

Esnaf ve Sanatkârlar Özelinde
Sektör Analizleri Projesi

MAKİNE, TAŞITLAR VE MADENÎ EŞYA SEKTÖRÜ



T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı
Esnaf ve Sanatkârlar Genel Müdürlüğü



T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayınları

Esnaf ve Sanatkarlar Özelinde Sektör Analizleri Projesi
Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü

Proje Ekibi

Bakanlık

Genel Müdür

Necmettin ERKAN

Proje Koordinatörü

Burhan AYDIN, Gümrük ve Ticaret Uzmanı

Proje Ekibi

Anıl DURMUŞ, Gümrük ve Ticaret Uzman Yrd.

Seda KILIÇ, Gümrük ve Ticaret Uzman Yrd.

Tuğba AKKAYA PARLAKDEMİR, Gümrük ve Ticaret Uzman Yrd.

Üniversite

Proje Yöneticisi

Doç. Dr. İrge ŞENER

Proje Ekibi

Prof. Dr. Mete DOĞANAY

Doç. Dr. Ayşegül TAŞ

Doç. Dr. Arzu KALEMCI

Yrd. Doç. Dr. Arif Orçun SAKARYA

Redaksiyon

Elif TURANLIOĞLU

ISBN: 978-605-5254-25-4

Basım Yılı: 2017

Yapım

Uluslararası Piri Reis Kültür Ajansı

Tasarım ve Uygulama: Ezgi Zorlu

Çizimler: Yeter Baysal

Kapak Tasarım: Meltem Yılmaz

Adres: Kazım Özalp Mah. Rabat Sok. No: 27/2 GOP, Çankaya/Ankara

Telefon: 0 312 446 21 56 *Genel Ağ:* www.pirireisajans.com

e-posta: info@pirireisajans.com

Baskı: Mega Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş.

Cihangir Mah. Güvercin Cd. No:3/1 Baha İş Merkezi A Blok

Haramidere/İstanbul Sertifika No:12016

İrtibat: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü

Dumlupınar Bulvarı No: 151

(Eskişehir Yolu 9. Km.) 06800 Çankaya/ANKARA

www.gtb.gov.tr

Bu kitap T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından Çankaya Üniversitesine hazırlattırılmıştır. Kitabın telif hakkı Bakanlığa, içerik bakımından sorumluluğu Üniversiteye aittir. Kitapta yer alan bilgiler kaynak gösterilerek kullanılabilir.



HALKBANK

Katkılarıyla...

İçindekiler

Takdim /1
Yönetici Özeti / 3
Giriş / 11
Amaç ve Kapsam / 12

BÖLÜM 1

SEKTÖREL / ALT SEKTÖRE İLİŞKİN BULGU VE DEĞERLENDİRMELER

1.1. Sektörün Tanımı / 24
1.2. Sektöre İlişkin İstatistiki Veriler / 30
1.3. Sektörün Bölgeler İtibarıyla Dağılımı / 40
1.4. Sektörün Ülke Ekonomisindeki Yeri / 44
1.5. Sektörün İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri / 49
1.6. Tüketicilerin Sektörün Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri / 50
1.7. GZFT Analizi / 51
1.7.1. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörünün GZFT Analizi / 51
1.7.2. Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü GZFT Analizi / 63
1.7.3. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü GZFT Analizi / 68
1.8. Sektörün Dünyadaki ve İncelenen Ülkelerdeki Durumu / 75
1.9. Sektörde Yer Alan Büyük Ölçekli Şirketler ile Yapılan Mülakatların Değerlendirilmesi / 94
1.10. Sektördeki İyi Uygulama Örnekleri / 96
1.11. Sektörde Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Karşı Karşıya olduğu Sorunlar / 109
1.12. Sektöre İlişkin Değerlendirme ve Öneriler / 145

BÖLÜM 2

SEKTÖRDE / ALT SEKTÖRDE YER ALAN MESLEKLERE İLİŞKİN BULGU VE DEĞERLENDİRMELER

2.1. Tüm Meslekleri İlgilendiren Genel Bilgiler / 168
2.2. Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü Kapsamındaki Meslekler / 174

- 2.2.1. Alüminyum Eşya Doğrama, İmal ve Tamirciliği / 174
- 2.2.2. Anahtarcılık, Çilingirlik / 190
- 2.2.3. Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik / 202
- 2.2.4. Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği / 214
- 2.2.5. Demircilik (Sıcak ve Soğuk Demircilik) / 227
- 2.2.6. Dökümcülük / 245
- 2.2.7. Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği / 259
- 2.2.8. Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı / 275
- 2.2.9. Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük / 285
- 2.2.10. Kaynakçılık / 301
- 2.2.11. Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği / 310
- 2.2.12. Kuyumculuk / 321
- 2.2.13. Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği / 339
- 2.2.14. Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği / 352
- 2.2.15. Tenekecilik / 362
- 2.2.16. Torna ve Tesviyecilik / 373
- 2.2.17. Zirai Alet, İmal, Satış ve Tamirciliği / 383
- 2.3. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü Kapsamındaki Meslekler / 395
 - 2.3.1. Otomotiv Yenileme ile İlgili Meslekler / 395
 - 2.3.1.1. Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği / 403
 - 2.3.1.2. Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği / 408
 - 2.3.1.3. Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı / 414
 - 2.3.1.4. Oto Boyacılığı / 419
 - 2.3.1.5. Oto Camı Montaj ve Satıcılığı / 424
 - 2.3.1.6. Oto Elektrikçiliği / 429
 - 2.3.1.7. Oto Motor Tamirciliği / 436
 - 2.3.1.8. Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı / 441
 - 2.3.1.9. Oto Radyatör Tamirciliği / 446
 - 2.3.1.10. Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği / 451
 - 2.3.1.11. Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği / 455

- 2.3.1.12. Oto Yağlama ve Yıkamacılığı / 461
- 2.3.1.13. Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı / 467
- 2.3.1.14. Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği / 474
- 2.3.2. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründeki Diğer Meslekler / 480
 - 2.3.2.1. Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği / 480
 - 2.3.2.2. İş Makineleri Tamirciliği / 491
 - 2.3.2.3. Oto Hurdacılığı / 499
 - 2.3.2.4. Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı / 507
 - 2.3.2.5. Oto LPG Dönüşüm Satış ve Tamirciliği / 520
 - 2.3.2.6. Traktör Bakım ve Onarımı / 529

BÖLÜM 3

DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER

- 3.1. Değerlendirme ve Öneriler / 538

Kaynaklar / 546

İnternet Siteleri / 548

Tablolar Listesi / 549

Şekiller Listesi / 551

Kısaltmalar / 557

Takdim

Esnaf ve sanatkârlar; toplumun tüm kesimlerine yönelik üretimleriyle ekonomik büyümeye ve sosyal sisteme katkı sağlayan, ekonomik dinamizmin ve canlılığın kaynağını oluşturan, refahı tabana yayan, istihdama önemli bir düzeyde katkı sağlayan, bunların yanında istikrarın da temel mekanizması olarak kabul gören bir kesimdir.

Türkiye’de esnaf ve sanatkârlar; yoğun rekabet ortamına uyum sağlayamama, yeterli sermayeye sahip olmama, değişen tüketici tercihlerine hızlı cevap verememe, yatırım ve istihdam maliyetlerinin yüksek olması, işbirliği ve ortaklık kültürünün gelişmemiş olması, yenilikçilik ve teknoloji kapasitelerinin yetersiz olması, bilgi teknolojileri kullanımının yetersiz olması ve finansmana erişimde sıkıntı yaşama gibi birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Esnaf ve sanatkârların değişen ekonomik koşullara ayak uydurabilmeleri için uzun vadeli, gerçekçi, uygulanabilir ve sürdürülebilir politikalarla desteklenmesi gerekmektedir. Bu amaçla esnaf ve sanatkârların faaliyet gösterdiği alanlarda çeşitli araştırma metodlarını içerir kapsamlı inceleme ve analizler yapılarak gelecek vizyonunun ve yol haritasının belirlenmesine ihtiyaç duyulmuştur.

Bu kapsamda Bakanlığımızca Türkiye Halk Bankası A.Ş. sponsorluğunda “Esnaf ve Sanatkârlar Özelinde Sektör Analizleri” projesi başlatılarak hayata geçirilmiştir. Söz konusu Projenin akademi, kamu ve esnaf kesiminin ortak katkısıyla bilimsel ve objektif bir nitelikte yürütülmesi maksadıyla üniversitelerden hizmet alınmasının faydalı olacağı değerlendirilmiştir. Bu bağlamda esnaf ve sanatkârların faaliyet gösterdiği mesleklerin 8 sektör başlığı altında toplanarak analiz edildiği Proje kapsamında, Makina, Taşıtlar ve Madeni Eşya Sektörü Analizinde Bakanlığımızca Türkiye Halk Bankası A.Ş. ve Çankaya Üniversitesi ile çalışılmıştır.

Makina, Taşıtlar ve Madeni Eşya Sektörü Analizi kapsamında sektördeki esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları ile kamu kurum ve kuruluşlarının katılımıyla çok sayıda odak grup toplantıları gerçekleştirilmiş, sektörde yer alan büyük şirketlerle mülakatlar ve esnaf ve sanatkârlara örnek teşkil etmesi amacıyla yerinde iyi uygulama ziyaretleri yapılmış, yurt dışı ziyaretleri ile gidilen ülkelerdeki esnaf ve sanatkârlara dair gerçekleştirilen iyi uygulamalar incelenmiş, kapsamlı bir masa başı literatür taraması yapılmış ve Türkiye genelinde esnaf ve müşteri anketleri yapılmıştır. Yapılan bu yoğun çalışmalar neticesinde sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların hâlihazırda karşı karşıya kaldığı sorunlar tespit edilmiş, bu sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirilmiş ve esnaf ve sanatkârların geleceğe yönelik yol haritalarının oluşturulması amacıyla esnaf ve sanatkârlar, meslek kuruluşları ve kamu kurumları açısından ayrı ayrı yapılması gerekenler tespit edilmiş, ihtiyaç duyulan adımların atılması hedeflenmiştir.

Bu çalışma, kamu ve üniversite işbirliği ile gerçekleştirilmiş ve bu işbirliğinin de çalışmada faydalı sonuçlar ortaya koyduğu görülmüştür. Bu çalışmanın başta esnaf ve sanatkârlarımız olmak üzere, milletimize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyor, yoğun mesai harcayan Esnaf ve Sanatkârlar Genel Müdürlüğümüz çalışanlarına, Bakanlığımız ile müşterek çalışan Çankaya Üniversitesi’nin kıymetli öğretim üyelerine, Makina, Taşıtlar ve Madeni Eşya Sektörü Analizi Projesi kapsamında katkı sağlayan tüm kurum ve kuruluşlarla birlikte Projede yer alan tüm ekibe teşekkür ediyorum.

Bülent TUFENKÇİ
Gümrük ve Ticaret Bakanı

Yönetici Özeti

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (Bakanlık) Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü (Genel Müdürlük) ile Çankaya Üniversitesinin (Üniversite) birlikte yürüttüğü “Esnaf ve Sanatkarlar Özelinde Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörünün Analizi” projesinin amacı; belirlenen mesleki dağılımlar esas alınarak makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü için, sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların mevcut durumlarının, sorunlarının, ihtiyaçlarının ve beklentilerinin tespit edilmesi; tespit edilen sorunlara çözüm önerilerinin geliştirilmesi; sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların rekabet gücünün artırılabilmesi için sektördeki yurt içi ve yurt dışı iyi uygulamaların, yeni akımların, yönetsel ve teknolojik gelişmelerin tespit edilmesi; bu çerçevede sektör vizyonunun ortaya konulması ve sektörü bu vizyona taşıyacak gelişme eksenlerinin tanımlanması olarak belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda, birincil ve ikincil kaynaklar kullanılarak belirlenen meslekler için veriler toplanmış ve veriler ile ilgili değerlendirme raporları hazırlanmıştır. Birincil veriler hem nicel hem de nitel yöntemler kullanılarak doğrudan sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlardan, esnaf ve sanatkar temsilcilerinden, esnaf ve sanatkarlar ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşlarının yetkililerinden ve sektörde faaliyet gösteren büyük işletmelerin temsilcilerinden elde edilmiştir. İkincil veriler ise hem yazılı hem de internet ortamındaki kaynakları kapsamaktadır. Bu raporda, öncelikle veri analizleri sonucunda tespit edilen sonuçlar özetlenmiş ve tüm raporlardan elde edilen verilerin analizi ile sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için sektörün vizyonu ve bu vizyona ulaşabilmek için stratejiler belirlenmiştir.

Sektör ile ilgili yapılan analizler sonucunda makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü kapsamında çok çeşitli ürünlerin üretimi ve hizmetlerin sunumu mevcut olduğu için, sektörün “madenî eşya ve makine” ile “oto ve diğer motorlu taşıt araçları” olmak üzere iki ayrı alt sektör olarak analiz edilmesi uygun bulunmuştur.

Her iki alt sektörde farklı meslek alanlarında imalat, tamirat, montaj, satış ve hizmet sunumu olmak üzere beş temel faaliyet yürütülmektedir. Madenî eşya ve makine alt sektöründe ağırlıklı olarak imalat faaliyetlerinde bulunan esnaf ve sanatkarlar mevcuttur. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörünün temel faaliyeti ise tamirattır.

Proje kapsamında madenî eşya ve makine alt sektöründe 17 meslek dalı incelemiştir. Bu meslekler, Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği; Anahtarcılık, Çilingirlik; Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik; Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği; Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik); Dökümcülük; Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği; Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı; Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük; Kaynakçılık; Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği; Kuyumculuk; Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği; Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği; Tenekecilik; Torna ve Tesviyecilik; Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği meslekleridir.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe ise 20 meslek dalı incelenmiştir. Bu meslekler, Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği; Ekzoz İmal, Satış ve Tamirciliği; Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği; İş Makineleri Tamirciliği; Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı; Oto Boyacılığı; Oto Camı Montaj ve Satıcılığı; Oto Elektrikçiliği; Oto Hurdacılığı; Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı; Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği; Oto Motor Tamirciliği; Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarçılığı; Oto Radyatör Tamirciliği; Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği; Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği; Oto Yağlama ve Yıkamacılığı; Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı; Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği; Traktör Bakım ve Onarımı meslekleridir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, toplam esnaf ve sanatkârların %11'lik bölümünü temsil etmektedirler. Proje kapsamındaki 37 meslek; makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %88'lik bölümünü oluştururken; madenî eşya ve makine alt sektöründe proje kapsamındaki 17 meslek alt sektörün %80'ini; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe proje kapsamındaki 20 meslek ise alt sektörün %96'sını oluşturmaktadır.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe 37 meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar Türkiye genelinde, sırasıyla İstanbul, İzmir, Ankara, Konya, Antalya, Bursa, Manisa ve Mersin illerinde yoğunlukla bulunmaktadır. Bu 8 ildeki esnaf ve sanatkârlar, Türkiye'deki toplam esnaf ve sanatkârların %36'sına karşılık gelmektedir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün genelinde, 2013-2015 yıllarını kapsayan son 3 yıllık dönemde esnaf ve sanatkârların tescili artış göstermektedir. 2015 yılında bir önceki yıla göre terkin oranında %14 azalma meydana gelmiştir. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların çoğunlukla orta yaşta ve erkeklerden oluştuğu tespit edilmiştir.

TÜİK 2014 yılı verilerine göre, Türkiye'de ücretli olarak çalışanların %2,4'ü makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar tarafından istihdam edilmektedir. Sosyal Güvenlik Kurumu verilerine göre, madenî eşya ve makine alt sektöründe, analiz kapsamındaki mesleklerde çalışan sayısı alt sektörün %76'lık bölümünü; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe, analiz kapsamındaki mesleklerde çalışan sayısı ise alt sektörde çalışanların %93,5'ini oluşturmaktadır. 2015 yılında madenî eşya ve makine alt sektöründe, en fazla çalışanı bulunan meslekler kuyumculuk ve demirciliktir. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe ise, en fazla çalışanı bulunan meslekler oto motor tamirciliği, oto yedek parça imal ve satıcılığı ve oto şasi, kaporta tamirciliğidir.

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından elde edilen, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan proje kapsamındaki 18 meslek dalına ait toplam hasılat, TÜİK 2014 yılı verilerine göre, Türkiye'de sanayi ve hizmet sektörlerinde elde edilen toplam hasılatın binde 4'üne tekabül etmektedir. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı verilerine göre, tüm sektörlerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların elde ettiği toplam hasılatın %12'lik bölümü ile toplam kârın %9'luk bölümü madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından; toplam hasılatın %4'lük bölümü ile toplam kârın %3'lük bölümü ise oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından elde edilmiştir. Madenî eşya ve makine alt sektöründe elde

edilen kârın %64'lük bölümü kuyumculuk ile hırdavatçılık meslek dallarından; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe elde edilen kârın büyük çoğunluğu (%74) ise, oto yedek parça imal ve satıcılığı, oto elektrikçiliği ve oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı meslek dallarından elde edilmiştir. Her iki alt sektörde 2010-2014 yılları arasında toplam hasılat %100 üzerinde, toplam kâr ise %70 üzerinde artmıştır.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe, proje kapsamındaki meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılan ihracat, TÜİK 2014 yılı verilerine göre toplam ihracatın binde 1'ine karşılık gelmektedir. Sektörde yapılan ihracatın %91'lik bölümü, madenî eşya ve makine alt sektörü kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından gerçekleştirilmiştir. 2010 ile 2015 yılları arasındaki dönemde, madenî eşya ve makine alt sektöründeki ihracat %79; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki ihracat ise %101 oranında artmıştır.

Proje kapsamında esnaf ve sanatkârların müşterileri ile yapılan anket uygulaması sonuçlarına göre, anket katılımcıları, sektör kapsamında üretilen ürünler ve sunulan hizmetler için öncelikle esnaf ve sanatkârları tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Anket katılımcılarının esnaf ve sanatkârları tercih etmelerindeki en önemli beş husus sırasıyla *kalite, güvenlik, pazarlık yapabilmek, yapılan işler karşılığında alınan ücret ile ilgili açıklama yapılması ve müşteriye güven verme* olarak; buna karşılık katılımcıların esnaf ve sanatkârları tercih etmelerinde en **az** önemli gördüğü beş husus sırasıyla *randevu alma kolaylığı, park yeri kolaylığı, konfor (klima, dinlenme yerleri, WC'yi barındırması), evine yakın olması (ya da ulaşım kolaylığı) ve kişisel ilişkiler (ya da sosyallik)* olarak belirtilmiştir.

Anket katılımcılarının esnaf ve sanatkârlardan tarafından sunulan ürün ve hizmetlerden memnuniyet seviyeleri yüksektir. Katılımcıların, esnaf ve sanatkârlardan sırasıyla, iş ahlakı, ürün/hizmet kalitesi, insan ilişkileri (nezaket), müşteriye gösterilen ilgi ve ürün/hizmet teslim süresi konuları açısından daha memnun; fiyatlar, iş yerinin fiziksel şartları, çalışanların bilgisi, ürün/hizmet çeşitliliği ve orijinal/marka ürün temini gibi konular açısından görece daha az memnun kaldığı tespit edilmiştir. Anket katılımcıları, ürün ya da hizmet satın alımlarında, esnaf ve sanatkârları tercih etmelerini ve beklentilerinin karşılanmasını sağlayacak en önemli üç husustan birinci önemli husus olarak *ürün/hizmet garantisini*; ikinci önemli husus olarak *ürün/hizmetin uygun fiyatlı olmasını* ve üçüncü önemli husus olarak *ürün ve hizmet çeşitliliğinin artırılmasını* belirtmişlerdir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmelerinin en önemli güçlü yönleri arasında; zanaatkarlığın ön planda olması, çözüm odaklı olunması, ürün/hizmetlerin el emeğine dayanması nedeniyle mesleklerin motive edici olması, birçok meslek için yüksek sermaye gereksiniminin olmaması, istihdam potansiyelinin yüksek olması, ustaların yeni teknolojiye uyum sağlama yeteneklerinin yüksek olması, müşteri ile birebir ilişki kurma imkânı, müşteri sürekliliği ve sadakatinin yüksek olması, makine ve teçhizatın temin edilmesinin kolay olması, birçok meslek dalında ilave belge ve izin yükümlülüğünün olmaması bulunmaktadır.

Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmelerinin üretim ile ilgili en önemli zayıf yönleri arasında; esnaf ve sanatkâr işletmelerinin fiziki mekân yetersizlikleri, ortak iş yapma kültürünün gelişmemiş olması, satış sonrası hizmet seviyesinin düşük olması, esnaf ve sa-

natkârların kendilerini geliştirme konusunda isteksizlikleri bulunmaktadır. Sektördeki esnaf ve sanatkârların pazarlama ile ilgili zayıflıkları ise; tanıtım ve internet üzerinden pazarlama imkânlarının sınırlı olması, yurt içi ve yurt dışı pazarlama ve satış faaliyetleri için danışmanlık verecek organizasyonların bulunmaması, fiyat tarifelerinin eşit olarak uygulanmaması, kredi kartı ile satış imkânlarının sınırlı olması bulunmaktadır. Sektördeki faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların finansman ile ilgili zayıf yönleri arasında, kredi temin edilmesi sırasında bürokratik işlemlerin çok olması ve teminat sorununun bulunması; gelirlerin bir bölümünün kayıtlarda gösterilmemesi; esnaf ve sanatkârların mali güçlerinin yetersiz olması ve uygun koşullarda finansman temin edememeleri nedeniyle teknolojik yenilik içeren makine ve ekipman temininde önemli sorunlar yaşamaları; bazı esnaf ve sanatkârların kredi sicillerinin bozuk olması nedeniyle bankalardan kredi temin etmelerinin zor olması; kullanılan kredilerin yatırım ve iş geliştirme faaliyetlerinden ziyade borçların ödenmesi veya kişisel ihtiyaçların karşılanması için kullanılması yer almaktadır. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmeleri mikro ölçekli işletmeler olduğundan, işletme sahipleri, tüm fonksiyonları kendileri yürütmek durumundadırlar; bu nedenle AR-GE faaliyetleri ile kendilerini geliştirmeye zaman ayıramamaktadırlar. Esnaf ve sanatkârların sigorta prim borçlarını geç ödediklerinde önemli bir faiz yüküyle karşılaşmaları, gelir vergisine tabi oldukları için artan oranlara göre vergilendirilmeleri, iş sağlığı ve güvenliği mevzuatının yükümlülüklerini tam olarak uygulamamaları, esnaf ve sanatkârların kendilerini ilgilendiren mevzuatın oluşturulma sürecine aktif olarak katılamamaları, mevzuat ile ilgili önemli zayıflıklar olarak ortaya çıkmaktadır. Esnaf ve sanatkârların iş yerlerinde çalışacak kalifiye eleman temininde sorun yaşanması ve Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı işletmelere sağlanan istihdam ve eğitim desteklerinin (UMEM BECERİ'10 Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Projesi gibi) esnaf ve sanatkâr odalarına kayıtlı işletmelere sağlanmaması insan kaynakları ile ilgili önemli zafiyetlerin oluşmasına neden olmaktadır.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmelerinin fırsatları ise, sektörde birkaç istisna hariç meslek dallarının güncel, gelişen ve önü açık meslekler olması; müşterilerin sanatkârlığa rağbet etmesi; genç nüfusun istihdam için potansiyel oluşturması; girişimcilik potansiyelinin yüksek olması; müşteriler ile kurulan birebir ilişkilerle onların ihtiyaçlarının daha iyi anlaşılması; teknolojinin gelişimi ile makine, ekipman, araç ve gereçlerin gelişmesi; Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri (ESKKK) kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.'den düşük faizli kredi imkânının bulunması; kamu desteklerinin ve istihdam teşviklerinin olması; ortak iş yapma fırsatlarının bulunmasıdır.

Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmelerine yönelik finansman ile ilgili önemli tehditler, ESKKK'lar kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.'den kullanılan kredilerde faiz dışındaki diğer maliyetlerin yüksek olması; ESKKK işletme kredilerinin limitinin, yüksek nakit ihtiyacı olan meslek dalları için yetersiz kalması; esnaf ve sanatkârların devlet teşvik ve desteklerinden yeterince faydalanamamaları; banka kredilerinde farklı masrafların alınması; vadeli satış yapan esnaf ve sanatkârların tahsilat sorunu yaşamaları ve Bölgesel Kalkınma Ajansları tarafından yürütülen destek programlarının esnaf ve sanatkârlara hitap etmemesidir. Özellikle el emeğine dayanan tamirat hizmetlerinden alınan KDV'nin yüksek olması; iş yeri kira stopajının, kiracı olan esnaf ve sanatkârlar tarafından ödenmesi; ücretlerdeki kamusal yüklerin iş gücü maliyetlerini artırması; iş yeri ruhsatlarının verilmesi sürecinde mesleği ta-

nımayan zabıta memurlarının bulunması; iş yeri açılış sürecinde yerel yönetimler tarafından mesleki yeterlilikler, ustalık belgesi, gerekli makine/teçhizatın varlığı, teknik yeterlilik tespitinin tam olarak yapılamaması; İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun esnaf ve sanatkârlara önemli ölçüde maddi yükler ve bürokratik işlemler getirmesi; Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'na göre esnaf ve sanatkârların çalışanlara göre (SSK'lılara göre) daha geç emekli olmaları; bazı mesleklerde (kaynakçılık, sıcak demircilik, dökümcülük, torna ve tesviyecilik, oto boyacılığı gibi) yıpranma payı verilmediğinden erken emekli olunamaması, esnaf ve sanatkârlara yönelik mevzuat ile ilgili tehditler arasında bulunmaktadır.

Mevcut eğitim sistemi ile gerekli yeteneklerle donatılmış yeni nesil eleman yetiştirilmesinin oldukça zor olması; ikinci 4 yıllık eğitim aşamasında (ortaokul aşamasında) gençlerin mesleğe yönlendirilmemesi; meslek okullarındaki eğitimin teknolojinin çok gerisinde kalması; ustalık belgelerinin yeterli bilgi ve donanımla alınmaması; kayıt dışı eleman çalıştırılması; sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için insan kaynakları ile ilgili tehditleri oluşturmaktadır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların kullandıkları makine ve teçhizat teknolojisinin dışarıya bağımlı olması, yeni teknolojilerin yarattığı önemli bir tehdittir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörüne girişte iş yeri açmanın ve işe başlamanın nispeten kolay olması nedeniyle, bu alanda iş olduğunu ve para kazanılabileceğini gören herkese eğitime, bilgisine, işe hakimiyetine bakılmaksızın iş yeri kurma izni verilmesi; bazı kişilerin ustalık belgesi bulunan kişi veya kişileri çalışıyor gösterip iş yeri açmaları; uygun araştırma yapılmadan iş yeri açılması olası rakipler ile ilgili tehditler arasındadır. Kayıt dışı işletmelerin yarattığı haksız rekabet ise sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için önemli bir ikame ürün/hizmet tehdidi olarak ortaya çıkmaktadır.

Diğer taraftan, Avrupa Birliği'ne uyum için yapılan bazı düzenlemeler (atık yönetimi, çevre yönetimi vb.), makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara ilave külfet getirmektedir.

Meslek kuruluşları tarafından esnaf ve sanatkârlara yeterince destek sağlanmaması; sicil kayıt işlemlerinin birlikler bünyesindeki sicil müdürlüklerinde yapılması ve bunun sonucunda esnaf sicil kayıtlarında meslek odalarının rolünün olmaması; bazı esnafın ilgili meslek odasına kayıt olmadan faaliyette bulunması; şahıs işletmelerinin tercihe göre esnaf ve sanatkâr odalarına veya ticaret odalarına kayıt olabilmesi; özellikle KOSGEB destekleri ile ilgili olarak kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri tarafından yeterli miktarda eğitim verilmemesi ve yönlendirme yapılmaması; KOSGEB tarafından sağlanan KOBİ proje desteklerinde destek miktarının yetersiz olması; KOSGEB desteklerinde önce harcama yapılması sonra paranın harcama belgesi karşılığı KOSGEB'den alınması; iş yeri açılışlarında takip edilmesi gereken prosedürlerin uzun ve zahmetli olması; vergisini zamanında ve eksiksiz ödeyenlere Maliye Bakanlığı tarafından indirim uygulanmaması; esnaf ve sanatkâr temsilcileri olan meslek odalarının belediyelerde ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarında yeterince temsil edilmemesi; kayıt dışı çalışan iş yerleri ile kayıt dışı işçi çalıştıran iş yerlerine karşı denetim yetersizliği; büyükşehir belediyeleri master planlarında genellikle esnafa ve sanatkârlara yer tahsis edilmemesi; sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütlerinden kaynaklanan tehditler arasındadır.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güçlü ve zayıf yönleri ile sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmelerine yönelik oluşan fırsat ve tehditler tespit edildikten sonra, yurt içi ve yurt dışında yapılan incelemeler neticesinde, sektördeki rekabet durumu belirlenmiş ve sektörün gelecek projeksiyonu yapılarak esnaf ve sanatkârların oluşan durumlar karşısında kendilerini geliştirme eksenleri ve sektörün vizyonu tanımlanmıştır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, belirlenen vizyon doğrultusunda rekabetçiliklerinin artırılması için güçlü yönlerine odaklanarak oluşan fırsatlardan yararlanabilmeleri; zayıf yönlerinin giderilmesi ve olası tehditler karşısında farkındalık oluşturarak bu tehditlerin işletmelerinin sürdürülebilirliği önünde engel oluşturmaması için strateji önerileri geliştirilmiştir.

Sektördeki rekabet durumu ürün/hizmet farklılaştırması veya ürün/hizmet fiyatı teminde şekillenmektedir. Sektörde faaliyet gösteren büyük ölçekli şirketler farklılık odaklı; küçük ölçekli işletmeler olan esnaf ve sanatkâr işletmeleri ise genellikle fiyat odaklı rekabette bulunmaktadır. Ayrıca, büyük ölçekli işletmeler daha yaygın bir kitleye ulaşırken; esnaf ve sanatkârlar yerel ve bölgesel olarak faaliyet göstermekte olup niş pazarlara hitap etmektedirler.

Sektörde rekabetin artması ile bundan sonra değişim sürecinin başlaması beklenmektedir. Öncelikle (2016 yılı sonuna kadar) kısa vadede sektörde yapısal düzenlemelerin etkili olacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte sektörde insan kaynakları ile ilgili olarak mesleki yeterlilikler önem taşıyacaktır. Müşterilerin esnaf ve sanatkârları tercih etmelerinin temel nedenleri arasında ustalıkları bulunmaktadır. Sektörde kısa vadede başarı elde edebilmek için (2016 yılı sonuna kadar) esnaf ve sanatkârların mesleki yeterliliklerinin daha da önemli hâle gelmesi beklenmektedir. Diğer taraftan, orta vadede ise (2020 yılına kadar) özellikle çevre ile ilgili bilincin yükselmesi ile çevre ile ilgili mevzuata uyularak faaliyette bulunulması önemli olacaktır. Ayrıca, orta vadede rekabetin daha çok uluslararası alanda olması beklenmektedir. Sektörde bir taraftan malzeme bilimindeki gelişmeler, diğer taraftan motorlu taşıtlarda kullanılan yeni teknolojiler takip edilmediğinde sektörün cazibesinden faydalanmak mümkün değildir. Bu faaliyetler uzun vadede (2023 yılına kadar) başarı kazanabilmek için zaruridir. Esnaf ve sanatkârların bir taraftan AR-GE faaliyetleri yapmaları, diğer taraftan teknolojinin gelişmesi ile ihtiyaçları olan makine, ekipman, araç ve gereçlere yatırım yapmaları gereklidir.

Esnaf ve sanatkârların çoğunlukla fiyat odaklı rekabette bulunmaları, bu işletmelerin sürdürülebilirliği için uygun değildir. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, güçlü yönleri olan ustalıkları ve tasarım kabiliyetlerini kullanarak müşterilerine ödedikleri ücret karşılığında en iyi değeri sağlamak için çalışmaları sonucunda rekabet avantajı elde etmeleri beklenmektedir. Müşteriler için en iyi değer, müşteriye özgü ürünlerin üretilmesi veya hizmetlerin sunulması; bunun mümkün olmadığı durumlarda ise ücrete tabi ürün ve hizmete ek olarak farklı hizmetlerin (özellikle satış sonrası hizmetler) sunulması ile sağlanabilmektedir. Bu kapsamda, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü ile madenî eşya ve makine ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörleri için vizyon belirlenmiştir.

Madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların uluslararası ölçekte önemli faaliyetleri bulunmaktadır. Bu nedenle bu alt sektörün vizyonu uluslararası faaliyetleri kapsayacak şekilde “kaliteli ve rekabetçi fiyatlara sahip müşteriye özgü ürünler ve montaj/tamir hizmetleri ile *yerel ve uluslararası* müşterilere en iyi değerin sunulması” olarak

belirlenmiştir. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların ise gelişmekte olan araç teknolojilerini takip etmeleri oldukça önemlidir. Bu çerçevede, bu alt sektörün vizyonu “*güncel teknolojiye uygun, kaliteli ve rekabetçi fiyatlara sahip bakım ve onarım hizmetleri ve ömrünü tamamlamış araçların teslim, arındırma, söküm hizmetleri ile müşterilere en iyi değerin sunulması*” olarak belirlenmiştir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların vizyonunun ise, madenî eşya ve makine alt sektörü ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü vizyonlarını kapsayacak şekilde “*güncel teknolojiye uygun, kaliteli ve rekabetçi fiyatlara sahip müşteriye özgü ürünler ve hizmetler ile yerel ve uluslararası müşterilere en iyi değerin sunulması*” olmasının uygun olduğu düşünülmektedir.

Esnaf ve sanatkârların, özellikle finansal ve insan kaynakları ile ilgili sınırlılıkları nedeniyle belirlenen bu vizyona ulaşabilmeleri oldukça zor görülmektedir. Müşterilere rekabetçi fiyat sunabilmeleri için bir taraftan kendilerini geliştirmeleri, diğer taraftan da maliyetlerini düşürmeleri gereklidir. Bu nedenle esnaf ve sanatkârlar arasında özellikle iş birliklerine yönelik stratejilerin geliştirilmesi ve bu süreçte meslek kuruluşlarının etkin rol üstlenmesi gereklidir.

Sektör vizyonuna ulaşılabilmesi için, esnaf ve sanatkârların müşterileri için değer oluşturacak faaliyetleri geliştirilmeleri gereklidir. Proje kapsamında yapılan anket uygulamasında ortaya çıkan müşteri beklentilerinin başında, esnaf ve sanatkârlar tarafından ürün/hizmet garantisinin verilmesi gelir. Esnaf ve sanatkârların ürettikleri ürünleri ve sundukları hizmetleri müşterilerine değer yaratacak şekilde geliştirmelerinin yanı sıra, meslek kuruluşları tarafından da uygulanması gereken stratejiler bulunmaktadır. Bu stratejiler, maliyetlerin düşürülmesi amacıyla aynı meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar arasında iş birliklerinin geliştirilmesi; değer zincirinde farklı meslek alanlarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar arasında iş birliklerinin geliştirilmesi; diğer kurumlar ile iş birliğinin tesis edilerek esnaf ve sanatkârların ihtiyacı olan kalifiye eleman temini ve AR-GE kapasitelerinin gelişmesinin sağlanması; esnaf ve sanatkârların kendilerini geliştirmelerinin sağlanması; esnaf ve sanatkârların pazarlama faaliyetlerine destek olunması; esnaf ve sanatkârlara yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin sağlanması; esnaf ve sanatkârların iş yerlerinin ve diğer işlemlerin standartlara uygunluğunun denetimi; girişimcilere danışmanlık hizmeti verilmesi olarak belirlenmiştir.

Meslek kuruluşları tarafından geliştirilmesi önerilen bu stratejilerin yanı sıra kamu kurumları tarafından da uygulanması gereken bazı önemli stratejiler tespit edilmiştir. Bu stratejiler, esnaf ve sanatkâr ölçeğindeki işletmelerin ticaret odalarına değil, esnaf odalarına kayıt olmalarının sağlanması; esnaf ve sanatkârlar için finansman çeşitliliği ile uygun finansmana erişim imkânının artırılması ve yeni mevzuatın getirdiği yükümlükler için esnaf ve sanatkârlara bir uyum sürecinin tanınmasıdır.

Giriş

Bu rapor, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğünce 2015 yılı Nisan ayında hayata geçirilen Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörünün Analizi Projesi kapsamında yürütülen tüm çalışmaların özeti niteliğindedir.

Söz konusu proje, Çankaya Üniversitesi akademisyenleri ve Bakanlık personelinin oluşan proje ekibince yürütülmüştür.

Proje, demirciden tornacıya, bakırcıdan kuyumcuya, oto tamircisinden hurdacıya kadar 37 ayrı meslek kolunda 200 bine yakın esnaf ve sanatkarın faaliyet gösterdiği makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe yapılmış en kapsamlı çalışma olma özelliğini taşımaktadır.

Proje ile öncelikle sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların mevcut durumları, sorunları, ihtiyaçları ve beklentileri tespit edilmiştir. Sektörde yönetim, üretim, pazarlama, AR-GE gibi alanlardaki yeni eğilimler ve gelecek beklentileri ortaya konularak sektörün yakın, orta ve uzun vadeli projeksiyonu çizilmiştir. Tespit edilen sorunların çözülebilmesi, esnaf ve sanatkarın sektörde yaşanan değişimlere ayak uydurabilmesi ve rekabet gücünü artırabilmesine yönelik politika ve strateji önerileri geliştirilmiştir.

Bu kapsamda masa başında yapılan detaylı mevzuat ve literatür taraması çalışmalarının yanı sıra yurt genelinde 7 odak grup toplantısı, 2.100 kişilik anket uygulaması, 44 iş yeri ziyareti, 11 iyi uygulama örneği incelemesi ve 15 büyük ölçekli şirket mülakatı gerçekleştirilmiştir. Bu sayede esnaf ve sanatkarlar başta olmak üzere kamu kurumları, meslek kuruluşları, büyük şirketler ve müşteriler dâhil, sektörle ilgili tüm kesimlerin görüş ve önerilerine başvurulmuş; ayrıca sektörün dünyadaki genel durumu ortaya konarak, Almanya ve Güney Kore'ye yapılan çalışma ziyaretleriyle başarılı uygulamalar yerinde incelenmiştir.

Amaç ve Kapsam

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (Bakanlık) Esnaf ve Sanatkârlar Genel Müdürlüğü (Genel Müdürlük) ile Çankaya Üniversitesi (Üniversite) arasında 08 Nisan 2015 tarihinde “Esnaf ve Sanatkârlar Özelinde Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörünün Analizi”ne ilişkin sözleşme imzalanmıştır.

Projenin genel amacı, “Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya” sektörü için, sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların mevcut durumlarını, sorunlarını, ihtiyaçlarını ve beklentilerini tespit etmek; tespit edilen sorunlara çözüm önerileri geliştirmek; sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların rekabet gücünün artırılabilmesi için, sektördeki yurt içi ve yurt dışı iyi uygulamaları, yeni akımları, yönetsel ve teknolojik gelişmeleri tespit etmek ve bu çerçevede sektör vizyonunu ortaya koymak; sektörü bu vizyona taşıyacak gelişme eksenlerini tanımlamaktır.

Bu kapsamda, nicel ve nitel veri toplama yöntemlerinden faydalanılarak, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün ve bu sektörde 37 meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların mevcut durumunun analizi yapılmıştır. Yapılan analizlerden elde edilen veriler ışığında da sektöre ilgili strateji önerileri geliştirilmiş; sektörün kısa, orta ve uzun vadeli projeksiyonu yapılmış ve vizyonu belirlenmiştir. Bununla birlikte, sektörün vizyonu doğrultusunda, sektörün rekabet gücünün artırılmasına yönelik olarak kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ile esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılması gereken hususlar da tespit edilmiştir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü kapsamında sunulan ürün ve hizmetler çok çeşitli olup imalat, tamirat, montaj, satış ve hizmet sunumu ile ilgili çok farklı meslek alanlarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar bulunmaktadır. Bu nedenle, proje genelinde makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü, benzer ürün ve hizmetlerin sunulması temelinde; “madenî eşya ve makine” ile “oto ve diğer motorlu taşıt araçları” olmak üzere iki alt sektör olarak incelenmiştir.

Proje kapsamında öncelikle sektör ve proje kapsamındaki 37 meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ile ilgili masa başı araştırması yapılmıştır. Masa başı araştırmasının bir bölümü, sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendiren mevzuat ile ilgilidir. Bu çerçevede, sektör ile ilgili düzenlemeler mevzuat taranarak belirlenmiş ve bu düzenlemelerin sektöre etkileri ile oluşturduğu sorunlar hakkında değerlendirme yapılmıştır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlarla ilgili mevzuat; meslek dalına bakılmaksızın sektörde faaliyet gösteren tüm esnaf ve sanatkârların uyması gereken genel nitelikteki mevzuat; belirli bir meslek dalını veya bazı meslek dallarını ilgilendiren mevzuat ve esnaf ve sanatkârlara yükümlülük getirmeyen, ancak esnaf ve sanatkârları etkileyen mevzuat olmak üzere sınıflandırılmış ve incelemeler bu sınıflandırmaya göre yapılmıştır.

Masa başı araştırması ile proje kapsamında yer alan esnaf ve sanatkârların faaliyet gösterdikleri mesleklerin tanımları, mesleklerin uluslararası sınıflandırmadaki yerleri, meslek dallarında üretilen ürünler ve sunulan hizmetler, meslekler ile ilgili mesleki eğitim bilgileri, meslek dallarında yürütülen iş faaliyetleri ile ilgili süreçler, mesleklerin diğer meslekler ile ilişkileri, mesleklerin tarihsel gelişimleri, mesleklerde işe başlangıç süreçleri, meslekler ile ilgili belgelendirme ve sertifikasyon süreçleri, Avrupa Birliği katılım sürecinin sektördeki

mesleklerle etkileri, sektöre yönelik sunulan teşvik ve destekler, sektörle ilgili faaliyet gösteren kamu kurum ve kuruluşları ile meslek kuruluşlarının yürüttüğü faaliyetlere yönelik bilgiler, yazılı kaynaklardan araştırılmış ve derlenmiştir.

Yazılı kaynaklarda mevcut olmayan özellikle mesleklerin iş süreçleri ve diğer mesleklerle ilişkileri ile ilgili bilgiler, esnaf ve sanatkarlar ile yapılan yüz yüze görüşmelerden elde edilmiştir. Bu çerçevede, Ankara, İstanbul ve İzmir illerinde esnaf ve sanatkarların iş yerlerine ziyaretler gerçekleştirilmiş ve ilgili meslekte faaliyet gösteren birden fazla esnaf ve sanatkarın katılımı ile Ankara, İstanbul ve İzmir illerinde 4 mini odak grup toplantısı yapılmıştır. Mini odak grup toplantıları sonrasında, katılımcıların iş yerlerine ziyaretler de gerçekleştirilmiş olup proje kapsamında toplam 44 esnaf ve sanatkarın iş yerinde iş süreçleri incelenmiştir.

İş yeri ziyaretleri ve mini odak grup toplantıları ile ilgili bilgiler aşağıda Tablo-1’de belirtilmektedir.

Tablo 1. İş Yeri Ziyaretleri ve Mini Odak Grup Toplantıları ile İlgili Bilgiler

İş Yeri Ziyaretleri			
Tarihi	Yeri	Ziyaret Edilen Esnaf Sayısı	İlgili Meslek Dalları
11 Eylül 2015	Ankara	3	Torna ve Tesviyecilik
14 Eylül 2015	Ankara	6	Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük
15 Eylül 2015	Ankara	5	Dökümcülük
06 Ekim 2015	Ankara	2	Soğuk Demircilik
08 Ekim 2015	Ankara	6	Kuyumculuk
06 Ocak 2016	Ankara	2	Sıcak Demircilik
01 Şubat 2016	İstanbul	4	Oto tamirciliği, Oto Şasi-Makas, Oto Elektrikçiliği, Oto Boyacılığı
Mini Odak Grup Toplantıları			
Tarihi	Yeri	Ziyaret Edilen Esnaf Sayısı	İlgili Meslek Dalları
11 Kasım 2015	İzmir	5	Oto yağlama ve yıkamacılığı Oto tamir meslek dalları Oto yedek parça imal ve satıcılığı
26 Kasım 2015	Ankara	4	Taşıt aracı döşemeciliği imal, montaj ve tamiri Oto camı montaj ve satıcılığı Egzoz imal, satış ve tamirciliği Oto LPG dönüşüm satış ve tamirciliği İş makineleri tamirciliği
12 Ocak 2016	İstanbul	2	Dökümcülük Anahtarcılık, çilingirlik Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği Fren, balata, makas, amortisör satış ve tamirciliği Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği Oto yağlama ve yıkamacılığı
11 Şubat 2016	Ankara	5	Traktör bakım ve onarımı Oto yedek parça imal ve satıcılığı Oto aksesuar imal ve satıcılığı

Masa başı verileri, iş yeri ziyaretleri ve mini odak grup toplantılarından elde edilen nitel verilerin yanı sıra, esnaf ve sanatkâr işletmelerinin sayısal değişimleri, bölgesel dağılımları ve tescil ve terkin oranları, esnaf ve sanatkârlar ile ilgili demografik (yaş ve cinsiyet) ve diğer bilgiler (elde edilen toplam hasılat ve toplam kâr, istihdam sayısı, iş gücünün niteliği ve ihracat durumu) ile ilgili veriler ilgili kamu kurumlarından¹ temin edilerek, istatistiki analizler yapılmıştır.

İstatistiki analizlerin yanı sıra, projede nicel veri toplama yöntemi olarak anket uygulaması yapılmıştır. Bu çerçevede, sektörde 16 meslek alanında faaliyet gösteren 1.100 esnaf ve sanatkâra ve bu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 1.000 müşterisine 24 ilde anket uygulanmıştır. Proje kapsamındaki 21 meslek, temsil oranının düşük olması nedeniyle anket uygulamasına dâhil edilmemiştir. Anketlerden elde edilen veriler istatistiksel olarak analiz edilmiştir. Esnaf ve sanatkârlara yönelik anket uygulaması sonucunda; işletmeler ile ilgili genel bilgiler, mesleğe ilişkin tutum, istihdam, finansman, meslek kuruluşları, mevzuat, rekabet, teknoloji, beklentiler ve önerilere yönelik konular temel alınarak değerlendirmeler yapılmıştır. Müşterilere yönelik anket uygulaması sonucunda ise, müşterilerin sektörde üretilen mal ve hizmetlerden memnuniyet durumu ve beklentileri tespit edilmiştir. Anket uygulamasına dâhil olan meslekler Tablo-2'de, uygulamanın yapıldığı iller ise Tablo-3'te yer almaktadır.

Tablo 2. Mesleklere Göre Tamamlanan Anket Sayısı

Meslekler	Müşteri Anket Sayısı	Esnaf Anket Sayısı
Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği	33	30
Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği	35	31
Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)	88	109
Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	98	103
Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük	52	50
Kaynakçılık	36	47
Kuyumculuk	132	106
Torna ve Tesviyecilik	74	75
Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü	548	551
Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği	42	54
Oto Boyacılığı	30	34
Oto Elektrikçiliği	47	65
Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı	37	40
Oto Motor Tamirciliği	130	157
Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği	62	79
Oto Yağlama ve Yıkamacılığı	51	62
Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı	53	58
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt-Sektörü	452	549
Genel Toplam	1.000	1.100

¹ T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, T.C. Maliye Bakanlığı, T.C. Millî Eğitim Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu

Tablo 3. Anket Uygulanan İllerde Tamamlanan Anket Sayısı

İller	Müşteri Anket Sayısı	Esnaf Anket Sayısı
ADANA	40	48
AFYONKARAHİSAR	14	25
ANKARA	95	77
ANTALYA	41	66
AYDIN	19	42
BALIKESİR	22	36
BURSA	52	56
DENİZLİ	18	38
GAZİANTEP	35	41
HATAY	28	40
İSTANBUL	266	115
İZMİR	76	99
KAHRAMANMARAŞ	20	30
KAYSERİ	24	24
KOCAELİ	32	17
KONYA	39	69
MANİSA	25	55
MERSİN	32	53
MUĞLA	17	35
SAKARYA	17	24
SAMSUN	23	36
ŞANLIURFA	34	34
TEKİRDAĞ	17	21
TRABZON	14	19
TOPLAM	1.000	1.100

Proje kapsamında, odak grup toplantıları ve mülakat tekniği kullanılarak nitel araştırmalar da yapılmıştır. Sektördeki esnaf ve sanatkârlar ile meslek kuruluşları temsilcilerinin katılımı ile 6 odak grup toplantısı ve sektör ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcilerinin katılımı ile 1 odak grup toplantısı 5 farklı ilde gerçekleştirilmiştir. İlk iki odak grup toplantısında alt sektörler esas alınmış ve alt sektörler ile ilgili hususlar genel olarak tartışılmıştır. Daha sonraki dört odak grup toplantısında ise meslek dalları esas alınmış ve meslek dalı özelinde tartışmalar yapılmıştır. Odak grup toplantılarına, ilgili alt sektör veya meslek dalını temsil eden esnaf ve sanatkârların yanı sıra, ev sahibi ilin Esnaf ve Sanatkâr Odaları Birliği ile paydaş kuruluş olan Türkiye Madenî Eşya Sanatkârları Federasyonu temsilcileri, Genel Müdürlük ve Üniversite yetkilileri de katılmıştır. Odak grup toplantıları, alt sektör veya meslek dallarının sorunlarının (zayıf yönler ve sektöre yönelik tehditler), güçlü yönlerinin ve ileriye yönelik fırsatlarının tartışıldığı oturumlar ile bu oturumlarda tespit edilen hususların önceliklendirildiği ve önceliklendirilen hususlarla ilgili çözüm önerileri ve

diğer görüşlerin belirlendiği oturum olarak icra edilmiştir. Sektör temsilcilerine yönelik 6 odak grup toplantısı ile ilgili bilgiler Tablo-4'te yer almaktadır. Yedinci odak grup toplantısı 17-18 Şubat 2016 tarihlerinde 83 katılımcı ile Ankara'da yapılmıştır. Yedinci odak grup toplantısı, önceki odak grup toplantılarında dile getirilen ve kamu kurum ve kuruluşlarını ilgilendiren sorunlar ve önerileri görüşmek üzere, ilgili kamu kurum ve kuruluşları yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Yedinci odak grup toplantısında temsil edilen kamu kurum ve kuruluşları Tablo-5'te sunulmuştur.

Tablo 4. İlk VI Odak Grup Toplantısı ile İlgili Bilgiler

Odak Grup Toplantısı	Tarihi	Yeri	İlgili Meslek Dalları	Katılımcı Sayısı
1	10 Haziran 2015	Ankara	Madenî Eşya ve Makine Alt-Sektörü	51
2	11 Haziran 2015	Ankara	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt-Sektörü	46
3	01 Ekim 2015	Konya	- Oto elektrikçiliği, - Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği, - Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı, - Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği, - Tenekecilik, - Güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği	58
4	15 Ekim 2015	Gaziantep	- Kuyumculuk, - Kaynakçılık, - Beyaz eşya satış ve tamirciliği, - Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik, - Oto tamirciliği (oto şasi kaporta tamirciliği; fren-balata, makas, amortisör satış ve tamirciliği; oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı; egzoz imal, satış ve tamirciliği; oto radyatör tamirciliği; oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği)	55
5	12 Kasım 2015	İzmir	- Alüminyum eşya, doğrama imal ve tamirciliği, - Zirai alet imal, satış ve tamirciliği, - Demircilik, - Torna ve tesviyecilik, - Oto boyacılığı, - Oto şasi, kaporta tamirciliği	93
6	11 Ocak 2016	İstanbul	- Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı, - Kuyumculuk, - Oto yedek parça imal ve satıcılığı, - Hurdacılık ve geri dönüşümcülük, - Saat, pusula, kronometre vb. satış ve tamirciliği	46

Tablo 5. VII. Odak Grup Toplantısında Temsil Edilen Kamu Kurum ve Kuruluşları

T.C. Maliye Bakanlığı	T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü
T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü	T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü
T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tasfiye Hizmetleri Genel Müdürlüğü	T.C. Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü
T.C. Ekonomi Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü	T.C. İçişleri Bakanlığı Mahallî İdareler Genel Müdürlüğü
T.C. İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü	T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığı
T.C. Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü	T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü
T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü	Sosyal Güvenlik Kurumu
T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü	T.C. Hazine Müsteşarlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü
Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) Genel Müdürlüğü	Türk Patent ve Marka Kurumu
Ankara Büyükşehir Belediyesi	Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası
TÜVTÜRK	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
Türkiye Esnaf ve Sanatçılar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (TESKOMB)	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)
Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği	Rekabet Kurumu

Proje kapsamında yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılarak yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Mülakat tekniği kullanılarak yapılan iki farklı araştırma mevcuttur. Bu araştırmalar sektörde faaliyet gösteren büyük şirketlerin başarı hikâyelerinin ve esnaf ve sanatçılara bakış açılarının değerlendirilmesi için yapılan mülakatlar ile sektörde iyi uygulamaların tespit edilmesi için yapılan mülakatları kapsamaktadır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatçılar için tecrübelerinin önemli olduğu düşünülen, Konya, İzmir ve Gaziantep illerinde faaliyet gösteren 13 büyük şirketin 16 kurucu veya yöneticisi ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Mülakat yapılan şirketler ile ilgili bilgiler Tablo-6'da yer almaktadır. Diğer taraftan, iyi uygulama örnekleri, sektörde faaliyet gösteren tek bir işletmeye yönelik olmayıp alt sektörler veya meslekler temelinde çok sayıda esnaf ve sanatkarı etkileyen uygulamalar olarak değerlendirilmiştir. Bu anlamda, uygulamalar öncelikle meslek odaları ve kamu kurumları tarafından sektörün geneline yönelik faaliyetler olarak ortaya çıkmaktadır. İyi uygulama örneği olarak 11 kurumda görüşmeler yapılmıştır; Tablo-7'de, yapılan görüşmeler ile ilgili özet bilgiler bulunmaktadır.

Tablo 6. Mülakat Yapılan Şirketler ile İlgili Bilgiler

Şirket	Mülakat Yapılan Şirket Yöneticisi	Alt Sektör	İlgili Esnaf ve Sanatkar Mesleği	Mülakat Tarihi
Ardemir Döküm Sanayi A.Ş.	Mehmet Ali Acar (Yönetim Kurulu Başkanı)	Madenî Eşya ve Makine	Dökümcülük	02.10.2015
Atiker Metal İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Mehmet Ali Atiker (Yönetim Kurulu Başkanı)	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği	02.10.2015
Doğrular Ev Ürünleri A.Ş.	İsmail Doğru (Yönetim Kurulu Başkanı)	Madenî Eşya ve Makine	Madenî (Metal) Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği	02.10.2015
Gönül Makine Sanayi	Tuba Gönül (Genel Koordinatör)	Madenî Eşya ve Makine	Torna ve Tesviyecilik	02.10.2015
Günkut Tüketim Malları San. ve Tic. Şti.	Ruşen Güngör Cihan Güngör (Şirket Sahipleri)	Madenî Eşya ve Makine	Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	13.11.2015
Hidroliksan Halim Usta Hidrolik Pres İml. San. Tic. Ltd. Şti.	Cihan Usta (Satış Müdürü)	Madenî Eşya ve Makine	Mekanik, hidrolik (Sıvı) ve pnömatik (hava) sistemlerle çalışan makine imal, satış ve tamirciliği	02.10.2015
Kervancıoğlu Bakır Metal Sanayi	Metin Kervancıoğlu (Şirket Sahibi)	Madenî Eşya ve Makine	Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik	16.10.2015
Mesa Makine Döküm Gıda Sanayi A.Ş.	Mehmet Tekelioğlu (Yönetim Kurulu Başkanı)	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	Oto yedek parça imal ve satıcılığı	02.10.2015
Norm Cıvata Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Nedim Ünsal (Yönetim Kurulu Başkanı)	Madenî Eşya ve Makine	Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	13.11.2015
Sanko Makine Pazarlama ve Tic. A.Ş.	Gönenç Udumlu (Planlama Müdürü) Sercan ERCAN (İhracat Müşteri Temsilcisi)	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	İş Makineleri Tamirciliği	16.10.2015
Tekyatağanlı Tarım Makineleri Sanayi Ticaret A.Ş.	Tevfik Gümüş (Yönetim Kurulu Başkanı)	Madenî Eşya ve Makine	Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği	02.10.2015
Totomak Makine ve Yedek Parça Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Cem Ünlü (AR-GE Müdürü) Ahmet Özhan Keskin (Kalite Müdürü)	Madenî Eşya ve Makine	Dökümcülük	13.11.2015
Türkoğlu Makine Sanayi ve Ticaret Ltd.Şti	Yusuf Türkoğlu (Genel Müdür)	Madenî Eşya ve Makine	Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış Montaj ve Tamirciliği	13.11.2015
Tümser Ev Aletleri Servis Isıtma Soğutma Sistemleri İnşaat Taahhüt ve Döküm Sanayi Ticaret A.Ş.	R. Erhan Elmalı (Yönetim Kurulu Üyesi/ Genel Müdür)	Madenî Eşya ve Makine	Dökümcülük	13.11.2015

Tablo 7. İyi Uygulama Örnekleri

	İyi Uygulama Örneği	Görüşme Tarihi	Görüşme Yapılan Kişiler
Konya Sanayi Odası (KSO) Kümelenme Projeleri	İş birliği (eğitim, tedarik, pazarlama, tanıtım)	01.10.2015	Sedat TAŞKAZAN – Konya Sanayi Odası Genel Sekreteri Mehmet TEKELİOĞLU – İş Kümesi Başkanı Muhittin KORAŞ – Küme Koordinatörü
Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası (GBEO) Eğitim Merkezi	İstihdam Yaratma	16.10.2015	Celal AÇIK – GBEO Başkanı Mehmet Ali AYALP – GBEO Genel Sekreter
Bornova Oto Tamircileri ve Sanatkarları Odası (BOTSO) AR-GE Uygulamalı Eğitim ve Teknoloji Merkezi	İş birliği (teknoloji kullanımı ve eğitim)	11.11.2015	Bülent İŞÇİ – BOTSO Başkanı Halil TAMER – AR-GE Merkezi Müdürü
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Eğitim Vakfı (BUTGEM)	Nitelikli İstihdam Yaratma	18.01.2016	Dr Muammer PAŞA – Genel Koordinatör Fikri ASLITÜRK – Genel Koordinatör Yardımcısı
Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Mesleki Yeterlilik Sınav ve Belgelendirme Merkezi (BTSO-MESYEB)	Nitelikli İstihdam Yaratma	18.01.2016	Ramazan KARAKÖK – Genel Müdür Ünsal AKKAYA – Bilişim Teknolojileri Sektör Sorumlusu Muhammed KARAMAN – Elektrik Elektronik Sektör Sorumlusu
Bursa-Nilüfer Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi	İstihdam Odaklı Eğitim	18.01.2016	Yunus BULUT – Okul Müdürü
Küçükçekmece Mesleki Eğitim Merkezi	İstihdam Odaklı Eğitim	01.02.2016	Lütfi DEMİR – Merkez Müdürü Salim DÜLGER – Otomotiv Öğretmeni
Küçükçekmece Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi	İstihdam Odaklı Eğitim	01.02.2016	Erkan CANBAY – Okul Müdürü Atıla ALPARSLAN – Usta Öğretici (Sadekâr) Mehmet DİKENEL – Usta Öğretici
İstanbul Kuyumcular Odası (İKO) Ayar evi	İş birliği (ürün standartları)	01.02.2016	Fuat KIRGIZ – İKO Yönetim Kurulu Üyesi Dilara HALAVURT – Genel Sekreter ve Hukuk Danışmanı Özge ARSLANOĞLU – Proje Koordinatörü Emre GÜNAY – Eğitim Koordinatörü
İstanbul Sınırlı Sorumlu Oto Geri Dönüşüm İşletme Kooperatifi	İş birliği (ortak tesis kullanımı)	01.02.2016	Metin KIRDAN – Kooperatif Başkanı Özgür ELİBOL – Çevre Danışmanı
Ömrünü Tamamlamış Araç Sunum ve Eğitim Tesisi (ÖTASET)	Mesleki Standartlar ile İlgili Eğitim	02.02.2016	Günay DAR – ÖTASAD Yönetim Kurulu Başkanı

Nitel ve nicel veri toplama araçları kullanılarak tamamlanan yurt içi analizlerinin yanı sıra masa başı analizler ile sektörün dünya genelinde değerlendirmesi yapılmıştır. Masa başı analizler neticesinde, Almanya ve Güney Kore ülkelerinde mikro ve küçük ölçekli işletmelere yönelik uygulanan mesleki eğitim, meslek kuruluşlarının faaliyetleri ile işletmelere sunulan teşvik ve desteklerin iyi örnek oluşturduğu tespit edilmiştir. Bu örneklerin incelenmesi amacıyla, Almanya'da 23-27 Kasım 2015 tarihleri arasında; Güney Kore'de ise 07-11 Aralık 2015 tarihlerinde yerinde incelemeler yapılmıştır. Ziyaretlerde ilgili kurum ve kuruluşların yetkilileri ile görüşmeler yapılarak, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerinin artırılmasına yönelik örnek oluşturan uygulamalar ile ilgili değerlendirmeler yapılmıştır. Almanya ve Güney Kore'de ziyaret edilen kurumlar ile ilgili bilgiler Tablo-8'de yer almaktadır.

Tablo 8. Almanya ve Güney Kore'de Ziyaret Edilen Kurumlar ile İlgili Bilgiler

ALMANYA	
Ziyaret Edilen Kurumlar	Görüşme yapılan yetkililer
Berlin Türk Esnaf ve Zanaatkârları Birliği (TUH - Verein Türkischer Unternehmer und Handwerker e.V. Berlin)	Hüseyin YILMAZ
Brandenburg Metal Kümesi (Metal Cluster Brandenburg)	Maciej Monkosa, Küme Yöneticisi
Potsdam Zanaatkâr Odası Götz Eğitim Merkezi (Handwerkskammer Potsdam Training Center in Götz)	Andreas Linsdorf
Alman Zanaatkâr Konfederasyonu (Deutsches Handwerksinstitut e.V. ZDH)	Hendrik Voß, Mesleki Eğitim Bölüm Başkanı
Doğu Alman Otomotiv Kümesi (East German Automotive Cluster)	Dr. Jens Kanzek, İcra Başkanı
Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH)	Hans-Joachim Hering, Başkan
Düsseldorf Küçük İşletme ve Zanaatkâr Odası (Handwerkskammer Düsseldorf)	Dr. Georg Cramer, Genel Müdür
Federal Metal Birliği (Bundesverband Metal- Essen)	Karsten Zimmer
Avrupa Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD)	Ömer Sağlam, Genel Müdür
GÜNEY KORE	
Ziyaret Edilen Kurumlar	Görüşme yapılan yetkililer
Kore Otomotiv Parçaları Derneği (Korea Automobile Parts Association – KAPA)	Kim, Seok Weon – KAPA Başkanı
Kore KOBİ Federasyonu (Korea Federation of SMEs – KBIZ)	Kim, Tae-hwan – Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanı
Kore Kredi Garanti Fonları Federasyonu (Korea Federation of Credit Guarantee Foundations – KOREG)	Jae Gu Park – Operasyondan Sorumlu Başkan
Kore Kredi Garanti Fonu (Korea Credit Guarantee Fund – KODIT)	Jong-goo Lee – Uluslararası İlişkiler Grubu Başkanı
Kore Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İdaresi (Korea Small and Medium Business Administration – SMBA)	Kwang Kon Kim – Yeni Girişimler Destek Bölümü Başkanı

Projenin yürütülmesi için Üniversite tarafından İşletme Bölümü öğretim üyelerinden oluşan 5 kişilik proje ekibi ve ayrıca proje ekibine yardımcı olmak üzere 5 proje asistanı görevlendirilmiştir. Proje yürütücülüğü, Doç. Dr. İrge Şener tarafından yapılmıştır. Projenin faaliyetleri ile ilgili proje ekibi arasındaki görev dağılımları ile ilgili bilgiler Tablo-9'da yer almaktadır.

Tablo 9. Çankaya Üniversitesi Proje Ekibi ve Görev Dağılımları

Faaliyetler	Proje Ekip Üyesi
1. Yazılı Kaynakların Taraması	Prof. Dr. Mete DOĞANAY Doç. Dr. İrge ŞENER
2. Sektörde Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârlara Anket Uygulanması	Doç. Dr. Ayşegül TAŞ Doç. Dr. Arzu KALEMCİ
3. Sektör Müşterileri ile Anket Yapılması	Doç. Dr. Ayşegül TAŞ Doç. Dr. Arzu KALEMCİ
4. Sektör Temsilcileri ile Odak Grup Toplantılarının Yapılması	Prof. Dr. Mete DOĞANAY
5. Sektördeki Büyük Ölçekli Şirketler ile Mülakatlar	Yrd. Doç. Dr. Orçun SAKARYA
6. İyi Uygulamaların Yerinde İncelenmesi	Doç. Dr. İrge ŞENER
7. Dünya, AB ve OECD Ülkeleri İnceleme Raporu	Prof. Dr. Mete DOĞANAY Doç. Dr. İrge ŞENER
8. Almanya Yurt Dışı İnceleme Raporu	Yrd. Doç. Dr. Orçun SAKARYA
9. Güney Kore Yurt Dışı İnceleme Raporu	Doç. Dr. İrge ŞENER
10. Sonuç Raporu	Doç. Dr. İrge ŞENER
Proje Asistanı	Araştırma Görevlisi Birce ERGÖR
Proje Asistanı	Uzman Pembegül ÇETİNER
Proje Asistanı	Araştırma Görevlisi Zeynep ERÜNLÜ
Proje Asistanı	Araştırma Görevlisi Zehra Burçin KANIK
Proje Asistanı	Teknoloji Transfer Ofisi Şef Arzu SANCAK



Bölüm 1

Sektörel / Alt Sektöre İlişkin Bulgu ve
Değerlendirmeler



1.1. Sektörün Tanımı

İki kanunda esnaf ve sanatkâr tanımı yapılmıştır. Bunlar 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ve 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'dur. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 15'inci maddesinde esnaf tanımı aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

“İster gezici olsun ister bir dükkânda veya bir sokağın belirli yerlerinde sabit bulunsun, ekonomik faaliyeti sermayesinden fazla, bedenî çalışmasına dayanan ve geliri 11'inci maddenin ikinci fıkrası uyarınca çıkarılacak kararnamede gösterilen sınırı aşmayan ve sanat veya ticaretle uğraşan kişi esnafır.”

5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 3'üncü maddesinde esnaf ve sanatkâr tanımı aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

“İster gezici ister sabit bir mekânda bulunsun, Esnaf ve Sanatkâr ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunca belirlenen esnaf ve sanatkâr meslek kollarına dâhil olup, ekonomik faaliyetini sermayesi ile birlikte bedenî çalışmasına dayandıran ve kazancı tacir veya sanayici niteliğini kazandırmayacak miktarda olan, basit usulde vergilendirilenler ve işletme hesabı esasına göre deftere tabi olanlar ile vergiden muaf bulunan meslek ve sanat sahibi kimseleri ifade eder.”

13 Haziran 2007 tarih ve 26551 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan “Esnaf ve Sanatkârlar ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulu”nun 1 numaralı kararında tespit edilen “Esnaf ve Sanatkâr Meslek Kolları”, imalat ve tamirat ile ilgili meslek kolları ve hizmetle ilgili meslek kolları olmak üzere iki ana gruba ayrılmıştır (Tablo-10). Belirlenen 491 meslek kolunun çoğunluğu (%77) imalat ve tamirat ile ilgili meslek kollarını kapsamaktadır. Bu meslekler arasından 78 adedi “Madenî Eşya ve Makine”, 36 adedi ise “Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları” ile ilgili mesleklerdir. Buna göre, “Madenî Eşya ve Makine” ile “Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları” ile ilgili meslekler, tüm mesleklerin önemli bir bölümünü (%23) oluşturmaktadır.

Tablo 10. Esnaf ve Sanatkâr Meslek Kolları

İmalat ve Tamiratla İlgili Meslek Kolları	Meslek Sayısı	Hizmetle İlgili Meslek Kolları	Meslek Sayısı
Madenî Eşya ve Makine	78	Gıda Maddeleri ile İlgili Hizmetler	26
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	36	Ulaştırma Hizmetleri	22
Elektrik ve Elektronik Aletler	18	Haberleşme, Dinlenme, Barınma ve Eğlence Hizmetleri	26
Metalden Başka Maddelerden Mamul Eşya	22	Sağlık, Temizlik, Güzellik ve Bakım Hizmetleri	22
Ağaçtan Mamul Eşya	47	Giyim ve Kuşamla İlgili Hizmetler	11
Deri ve Deriden Mamul Eşya	15	Kâğıt, Kırtasiye ve Basımla İlgili Hizmetler	6
Yapı Sanatları	31	Toplam	113
Her Türlü Dokuma, Giyim, Mensucat ve Örgülük Eşya	51		

Kâğıt, Kırtasiye ve Basımla İlgili Sanatlar	19		
Spor Alet ve Sıhhi Malzemeler	6		
Gıda Maddeleri	31		
Lastik, Plastik, Polyester vb. Maddelerden Mamul Eşya	18		
Camdan Mamul Eşya	6		
Toplam	378		

İmalat ve Tamiratla İlgili Meslek Kolları	Meslek Sayısı	Hizmetle İlgili Meslek Kolları	Meslek Sayısı
Madenî Eşya ve Makine	78	Gıda Maddeleri ile İlgili Hizmetler	26
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	36	Ulaştırma Hizmetleri	22
Elektrik ve Elektronik Aletler	18	Haberleşme, Dinlenme, Barınma ve Eğlence Hizmetleri	26
Metalden Başka Maddelerden Mamul Eşya	22	Sağlık, Temizlik, Güzellik ve Bakım Hizmetleri	22
Ağaçtan Mamul Eşya	47	Giyim ve Kuşama İlgili Hizmetler	11
Deri ve Deriden Mamul Eşya	15	Kâğıt, Kırtasiye ve Basımla İlgili Hizmetler	6
Yapı Sanatları	31	Toplam	113
Her Türlü Dokuma, Giyim, Mensucat ve Örgülük Eşya	51		
Kâğıt, Kırtasiye ve Basımla İlgili Sanatlar	19		
Spor Alet ve Sıhhi Malzemeler	6		
Gıda Maddeleri	31		
Lastik, Plastik, Polyester vb. Maddelerden Mamul Eşya	18		
Camdan Mamul Eşya	6		
Toplam	378		

Esnaf ve Sanatkârlar ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulu, 21 Mayıs 2016 tarih ve 29718 sayılı Resmî Gazete’de 2 numaralı kararını yayımlamıştır. Bu kararda esnaf ve sanatkâr meslek kolları yeniden belirlenmiştir. Esnaf ve Sanatkârlar ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunun 2 numaralı kararında ana gruplar ve gruplar kaldırılmış, bunun yerine sektörler getirilmiştir. Söz konusu karardaki 17 esnaf ve sanatkâr sektörleri Tablo-11’de yer almaktadır.

Tablo 11. Esnaf ve Sanatkâr Sektörleri

1. Ağaç ve Ağaçtan Mamul Eşya
2. Berber, Kuaför ve Kişisel Bakım
3. Eğlence, Dinlenme ve Barınma

4. Elektrik, Elektronik ve Bilgisayar
5. Gıda Ürünleri
6. Kara ve Deniz Taşıtlarına İlişkin Faaliyetler
7. Kırtasiye, Fotoğraf, Basın ve Yayın
8. Kimyasal, Plastik, Porselen vb. Ürünler
9. Kültür, Sanat ve Eğitim
10. Maden, Madenî Eşya ve Makine
11. Müzik Aletleri, Spor Malzemeleri, Oyuncak ve Avcılık Ürünleri
12. Sağlık, Spor ve Kozmetik
13. Tarımsal ve Hayvansal Faaliyetler ve Ürünler
14. Tekstil, Ayakkabı ve Deriden Mamul Eşya
15. Tezgâhlar ve Pazaryerleri Vasıtasıyla Yapılan Ticaret
16. Ulaştırma Hizmetleri
17. Yapı Sanatları ve Yapı Malzemeleri

Her sektör içinde değişik meslek kolları bulunmaktadır. Ancak Esnaf ve Sanatkârlar ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunun 2 numaralı Kararı projenin başlama tarihinden sonra yürürlüğe girmiştir. Bu nedenle, bu projede Esnaf ve Sanatkârlar ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunun 1 numaralı Kararı esas alınmıştır. 1 numaralı Karar'daki madenî eşya ve makine alt sektörü ile oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü birleştirilerek makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü oluşturulmuştur. Projede bu sektör analiz edilmektedir. Alt sektörler olarak “madenî eşya ve makine” ile “oto ve diğer motorlu taşıt araçları” tanımlanmıştır.

Madenî eşya ve makine alt sektörü dâhilinde, Tablo-12'de yer alan 78 meslek bulunmaktadır. Bu meslekler arasından aşağıda belirtilen 17 meslek inceleme kapsamındadır. Bu alt sektörde imalat, tamirat, montaj, satış ve hizmet sunumu olmak üzere beş temel faaliyet yürütülmektedir.

Madenî eşya ve makine alt sektöründe imalat, tamirat, montaj, satış ve hizmet sunumu olmak üzere beş temel faaliyet yürütülmektedir. Madenî eşya ve makine alt sektöründe ağırlıklı olarak imalat faaliyetlerinde bulunan esnaf ve sanatkârlar mevcuttur. Bu alt sektörde demircilik (sıcak ve soğuk demircilik); kuyumculuk; torna ve tesviyecilik; beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği; zirai alet imal, satış ve tamirciliği; saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği; alüminyum eşya, doğrama imal ve tamirciliği; klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği; soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği; güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği; tenekeçilik; bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik; dökümcülük meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların önemli derecede imalat faaliyetleri bulunmaktadır.

Madenî eşya ve makine alt sektörünün diğer bir faaliyet kolu tamirciliklerdir. Kuyumculuk; beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği; zirai alet imal, satış ve tamirciliği; saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği; alüminyum eşya, doğrama imal ve tamirciliği; klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği; soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği; güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek dallarında ilgili aksamın tamirâtı faaliyetleri de yürütülmektedir.

Madenî eşya ve makine alt sektöründe montaj faaliyetleri de yürütülmektedir. Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği ile güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek dallarında montaj faaliyeti de yürütülmektedir. Bu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr imal ettikleri veya hazır alıp sattıkları aksamın kullanım yerinde montajını yaptıkları gibi, müşterilerin başka yerlerden aldıkları aksamın da montajını yapmaktadırlar.

Madenî eşya ve makine alt sektöründe, satış faaliyeti de bulunmaktadır. Satış faaliyeti ile kastedilen üretici veya toptancıdan hazır olarak alınan ürünlerin müşterilere perakende satışlarıdır. Hırdavatçılık; kuyumculuk; beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği; zirai alet imal, satış ve tamirciliği; saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği; klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği; soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği; güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek dallarında satış faaliyetleri de icra edilmektedir.

Madenî eşya ve makine alt sektörünün diğer iki meslek kolu olan hurdacılık ve geri dönüşümcülük ile anahtarcılık ve çilingirlik meslek dallarında hizmet sunumu yapılmaktadır.

Tablo 12. Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü ile İlgili Meslekler

Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü		
1) Akaryakıt Pompası Tamirciliği	27) Gazocağı vb. Ev Aletleri İmal, Satış ve Tamirciliği	53) Madenî ve Makine Yağı İmal ve Satıcılığı
2) Akaryakıt ve LPG Satıcılığı	28) Gümüş Eşya İmal ve Tamirciliği	54) Makine Takım Tezgâhı ve Aletleri İmal, Satış ve Tamirciliği
3) Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği	29) Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	55) Mekanik, Hidrolik (Sıvı) ve Pnömatik (Hava) Sistemlerle Çalışan Makine İmal, Satış ve Tamirciliği
4) Anahtarcılık, Çilingirlik	30) Haddecilik	56) Metal Hurdacılığı
5) Av ve Kamp Araçları vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	31) Her Türlü Müzik Aleti İmal, Satış ve Tamirciliği	57) Metal Levha İşlemeciliği, Kaplamacılığı, Satıcılığı
6) Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik	32) Hesap Makinesi vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	58) Metal Sertleştirme ve Sertlik Ölçme
7) Banyo Aksesuarları, Küvet, Duşa Kabin İmal, Satış ve Tamirciliği	33) Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	59) Muhtelif Motor (Odun, Su, Jeneratör vb.) Tamir ve Satıcılığı
8) Banyo Kazanı İmal, Satış ve Tamirciliği	34) Hidrolik Makine ve Teçhizat İmal, Satış ve Tamirciliği	60) Musluk ve Piring Eşya İmal ve Satıcılığı
9) Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği	35) Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük (Metal, Kâğıt, Cam, Plastik vb.)	61) Nalbantlık

Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü		
10) Bileycilik	36) Kalorifer ve Tesisatı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	62) Para Kasası İmal, Satış ve Tamirciliği
11) Büst ve Heykel İmal ve Satıcılığı	37) Karyola, Somya İmal, Satış ve Tamirciliği	63) Presçilik
12) CNC Tezgâhı Satış ve Tamirciliği	38) Kaynakçılık	64) Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği
13) Çelik Eşya Satış ve Tamirciliği	39) Kesici Ev ve El Aletleri İmal, Satış ve Tamirciliği	65) Sac ve Galvanizli Sactan Mamul Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği
14) Çelik Kapı İmal, Montaj ve Satıcılığı	40) Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış Montaj ve Tamirciliği	66) Sanayi Tipi Oksijen Tüpü İmal, Dolum, Satış ve Tamirciliği
15) Çerçeve, Pano vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	41) Kompresör İmal, Satış ve Tamirciliği	67) Sıcak Şekillendirme
16) Çırçır Makinesi İmal, Satış ve Tamirciliği	42) Kuruyemiş ve Kahve Kavurma Makinesi İmal, Satış ve Tamirciliği	68) Sıvı Tankı ve deposu, Treyler ve Römork İmal, Satış ve Tamirciliği
17) Çinko, Krom, Nikel (Metal) Kaplamacılığı	43) Kuyumculuk (Altın, Gümüş vb. Kıymetli Madenlerden Süs ve Ziynet Eşyası Yapımı ve Tamirciliği, Vitrin Kuyumculuğu)	69) Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği
18) Çivi, Cıvata vb. İmal ve Satıcılığı	44) Maden İşletmeciliği	70) Soğuk Hava Depoculuğu ve Buzhane İşletmeciliği
19) Demir Çarkçılığı ve Çemberciliği	45) Madenî (Metal) Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği	71) Şofben, Termosifon vb. Aletler Satış ve Tamirciliği
20) Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)	46) Madenî Boru (Profil) İmal ve Satıcılığı	72) Tartı ve Ölçü Aletleri (Kantar, Terazî, Baskül, Savaş vb.) İmal, Satış, işletme ve Tamirciliği
21) Dikiş ve Örgü Makineleri İmal, Satış ve Tamirciliği	47) Madenî Eşya İşlemeciliği (Kalemkârlık)	73) Tenekecilik
22) Doğal Gazlı Ev Aletleri İmal, Satış ve Tamirciliği	48) Madenî Eşya Boyacılığı	74) Torna ve Tesviyecilik (Frezecilik, Vargel, Planyacılık, Taşlama, Alet Bilemeciliği)
23) Dorse, Damper İmal, Satış ve Tamirciliği	49) Madenî Eşya Kalıpcılığı	75) Tüfek ve Tabanca İmal, Satış ve Tamirciliği
24) Dökme ve Teneke Kutu Boya İmal ve Satıcılığı	50) Madenî Eşya Modelciliği	76) Tüp Gaz Satıcılığı
25) Dökümcülük	51) Madenî Etiket, Rozet, Plaka vb. İmal, Satıcılığı	77) Yangın Söndürme Aleti İmal, Satış, Dolum ve Tamirciliği
26) El Aletleri (Kazma, Keser, Balta vs.) İmal, Satış ve Tamirciliği	52) Madenî Oyuncak İmal ve Satıcılığı	78) Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe Tablo-13'te yer alan 36 meslek bulunmaktadır. Bu meslekler arasından aşağıda belirtilen 20 meslek inceleme kapsamındadır.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe imalat faaliyetleri yok denecek kadar azdır. Çok az miktarda oto yedek parçası (özellikle plastik aksam) imalatı yapan esnaf ve

sanatkâr vardır. Burada şu hususun da belirtilmesinde fayda vardır. Metalden mamul oto yedek parça imalatını oto yedek parça imalatı meslek dalına kayıtlı esnaf ve sanatkârlar değil fakat büyük çoğunlukla fason olarak torna ve tesviyeciler ile dökümcüler yapmaktadır. Benzer şekilde oto aksesuarı imal eden çok az sayıda esnaf ve sanatkâr vardır. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları sektöründe esas imalat faaliyetleri bisiklet ve motosiklet imalatı ile oto lastik kaplamacılığından oluşmaktadır. Bisiklet ve motosiklet imalatı ise, bisiklet ve motosikletin sıfırdan imalatı değil fakat bunların üzerinde yapılan modifikasyonları kapsamaktadır.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörünün temel faaliyeti ise tamirattır. Tamirat faaliyetinde, değişik taşıt araçlarının (otomobil, bisiklet, motosiklet, iş makinesi, traktör) ve çeşitli sistemlerin (oto şasi, kaporta, oto motor, fren-balata, makas, amortisör, yakıt pompası vb.) tamiratında uzmanlaşmış meslek dalları bulunmaktadır.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe satış bir diğer faaliyet alanıdır. Satış faaliyeti ile kastedilen üretici, distribütör veya toptancıdan hazır olarak alınan ürünlerin müşterilere perakende satışlarıdır. Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği; oto yedek parça imal ve satıcılığı; oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı; oto aksesuar imal ve satıcılığı; egzoz imal, satış ve tamirciliği; oto camı montaj ve satıcılığı; oto LPG dönüşüm satış ve tamirciliği meslek dallarında önemli derecede satış faaliyeti bulunmaktadır.

Montaj faaliyeti oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe yürütülen diğer bir faaliyet alanıdır. Taşıt aracı döşemesi imal edip satanlar sattıkları döşemelerin; oto camcıları sattıkları camların; oto LPG dönüşümcüleri sattıkları dönüşüm kitlerinin araçlara montajını da yapmaktadırlar.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki meslek dallarından oto hurdacılığı ile oto yağlama ve yıkamacılığında ise hizmet sunulmaktadır.

Yukarıda bahsedilen oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki bu meslekler proje kapsamına dâhildir.

Tablo 13. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü ile İlgili Meslekler

Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları		
1) Akü İmal, Satış ve Tamirciliği	13) Oto Boyacılığı	25) Oto Nikelajcılığı
2) Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği	14) Oto Camı Montaj ve Satıcılığı	26) Oto Radyatör Tamirciliği
3) Deniz Motorları İmal, Satış ve Tamirciliği	15) Oto Conta İmal ve Satıcılığı	27) Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği
4) Dişli Taşlamacılığı	16) Oto Elektrikçiliği	28) Oto Rulman ve Yağ Keçeleri İmal, Satış ve Tamirciliği
5) Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği	17) Oto Jant Satıcılığı	29) Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği
6) Fren-Balata, Makas, Amortisör, Diferansiyel, Karbüratör, Şanzıman İmal, Satış ve Tamirciliği	18) Oto Kilit Tamirciliği	30) Oto Test

Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları		
7) İş Makineleri Tamirciliği	19) Oto Klima Bakım ve Tamirciliği	31) Oto Yağlama ve Yıkamacılığı
8) Krank Taşlamacılığı	20) Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı	32) Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı
9) Kriko İmal, Satış ve Tamirciliği	21) Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği	33) Plaka İmal ve Satıcılığı
10) Motorlu Taşıt (Triportör vb.) İmal, Satış ve Tamirciliği	22) Oto Motor Tamirciliği	34) Rejenere Kauçuktan Oto Lastik Kaplamacılığı
11) Oto Hurdacılığı	23) Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarcılığı ve Tamirciliği	35) Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği
12) Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı	24) Oto Müzik ve Alarm Sistemleri Satış, Montaj ve Tamirciliği	36) Traktör Bakım ve Onarımı

1.2. Sektöre İlişkin İstatistikî Veriler

14.04.2016 tarihi itibarıyla, hizmet ile imalat ve tamirat ile ilgili meslek kollarında toplam **1.722.903** esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir (ESBİS² verileri). **103.168** esnaf ve sanatkâr, madenî eşya ve makine; **90.338** esnaf ve sanatkâr ise oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Bu iki alt-sektörün toplamından oluşan makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe **193.506** esnaf ve sanatkâr mevcuttur ve bu esnaf ve sanatkârlar toplam esnaf ve sanatkârların **%11**'ne tekabül etmektedir (Tablo-14).

Tablo 14. Esnaf-Sanatkârların Sektörlere göre Dağılımı

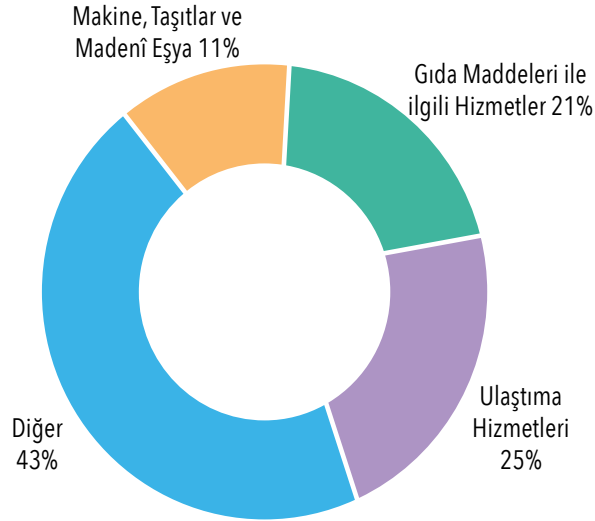
Sektörler	N	%
Ağaçtan Mamul Eşya	64.689	3,8
Camdan Mamul Eşya	12.433	0,7
Deri ve Deriden Mamul Eşya	22.410	1,3
Elektrik ve Elektronik Aletler	61.045	3,5
Gıda Maddeleri	64.461	3,7
Gıda Maddeleri ile İlgili Hizmetler	361.667	21,0
Giyim ve Kuşama İlgili Hizmetler	39.363	2,3
Haberleşme, Dinlenme, Barınma ve Eğlence Hizmetleri	167.969	9,7
Her Türlü Dokuma, Giyim, Mensucat ve Örgülük Eşya	78.045	4,5
Kâğıt, Kirtasiye ve Basımla İlgili Hizmetler	15.288	0,9
Kâğıt, Kirtasiye ve Basımla İlgili Sanatlar	14.857	0,9
Lastik, Plastik, Polyester ve Benzeri Maddelerden Mamul Eşya	12.028	0,7

² Esnaf ve Sanatkâr Bilgi Sistemi (ESBİS): Esnaf ve sanatkârların sicil işlemleri elektronik ortamda yürütülmektedir. 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 21.06.2005 tarihinde yürürlüğe girmesiyle, Türkiye genelindeki esnaf ve sanatkârların sicil bilgileri ESBİS üzerinde tutulmaya başlanmıştır (esnaf.gtb.gov.tr).

Sektörler	N	%
Madenî Eşya ve Makine	103.168	6,0
Metalden Başka Maddelerden Mamul Eşya	20.298	1,2
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	90.338	5,2
Sağlık, Temizlik, Güzellik ve Bakım Hizmetleri	107.149	6,2
Spor Alet ve Sıhhi Malzemeler	5.794	0,3
Ulaştırma Hizmetleri	437.132	25,4
Yapı Sanatları	44.769	2,6
Toplam	1.722.903	

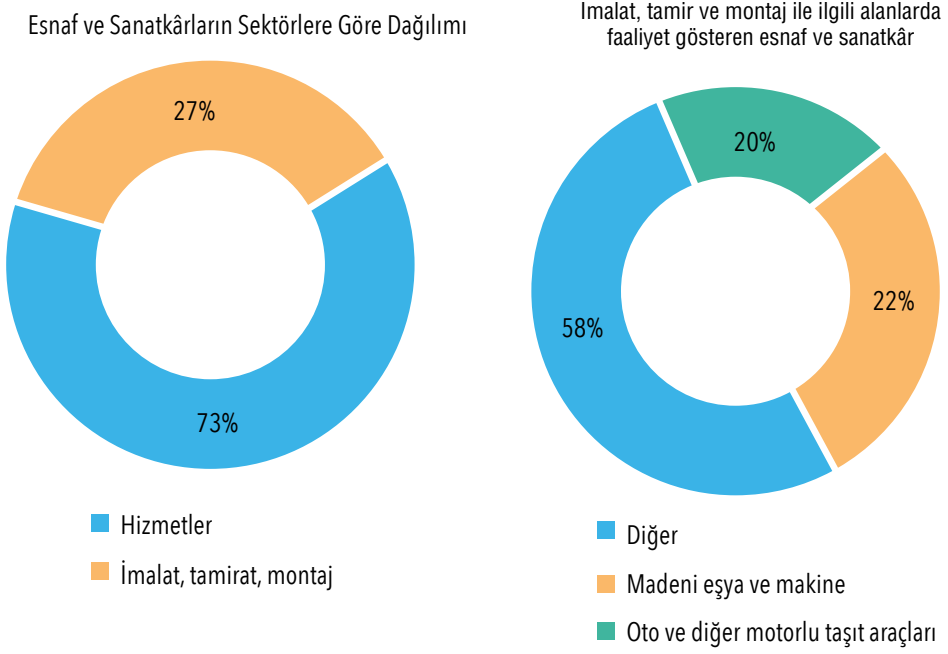
Toplam esnaf ve sanatkârın içinde makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, sayı olarak ulaştırma hizmetleri (%25) ve gıda maddeleri ile ilgili hizmetler (%21) sektörlerinden sonra üçüncü sırada yer almaktadır. Bu üç sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr, toplam esnaf ve sanatkârın %57'sini oluşturmaktadır (Şekil-1).

Şekil 1: Esnaf ve Sanatkârların Sektörlere göre Dağılımı



Toplam esnaf ve sanatkârın %73'lük bölümü (1.263.675) hizmetler ile ilgili alanlarda; %27'lik bölümü (459.228) ise imalat, tamir ve montaj ile ilgili alanlarda faaliyet göstermektedir. Madenî eşya ve makine alt-sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ise imalat, tamir ve montaj ile ilgili alanlarda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %22'lik bölümünü; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ise bu esnaf ve sanatkârların %20'lik bölümünü oluşturmaktadır (Şekil-2).

Şekil 2. İmalat, Tamir, Montaj ile Hizmetler ile İlgili Alanlarda Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Dağılımı



Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe, 14.04.2016 tarihi itibarıyla proje kapsamındaki 37 meslek dalında **169.399** esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir (ESBİS verileri). Bu esnaf ve sanatkârların, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünü oluşturan “madenî eşya ve makine” ile “oto ve diğer motorlu taşıt araçları” alt sektörlerindeki dağılımı birbirine yakındır. “Madenî eşya ve makine” alt sektöründe faaliyet gösteren 82.724 esnaf ve sanatkâr, sektörün **%49**’luk bölümünü temsil ederken; “oto ve diğer motorlu taşıt araçları” alt sektöründe faaliyet gösteren 86.675 esnaf ve sanatkâr, sektörün **%51**’lik bölümünü temsil etmektedir (Tablo-15).

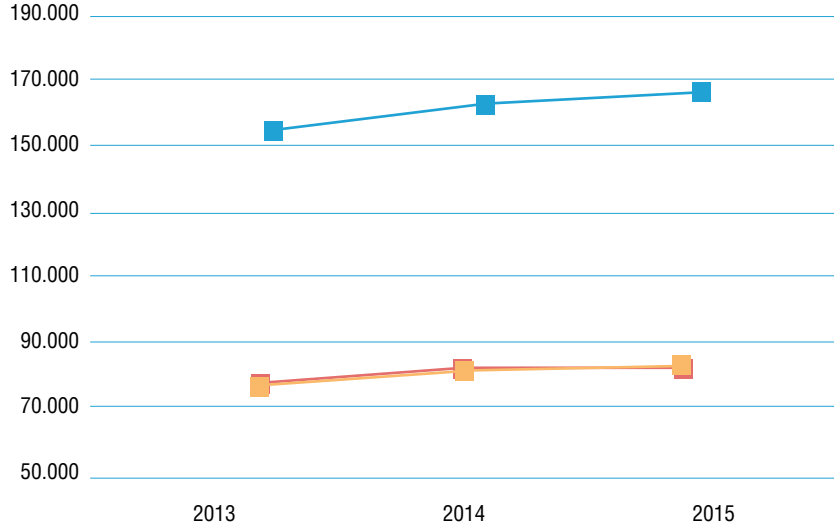
Tablo 15. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Esnaf-Sanatkâr Sayısı

Sektörler	N	%
Madenî Eşya ve Makine	82.724	49
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	86.675	51
Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü	169.399	

Madenî eşya ve makine alt sektöründe proje kapsamındaki 17 meslek bu alt sektörün **%80**’ini; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe proje kapsamındaki 20 meslek ise bu alt sektörün **%96**’sını oluşturmaktadır. Toplamda, her iki alt-sektördeki 37 meslek, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların **%88** oranındaki bölümünü temsil etmektedir.

2013-2015 yıllarını kapsayan son 3 yılda, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında %6 oranında artış meydana gelmiştir. Madenî eşya ve makine alt-sektöründe aynı yıllar arasında esnaf ve sanatkârların sayısındaki değişim %4 iken, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründe esnaf ve sanatkârların sayısındaki değişim (%7) daha fazladır (ESBİS verileri) (Şekil-3).

Şekil 3. Esnaf ve Sanatkâr Sayısındaki Değişim



—■— Madenî Eşya ve Makine Alt- Sektörü	79.447	82.061	82.662
—■— Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları alt-Sektörü	78.111	81.613	83.927
—■— Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü	157.588	163.674	166.589

Madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki meslekler arasından “Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış Montaj ve Tamirciliği” mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısında 2015 yılında, 2013 yılına göre artış (%33) diğer mesleklerle göre en fazladır. “Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği” mesleğinde de aynı yıllar için artış %11 seviyesinde olup, diğer mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısındaki artış %10’un altında gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamında 2013 ile 2015 yılları arasında 5 meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısında azalma meydana gelmiştir. Bu yıllar arasında, esnaf ve sanatkâr sayısının en çok azaldığı meslekler “bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik” (-%15) ve “dökümcülük” (-%12) meslekleridir (Tablo 16).

Tablo 16. Madenî Eşya ve Makine Alt Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf - Sanatkâr Sayısı

Meslek	2013	2014	2015	2013-2015 Değişim
Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği	2.468	2.650	2.728	11%
Anahtarcılık, Çilingirlik	2.034	2.078	2.137	5%
Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik	988	902	841	-15%
Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği	3.326	3.490	3.461	4%
Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)	13.771	14.016	14.064	2%
Dökümcülük	760	717	670	-12%
Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	1.200	1.267	1.261	5%
Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	12.691	13.521	13.704	8%
Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük (Metal, Kâğıt, Cam, Plastik vb.)	5.012	5.238	5.296	6%
Kaynakçılık	6.424	6.454	6.420	0%
Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	1.350	1.553	1.798	33%
Kuyumculuk	11.154	11.577	11.567	4%
Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	2.834	2.778	2.697	-5%
Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği	1.614	1.551	1.530	-5%
Tenekecilik	1.212	1.157	1.126	-7%
Torna ve Tesviyecilik (Frezecilik, Vargel, Planyacılık, Taşlama, Alet Bilemeciliği)	7.750	8.123	8.281	7%
Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği	2.876	2.975	3.066	7%
Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü	79.477	82.061	82.662	4%

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki birçok meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayılarında 2015 yılında 2013 yılına göre önemli bir artış meydana gelmiştir (Tablo 17).

Tablo 17. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf-Sanatkâr Sayısı

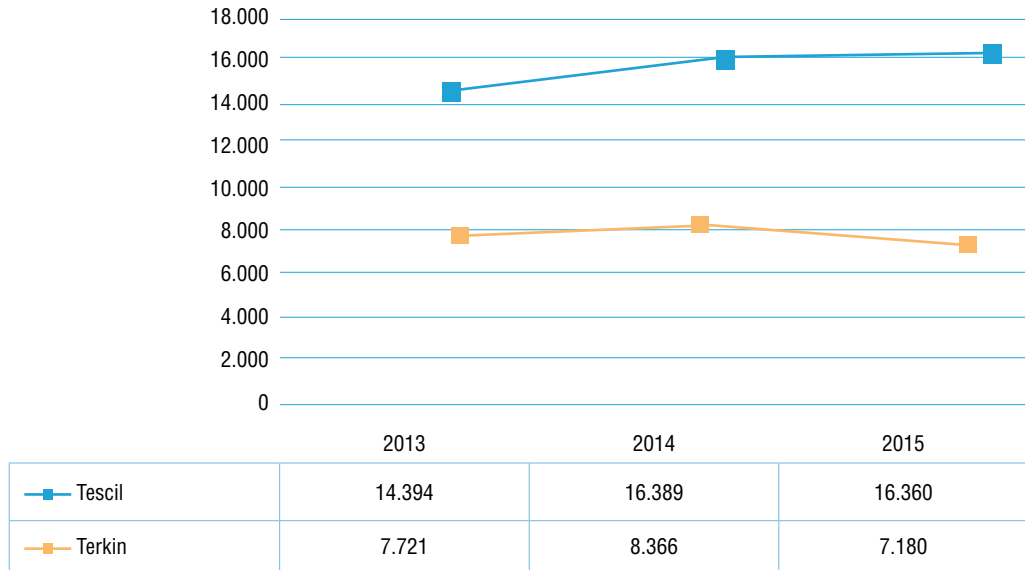
Meslek	2013	2014	2015	2013-2015 Değişim
Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği	5.977	6.167	6.262	5%
Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği	1.194	1.180	1.179	-1%
Fren-Balata, Makas, Amortisör, Diferansiyel, Karbüratör, Şanzıman İmal, Satış, Tamirciliği	2.445	2.333	2.246	-8%
İş Makineleri Tamirciliği	446	481	521	17%
Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı	1.347	1.553	1.699	26%
Oto Boyacılığı	4.114	4.108	4.099	0%

Meslek	2013	2014	2015	2013-2015 Değişim
Oto Camı Montaj ve Satıcılığı	533	556	577	8%
Oto Elektrikçiliği	8.401	8.619	8.754	4%
Oto Hurdacılığı	639	612	613	-4%
Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı	4.618	4.916	5.103	11%
Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği	471	489	509	8%
Oto Motor Tamirciliği	19.882	20.582	21.118	6%
Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı	946	1.200	1.468	55%
Oto Radyatör Tamirciliği	563	566	561	0%
Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği	455	522	551	21%
Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği	9.682	10.006	10.268	6%
Oto Yağlama ve Yıkamacılığı	7.001	7.823	8.248	18%
Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı	6.826	7.180	7.311	7%
Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği	1.689	1.727	1.736	3%
Traktör Bakım ve Onarımı	882	993	1.104	25%
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü	78.111	81.613	83.927	7%

Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları alt sektöründe, bu yıllarda esnaf ve sanatkârların sayısında en fazla artış (%55)“Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı ve Tamirciliği” mesleğinde gerçekleşmiştir; hatta bu meslek alanında esnaf ve sanatkâr sayısındaki artış, sektör kapsamındaki tüm meslek alanları içinde en fazladır. Bu alt sektörde, 2013 ile 2015 yılları arasında, “Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı”, “Traktör Bakım ve Onarımı”, “Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği” mesleklerinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında da %20 üzerinde artış olmuştur. Diğer taraftan, aynı yıllar arasında bu alt-sektörde sadece 3 meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı azalmıştır. “Fren-Balata, Makas, Amortisör, Diferansiyel, Karbüratör, Şanzıman İmal, Satış ve Tamirciliği” meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısındaki azalma, bu alt sektör kapsamındaki meslekler arasında en fazla orandadır (%8). “Oto hurdacılığı” meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısındaki azalma %4; “Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği” meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısındaki azalma ise %1 seviyesinde gerçekleşmiştir.

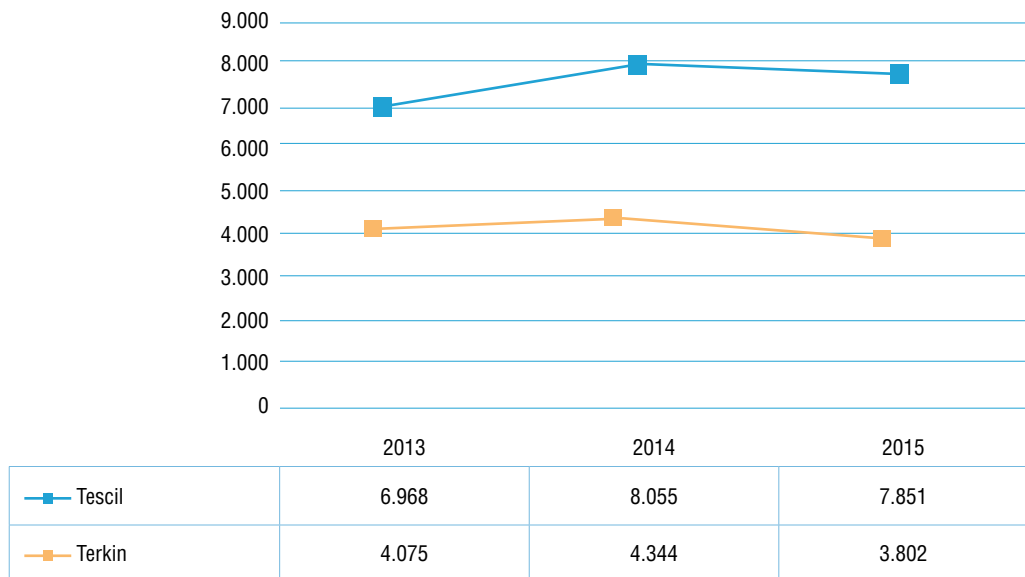
Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün genelinde, 2013-2015 yıllarını kapsayan son 3 yıllık dönemde esnaf ve sanatkârların tescili artış göstermektedir; ancak, 2015 yılındaki tescil artış oranı sadece binde 2 seviyesindedir. Bununla birlikte, esnaf ve sanatkârların terkinlerinde 2014 yılında 2013 yılına göre bir artış gözlemlenirken, 2015 yılında terkin oranında %14 bir azalma mevcuttur. Buna göre sektörün olgunluk döneminde olduğu değerlendirilmektedir (Şekil-4).

Şekil 4. Makine, Madenî Eşya ve Taşıtlar Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Tescil ve Terkin Sayıları



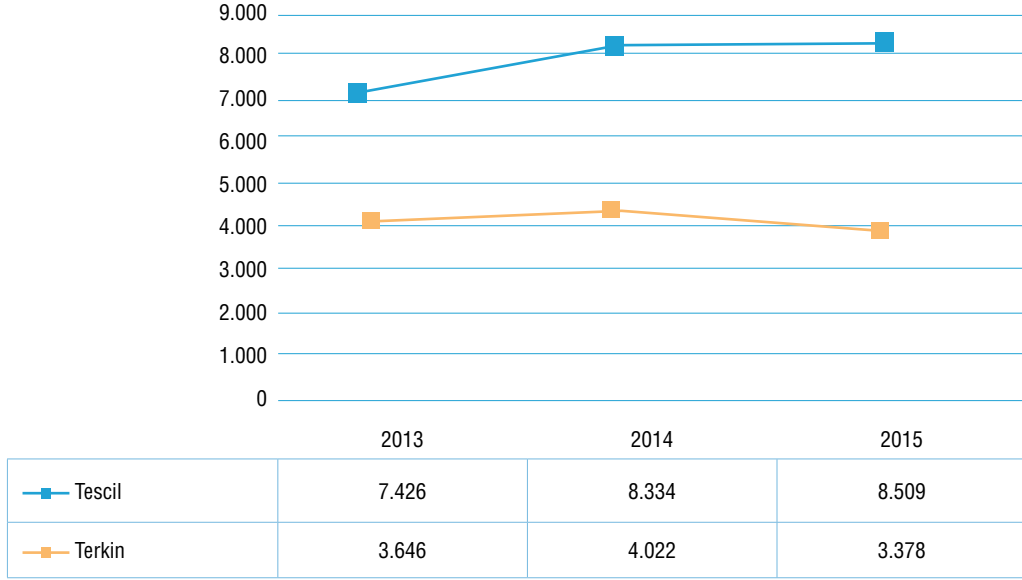
Madenî eşya ve makine alt sektöründe esnaf ve sanatkârların tescilinde 2014 yılında önemli bir artış (%16) olsa da, 2015 yılında bir önceki yıla göre tescil %3 azalmıştır. 2014 yılında bir önceki yıla göre, terkin oranı %7 artmış olsa da, 2015 yılında bu oran %12 azalma göstermiştir (Şekil 5).

Şekil 5. Madenî Eşya ve Makine Alt-Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Tescil ve Terkin Sayıları



Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe esnaf ve sanatkarların tescilinde 2014 yılında önemli bir artış (%12) olsa da, bu oran 2015 yılında bir önceki yıla göre %2 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılında bir önceki yıla göre, terkin oranı %10 artmış olsa da, 2015 yılında bu oran %16 azalma göstermiştir (Şekil 6).

Şekil 6. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt-Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Tescil ve Terkin Sayıları



Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların demografik özellikleri yaş ve cinsiyet bakımından incelenmiştir. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların çoğunlukla orta yaşta ve erkeklerden oluştuğu tespit edilmiştir (Tablo-18).

Tablo 18. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârlar ile İlgili Demografik Bilgiler

	Yaş Ortalama	Erkek %	Kadın %
Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü	45	93	7
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü	42	95	5
Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü	44	94	6

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların yaş ortalaması 44'tür. Madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların yaş ortalaması 45 iken, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların yaş ortalaması 42'dir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların çoğunluğunu (%94) erkekler oluşturmaktadır; sektörde kadın esnaf ve sanatkârların oranı %6'dır. Sektör kapsamındaki mesleklerin çoğunun kadınlara uygun olmaması nedeniyle, kadın esnaf ve sanatkârların oranının düşük olması beklenen bir durumdur. Sektör kapsamındaki 37 mesleğin her birinde kadın esnaf ve sanatkâr bulunmaktadır. Ancak, sektörün %6'lık bir bölümünü oluşturan kadınların esnaf ve sanatkâr olarak faaliyet gösterip göstermediği hususu, mevcut verilerden tespit edilememektedir. Bazı durumlarda, esnaf ve sanatkârlar işletmelerinin tescili çeşitli nedenlerden dolayı kadınlar üzerine yapılmakta; ancak kadınlar işletmede hiçbir faaliyette bulunmayıp tüm faaliyetler erkekler tarafından icra edilmektedir. Bu nedenle, sektörde esnaf ve sanatkâr olarak kaydı olan kadın işletme sahiplerinin, mesleği fiilen icra edip etmedikleri hususu ayrı bir analiz gerektirmektedir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün alt sektörleri dikkate alındığında, “madenî eşya ve makine” alt sektöründe faaliyet gösteren kadın esnaf ve sanatkârların oranı (%7); “oto ve diğer motorlu taşıt araçları” alt sektöründe faaliyet gösteren kadın esnaf ve sanatkârların oranından (%5) biraz daha fazladır.

TÜİK 2014 yılı verilerine göre, Türkiye’de 11.387.084 kişi ücretli olarak çalışmaktadır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe çalışanlar bu istihdamın %2,4’ünü (270.133 çalışan) oluşturmaktadır.

Sosyal Güvenlik Kurumu verilerine göre, madenî eşya ve makine alt sektöründe, analiz kapsamındaki mesleklerde çalışan sayısı alt sektörün %76'lık bölümünü oluşturmaktadır. Alt sektörde, en fazla çalışan bulunan meslekler kuyumculuk ve demircilik. 2015 yılı itibarıyla, kuyumculuk ve demircilik mesleklerinde çalışanların oranı, alt sektörde çalışanların %25’ine karşılık gelmektedir. Diğer taraftan, alt sektörde en az çalışanı bulunan meslekler ise, “bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik”, “tenekecilik” ve “anahtarcılık, çilingirlik” meslekleridir (Tablo-19).

Tablo 19. Madenî Eşya ve Makine Alt Sektöründe Çalışan Sayısı

Meslek	2015	
	n	%
Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği	8.716	5,0
Anahtarcılık, Çilingirlik	1.120	0,6
Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik	682	0,4
Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği	7.492	4,3
Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)	21.609	12,5
Dökümcülük	2.651	1,5
Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	2.549	1,5
Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	16.812	9,7
Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük (Metal, Kâğıt, Cam, Plastik vb.)	8.417	4,9
Kaynakçılık	6.430	3,7
Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	7.170	4,1

Meslek	2015	
	n	%
Kuyumculuk (Altın, Gümüş vb. Kıymetli Madenlerden Süs ve Ziyet Eşyası Yapımı ve Tamirciliği, Vitrin Kuyumculuğu)	21.671	12,5
Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	2.376	1,4
Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği	1.575	0,9
Tenekecilik	772	0,4
Torna ve Tesviyecilik (Frezecilik, Vargel, Planyacılık, Taşlama, Alet Bilemeciliği)	16.569	9,6
Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği	4.895	2,8
Sektör Analizi Kapsamına Dâhil Olan Meslekler	131.506	76,0
Diğer	41.599	24,0
Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü	173.105	

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe, analiz kapsamındaki mesleklerde çalışan sayısı, alt sektörde çalışanların %93,5'ine karşılık gelmektedir. Alt sektörde, 2015 yılında en fazla çalışan bulunan meslekler “oto motor tamirciliği”, “oto yedek parça imal ve satıcılığı” ve “oto şasi, kaporta tamirciliği”dir. Sadece, oto motor tamirciliği mesleğinde çalışan sayısı, 2015 yılı itibarıyla alt sektörün %26,5'luk bölümüne karşılık gelmektedir. Bu alt sektörde, en az çalışan “oto radyatör tamirciliği” ve “oto rot, balans, far, ayar ve tamirciliği” mesleklerinde bulunmaktadır (Tablo 20).

Tablo 20. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründe Çalışan Sayısı

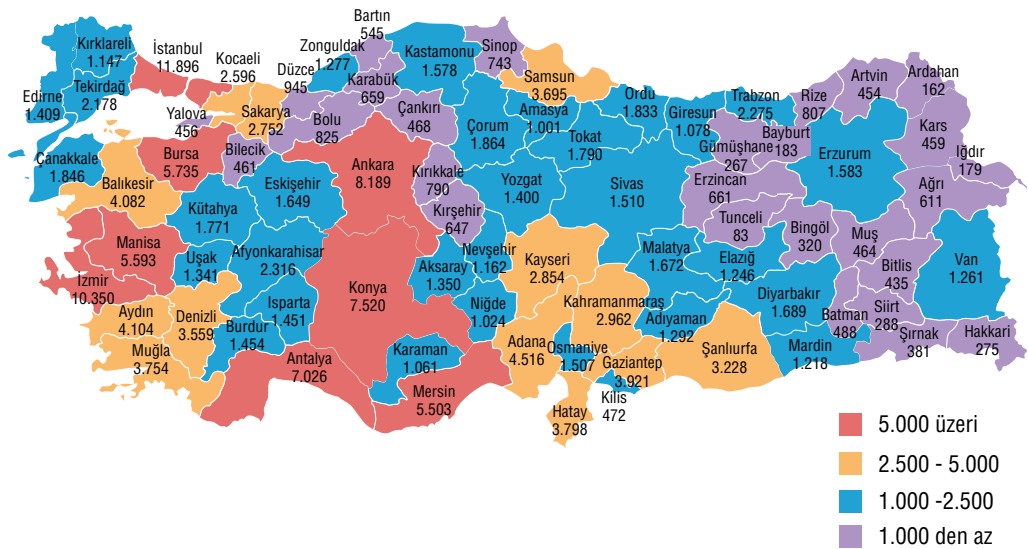
Meslek	2015	
	n	%
Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği	2.788	3,4
Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği	630	0,8
Fren-Balata, Makas, Amortisör, Diferansiyel, Karbüratör, Şanzıman İmal, Satış, Tamirciliği	2.768	3,4
İş Makineleri Tamirciliği	1.393	1,7
Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı	1.872	2,3
Oto Boyacılığı	2.927	3,6
Oto Camı Montaj ve Satıcılığı	843	1,0
Oto Elektrikçiliği	5.030	6,1
Oto Hurdacılığı	827	1,0
Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı	3.934	4,8
Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği	1.326	1,6
Oto Motor Tamirciliği	21.880	26,5
Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı	2.152	2,6
Oto Radyatör Tamirciliği	225	0,3
Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği	568	0,7

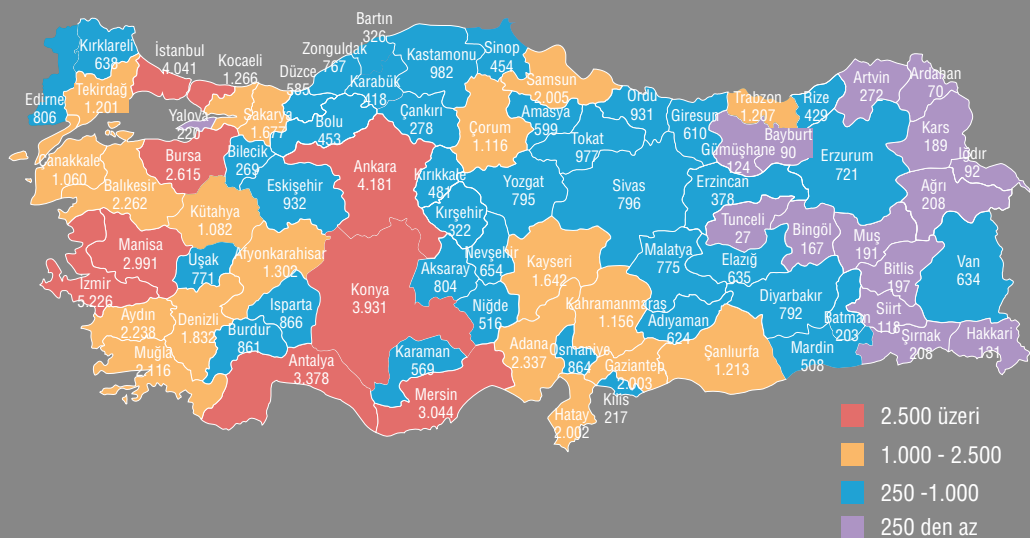
Meslek	2015	
	n	%
Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği	7.204	8,7
Oto Yağlama ve Yıkamacılığı	6.600	8,0
Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı	12.032	14,6
Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği	1.495	1,8
Traktör Bakım ve Onarımı	592	0,7
Sektör Analizi Kapsamına Dâhil Olan Meslekler	77.086	93,5
Diğer	5.362	6,5
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt-Sektörü	82.448	

1.3. Sektörün Bölgeler İtibarıyla Dağılımı

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe 37 meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar Türkiye genelinde, yoğunlukla 8 ilde bulunmaktadır. Bu iller, bu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların toplam sayılarına göre sırasıyla İstanbul, İzmir, Ankara, Konya, Antalya, Bursa, Manisa ve Mersin'dir. Belirtilen bu illerdeki esnaf ve sanatkarlar, Türkiye'deki toplam esnaf ve sanatkarların %36'sına karşılık gelmektedir. Bu illerdeki nüfus yoğunluğuna paralel olarak esnaf ve sanatkarların sayısı da diğer illere göre yüksek orandadır. Diğer taraftan, sektörde 28 ilde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısı 1.000'den azdır ve bu illerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar, Türkiye genelinde sektörün sadece %8'lik bölümünü oluşturmaktadır. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların Türkiye genelinde dağılımı Şekil-7'de yer almaktadır.

Şekil 7. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektöründeki Mesleklerin Türkiye Genelinde Dağılımı





Esnaf ve sanatkârların mesleklere göre Türkiye genelindeki dağılımları incelendiğinde bazı illerde önemli yoğunlukların olduğu görülmektedir. Bu durum bölgesel olarak yapılacak kümelenme çalışmaları için önem taşımaktadır.

Öncelikle, *alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği* mesleği ile *demircilik* mesleği, İzmir merkezli olarak çevre illerde yoğunluk göstermektedir. Geleneksel olarak da demircilik mesleği bu yörelerde yoğun olarak icra edilegelmiştir. Yöre halkının demircilik mesleğine bir yatkınlığı bulunmaktadır. Bu meslekler ile ilgili *İzmir merkezli, Aydın, Balıkesir, Manisa ve Muğla* illerini kapsayan bölgeye yönelik meslekleri geliştirici ve özendirici çalışmalar yürütülebilir.

Bakırcılık, kalaycılık ve lehimcilik meslekleri *Kahramanmaraş ve Gaziantep* illerinde yoğunluk göstermektedir. Türkiye’de diğer illerde bu mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısının az olması nedeniyle, bölgenin bakır işleme merkezi hâline getirilmesine yönelik çalışmalar meslek kuruluşları tarafından yürütülebilir ve bölgeye özel, bu meslekler için teşvikler sağlanabilir.

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, nüfusun yoğun olduğu iller haricinde *Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin ve Hatay* illerini kapsayan bölgede faaliyet göstermektedir. Bu nedenle, Gaziantep merkezli bu bölge için mesleğin geliştirilmesine yönelik teşviklerin oluşturulması ve bölgedeki esnaf ve sanatkârların Orta Doğu ülkeleri ile iş birliklerinin geliştirilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir.

Güneş enerjisi aksamı imal satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde *Antalya ve Mersin* illerinde diğer illere göre daha fazla sayıda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmaktadır. Ayrıca, *klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme* mesleğinde de nüfusun yoğun olduğu diğer iller ile birlikte *Antalya* ilinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayıları diğer illere göre fazla olmakla birlikte *Mersin* ilinde de önemli bir potansiyel mevcuttur. Bu nedenle, bu iki meslek için *Antalya ve Mersin* illeri özelinde bölgesel çalışmaların yürütülmesi önem taşımaktadır. Bununla birlikte, *klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme* mesleğinde *İzmir* ilinde önemli sayıda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr mevcuttur. Bu ilde bulunan esnaf ve sanatkârların gelişimi için, “Endüstriyel Havalandırma, İklimlendirme ve Soğutma İş Kümesi” ile birlikte çalışmaların yürütülmesi uygun olacaktır.

Kaynakçılık ile torna ve tesviyecilik mesleklerinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların önemli bir bölümü *Konya* ilinde faaliyet göstermektedir. Konya, son yıllarda, Türkiye’nin önde gelen imalat üslerinden biri olma yolunda önemli aşama kaydetmiştir. Her iki meslek de imalat sanayisinin vazgeçilmez üretim yöntemlerini (talaşlı imalat ve birleştirme) uygulamaktadır. Konya’da bu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın önemli bir bölümünün, oto yedek parçası üreten büyük işletmeler ile büyük sanayi kuruluşlarının tedarikçisi olarak çalıştığı değerlendirilmektedir. Konya ilinde bu mesleklerin geliştirilmesine yönelik çalışmaların yürütülmesi, hem esnaf ve sanatkârların gelişimi hem de tedarikçisi oldukları büyük sanayi işletmelerinin kaliteli tedarik yapmaları konusunda oldukça önemlidir.

Kuyumculuk mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar her ilde bulunmaktadır. Ancak *Kahramanmaraş, Şanlıurfa, Gaziantep ve Mardin* illerini kapsayan bölgede faaliyet

gösteren esnaf ve sanatkârlara, özellikle tasarım kabiliyetlerini geliştirici yönde çalışmaların yapılmasının, bu meslekteki rekabetçiliğin artmasını sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Zirai alet imal satışı ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar *Konya ve İzmir, Manisa, Balıkesir, Bursa* bölgesinde yoğunluk göstermektedir. Tarım ile ilgili diğer bir meslek olan *traktör bakım ve onarımı* mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı *Manisa* ilinde, diğer illere göre daha fazladır. Her iki mesleğin de *Manisa* ilinde yoğun olarak yapıldığı dikkate alındığında, bu mesleklere yönelik *Manisa ili merkezli* bölgesel çalışmaların yürütülmesi gerektiği düşünülmektedir.

Soba, kazan ve benzeri imalatı ile *tenekecilik* meslekleri, her ne kadar az sayıda esnaf ve sanatkârın faaliyet gösterdiği meslekler olsa da, her iki meslek için *Konya* ilinde önemli bir potansiyel mevcuttur. Bu nedenle, bu meslekler ile ilgili yapılacak çalışmaların *Konya merkezli* yürütülmesinin faydalı olacağı düşünülmektedir.

Hırdavatçılık mesleğini yapan çok fazla sayıda esnaf ve sanatkâr olmasına rağmen, illerdeki nüfus yoğunluğu dikkate alınmadığında bu meslek alanında *Denizli* ilinde faaliyet gösteren önemli sayıda esnaf ve sanatkâr mevcuttur. Benzer bir yoğunluk *Manisa ve Aydın* illerinde de bulunmaktadır. Bu meslek özelinde bu bölge ile ilgili çalışmaların yürütülmesi ile mesleğin daha çok gelişme göstermesi beklenmektedir.

Saat, pusula, kronometre imal, satışı ve tamirciliği mesleği ile *anahtarcılık, çilingirlik* mesleklerine yönelik çalışmaların *İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya* illerinde yapılması uygun olacaktır. Diğer illerde bu meslek alanlarında önemli sayıda esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermemektedir.

Dökümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar *İstanbul, Ankara ve Konya* illerinde daha fazla sayıda bulunmaları nedeniyle, bu mesleklere yönelik çalışmaların bu illerde yürütülmesi faydalı olacaktır.

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde nüfusun yoğun olduğu illerin yanı sıra *Marmara, Ege ve Akdeniz* bölgeleri ile *Ankara ve Konya* illerinde ve ayrıca *Karadeniz Bölgesi*'nde *Samsun* ilinde esnaf ve sanatkârlar yoğunlukla faaliyet göstermektedir. Bu mesleğin ilerleyen dönemlerde gelişme potansiyeline bağlı olarak esnaf ve sanatkârların yoğun olduğu *farklı bölgelerde* de çalışmalar yürütülmesi önemlidir.

Bisiklet, motosiklet imal, satışı ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı, bisiklet ve motosiklet kullanımının yaygın olduğu nüfus yoğunluğu olan iller haricinde farklı bölgelerde de fazladır. Türkiye genelinde bu meslek alanındaki dağılım incelendiğinde, *Ege, Marmara ve Akdeniz* bölgelerindeki illerin yanı sıra, *Konya, Kayseri, Gaziantep ve Samsun* illerinde de önemli sayıda esnaf ve sanatkârların bu mesleği icra ettiği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, bu mesleğe yönelik yapılacak çalışmaların *farklı bölgeler* dikkate alınarak yapılmasının uygun olacağı düşünülmektedir.

İş makineleri tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar Türkiye genelinde az sayıdadır; en fazla *İzmir ve Ankara* illerinde bulunmaktadır. Bu nedenle, bu meslek ile ilgili yürütülecek olan çalışmaların bu iki ilde yapılması uygun olacaktır. *Ankara* ilinde *Ostim Organize Sanayi Bölgesinde* bulunan “İş ve İnşaat Makineleri Kümesi” ile ortak

çalışmaların yürütülmesinin, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların gelişimine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Oto Hurdacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların önemli bir bölümü *Ankara* ilinde yer almaktadır. *Ankara* ilinde bu meslek ile ilgili çalışmalar yürütülmesi gereklidir. Bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için ortak bir otomotiv geri dönüşüm tesisi kurulmasına yönelik çalışmaların başlatılması uygun olacaktır.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe yer alan mesleklerin çoğunluğunda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların *İzmir ve Konya* illerinde olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörüne yönelik yapılacak çalışmalarda bu illerin merkez alınması sektörün gelişimi için faydalı olacaktır. *Konya* ilinde bulunan “Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi” ile birlikte çalışmaların yürütülmesi, bu ilde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların gelişimi için önem taşımaktadır.

1.4. Sektörün Ülke Ekonomisindeki Yeri

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı verilerine göre, tüm sektörlerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar 2014 yılında toplam 125.628.826.677 TL hasılat (ciro), 7.116.233.884 TL kâr elde etmişlerdir. Esnaf ve sanatkârların elde ettikleri toplam hasılatın %12’lik bölümü, madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından; %4’lük bölümü ise oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından elde edilmiştir. Diğer taraftan, madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların elde ettikleri kâr miktarı esnaf ve sanatkârların elde ettiği toplam kârın %9’una; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların elde ettikleri kâr miktarı ise toplam kârın %3’üne tekabül etmektedir (Tablo-21).

Tüm esnaf ve sanatkârların elde ettikleri kâr miktarı, hasılatın %6’sına tekabül etmektedir. Başka bir ifade ile, 100 liralık hasılatın tüm giderlerin düşülmesi sonucunda esnaf ve sanatkârlara 6 lira kâr kalmaktadır. Madenî eşya ve makine alt sektöründe bu oran, sektör ortalamasının altındadır (%4). Benzer şekilde oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe de bu oran ortalamadan düşüktür (%5). Bu veriler, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların giderlerinin diğer bazı sektörlerle göre daha fazla olduğunu ortaya çıkarmaktadır.

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, madenî eşya ve makine alt sektöründe, 8 meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 10.740.302.586 TL; oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe 10 meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ise 4.270.806.612 TL hâsılat (ciro) elde etmişlerdir. Madenî eşya ve makine alt sektöründe 8 meslek dalında elde edilen toplam kâr 470.453.398 TL seviyesinde iken, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe 10 meslek dalında elde edilen kâr bu miktarın yaklaşık yarısı kadardır (230.189.804 TL). Sektör kapsamındaki diğer meslekler ile ilgili hasılat ve kâr bilgileri mevcut değildir. Sektörde proje kapsamında 18 meslek dalında elde edilen hasılat (15.011.109.198 TL), Türkiye’de TÜİK 2014 yılı verilerine göre

sanayi ve hizmet sektörlerinde³ elde edilen hasılatın (3.500 milyon TL) **binde 4**'üne tekabül etmektedir.

Tablo 21. Esnaf ve Sanatkârların Elde Ettikleri Toplam Hasılat ve Kâr Miktarları (2014)

Sektörler	Toplam Hasılat	%	Kâr	%
Ağaçtan Mamul Eşya	3.267.016.570	2,6	146.066.884	2,1
Camdan Mamul Eşya	1.125.225.657	0,9	46.068.827	0,6
Deri ve Deriden Mamul Eşya	1.072.685.021	0,9	54.404.915	0,8
Elektrik ve Elektronik Aletler	2.850.037.488	2,3	174.759.056	2,5
Gıda Maddeleri	4.116.550.729	3,3	164.145.379	2,3
Gıda Maddeleri ile İlgili Hizmetler	51.138.519.739	40,7	1.801.978.156	25,3
Giyim ve Kuşama İlgili Hizmetler	90.308.346	0,1	6.952.194	0,1
Haberleşme, Dinlenme, Barınma ve Eğlence Hizmetleri	7.881.126.702	6,3	923.066.907	13,0
Her Türlü Dokuma, Giyim, Mensucat ve Örgülük Eşya	3.300.768.690	2,6	194.536.635	2,7
Kâğıt, Kırtasiye ve Basımla İlgili Hizmetler	1.817.826.622	1,4	72.403.797	1,0
Kâğıt, Kırtasiye ve Basımla İlgili Sanatlar	861.430.255	0,7	45.310.827	0,6
Lastik, Plastik, Polyester ve Benzeri Maddelerden Mamul Eşya	1.298.686.006	1,0	59.793.346	0,8
Madenî Eşya ve Makine	14.763.808.178	11,8	621.916.221	8,7
Metalden Başka Maddelerden Mamul Eşya	1.413.463.127	1,1	62.831.414	0,9
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları	4.508.786.693	3,6	241.843.643	3,4
Sağlık, Temizlik, Güzellik ve Bakım Hizmetleri	496.015.978	0,4	43.732.369	0,6
Spor Alet ve Sıhhi Malzemeler	141.892.143	0,1	6.899.743	0,1
Ulaştırma Hizmetleri	22.152.178.628	17,6	2.244.403.609	31,5
Yapı Sanatları	3.332.500.108	2,7	205.119.966	2,9
Toplam	125.628.826.677		7.116.233.884	

Madenî eşya ve makine alt sektöründe elde edilen kârın %64'lük bölümü kuyumculuk ile hırdavatçılık meslek dalları ile ilgilidir. Demircilik meslek dalında elde edilen kâr, yaklaşık olarak sektörün %20'sine karşılık gelmektedir. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe elde edilen kârın büyük çoğunluğu (%74); oto yedek parça imal ve satıcılığı, oto elektrikçiliği ve oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı meslek dallarından elde edilmiştir (Tablo-22).

³ Tarım; ormancılık ve balıkçılık; finans ve sigorta faaliyetleri; kamu yönetimi ve savunma; hançalklarının işveren olarak faaliyetleri; radyo ve TV programcılık ve yayıncılığı faaliyetleri hariçtir.

Tablo 22. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Belirli Mesleklerin Toplam Hasılat ve Kâr Miktarları

Meslek	Toplam Hasılat	%	Kâr	%
Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik	62.578.820	0,58	4.018.790	0,85
Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)	1.497.576.374	13,94	91.889.419	19,53
Dökümcülük	327.505.496	3,05	20.940.036	4,45
Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	160.768.329	1,50	7.875.309	1,67
Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	3.141.090.580	29,25	118.913.255	25,28
Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	443.461.619	4,13	25.922.101	5,51
Kuyumculuk	4.832.023.695	44,99	180.652.969	38,40
Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	275.297.672	2,56	20.241.519	4,30
Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü	10.740.302.586		470.453.398	
Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği	46.068.561	1,08	4.933.410	2,14
Fren-Balata, Makas, Amortisör, Diferansiyel, Karbüratör, Şanzıman İmal, Satış, Tamirciliği	251.806.055	5,90	18.086.310	7,86
Oto Boyacılığı	207.975.008	4,87	17.671.763	7,68
Oto Elektrikçiliği	422.168.347	9,88	41.150.857	17,88
Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı	704.407.748	16,49	29.675.108	12,89
Oto Radyatör Tamirciliği	23.850.304	0,56	2.652.675	1,15
Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği	42.739.651	1,00	2.801.128	1,22
Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı	2.431.268.521	56,93	99.507.236	43,23
Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği	86.112.278	2,02	8.107.906	3,52
Traktör Bakım ve Onarımı	54.410.138	1,27	5.603.410	2,43
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü	4.270.806.612		230.189.410	

Madenî eşya ve makine alt sektöründe belirli mesleklerde, 2010 ile 2014 yılları arasında toplam hasılat miktarı Tablo-23'te yer almaktadır.

Tablo 23. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Belirli Mesleklerin Yıllara göre Toplam Hasılat Miktarı (milyon TL)

Meslek	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014 Değişim
Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik	29	35	41	50	63	115%
Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)	563	797	957	1.196	1.498	166%
Dökümcülük	133	175	212	259	328	146%
Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	53	80	105	123	161	202%
Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	1.181	1.626	1.970	2.487	3.141	166%
Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	140	209	277	356	444	218%
Kuyumculuk	1.798	2.290	3.100	3.943	4.832	169%
Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	156	185	212	249	275	76%
Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü	4.053	5.396	6.874	8.663	10.740	165%
Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği	19	31	38	42	46	142%
Fren-Balata, Makas, Amortisör, Diferansiyel, Karbüratör, Şanzıman İmal, Satış, Tamirciliği	130	155	189	230	252	94%
Oto Boyacılığı	72	93	122	156	208	191%
Oto Elektrikçiliği	197	250	297	363	422	115%
Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı	312	401	531	627	704	126%
Oto Radyatör Tamirciliği	9	12	15	18	24	154%
Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği	17	24	33	37	43	150%
Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı	1.092	1.355	1.649	1.965	2.431	123%
Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği	38	49	58	73	86	127%
Traktör Bakım ve Onarımı	25	39	35	39	54	120%
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü	1.910	2.408	2.966	3.548	4.271	124%

Tablo-23'te de görüleceği üzere, madenî eşya ve makine alt sektöründe, 2010-2014 yılları arasında toplam hasılat miktarında %165 oranında artış meydana gelmiştir. Bu alt sektörde sadece “saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği” mesleğinde 5 yıldaki değişim, %100’ün altında gerçekleşmiştir; diğer tüm mesleklerde toplam hasılat miktarı %100’ün üzerinde olmuştur. “Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği” mesleğindeki toplam hasılattaki artış, alt sektördeki

meslekler arasında en yüksek seviyededir. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe ise 2010-2014 yılları arasında toplam hasılat miktarındaki değişim, %124 olarak gerçekleşmiştir. Bu alt sektörde sadece, “fren-balata, makas, amortisör imal, satış, tamirciliği” mesleği haricindeki tüm mesleklerde toplam hasılatın 5 yıl içindeki değişimi %100’ün üzerindedir. Oto boyacılığı mesleğindeki toplam hasılatındaki artış, alt sektördeki meslekler arasında en yüksek seviyededir. Madenî eşya ve makine alt sektöründe belirli mesleklerde 2010 ile 2014 yılları arasında toplam kâr miktarı Tablo-24’te yer almaktadır.

Tablo 24. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Belirli Mesleklerin Yıllara göre Toplam Kâr Miktarı (milyon TL)

Meslek	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014 Değişim
Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik	2,9	3,4	3,6	3,9	4,0	34%
Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)	47,3	57,9	66,2	82,5	91,8	94%
Dökümcülük	9,7	13,5	14,9	17,5	20,9	117%
Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	3,2	4,4	5,6	6,7	7,9	148%
Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı	62,5	75,2	87,0	103,1	118,9	90%
Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği	9,4	12,6	16,3	19,9	25,9	176%
Kuyumculuk	116,7	158,6	162,5	158,9	180,6	55%
Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği	15,1	16,3	17,9	18,9	20,2	34%
Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü	266,8	342,0	374,2	411,6	470,5	76%
Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği	2,9	3,7	3,9	4,3	4,9	70%
Fren-Balata, Makas, Amortisör, İmal, Satış, Tamirciliği	10,9	12,5	14,3	17,5	18,1	65%
Oto Boyacılığı	10,8	12,4	14,4	14,8	17,7	63%
Oto Elektrikçiliği	25,5	29,0	32,7	37,1	41,1	61%
Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı	16,1	19,0	23,6	26,8	29,7	85%
Oto Radyatör Tamirciliği	1,6	1,8	2,4	2,7	2,6	64%
Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği	1,2	1,7	1,9	2,5	2,8	128%
Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı	57,1	68,4	76,2	86,4	99,5	74%
Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği	4,9	5,9	6,5	7,8	8,1	63%
Traktör Bakım ve Onarımı	3,0	3,9	4,2	4,7	5,6	85%
Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü	134,2	158,4	180,3	204,6	230,2	72%

Tablo 24’te de görüleceği üzere, madenî eşya ve makine alt sektöründe 2010-2014 yılları arasında toplam kâr miktarında %76 oranında artış meydana gelmiştir. Bu alt sektörde toplam hasılatla paralel olarak “klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği” mesleğinde kâr oranındaki artış, diğer mesleklerle göre -hatta bu oran tüm sektör genelindeki meslekler için de- en yüksektir. “Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik” ve “saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği” mesleklerinde kâr oranındaki artış ise alt sektör genelinden en düşüktür.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründe ise 2010-2014 yılları arasında toplam kâr miktarındaki değişim %72 olarak gerçekleşmiştir. Bu alt sektörde, “oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği” mesleğinde kâr oranındaki değişim en yüksek, “oto elektrikçiliği” mesleğinde kâr oranındaki değişim ise en düşüktür.

1.5. Sektörün İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri

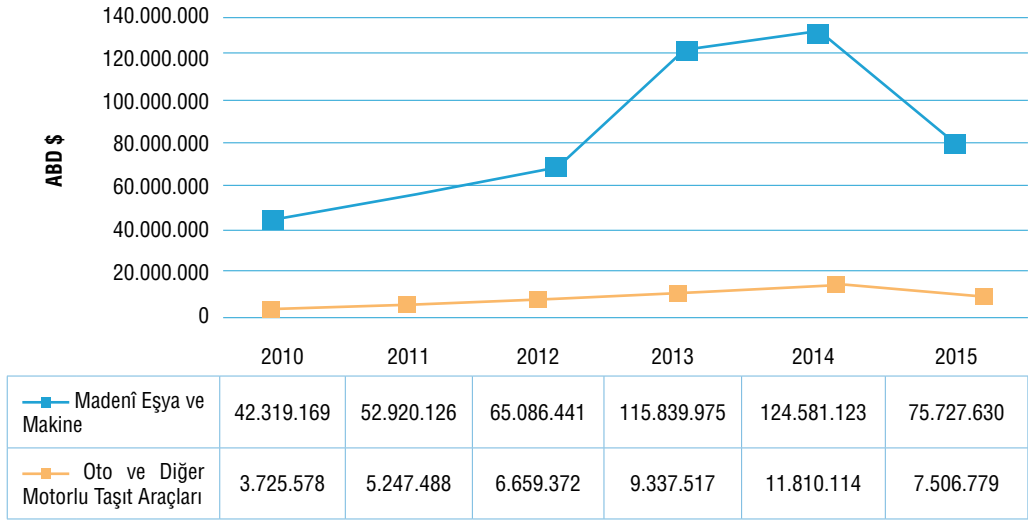
TÜİK 2014 yılı verilerine göre, Türkiye’de tüm sektörlerdeki ihracat miktarı 157.610.158 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe proje kapsamındaki meslek dallarında yapılan ihracat (136.391.237 ABD doları), toplam ihracatın **binde 1**’ine karşılık gelmektedir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün 2015 yılında toplam ihracat miktarı 83.234.409 ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Bu ihracatın %91’lik bölümü madenî eşya ve makine alt sektörü kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından gerçekleştirilmiştir. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların gerçekleştirdiği ihracat ise sektör genelinin %9’luk bölümüne karşılık gelmektedir. Bu alt sektördeki mesleklerin çoğunluğunun hizmet ile ilişkili meslekler olması nedeniyle ihracat potansiyelinin düşük olması beklenen bir durumdur. Buna rağmen, “iş makineleri tamirciliği”, “oto boyacılığı”, “oto elektrikçiliği”, “oto motor tamirciliği”, “oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarçılığı”, “oto şasi, kaporta tamirciliği”, “oto yağlama ve yıkamacılığı” gibi meslek dallarında da ihracat yapılması dikkat çekici bir durumdur. Bu meslek dallarında yapılan ihracatın hizmet ihracatı mı olduğu ya da faaliyet dışındaki işlemler ile mi ilgili olduğu hususu ayrı bir analiz konusudur. Esnaf ve sanatkâr işletmeleri şahıs işletmeleridir. Bu nedenle işletmelerin tüzel kişiliği bulunmamaktadır. İhracat verileri de işletme sahiplerinin T.C. kimlik numaraları ile sorgulanmaktadır. Aynı kişinin farklı bir faaliyet alanında ihracat yapan başka bir şahıs işletmesi de olabilir. Benzer bir değerlendirmenin, madenî eşya ve makine alt sektörü kapsamındaki “anahtarcılık, çilingirlik” ve “kaynakçılık” meslekleri ile ilgili olarak da yapılması gereklidir. Görüşümüz, her iki alt sektördeki söz konusu meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların bu faaliyetleri ile ilgili ihracatlarının olamayacağı yönündedir.

Madenî eşya ve makine alt sektöründeki ihracat, 2010 ile 2015 yılları arasındaki dönemde %79 oranında artmıştır. Ancak, bu alt sektördeki ihracat 2010 ile 2014 yılları arasında sürekli bir artış sergilemesine rağmen, 2015 yılında önemli bir değer kaybetmiş; ihracat miktarı %39 oranında azalmıştır (Şekil-10). Bu durumun en önemli nedeni, alt sektör ihracatının önemli bir bölümünü oluşturan kuyumculuk meslek dalındaki ihracatın %45

oranında azalmasıdır. Bununla birlikte, 2015 yılında bu alt sektördeki birçok mesleğin ihracat miktarında azalma gerçekleşmiştir. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe de benzer bir durum söz konusudur. Bu alt sektördeki ihracat 2010 ile 2015 yılları arasındaki dönemde %101 oranında artmış; ancak 2015 yılında bir önceki yıla göre alt sektördeki ihracat %36 oranında azalmıştır (Şekil-10). Bu değişimin en önemli nedeni sektördeki birçok meslek dalındaki ihracatın bir önceki yıla göre önemli derecede azalmasıdır.

Şekil 10. Makine, Madenî Eşya ve Taşıtlar Sektörü İhracat Durumu



1.6. Tüketicilerin Sektörün Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü kapsamında yer alan 16 meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerine yönelik 1.000 adet anket uygulaması yapılmıştır. Anketlerin yaklaşık %55'i madenî eşya ve makine alt sektöründe bulunan 8 meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerine; %45'i ise oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe bulunan 8 meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerine uygulanmıştır. Madenî eşya ve makine alt sektöründe anket uygulaması gerçekleştirilen meslek dalları, "alüminyum eşya, doğrama imal ve tamirciliği", "beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği", "demircilik (sıcak ve soğuk demircilik)", "hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı", "hurdacılık ve geri dönüşümcülük", "kaynakçılık", "kuyumculuk", "torna ve tesviyecilik" meslekleridir. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe anket uygulaması gerçekleştirilen meslek dalları ise "bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği", "oto boyacılığı", "oto elektrikçiliği", "oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı", "oto motor tamirciliği", "oto şasi, kaporta tamirciliği", "oto yağlama ve yıkamacılığı", "oto yedek parça imal ve satıcılığı" meslekleridir.

Anket uygulaması sonuçlarına göre, katılımcılar, satın aldıkları ürün ya da hizmet için en çok (%73) esnaf ve sanatkârları tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Anket katılımcıları ço-

ğunlukla (%80,5) aynı yerden ürün ya da hizmet almayı tercih etmektedirler. Bununla birlikte, anket katılımcılarının çoğunluğu (%93) satın aldıkları ürün ya da hizmeti arkadaşlarına ya da yakınlarına tavsiye edeceğini ve yine katılımcıların büyük bir çoğunluğu (%87,8) en son ürün/hizmet aldığı yerden ürün/hizmet almaya devam edeceğini belirtmiştir. Bu sonuçlar, müşterilerin esnaf ve sanatkârların sunduğu ürün ve hizmetlerden memnun oldukları ile ilgili göstergelerdir.

Anket katılımcılarının satın aldıkları ürün/hizmeti, benzer ürün/hizmet sağlayan iş yerleri ile kıyaslamalarının ortalama değeri 3,99'dur (en yüksek değer: 5). Bu durum, esnaf ve sanatkârlar tarafından sunulan ürünlerin/hizmetlerin müşteriler tarafından benzer ürün ve hizmet sunan diğer iş yerlerine göre daha iyi algılandığını göstermektedir.

Anket katılımcılarının esnaf ve sanatkârları tercih etmelerindeki en önemli beş husus sırasıyla; *kalite, güvenlik, pazarlık yapabilme olanağı, yapılan işler karşılığında alınan ücret ile ilgili açıklama yapılması ve müşteriye güven verme* olarak belirtilmiştir. Buna karşılık katılımcıların esnaf ve sanatkârları tercih etmelerinde en **az** önemli gördüğü beş husus sırasıyla; *randevu alma kolaylığı, park yeri kolaylığı, konfor (klima, dinlenme yerleri, WC'yi barındırması), evine yakın olması (ya da ulaşım kolaylığı) ve kişisel ilişkiler (ya da sosyalite)*'dir.

Anket katılımcısı müşterilerin, esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesi ortalama 4,15'dir (en yüksek değer: 5). Madenî eşya ve makine alt sektöründe memnuniyet seviyesi 4,12 iken bu oran, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe biraz daha fazladır (4,19). Anket katılımcılarının, esnaf ve sanatkârlardan sırasıyla, iş ahlakı, ürün/hizmet kalitesi, insan ilişkileri (nezaket), müşteriye gösterilen ilgi ve ürün/hizmet teslim süresi gibi konular açısından daha memnun; fiyatlar, iş yerinin fiziksel şartları, çalışanların bilgisi, ürün/hizmet çeşitliliği ve orijinal/marka ürün temini gibi konular açısından görece daha az memnun kaldığı tespit edilmiştir.

Anket katılımcıları, ürün ya da hizmet satın alımlarında, esnaf ve sanatkârları tercih etmelerini ve beklentilerinin karşılanmasını sağlayacak en önemli üç husustan birinci önemli husus olarak **ürün/hizmet garantisini**; ikinci önemli husus olarak **ürün/hizmetin uygun fiyatlı olmasını** ve üçüncü önemli husus olarak **ürün ve hizmet çeşitliliğinin artırılmasını** göstermişlerdir. Esnaf ve sanatkârların işletmelerinde farklı uygulamalar görmek istediğini belirten katılımcılar, en fazla *“teknolojik gelişim”* (%12,3) ve *“müşteri memnuniyetine önem verme”* (%12,3) ile ilgili uygulamaları görmek istediklerini belirtmişlerdir. Buna ek olarak sırasıyla *“ürün çeşidinin artması”, “sosyal medya”, “büyümeleri”,* gibi uygulamalar diğer uygulamalara göre daha fazla oranda katılımcının görmek istediği uygulamalar arasındadır.

1.7. GZFT Analizi

1.7.1. Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörünün GZFT Analizi

Bu bölümde makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün bir bütün olarak güçlü yönleri (G) ve zayıf yönleri (Z) ile fırsatları (F) ve karşılaştığı tehditler (T) (alt sektörler ve meslek dallarının ortak güçlü yönleri, zayıf yönleri, fırsatları ve karşılaştığı tehditler) yer almaktadır.

1. Sektörün Güçlü Yönleri

a) Sektördeki meslek dallarında zanaatkârlık ön plandadır. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların el becerileri (ustalıkları) üst seviyededir. Esnaf ve sanatkârlar küçük yaşlardan beri mesleklerini icra etmekte olup işlerinin ehlidirler. Bu nedenle zanaatkârlık gerektiren işlerini ustalıkla icra etmektedirler.

b) Sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar pratik zekâ sahibi ve çözüm odaklıdır. Bu nedenle müşteri taleplerine esnek ve hızlı bir şekilde cevap verebilme yeteneğine sahiptirler.

c) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar el emeğini kullanan ustalardır. Bu kişiler yaptıkları işin sonucunda ortaya bir eser çıkarmakta ve ortaya çıkan bu eserle gurur duymaktadırlar. Bu nedenle sektörün, sektörde faaliyet gösterenleri motive edici bir yönü vardır.

d) Sektördeki birçok meslek dalında faaliyette bulunmak için yüksek bir sermaye gereksinimi yoktur. Sektördeki birçok meslek dalının emek yoğun olması, yatırım maliyetlerinin görece daha az olmasına imkân vermektedir. En önemli sermaye, el emeği ve ustalıktır. Burada dikkat edilmesi gereken nokta bu güçlü yönün, sektördeki tüm meslek dalları ile ilgili olmamasıdır. Örneğin torna ve tesviyecilik ve oto motor tamirciliği gibi meslek dalları önemli oranda makine teçhizat yatırımı gerektirmektedir. Oto yedek parça satışı gibi perakendeciliğe dayalı meslek dallarında önemli oranda stok yatırımı gerekmektedir. Bununla beraber sektördeki birçok meslek dalı için bu husus bir avantajdır.

e) Sektörün istihdam yaratma potansiyeli yüksektir. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü emek yoğun bir sektör olup ustalık ve el becerisi gerektirmektedir. Sektörün emek yoğun bir sektör olması, istihdam potansiyeli açısından (özellikle gençlere istihdam alanı açması açısından) onun güçlü yönlerinden birini oluşturur.

f) Ustaların yeni makine ve teçhizatı öğrenme kapasiteleri ile yeni teknolojilere uyum sağlama yeteneği oldukça yüksektir.

g) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşterileri ile birebir ilişki kurma imkânları ve bu konuda özel bir yetenekleri vardır. Bu nedenle müşteriyi ikna edebilmekte ve fiyat konusunda pazarlık yapabilmektedirler. Ayrıca müşterileri onlara her zaman ulaşabilmektedir; böylece müşterilerini kendilerine bağlayabilmektedirler.

h) Müşteri sürekliliği ve müşteri sadakati de bu sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların diğer bir güçlü yönünü teşkil etmektedir. Yapılan işten memnun kalan müşteri bir tanıdığını da getirmektedir.

i) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, işlerinde kullandıkları makine ve teçhizatı temin etmeleri büyük ölçüde kolaydır. İhtiyaç duyulan makine ve teçhizatın büyük kısmının yerli üretimi mevcuttur. *Bedelini ödeyebilen* tüm esnaf ve sanatkârlar, ihtiyacı olan makine ve teçhizata kolay bir şekilde sahip olabilmektedir.

j) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün meslek dallarında (hurdacılık ve geri dönüşümcülük, oto hurdacılığı, oto LPG dönüşümcülüğü, oto lastik kaplamacılığı hariç) faaliyette bulunmak için, diğer bazı sektörlerdeki meslek dallarına kıyasla (örneğin gıda sektörü) ilave belge ve kayıt yükümlülüğü bulunmamaktadır.

2. Sektörün Fırsatları

a) Birkaç istisna hariç (sıcak demircilik, tenekecilik, oto makas tamirciliği, amortisör tamirciliği, oto radyatör tamirciliği) sektördeki meslek dallarının hemen hemen hepsi, nihai tüketicilerin, müşteri olan işletmelerin, toplum ve ekonominin temel ihtiyaçlarına yönelik olmazsa olmaz nitelikte ürün üretmekte ve/veya hizmet sunmaktadır. Bu nedenle sektör güncel, gelişen ve öne açık bir sektördür. Yukarıda belirtilen meslek dallarının ürettiği ürün ve sunduğu hizmetler istisna olmak üzere, sektörün ürettiği ürünlere ve sunduğu hizmetlere tüketiciler, sanayi işletmesi durumundaki müşteriler, toplum ve ekonomi tarafından gelecekte de talep olacaktır.

b) Müşteriler sanatkârlığa hâlâ rağbet göstermekte ve işlerini esnaf ve sanatkârlara yaptırmada konusunda istekli davranmaktadırlar.

c) Türkiye'deki genç nüfusun varlığı, emek yoğun bir alan olan makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü için önemli bir iş gücü temin potansiyeli oluşturmaktadır.

d) Ülkemizde girişimcilik potansiyelinin yüksek olması sektörde yeni işletmelerin açılması ve sektörün gelişimi için fırsat yaratmaktadır.

e) Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri ile birebir ilişki kurarak çalışıyor olmaları (kişiyi özel terzi usulü iş yapmaları), müşterilerin ihtiyaçlarını anlama ve bu doğrultuda ürün ve hizmetlerde gerekli değişiklikleri yapma konusunda fırsatlar yaratmaktadır.

f) Teknolojinin gelişmesiyle birlikte makine, ekipman, araç ve gereçler de gelişmektedir. Bu gelişmeler de sektörün ilerlemesi için önemli fırsatlar yaratmaktadır. Modern teknolojiye sahip makine ve ekipmanlar, maliyet tasarrufu sağlamak ve kaliteli iş yapabilme fırsatı sunmaktadır. Aynı şekilde oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe de, modern test cihazlarının varlığı arıza tespitini kolaylaştırmakta ve işin hem kaliteli (arıza tam olarak tespit edildiğinden) hem de kısa sürede tamamlanmasını sağlamaktadır.

g) Sektörde, mesleki eğitim merkezleri, meslek liseleri ve meslek yüksekokulları vasıtasıyla eğitilmiş iş gücü yetiştirme potansiyeli bulunmaktadır. Sektör eğitime açık bir sektördür.

h) Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.'den, faizinin bir kısmına devlet desteği sağlanan kredi imkânının olması, uygun koşullarda finansmana erişim açısından önemli bir fırsat yaratmaktadır.

i) KOSGEB desteklerinden, özellikle genel destek programındaki desteklerden (fuat desteği gibi) yararlanabilme imkânı da makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için diğer bir fırsattır.

j) 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu'nun geçici 10'uncu maddesi "31.12.2015 tarihine kadar işe alınan her bir sigortalı için geçerli olmak üzere, bu maddenin yürürlük tarihinden itibaren özel sektör işverenlerince işe alınan ve fiilen çalıştırılanların; işe alındıkları tarihten önceki altı aya ilişkin Sosyal Güvenlik Kurumuna verilen prim ve hizmet belgelerinde kayıtlı sigortalılar dışında olmaları, aynı döneme ilişkin işe alındıkları iş yerinden bildirilen prim ve hizmet belgelerindeki sigortalı sayısının ortalamasına ilave olmaları ve bu maddede belirtilen diğer koşulları da sağlamak kaydıyla, 5510 sayılı Kanun'un 81'inci maddesinde sayılan ve 82'nci maddesi uyarınca belirlenen prime esas kazançları üzerinden hesaplanan sigorta primlerinin işveren hisselerine ait tutarı, işe alındıkları tarihten itibaren İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanır" hükmünü getirmiş ve müteakip fıkralarda bu desteğin hangi koşullarda ne kadar uygulanacağı belirtilmiştir. Söz konusu teşvik iş yerleri için iş gücü maliyetleri açısından önemli bir fırsat sunmaktadır (21.12.2015 tarih ve 2015/8321 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile süre 31.12.2020 tarihine kadar uzatılmıştır).

k) Ortak iş yapmak, bu sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara önemli fırsatlar sunmaktadır. Birkaç esnaf ve sanatkârın bir araya gelmesi, özellikle maddi yetersizlikler nedeniyle satın alınamayan, ortak kullanılabilecek yeni makinelerin satın alınmasına veya toplu alımlarda tedarikçiler karşısında pazarlık gücünün artmasına imkân verir. Ayrıca belirli bir sanayi sitesinde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar bir araya gelerek ortak eğitim merkezi veya ortak test atölyesi kurabilirler.

3. Sektörün Zayıf Yönleri:

a. Üretim ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Mekânsal gereksinimleri tam anlamıyla karşılayan uygun bir iş yeri ihtiyacı, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın üretimle ilgili karşılaştığı önemli sorunlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Mevcut iş yerlerinin çoğunun ölçeği (iş yeri kullanım alanı) ihtiyacı karşılamamaktadır. Bu kapsamda şehirlerdeki sanayi siteleri de yetersiz kalmaktadır. Esnaf ve sanatkârın büyük kısmı, yer darlığı nedeniyle ilave makine teçhizat alıp işini büyütememektedir. Ayrıca birçok esnaf ve sanatkâr, işletmesinin yetersiz kapasitesi nedeniyle daha fazla iş alamamaktadır. İş yeri yetersizliği beraberinde fiziki yapı yetersizliğini de (iş yerlerinde mekânsal düzenlemelerin sıkışık olması) getirmekte ve bu durum da iş kazalarına sebep olmaktadır. Uygun iş yeri olmadan, finansal kaynaklarla insan kaynaklarının yeterli düzeyde olması bir işe yaramamaktadır. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların iş yeri ihtiyacı yeterince karşılanamamaktadır.

(2) Esnaf ve sanatkârlar arasında ortak iş yapma kültürü gelişmemiştir. Bu nedenle esnaf ve sanatkârlar bir araya gelerek, tedarikçiler karşısında kendilerine pazarlık gücü kazandıracak ve önemli maliyet avantajı sağlayacak ortak alım gibi düzenlemelere gitmemekte ve ortak iş yapmanın kendilerine sağlayacağı fırsatlardan yararlanmamaktadır.

(3) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, kurumsallaşmış firmalara kıyasla satış sonrası hizmeti düşük seviyededir. Satılan, imal veya tamir edilen ürünlerle ilgili bir sorun çıktığında esnaf ve sanatkârlar, müşterilerine yeterli derecede yardımcı olmamaktadır.

(4) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların büyük kısmının kendini geliştirme konusunda isteksizliği vardır. Güçlü yönlerde belirtildiği gibi, sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların yeni teknolojileri öğrenme ve bunlara uyum sağlama kapasitesi vardır. Ancak buna rağmen birçok esnaf ve sanatkâr eski yöntemleri kullanmaya devam etmekte, kendilerini geliştirme konusunda yeterince gayret göstermemekte, güçlü yönlerde belirtilen yeni teknolojileri öğrenme ve bunlara uyum sağlama kapasitelerinden yeterince yararlanmamakta ve modern teknolojinin kendilerine sunduğu fırsatları değerlendirmemektedir.

b. Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Pazarlama ile ilgili en önemli sorun makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların kendilerini tanıtım imkânlarının çok kısıtlı olmasıdır. Esnaf ve sanatkâr işletmeleri mikro ölçekli işletmelerdir. Diğer ölçeklerdeki işletmelerde pazarlama ve dolayısıyla tanıtım faaliyetlerini yürüten kişi veya birimler bulunmasına rağmen, mikro ölçekli işletmelerde bu fonksiyon, aynı zamanda usta olan iş yeri sahibi tarafından yerine getirilmeye çalışılmaktadır. Esnaf ve sanatkârların satış ve pazarlama konusunda önemli oranda altyapı eksiklikleri olduğundan, pazarlama konusunda başarılı olunamamakta ve istenen düzeyde tanıtım yapılamamaktadır. Esnaf ve sanatkârlar, mali kaynakları kısıtlı olduğundan pazarlama faaliyetlerine yeterince para da ayıramamaktadır. Yine bu nedenle pazarlama konusunda uzman kimseleri çalıştırma imkânları da bulunmamaktadır. Meslek kuruluşları tarafından da bu konuda herhangi bir destek verilmemektedir. Tanıtım, sadece yurt içi olarak düşünülmemelidir. Sektörün ihracat potansiyeli dolayısıyla yurt dışı tanıtımlar da oldukça önemlidir. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yurt dışı tanıtım imkânları hemen hemen hiç yoktur. Sektörde esnaf ve sanatkâr işletmesini, müşteri bulmaktadır. Pazarlama zafiyetleri nedeniyle işletmelerin, kendi müşterilerini bulma olanakları yok denecek kadar azdır.

(2) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların internet üzerinden pazarlama faaliyetlerini yürütme imkânları son derece kısıtlıdır. Benzer şekilde internet üzerinden satışlar da çok düşük düzeydedir.

(3) Yurt içi ve yurt dışı pazarlama ve satış faaliyetleri için sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara yardımcı olacak ve onlara destek verecek bir organizasyon bulunmamaktadır.

(4) “Esnaf ve Sanatkârlarca Üretilen Mal ve Hizmetlerin Fiyat Tarifeleri Hakkında Yönetmelik’in 5’inci maddesine göre, fiyat tarifelerinde yer alan fiyatlar, azami hadleri göstermektedir. Bu durum bazı esnaf ve sanatkârların, fiyatları aşırı derecede kırmalarının önünü açmaktadır. Bu da diğer esnaf ve sanatkârları rekabet nedeniyle aynı yola itmekte ve tüm esnaf ve sanatkârların gelirini tehdit etmektedir.

(5) Esnaf ve sanatkârların kredi kartı ile satış imkânlarının kısıtlı olması bu alandaki diğer bir zafiyeti oluşturmaktadır. Daha büyük ve kurumsallaşmış işletmeler birçok bankanın kredi kartını kullanılabilmektedir. Ayrıca bu işletmeler değişik taksit imkânları da sunabilmektedir. Ancak esnaf ve sanatkârlar bütün bankaların kartları ile satış yapamamakta ve taksit imkânı sunamamaktadır.

c. Finansman ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Esnaf ve sanatkârlar bankalardan kredi alırken önemli miktarda sıkıntı yaşamaktadır. Bu sıkıntıların başında bürokratik işlemlerin çokluğu ve teminat sorunu gelmektedir. Esnaf ve sanatkârlardan, verilen krediye oranla yüksek miktarda teminat istenmektedir. Teminat olarak gösterilen gayrimenkuller düşük değerle değerlendirilmektedir. Ayrıca, mikro işletme konumundaki esnaf ve sanatkârlar, bankalar tarafından büyük işletmeler ve şirketlere göre daha riskli görülmekte ve bu nedenle daha yüksek faizle kredi alabilmektedir. Yüksek faiz yüküne giremeyen esnaf ve sanatkârlar banka finansmanından mahrum kalmaktadırlar.

(2) Esnaf ve sanatkârlardan kaynaklanan en büyük sorun, gelirlerinin bir kısmını kayıtlarında göstermemeleridir (düşük gelir beyan etmek). Geliri yeterli görmeyen banka da istenen miktarda krediyi onaylamamakta ve böylece esnaf ve sanatkâr aslında kredi alabilecekken kendisinden kaynaklanan bir nedenle ihtiyacı olan finansmana ulaşamamaktadır.

(3) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren, yenilikleri takip eden ve yeni teknolojileri kullanmak isteyen esnaf ve sanatkârların önemli bir bölümü mali güçlerinin yetersiz olmasından ve uygun koşullarda yeterli finansman temin edememekten dolayı teknolojik yenilik içeren makine ve ekipmana sahip olmada önemli oranda sıkıntı yaşamaktadır. Bu nedenle, birçok esnaf ve sanatkâr modern makine kullanabilme fırsatından yararlanamamaktadır.

(4) Bazı esnaf ve sanatkârlar kredi sicillerinin bozuk olması (temerrüde düştükleri kredi veya karşılıksız çeklerinin bulunması) nedeniyle bankalardan kredi kullanamamaktadır.

(5) Bankalardan kullanılan krediler yatırım ve iş geliştirme gibi gelir getirici faaliyetleri finanse etmekten çok, borçları ödemek veya kişisel ihtiyaçları karşılamak için kullanılmaktadır.

d. AR-GE ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmeleri, mikro ölçekli işletmelerdir. İşletme sahibi her fonksiyonu kendisi yürütmek zorundadır. Bu nedenle elindeki işi bırakıp AR-GE'ye veya kendini geliştirmeye zaman ayıramamaktadır. Bu nedenle güncel teknolojiyi takip etme konusunda zayıf kalmaktadır.

e. Mevzuat ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Esnaf ve sanatkârlar sigorta prim borçlarını geç ödediklerinde önemli bir faiz yükü ile karşılaşmaktadır. Bu durum söz konusu esnaf ve sanatkârları mali yönden zayıflatmaktadır.

(2) Esnaf ve sanatkârların faaliyetlerinden elde ettikleri kazanç, 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 37'nci maddesi gereğince ticari kazanç olarak kabul edilmekte ve bu kazanç üzerinden gelir vergisi tahakkuk ve tahsil edilmektedir. Gelir vergisinde, kurumlar vergisinde olduğu gibi sabit bir oran olmayıp gelir dilimlerine göre artan bir oran söz konusudur. Kurumlar vergisi mükellefleri, kazançlarının tutarı ne olursa olsun sabit %20 oranında vergi ödemektedirler. Gelir vergisi mükelleflerinde ise kazanç arttıkça vergi oranı da artmaktadır.

(örneğin 2015 yılında elde edilen ticari kazancın 12.000 TL'ye kadar olan kısmı %15 üzerinden vergilendirilirken; 12.000 TL ile 29.000 TL arasındaki kısmı %20 oranında vergilendirilmektedir. Gelir vergisinde, kazanca bağlı olarak değişen %15, %20, %27 ve %35 olmak üzere dört oran vardır).

(3) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, iş sağlığı ve güvenliği mevzuatının kendilerine getirdiği yükümlülükleri tam olarak uygulamamaktadırlar. 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'na göre iş yerlerinin; risk değerlendirmesi yapmak, iş yerlerinde acil durum planı hazırlamak, iş hijyeni ölçümleri yaptırmak, çalışanlara iş sağlığı ve güvenliği eğitimi vermek, çalışanları sağlık muayenesinden geçirmek, iş güvenliği uzmanı ve iş yeri hekimi bulundurmak gibi yükümlülükleri vardır. Odak grup katılımcıları bu konudaki yükümlülüklerini yerine getirememelerine temel olarak, esnaf ve sanatkârların iş sağlığı ve güvenliği hizmeti aldığı ortak sağlık ve güvenlik birimlerinin ve iş yerlerinin mekânsal yetersizliklerinin sebep olduğunu belirtmişlerdir. Odak grup katılımcıları, bazı ortak sağlık ve güvenlik birimlerinin profesyonel bir şekilde iş yapmadığını ve göstermelik bazı kayıtları tutmakla yetindiklerini ifade etmişlerdir.

(4) Hizmet teslimlerinden (genellikle tamir işlerinde el emeği üzerinden) alınan katma değer vergisi oranının yüksek olması (halen %18) bir sorun olarak dile getirilmiştir. Katma değer vergisi oranlarının yüksek olması nedeniyle esnaf ve sanatkârlar bazı işlemlerinde (tüketici katma değer vergisini ödemek istemediğinden) fatura kesemediklerini belirtmişlerdir. Esnaf ve sanatkârlar müşteri kaybetmemek için fatura kesmemekte ve bu durum esnaf ve sanatkârı kayıt dışılığa yöneltmekte ve sektörde kayıt dışı oranını artırmaktadır.

(5) Esnaf ve sanatkârlar kendileri ile ilgili mevzuatın oluşturulması sürecine aktif olarak katılamamaktadırlar.

f. İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe çalışacak kalifiye eleman bulma konusunda oldukça ciddi sıkıntı yaşanmaktadır. Kalifiye eleman yetersizliği sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların önemli zayıf yönlerinden birini teşkil etmektedir.

(2) Ticaret ve sanayi odalarına kayıtlı işletmelere sağlanan istihdam ve eğitim destekleri, esnaf ve sanatkâr odalarına kayıtlı esnaf ve sanatkârlara sağlanmamaktadır. Buna verilecek en önemli örnek, UMEM BECERİ'10 Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Projesinden sadece TOBB bünyesindeki odalara kayıtlı işletmelerin yararlanabilmesidir. Bu durum doğaldır, çünkü bu proje TOBB tarafından hazırlanmıştır. Buradaki esas sorun TESK'in böyle bir projesinin bulunmamasıdır.

4. Sektöre Yönelik Tehditler

a. Finansman ile İlgili Tehditler:

(1) Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri (ESKKK) vasıtasıyla Halkbank'tan kullanılan kredilerde faiz dışındaki diğer maliyetler (bloke sermaye kesintisi, risk fonu kesintisi, masraf karşılığı kesintisi, üst kuruluş katılım payı kesintisi, Halkbank ko-

misyon kesintisi) esnaf ve sanatkârlara fazla gelmektedir. Ayrıca ESKKK'lar vasıtasıyla kredi temin etmenin de bazı şartları vardır (en önemli şart ESKKK'lar tarafından kabul edilen teminat veya kefil göstermektir). Bu şartlar esnaf ve sanatkârlara ağır gelmektedir.

(2) Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.'den kullanılan işletme kredilerinin limiti, yüksek nakit ihtiyacı olan meslek dalları için yetersiz kalmaktadır (Hâlihazırda kredi limiti kooperatifin risk grubuna göre 75.000-150.000 TL arasındadır).

(3) Esnaf ve sanatkârlar devlet tarafından sağlanan teşvik ve desteklerden yeterince yararlanamamaktadırlar. Bu tür teşvik ve desteklerden daha çok ticari işletmeler yararlanmaktadır. Esnaf ve sanatkârların birçoğunun devlet tarafından sağlanan teşvik ve desteklerden haberi yoktur. Teşvikten yararlanmak için yapılacak başvurular, önemli ölçüde bürokratik işlem gerektirmektedir. Söz konusu bürokratik işlemleri esnaf ve sanatkârların yerine getirmesi oldukça zordur. Bu işlemler için danışmanlık firmalarından hizmet alınmakta ve bu da ilave bir maliyet getirmektedir. Bu ilave maliyet, esnaf ve sanatkârları KOSGEB vb. kamu kurum ve kuruluşlarınca sağlanan desteklerden yararlanarak finansman sağlama konusunda caydırmaktadır.

(4) Esnaf ve sanatkârlar banka kredisi kullanmak istediklerinde, bankalar tarafından çeşitli isimlerde birçok masraf alınmaktadır. Bu durum esnaf ve sanatkârları banka kredisi kullanmaktan caydırmaktadır.

(5) Vadeli satış yapan esnaf ve sanatkârlar bazen tahsilat sorunu yaşamaktadırlar. Müşterilerin ürünlerin bedelini zamanında ödememesi veya hiç ödememesi esnaf ve sanatkârların nakit dengesini tehdit etmektedir. Bazı meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar satışlarının bir kısmını vadeli çekle diğer işletmelere ve tüccarlara yapmaktadırlar. Çeklerin tahsilinde bazen sıkıntı yaşanmaktadır. Odak grup katılımcıları, Çek Kanunu'nda yapılan değişiklik ile karşılıksız çeklerdeki hapis cezasının kaldırılmasının çekin güvenilirliğini önemli ölçüde azalttığını belirtmişlerdir.

(6) Bölgesel Kalkınma Ajansları tarafından yürütülen destek programları esnaf ve sanatkârlara hitap etmediğinden, esnaf ve sanatkârların bunlardan yararlanarak finansman temin etme imkânları yok denecek kadar azdır.

b. Mevzuat ile İlgili Tehditler:

(1) KDV oranlarının ve özellikle el emeğine dayanan imalat ve hizmetlerden alınan KDV'nin yüksek olması, esnaf ve sanatkârları zorlamaktadır (Odak grup katılımcıları KDV oranlarının %10-12 seviyesinde olmasının esnafı rahatlatacağını ifade etmişlerdir).

(2) Gelir Vergisi Kanunu'nun 94'üncü maddesi gereğince iş yeri kiralarının stopajının kiracı olan esnaf ve sanatkârlar tarafından ödenmesi, önemli bir mali yük getirmektedir.

(3) İşletmelere yeni açıldıklarında belirli bir süre vergi muafiyeti veya vergi indirimi tanınmaması, işletmelerin ilk yıllarında maddi sıkıntılarla karşılaşmalarına sebep olmaktadır.

(4) Ücretlerdeki kamusal yüklerin (gelir vergisi stopajı, sosyal güvenlik ve işsizlik sigortası primleri) yüksek olması, iş gücü maliyetlerini artırmaktadır. Bu durum sektördeki istihdamı olumsuz yönde etkilemektedir.

(5) İş Yeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik gereğince iş yeri açma ve çalışma ruhsatları, belediyeler ve belediyelerin olmadığı yerlerde il özel idareleri tarafından verilmektedir. Ruhsat verilmesi sürecinde iş yerine inceleme için genellikle zabıta memurları gelmektedir. Bu kişi mesleği tanımadığından iş yerinde bulunması gereken, meslek dalına özgü yeterlilikleri tam olarak tespit edememektedir. İlgili meslek kuruluşundan temsilci bulunmaması iş yerinin yetersiz ve eksik şekilde faaliyete geçmesine neden olmaktadır.

(6) Benzer şekilde iş yerinin açılış sürecinde yerel yönetimler tarafından (belediye ve il özel idaresi) mesleki yeterlilikler, ustalık belgesi (veya en az ilgili alanda ön lisans diploması), gerekli makine/teçhizatın varlığı, teknik yeterlilik tespiti tam olarak yapılamamaktadır. İlgili meslek dalında gerekli yeterliliklere sahip ve iş için uygun bir iş yeri oluşturan kişilere ruhsat verilmelidir. Mevcut uygulamada bu niteliklere sahip olmayan kişilere de iş yeri açma izni verilmektedir.

(7) 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara önemli ölçüde maddi yük ve bürokratik işlemgetirmektedir. Kanun'a göre iş yerlerinin, risk değerlendirmesi yapmak, acil durum planı hazırlamak, iş hijyeni ölçümleri yaptırmak, çalışanlara iş sağlığı ve güvenliği eğitimi vermek, çalışanları sağlık muayenesinden geçirmek, iş güvenliği uzmanı ve iş yeri hekimi bulundurmak gibi yükümlülükleri vardır. Esnaf ve sanatkârlar bu tür yükümlülüklerini yerine getirmek için İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetleri Yönetmeliği'nde tanımlanan ortak sağlık ve güvenlik birimlerinden hizmet almak durumundadırlar. Bu da esnaf ve sanatkârlar için bir maliyet oluşturmaktadır (Not: 24.12.2013 tarihli "İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetlerinin Desteklenmesi Hakkında Yönetmelik" gereğince 1-9 arasında çalışanı olan, tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfına giren iş yerlerinin iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin finansmanı Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından karşılanmaktadır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların iş yerlerinin çok büyük kısmı bu nitelikte iş yerleridir).

(8) 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 28'inci maddesinin (a) bendine göre kendi nam ve hesabına bağımsız çalışanların (eski deyimle BAĞ-KUR'lular) emekli olabilmesi için 9.000 gün malüllük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi bildirme şartını yerine getirmiş olmaları gerekmektedir. Bu prim süresi esnaf ve sanatkârların geç emekli olmalarına sebep olmaktadır (eski deyimle SSK'lılarda prim ödeme gün sayısı aynı madde ve bende göre 7.200 gündür).

(9) Kaynakçılık, sıcak demircilik, dökümcülük, torna ve tesviyecilik, oto boyacılığı gibi yıpratıcı mesleklerde yıpranma payı verilmediğinden erken emekli olunamamaktadır (Sosyal Sigortalar Kanunu, şirket ortağı ile bedenî faaliyette bulunan ve zararlı maddelere maruz kalan sanatkârı emeklilik açısından aynı kategoriye sokmaktadır).

(10) Küçük sanayi sitelerinin teşvik kapsamında olmaması da sorun yaratmaktadır.

c. İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Tehditler:

(1) Mevcut eğitim sistemi ile gerekli yeteneklerle donatılmış yeni nesil eleman yetiştirilmesi oldukça zordur. 12-13 yaşlar, bir çocuğun mesleğin temellerini alması için en uygun

yaşlardır. Millî Eğitim Bakanlığı Temel Eğitim Genel Müdürlüğünce 6287 sayılı İlköğretim ve Eğitim Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'a dayanılarak 03 Temmuz 2012 tarihinde valiliklere gönderilen "Okul Dönüşümleri" konulu yazıda, yedi farklı ilkokul/ortaokul türünün oluşturulacağı belirtilmiştir. 6287 sayılı İlköğretim ve Eğitim Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 1739 sayılı Millî Eğitim Temel Kanunu'nun 25'inci maddesinin birinci fıkrası şu şekilde düzenlenmiştir: "İlköğretim kurumları; dört yıl süreli ve zorunlu ilkokullar ile dört yıl süreli, zorunlu ve farklı programlar arasında tercihe imkân veren ortaokullar ile imam-hatip ortaokullarından oluşur." Bu fıkradaki altı çizili hüküm meslek ortaokullarının da kurulmasına imkân vermesine rağmen, ilgili yazıda sıralanan okul türleri arasında meslek ortaokulları yoktur. Meslek ortaokulları kurulmasına yönelik bugüne kadar bir gelişme olmamıştır. Mesleki eğitimin ortaokuldan itibaren başlamaması önemli bir eksiklik olarak belirtilmiştir. Çekirdekten eleman yetişmemesi ustalık gerektiren meslek dallarından oluşan sektördeki en önemli sorundur.

(2) İkinci 4 yıllık eğitim aşamasında (ortaokul aşamasında) gençlerin mesleğe yönlendirilmeleri ve mesleğin sevdilmesi için yeterince tanıtıcı faaliyet yapılmamakta ve gençler teşvik edilmemektedir. Yetenekli ve pratik zekâsı olan gençleri meslek liselerine yönlendirme konusunda çok büyük eksiklikler vardır. Meslek liselerine daha çok başarısız öğrenciler gitmektedir.

(3) Meslek okullarındaki eğitim, teknolojinin çok gerisinde kalmıştır. Meslek okulları, kendilerini, gelişen teknolojiye uyduramamışlardır. Meslek okullarındaki eğitim sistemi, teori ve pratiği birleştirecek ve donanımlı meslek elemanı yetiştirebilecek nitelikte değildir.

(4) Ustalık belgeleri yeterli bilgi ve donanımla alınmamaktadır. Meslek dalları için yeterli kalifikasyona sahip olmayan kişiler de ustalık belgesi alabilmektedir.

(5) Kayıt dışı işçi çalıştırılması da makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründeki diğer bir sorunu oluşturmaktadır. Kayıt dışı işçi çalıştıran firmalar, kayıtlı işçi çalıştıran firmalara karşı haksız rekabet oluşturmaktadırlar.

d. Sektöre Girişte Karşılaşılan Sorunların Oluşturduğu Tehditler:

(1) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe iş yeri açmanın ve işe başlamanın kolay olduğu belirtilmiş ve sektöre yönelik tehdidin aslında bu kolaylıktan kaynaklandığı ifade edilmiştir. Bu alanda iş olduğunu ve para kazanılabileceğini gören herkese, eğitimine, bilgisine, işe hakimiyetine bakılmaksızın iş yeri kurma izni verilmektedir. İş yeri açılırken yerel yönetimlerce ustalık belgesi veya ilgili alanda en az ön lisans diploması aranması yasal şart olmasına rağmen (3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu, madde 30) bazı yerel yönetimler buna uymamakta ve ustalık belgesi veya en az ön lisans diploması olmayanlara da iş yeri açma ve çalışma ruhsatı vermektedir. Denetim yetersizliği de bu sorunu arttırmaktadır. Bu tür iş yerleri haksız rekabet yanında, iş kazaları ve çevre kirliliği gibi diğer sorunlara da sebebiyet vermektedir.

(2) Bazen de, bazı kişiler ustalık belgesi bulunan kişi veya kişileri çalışıyor gösterip iş yeri açmaktadırlar. Ustalık belgesi sahibi kişi, bu iş yerine uğramamakta ve işleri ehil olmayan kişiler yapmaktadır.

(3) Uygun araştırma yapılmadan iş yeri açılması da bu başlıktaki diğer bir sorunu oluşturmaktadır. Arz durumu nasıl, talep durumu nasıl, araştırılmadan iş yeri açılmaktadır. Yan yana aynı işi yapan esnaf ve sanatkârlara sık olarak rastlanmaktadır.

e. İkame Mal ve Hizmetlerin Oluşturduğu Tehditler:

(1) Bu kapsama alınacak en önemli tehdit kayıt dışı iş yerlerinden (kayıtsız olarak seyyar çalışanlar da bu kapsamdadır) kaynaklanmaktadır. Çünkü bu iş yerleri ve şahıslar da kayıtlı esnaf ve sanatkâr tarafından sunulan mal ve hizmetleri sunmakta ve haksız rekabet yaratmaktadır. Ayrıca, kayıt dışı çalışan iş yerleri ve kişiler, kaliteli iş yapmamakta ve bazen işleri yarım bırakıp gitmektedirler. Bu durum kayıtlı çalışan gerçek ustaların da imajını zedelemektedir. Bu kayıt dışılığı tüketicilerin bilinçsizliği de kışkırtmaktadır. Kayıt dışı işletmeler ve şahıslar birçok mali yükümlülüğü yerine getirmediğinden (vergi, mevzuata uyum vb.) kayıtlı işletmelere kıyasla önemli ölçüde fiyat avantajına (müşteriye daha düşük fiyat verebilme) sahip olmaktadır.

f. Avrupa Birliği Katılım Sürecinin Sektöre Etkileri:

(1) Avrupa Birliği'ne uyum için yapılan bazı düzenlemeler de (atık yönetimi, çevre yönetimi vb.) makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara ilave külfet getirmektedir.

g. Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehdit:

(1) Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların kullandıkları makine ve teçhizatın teknolojisi dışarıya bağımlıdır. Makine ve teçhizatın büyük kısmı yurt içinde üretilmektedir. Ancak bu üretim için teknoloji dışarıdan sağlanmaktadır. Başka bir ifade ile yurt içinde makine ve teçhizat teknolojisi geliştirilmesi çok kısıtlıdır.

h. Müşterilerin Pazarlık Gücünün Oluşturduğu Tehdit:

(1) Aynı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların yoğun olduğu bölgelerde müşterilerin pazarlık gücü oldukça yüksektir.

5. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütlerinin Sektöre Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(1) Meslek kuruluşlarınca (odalar, birlikler, federasyonlar ve konfederasyon) esnaf ve sanatkârlara yeterince destek sağlanmamaktadır. Odak grup katılımcıları, bu duruma biraz da, meslek odalarının aidatları tam olarak toplayamadığından yeterli maddi güçlerinin bulunmadığının sebep olduğunu belirtmişlerdir. Odak grup katılımcıları, meslek odalarının gelirlerinin düşük ve düzensiz olmasının nedenini aidatların yüksek olmasına ve bu nedenle esnafın aidatları ödememesine bağlamaktadırlar (Not: Esnaf ve sanatkârların meslek odalarına ödeyeceği aidatlar “Esnaf ve Sanatkârların Ödeyecekleri Kayıt Ücreti ve Yıllık Aidat

Hakkında Yönetmelik”in 7’nci maddesine göre belirlenmektedir). Esnaf ve sanatkârların meslek kuruluşlarından özellikle proje ve eğitim konularında destek beklentileri vardır.

(2) Meslek odaları yeni teknolojilerin öğrenilmesine yönelik eğitim odaklı Avrupa Birliği projelerine yeterince başvurmamaktadırlar.

(3) Esnaf ve sanatkâr sicil kayıt işlemlerinin illerdeki birlikler nezdindeki sicil müdürlüklerince yapılması ve sicil işlemlerinde meslek odalarının bir rolünün bulunmaması, doğru meslek odasına kaydın yapılması konusunda sorunlara neden olmaktadır (esnafar yanlış meslek odalarına kayıt olabilmektedir).

(4) Bazı esnafar ilgili meslek odasına kayıt yaptırmadan faaliyette bulunmaktadırlar.

(5) Sektörde faaliyet gösteren şahıs işletmelerinin hem esnaf ve sanatkâr odalarına kayıt olabilmesi hem de ticaret odalarına kayıt olabilmesi (bir kişi aynı anda iki odaya kayıt olmaz; ya esnaf ve sanatkâr odasına ya da ticaret odasına kayıt olmalıdır) sorun çıkarmaktadır. Sektörde faaliyet gösteren şahıs işletmelerinin bir kısmının esnaf ve sanatkâr odası üyesi, bir kısmının da ticaret odası üyesi olması çift başlılık yaratmakta ve ortak hareket etmeyi önlemektedir.

(6) Esnaf ve sanatkârlar KOSGEB tarafından verilen destekleri yeterince bilmemekte-dirler. Bu nedenle söz konusu desteklerden yararlanmamaktadırlar. Bu konuda kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütlerince yeterli miktarda eğitim verilmemekte ve yönlendirme yapılmamaktadır.

(7) KOSGEB tarafından sağlanan “KOBİ Proje Destekleri”nde makine-teçhizat alımları, destek tutarının %10’unu geçmemektedir. Destek tutarının üst limitinin 150.000 TL olduğu dikkate alındığında makine-teçhizat alımı için müsaade edilen tutar çok yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle söz konusu destekten yararlanarak yeni teknolojilere yatırım yapmak mümkün olamamaktadır.

(8) KOSGEB desteklerinde, destekten yararlanan esnaf ve sanatkârlar önce harcamayı yapmakta, daha sonra harcama belgelerini ibraz ederek KOSGEB’den geri ödeme almaktadırlar. Esnaf ve sanatkârlar harcamayı önceden yapacak maddi kaynaklara sahip değildir.

(9) İş yeri açmak için takip edilmesi gereken prosedürler (vergi dairesinde, sicil müdürlüğünde, belediyede, Sosyal Güvenlik Kurumunda, vb.) uzun ve zahmetlidir. Aynı belgeleri birden fazla kurum talep etmektedir.

(10) Vergisini zamanında ve eksiksiz ödeyenlere Maliye Bakanlığınca indirim uygulaması bulunmamaktadır.

(11) Esnaf ve sanatkâr temsilcileri, meslek odalarının belediyelerde ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarında temsil edilmemesinin, kendileri ile ilgili alınacak kararlara yeterince katılmadıklarına sebep olduğunu belirtmişler ve bunun bir sorun olduğunu ifade etmişlerdir.

(12) Kayıt dışı çalışan iş yerleri ile kayıt dışı işçi çalıştıran iş yerlerine karşı vergi idaresi, belediyeler ve Sosyal Güvenlik Kurumunca yürütülen denetimler yeterli seviyede değildir.

(13) Büyükşehir belediyeleri master planlarında genellikle esnafa ve sanayiciye yer tahsis etmemektedirler.

1.7.2. Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü GZFT Analizi

Bu bölümde, sektörün genelinden bağımsız olarak, madenî eşya ve makine alt sektörüne özgü hususlar ele alınmaktadır.

1. Alt Sektörün Güçlü Yönleri

a) Alt sektörde kaliteli ve büyük ölçüde yerli üretim (kullanılan girdilerin büyük kısmının yurt içinden temin edilmesi) yeteneği mevcuttur. Alt sektör, ithalatı yapılan ürünleri imal etme imkân ve kabiliyetine sahiptir. Karşılaştırma yapmak gerekirse, makine ve madenî eşya alt sektöründe faaliyet gösteren sanatkârlar, tüm meslek dallarında Çin'den daha kaliteli üretim yapabilmektedirler (burada Çin'in belirtilmesinin sebebi, Çin mallarının getirdiği rekabettir. Çin'den gelen ürünler ucuzdur; fakat kaliteleri düşüktür). Bu durum alt sektör için önemli bir avantaj oluşturmaktadır.

b) Alt sektörde imalat faaliyetleri yürüten esnaf ve sanatkârlar, imalat için ham madde ve sarf malzemesi tedarikinde (ham maddelerin ve sarf malzemelerinin bulunabilirliğinde) önemli bir sorun yaşamamaktadırlar. Gerekli olan ham maddenin yurt içinde bulunamaması durumunda yurt dışından tedarik edilebilme imkânı vardır.

c) Alt sektörde ham madde açısından dışa bağımlılık asgari düzeydedir. Bu durum alt sektörün büyük çoğunluğu için geçerlidir. Ancak bazı meslek dallarında (beyaz eşya satış ve tamirciliği; saat, pusula, kronometre vb. satış ve tamirciliği; soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği; tenekecilik) önemli derecede dışa bağımlılık vardır. Bu meslek dalları ile ilgili hususlar, meslekler ile ilgili bölümde açıklanacaktır.

d) Meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşterilerinin beğenilerine uygun çok çeşitli ürünleri üretme (imalat faaliyetinde bulunanlar için) ve sunma (satış faaliyetinde bulunanların yerli ve yabancı menşeli çok geniş bir ürün yelpazesine sahip olması) yetenekleri vardır.

e) Alt sektörde imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar tasarım yeteneğine sahiptirler. Burada tasarım yeteneği ile ifade edilen, müşterinin isteklerine göre yapılacak işin projelendirilmesidir (ölçülendirilmesi, malzeme seçimi vb.).

f) Alt sektörde tamirat işi yapan esnaf ve sanatkârların (beyaz eşya, klima vb. tamiri) en önemli rakibi yetkili servislerdir. Yetkili servisler daha çok parça değiştirme yapmaktadır. Hâlbuki esnaf ve sanatkârlar mümkünse arızalı parçayı öncelikle onarma yoluna gitmektedir. Bu da esnaf ve sanatkârların yetkili servislere kıyasla daha ucuza işi yapmalarını sağlamaktadır.

2. Alt Sektörün Fırsatları

a) Nüfusun artması, Türkiye'de inşaat sektörünün lokomotif sektörlerden biri olması ve kentsel dönüşüm çalışmaları sonucu özellikle inşaat sektörüne iş yapan meslek dallarında (klima, iklimlendirme soğutma, güneş enerjisi aksamı, demircilik [özellikle ferforje], dö-

kümcülük, kaynakçılık, hırdavatçılık vb.) faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için önemli fırsatlar vardır.

b) Türkiye’de imalat sanayinin ekonomide önemli bir yer işgal etmesi ve gelişme potansiyeline sahip olması, imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelere iş yapan kaynakçılık, dökümcülük, torna ve tesviyecilik gibi meslek dalları için önemli bir fırsat yaratmaktadır.

c) Özellikle klima, iklimlendirme ve soğutma, güneş enerjisi aksamı, hırdavat imali, kuyumculuk, torna ve tesviyecilik, alüminyum doğrama imali meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların önemli oranda ihracat potansiyelleri bulunmaktadır. Burada sadece olaya mal ihracı açısından bakılmamalıdır. Önemli oranda hizmet ihracı (montaj, bakım ve onarım) potansiyeli de mevcuttur.

d) Madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, üretim teknikleri yeni teknolojilerle desteklendiği takdirde gelecekte daha kaliteli ve verimli imalat yapabilme kabiliyetleri vardır. Bu kapsamda yeni üretim tekniklerine yönelik TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından destekler verilmesi, bu alt sektörde iş yapan esnaf ve sanatkârlar için önemli bir fırsat oluşturmaktadır.

e) Alt sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar markalaşmayı istemekte ve bu yönde çaba sarf etmektedir. Bu durum alt sektör için önemli bir potansiyel yaratmaktadır.

3. Alt Sektörün Zayıf Yönleri

a. Üretim ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Müşteriler bazen fiyat pazarlığı yapmakta ve ürünü daha düşük fiyattan istemektedirler. Bu durumda imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar maliyeti düşürüp daha ucuz fiyat verebilmek için Çin’den ithal edilen ve ucuz olan ham maddeleri kullanmak durumunda kalmaktadırlar. Bu ham maddeler ucuzdur, ancak kalitesi de düşüktür. Düşük kaliteli malzemenin kullanılması, nihai ürünün kalitesini de etkilemektedir.

(2) Bazı ham maddeler ithal edilmektedir. Bu ham maddelerin fiyatı döviz kurlarındaki dalgalanmaya bağlı olarak değişmektedir. Birçok kaliteli ham madde, yurt dışından (örneğin Almanya ve İsveç’ten) ithal edilmektedir. Bu durum esnaf ve sanatkârlara ham madde maliyetleri konusunda sıkıntı yaratmaktadır.

b. Finansman ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Özellikle ham madde alımında sermaye yetersizliği sorunu yaşanmaktadır. Seri imalat yapan işletmeler, paralarını ürünleri teslim ettikten sonra almaktadırlar. Bu nedenle ham madde alımı için sermayeye ihtiyaç duymaktadırlar. Sipariş üzerine üretim yapan işletmeler ise müşterilerinden avans almaktadır. Ancak avans sadece işin yarısını finanse edebilmektedir. İşin diğer yarısı için yine sermayeye ihtiyaç duymaktadırlar.

c. AR-GE ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Marka tescili ve patent alınması ile ilgili işlemlerin uzun ve maliyetli olması nedeniyle (Bu konuda genellikle danışmanlık firmalarından hizmet alınmaktadır. Çünkü tescil yap-

maya yetkili mercilere verilmek üzere ayrıntılı dokümanların hazırlanması gerekmektedir.) çoğunlukla tescil yapılmamaktadır. Patent alınsa veya marka tescili yapılsa bile ürün kolayca taklit edilmekte ve marka veya patent sahibi bu konuda yeterince korunmamaktadır. Taklit ürün konusunda sorumluluk, patent veya marka sahibine aittir. Hukuksal işlemlerin patent veya marka sahibi tarafından başlatılması ve takip edilmesi gerekmektedir. Bunun için uzun işlemlere ve maliyete katlanılması söz konusudur.

(2) Madenî eşya ve makine alt sektöründe ürün üreten esnaf ve sanatkârlar, AR-GE faaliyetlerinin kopyalamaya dayandığını belirtmektedirler. Esnaf ve sanatkârlarda tasarım kabiliyeti olmasına rağmen, bunu AR-GE'ye dayalı özgün tasarım yerine, taklide dayalı tasarım yönünde kullanmaktadır. Bazı odak grup katılımcıları, esnaf ve sanatkârlarda AR-GE kavramının olmadığını söylemişlerdir. Bir odak grup katılımcısı bu konuda şu ifadeyi kullanmıştır “AR-GE bir kültür meselesi ve hazırı konmayı seviyoruz.”

4. Alt Sektöre Yönelik Tehditler

a. Üretim ile İlgili Tehditler:

(1) Üretime yönelik önemli sorunlardan biri imalat sürecinin önemli bir girdisi olan elektrik enerjisinde yaşanan sorunlardır. Bu sorunun kaynaklarından biri sanayi sitelerindeki kurulu güç yetersizliğidir (sanayi sitesindeki işletmeler işlerini büyüttükçe daha fazla enerjiye ihtiyaç duymakta ve başlangıçtaki kurulu güç, ilave ihtiyaca cevap verememektedir). Bu durumda elektrik kesintileri yaşanmakta; bu sorunu gidermek için trafo gücünün artırılması ihtiyacı doğmaktadır. Elektrik dağıtım şirketleri bu değişim için esnaf ve sanatkârlardan çeşitli ücretler talep etmektedirler. Talep edilen bu ücretler esnaf ve sanatkârlara ilave maliyet getirmektedir. Ayrıca enerji maliyetleri, madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların en önemli maliyet unsurlarından biridir. Enerji maliyetlerini düşürmek için yenilenebilir enerji kullanılabilir. Yenilenebilir enerji kaynakları konusunda yapılan eğitimlerin esnaf ve sanatkârlara inmemesi bir sorun teşkil etmektedir.

(2) Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan ve 2 Nisan 2015 tarihli 29314 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Atık Yönetimi Yönetmeliği” özellikle imalat faaliyetlerinde bulunan esnaf ve sanatkârlara önemli yükümlülükler getirmektedir. Bu kapsamda, geri dönüşüm (atık) için sanayi sitelerinde belirli yerlerin olmaması bir sorun oluşturmaktadır. Geri dönüşüm alanı kurulması oldukça maliyetli olup küçük firmaların bunları kendi başına kuracak mali güçleri bulunmamaktadır.

b. AR-GE ile İlgili Tehditler:

(1) KOSGEB tarafından yürütülen “AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı” ile TÜBİTAK tarafından yürütülen “1507 TÜBİTAK KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı” bölgesel temelde ayırım yapmamaktadır. Başka bir ifade ile TÜBİTAK AR-GE destekleri, ekonomik açıdan geri kalmış bölgelere (örneğin 5’inci ve 6’ncı bölgelere) bir avantaj getirmemektedir.

c. Mevzuat ile İlgili Tehditler:

(1) Kendi ürettikleri ürünlerin nakliyesini kendi yapan esnaf ve sanatkârlar “Karayolu Taşıma Yönetmeliği”nin 6’ncı maddesi gereğince K2 yetki belgesi ve “Karayolu Taşımacılık Faaliyetleri Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği”nin 6’ncı maddesi gereğince SRC4 mesleki yeterlilik belgesi almak zorundadırlar (K2 yetki belgesi alan ve tek araç sahibi olan gerçek kişilerin kendi adlarına tescil edilmiş taşıtı bizzat kendilerinin sürücü olarak kullanmaları hâlinde; bu kişilerden SRC4 belgesi aranmaz). Bu belgelerin alınması için gereken işlemler ve ödenen ücretler, kendi ürününü kendi taşıyan esnaf ve sanatkârlar için sorun yaratmaktadır.

(2) Vergi mevzuatı, tahakkuk esasına göre tasarlanmıştır. Burada tahsilat önemli değildir. Bazı meslek dallarında (kaynakçılık, dökümcülük, torna ve tesviyecilik, demircilik gibi) faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar diğer işletmelere iş yapmaktadırlar (diğer işletmelerin taşeronu olarak çalışmakta olup tüketiciler ile işleri yoktur). Diğer işletmelere iş yapan meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, işlerini yaptıkları işletmelerden işin bedelini hemen tahsil etmeyip ödeme için vade vermektedirler. Ancak katma değer vergisi ve geçici vergileri, çoğunlukla, müşteriden tahsilat yapmadan ödemek zorunda kalmaktadırlar (tahakkuk esasından dolayı). Bu durum söz konusu meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârları nakit yönünden zorlamaktadır. Bir katılımcı bunu “kazanamadığımız vergileri ödüyoruz” şeklinde ifade etmiştir. Katılımcının burada ifade etmek istediği, “tahsil edemediğimiz gelirimiz üzerinden vergi ödüyoruz”dur.

d. İkame Mal ve Hizmetlerin Oluşturduğu Tehditler:

(1) Türkiye’de genellikle, yurt dışında (özellikle gelişmiş ülkelerde) üretilen ürünlerin daha kaliteli olduğu şeklinde bir algı mevcuttur. Türkiye’de de kaliteli ürün üretilmektedir.

(2) Çin ve Hindistan gibi ülkeler daha az maliyetle (işçilik ve enerji maliyetleri düşük olduğundan) üretim yaptıklarından fiyat avantajına sahip olmakta ve bu ülkelerin ürünleri daha fazla tercih edilmektedir. Bu durum yerli üreticiye zarar vermektedir. Yerli üretimin olumsuz etkilenmesi ayrıca, sanayi işletmelerine iş yapan esnaf ve sanatkârların da işlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

(3) Çin firmaları üretimi daha ucuza yaptıklarından, bazı sanayi işletmeleri, işlerini Çin’deki firmalara vermektedir. Bu durum da diğer işletmelere iş yapan meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara olan talebi olumsuz yönde etkilemektedir.

(4) İnternette yapılan satışlar da haksız rekabet yaratabilmektedir. İnternette orijinal olmayan ürünler orijinalmış gibi satılabilmekte ve tüketici ve kullanıcıları yanıltabilecek bilgiler bulunabilmektedir. Bu konudaki denetimler yetersiz kalmaktadır.

e. Avrupa Birliği Katılım Sürecinin Alt Sektöre Etkileri:

(1) Avrupa Birliği’nde esnaf ve sanatkâr işletmeleri, bir meslek dalında hayli uzmanlaşmış butik işletmeler olarak isimlendirilmektedir. Avrupa Birliği’ndeki butik işletmelerin (küçük, bir alanda oldukça uzmanlaşmış ve kişiye özel imalat yapan) insan kaynakları, ser-

mayesi ve teknolojisi, Türkiye’de madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmelerine göre hayli ileri seviyededir. Bu nedenle Türkiye’de madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr işletmelerinin Avrupa Birliği’ndeki benzer işletmelerle rekabet edebilmesi hayli güçtür. Toplantı katılımcılarından bazıları bu konuda “onlar ortak, biz pazarız” ifadesini kullanmışlardır.

f. Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehdit:

(1) Madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyette bulunan bazı esnaf ve sanatkârın büyük kısmı imalat faaliyetlerinde bulunmaktadır. İmalat teknolojileri de her geçen gün gelişmektedir. Özellikle Batı ülkelerindeki benzer nitelikte işletmeler çoğunlukla yeni teknolojileri kullanmaktadırlar. Madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyette bulunan bazı esnaf ve sanatkâr temsilcileri şu hususu ifade etmişlerdir: “Bazı meslek mensuplarımız yurt dışında gittikleri fuarlarda kendilerinde hiç olmayan ve uygulamadıkları teknolojilerle karşılaşıyorlar ve bu nedenle hitap ettikleri pazar ve pazar paylarının düşük olduğunu belirtiyorlar. Bu fuarlara gittiklerinde ufuklarını genişletemediklerini ve geri kaldıklarını düşünüyorlar.” Dolayısıyla yurt dışındaki teknolojik gelişmeler, bunları temin edip uygulayamayan esnaf ve sanatkârların müşterilerinin yurt dışı firmalarını tercih etmelerine ve bunlara yönelmelerine sebep olmakta ve bu yolla bir tehdit oluşturmaktadır.

g. Müşterilerin Pazarlık Gücünün Oluşturduğu Tehdit:

(1) Müşterinin pazarlık gücü bazı durumlarda yüksek olabilmektedir. Müşteriler on-line fiyat araştırması yapmaktadırlar. Üretilen ürün kaliteliyse ve yeni teknolojiler kullanılarak üretiliyse satılabilmektedir. Bu durum da firmalara avantaj sağlamaktadır. Bunun dışındaki firmalar teknolojiyi takip edemiyorlarsa müşteri karşısında bir güçleri kalmamaktadır. Makine ve madenî eşya alt sektöründe, imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlardan teknolojiye ayak uyduramayanların, müşteri karşısında pazarlık gücü çok zayıftır.

(2) Bazı büyük firmalar imalat faaliyetinde bulunan (torna ve tesviye, kaynak, döküm vb.) esnaf ve sanatkârlarla tedarik anlaşması yapmaktadırlar. Anlaşmaya koydukları bir madde ile başka bir firmaya iş yapmalarını engellemektedirler. Bu durum, ilgili esnaf ve sanatkârı tedarikçisi olduğu firmaya bağımlı duruma getirmekte ve pazarlama faaliyetleri ile yeni müşteriler bulmasını engellemektedir.

5. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütlerinin Alt Sektöre Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

a. AR-GE’ye yönelik, meslek kuruluşlarının madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara danışmanlık ve eğitim hizmeti verme konusunda yetersizlikleri vardır. Özellikle meslek kuruluşları AR-GE konusunda insan kaynakları açısından yetersiz kalmaktadır. Meslek kuruluşları, esnaf ve sanatkârları, üniversiteler ve AR-GE merkezleri ile bir araya getirememektedir.

1.7.3. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü GZFT Analizi

Bu bölümde, sektörün genelinden bağımsız olarak, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörüne özgü hususlar ele alınmaktadır.

1. Alt Sektörün Güçlü Yönleri

a) Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe bakım ve onarım işi yapan esnaf ve sanatkârların temel rakipleri, yetkili servislerdir. Yetkili servislerin en önemli avantajı son teknolojiye sahip test cihazları ile orijinal yedek parça kullanmalarıdır. Ancak yetkili servisler genellikle arızalı parçanın tamiriyle uğraşmamakta, arızalı parçayı yenisi ile değiştirmeyi tercih etmektedir. Ayrıca yetkili servisler araç üzerinde çalışırken müşterinin aracının yanında bulunmasını istememekte, dolayısı ile müşteri aracı üzerinde hangi işlemlerin yapıldığını görememektedir. Esnaf ve sanatkârların avantajı da burada ortaya çıkmaktadır. Alt sektörde bakım ve onarım faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar, yetkili servislerin aksine, arızalı parçayı hemen değiştirme değil, öncelikle tamir etme yoluna gitmektedirler. Tamirat da ustalık gerektirmektedir. Esnaf ve sanatkârlar da ustalıkları ile el becerisinde fark yaratıp, yetkili servislere karşı rekabet avantajı yakalamaktadırlar.

b) Esnaf ve sanatkârlar işletmelerinin müşterilere verdikleri fiyatlar daha uygun olduğundan (hizmeti daha uygun fiyatla sunduklarından) yetkili servislere göre fiyat avantajları vardır. Müşteriye uygun fiyat verilmesinin en önemli sebebi, yetkili servis orijinal yedek parça kullanırken, esnafın yedek parçayı yan sanayiden temin etmesidir (eş değer parça kullanılması).

c) Usta (kalifiye eleman) ücretleri diğer sektörlerde kıyasla bu alt sektörde daha yüksektir. Bir odak grup katılımcısı bu konu ile ilgili şu ifadeyi kullanmıştır: “Ustaya 750 TL haftalık para veriliyor. Aylık 1.500 TL maaş ile makine mühendisi çalışıyor. Cazip olan bu.”

d) Oto yedek parçalarının bulunabilirliği konusunda ülke genelinde bir sorun yaşanmamaktadır.

e) Sigorta kapsamında onarımı yapılan araçlar için parça tedariklerinin sigorta şirketleri tarafından yapılması alt sektörde onarım faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar için bir avantajdır (parçaları sigorta şirketleri anlaşmalı oldukları firmalardan tedarik ederek esnaf ve sanatkârlara göndermektedirler). Bu durumda, esnaf ve sanatkârlar parça bulmak için çaba sarf etmemektedir.

f) Yetkili servisler tek bir markaya ait araçların onarımını yaparken, esnaf ve sanatkârlar birden fazla markaya ait aracın onarımını yapabilmektedirler.

g) Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar çeşitli model ve grup araçlar üzerinde uzmanlaşabilmektedirler (örneğin x marka araç, traktör, kamyon vb.). Yetkili servisler de belirli model ve gruplara hizmet sunduğundan, uzmanlaşma esnaf ve sanatkârlara yetkili servislerle rekabet imkânı vermektedir.

2. Alt Sektörün Fırsatları

a) Motorlu araç satışları arttıkça oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların işi de artmaktadır. Türkiye’de nüfusun artması, otomo-

bilin artık lüks tüketimden çıkıp bir ihtiyaç hâline gelmesi ve gelir düzeyi ne olursa olsun herkesin otomobil alabilmesi ülkemizde otomobile olan talebi artırmış ve bunun sonucunda otomobil sayısında devamlı bir artış meydana gelmiştir. Bu artış alt sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşteri sayısının da artmasını sağlamıştır.

b) Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından hizmet yeterlilik belgesi verilmesi, bu belgeye sahip esnaf ve sanatkârlara rekabet avantajı sağlamaktadır. TSE hizmet yeterlilik belgesi tüketiciye sunulan hizmetlerin ilgili standarda veya kriterlere uygun olduğunu gösteren belgedir. TSE tarafından bu şekilde bir belgelendirme yapılması alt sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için önemli bir fırsattır.

c) Esnaf ve sanatkârlar için büyük üreticilerin yetkili servisi olabilme fırsatı vardır.

d) Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların önündeki fırsatlardan biri de araçların ve parçaların belirli bir süre sonra garanti kapsamından çıkmasıdır. Araç sahipleri genellikle garanti süresi içinde yetkili servislere gitmeyi tercih etmektedirler. Ancak garanti süresi bittikten sonra, güçlü yönlerde sıralanan avantajlar nedeniyle, esnaf ve sanatkârları tercih etmektedirler. Araç sahiplerinin garanti süresi bittikten sonraki bu tercihleri alt sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için müşteri bulma konusunda önemli bir fırsat yaratmaktadır.

e) Yetkili servisler kaliteli usta yetişmesi için bir fırsat yaratmaktadır. Yetkili servislerde çalışanlar özellikle güncel teknolojiyi kullanma açısından bilgi ve tecrübe sahibi olmaktadır. Yetkili serviste çalışırken de müşteri ile ilişki kurup bir müşteri tabanı yaratabilmektedirler. Bu kişiler yetkili servisten ayrılıp kendi iş yerlerini açtıklarında hem kaliteli iş yapmakta hem de talep yaratabilmektedirler. Ayrıca, yetkili servislerden ayrılıp esnaf ve sanatkâr iş yerlerinde çalışanlar, yetkili servislerde elde ettikleri bilgi ve tecrübelerini esnaf işletmelerine aktarmaktadırlar. Bu yönleriyle yetkili servisler, eğitimli iş gücü arzı açısından da fırsat yaratmaktadır.

f). Batı ülkelerinde işçilik maliyetlerinin yüksek oluşu, doğu ülkelerinde ise kalifiye işçiliğe olan ihtiyacın fazla olması bu alt sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için bir fırsat yaratmaktadır. Türk esnaf ve sanatkârlarının bu ülkelerde şube açma veya hizmet ihraç etme gibi fırsatları oldukça fazladır.

3. Alt Sektörün Zayıf Yönleri

a. Üretim ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Araçlardaki arızalar (elektrik ve motor arızaları) çoğunlukla test cihazları ile tespit edilmektedir. Bu cihazların içinde de bilgisayar yazılımları bulunmaktadır. Yeni model araçların gelmesi, arıza tespiti için cihazlara ve yazılımlara olan ihtiyacı artırmaktadır. Alt sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar bu cihazlara ya sahip olamamakta veya cihazlar ve içindeki yazılımları yetkili servislere kıyasla zamanında güncelleyememektedir. Bu durum esnaf ve sanatkârların müşteri gözündeki imajını zedelemekte ve esnaf ve sanatkârlar için zafiyet oluşturmaktadır.

(2) Yukarıda bahsedilen test cihazları ve bunların içindeki yazılımlar belirli modeller için yapılmış olup bir test cihazı sadece imal edildiği veya kodlandığı motorlu araçtaki arı-

zayı tespit edebilmektedir. Üniversal test cihazları ise tüm araçlarda arıza tespiti yapabilmektedir. Ancak bunların doğru tespit yapma oranı %60-70 seviyelerinde olduğundan pek işe yaramamaktadır. Farklı cins araçlardaki arıza tespiti için, söz konusu araçlara uygun test cihazı alınması gerekmektedir.

(3) Bazı tanınmış markaların test cihazlarındaki yazılımları güncellemek için güncelleme ücreti ödenmesi gerekmektedir. Yazılımlarda güncelleme yapılmazsa yeni model otomobillerde arıza tespiti de yapılamamaktadır. Dolayısıyla güncelleme bedelini ödeyemeyen esnaf ve sanatkârlar, yazılımları güncelleyememekte ve yeni model araçlarda arıza tespiti yapamamaktadır.

(4) Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar genellikle orijinal parça değil, fakat eş değer parça veya ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen parçaları kullanmaktadırlar. Odak grup katılımcıları buna, üreticilerin kendilerine orijinal parça satmamasının sebep olduğunu ifade etmişlerdir. Görüşümüze göre bu ifadede haklılık payı olmakla beraber, biz; esnaf ve sanatkârların eş değer parça veya ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen parçaları kullanmalarını, bu parçaların fiyatının daha düşük olmasına bağlıyoruz. Güçlü yönlerde de ifade edildiği gibi, bu durum esnaf ve sanatkârların müşterilerine yetkili servislere göre daha düşük fiyat vermesini sağlamakta ve bir avantaj yaratmaktadır. Ancak esnaf ve sanatkârlarda genellikle orijinal parça bulunmaması bazı müşterilerin gözünde imaj kaybına neden olmakta ve bir zafiyet yaratmaktadır.

(5) Oto motor tamircisi, şanzımcı, rotçu, makasçı, far ayarcısı, egzozcu, vb. ayrı ayrı atölyeler açılmaktadır. Oysa oto tamircisi esnaf ve sanatkârların rakibi olan yetkili servisler tüm bu alanları bünyelerinde barındırmaktadırlar. Yetkili servise gelen bir araç sahibi tek noktadan tüm hizmetlere ulaşabilmektedir (motor tamirâtı sırasında egzozda veya makaslarda bir arıza tespit edilirse başka bir yere gitmeye gerek kalmadan servis içinde bu onarımlar da yapılmaktadır). Hâlbuki motor tamircisi esnaf, egzozda bir arıza bulursa müşterisini egzozcuya göndermekte; far ayarları için başka bir iş yerine göndermektedir. Oto tamircilerinin birleşerek tek noktadan hizmet verememesi bu meslek grubundaki esnaf ve sanatkârların faaliyetleri ile ilgili önemli zayıf yönlerinden birini teşkil etmektedir.

(6) Müşteriler alt sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların iş yerlerine gelerek işlerini takip etmektedirler. Bu kapsamda iş yerlerinin fiziki koşullarında (müşteri bekleme alanı, tuvalet, çalışanların soyunma giyinme yeri vb.) önemli yetersizlikler vardır.

b. Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, işlerinde ana firmanın (tamirâtı yaptıkları aracı üreten firma) yedek parçalarını kullanmalarına ve bu yedek parçaları ana firmadan satın almalarına rağmen ana firmanın amblemini kullanamamaktadırlar. Ana firmanın amblemini kullanamamaları, müşteri çekme konusunda zafiyet yaratmaktadır.

(2) Güven sorunu alt sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yeterince müşteri çekememesinin önemli nedenlerinden biridir. Bu güvensizliğe de alt sektörde faaliyette bulunan bazı esnaf ve sanatkârların davranışları neden olmaktadır. Örneğin bazı ustalar fiyatı

yüksek göstermekte ya da yeterliliği bulunmayan işleri yapabileceklerini iddia etmektedirler. Güvensizlik nedeniyle de müşteriler yetkili servislere gitmektedir.

(3) Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından hizmet yeterlilik belgesi verilmesinin müşteri çekmek açısından önemli bir fırsat olduğu daha önce belirtilmişti. Ancak, bazı iş yerlerinde TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi'nin bulunmaması pazarlama açısından (bu iş yerlerine müşteri çekmek yönünden) sıkıntı yaratmaktadır.

c. İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler:

(1) Modern arıza tespit cihazları, oto elektrikçileri ve oto motor tamircileri için önemli fırsatlar sunmaktadır. Ancak, oto elektrikçisi ve oto motor tamircisi esnaf ve sanatkârların bu cihazları kullanma konusunda eğitimleri yetersizdir. Bu nedenle söz konusu cihazları satın alsalar bile yeterince kullanamamaktadırlar. Odak grup katılımcıları bu duruma cihaz üreticilerinin üstünkörü bir eğitim vermelerinin sebep olduğunu belirtmiştir.

(2) Çalışanların giyim, kuşam, yaka kartı veya isimlik taşıması gibi konularda ciddi eksiklikler vardır.

(3) Bazı ustalar, çalışanlarına, müşterilerinin yanında uygun şekilde davranmamakta ve hitap etmemektedir.

4. Alt Sektöre Yönelik Tehditler

a. Üretim ile İlgili Tehditler:

(1) Sigorta şirketleri tarafından yedek parça kullanımında eş değer adı altında düşük kaliteli parça kullanımı dayatılmaktadır. Bu durum esnaf ve sanatkârları kaliteli iş yapmaktan alıkoymaktadır.

(2) Yedek parça imalatçısı büyük firmaların (yan sanayinin) ana sanayiye (üreticiye) verdiği parça ile yedek parça olarak imal edip piyasaya verdiği parçalar, kalite olarak farklı olmaktadır (piyasaya verilen yedek parçalar daha kalitesiz olmaktadır). Bu durum oto tamircilerine sorun yaratmakta, örneğin çamurluk veya diğer parçalar yerine oturmamaktadır.

(3) Alt sektöre ithalat yoluyla kalitesiz yedek parça (özellikle Çin menşeli) girişi olmaktadır; sigorta şirketleri ve tüketiciler de fiyatının daha düşük olması nedeniyle orijinal veya orijinal eş değeri olmayan bu yedek parçaları tercih edebilmektedirler. Bu durumda da yukarıda belirtilen sorun oluşmakta ve esnafların kaliteli iş yapması yedek parçalardaki sorundan dolayı engellenmektedir.

(4) İthal yedek parçaların fiyatları döviz kuruna bağlı olduğundan, döviz kurundaki artışlar yedek parça maliyetlerini doğrudan etkilemektedir.

(5) Test cihazları ve bunların içindeki yazılımlar da ithal olduğundan bunların fiyatları da döviz kuruna bağlıdır ve döviz kurlarındaki artış, test aletleri ile yazılımların maliyetini doğrudan etkilemektedir.

(6) Orijinal veya eş değer parça ile tamir yapan esnaf, tedarikçiden aldığı parçanın bozuk çıkması nedeniyle müşteri nezdinde mağdur olmakta ve parça üreticisi firmanın "parça

garantisi prosedürünü” işletmemesi ya da 40-45 güne kadar geciktirmesi nedeniyle parça üreticisi firma ile sorunlar yaşarken, ilgili gecikmeler nedeniyle müşteri ile de problemler yaşamaktadır. Bazı tanınmış markalar, garanti kapsamındaki parçaların değişimini, sorunun montaj veya sürücü hatasından kaynaklandığını öne sürerek yapmamaktadır. Aynı garanti sorunu ithal oto aksesuarlarında da yaşanmaktadır. Birçok oto aksesuarı ithal edilmektedir. Ancak bazı ithalatçılar garanti yükümlülüklerini yerine getirmemektedir.

(7) Ayıplı parçaların değişiminde, parça üreticileri tarafından parça değiştiren tamirciye işçilik ücreti ödenmemektedir. Tamirci ayıplı parçayı değiştirmek için emek harcamakta fakat bunun karşılığında parça üreticisinden bir bedel alamamaktadır.

b. Pazarlama ile İlgili Tehditler:

(1) Bu alandaki temel tehdit sigorta şirketlerinin, sigorta acentelerinin ve sigorta eksperlerinin olumsuz tutumlarından gelmektedir. Sigorta şirketleri ve acenteleri, müşterileri kaza yapınca, araç sahiplerini anlaşmalı servislere yönlendirmek ve baskı yapmak (ikame araç vermemek vb.) suretiyle esnaf ve sanatkâra gelecek müşterileri azaltmaktadır. Bu durum esnaf ve sanatkârların birçoğunu mağdur etmektedir. Sigorta şirketleri onarım tutarını daha az gösteren eksperlere iş vermekte, eksperler de iş alabilmek için onarım tutarını daha az göstermek yoluna gitmektedirler. Bu durum, esnaf ve sanatkârların emeklerinin karşılığını tam olarak alamamasına sebep olmaktadır.

(2) Sigorta şirketlerinin bazı tamir edilebilecek araçları gereksiz yere perte çıkarması oto kaporta, şasi tamircisi ve oto boyacısı esnafın müşteri kaybına neden olmaktadır.

(3) Oto kurtarma hizmeti (hasarlı aracı kaza mahallinden kaldırma hizmeti) veren firmaların bazıları esnafın aleyhine davranışlarda bulunmaktadır. Bu firmalar kaza mahalline gelerek hasarlı aracı yüklemekte ve komisyon karşılığında anlaşmalı oldukları iş yerlerine götürmektedirler. Bu durum da haksız rekabet yaratmaktadır.

(4) Otomotiv sektöründe, üretici durumundaki ana firma, ürün satıcısı bayi, yedek parça satıcısı, tamir ve bakım hizmetini sunan servis ayrı ayrı birimlerdir. Rekabet Kurumunun 2005/4 sayılı “Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” gereğince markanın sahibi olan ana firma, tüketiciye mutlaka kendisinin yetkili servisine gitmesini talep etmemelidir. Tüketici belirli kriterleri sağlamış herhangi bir servise gidebilmelidir. Aynı şekilde servis açmak isteyen herkes ana firma kriterlerini yerine getirmek şartıyla servis açabilir; birden fazla markaya hizmet verebilir ve yetkili servisler gibi muamele görebilir. Ana firma, servisten de mutlaka yedek parçayı kendisinden almasını talep etmemelidir. Servis eş değer kalitede olduğu belgelenmiş yedek parçayı satabilir veya servisine gelen araca takabilir. Ana ürünü satan bayi de, anlaşma yaptığı istediği kadar markayı satabilir. Ancak ana firmalar bu kurallara uymak istememektedirler. Oto tamirciliği (yetkili servisler yoluyla) ve yedek parça satışında üretici ana firmalar âdeta bir kartel oluşturarak etik kurallara uymamakta ve bu alandaki esnaf ve sanatkârlara tehdit oluşturmaktadırlar.

(5) Türkiye’de faaliyet gösteren ana distribütör firmalardan bazıları, etik dışı davranışlarda bulunarak araç sahiplerini, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden hizmet almaktan caydırı-

cı yönde reklamlar yapmaktadırlar (Not: Bu reklamlarla ilgili oto tamircilerini temsil eden bir meslek odası, yetkili mercilere başvurmuş ve yetkili merciler reklam veren distribütör firmaya cezai yaptırım uygulamıştır. Ancak reklam tahribatını yapmıştır).

c. Finansman ile İlgili Tehditler:

(1) Yedek parçalar büyük toptancılardan tedarik edilmektedir. Toptancıların yedek parçaların bedelini peşin istemesi finansman yönünden esnaf ve sanatkârlar için bir tehdit oluşturmaktadır.

(2) Sigorta kapsamında onarımı yapılan araçlar için sigorta şirketleri, anlaştıkları tedarikçilerden parçaları bulamazsa, bunları esnaf ve sanatkârların alması gerekmektedir. Ancak esnaf ve sanatkârlar, toplu alım yapmadığından parçaları sigorta şirketine kıyasla daha yüksek bir fiyattan satın almaktadır. Ancak sigorta şirketi, iskonto istemekte ve esnaf ve sanatkârlara parçaların maliyetinin altında bir bedel ödemektedir. Bu durum esnaf ve sanatkârların zarar etmesine sebep olmaktadır.

(3) Kaskolu aracın yetkili veya anlaşmalı servise gitmesi durumunda, sigorta şirketi, bedelin tamamını ödemektedir. Esnafın iş yerine geldiğinde ise sigorta şirketi belli bir muafiyet uygulamaktadır (örneğin %30 muafiyet uygulanıyorsa, yetkili veya anlaşmalı servise ödenecek tutarın %70'i esnafa ödenmektedir).

(4) Ödeme, sigorta şirketleri tarafından araç sahibine yapılmaktadır. Araç sahibi sigorta şirketi tarafından kendisine yapılan ödemeyi, onarımı yapan esnaf ve sanatkâra aktarmak durumundadır. Ancak bazı müşteriler bu para aktarma işlemini gecikmeli olarak yapmakta veya esnafa, sigorta şirketinin kendilerine ödediği tutarın altında bir ödeme yapmaktadırlar. Sigorta şirketinin anlaşmalı olduğu servisler ise araç sahibinden temlikname almakta ve sigorta şirketi için bedelini doğrudan servise ödemektedir. Sigorta şirketleri esnafa verilen temliknameyi kabul etmemektedir.

d. Mevzuat ile İlgili Tehditler:

(1) Rekabet Kurumunun 2005/4 sayılı “Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği” blokların kalkmasını hüküm altına almıştır. Söz konusu tebliğ gereğince yetkili servisler dışında araçların bakım ve onarımını yapan diğer işletmeler (çoğunlukla esnaf ve sanatkâr işletmeleri) ücreti karşılığında (bu ücret yetkili servislerden alınan ücretten fazla olamaz, yetkili servise ücretsiz veriliyorsa bu işletmelere de ücretsiz verilmelidir, yetkili servise on-line veriliyorsa bu işletmelere de on-line verilmelidir) ana firmadan (aracın üreticisinden) aracın bakım ve onarımına ilişkin teknik bilgi, donanım ve yedek parçayı temin edebilecektir. Ana firma yetkili olmayan servislere bilgi, donanım ve yedek parça sağlamayı reddedemez. Bu şekilde, yetkili olmayan tamircilerin (esnaf ve sanatkâr işletmelerine) ana firma ile organik bağları olmadığı için (ana firmanın yetkili servisi olmadığı için) muhatap kabul edilmeme gibi bir sorunları söz konusu olmayacaktır. Buna göre teknik şartları sağlamış (eğitim ve parça almış) bir esnaf sanatkâr işletmesinde periyodik bakım yaptırılması durumunda, bu, yetkili servise yaptırılmış gibi kabul edilecek ve aracın garantisi devam edecektir. Ancak tebliğ tam olarak uygulanmamaktadır. Yetkili servisler bazen, gerekli teknik şartları sağlamış esnaf sanatkâr

işletmelerinde yapılan bakımı kabul etmeyip arızayı garanti kapsamına almamaktadır. Ana firmanın verdiği eğitim çok pahalıya mal olmaktadır (saati 100 avro). Esnaf ve sanatkarların lehine olan Rekabet Kurumunun 2005/4 sayılı Tebliği'nin gereği gibi uygulanmamasına yönelik büyük markaların önemli derecede baskıları vardır. Bu durum alt sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarlar için önemli bir tehdit oluşturmaktadır.

(2) Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği'nin 13'üncü maddesi, "onarım servislerinin değerlendirilmesi, Müsteşarlıkça (Hazine Müsteşarlığı) belirlenecek esaslar dâhilinde ilgili branşta ruhsat sahibi olan eksperler tarafından yapılabilir" hükmünü getirmiştir. Sigorta eksperinin görevinin, hasarı belirleyip bunun bedelini tespit etmek olması gerekir. Eksperler onarım servislerini değerlendirecek birikime sahip değillerdir. Sigorta eksperlerinin yapacağı yanlış değerlendirmeler, bazı esnaf ve sanatkarların mağdur olmasına sebep olabilir.

f. İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Tehditler:

(1) Meslek okullarından çok iyi ve iyi derece ile mezun olanlar, tanınmış markaların yetkili servislerinde çalışmayı tercih etmektedirler. Esnaf ve sanatkar işletmelerine genellikle başarısız öğrenciler gelmektedir. Aynı şekilde esnaf ve sanatkar işletmelerinde çalışan kalifiye elemanlar da, bir yolunu bulduklarında tanınmış markaların servislerine gitmektedir. Bu durum esnaf ve sanatkar işletmeleri için insan kaynaklarına yönelik önemli bir tehdit oluşturmaktadır.

g. Sektöre Girişte Karşılaşılan Sorunların Oluşturduğu Tehditler:

(1) Bazı meslek dallarında (oto motor tamirciliği, oto yedek parça imal ve satıcılığı gibi) iyi bir iş kurmak için yüksek sermaye gerekmektedir. Bu durum ilgili meslek dallarına girişte caydırıcı bir role sahiptir.

h. İkame Mal ve Hizmetlerin Oluşturduğu Tehditler:

(1) İşin tam ehli olmayan motor tamircisi, oto elektrikçisi ve kaportacı bir araya gelerek iş yeri açmaktadırlar. Bu kişiler daha sonra sigorta eksperleri ile anlaşıp hasarlı araçların kendi iş yerlerine gelmesini sağlamaktadırlar. Ancak bu kişiler işin ehli olmadığından yaptıkları onarımın kalitesi çok düşük olmaktadır. Bu şekilde hem otomatik olarak bir ağ üzerinden müşteri bulurken, yaptıkları işin değerini de çok yüksek göstererek sigorta şirketlerine yüksek fiyattan fatura kesmektedirler. Sigorta manipülasyonu yapan bu iş yerleri, işinin ehli olan esnaf ve sanatkarlara tehdit oluşturmaktadır.

(2) Lojistik firmaları kendi tamirhanelerini kurup arızalı araçlarını kendi bünyelerinde onarma yoluna gitmektedirler. Bu durum esnaf ve sanatkarların lojistik firmalarından iş alamamalarına sebep olmaktadır.

(3) Sektörün dışında olan esnafın (örneğin beyaz eşya satıcıları), marketlerin ve zincir mağazaların bisiklet, lastik, yedek parça, oto aksesuarı, oto döşeme kılıfı vb. satması da sadece ilgili alanda (sadece bisiklet satıcılığı, yedek parça satıcılığı, lastik satıcılığı, oto aksesuar satıcılığı vb.) faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için bir tehdit oluşturmaktadır. Oto aksesuarı ve oto döşeme kılıflarını, kayıtlı olmayan gezici satıcılar da satmaktadır. Bu durum

söz konusu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların satışını olumsuz yönde etkilemektedir.

i. Avrupa Birliği Katılım Sürecinin Alt Sektöre Etkileri:

(1) Blok muafiyetlerin Avrupa Birliği'nde kaldırılma veya gevşetilme riski, esnaf ve sanatkârlar için bir tehdit oluşturmaktadır.

j. Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehdit:

(1) Teknolojinin hızla gelişmesi tamir ve bakım meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için önemli bir tehdit oluşturmaktadır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün tümü ile ilgili zayıf yönlerde ifade edildiği gibi finansal yetersizlikler nedeniyle esnaf ve sanatkârlar, güncel teknolojiyi kullanan makine ve ekipmana hemen sahip olamamaktadırlar. Bu durum, esnaf ve sanatkârların finansal açıdan güncel teknolojiyi takip edebilen yetkili servisler karşısında rekabet güçlerinin zayıflamasına sebep olmaktadır.

1.8. Sektörün Dünyadaki ve İncelenen Ülkelerdeki Durumu

Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü:

Küresel metal sektörü gelirin, 2012-2017 yılları arasındaki %5,5 bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) ile 2017 yılında, 2.374 milyar ABD doları seviyesine ulaşacağı tahmin edilmektedir. Son yıllarda önemli bir gelişme kaydeden küresel metal sektöründe bu gelişmenin yavaşlaması beklenmektedir. Metal sektörünün dünya ihracat potansiyeli incelendiğinde Almanya, Çin ve Japonya'nın %7,7, %7,4 ve %6,6 pazar payı ile ilk sıralarda yer aldığı görülmektedir. Dünya metal ihracatında ön sıralarda yer alan diğer ülkeler ise ABD, Kanada, Güney Kore, İtalya, Rusya, Belçika, Hong Kong, Şili, Avustralya, Fransa ve Güney Afrika'dır.⁴ Üretim sektörünün vazgeçilmez bir bölümünü oluşturan madenî eşya ve makine alt sektörü dünya genelinde özellikle Çin ve AB'de rekabetçi konumdadır.

AB'de metal işleme ve madenî eşya sektörü, Türkiye'de de olduğu gibi, heterojen bir yapıda olup farklı faaliyetleri içermektedir. Bu faaliyetlerin başlıca olanları; metal işleme, teneke ambalaj (özellikle teneke kutu) imalatı, buhar kazanı imalatı ve çok çeşitli madenî eşya imalatını kapsamaktadır.

AB'de metal işleme ve madenî eşya sektörünün üretim hacmi, katma değeri ve istihdamının ülkelere göre dağılımı incelendiğinde Almanya, üretim hacmi, katma değer ve istihdam bakımından ilk sırada; İtalya ise ikinci sırada yer almaktadır. Üretim hacmi, katma değer ve istihdam dikkate alındığında, AB'de metal işleme ve madenî eşya sektöründe diğer önde gelen ülkeler sırasıyla Fransa, İspanya ve İngiltere'dir.

AB'de metal işleme ve madenî eşya sektöründe, çoğunlukla otomotiv, inşaat, gıda gibi sektörlerdeki büyük firmaların tedarikçisi konumundaki küçük ölçekli işletmeler faaliyet göstermektedir. Bu sektördeki küçük işletmelerin de yaklaşık %80'i 10 kişiden az çalışanı

⁴ Metal Sektörünün Sürdürülebilir Değerlendirmesi–Filipinler, Tayland, Endonezya ve Vietnam Örneği (Sustainable Assessment of Metal Industries for Policy Advice), UNIDO, 2014

olan mikro işletmelerden oluşmaktadır. Sektördeki işletmelerin sadece %0,5 kadarını 250 ve daha fazla işçi çalıştıran büyük işletmeler oluşturmaktadır. Sektörde faaliyet gösteren küçük ölçekli işletmeler temel metal işleme (döküm, dövme ve talaşlı imalat, yüzey kaplama) faaliyetlerinde, büyük işletmeler ise fabrikasyon üretimde rol almaktadır.

Sektörde çoğunlukla mikro ve küçük ölçekli işletmelerin bulunması değişik avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajların başında, mikro ve küçük ölçekli işletmelerin esnekliği (farklı ürünleri üretebilme yeteneği) ve sipariş üzerine kişiye özel üretim yapabilme yetenekleri gelmektedir. Bu durum, özellikle söz konusu işletmeleri tedarikçi olarak kullanan ana sanayi firmalarına cazip gelmektedir. Ancak AB’de bu sektörde dikkati çeken başka bir husus da bulunmaktadır. Metal işleme ve madenî eşya sektöründeki işletmelerin %0,5’lik bölümünü büyük ölçekli işletmeler teşkil etmekle beraber, bu işletmeler sektörün cirosunun %25’lik bölümünü oluşturmaktadır. Bu durum büyük ölçekli işletmelerin önemli derecede piyasa gücünün olduğunu ve ölçek ekonomilerinden yararlandıklarını göstermektedir. Piyasa gücü ve ölçek ekonomileri, sektörde faaliyette bulunan büyük ölçekli işletmelerin en önemli rekabet avantajını oluşturmaktadır. Bu avantaj mikro ve küçük ölçekli işletmelerde bulunmamaktadır.

Metal işleme ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan mikro ve küçük ölçekli işletmeler emek yoğun bir iş modeline sahiptirler. Başka bir ifade ile söz konusu işletmelerde makinelerden çok, el emeği ön plandadır. Ölçeklerinin küçüklüğü ve belirli alana odaklanmış olmaları, bu işletmelerin müşteri ihtiyaçlarına göre projelendirilmiş farklılaşmış ürünler üretmelerine imkân vermektedir. Küçük yapıları ayrıca bu işletmelerin müşterileri ile birebir iyi ilişkiler kurabilmelerini sağlamaktadır. Mikro ve küçük ölçekli işletmeler, yapıları itibarıyla bu sektörde müşteri tercihlerine cevap veren farklı ürünleri kısa sürede ve istenilen kalitede üretilip teslim etme yeteneğine en fazla sahip olan işletmelerdir. Yukarıda açıklanan özellikleri sayesinde mikro ve küçük ölçekli işletmeler, sipariş üzerine terzi usulü (müşteriye özel) üretimin esas olduğu metal işleme ve madenî eşya sektörüne en uygun işletmeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin (özellikle bu işletmelerin sahiplerinin) müşteri ile birebir ilişki kurabilmesi, müşteri ihtiyaçlarının daha iyi anlaşılmasını ve müşterinin üretimin her aşamasına dâhil olabilmelerini sağlamaktadır. Bu durum, sektördeki mikro ve küçük ölçekli işletmeler tarafından müşteri ihtiyaçlarının en uygun şekilde karşılanmasını sağlamaktadır. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin esnekliği (farklı ürünler üretebilme yeteneği) ve müşterilerle olan yakın ilişkileri, onların değişen müşteri ihtiyaçlarına daha çabuk uyum sağlamalarını ve niş pazarlarda aranır olmalarını sağlamaktadır.

Mikro ve küçük ölçekli işletmeler, metal işleme ve madenî eşya sektörüne en uygun işletmeler olmakla beraber, küçüklükleri bazı sorunlara da sebep olmaktadır. Öncelikle, AR-GE ve yeni ürün geliştirme faaliyetlerine yeterli zaman ve mali kaynak ayıramamaktadırlar. Bu durum rekabet güçlerinin sınırlı kalmasına neden olmaktadır. Sektörde faaliyet gösteren mikro ve küçük ölçekli işletmelerin karşılaştıkları diğer sorunlar ise; büyük ana sanayi firmalarına karşı pazarlık güçlerinin oldukça sınırlı olması, dış kaynak ihtiyaçlarını tamamen bankalardan kredi almak yoluyla karşılamaları, büyük işletmelere kıyasla görünürlüklerinin çok kısıtlı olması, ürünlerinin nihai kullanıcılar tarafından görülmemesi, genç nesilleri mes-

leğe özendirme konusunda yetersiz kalmaları, çevre, iş sağlığı ve güvenliği ve iş yerlerinin mekânsal standartları ile ilgili mevzuata uyma konusunda sorun yaşamalarıdır. Metal işleme ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren bazı mikro ve küçük ölçekli işletmeler, işlerinin önemli bir bölümünü tek bir işletmeye yapmaktadırlar. Bu durum onların müşterileri olan işletmeye çok fazla bağımlı olmalarına neden olmaktadır. Bunun sonucunda talep konusundaki önemli bir risk ortaya çıkmaktadır.

Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü:

Küresel olarak, perakende parça satışlarının da dâhil olduğu, otomotiv satış sonrası sektörünün hacmi hızla büyümektedir ve bu sektör, yüksek kâr marjları nedeniyle otomotiv üretici şirketleri için yeni araç satışlarına göre giderek daha önemli duruma gelmiştir.⁵ Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörünün gelişimi, ülkelerde kullanılan araç sayısı ve araç yaşı ile ilgilidir. Dünyada kullanılmakta olan araç sayısı 1,14 milyar adedi aşmıştır; bu rakamın 2025'te 1,35 milyar adede ulaşması beklenmektedir. Dünya nüfusu ile paralel olarak kullanılan araçların %22'si ABD'de; %19'u Batı Avrupa'da; %15'i Çin'de bulunmaktadır. Türkiye'deki araç sayısı ise dünyadaki araçların %1,5'ini temsil etmektedir.⁶

IHS-Automotive verilerine göre, 2020 yılında kullanılmakta olan araçların %35'inin Asya Pasifik Bölgesi'nde (Çin ve diğer ülkeler – APAC Bölgesi); %34'ünün Rusya ve Türkiye ile birlikte Avrupa Bölgesi'nde (EMEA Bölgesi) ve %31'inin ise Amerika Kıtası'nda olacağı tahmin edilmektedir. 2020 yılı itibarıyla küresel araç sayısının %22,5 oranında artması öngörülmektedir. Araç sayısında artışın Asya Pasifik Bölgesi'ne kayması, Çin'de yavaşlamasına rağmen önemli bir büyümenin olması, birçok pazarda araç yaşının artması, İran ve Afrika pazarlarında ise yeni fırsatların oluşması beklenmektedir.

2020 yılında EMEA Bölgesi'nde kullanılmakta olan araç sayısının en fazla olduğu ülkenin Rusya olması; Rusya'dan sonra sırasıyla Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere, İspanya, Polonya, Türkiye, Ukrayna ve Hollanda'nın ilk 10 ülke içinde yer alması öngörülmektedir. Türkiye'deki araç sayısının 2020 yılı itibarıyla 20 milyon araca ulaşacağı düşünülmektedir. Bu ülkelerden sonra, araç sayısının en fazla olması beklenen diğer 10 ülkenin ise sırasıyla; Portekiz, Belçika, Yunanistan, Romanya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya, İsveç, İsviçre, Finlandiya ve Macaristan olacağı tahmin edilmektedir.

Amerika Kıtası'nda, araç sayısı bakımından ilk 10 ülkenin ise, 2020 yılında sırasıyla ABD, Brezilya, Meksika, Kanada, Arjantin, Şiş, Venezuela, Kolombiya, Peru ve Ekvator olması beklenmektedir. Bu bölgede, ABD'deki araç potansiyelinin yaklaşık 300 milyon adet olması öngörülürken, ikinci sırada yer alan Brezilya'daki araç sayısının sadece 50 milyon adet seviyesinde olması tahmin edilmektedir. Tahminlere göre bu bölgede, ABD haricindeki diğer 9 ülkedeki araç sayısının toplamının ABD'den daha az olacağı ortaya çıkmaktadır. Asya-Pasifik Bölgesi'nde ise 2020 yılı itibarıyla 250 milyon adet araç sayısı ile Çin'in ilk sırada yer alacağı, ikinci sıradaki Japonya'da ise pazarın daralacağı öngörülmektedir. Durumluğa erişmiş olan Japonya pazarındaki araç sayısı, yaklaşık 80 milyon adet civarındadır.

⁵ Capgemini Consulting (2010), 'The Aftermarket in the Automotive Industry'.

⁶ Frost & Sullivan, VII. TAYSAD Aftermarket Conference, 27 May 2016

Çin ve Japonya'dan sonra bu bölgede en fazla araç sayısına sahip diğer ülkeler sırasıyla; Hindistan, Güney Kore, Avustralya, Tayland, Malezya, Tayvan ve Filipinler'dir. Amerika Kıtası'ndaki duruma benzer olarak, tahminlere göre Çin haricindeki diğer 9 ülkedeki araç sayısının toplamının Çin'deki araç sayısından daha az olacağı ortaya çıkmaktadır. Afrika kıtasında ise 2020 yılı itibarıyla hem Kuzey Afrika'da hem de Sahara Bölgesi'nde pazarda büyümenin olması beklenmektedir. Bu kıtada araç sayısı bakımından ilk sırada Güney Afrika'nın olması beklenmektedir. Diğer ülkeler ise, sırasıyla Nijerya, Cezayir, Mısır, Fas, Libya, Tunus, Kenya, Gana ve Sudan'dır. Güney Afrika'da 2020 yılı itibarıyla araç sayısının yaklaşık 12 milyon civarında olması öngörülmektedir. Orta Doğu ülkelerinde ise 2020 yılı itibarıyla araç sayısının yaklaşık 25 milyon olduğu İran'ın ilk sırada yer alması; İran'dan sonra araç sayısının en fazla olduğu diğer 9 ülkenin sırasıyla Sudi Arabistan, İsrail, Pakistan, Kuveyt, Suriye, Irak, Ürdün ve Lübnan olması tahmin edilmektedir.⁷

Araç sayısının fazla olduğu ilk 30 ülkede 2014-2015 yılları arasındaki değişim tek haneli seviyede kalırken⁸, sadece Çin'de %14 ile iki haneli seviyededir. Türkiye pazarındaki araç sayısının değişimi ise %7 olarak gerçekleşmiştir. Bununla birlikte, 2014 yılı itibarıyla birçok ülkede araçların ortalama yaşında artış meydana gelmiştir (IHS Automotive).

Araç sayısının yoğun olduğu bu ülkelerde araç sayısına paralel olarak yenileme (aftermarket) pazarı da gelişmektedir. Küresel yenileme (aftermarket) pazarının 2015'de 370 milyar ABD doları olan büyüklüğünün, 2016 yılında 385 milyar ABD doları seviyesine ulaşması beklenmektedir. 2014 yılında 4,7 milyar ABD doları büyüklüğünde olan Türkiye yenileme pazarının ise, 2020 yılında 6,5 milyar ABD doları büyüklüğüne ulaşması öngörülmektedir. Türkiye yenileme pazarı sektöründe, parça dağıtımının yaklaşık %27'si orijinal ürün tedarikçileri (OES) kanalı üzerinden yapılırken, %73'ü bağımsız dağıtıcılar tarafından yapılmaktadır. Gelişmekte olan pazarlarda OES kanalının oranı daha yüksek olurken; gelişmiş pazarlarda ise bu oran daha düşüktür (TAYSAD Konferans). GİPA⁹ verilerine göre, Türkiye'de OES ağı, hacme göre (%19) aracın atölye girişi pazar payında 3. sırada yer almaktadır (ilk sırada %114 ile Çin, ikinci sırada %36 ile Fransa yer almaktadır).

Dünya genelinde 2015 yılında araç yenileme (aftermarket) pazarında en yüksek büyüme potansiyeli Çin'de gerçekleşmiştir. Bununla birlikte, Türkiye'de kullanımda olan araç sayısı diğer ülkelere göre daha az olmasına rağmen, aftermarket gelirlerinde önemli bir büyümeye mevcuttur (Frost & Sullivan).

Araç yenileme (aftermarket) pazarında yıllık km sayısının, yedek parça ve bakım-onarım işleri üzerinde doğrudan etkisi bulunmaktadır. Yıllık km endeksine göre, Çin (%6), Fransa (%4) ve Almanya (%3)'da artış meydana gelirken, Türkiye'de km sayısı azalmıştır (GİPA). Km sayısı ile birlikte araçların yaşı da yenileme pazarında fırsatların oluşmasını sağlamaktadır. IHS verilerine göre¹⁰, 2010-2020 yılları arasındaki 10 yıllık dönemde araç

⁷ IHS Automotive, Global Macro and Automotive Outlook, VII. TAYSAD Aftermarket Conference, 27 May 2016

⁸ Japonya, İtalya ve Fransa'da değişim gerçekleşmemiş olup, Ukrayna ve Hollanda'da azalma meydana gelmiştir.

⁹ GIPA, China and G5 Automotive Aftermarket Overview, , VII. TAYSAD Aftermarket Conference, 27 May 2016.

¹⁰ IHS Automotive, Trends Impacting the Global Automotive Aftermarket, 2015.

yaşının Asya-Pasifik Bölgesi'nde %53, Avrupa'da %9,5, Kuzey Amerika'da %9,3, Güney Amerika'da %5 artması; sadece Kuzey Asya'da %14 azalması beklenmektedir. 2020 yılında Avrupa Bölgesi'nde, ortalama araç yaşının; Belçika'da yaklaşık 8, İngiltere'de 8'den biraz fazla, Fransa, Hollanda ve Almanya'da yaklaşık 9, İtalya'da yaklaşık 11, İspanya'da ise 12 yıl civarında olması tahmin edilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler arasındaki BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) ülkelerinde ise, Rusya haricindeki diğer üç ülkede araçların ortalama yaşlarının 2014 yılına göre artacağı; Hindistan'da araçların ortalama yaşının yaklaşık 5, Çin'de 6, Brezilya'da yaklaşık 9 ve Rusya'da yaklaşık 12 yıl olacağı öngörülmektedir.

Ayrıca, araçların yapısının giderek daha karmaşık olmasının bir taraftan sorun oluştururken, diğer taraftan da çeşitli fırsatlar yaratması beklenmektedir. Araçlarda kullanılan teknoloji gelişmektedir; elektronik ve sensör kullanımı artmaktadır. Gelişen bu yeni teknolojilere uygun olarak, gelişmiş ülkelerdeki araç yenileme (aftermarket) pazarının, diğer kanallara göre, daha verimli ve maliyet etkin bir şekilde hizmet sunabilecek gerekli parçalara ve eğitimli teknisyenlere sahip olduğu düşünülmektedir.

Otomotiv satış sonrası ürün ve hizmetler sektöründe Avrupa pazarındaki¹¹ durum incelendiğinde, Batı Avrupa pazarının büyüme hızının çok fazla olmadığı, ancak Doğu Avrupa'da gelişmekte olan pazarlarda daha cazip büyüme oranlarının bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Batı Avrupa'daki ortalama büyüme hızı %1 civarında iken, Doğu Avrupa'da bu oran %5,3 seviyesindedir. 2008 yılında, yaklaşık 165 milyar avro satış sonrası toplam pazar hacmine sahip Batı Avrupa pazarında, Almanya, 48 milyar avro bedelinde en yüksek satış payına sahiptir; bu oran Batı Avrupa pazarının %30'una karşılık gelmektedir. Batı Avrupa otomotiv sektöründe toplam gelirlerin sadece %37'lik bölümü yeni araç satışlarından elde edilmektedir, geri kalan %63'lük bölüm satış sonrası faaliyetler ile ilgilidir. Batı Avrupa pazarı, fazla değişiklik göstermeyen satış hacmi ile olgunlaşmış bir pazar konumundadır. Buna rağmen, 165 milyar avro bedelinde pazar hacmi ile 2008 yılı itibarıyla en büyük pazarlar arasındadır. 2010 yılında yürürlüğe giren AB Blok Muafiyeti Yasası ile otomotiv satış sonrası sektöründe rekabetin daha da yoğunlaşacağı beklenmektedir. OEM¹² ve OES¹³ işletmelerinin önemli derecede fiyat rekabeti ile karşı karşıya kalacakları öngörülmektedir. İlerleyen yıllarda, OEM parça gelirlerinde %5 oranında azalmanın meydana geleceği varsayılmaktadır, bu durum kâr marjlarında artan bir baskı oluşturacaktır. Batı Avrupa pazarı ile karşılaştırıldığında Doğu Avrupa pazarının otomotiv satış sonrası hacmi daha düşüktür. Bu bölgenin pazar hacminin 8,6 milyar avro değerinde olduğu tahmin edilmektedir. Ancak yıllık %5'ten fazla büyüme oranı tahmini ile toplam büyümenin, Doğu Avrupa'da Batı Avrupa'ya göre daha fazla olacağı beklenmektedir. Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'da otomotiv satış sonrası sektörünün gelişimi, bu bölgede büyümenin en önemli etkenidir.

Avrupa Birliği'nde otomotiv satış sonrası ürün ve hizmetler sektöründe yetkili kanal ve bağımsız kanal olmak üzere iki temel kanal bulunmaktadır. Yetkili kanalda faaliyette

¹¹ Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler Sektörünün genel durumu ile ilgili bilgiler, Capgemini Danışmanlık Şirketinin University of St Gallen ile birlikte 2010 yılında hazırladığı "The Aftermarket in the Automotive Industry: How to Optimize Aftermarket Performance in Established and Emerging Markets" başlıklı rapordan derlenmiştir.

¹² Original Equipment Manufacturer (Orijinal Ürün Üreticisi)

¹³ Orijinal Equipment Supplier (Orijinal Ürün Tedarikçileri)

bulunan işletmeler otomotiv üreticilerinin dağıtım sistemi içinde yer almaktadırlar. Avrupa Birliği'ndeki global otomotiv üreticilerinin satış sonrası ürün ve hizmetler piyasasında her ülkede, o ülkedeki distribütörleri vasıtasıyla oluşturdukları ülke organizasyonları bulunmaktadır. Ülke organizasyonları yedek parça ayağında distribütörden (distribütör ilgili ülkede hem araç satışında hem de yedek parça satışında rol oynamaktadır), bakım ve onarım ayağında ise ilgili otomotiv üreticisi tarafından sertifikalandırılmış (bu sertifikalandırma işlemi de ilgili ülkede üretici firma adına distribütör tarafından yapılmaktadır) yetkili servislerden oluşmaktadır. Bazı yetkili servisler tek bir markanın ülke organizasyonu içinde yer alırken, bazı yetkili servisler birden fazla markanın ülke organizasyonu içinde yer almaktadır. Başka bir ifade ile bazı servisler tek bir marka tarafından yetkilendirilmiş olup sadece o markanın araçlarına hizmet verirken, bazıları ise birden fazla marka tarafından yetkilendirilmiş olup birden fazla markanın araçlarına hizmet vermektedir. Bağımsız kanal ise herhangi bir otomotiv üreticisinin dağıtım sistemi içinde yer almayan işletmelerden oluşmaktadır. Bağımsız kanal yedek parça toptancıları ile bağımsız servislerden oluşmaktadır. Yedek parça toptancıları, bağımsız toptancılar ve birçok işletmenin fiyat avantajı sağlamak için bir araya gelerek oluşturdukları satın alma ağlarından oluşmaktadır. Avrupa Birliği'ndeki bağımsız servisler ise aşağıdaki üç kategoride toplanan işletmelerden oluşmaktadır:

- **Franchise zincirleri:** Bu zincirler içinde yer alan işletmeler tüm bakım ve onarım işlemlerini yapmaktadırlar.
- **Hızlı onarım merkezleri:** Bu merkezlerde yer alan işletmeler sınırlı sayıda standart hizmet sunmaktadırlar.
- **Bağımsız tamirhaneler:** Bunlar tüm hizmetleri veren tamirhaneler ile belirli bir alanda uzmanlaşmış (örneğin rot-balans, fren, enjeksiyon, motor, kaporta gibi) tamirhanelerden oluşmaktadırlar. Bunlar tamamen bağımsız olup, herhangi bir otomotiv üreticisinin dağıtım sistemi içinde yer almadıkları gibi, bir franchise zincirine veya hızlı onarım merkezî sistemine de dâhil değildir.

Bağımsız kanal içinde yedek parça toptancıları ve bağımsız servislerin yanı sıra, sektör ile ilgili veri toplayan, bu verileri işleyen ve ihtiyacı olanlara satan işletmeler de bulunmaktadır.

Sektör için Örnek Oluşturan Ülkeler:

Madenî eşya ve makine sektörü, dünya genelinde AB'de rekabetçi konumdadır. Bu sektör, AB'nin birçok ülkesinde mevcuttur ve çok çeşitli ürünlerin üretildiği bir sektördür. Sektör genelinde, Almanya dışında yaygın olarak 10 ve daha az çalışana sahip mikro işletmeler faaliyet göstermektedir. Bu küçük ve genellikle aile işletmeleri niteğindeki KOBİ'ler, sektördeki işletmelerin %80'ini temsil etmektedir; ayrıca söz konusu işletmeler, otomotiv ve inşaat gibi diğer sektörlerin alt tedarikçiliğini de yapmaktadırlar. Sektördeki istihdam oranı yüksektir, AB-27 üye ülkelerinin üretimdeki toplam iş gücünün %12'den fazlası bu sektörde istihdam edilmektedir. Diğer taraftan, sektör AB ülkelerinde üretilen katma değerın %10'una tekabül etmektedir.

2006 yılı verilerine göre Almanya, madenî eşya sanayi ürünlerinin en büyük üreticisidir (~%25); diğer büyük üreticiler ise sırasıyla İtalya (%20), Fransa (%13), İngiltere (%9) ve İspanya'dır (%9) (AB-5 ülkeleri). AB-27 üye ülkeleri arasında, sektörde yaratılan katma değer %77'si; Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere ve İspanya tarafından meydana getirilmiştir (en yüksek katma değer Almanya [%27] tarafından sağlanmıştır; ikinci sırada ise İtalya [%18] yer almaktadır). Bu 5 ülke, sektörde AB'nin ihracat ve ithalatının %50'sinden fazlasını karşılamaktadır. Almanya ve İtalya, hem AB üye ülkeleri hem de üye olmayan ülkeler için en büyük ihracatçı konumundadır (2008 yılındaki tüm ihracatın %21'i Almanya, %13'ü ise İtalya tarafından karşılanmıştır). Metal işleme ve ürünlerinin %50'si Almanya ve İtalya'da üretilmektedir.^{14&15}

Otomotiv sektörü (otomotiv üreticileri, tedarikçiler ve satış sonrası bakım ve yedek parça), 12 milyon üzerinde istihdam ettiği çalışan ve ticaret dengesine yaptığı 90 milyar avro (2011 yılı değerleri) katkı ile Avrupa ekonomisi için en önemli sektörlerden biridir. Bununla birlikte, özellikle hacim olarak büyük olan Batı Avrupa otomotiv pazarı, olgunlaşmaya başlamış ve yakın zamanda gerilemiştir. Buna karşılık, son yıllarda Doğu Avrupa ülkeleri olan Çin, Rusya ve Hindistan gibi gelişmekte olan pazarların önemi artmaktadır. Bu pazarların önem kazanması sadece yeni otomotiv satışları ile değil, satış sonrası hizmetler ile de ilgilidir. Satış sonrası hizmetlerin kârlılığının cazibesi ve yüksek kâr marjı, bu hizmetleri, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin gündeminde tutmaktadır. Satış sonrası hizmetler, geniş bir kapsama sahiptir ve otomotivin ilk satışından sonra yaşam evresini tamamlayana kadar olan bakım ve onarım faaliyetlerinin tamamını kapsamaktadır. 2007 yılında, Avrupa otomotiv üreticileri ve tedarikçilerinin kârlarının yaklaşık yarısı, satış sonrası hizmetlerden elde edilmiştir. Avrupa satış sonrası hizmetlerinin değerinin 150 milyar avro seviyesinde olduğu tahmin edilmektedir. Bu değer %17'si Almanya'da, %12'si ise İtalya'da elde edilmektedir.

Otomotiv sektörünün gelişmiş olduğu ülkelerden Almanya, özellikle orijinal yedek parça ve profesyonel satış sonrası hizmetler (bakım, onarım vb.) bakımından sadece AB'nin en profesyonel ülkelerinden biri olmanın yanında, dünya sıralamasında da önemli bir yere sahiptir. Bu çerçevede Almanya; otomobil başına harcanan bakım ücreti (örneğin, Almanya'da ortalama 500 avro iken Polonya'da 230 avro civarındadır), otomobillerin yaşının diğer ülkelere göre daha genç olması (örneğin, Almanya'da 8 iken Polonya'da 14), bağımsız işletmelerin birleşerek kurumsallaşma yolunda olmaları, küresel üretici sayısının fazlalığı, AB çapında ortalamada en büyük tamirhane ölçeğine sahip olması ve uzmanlaşmış zincirlerin yine AB çapında en yüksek oranda olması nedeni ile AB'de iyi ülke örneği olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, ilişkili endüstriler (otomotiv ve orijinal yedek parça üretimi gibi) ile ilgili hususlar ele alındığında Almanya, Avrupa'nın en olgunlaşmış piyasası olarak nitelen-

¹⁴ Ecorys (2009), 'FWC Sector Competitiveness Studies – Competitiveness of the EU Metalworking and Metal Articles Industries'

¹⁵ European Commission Report (2010), Spotlight on Europe's "invisible" Sector: The Metalworking and Metal Articles Industries.

dirilmektedir. Bu arada, ülkede küreselleşmiş otomobil üreticilerinin varlığı da bu durumu destekleyen bir husus olarak düşünülmektedir.^{16&17}

Otomotiv konusunda özellikle inovasyon, motor geliştirme, tasarım ve emniyet sistemleri gibi konularda yetkinliklere sahip Alman otomotiv sektörü, 2014 yılı itibarıyla Avrupa toplam otomobil üretiminin %30'unu ve toplam otomobil satışlarının ise %20'sini tek başına gerçekleştirerek Avrupa piyasasında lider konumda bulunmaktadır.¹⁸ Almanya, Batı Avrupa'da otomobil orijinal yedek parça (OEM) üreten 43 tesisi ile Avrupa OEM piyasasının %51'ini oluşturmaktadır. 2013 yılında Almanya otomotiv sanayisi 55 milyar avroluk AR-GE harcaması ile, ülkedeki toplam imalat sanayi AR-GE harcamalarının %33'ünü tek başına yapmış olduğu için sektördeki teknoloji yatırımlarının da oldukça önemli boyutta olduğu düşünülebilir. 2013 yılında otomotiv sektörüne yapılan toplam değer, 13,45 milyar avro iken, bu rakam 2014 yılı için %4,8'lik artışla 14,1 milyar avroya çıkmıştır.¹⁹ 2014 yılı itibarıyla taşıt üretim miktarı Almanya'daki imalat sektörünün %4,1'ini oluşturmuştur.²⁰

Almanya'da orta ölçekli yedek parça tedarikçileri -ki bunların önemli bir bölümü aile işletmesi konumundadır- satış sonrası hizmetler sektöründe önemli bir rol oynamaya başlamışlardır. Bu tür işletmeler sadece sayıca artmamış, aynı zamanda rekabet ortamında tutunabilmek için çalışan sayılarını, etkinliklerini, teknoloji seviyelerini ve uluslararası konumlarını da iyileştirmişlerdir. Otomotiv değer zinciri içerisinde bulunan bu tür işletmeler, biraz sonra da belirtileceği üzere birbirleri arasında güvene dayalı işbirlikleri de yapmaya başlamışlardır. Anılan bu tür işbirlikleri bu değer zincirinin belirleyici bir faktörü olarak da görülmektedir.

Almanya'daki taşıt sayısı oldukça fazladır ve satış sonrası hizmetler için de 2011 itibarıyla yılda ortalama 500 avro harcanmaktadır. Yaşça genç olan bu taşıt filosu aynı zamanda değiştirilme sıklığı en fazla olan filo olarak nitelendirilmektedir. Tahmini rakamlara göre 2015 yılında Almanya'da yollardaki araç sayısının 44,4 milyon civarında olduğu öngörülmektedir. Bu arada Almanya, eski arabaları sadece kullanmaya devam etmemekte; gerekirse 2. el olarak ihraç da etmektedir. Yedek parça ve aksesuar, satış sonrası talebin %30 ve %20'sini oluşturmaktadır.

2011 yılı itibarıyla Almanya'da yedek parça satışları 38 milyar avroluk bir hacme ulaşmıştır. Yedek parça piyasası içerisinde, OEM'ler, OES'ler (bağımsız yedek parça tedarikçileri), yedek parça toptancıları, yetkili servis zincirleri ve bağımsız tamirciler (şahıs firmaları) bulunmaktadır. Bu bağlamda otomotiv sanayisinin daha teknoloji yoğun olması ve otomobillerde teknolojik ekipmanların daha yoğun olarak kullanılması da satış sonrası tamir hizmetlerinin profilini değiştiren bir olgu olarak belirtilmiştir.

Son yıllarda tamirhanelerde konsolidasyona gidilerek satın almalar yaşanmış olsa bile, bağımsız (şahıs firmaları şeklinde) tamirhaneler Almanya'da artış göstermektedir. Rapora göre tahmini olarak 2015 yılı için bağımsız tamirhanelerin oranı tüm tamirhaneler içeri-

¹⁶ BCG Report (2012), 'The European Automotive Aftermarket Landscape'

¹⁷ Capgemini Consulting (2010), 'The Aftermarket in the Automotive Industry'

¹⁸ <http://www.ixpos.de>

¹⁹ www.vda.de

²⁰ <https://www.corporates.commerzbank.com>

sinde %55 civarında olacaktır.²¹ Buna karşın otomobillerin yeni olmasının tamir ihtiyacını azalttığı da değinilen bir başka konudur. Bunun nedeni ise, tamirhanelerdeki satın alma ve inovatif yaklaşımlar dışında yeni gelişen iş modellerinden biri olarak, parça tamiri yapmadan yedek parça satışı ve değişimi yapılması olarak gösterilmektedir. Yetkili satıcılarda yedek parça tamiri yapılmadan satış oranı 2011 sonu itibarıyla %30'dur. Aynı çerçevede altı çizilen bir başka olgu da araç yaşı arttıkça yetkili servisler veya "zincir" olarak nitelendirilen işletmelerden çok, bağımsız tamirhanelere talebin arttığı yönündedir. Bu kapsamda; müşterilerin aracın yaşı arttıkça tamirci değiştirme eğiliminden çok, aynı tamirhane ile devam etmeyi tercih ettiklerinin altının çizilmesi gerekmektedir. 2012 yılında, Alman satış sonrası hizmetler sektöründe bulunan bağımsız tamirhaneler arasında ilk 10 sırayı alan işletmelerin pazar payı %30'dur. Bir başka deyişle ilk 10 işletme, bağımsız tamir piyasasının üçte birine hâkimdir.²² Konsolidasyon, satış sonrası hizmetlerde rekabet dengelerini değiştiren bir olgu olarak görüldüğünden, gelecekte birleşme dışında kalan işletmelerin piyasada kalabilmeleri için daha fazla çaba göstermeleri gerektiğinin altı çizilmektedir. Satış sonrası piyasanın artan popülerliği de sektöre dışarıdan girişi hızlandırmış ve farklı sektörlerden işletmeler, satış sonrası hizmetler piyasasına girmeye başlamışlardır. Müşterilerini anlaşmalı servislerine veya tamirhanelerine yönlendiren sigorta şirketleri, bunların başında gelmektedir. Bunun dışında yukarıda belirtilmiş olan teknoloji olgusu, aynı zamanda izleme sistemlerinin taşıtlara entegrasyonunu da hızlandırdığı için filo satışları ve bağlı satış sonrası hizmetlerinin de arttığı görülmektedir.²³

Konsolidasyonun yanı sıra, otomotiv endüstrisindeki yeni iş modelleri ile birlikte hem KOBİ'lerin hem de büyük şirketlerin birlikte faaliyet gösterdiği sektörde AR-GE ve inovasyona dayalı bir yapının bulunması, sektördeki bilgi yoğunluğuna dayalı faaliyetlerin de artmasının önünü açmıştır. Bu çerçevede araştırma kuruluşları, üniversiteler ve işletmeler ortak çalışmalar yürütmeye başlamışlardır. Bu çalışmalar genellikle yeni ürün ve süreç geliştirme çalışmaları olarak belirtilebilir. Araştırma çalışmalarının yanında farklı oluşumlar da gündeme gelmektedir; inovatif kümelenmeler de bunlardan biridir. Bu kümeler uluslararası alanda tanınmış kümelerdir ve bilim, eğitim olgusu çerçevesinde, üreticileri ve OEM'leri de bir araya getiren bir yapıya sahiptirler. Küme kapsamında, malzeme bilimi, mekatronik, makine mühendisliği, üretim süreçleri ve mikroelektronik gibi konulara odaklanılmaktadır. Kuzey Ren Westfalia Otomotiv Kümesi; Hannover-Braunschweig-Göttingen-Wolfsburg Otomotiv Kümesi; Stuttgart Otomotiv Kümesi; Münih Otomotiv Kümesi), OEM'lere Yakın Kümeler (Berlin, Magdeburg Bölgesi-Doğu Alman Otomotiv Kümesi-ACOD), Almanya'daki otomotiv kümelenmelerine örnek oluşturmaktadır.

Kümeler konusu içerisinde, ağ yapılarının yanında Alman Otomobil Endüstrisi Birliği (Verband Der Automobile Industrie-VDA) gibi ülke çapında otomotiv sektörünü yönlendiren kurumlar da bulunmaktadır. VDA, aslında, Almanya'daki en büyük tedarikçi ağıdır. Özellikle küçük ölçekli firmalar, bölgesel alanda yoğunlaştığı için VDA, Almanya'daki tedarikçi kümeler ile yakın iletişim hâlinde olarak küçük ölçekli işletmeler arasındaki iş birliği

²¹ Bu oran 2012 yılında %50 civarı olup Fransa'daki orana yakındır.

²² <https://www.bcg.com/documents/file111373.pdf>

²³ http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_Automotive_Insights_02_20130702.pdf

ve ortak faaliyetler gibi konuları desteklemekle birlikte; bölgesel temelde diyalogun güçlendirilmesi noktasında Federal Hükümet ile Ekonomi Bakanlığının temsilcileri ve küme liderleri arasındaki bilgi değişimine de aracılık etmektedir. Ayrıca bu konu çerçevesinde www.auto-world.org adında bir veri tabanı da oluşturulmuştur. Bu veri tabanında listelenen işletmeler, birden fazla dil seçeneği, eyalet, şehir veya isim temelinde dünya çapında sorgulanabilmektedirler.²⁴

Diğer taraftan, Alman metal sektöründe de, Brandenburg Metal Kümesi önemli bir kümelenmedir. Ayrıca yerel şirketlerin örgütlendiği metal sektörü ile ilgili ağlar da mevcuttur (Güney Brandenburg ARGE Metal ve Elektrik Endüstrisi, Metal İşleme ve Çevre Mühendisliği Yetkinlik Ağı, Barnim Metal Ağı, Wirtschaftsforum Prenzlau e.V. - WFP).

Güney Kore ise, kişi başı otomobil sayısının en yüksek olduğu ülkelerden biridir. Bunun yanında otomotiv konusunda diğer ülke menşeli şirketlerin yatırım yaptığı bir ülke konumundadır. Ülkedeki üreticiler ülke yedek parça ihtiyacının tamamına yakınına karşılayabildikleri gibi bu parçaların bir bölümünü ihraç da etmektedirler. Satışları, ülke genelindeki satışların %95'ine tekabül eden dört üreticiye (Hyundai, Kia, GM Daewoo, Ssangyong) otomotiv parçaları tedarik eden 1.300 civarında yerel işletme bulunmaktadır.²⁵ Almanya ve İtalya'da olduğu gibi, Güney Kore'de de büyük ölçekli küreselleşmiş otomobil firmaları bulunmaktadır. Bu çerçevede Güney Kore'nin, Almanya örneğine benzer olarak satış sonrası hizmetlerin kurumsallaşmış olması ve uzmanlaşmış zincirlerin yine çok yüksek oranda olması nedeni ile incelenmesinin uygun olduğu değerlendirilmiştir. Bununla birlikte, ilişkili endüstriler (otomotiv ve orijinal yedek parça üretimi gibi) ile ilgili hususlar ele alındığında dünyanın en olgunlaşmış piyasalarından biri olarak nitelendirilmektedir.

Güney Kore'de, 2013 yılı verilerine göre, otomotiv toplam pazar payının yaklaşık %12'sini ithal edilen araçlar oluşturmaktadır. Güney Kore'de üretilen araç sayısı; 2011 yılında 4,66 milyon, 2012 yılında 4,56 milyon, 2013 yılında ise 4,52 milyondur. 2013 yılında üretilen bu araçların; 3,45 milyon adedi Hyundai ve Kia tarafından, 782.721 adedi GM tarafından ve 129.638 adedi ise Renault tarafından üretilmiştir. 2013 yılı verilerine göre, Güney Kore'de satılan araç sayısı 930.910 adettir. Bu bilgilerden de anlaşılacağı üzere, Güney Kore, dünyadaki en büyük otomobil üreticilerinden biridir; bu nedenle otomotiv pazarı oldukça rekabetçidir. 2013 yılında, otomobil üreticilerinin 898 birincil tedarikçisi bulunmaktadır. Bunlar arasından, 347 işletme Hyundai'nin, 332 işletme Kia'nın ve 322 işletme GM-Kore'nin tedarikçileridir. Güney Kore'ye yapılan yedek parça ihracatında Çin ilk sırada yer almaktadır; bununla birlikte ihraç edilen parçaların çoğunluğu da Asya veya Avrupa menşeli ürünlerdir. 2013 yılı için Güney Kore'nin ithal ettiği otomotiv yedek parçalarının toplam değeri yaklaşık 10,5 milyar ABD doları seviyesindedir (ITA, 2015).

Güney Kore'de otomobil üretim sektörüne hitap eden iki dernek bulunmaktadır. Bunlar arasından, "Kore Otomobil Üreticileri Derneği (Korea Automobile Manufacturers Association – KAMA)", Hyundai ve Kia gibi büyük üreticilere yönelik bir dernek statüsündedir. Diğer dernek, "Kore Otomotiv Parçaları Derneği (Korea Automobile Parts Association – KAPA)" ise otomobil yedek parça üretimi ile ilgilidir ve KOBİ'lere yöneliktir.

²⁴ www.vda.de

²⁵ KPMG Report (2005), 'Automotive and Components Market in Asia'

Güney Kore’de bulunan yaklaşık 20 milyon adet otomobilin sadece %5’ini yabancı marka araçlar oluşturmaktadır. Otomobil yedek parça sektöründe, Hyundai Motorlu Araçlar Grubunun²⁶ bünyesinde bulunan Hyundai Mobis şirketi en büyük üreticidir. Bu şirketin yanı sıra, yabancı marka araçların yedek parça üretimlerini yapan GM, VW, Toyota ve Bosch şirketleri de bulunmaktadır. Bu şirketlerin üretimlerinin yanı sıra, Almanya, ABD ve Japonya’dan yedek parça ithalatı yapılmaktadır. Özellikle, Almanya’dan gelen ürünlerin Türkiye’de üretilmesi de dikkat çekmektedir. Yabancı marka araçların yedek parçaları ile ilgili çok fazla olmasa da bir talep mevcuttur, ancak bu talebi karşılayacak bir üretim kapasitesi bulunmamaktadır (KAPA Toplantı Notları).

Kore Otomotiv Sanayi Kuruluşları Birliği (Korea Auto Industries Coop. Association – KAICA) verilerine göre, 2014 yılı için Kore’de otomotiv yedek parça sanayisinin toplam 72.829 milyon ABD doları olan satışının 49.372 milyon ABD doları değerindeki satışı, Orijinal Ekipman Üreticileri tarafından gerçekleştirilmiş; 20.495 milyon ABD doları değerinde ihracat yapılmış ve sadece 2,962 milyon ABD doları değerindeki satışlar diğer işletmeler tarafından gerçekleştirilmiştir.

Güney Kore’de yaklaşık son 10 yıla kadar, otomotiv yedek parça sanayisi Hyundai ve Kia gibi büyük şirketler tarafından yürütülmüş; bu şirketler, Güney Kore piyasasının tamamında bu sektörde tekel oluşturmuştur. Bu çerçevede, Güney Kore otomotiv üretiminde dünyada 4. sırada yer almasına rağmen, otomotiv yedek parça üretimi değerlendirildiğinde, Hyundai Mobis gibi birkaç şirketin, sadece yedek parça üretimi yaptığı görülmektedir. Bu bağlamda otomotiv üretimi ile karşılaştırıldığında rekabet bakımından oldukça geride kalmış bir sektördür. Güney Kore Hükümeti bu durumu iyileştirmek için bazı kurumların kurulmasını sağlayarak, bu kurumlara destek olmaktadır (KAPA Toplantı Notları).

Diğer taraftan, sadece bakım onarım, tamirat ile ilgili faaliyet gösteren yaklaşık 50.000 işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin %10’una tekabül eden 5.000 tamirathanede, aracın genel gövdesindeki büyük parçalar ile ilgili tamir hizmeti sunulmaktadır. Diğer %90 oranındaki işletmede (car-center olarak adlandırılmaktadır) ise küçük parçaların tamiri yapılmaktadır (KAPA Toplantı Notları).

Bu çerçevede, esnaf ve sanatkârlar özelinde makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü projesi kapsamında yer alan madenî eşya ve makine alt sektörü için Almanya’nın, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için ise Almanya ile birlikte Güney Kore’nin de incelenmesinin sektöre yönelik geliştirilen faaliyetlerin ve sektör dışında mikro ve küçük ölçekli işletmelere yönelik politikaların belirlenmesi ve sektörün rekabetçiliğinin geliştirilmesi için örnek oluşturacağı değerlendirilmiştir.

Almanya’da Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler ve Zanaatkarlık:

Almanya’da KOBİ’ler, 2014 yılı itibarıyla 500 milyon avroluk net satış oranına sahip 3,67 milyon işletmeden oluşmaktadır. Tüm işletmelerin %99,95’ini oluşturan KOBİ’ler, bu şekilde Alman ekonomisinin bel kemiği konumundadır. Almanya’da mikro ölçekli şirketle-

²⁶ KAPA’da yapılan toplantıda, Hyundai Otomotiv’in hem hizmet hem de yedek parça tedarigi için birlikte çalıştığı yaklaşık 5.000 işletme bulunduğu belirtilmiştir.

rin oranı %34'tür. Bunun dışında kalan büyük ölçekli şirket sayısı ise 1.800 civarındadır. KOBİ'ler toplam şirket yatırımlarının %45'ini yapmakta (bu rakam yaklaşık 158 milyar avro civarındadır) ve 29,1 milyon kişiye istihdam olanağı sağlamaktadır. Aynı zamanda KOBİ'ler öğrencilerin %89'una eğitim olanağı da sunmaktadır.

KOBİ'lerin net satış rakamları göz önüne alındığında ise, %87'sinin yıllık net satış hacminin 1 milyon avronun altında olduğu ve yıllık satış hacmi 50 milyon avronun üzerinde olan KOBİ oranının ise %1 civarında olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin %30,5'u hizmet, %17,4'ü ticaret, %16,6'sı diğer hizmet, %10,3'ü üretim, %7,3'ü inşaat, %5,9'u diğer üretim, %4,9 ulaştırma ve haberleşme, %4,1'i finans, %3,1'i de sağlık ve yemek hizmetleri sektörlerinde faaliyet göstermektedir. KOBİ'lerin 2014 yılı itibarıyla özkaynak kullanım oranı %29,7'dir. Bu oran 2002-2014 yılları arasında %11'lik bir artış göstermiştir. Daha büyük ölçekli KOBİ'ler küçük olanlara göre daha fazla özkaynak kullanmaktadırlar. Yurt dışına da açılan KOBİ'ler ise, toplam cirolarının %27'sini yurt dışı faaliyetlerinden elde etmektedirler. Bu tür KOBİ'lerden en fazla inovasyon faaliyetinde bulunanlar %65'lik bir oranla üretim sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerdir.²⁷

Zanaat alanı (sanatkâr işletmeleri), Almanya'nın çok yönlü bir ekonomi alanını teşkil etmekte ve küçük ve orta ölçekli işletmeleriyle Alman ekonomisinin merkezini oluşturmaktadır. 2014 yılı itibarıyla esnaf odalarında ve zanaat benzeri işletme odalarında (sanatkâr odalarında) kayıtlı bulunan işletmelerin²⁸ sayısı, yaklaşık 1.007.000 civarındadır. Bu işletmelerin sayısı 2004-2014 yılları arasında ortalama yıllık %1,75'lik bir artış göstermiştir. Sektörde yaklaşık 5,38 milyon kişi çalışmakta olup 371.000 çırak, kalifiye bir mesleki eğitim almaktadır. Böylece Almanya genelinde tüm çalışanların yaklaşık %12,6'sı ve tüm mesleki eğitim öğrencilerinin yaklaşık %27,3'ü zanaat alanında istihdam edilmektedir. 2014 yılında zanaat alanında yapılan ciro, yaklaşık 533 milyar avro (KDV hariç) seviyelerine ulaşmıştır. Aynı yıl için zanaat işletmelerinin sağladığı katma değer 497,3 milyar avro ile toplam katma değer yaklaşık %7,9'una karşılık gelmektedir.²⁹ Alman zanaat sektörü, bireysel tüketici, sanayi, ticaret ve kamu sektörlerine yönelik geniş bir çerçevede çok yönlü ve yüksek kaliteli ürün ve hizmetler sunmaktadır. Bireysel müşteri isteklerinin karşılanması yönünde işletmeler daha esnek yaklaşımları da benimsemektedirler.

Almanya'da zanaat işletmeleri, kaliteli ve çeşitlendirilmiş ürünler sunan pek çok kalifiye üreticiden oluşmaktadır. Bu işletmelerin faaliyet alanları, yapı ve iç dekorasyon ürünleri imalatı, elektrik ve metal ürünleri imalatı, ahşap ve plastik ürünleri imalatı, el yapımı tekstil, deri ürünleri imalatı, sağlık ve vücut bakım ürünleri ile kimyasal, temizlik ürünleri imalatı ve grafik tasarım alanlarını kapsamaktadır. Almanya'da esnaf kuruluşları zanaatkâr odaları ve zanaatkâr konfederasyonları olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.³⁰

²⁷ <https://www.kfw.de/migration/Weiterleitung-zur-Startseite/Homepage/KfW-Group/Research/PDF-Files/The-SME-sector-in-Germany.pdf>

²⁸ Almanya'da 2013 verilerine göre 5.16 milyon zanaatkâr bulunmaktadır. 2014 yılı itibarıyla ise 417,316 çırak bulunmakta ve zanaat işletmelerinde çalışan bu çıraklar toplam çırakların %28,6'sını oluşturmaktadır.

²⁹ www.zdh.de

³⁰ The Skilled Crafts in Germany, Alman Zanaatkârlar Konfederasyonu

Almanya’da KOBİ’ler ve zanaat işletmelerine özel olan politikalar, bu tür işletmeler için tasarlanan ve yürütülen programlar aracılığı ile uygulanırken, zanaat işletmelerinin kamu ile ilişkileri de ortaya çıkmaktadır. Daha önce genellikle ülke bazında (eyaletler veya Federal Hükümet gibi) finanse edilen bu tür programlarda son yıllarda üyelik gerektiren kuruluşlar (ÜGK- birlikler, odalar gibi) da bir fon kaynağı hâline gelmiştir. Bu yönde, Alman hükümetinin merkezî kanalından gelen ve yeni girişimlere (start-up) veya mevcut KOBİ’lere danışmanlık hizmetleri sağlayan programlarına, ÜGK’lar da dâhil edilmeye başlanmıştır. Buna bir örnek vermek gerekirse, Alman Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen ve KOBİ’lere danışmanlık için eş finansman sağlayan “Bafa” programının yürütülmesinde Alman Sanayi ve Ticaret Odası da rol almaktadır. Yerel bazda yürütülen diğer programlarda ise, sanayi ve ticaret odalarının yanında zanaatkâr odalarının da, ilk temas noktası olma ve ihtiyaç duyulan danışmanları hızlı şekilde harekete geçirmede aktif rol oynadığı görülmektedir.

Benzer bir durum AB fonlarının kullandırılmasında da görülmektedir. Bu fonların kullandırıldığı programlarda, ölçütlerin bireysel paydaşlar ile hükümet arasında yapılan müzakereler çerçevesinde uygulanmasının altı çizilmektedir. Burada yine ÜGK’lar devreye girerek hükümet kanalından gelen fonların kullandırılmasına destek vermektedirler. Bu yaklaşımın mikro, küçük ve orta ölçekte işletmelerin desteklenmesine yönelik olduğu açık bir olgudur. Almanya’da mikro, küçük ve orta ölçekte işletmelerin desteklenmesi odalar, sektörel birlikler ve kamu ile AB olmak üzere 3 farklı seviyede gerçekleşmektedir.

Odaların sağlanan finansmana ek olarak vermiş oldukları danışmanlık hizmetlerinin içeriği ve kapsamının, oda üyesi işletmelere önemli bir katkı sağladığı düşünülmektedir. Ülkemizde odaların mikro ve küçük ölçekli sanatkâr işletmeleri şeklindeki üyelerine sağladığı eğitim ve diğer hizmet içeriklerinin, pazarın öngördüğü koşullara göre artırılması ve ülkemizde bu tür işletmelere sağlanan fonlara ulaşım konusunda daha fazla destek sağlaması önerilmektedir. Bu bağlamda ilk olarak, bu esasların geliştirilmesi için odalarla iş birliği ile, yapılacak proje sayısının artırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. İkinci olarak, Almanya’da sağlanan finansal destek mekanizmalarına bakıldığında ise ülkemizde esnaf ve sanatkârlara sağlanacak teşviklerin geliştirilmesi açısından örnek alınabilecek iki adet mekanizma olduğu görülmektedir. Bunlardan birincisi, girişimci olmak isteyenlere verilen teşviklerdir. Bu kapsamda, ülkemizde esnaf ve sanatkârlığın özendirilmesi için belirlenecek meslek gruplarına yönelik olarak girişimcilik hibesi şeklinde tasarlanabilecek teşvik mekanizmaları oluşturulabilir. Bunun yanında, mevcut işletmeler için yine “girişimci danışmanlık teşviki” formatında bir teşvik mekanizması tasarlanarak Etnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri aracılığı ile kullandırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

Almanya’da mesleki eğitime ve meslek edindirme çalışmalarına, akademik eğitime ve üniversite sonrası kariyere bir alternatif teşkil edecek kadar önemli bir konu olarak yaklaşılmaktadır. Alman Zanaat Kanunu’nda, bir zanaat işletmesi açabilmek için geçilmesi gereken eğitim sistemi aşamalarının hangileri olacağı hükme bağlanmıştır. Bir başka ifadeyle, Alman Zanaat Kanunu zanaat mesleği için gereken eğitimin çerçevesini çizmektedir. Bunun yanında, ruhsatlandırma ve işletme kurma süreci gibi birtakım unsurların da hangi aşamaları takip edeceği yine aynı Kanun’da belirtilmiştir. Bu durum, Almanya’da geleneksel olarak

mesleki eğitime ve sanatkârlığa verilen önemin bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Sadece çıraklık eğitiminde değil, ustalık eğitiminde de aktarılan içeriğin çeşitliliği, programların bütünsel bir yaklaşım ile değişen piyasa şartlarına uygun hâle getirildiğini göstermektedir.

Zanaat işletmelerinin yetkinliklerinin artırılması için, Almanya'da gözlemlenen kümeleme gibi iş birliğine yönelik çalışmaların yoğunlaştırılması da ayrıca faydalı olacaktır. İşletmeler bu iş birliği ile hem birbirleri arasında hem de meslek kuruluşları ile çeşitli konularda bilgi alışverişinde bulunabilecek ve kaynakları paylaşabileceklerdir.

Almanya'da zanaat sektörüne yönelik ya da bu sektörün dolaylı olarak paydaşı konumunda olduğu eylem planları aşağıda açıklanmıştır.

2015-2017 Zanaat Aksiyon Programı: 13 Ocak 2015 tarihinde, bu tarihten itibaren 3 yılı kapsayacak bir çalışma paketi kararlaştırılmıştır. “Zanaat aksiyon programı” olarak adlandırılan bu paket, orta vadede zanaat işletmelerinin performans ve rekabet kapasitelerini artırmaya yönelik 32 somut tedbir içermektedir. Bu tedbirler, kamu ihalelerine katılımı bürokrasinin azaltılması ve zanaat işletmelerinin kalifiye eleman eksikliğinin giderilmesi başlıklarını kapsamaktadır.

Zanaatkâr İşletmelerinin Dijitalleşmesi: Almanya'da, sadece zanaatkârlık sektörü için değil, aynı zamanda ülke genelindeki tüm işletmelerin dijitalleşme ölçütlerini içeren “2014-2017 Dijital Ajanda”ya göre, “Endüstri, 4.0”³¹ KOBİ'lerin uyum sağlayabilmeleri için belirli hedefler belirlenmiştir. Bu hedefler genel bir perspektifle ortaya konulmuş ve esnaf, zanaatkâr ya da sektör ayrımı yapılmamıştır.

Sonuç olarak, Alman hükümetinin KOBİ ve zanaat işletmelerine yönelik politikalarında odalar ve birliklere verilen özel rolün ön plana çıktığı görülebilir. Bu bağlamda, odalar ve birliklerin görevleri; fonlara erişim sağlanması noktasında bilgilendirme ve erişimi destekleme, ödeme planlarının oluşturulması için danışmanlık sağlama, işletme finansmanı konusunda eğitim ve seminer faaliyetleri düzenleme ve bireysel danışmanlık hizmetleri sağlamak olarak sayılabilir. Bu kapsamda Almanya'da bazı zanaatkâr odaları, üyeleri için kendi kredi garanti mekanizmalarını da oluşturmuş durumdadırlar.³²

Güney Kore'de Küçük, Orta ve Mikro Ölçekli İşletmeler:

Güney Kore'nin KOBİ politikalarının ağırlık noktasını KOBİ'lere yönelik teşvik politikaları oluşturduğundan, son zamanlarda KOBİ'lere dair tanımlamalarda da değişikliğe gidilmiştir (KBIZ Toplantı Notları). Güney Kore'de, mikro ölçekli işletmeler için yasal bir tanımlama mevcut değildir; faaliyet gösteren sektöre göre farklılık gösterse de genellikle 5'ten az çalışanı olan işletmeler mikro ölçekli olarak değerlendirilmektedir. KOBİ'lerin küçük ve orta ölçekli olarak ayrımı ile ilgili tanımda, işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektör önem taşımaktadır. Maden, üretim, inşaat, lojistik, basım, telekomünikasyon, işletme yönetimi hizmetleri, tıbbi hizmetler sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin çalışan sayıları 50'den

³¹ Endüstri 4.0 sistemi gömülü yani daha büyük bir sistem içinde belirli kontrol işlevleri için tasarlanmış bilgisayar sisteminden, siber-fiziksel sistemlere geçiş olarak adlandırılan devrimsel yaklaşıma verilen isimdir

³² <https://www.giz.de/en/downloads/giz2013-en-sme-promotion-and-development-germany.pdf>

az; bu sektörlerin dışındaki sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin çalışan sayıları 10'dan az ise, bu işletmeler küçük işletme olarak sınıflandırılmaktadır (KODIT, Toplantı Notları).

Sektörlere göre dağılmış olan işletme sayısı ve işletmelerin kapasitelerine göre belirlenen bu sınıflandırma hâlen bazı kurumlar tarafından kullanılmaktadır. Ancak, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İdaresi (SMBA) ile yapılan toplantıda, KOBİ'lerin sınıflandırılması ve KOBİ kapsamının yeniden belirlenmesi için 2015 yılında İdare tarafından yeni bir tanımlama yapıldığı belirtilmiştir. Bu tanımlamaya göre, işletmelerin yıllık ciroları ve kâr durumlarına göre kriterler belirlenmiştir (SMBA, Toplantı Notları). İşletmenin cirosu, 150 milyon ABD dolarından fazla ise KOBİ kapsamından çıkarılmaktadır. İşletme hizmet sektöründe faaliyet gösteriyorsa, bu tutarın daha altında ciro elde eden işletmeler de, KOBİ kapsamından çıkarılabilmektedir. Diğer bir ifadeyle yine sektörel bazlı olarak cironun değerlendirmesi değişmektedir (KBIZ Toplantı Notları). 2015 yılından itibaren, orta ve küçük işletmeler ciro ile, mikro ölçekli işletmeler ise istihdama göre sınıflandırılmaktadır. Üretim sektöründe faaliyet gösteren, 10 kişi ve altında istihdama sahip işletmeler, mikro ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir (SMBA, Toplantı Notları).

Güney Kore'de KOBİ'ler için 99-88 tabiri kullanılmaktadır. Buna göre, ülkedeki işletmelerin %99'unu KOBİ'ler oluşturmakta ve genel olarak Kore'de çalışanların %88'i de KOBİ'ler tarafından istihdam edilmektedir (KBIZ Toplantı Notları).

Güney Kore'de, toplam sayıları 3 milyondan³³ fazla olduğu tahmin edilen işletmelerin %99'u küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Bu işletmelerin %96'sı 50'den az çalışanı olan küçük işletmelerdir. Toptancılık ve perakendecilik, oteller ve restoranlar ile finans sektörlerinde, 10'dan az çalışanı olan işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Özellikle yerel hizmet sektöründe, her yıl binlerce yeni küçük işletmenin kurulması, işletme sayılarının fazlalığına neden olmaktadır. Bunun sonucunda, işletmelerin kapanma oranları yüksektir; yeni işletmelerin sadece %30'u 5 yıldan uzun bir süre faaliyetlerine devam etmektedir.

Diğer taraftan KOBİ sektörünün neredeyse tamamı çok küçük işletmelerden oluşmaktadır. Çoğu işletme sahibinin girişimcilik hevesi olmadığı için, orta ölçek veya büyük ölçek seviyesine ulaşan az sayıda (sadece %0,07) işletme mevcuttur. Güney Kore'de KOBİ sektörü diğer gelişmiş ülkelerin KOBİ sektörlerinin gelişmişlik düzeyinin altındadır.

Güney Kore'de bir KOBİ'nin kurulması oldukça basittir. İşletme sahibi, hangi sektörde nasıl bir kapasitede bir iş yapacağına karar verdiğinde herhangi bir vergi dairesine giderek vergi mükellefi olmakta; eğer sicilinde bir sorun yoksa kendisine hemen bir iş yeri numarası ve vergi numarası verilmektedir (KBIZ, Toplantı Notları).

Güney Kore'deki büyük şirketler, daha verimli ve daha küresel olmakla birlikte, ülkede daha az sayıda çalışan istihdam etmeye ve ülke dışında daha hızlı gelişmeye yönelmişler ve bunun sonucunda yerel istihdamdaki payları %18'den %12'ye gerilemiştir. Günümüzde Güney Kore'de istihdam, hizmet sektörü ve KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır. Ancak, hizmet işletmeleri ve KOBİ'ler, büyük ölçekli şirketlerin verimliliğinin %35-40'ı seviyesin-

³³ KBIZ ile yapılan görüşmede Güney Kore'de faaliyet gösteren KOBİ sayısının 3.300.000 olduğu belirtilmiştir.

dedir ve Güney Kore'nin büyük şirketlerinin sağladığı yüksek ücretli ve uzun vadeli istihdamı sunamamaktadır.

Ülkedeki hizmet sektöründe, hava ulaşımı, mühendislik ve inşaat alanlarında küresel rekabetçi şirketler olmasına rağmen sektörün çoğunluğunu; lokantalar ve küçük mağazalar gibi düşük katma değer yaratan, genellikle tek kişilik yerel işletmeler oluşturmaktadır. Güney Kore'de çalışanların yarattığı katma değer olarak ölçülen hizmet sektörünün verimliliği, üretim sektörünün sadece %40'ı seviyesindedir ve bu oran ABD, İngiltere ve Almanya'daki seviyelerin %30-57 aşığındadır.

KOBİ'lerin küçük ve verimsiz olarak kalmalarının birçok nedeni bulunmaktadır. KOBİ sahiplerine göre bunun en önemli nedeni, şabollerin (büyük işletme ağları) rekabet üzerindeki etkisidir. Şaboller, kendi grupları içinde alım satım yapmaktadır. Toplam değer bakımından ilişkili şirketler arasındaki ticaret, Almanya'ya göre iki kat daha fazladır. Bu durum, KOBİ'lerin pazara girişlerini, büyümelerini ve verimlilik ve ücret artışı sağlayacak yüksek katma değerli faaliyette bulunmalarını sınırlamaktadır. Güney Kore'de çok uluslu şirketlerin hizmet sektörüne girişleri de az orandadır.

Şaboller kapsamındaki grup şirketlerinin birbirleri arasında ticaret yapmalarının dışında KOBİ sektörü için güçlü bir girişimcilik kültürünün olmaması, küçük işletmeler için destek sisteminin yeterince gelişmiş olmaması ve fonlara sınırlı erişim, daha önemli sorunlar olarak ortaya çıkmaktadır. Güney Kore'de işletme kurulmasına yönelik yüksek bir ilgi olmasına rağmen, girişimcilik oldukça düşük seviyededir. Kendi işini kuran veya küçük bir işletmeyi satın alan girişimciler, bunu ihtiyaçtan yapmaktadır; çünkü bulabildikleri tek istihdam budur ve bu girişimcilerin büyük işletme kurma gibi bir motivasyonları bulunmamaktadır. Bunun yanı sıra, girişimcilik için devlet tarafından sağlanan destekler sınırlıdır. Yeni girişim finansman desteğini kapsayan KOBİ destek politikaları olmasına rağmen, işletme sahiplerinin büyümelerini sınırlandırmaları için güçlü nedenler mevcuttur. İşletmeler, belli bir büyümeden sonra, sosyal sigorta ücret indirimi ve teşviklerden faydalanamamaktadır ve büyük şirketlerin tabi olduğu vergi denetimlerine maruz kalmaktadır.

Güney Kore'deki iş çevresinde, girişimcilik niyeti olan işletme sahipleri için bile küçük işletmelerin büyük şirketlere dönüşümü oldukça zordur. İşletmeleri daha rekabetçi yapacak inovasyon için gerekli AR-GE yatırımlarının fonlanması için KOBİ'ler çeşitli zorluklar ile karşı karşıya kalmaktadır. KOBİ'lerin sadece %2'sinin finansmanı, girişim sermayesi gibi doğrudan sermaye finansmanından karşılanmaktadır. KOBİ'lerin %70'den fazlası banka kredilerini ve %23'ü ise devlet kredilerini kullanmaktadır. Güney Kore, girişim sermayesine erişim sıralamasında 144 ülke arasında 110'uncu sırada yer almaktadır.

Düşük ücretler ve kariyer gelişim potansiyelinin sınırlı olması, KOBİ'lerin yetenekli iş gücüne erişimini zorlaştırmaktadır. Ayrıca KOBİ'ler, çalışanların yetersiz seviyede olan eğitime katkı da sağlayamamaktadırlar. Bunun sonucunda, yerel hizmet sektörleri haricinde KOBİ'ler kronik olarak iş gücü sorunu ile karşı karşıya kalmaktadır. Kore Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Federasyonu tarafından yapılan bir araştırmaya göre, üretim alanında faaliyet gösteren KOBİ'lerin %23'ü iş gücü sorunu yaşadıklarını ve %17'si ise iş gücü sorunu yaşamayı beklediklerini belirtmişlerdir. Federasyon tarafından 2007 yılında yapılan araş-

tırmada, işletme sahiplerine göre büyümelerinin önündeki en önemli nedenler yetenekli çalışan yoksunluğu (%40) ve finansman zorlukları ile yeterli teknolojinin olmaması (%15) olarak belirtilmiştir.

KOBİ'lerin girişimcilik ve inovasyon kabiliyetlerinin olmaması ekonomik ilerlemenin önünde engel oluşturmaktadır. Güney Kore'nin, yüksek katma değerli işler yaratan dinamik bir KOBİ sektörüne ihtiyacı bulunmaktadır. KOBİ sektörünün desteklenmesi için, politika yapımcıların girişimciliği teşvik etmeleri ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyümeleri için destek sağlamaları gerektiği belirtilmektedir.

Yurt Dışı İncelemeler ile İlgili Genel Değerlendirme:

Gerek sektörün Avrupa Birliği ve OECD ülkelerindeki durumu ile ilgili yapılan masa başı kaynak taraması, gerekse yurt dışı inceleme gezilerinden elde edilen bilgiler ışığında bir genel değerlendirme ile Türkiye'ye yönelik bazı çözüm önerileri burada sunulacaktır.

Türkiye'de olduğu gibi Avrupa Birliği, OECD ve inceleme gezisi yapılan ülkelerde de, madenî eşya ve makine alt sektörü ile oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörlerinden oluşan makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe her iki alt sektör oldukça kapsamlıdır ve müşterilere çok çeşitli ürün ve hizmetler sunulmaktadır. Genel olarak her iki alt sektörün de yurt dışında büyümekte olduğu değerlendirilmektedir ve nüfusun artması, kentleşme ve sanayileşme ile birlikte küresel olarak özellikle gelişmekte olan ülkelerde bu sektörde yeni fırsatların oluşması da beklenmektedir.

Sektörde faaliyet gösteren büyük ölçekli şirketlerin yanı sıra, küçük ve mikro ölçekli işletmelerin de, ortaya çıkan olumlu koşullardan faydalanabilmeleri için kendilerine özgü önemli avantajları bulunmaktadır. Sektörde faaliyet gösteren küçük işletmeler büyük ölçüde esnekliğe sahiplerdir. Mikro ve küçük işletmelerin bir diğer avantajı da sipariş üzerine kişiye özgü özel üretim yapabilme yetenekleridir. Bu işletmeler, müşteri tercihlerine cevap veren farklı ürünleri, kısa sürede ve istenilen kalitede üretip teslim etme yeteneğine en fazla sahip olan işletmelerdir; ayrıca müşteriler ile birebir ilişki kurabilmeleri de önemli bir avantaj olarak görülmektedir. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin müşteri ile birebir ilişki kurabilmesi, müşteri ihtiyaçlarının daha iyi anlaşılmasını ve müşterinin üretimin her aşamasına dâhil olabilmelerini sağlamaktadır. Bu durum, sektördeki mikro ve küçük ölçekli işletmeler tarafından müşteri ihtiyaçlarının en uygun şekilde karşılanmasını sağlamaktadır. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin esnekliği (farklı ürünler üretebilme yeteneği) ve müşterilerle olan yakın ilişkileri, onların değişen müşteri ihtiyaçlarına daha çabuk uyum sağlamalarını ve niş pazarlarda aranır olmalarını sağlamaktadır.

Tüm bu avantajlarına rağmen, bu işletmelerin küçüklükleri bazı dezavantajlara da neden olmaktadır. Bu dezavantajlardan en önemlileri AR-GE ve yeni ürün geliştirme faaliyetleri için yeterli zaman ve kaynak ayrılamaması ile ilgilidir. Diğer dezavantajlar ise, bu işletmelerin büyük işletmeler karşısında pazarlık güçlerinin zayıf olması, dış kaynak ihtiyaçlarının özellikle bankalardan kredi yoluyla karşılanması, küçük işletmelerin pazarlama eksiklikleri nedeniyle görünürlüklerinin kısıtlı olması, genç nesillerin mesleğe özendirilmesinde yetersiz kalınması, özellikle çevre, iş sağlığı ve güvenliği ve iş yerlerinin mekânsal standartları ile ilgili mevzuata uyma konusunda sorun yaşamalarıdır.

Gerek yurt dışı ile ilgili kaynak taramalarından gerekse de Almanya ve Güney Kore ülke ziyaretlerinden elde edilen bilgiler ışığında, Türkiye’de esnaf ve sanatkarların rekabet avantajı kazanabilmeleri için, bir taraftan işletmelerin kendilerinin diğer taraftan kamu kurumları ve işletmelerin bağlı bulunduğu örgütlerin (odalar, birlikler vb.) bu sorunlara karşı geliştirilebilecekleri çözümler aşağıda belirtilmektedir.

AB’de küçük işletmelerin sorunlarına yönelik geliştirilen çözüm önerilerinden biri konsolidasyon ve stratejik işbirlikleridir. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin bir araya gelerek birleşme yoluyla büyük işletme hâline dönüşmeleri çok kolay değildir. Bu birleşmeler ile ilgili mali sorunlar (ortaklık oranları, kârın paylaşılması vb.) ile birlikte yönetsel sorunlar da (şirketin yönetiminin kimin tarafından yapılacağı, yeni işletmenin nerede olacağı vb.) ortaya çıkmaktadır. Birleşmeler ile ilgili bu önemli sorunlar aşılsa da, küçük işletmeler en önemli avantajlarından biri olan esnekliği kaybedeceklerdir. Ayrıca, tecrübesizlikleri nedeniyle büyük işletmeler ile rekabet etmeleri de zor olacaktır. Elbette bazı işletmeler konsolidasyonu tercih edebilir ancak konsolidasyondan ziyade, küçük işletmelerin stratejik işbirlikleri geliştirilmesinin daha faydalı olacağı düşünülmektedir.

Konsolidasyonun alternatifi olan stratejik işbirlikleri, bu işbirlikleri içerisinde yer alan işletmelerin önemli rekabet avantajları elde etmelerini sağlayacaktır. Stratejik iş birlikleri ile küçük işletmeler kendilerine özgü avantajlardan faydalanmaya devam ederken, büyük işletmelere karşı rekabette de önemli avantajlar elde edeceklerdir. Bunlardan biri, ortak satın alımlar ile tedarikçiler karşısında maliyet avantajı elde edilmesidir. Bununla birlikte, stratejik iş birlikleri ile küçük işletmeler için maliyetli olan yeni teknolojilerden ortak yararlanabilme imkânı ve ortak pazarlama gibi faaliyetler ile daha etkin olarak hedef kitleye ulaşılması da mümkün olabilecektir.

Küçük ölçekli işletmelerin üye olduğu stratejik işbirliklerinin, büyük ölçekli işletmeler, tedarikçiler, müşteriler, üniversiteler, diğer eğitim kurumları, sektörel kuruluşlar, meslek örgütleri gibi farklı aktörlerin de içinde bulunduğu stratejik ağlara dönüşmesi ile bölgesel rekabetçiliğin artması da söz konusudur. Aslında bu model birçok gelişmiş ülkede uygulanmakta olan kümelenme modelidir. Stratejik ağ yapılanmalarında, lider bir kuruluşun olması ve iş birliği faaliyetlerini yönlendirmesi önemlidir. Burada, özellikle meslek örgütlerinin önemli bir rol üstlenmeleri gereklidir.

Türkiye’de meslek örgütlerinin, esnaf ve sanatkarlar arasında stratejik iş birlikleri geliştirilmesini teşvik edici faaliyetler yürütmesi önemlidir. Esnaf ve sanatkarların ortak ihtiyacı olan ham madde ve diğer malzemelerin tedariki, çalışanlara yönelik ortak eğitim programlarının düzenlenmesi, gençlerin mesleğe özendirilebilmesi amacıyla ortak tanıtımların yapılması, ürünlerin özellikle yurt dışına ortak pazarlamasının yapılması ve ortak teknoloji kullanımı, bu faaliyetlerden bazılarıdır. Almanya’da incelenen kümelenmeler, bu faaliyetler için örnek oluşturmaktadır. Ayrıca, Güney Kore’de olduğu gibi, esnaf ve sanatkarların ürünlerinin kamu kurumları tarafından satın alınmasının sağlanması için de faaliyetlerin odalar tarafından başlatılması gereklidir. Bunun yanı sıra, bu örgütlere; esnaf ve sanatkarların kendilerini ilgilendiren mevzuat değişimleri, kamu kurumları tarafından esnaf ve sanatkarlara sağlanan destekler ve diğer önemli hususlar ile ilgili olarak bilgiye erişim ve bilginin paylaşımı anlamında önemli görevler düşmektedir. Bu nedenle, Almanya’da faaliyet gösteren

meslek odalarının yapısına benzer danışmanlık sisteminin odalarda geliştirilmesinin önemli olduğu düşünülmektedir.

Odaların sadece esnaf ve sanatkârlar arasında değil, diğer büyük işletmeler ile ve ayrıca diğer ilgili kurumlar ile işbirliklerinin geliştirilmesine öncülük etmesi de esnaf ve sanatkârların rekabetçilikleri için önemlidir. Birçok faaliyet alanında büyük işletmelerin tedarikçisi veya satış bayisi olan esnaf ve sanatkârların, bu işletmeler ile daha fazla iş birliği yapmasının sağlanması amacıyla odalar tarafından çalışmalar yürütülmelidir. Diğer taraftan, mesleki eğitim merkezleri ile çırak istihdamı ve üniversiteler ve araştırma merkezleri ile de yeni ürün geliştirilmesi amacıyla işbirliklerinin tesis edilmesi önemlidir. Ayrıca Güney Kore otomotiv yedek parça kalite onaylama sistemine benzer olarak, esnaf ve sanatkârların ürün veya hizmetlerinin kalite onaylarının yapılması ile ilgili çalışmalar da odalar tarafından başlatılmalıdır.

Ortak iş birliklerinin geliştirilmesinde odalara düşen önemli görevlerin yanı sıra, kamu kurumlarının da, bu iş birliklerinin teşvik edilmesi için öncelikle ESKKK'lar ve diğer kamu kurumları aracılığıyla esnaf ve sanatkârlara sağlanan bireysel desteklerin ortak iş birliklerinin için çeşitlendirilmesini sağlamasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

Küçük işletmelerin dezavantajlarının ortadan kaldırılması veya azaltılması amacıyla, kamu kurumları tarafından geliştirilebilecek diğer çözümler de mevcuttur. Bunlardan biri, bu işletmelerin uygun finansmana erişimlerinin sağlanabilmesi için özgün bir finansal sistem oluşturulmasıdır. Türkiye'de esnaf ve sanatkârların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Sistemi önemli bir araçtır. Bu sistem esnaf ve sanatkârların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında oldukça etkin bir sistemdir, buna rağmen esnaf ve sanatkârlara sağlanan kredi çeşitleri sınırlıdır. Bu nedenle, özellikle Güney Kore'deki sarı şemşiye müşterek yardım fonuna benzer bir fon sisteminin geliştirilerek finansal zorluk yaşayan işletmelere destek olunması ve bununla birlikte inovasyon ve ortak işbirliklerine yönelik fonlar geliştirilerek kredi çeşitliliğinin artırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca Güney Kore'deki kredi garanti fonuna benzer bir sistemin KGF bünyesinde yürütülmesinin de esnaf ve sanatkârların finansman zorluklarının aşılması için önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan, küçük işletmelerde çalışmayı teşvik etmek amacıyla Güney Kore'deki çalışan ve işletme sahiplerinin ortak katıldığı performans teşvik fonlarına benzer fonların oluşturulması ile ilgili çalışmaların yürütülmesinin, küçük işletmelerde istihdamın sürekliliği için önemli olduğu düşünülmektedir. Güney Kore'de işletme sahipleri ve çalışanlar fonlara birlikte yatırım yapmaktadırlar ve 5 yıl sonra çalışanlar bu fonda biriken miktara vergiden muaf ve yüksek faiz oranı ile sahip olmaktadır. Böylece küçük işletmelerde çalışmak daha cazip hâle getirilmektedir. Türkiye'de esnaf ve sanatkârlara yönelik benzer fonların ESKKK'lar aracılığıyla değerlendirilmesi uygun olacaktır.

Kamu kurumları tarafından esnaf ve sanatkârlara sağlanan desteklere başvuru süreçlerinin de diğer işletmelerden ayrı bir süreç olarak izlenmesinin önemli olduğu düşünülmektedir, zira esnaf ve sanatkârlar desteklere başvurularda zorluk yaşamaktadırlar. Bu nedenle, sadece esnaf ve sanatkârlara yönelik sağlanan desteklerin bir kamu kurumu tarafından yürütülmesi ve desteklere başvuruların basitleştirilmesi faydalı olacaktır.

Her ne kadar her ülkenin kendine özgü iş sistemi ve iş yapış tarzı olsa da, gelişmiş ülkelerde yapılan uygulamalara benzer uygulamaların, Türkiye’de esnaf ve sanatkârlar için de hayata geçirilmesi ile bu işletmelerin rekabetçiliklerinin artacağına inanılmaktadır. Ancak, burada dikkat edilmesi gereken husus, gelişmiş ülkelerdeki iyi uygulamaların birebir taklit edilmesinin değil, ülkemizdeki esnaf ve sanatkârların ihtiyaçlarının doğru anlaşılacak çözümlerin bu analiz sonucunda geliştirilmesi gerekliliğidir.

1.9. Sektörde Yer Alan Büyük Ölçekli Şirketler ile Yapılan Mülakatların Değerlendirilmesi

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren büyük ölçekli şirketlerin yetkilileri tarafından sektörün değerlendirilmesi, esnaf ve sanatkârlar için geliştirilecek stratejiler için önem taşımaktadır; zira bu şirketler bir taraftan esnaf ve sanatkârların rakipleri, diğer taraftan da farklı alanlarda (tedarik, satış vb.) iş birliği yaptıkları stratejik ortaklarıdır. Bu çerçevede, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe, çoğunluğu madenî eşya ve makine alt sektöründeki meslek alanlarında Konya, İzmir ve Gaziantep illerinde faaliyet gösteren büyük ölçekli 14 şirketin kurucuları/yöneticileri ile yapılan görüşmeler neticesinde; bu şirketlerin başarı hikâyeleri, sektördeki rekabet durumu ve rekabetçilik ile ilgili sorunlar, şirketlerin esnaf ve sanatkârlara bakış açısı ve esnaf ve sanatkârlar ile iş birlikleri konularında önemli bulgular elde edilmiştir.

Şirketlerin başarıları çoğunlukla şirket kurucularının girişimci vizyonu ve cesareti ile ilgilidir. Kurucularının çoğunlukla pazardaki fırsatları iyi takip edebilme ve risk alma özellikleri ile ilgili olan girişimcilikleri, özellikle şirketin kuruluş aşamasında önemli risklerin üstesinden gelinmesine olanak sağlamıştır. Şirket kurucularının şirketin faaliyet gösterdiği alanda mesleki deneyimleri ve hatta bazılarının ustalık tecrübeleri, şirketin en kırılgan olduğu kuruluş döneminde başarı elde edilmesinde önemli bir etkidir. Diğer taraftan, şirketlerin büyüme aşamasında ise, genellikle ihracat odaklı bir büyüme sağlanmıştır. Birçok şirket kendi sermayesi ile büyüme gerçekleştirmiş ve devlet desteklerinden faydalanmamıştır.

Büyük şirketler ile yapılan görüşmelerin analizi sonucunda, bu şirketlerin sektör deneyimlerinden esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerinin artırılması için faydalanabilecekleri önemli hususlar ortaya çıkmaktadır. Öncelikle bu şirketlerin kurucu veya yöneticileri, esnaf ve sanatkârların da faaliyet gösterdiği sektörlerinde üretilen ürünler için sürekli bir talebin olduğunu belirtmişlerdir. Talebin karşılanması için müşteri beklentilerinin çok iyi anlaşılması gereklidir. Müşterilerin bir bölümü ürünlerde farklılaştırma ararken, diğer bir bölümü de satın alacakları ürün için fiyatın düşük olmasını beklemektedirler. Müşterilerin bu beklentileri, pazardaki rekabet yapısını da şekillendirmektedir. Buna göre, büyük şirketler genellikle farklılık yaratarak müşteri beklentilerini karşılarken, esnaf ve sanatkârların çoğunluğu ise fiyat rekabetinde bulunmaktadır. Büyük şirketler, ürünlerinde farklılığı çok değişik konularda yaratabilmektedirler. Sektörde bu farklılıklar genellikle kalite, tasarım, zamanında teslim, satış sonrası hizmet gibi müşteri için ek bir fayda sağlayan hususlar ile ilgilidir. Şirketlerin oluşturdukları bu faydalar için müşteriler daha fazla ödeme yapmaya razıdırlar. Müşterilere ürünlerde farklılık sunulabilmesi için, pazarda oluşan fırsatların çok yakından takip edilmesi gereklidir. Bu husus ile ilgili olarak görüşme yapılan şirketlerin

kurucularının özellikle girişimci kişilikleri dikkat çekmektedir. Esnaf ve sanatkârların girişimcilikte önemli bir boyut olan fırsatların takip edilmesi ile ilgili bir sorunları olmadığı düşünülmektedir; ancak buradaki esas sorun, oluşan bu fırsatların karşılanabilmesi için gerekli yatırımın yapılması ile ilgilidir. Esnaf ve sanatkârlar her ne kadar faaliyet alanlarındaki fırsatları fark etmede başarılı olsalar da, özellikle bu alanlara yapılacak yatırımların finansmanı konusunda zorluk yaşamaktadırlar.

Yatırım için esnaf ve sanatkâr işletmelerinin, yapılarından kaynaklanan bir sınırlılık durumu mevcuttur. Oluşan talebin büyük ölçüde karşılanması yönünde esnaf ve sanatkârların kapasiteleri yetersizdir. Böyle durumlarda, pazarda aniden oluşan talebin karşılanabilmesinde, esnaf ve sanatkârların tesislerinin kapasitelerinin iyileştirilmesi için yatırım yapmalarının önemli olduğu düşünülmektedir. Bu husus ile ilgili olarak görüşme yapılan şirketlerin, büyük ölçüde dış finansman kaynağı kullanmadan büyüdükleri ortaya çıkmaktadır. Şirketler, özsermaye finansmanı ile büyümüşler; pazarda oluşan boşlukları çok iyi takip ederek sermayelerini çok fazla riske etmemişlerdir. Ancak, esnaf ve sanatkârların özsermaye yetersizlikleri nedeniyle yatırım için dış finansman kullanmaları kaçınılmazdır. Bu durum, müşteri talebi ile ilgili bir risk oluştuğunda, başka bir ifade ile talep düştüğünde, esnaf ve sanatkârları daha kırılgan hâle getirmektedir. Bununla birlikte, müşterilerin ürünlerde farklılaştırma beklentilerini karşılamak için yatırım haricinde AR-GE ile pazarlama ve özellikle marka ile ilgili çalışmaların yapılması da gereklidir. Görüşme yapılan şirketlerin çoğunluğunda oldukça kapsamlı AR-GE ve pazarlama çalışmaları yürütülmektedir. Bu faaliyetlerin maliyetleri de esnaf ve sanatkârların tek başlarına karşılayamayacakları maliyetlerdir. Tüm bu maliyetlere katlanamayan esnaf ve sanatkârlar pazarda fiyat rekabeti yapmak durumunda kalmaktadırlar. Günümüzde rekabetin fiyat temelli olması durumunda da müşteriye en iyi değer sunan işletmeler ayakta kalabilmektedir. Bu nedenle esnaf ve sanatkârların, ürettikleri ürün haricinde müşteriye sunabilecekleri ek faydalar konusunda kendilerini geliştirmeleri gereklidir. Esnaf ve sanatkârların faaliyet gösterdikleri alanlarda müşteriye özgü (butik) üretim yapmalarının bu çerçevede önemli olduğu düşünülmektedir.

Yatırım, AR-GE, pazarlama gibi yüksek maliyetler nedeniyle esnaf ve sanatkârların, faaliyet gösterdikleri alanlarda görüşme yapılan şirketlerle benzer olarak büyümeleri belki söz konusu olmasa da, farklı şekillerde fırsatlardan yararlanabilmelerinin mümkün olduğu düşünülmektedir. Bu noktada büyük şirketler ile iş birliklerinin geliştirilmesi ile ilgili önemli bir fırsat ortaya çıkmaktadır. Görüşme yapılan şirketlerin genelinde en önemli sorun olarak kalifiye eleman sorunu belirtilmiştir. Esnaf ve sanatkârların faaliyet alanlarında ustalıklarının olmasından hareketle, büyük şirketlerle yapılacak iş birliği çalışmaları ile bir taraftan bu şirketlerin dışarıdan kaynak kullanılabilecek faaliyetleri esnaf ve sanatkârlar tarafından karşılanabilir; diğer taraftan da esnaf ve sanatkârların sürdürülebilir iş birlikleri oluşturmaları sağlanabilir. Bu iş birliğinde en önemli husus esnaf ve sanatkârların, bu işletmelerin istediği şekilde çalışmaları gerekliliğidir. Görüşmelerde de belirtildiği üzere, daha önce esnaf ve sanatkâr işletmeleri ile çalışan şirketler özellikle kalite ve zamanında teslim konularında önemli sorunlar yaşamışlardır. Bu sorunlar neticesinde de, esnaf ve sanatkârlar ile çalışmak yerine bu faaliyetleri kendileri yapmaya başlamışlardır. Aslında, bu durum önceleri büyük şirketler tarafından tüm üretim sürecinin kontrol edilmesi olarak algılsa da, ilerleyen dönemlerde maliyet bakımından dezavantaj yaratabilecek bir durumdur. Ayrıca tüm faaliyet-

lerin şirketlerin bünyesinde olması, gerekli olan nitelikli elemanların temin edilmesi ile ilgili sorunları da ortaya çıkarmıştır.

Büyük şirketlerin esnaf ve sanatkârlar ile iş birliklerinin geliştirilmesinin her iki tarafın rekabetçilikleri için önemli olduğu düşünülmektedir. Böylece şirketler en iyi yaptıkları faaliyete odaklanarak, bu alanda uzmanlaşabilecekler; esnaf ve sanatkârlar ise yine kendi uzmanlık alanlarında şirketlerin ihtiyacı olan diğer faaliyetleri karşılayabileceklerdir. Günümüzde, kendi uzmanlık alanındaki faaliyetleri en iyi şekilde müşteriye ulaştırabilen işletmeler başarılı olmaktadır. Yapılan görüşmelerde de bu husus ortaya çıkmıştır. Girişimcilik ile ilgili sadece iyi bir örneğin (Atiker A.Ş., Konya) dışındaki tüm şirketler, kendi uzmanlık alanlarında faaliyetlerini sürdürmüşler; büyümeyi ürün çeşitliliğinden ziyade, yurt dışı pazarlarda satış olarak gerçekleştirmişlerdir. Esnaf ve sanatkârların ürünleri için yurt dışı talebinin oluşturulması kolay değildir. Bu nedenle, büyük şirketler ile iş birliği yapılması önem taşımaktadır. Günümüzde özellikle uluslararası alanda tek başına rekabet oldukça zordur. Şirketler ile esnaf ve sanatkârlar arasında iş birlikleri ile yapılacak faaliyetler her iki tarafın da rekabetçiliklerinin artırılmasında önemlidir.

Elbette bu hususta sadece esnaf ve sanatkârların kendilerini geliştirmeleri ve şirketlerin istedikleri ürünleri hem zamanında hem de beklenen kalitede üretmelerinin yanında, özellikle şirketler tarafından yapılması gerekenler de mevcuttur. Nasıl ki şirketlerin uluslararası müşterileri, şirketlere, beklentileri ile ilgili doğrudan rehberlik sağlıyorsa ve bu konuda onlara eğitim desteği ve teknik destek veriyorsa; benzer şekilde şirketlerin de esnaf ve sanatkârlara beklentileri ile ilgili teknik destek ve eğitim desteği sağlamaları önemlidir. Bu şirketler ile iş birliği yapmak isteyen ve uzun vadeli olarak iş birliğinin sürdürülmesini isteyen esnaf ve sanatkârların da kendilerini beklentiler doğrultusunda geliştirmesi gereklidir. Şirketler, kendileri ile çalışmak isteyen esnaf ve sanatkârların üretimlerini verimli hâle getirmeleri, gerekli sertifikaları almaları konusunda ön şartlar oluşturabilirler. Bu şirketler ile iş birliği yapmak isteyen esnaf ve sanatkârların, gerekli şartları yerine getirerek kendilerini geliştirmeleri mümkün olacaktır. Büyük şirketler ve esnaf ve sanatkârlar arasındaki bu iş birlikleri bölgesel kümelenmeler çerçevesinde daha hızlı bir şekilde yürütülebilir. Bu şekilde gelişecek olan bölgesel kümelenmeler ile sadece esnaf ve sanatkârların veya şirketlerin değil, bölgenin uluslararası rekabetçiliğinin de gelişmesi sağlanacaktır.

1.10. Sektördeki İyi Uygulama Örnekleri

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe, sektörde faaliyet gösteren işletmelerin dışında, gerek kamu kuruluşları gerekse işletmelerin üye olduğu kuruluşlar ile sivil toplum kuruluşları tarafından sektörün genelinin gelişimine yönelik iyi uygulama faaliyetlerinin incelenerek değerlendirilmesi, esnaf ve sanatkârlar için geliştirilecek projeler ile eylem planları için önem taşımaktadır. İyi uygulamaların, esnaf ve sanatkârlar için hangi alanlarda nasıl etkilerinin olduğunun anlaşılması, yeni uygulamaların geliştirilmesine zemin hazırlamaktadır.

Bu çerçevede, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara yönelik olarak, 5 farklı ilde bulunan 11 adet iyi uygulama örneği ile ilgili değerlendirmeler yapılmıştır. İyi uygulama örnekleri, esnaf ve sanatkârların bireysel faaliyetleri ile ilgili değil, meslek alanına veya sektör geneline hitap eden uygulamaları kapsamaktadır.

Bu çerçevede, esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları, ticaret ve sanayi odaları, kamu kurumları ve sivil toplum örgütleri tarafından gerçekleştirilen iyi uygulamalar incelenmiştir. Bu uygulamalar ile birlikte, esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşlarından bağımsız olarak bir grup esnaf ve sanatkârların bir araya gelerek oluşturduğu bir uygulama da mevcuttur. Bu durum, iyi uygulama örneklerinin hayata geçirilmesi ve sürdürülebilirliğinin sağlanmasında farklı kurumların desteklerinin önemli olduğunu göstermektedir.

Esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları tarafından yürütülen üç iyi uygulama incelenmiştir. Bunlardan biri, Bornova Oto Tamircileri Esnaf ve Sanatkarlar Odası (BOTSO) öncülüğünde 2005 yılında kurulan AR-GE Uygulamalı Eğitim ve Teknoloji Merkezidir. Merkezin kuruluş amaçları, otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu alanlarda araştırmalar yapmak ve teknolojik gelişmeleri takip etmek; otomotiv sektöründe faaliyet gösteren KOBİ düzeyindeki işletmelerin temin edemeyeceği modern motor test ve diyagnostik arıza tespit cihazlarını temin etmek; bu cihazlar ile arıza tespiti yapmak; sektör çalışanlarına ve eğitim kurumlarının otomotiv bölümlerinde öğrenim gören öğrencilere teorik ve uygulamalı olarak eğitimler vermek olarak özetlenmektedir.³⁴ BOTSO bünyesinde bulunan AR-GE Uygulamalı Eğitim ve Teknoloji Merkezi, bu proje kapsamında bulunan mesleklerde iş birliğinin tesis edilmesi için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır. Otomotiv sektöründe teknoloji sürekli değişmektedir. Ancak esnaf ve sanatkârların değişen güncel bilgiye bireysel olarak erişim imkânları oldukça sınırlıdır. Bu nedenle yetkili servisler ile rekabet edebilme kapasiteleri düşüktür. BOTSO bünyesindeki AR-GE Merkezinin faaliyete geçtiği 2005 yılından 2015 yılına kadarki 10 yıllık dönem içinde, esnaf ve sanatkârların yetkili servislere karşı rekabet gücü kazandığı düşünülmektedir. Esnaf ve sanatkârların, yüksek maliyetli olan arıza tespit cihazlarını temin edebilmeleri zordur. AR-GE Merkezinde ihtiyaç duyulan bu hizmetin sağlanması, esnaf ve sanatkârlara oldukça önemli bir avantaj kazandırmaktadır. Bununla birlikte, esnaf ve sanatkârlar AR-GE Merkezinden sadece arıza tespiti için değil, güncel teknolojiler ile ilgili eğitim ihtiyaçları için de faydalanmaktadırlar. Böylece, değişen teknoloji ile ilgili kendilerini geliştirebilme imkânına sahip olmaktadır.

Esnaf odaları tarafından yürütülen bir diğer iyi uygulama örneği, Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası (GBEO) Eğitim Merkezidir. GBEO tarafından, 2009 yılından itibaren İŞKUR destekli bir istihdam projesi yürütülmektedir. Kurs katılımcılarına, Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü ile ortak sertifika verilmektedir. Bu proje kapsamında Eğitim Merkezi kurulmuştur. Kurs süreleri, sedef kakmacılığı için 3 ay, bakır işlemeciliği için 5 aydır. Kurs katılımcıları İŞKUR'a kayıtlı kişiler arasından seçilmiştir. GBEO tarafından yürütülen istihdam odaklı eğitim faaliyetleri, bu proje kapsamında bulunan başta geleneksel meslekler olmak üzere diğer tüm meslekler için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır. GBEO tarafından "eğer zanaatkârsan arkanda zanaatını devam ettirecek kişiler bırakmalısın" görüşü çerçevesinde devam ettirilen projeler ile, bakırcılık mesleğinin sürdürülebilirliği ile ilgili önemli gelişmeler kaydedilmiştir. GBEO Başkanına göre, bakır ürünlerin satışı ile ilgili sorun bulunmamaktadır; ancak bu ürünleri üreten kişilerin sayısının az olması mesleğin geleceği açısından önemli bir sorundur. GBEO tarafından sağlanan eğitimler ile istihdam sorununun çözülmesine, kayıt dışı istihdamın engellenmesine

³⁴ İZTO AR-GE Bülteni, 2009

ve önemli bir eksiklik olan kadın istihdamına katkı sağlanmıştır. Bununla birlikte, GBEO Başkanının geleneksel meslek alanlarından olan bakırcılığın yurt dışında tanıtımı ile ilgili önemli bir rolü mevcuttur. Kendisi ve diğer usta eğitimciler tarafından verilen eğitimler sonucunda yurt dışında bu mesleğin ve üretilen ürünlerin tanıtımı yapılmıştır.

Esnaf odaları tarafından yürütülen diğer iyi uygulama örneği, İstanbul Kuyumcu Esnaf ve Sanatkarlar Odası (İKO) tarafından yürütülen ürün standartları ile ilgili uygulamalardır. 2006 yılı Temmuz ayında İKO bünyesinde ayarevi faaliyete geçmiştir. Ayarevi değerli madenlerin ayar tespitlerinin yapıldığı laboratuvarlardır. Bu laboratuvarlarda, madenin, üretim aşamasından üretimin bitiş aşamasına kadar kontrol edilip ayarının belirlenmesi sağlanmaktadır. Hem sektörde faaliyet gösteren üretici ve perakendecilere hem de ithalat ihracat yapan firmalara ekspertiz hizmeti verilmektedir. İstanbul Kuyumcu Esnaf ve Sanatkarlar Odası Ayarevi, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nün vermiş olduğu yetkili ayarevi statüsündedir. Merkez ve 2009 yılında faaliyete geçen Kuyumcukent ofis ayareverlerinde altın, gümüş, platin, paladyum analizleri donanımlı laboratuvarlarda, konusunda uzman kişiler tarafından yapılmaktadır. İKO Ayarevi bitmiş ürün, yarı mamul ve raporluk külçe analizleri de yapmaktadır. 2008 Ağustos ayında İtalya ile yapılmış olan akreditasyon anlaşması ile karşılıklı ekspertiz kabulü anlaşması imzalanmıştır.³⁵ İKO Ayarevi ayrıca, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nün vermiş olduğu "özel ayarevi kıymetli maden ve taş ekspertiz yetki belgesi"ne sahiptir. 2007 Aralık ayında alınan bu belge ile ithalat ve ihracatta müsaade belgesi verilmeye başlanmıştır (bu belge olmadan ihracat yapılamamaktadır). Bu özel yetki belgesi ile ithalat ve ihracat için yapılan başvurularda, İKO tarafından gerekli kontroller (fatura kontrolü, ürünlerin kontrolü) yapıldıktan sonra müsaade belgesi hazırlanmaktadır. İthalat-ihracat yapan işletmeler büyük ölçüde ticaret odalarına kayıtlı firmalardır. Bu nedenle, İKO kendi üyeleri haricindeki firmalara da hizmet vermektedir. Yetki belgeleri, maden, kıymetli maden (altın, gümüş, platin, paladyum) ve kıymetli taş (renkli değerli taşlar olan pırlanta, safir, zümrüt, yakut, ametist) olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Bir diğer yetki belgesi de hem maden hem de değerli taş için olan yetki belgesidir. İKO'da ikisi de mevcuttur. İKO tarafından yürütülen ürün standartları uygulamaları, bu proje kapsamında kuyumculuk meslek alanında ve diğer mesleklerde ürün standartlarının oluşturulması için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır. İstanbul Kuyumcular Odası, kuyumculuk mesleği ile ilgili olan tüm ürünlerin standartlarının belirlenmesinde kendini geliştirmiştir. Çağın gerektirdiği her türlü gelişmeleri yakından takip eden İKO ayarevi, üreticiler ile toptan ve perakende satıcılardan aldığı numunelerin ayar kontrolünü yaparak piyasada düşük ayarlı altınların üretiminin azalmasını sağlamaya çalışmaktadır. Ayarevinde, ayar belirle-nip bunun sonucunda altının saflığı tespit edilmektedir. Altın haricinde, değerli taşlar için de tam teşekküllü bir laboratuvar kurulmuştur. İKO'nun bu anlamda hedefi, mücevherin merkezi olmaktır. İKO ilerleyen dönemde, tasarımdan başlayarak tescile kadar kapsamlı bir akademi oluşturmayı hedeflemektedir. İKO Yönetim Kurulu üyeleri, bilirkişi olarak bu konuda ekspertiz yapmaktadırlar. Üyeler arasında, değerli taşların ekspertizi ile ilgili iş bölümü

³⁵ www.iko.org.tr

bulunmaktadır. Mücevher, altın ve gümüş olmak üzere üç farklı ekspertiz alanı bulunmakta olup ilgili ekspertizler farklı üyeler tarafından yapılmaktadır.

Esnaf ve sanatkâr odaları dışında esnaf ve sanatkârlar tarafından kurulan İstanbul Sınırlı Sorumlu Oto Geri Dönüşüm İşletme Kooperatifi, diğer bir iyi uygulama örneğidir. İstanbul Sınırlı Sorumlu Oto Geri Dönüşüm Kooperatifi (İstanbul Oto Geri Dönüşüm), İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Atatürk Oto Sanayi Sitesinde, sektör tecrübeleri 30 yılı aşan kurucu üyeler ile yeni nesil geri dönüşüm konusuna hâkim, çevre belgeli mühendis ekibini birleştirerek “İstanbul Bölgesi Ömrünü Tamamlamış Araç Geçici Depolama Tesisi”ni kurmuştur. İstanbul Oto Geri Dönüşüm; Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından lisanslandırılmış, ömrünü tamamlamış araçlar (ÖTA) için arındırma ve söküm işlerini gerçekleştiren geçici depolama tesisidir. Bununla birlikte İstanbul Oto Geri Dönüşüm tarafından her marka araç için ikinci el yedek parça satışı hizmeti de sunulmaktadır.³⁶ İlgili mevzuat gereği, hurda araç sahiplerine 1 Ocak 2011 tarihinden itibaren araçlarını ülke genelinde belirlenen toplama merkezlerine teslim etme zorunluluğu getirilmesini müteakip, İstanbul Oto Geri Dönüşüm, kendisi de bu alanda faaliyet gösteren Metin Kırdan’ın girişimleri ile faaliyetine başlamıştır. Ömrünü tamamlamış araç arındırma ve söküm işlemleri ile ilgili lisans, Kooperatife ait olduğundan, depolama tesisi Kooperatif tarafından işletilmektedir. Tesisin kurulmasının maliyeti 20 üye tarafından karşılanmıştır. Tesiste 2 peron bulunmakta olup araç sökme kapasitesi 1 peron için 3 araçtır. Kooperatif mevcut durumda üyelerine hizmet vermektedir. Üyeler, Kooperatife aidat ödemekte; Kooperatif ise yaptığı işlemler karşılığında hizmet faturası kesmektedir. Tesiste, Kooperatif üyelerinin satın aldıkları araçların arındırma ve söküm işlemleri yapılmaktadır. Ömrünü tamamlamış aracın önce şasi ve motor numarası kontrol edilmektedir. Çevre ve Şehircilik Bakanlığının sistemine (ortak portal) girilerek Bertaraf Formu kesilmektedir. Bu form, trafik müşavirine verilerek Emniyet Müdürlüğüne teslim edilmektedir. Emniyet Müdürlüğünde araç hurdaya ayrılmaktadır. Araç Kooperatife geldiği anda söküm işlemi başlamaktadır. Genellikle, patlayıcı ve tehlikeli parçalar (elektrik aksamı, motor yağı, şanzıman yağı, fren sıvısı, air-bag gibi) sökülerek ayrıştırıldıktan sonra, araç, üyelere teslim edilmektedir. Aracın motoru ve şanzımanı depolanmaktadır. Geri kalan metal bölüm ise hurdacılara verilmektedir. Tehlikeli parçaların haricindeki hasar görmemiş parçalar, esnaf tarafından internet üzerinden veya bizzat müşteriye satılmaktadır. İkinci el olduğu için bu parçaların fiyatları daha düşüktür. Ayrıca, Kooperatif üyelerine, belirli zamanlarda Kooperatifin çevre danışmanları tarafından mevzuat ile ilgili eğitimler verilmektedir. Esnaf ve sanatkârların kendilerini etkileyen mevzuat hakkında eğitimler aracılığıyla bilgilendirilmeleri ve ilgili konularda danışmanlık almalarının sağlanması, Kooperatifin yürüttüğü önemli faaliyetler arasındadır. İstanbul Oto Geri Dönüşüm Kooperatifinin, esnaf ve sanatkârların tek başlarına uyum sağlamalarının oldukça zor olduğu mevzuat karşısında ortaya koyduğu bu iş birliği, bu proje kapsamındaki mesleklerin benzer uygulamalar karşısında yürütebilecekleri iş birlikleri için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır.

Esnaf ve sanatkâr odalarının yanı sıra, ticaret odaları tarafından geliştirilen daha geniş kapsamlı iyi uygulama örnekleri de proje kapsamında incelenmiştir. Bu iyi uygulamalardan biri, Konya Sanayi Odası tarafından yürütülen kümelenme projeleridir. Konya’da küme-

³⁶ <http://www.istanbulotogeredonusum.com.tr>

lenme faaliyetleri 2006 yılı sonunda, Konya Organize Sanayi Bölgesinde kümelenme potansiyelinin belirlenmesi çalışmaları ile başlamıştır. Bölgede faaliyet gösteren 1.400 firma üzerinde yapılan anket çalışması sonucunda, 12 sanayi alanında kümelenme potansiyeli belirlenmiştir. Bölgede ürettiği katma değer ve ihracat niteliği dikkate alındığında, otomotiv yan sanayi sektörünün öne çıktığı tespit edilmiştir. Bu alandaki kümelenme potansiyeli değer kazandığı için 2008 yılı Şubat ayı itibarıyla kümelenme çalışmaları başlatılmıştır. Çalışmalara kurumsal bir alanda devam etmek için 2008 yılı Haziran ayında Konya Kümelenme Derneği kurulmuştur. Çalışmaların sürdürülebilirliğinin sağlanması ve elde edilen çıktılar dikkate alındığında küme, bölge ve ulusal nitelikte değer kazanmıştır. Kümelenmenin etki değeri sürdürülebilirliğin bir sonucu olarak hem Konya sanayisinde hem de bölge de benzer faaliyetlerin yürütülmesine katkı sağlayarak; döküm, ayakkabıcılık, tarım makineleri, süt ve süt ürünleri ile turizm alanlarında da kümelenme faaliyetlerinin başlatılmasını sağlamıştır.³⁷ Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümelenmesinin 74 üyesi bulunmaktadır. Konya otomotiv yan sanayi, satış sonrası hizmetler (aftermarket) ağırlıklı bir bölgedir. Bu nedenle, kümelenmenin vizyonu ana sanayi ile çalışma oranının artırılması olarak belirlenmiştir.³⁸

Otomotiv yan sanayi, döküm sektörü ile ilişkili olan bir sektördür. Konya'da otomotiv yan sanayinde oluşan kümelenme çalışmaları döküm ile ilgili bir kümelenmenin de oluşmasını sağlamıştır. Döküm sektörü, sadece otomotiv ile değil, birçok farklı sektör ile ilişkilidir. Döküm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin, özellikle uluslararası platformlarda daha fazla yer almalarının en önemli aracının, ortaklaşa hareket etmek olduğu fikrinden yola çıkarak Konya'da döküm sektöründe kümelenme çalışmaları 2010 yılında başlamış ve aynı yıl içinde kümelenme derneği kurulmuştur. Konya Döküm İş Kümelenmesinin üye sayısı 22'dir.³⁹ Diğer taraftan, Konya'da tarım alet ve makineleri sektörü için yapılan değer zinciri analizi ve kümelenme çalışmaları sonrasında, Mevlana Kalkınma Ajansı (MEVKA) öncülüğünde sektöre yönelik toplantılar gerçekleştirilmiştir. Bu toplantılar sonucunda 2012 yılında "Konya Tarım Makineleri Kümelenme Derneği" (KONTARKÜM) kurulmuştur. Tarım makineleri iş kümelenmesinin 45 üyesi bulunmaktadır.⁴⁰

Konya Sanayi Odası tarafından öncülük edilen, otomotiv yan sanayi, döküm ve tarım makineleri iş kümelenmeleri, bu proje kapsamında bulunan meslekler için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır. Kümelenme çalışmaları, üye işletmelerin kendi bünyelerinde gerçekleştiremeyecekleri ortak faaliyetlere dâhil olarak, işletmelerinin rekabetçiliklerinin geliştirilmesine katkı sağlamaktadır. Konya Sanayi Odasının desteği ile yürütülen Konya ilindeki kümelenme faaliyetleri de üye işletmelere çeşitli faydalar sağlamıştır. Bu faydalar, öncelikle eğitim, tanıtım, ihracat ve finansmana erişim alanlarındadır. Bununla birlikte, Konya Sanayi Odası tarafından, iş kümelenmeleri ile üniversiteler arasındaki AR-GE iş birlikleri de teşvik edilmektedir.

Diğer taraftan Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) tarafından yürütülen mesleki eğitim faaliyetleri de bir diğer iyi uygulama örneğini oluşturmaktadır. Bursa Ticaret ve

³⁷ Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi, Ekim-2013.

³⁸ Konya İli Sanayi Sektörü Yatırım Kılavuzu, 2013

³⁹ <http://www.konyadokum.org.tr>

⁴⁰ http://www.konyadayatirim.com.tr/images/dosya/KONTARKUM_brochure.pdf

Sanayi Odası Eğitim Vakfı (BUTGEM), 2009 yılında 12.000 m² alanda eğitim faaliyetlerine başlamıştır. BUTGEM'in amacı, "sanayide aranılır, yüksek vasıflı, birlikte çalışma alışkanlığı kazanmış, toplumsal sorumluluk sahibi, bağımsız düşünce yeteneği gelişmiş ve özgüven sahibi teknik elemanlar yetiştirmek ve ömür boyu eğitim felsefesine uygun meslek edindirme ve meslek geliştirme programları sunmaktır".⁴¹ BUTGEM tarafından verilen eğitimlerin finansmanı Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) tarafından sağlanmakta olup finansmanda kamu katkısı bulunmamaktadır. BUTGEM'in mütevelli heyetinde 17 kişi, yönetim kurulunda 9 kişi bulunmaktadır. BUTGEM eğitim kompleksinde, tamamen en son teknoloji bilgisayarlarla donatılmış, en son sürüm yazılımların kullanıldığı ve muhtelif mesleki eğitimlerin yürütülmesine uygun amfi düzeninde tasarlanmış derslikler olduğu gibi, her türlü ekipmanın bulunduğu uygulama atölyeleri de mevcuttur. Eğitim merkezindeki programlara; mesleğini geliştirmek veya yeni teknolojilere yönelik eğitimleri almak isteyen meslek lisesi, meslek yüksekokulu ve üniversite mezunları katılabilmektedir. Ayrıca mesleği olmayan ve meslek sahibi olmak isteyen en az lise mezunları da eğitim alabilmektedir. BUTGEM tarafından sağlanan, T.C. Millî Eğitim Bakanlığı onaylı sertifikalı eğitimler, Bursa sanayisinin ihtiyaçlarına göre devamlı olarak güncellenmektedir. Eğitim programlarını yılda ortalama 2.500 kişi tamamlamaktadır. Eğitim programlarını başarı ile tamamlayanların %80'i aldıkları eğitim ile ilgili işlerde istihdam edilebilmektedir.⁴² 2016 yılına kadar yaklaşık 19 bin kişi eğitim programlarını tamamlamıştır.

Meslek sahiplerinin, ulusal meslek yeterliliklerinde belirtilen yeterlilikleri kazanması gerekliliğinden yola çıkılarak Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) tarafından, 2014 yılı Ağustos ayında bu konuya yönelik bir çalışma başlatılarak mesleki yeterlilik ile ilgili faaliyetlerin yürütülmesine karar verilmiştir. Bunun sonucunda tüm sermayesi BTSO tarafından karşılanan, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından TS EN ISO/IEC 17024 standardına göre 3 Aralık 2014 tarihinde akredite edilen ve Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından yetkilendirilmiş, "Mesleki Yeterlilik Sınav ve Belgelendirme Merkezi Limited Şirketi" (BTSO-MESYEB) kurulmuştur.

BTSO-MESYEB; yasal düzenlemelere uygun, bağımsız, güvenilir, tüm taraflara eşit mesafede duran, gizlilik ve hakların korunmasına saygılı ve adil olma ilkelerine sahip çıkan bir yönetim anlayışı ile TS-EN ISO IEC 17024 standardının gerektirdiği şartlarda etkin, sürdürülebilir ve sürekli iyileşme ilkesine sahip bir ölçme, değerlendirme ve belgelendirme merkezidir. Öncelikle BTSO üyelerinin rekabet gücünün geliştirilmesi ile sağlıklı ve güvenli çalışma ortamlarının oluşturulması için personel belgelendirme ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulan BTSO-MESYEB, diğer odalar ve belgelendirme kuruluşları ile iş birliği yaparak tüm Türkiye'ye hizmet vermeyi hedeflemektedir.⁴³

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından desteklenen BUTGEM ve BTSO-MESYEB bünyesinde yürütülen mesleki eğitim faaliyetleri, bu proje kapsamında bulunan mesleklerde kalifiye eleman ihtiyacının karşılanması için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır.

⁴¹ <http://www.butgem.org.tr>

⁴² <http://www.butgem.org.tr>

⁴³ <http://www.btsomesyeb.com.tr>

BUTGEM tarafından doğrudan sanayideki ilgili ihtiyacın karşılanmasına yönelik düzenlenen eğitimler, sadece Türkiye’de değil dünyada da örnek olarak gösterilmektedir. BUTGEM, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı’nın (UNDP) 2015 İnsani Gelişme Raporu’nda mesleki eğitimde rol model olarak belirlenmiştir. Ayrıca bu faaliyet, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı kapsamında Hindistan’ın Başkenti Yeni Delhi’de düzenlenen mesleki beceri konferansında dünyaya örnek proje olarak gösterilmiştir.

BTSO-MESYEB’in 65 meslek için sınav yapma kapasitesi mevcuttur. Türkiye genelindeki diğer mesleki yeterlilik belgelendirme merkezlerinde, genellikle ortalama 20-25 meslek için sınavlar yapılmaktadır. Kısa bir süre içinde, sınav kapsamının 65 meslek için genişletilmesi BTSO-MESYEB için önemli bir başarı göstergesidir.

BUTGEM ve BTSO-MESYEB tarafından sağlanan eğitim ve belgelendirme hizmetlerinin başarısı, doğrudan Bursa’da faaliyet gösteren işletmelerin ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik hizmet sağlanması ile ilgilidir. Her iki merkezin de sanayi ile iş birliği yüksektir. Bu merkezlerin aynı kurum (BTSO) bünyesinde yer almaları, aralarındaki iş birliğinin de yüksek olmasını sağlamıştır. BUTGEM bünyesinde eğitim alanların mesleki yeterlilikleri, BTSO-MESYEB tarafından belgelendirilmektedir. İşletmeler eleman ihtiyaçları için BUTGEM ile iş birliği yaparak, aradıkları nitelikte elemanları kısa süre içinde temin etmektedirler. Ayrıca, işletmelerde ihtiyaç olması durumunda belgelendirme sınavları MESYEB tarafından kısa sürelerde ve az katılım ile de yapılabilmektedir. Böylece eğitim faaliyetleri işletmelerin ihtiyacı doğrultusunda esnek bir biçimde karşılanabilmekte ve sanayinin eleman ihtiyacına hızlı bir şekilde cevap verilebilmektedir. Bununla birlikte, MESYEB belgelendirme sınavlarında katılımcıların düşük not aldığı alanlar incelenerek belgelendirme sonrası kişinin çalıştığı iş yeri ile görüşülerek bu alanlarda eğitim almasının sağlanması da bundan sonraki dönem için planlanmaktadır. Böylece, çalışanların eksik olduğu alanlarda kendilerini geliştirmeleri mümkün olacaktır. Bu yaklaşım bu merkezlerde eğitimin bir süreç olarak değerlendirildiğini göstermektedir. Mesleki eğitim ve belgelendirme, eğitimin tamamlanması ve belgenin alınması ile son bulmamakta, çalışanların mesleklerinde gelişimleri de sürekli takip edilmektedir.

Kamu kurumları tarafından da özellikle eğitim alanında yürütülen iyi uygulama örnekleri proje kapsamında incelenmiştir. Bu iyi uygulama örneklerinden biri, Küçükçekmece Mesleki Eğitim Merkezinde gerçekleştirilen istihdam odaklı eğitim faaliyetleridir.

1986 yılında Çıraklık Eğitim Merkezi olarak açılan, 2000 yılından itibaren mevcut binasında hizmet veren Küçükçekmece Mesleki Eğitim Merkezinde özellikle otomotiv, elektrik-elektronik alanlarında çıraklık eğitimi verilmekte olup kalfalık ve ustalık sınavları da yapılmaktadır. Eğitim Merkezinde, toplam 14 teknik eğitmen ile hizmet verilmektedir. Diğer mesleki eğitim merkezlerinde de olduğu üzere, Küçükçekmece Mesleki Eğitim Merkezi tarafından sınıf şartlarını oluşturan bir eğitim ortamı sunulduğunda, istenilen her yerde sınav açılabilir; diğer bir ifade ile derslerin okul ortamında yapılması ile birlikte öğrenciler iş yerlerinde de eğitim alabilmektedirler. Öğrenciler, haftada 1 gün Eğitim Merkezinde teorik eğitim; diğer 5 gün ise iş yerinde pratik eğitim almaktadırlar. Bu öğrencilerin çırak olarak çalıştırılabilmesi için, iş yerinde mutlaka ustalık belgesi ile usta öğreticilik belgesine sahip kişi/kişilerin bulunması gerekmektedir. Böylece öğrenciler, teorik eğitimlerini

formasyon sahibi eğitimcilerden; pratik eğitimlerini de usta öğreticilik belgesi olan ustalardan almaktadırlar. Eğitim süreleri, öğrencilerin öğrenim durumlarına göre değişmektedir. Lise mezunu olanlarda süre 1,5 yıl; ilköğretim mezunu olanlarda ise 3 yıldır. Öğrenciler çalışmaları karşılığında yasa gereği asgari ücretin %30'una tekabül eden miktarı ücret olarak almaktadırlar.

Eğitime çırak statüsünde başlayan öğrenciler, 3 yıl sonunda kalfalık sınavlarından başarılı oldukları takdirde kalfalık belgesi almaktadırlar. Kalfalık belgesi alındıktan sonra, akşam saatlerinde ustalık eğitimlerine devam edilebilmektedir. Kalfalık sınavları, şubat, haziran ve eylül aylarında yapılmaktadır. Ustalık eğitimleri için 8 dersin tamamlanması gerekmektedir. Bu derslerin tamamlanma süresini kişi kendisi belirleyebilmektedir. Bu eğitimlerde, bilgisayar da arıza tespiti, ekonomi, muhasebe, sigorta ve vergi mevzuatı, çalışma hukuku gibi konuları kapsayan ileri meslek eğitimleri yer almaktadır.

Küçükçekmece Mesleki Eğitim Merkezinin sanayi ve özellikle de esnaf ve sanatkârlar ile çırak ve kalfa istihdamı ile ilgili iş birliği, bu proje kapsamındaki mesleklerin eleman ihtiyaçlarının karşılanması için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır.

Küçükçekmece Mesleki Eğitim Merkezinin diğer eğitim merkezlerinden farkı, sanayi ile iş birliğinin güçlü olmasıdır. Gerek büyük ölçekli, gerekse de esnaf ve sanatkâr ölçeğindeki işletmeler ile yapılan iş birlikleri çerçevesinde, sanayinin ihtiyaç duyduğu elemanlar yetiştirilmektedir. Otomotiv alanında, yoğunlukla Mercedes şirketi ile iş birliği yapılmaktadır. Mercedes, her yıl Eğitim Merkezinde eğitim gören çırak statüsündeki 60-70 öğrenciyi, yaklaşık 1,5 yıl süre ile fabrikasında çalıştırmaktadır. Bu süre sonunda başarılı bulunan öğrenciler, daha sonra şirkette istihdam edilmektedir. Mercedes tarafından istihdam edilmeyen öğrenciler de, şirket içinde aldıkları eğitim sayesinde diğer işletmelerde işe alımda tercih edilmektedirler. Öğrencilerin büyük çoğunluğu ise kendi iş yerlerini açmaktadırlar. Mesleki Eğitim Merkezinde eğitim alarak kendi iş yerlerini açanlar ile eğitmenler arasında sürekli bir iletişim mevcuttur. Bu sayede, usta öğreticilik belgesi bulunan esnaf ve sanatkârlar ihtiyaçları olan çırak ve kalfaları Eğitim Merkezi aracılığıyla istihdam etmektedirler. Mesleki Eğitim Merkezinin, esnaf ve sanatkârların iş yerlerine olan yakınlığının da bu iş birliğinin gelişmesinde önemli olduğu düşünülmektedir.

Eğitim ile ilgili diğer bir iyi uygulama örneği Küçükçekmece Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi tarafından uygulanan istihdam odaklı eğitim faaliyetleridir. Kuyumculuk sektöründe İstanbul'da eğitim, 1990'lı yıllara kadar, özellikle Kapalı Çarşı Bölgesinde yer alan küçük ve orta ölçekli atölyelerin içerisinde usta-çırak ilişkisi ile devam etmiştir. Ancak artan eleman talebi, zorunlu eğitim süresinin uzaması, değişen sosyo-ekonomik koşullar, kuyumculuk konusunda bir eğitim formatını zorunlu hâle getirmiş ve meslek liselerinin bünyesinde kuyumculuk bölümleri açılmasına başlanmış, aynı zamanda bunun bir üst kademesi olan kuyumculuk eğitiminin verildiği meslek yüksekokulları da eğitime başlamıştır.⁴⁴

Kuyumculuk alanında İstanbul'da Kadırga Endüstri Meslek Lisesi ve Moda Kız Meslek Lisesi'nde de eğitim verilmektedir. Bu okullarda yetişen öğrenci sayıları az olduğu ve ihtiyacı karşılamadığı için sektör tamamen kuyumculuk alanında eğitim yapan bir okula ihtiyaç

⁴⁴ <http://kuyumculuktempl.meb.k12.tr>

duymuş ve bu durum Millî Eğitim Bakanlığına iletilmiştir. Kuyumculuk sektörünün geliştirilmesi ve sektöre nitelikli eleman yetiştirilmesi amacıyla hayata geçirilen Mesleki Eğitim İşbirliği Protokolü, İl Millî Eğitim Müdürlüğü ile İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), İstanbul Kuyumcu Esnaf ve Sanatkarlar Odası (İKO) ve İstanbul Ticaret Odası (İTO) arasında imzalanmıştır. Böylece, 2010 yılında Türkiye'nin ilk ve tek kuyumculuk okulu olarak inşa edilen Lise, 2011-2012 öğretim yılında 189 öğrenci ile eğitim ve öğretime başlamış; 2014-2015 öğretim yılında ilk mezunlarını vermiştir. Liseden toplam 118 öğrenci mezun olmuştur. Bu öğrencilerin yarısı yüksek eğitimlerine devam etmişlerdir.

Lisenin kuruluş aşamasında yer alan kurumlar, çeşitli şekillerde eğitime destek sağlamaktadırlar. Lise'de 2013 yılında başlayan atölye eğitimi için gerekli altyapı İKO ve İMMİB tarafından karşılanmıştır. Atölye eğitimine, lise eğitiminin ikinci yılında başlanmaktadır. İlk mezunlar, ilk eğitim yıllarında atölye eğitimleri alamadıkları için, söz konusu öğrencilerin bu açıkları kuyumculuk sektöründe atölye üretimi yapan çeşitli işletmelerde aldıkları eğitimler ile tamamlanmıştır. Eğitim sırasında kullanılan malzemeler de İKO ve İMMİB tarafından sağlanmaktadır. Ayrıca, Lisede masrafları İMMİB tarafından karşılanan usta öğreticiler görevlendirilmiştir. Okulda, döküm, gümüşçülük ve sadekâr ustası olmak üzere 3 usta öğretici ve 20 meslek öğretmeni bulunmaktadır.

Meslek lisesi ile üniversiteler iş birliği yaparak çeşitli projeler yürütmüşlerdir. Bu kapsamda, Millî Eğitim ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlıkları ile birlikte yapılan AB projesi ile öğretmenlerin pırlanta kalite kontrol eğitimi almaları sağlanmıştır. Bu eğitime Türkiye genelinde kuyumculuk alanında 25 meslek lisesi öğretmeni katılmıştır. Bu proje kapsamında, ayrıca Lisede pırlanta kalite kontrol atölyesi yapılmıştır.

Küçükçekmece Mesleki Teknik ve Anadolu Lisesi tarafından, sektörün ihtiyacı doğrultusunda eleman yetiştirilmesi, bu proje kapsamındaki mesleklerin nitelikli eleman ihtiyaçlarının karşılanması için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır.

Kuyumculuk sektörünün nitelikli eleman ihtiyacının karşılanması amacıyla, sektör kuruluşları ile iş birlikleri yapılmaktadır. Maliyet oluşturan faaliyetler, bu kuruluşlar tarafından karşılanarak sektörün ihtiyacı olan nitelikli eleman yetiştirilmesine katkı sağlanmaktadır.

Sektörde faaliyet gösteren işletmeler sürekli istihdam ve staj için öğrenci talebinde bulunmaktadırlar. Mevcut durumda, işletmelerin bu eleman ihtiyaçları karşılanamamaktadır.

Sivil toplum kuruluşları tarafından da sektöre yönelik geliştirilen iyi uygulama örnekleri mevcuttur. Bu iyi uygulama örneklerinden biri, Uludağ İhracatçı Birlikleri Otomotiv İhracatçıları Birliği öncülüğünde eğitime başlayan Bursa Nilüfer Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesidir. 2007 yılı sonunda "Uludağ İhracatçı Birlikleri Otomotiv İhracatçıları Birliği"nin otomotiv sektöründe kalifiye eleman problemi-ne çözüm olması amacıyla yönetim kurulu kararı ile "Bursa Nilüfer Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi"nin kurulmasına karar verilmiştir. Bu çerçevede, 2008 yılında Millî Eğitim Bakanlığı ile protokol imzalanmış; 2010-2011 öğretim yılında eğitime başlanmıştır. Okul hâlihazırda 24 derslik ve 720 öğrenci kapasitesi ile hizmet vermektedir. İlk kayıt döneminde bilişim teknolojileri, elektrik-elektronik teknolojileri, endüstriyel otomasyon, makine teknolojisi, motor teknolojisi ve metal teknolojisi

alanlarında 180 öğrenci ile eğitime başlanmıştır. Okulun 300 kapasiteli öğrenci yurdunun yanı sıra, 720 kişilik kapalı spor salonu, 511 kişilik konferans salonu, açık hava amfi tiyatro, yemekhane ve kantini bulunmaktadır. Mevcut durumda, Lisede 60 öğretmen eğitim vermektedir. Lisede otomotiv sektörü ile yakın ilişkilerde bulunularak, sektörün ihtiyaçlarına cevap verebilecek kalitede eğitim ve ayrıca teknolojik yenilikleri yakından takip eden, öğrencilerin sosyal ve kişisel gelişimini ön planda tutan bir vizyonla öğrencilere parlak bir gelecek sunulması hedeflenmektedir.⁴⁵

Bursa Nilüfer Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi tarafından yapılan sektörün ihtiyacı doğrultusunda eleman yetiştirilmesine yönelik iş birliği uygulamaları, bu proje kapsamındaki mesleklerin nitelikli eleman ihtiyaçlarının karşılanması için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır.

Lisenin bulunduğu Bursa ilinde otomotiv alanında ara eleman ihtiyacı yüksektir. Bu nedenle, Lisenin kuruluşu, 2010 yılında Otomotiv İhracatçıları Birliği tarafından gerçekleştirilmiş; gerekli olan tüm yatırım Birlik tarafından sağlanmıştır. Tofaş, Renault, Ford, Otosan, Bosch ve bu firmaların yan sanayisini oluşturan firmaların çoğunluğu, Otomotiv İhracatçıları Birliği üyeleridir. Bursa Nilüfer Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, diğer illerdeki pek çok proje için örnek oluşturmıştır.

Lisenin müfredat anlamında Türkiye’de bulunan diğer meslek okullarından bir farkı bulunmamaktadır. Verilen eğitimin farkı ise, tamamının otomotive yönelik olması ve donanım ihtiyacının otomotiv sektör liderleri tarafından karşılanmasıdır. Makine ekipman teknolojisi açısından, otomotiv sanayisinde, örneğin Bosch Rexroth’da hangi teknoloji ile üretim yapılıyorsa, Lisede otomasyon alanında aynı teknoloji bulunmaktadır. Renault’da motor bölümünde hangi teknoloji ile üretim yapılıyorsa, Lisenin motor bölümünde aynı teknolojideki ekipmanlar mevcuttur. Tofaş hangisiyle üretim yapıyorsa, makine bölümünde aynıları mevcuttur. Lisenin metal bölümü, Coşkunöz Firması tarafından yapılmıştır. Ayrıca, diğer sanayicilerin de katkıları devam etmektedir. Dolayısıyla, bölümler ilk baştan firmaların hâlihazırda kullandığı teknoloji ile kurulmuştur. Ayrıca Lisede teknolojiyi yakalamış ve güncel teknoloji ile iç içe olan öğretmenler mevcuttur. Talep edilmesi durumunda şirketler, Lisenin öğretmenlerine de eğitim vermektedir. Ayrıca, çok yüksek tutarda olmayan makine ve ekipman ihtiyaçları da şirketler tarafından karşılanmaktadır. Diğer taraftan, öğrenciler şirketlerde atölye derslerini tamamlamaktadırlar. Örneğin, “Okulum Serviste” projesi kapsamında Otokoç ile yapılan protokol ile programda olmamasına rağmen, öğrenciler atölye derslerini 1 gün Otokoç’ta almakta; bu sayede hem dersi hem de uygulamayı şirket içinde yapmaktadırlar. Diğer şirketlerden de benzer projeler talep edilmektedir.

Sivil toplum kuruluşları tarafından yürütülen bir diğer iyi uygulama örneği Ömrünü Tamamlamış Araç Sunum ve Eğitim Tesisinde (ÖTASET) verilen mesleki standartlar ile ilgili eğitimlerdir. Ömrünü Tamamlamış Araç Sanayicileri Derneği (ÖTASAD), genel olarak ömrünü tamamlamış araçların ön işlem ve sökümü ile ilgili programları millî imkânlar ile geliştirerek işlem ve söküm aşamalarına ek olarak kayıt ve raporlama sisteminde iyileştirmeler yapılması, yeniden kullanım parçalarının uluslararası standartlara göre bar-

⁴⁵ <http://oibatl.meb.k12.tr>

kodlamasının sağlanması, ilgili programın yaygınlaştırılması ile sektörün her yönüyle kayıt altına alınması, ülke ekonomisine katma değer sağlanması ve konusunda uzman kurumsal işletmelerin sektöre kazandırılması maksadıyla çalışmalar yapmaktadır. ÖTASAD tarafından desteklenen, ömrünü tamamlamış araçların (ÖTA) zararlı çevresel etkilerini azaltmak amacı başta olmak üzere, kamu kurumları ve endüstri ile tamamen iş birliği içerisinde çalışan, hurda geri dönüşümü ile ilgili yönetmelikler ile uyumlu, devletin mali desteği olmadan bağımsız bir şekilde ticari faaliyetlerini sürdürebilecek ve kâr getiren bir tesis kurulması amacıyla, “Ömrünü Tamamlamış Araç Sunum ve Eğitim Tesisi” (ÖTASET) kurulması projesi başlamıştır. Türkiye’de ÖTA yönetimi ve geri dönüşümü için AB standartlarında örnek bir sunum ve eğitim tesisi tasarlanıp hayata geçirilerek, hurda araçlar başta olmak üzere atık yönetimi ile ilgili genel bilgi seviyesinin yükseltilmesi hedeflenmiştir. Farkındalığın artması ve eğitimin iyileştirilmesiyle, hurda araçların yönetimi çevreye duyarlı bir şekilde yürütülecektir. Projenin 24 ayda tamamlanması öngörülmektedir. Projenin, Türkiye’de satılan araç hacmi, işlem görecektir hurda araç sayısı, erişilen uygulama seviyesi, geri dönüşüm performansı, vergi sistemi uyarlamaları (varsa) ve ekonomik gelişmeler açısından, “2020 Yılındaki Hurda Araç Politikasına Genel Bakış” projesi için kapsamlı ve net bir kaynak oluşturması beklenmektedir. Proje çerçevesinde, özel sektörün yanı sıra Çevre ve Şehircilik Bakanlığının da yoğun bir şekilde çalışmalara destek olması beklenmektedir.⁴⁶

Ömrünü Tamamlamış Araç, Sunum ve Eğitim Tesisi tarafından yürütülen, sektörde faaliyet gösteren tüm aktörlere yönelik ücretsiz eğitim ve danışmanlık faaliyetleri, bu proje kapsamındaki mesleklerin sektördeki gelişmeler ile ilgili eğitim almalarının sağlanması için iyi bir uygulama niteliği taşımaktadır.

ÖTA Sunum ve Eğitim Tesisi (ÖTASET), gelişmiş ülke/AB mevzuatı başta olmak üzere, ÖTA Yönetmelik ve Tebliği’nde yer alan tüm arındırma-söküm ekipmanları, atık depoları ve yardımcı teçhizat ve ekipmanı ihtiva etmektedir. Eğitimlerin, bu kapsamdaki bir tesiste yürütülmesinin önemli olduğu düşünülmektedir. ÖTASET hedef grubu, resmî kurumlar, resmî olmayan kuruluşlar/STK’lar ve son kullanıcılardan (araç sahipleri) oluşmaktadır. 30 Temmuz 2015 tarihinde açılışı yapılan ÖTASET’de 17 grup olarak, 171 kişiye eğitim verilmiştir. Eğitim alanların yaklaşık 95’i resmî kurum katılımcılarıdır. Esnaf ve sanatkârlardan da 12 kişilik bir grup eğitime katılmıştır. Bu eğitimler ücretsiz olarak gerçekleştirilmiştir. Eğitim ile ilgili duyurular, elektronik ortamda gönderilen davetiyeler ile yapılmıştır.

İyi Uygulama Örnekleri ile İlgili Değerlendirmeler:

İncelenen iyi uygulama örneklerinin önemli bir bölümünün, meslek alanlarının genel sorunu olan “kalifiye istihdam” sorununun çözümüne yönelik olarak geliştirildiği ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, sektörde iş birliklerinin geliştirilmesine yönelik ortak uygulamalar da mevcuttur. Bu iş birliklerinin genel amacı maliyetlerin düşürülmesidir. Her ne kadar esnaf ve sanatkârların gerek maddi imkânsızlıklar gerekse insan kaynaklarının yetersizliği nedeniyle söz konusu uygulamalarda bulunamaması beklenen bir durum olsa da, esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşlarının öncülüğünde bu tür uygulamaların faydaları konusunda bilgilendirilmeleri, rekabet gücü kazanmaları açısından oldukça önemlidir.

⁴⁶ <http://www.otasad.org.tr>

İyi uygulamaların incelenmesi neticesinde, bu uygulamaların genellikle, sektörün en önemli sorunlarından biri olan “kalifiye ara eleman” yetiştirilememesi sorununun çözümüne yönelik olarak geliştirildiği tespit edilmiştir. Bu sorun, sadece esnaf ve sanatkârlar için öncelikli sorunlar arasında değildir. Büyük ölçekli işletmeler de nitelikli eleman bulunmasına yönelik sorun yaşadıkları için, birçok kurumun bu sorunun çözümüne yönelik geliştirdiği uygulamalar mevcuttur. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) tarafından yapılan uygulamada eğitimin bir sistem olarak değerlendirildiği tespit edilmiştir; bu iyi uygulama kapsamında, her ikisi de BTSO iştiraki olan mesleki eğitim ve mesleki yeterlilik merkezleri iş birliği içinde faaliyet göstermektedir. BTSO üyelerinin doğrudan ihtiyacı olan alanlarda eleman temini için mesleki eğitim merkezi tarafından ücretsiz eğitimler düzenlenmektedir. Benzer şekilde, mesleki yeterlilik belgelendirme merkezinde de, BTSO üyelerinin çalışanlarının mesleki yeterliliklerinin belgelendirmesi ile ilgili çalışmalar yürütülmektedir. Böylece, nitelikli eleman istihdamı hızlı bir şekilde sağlanabilmektedir. Sanayinin ihtiyacına göre eleman yetiştirilmesi sadece BTSO tarafından değil, Millî Eğitim Bakanlığına bağlı Küçükçekmece Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi tarafından da gerçekleştirilmektedir. Lisede eğitim alan öğrencilerin sanayinin ihtiyacı doğrultusunda yetiştirilebilmesi için sektördeki çeşitli kuruluşlar da destek sağlamaktadır. Lisede kuyumculuk alanında eğitim gören öğrencilerin uygulamalı dersleri için gerekli olan atölye, ekipman ve sektörde tecrübesi olan öğretmenler, İhracatçılar Birliği ile esnaf ve sanatkârlar odaları ve ticaret odaları tarafından karşılanmaktadır. Bu uygulama, devlet sektör iş birliği açısından güzel bir örneği teşkil etmektedir. Diğer taraftan, Küçükçekmece Mesleki Eğitim Merkezi bir taraftan büyük ölçekli şirketler, diğer taraftan esnaf ve sanatkârlar ile sürekli iş birliği içerisinde bulunarak sektörün ihtiyaçlarına yönelik eleman yetiştirmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinin meslek liselerinden en önemli farkı, öğrencilerin pratik deneyimlerinin sağlanarak mezun edilmesidir. Her ne kadar bu durum, mesleki eğitim merkezlerinin bir avantajı olarak görülse de, Bursa’da İhracatçılar Birliği tarafından desteklenen Bursa Nilüfer Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri de sanayide kullanılan ekipmanlar ile eğitim alma olanağına sahiplerdir. Bu iki uygulama da, nitelikli iş gücü yetiştirilmesi açısından devlet-sanayi iş birliğine örnek teşkil edecek niteliktedir. Bu uygulamalarda gerek esnaf ve sanatkâr işletmeleri gerekse büyük şirketler, eğitim faaliyetlerine çeşitli şekilde destek olarak öğrencilerin pratikle iç içe yetişmesini sağlamaktadırlar.

Sanayinin ihtiyacına yönelik nitelikli eleman yetiştirilmesi süreci, bu uygulamalarda da ortaya çıktığı gibi, eğitim kurumları ile esnaf ve sanatkârların sürekli iş birliği içinde bulunması durumunda en yüksek faydayı sağlamaktadır. Bu nedenle bu tür iş birliklerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yürütülmelidir. Bu yönde, esnaf ve sanatkâr odaları veya birliklerinin, esnaf ve sanatkârların ihtiyacı olan nitelikli eleman yetiştirilmesi için önemli bir rol üstlenmesi gerekmektedir. İhtiyaç duyulan elemanların gerekli donanım ile yetiştirilmesi oldukça maliyetlidir. İncelenen uygulamalarda da ortaya çıktığı üzere, ihtiyaç duyulan eğitim için sadece devletin katkısı beklenmemiş; ilgili kurumlar da eğitim kalitesinin yükseltilmesi için eğitim kurumlarına maddi destekler sağlamıştır. Esnaf ve sanatkâr odaları veya birlikleri tarafından Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Eğitim Vakfı (BUTGEM) örneğinde olduğu gibi ücretsiz eğitim sağlayan bir merkezin maliyetlerine katlanılabilmesinin mümkün olmadığı durumlarda, esnaf ve sanatkâr odaları veya birliklerinin kendi bölgele-

rindeki mesleki eğitim merkezleri ile iş birliği yapmasının ihtiyaç duyulan nitelikli eleman istihdamını sağlayabilmeleri için önemli olduğu düşünülmektedir. Odalar veya birlikler tarafından, esnaf ve sanatkarların ihtiyaç duyduğu insan kaynakları planlamasının koordinasyonu sağlanarak, mesleki eğitim merkezleri ile iş birliği yapılması faydalı olacaktır. Böylece, bir taraftan esnaf ve sanatkarların insan kaynağı ihtiyacı karşılanırken, diğer taraftan da eğitim sonrasında istihdamın yüksek seviyede olması ile genç işsizliğin azalmasına katkı sağlanacaktır. Bununla birlikte, yine odalar ve birliklerin mesleki eğitim merkezleri ile iş birliği yapılarak mesleki eğitimin özendirilmesine yönelik ilköğretim (ortaokul) seviyesinde etkinlikler düzenlemesinin de faydalı olacağı düşünülmektedir.

Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası (GBEO) tarafından uzun süredir İŞKUR desteği ile yürütülen istihdam odaklı eğitim faaliyetleri, özellikle bakırcılık gibi geleneksel meslek alanlarında faaliyet gösteren üyelerden oluşan diğer esnaf ve sanatkar odaları için örnek teşkil etmektedir. Bakırcılık gibi geleneksel mesleklerde istihdamın azalması sonucunda, kadınların bu alanlarda yarı zamanlı parça başı üretim karşılığında istihdam edilmesi GBEO tarafından sağlanmıştır. GBEO'nun başarılı istihdam odaklı eğitim faaliyetlerinin Türkiye genelinde yaygınlaştırılması ile, bir taraftan esnaf ve sanatkarların istihdam sorununun çözülmesi diğer taraftan da kadınların iş gücüne katılarak ekonomiye katkı sağlamaları mümkün olacaktır.

Değişen koşullara göre esnaf ve sanatkarların bilgilendirilmesi ve değişimler ile ilgili eğitimlerin sağlanabilmesi için de esnaf ve sanatkar odaları veya birliklerinin etkin çalışmalar yürütmesi beklenmektedir. Esnaf ve sanatkarları ilgilendiren gelişmeler için eğitim ve bilgilendirme seminerlerinin merkezî olarak sağlanması önemlidir. Düşük maliyetli olan eğitim ve bilgilendirme hizmetlerinin, odalar ve birlikler tarafından yürütülmesi mümkündür. Ancak, eğitim maliyetlerinin yüksek olduğu eğitimler için Ömrünü Tamamlamış Araç Sunum ve Eğitim Tesisi (ÖTASET) gibi ilgili kurumlar ile iş birliği yapılması ve bu eğitimlere esnaf ve sanatkarların katılımlarının sağlanması teşvik edilmelidir.

Esnaf ve sanatkar odalarının eğitim ve bilgilendirme faaliyetlerini yürütmelerinin, esnaf ve sanatkarların odalara olan aidiyetlerinin gelişmesine de katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

İstihdam sorununun çözümü için, farklı kurumlar tarafından geliştirilen iyi uygulamaların yanı sıra, ortak bir amaç doğrultusunda iş birliklerinin tesis edildiği iyi uygulama örnekleri de mevcuttur. Konya Sanayi Odası tarafından yürütülen kümelenme projelerine benzer kümelenme projelerinin esnaf ve sanatkarlar tarafından da uygulanmasının esnaf ve sanatkarların rekabetçiliklerinin geliştirmesi yönünde fayda sağlayacağı değerlendirilmektedir. Ortak tedarik, ortak tanıtım ve pazarlama faaliyetleri ile esnaf ve sanatkarların maliyetlerinin düşürülmesi mümkün olabilecektir. Ayrıca, çeşitli kamu kurumları tarafından iş birlikleri ve kümelenme faaliyetlerine destek sağlanmaktadır. Esnaf ve sanatkarlar tarafından oluşturulacak kümelenme faaliyetleri kapsamında bu fonlardan yararlanılması da mümkündür. Kümelenme dışında esnaf ve sanatkarların iş birlikleri ile maliyet avantajı sağlayabileceği iyi uygulama örnekleri de mevcuttur. Bunlar arasında en dikkat çekici olanlardan biri, Bornova Oto Tamircileri Esnaf ve Sanatkarlar Odası (BOTSO) bünyesinde bulunan AR-GE Uygulamalı Eğitim ve Teknoloji Merkezidir. Bu merkez, esnaf ve

sanatkârların tek başlarına maliyetine katlanamayacakları araç arıza tespit ekipmanının ortak kullanımı ile esnaf ve sanatkârların rekabet avantajı kazanmalarını sağlamıştır. Özellikle ekipman maliyetlerinin yüksek olduğu benzer meslek alanlarında da, esnaf ve sanatkâr odaları tarafından ortak merkezlerin kurulması oldukça önemlidir. Bu merkezler için yapılacak yatırımın, farklı kurumlar tarafından sağlanan proje destekleri ile karşılanması da mümkündür. Bu tür proje desteklerinden yararlanılabilmesi için meslek odalarındaki proje yazma kapasitesinin geliştirilmesi de önemlidir.

Tüm bu iyi uygulamaların yanında, sektörde ürün standartlarının geliştirilmesine yönelik olarak İstanbul Kuyumcu Esnaf ve Sanatkarlar Odası tarafından ayarevi aracılığıyla yürütülen faaliyetlerin de, bu alanda iyi bir uygulama örneği özelliği taşıdığı görülmektedir. İstanbul Kuyumcu Esnaf ve Sanatkârlar Odası bünyesinde bir taraftan üyeleri için ayar tespitleri yapılırken, diğer taraftan da yönetim kurulu üyelerinin iş birliği ile altın ve değerli taşlar için ekspertiz hizmetleri sağlanmaktadır.

Esnaf ve sanatkârlar odaları haricinde, esnafların bir araya gelerek maliyet avantajı elde etmek amacıyla oluşturduğu bir diğer iyi uygulama örneği, İstanbul Sınırlı Sorumlu Oto Geri Dönüşüm İşletme Kooperatifidir. Oto hurdacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların bir araya gelerek oluşturduğu bu Kooperatif bünyesinde bulunan tesis vasıtasıyla esnaf ve sanatkârların, kendilerine oldukça maliyet getiren değişen yasal çevreye uyum sağlaması mümkün olabilmektedir. Bu iyi uygulama örneğinde, esnaf ve sanatkârlar, tesis kurulumunu hiç destek almadan, kendileri gerçekleştirmişlerdir. Ancak bu gibi iş birliklerinde esnaf ve sanatkâr odalarının da etkili olmaları gereklidir. Söz konusu uygulama, esnaf ve sanatkâr odaları bünyesinde yürütülen bir uygulama olmadığı için zaman içerisinde Kooperatif üyeliklerinde oldukça fazla sayıda azalma meydana gelmiştir. Odalar veya birliklerin benzer faaliyetleri yürütmesinin bu sorunların çözümüne katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca, esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerinde özellikle mevzuat ile ilgili yapılan değişikliklerin olumsuz etkileri oldukça fazla olduğundan, bu faaliyetlerin odalar bünyesinde yapılması önem taşımaktadır.

1.11. Sektörde Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Karşı Karşıya Olduğu Sorunlar

Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektöründe Esnaf ve Sanatkârların Karşı Karşıya Oldukları Sorunlar:

Bu bölümde, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün tüm alt sektörlerini ve alt sektörlerdeki tüm meslek dallarını ilgilendiren ortak sorunlar ve çözüm önerileri yer almaktadır.

Mevzuat ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: İşletmelere yeni açıldıklarında belirli bir süre vergi muafiyeti veya vergi indirimi tanınmaması, işletmelerin ilk yıllarında maddi sıkıntılarla karşılaşmalarına sebep olmaktadır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): 10 Şubat 2016 tarihli ve 29620 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 6663 sayılı Gelir Vergisi Kanu-

nu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile bu konuda bir düzenleme yapılmıştır. 6663 sayılı Kanun'un 1'inci maddesi ile 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun mükerrer 20'inci maddesi aşağıdaki şekilde düzenlenmiştir:

Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle adlarına ilk defa gelir vergisi mükellefiyeti tesis olunan ve mükellefiyet başlangıç tarihi itibarıyla yirmi dokuz yaşını doldurmamış tam mükellef gerçek kişilerin, faaliyete başladıkları takvim yılından itibaren üç vergilendirme dönemi boyunca elde ettikleri bu kazançlarının 75.000 Türk lirasına kadar olan kısmı, aşağıdaki şartlarla gelir vergisinden müstesnadır.

1. İşe başlamanın kanuni süresi içinde bildirilmiş olması,

2. Kendi işinde bilfiil çalışılması veya işin kendisi tarafından sevk ve idare edilmesi (Çırak, kalfa veya yardımcı işçi çalıştırmak ya da seyahat, hastalık, askerlik, tutukluluk ve hükümlülük gibi zaruri ayrılmalar dolayısıyla geçici olarak işinde bilfiil çalışmamak bu şartı bozmaz),

3. Faaliyetin adi ortaklık veya şahıs şirketi bünyesinde yapılması hâlinde tüm ortakların işe başlama tarihi itibarıyla bu maddedeki şartları taşıması,

4. Ölüm nedeniyle faaliyetin eş ve çocuklar tarafından devralınması hâli hariç olmak üzere, faaliyeti durdurulan veya faaliyetine devam eden bir işletmenin ya da mesleki faaliyetin eş veya üçüncü dereceye kadar (bu derece dâhil) kan veya kayın hısımlarından devralınmamış olması,

5. Mevcut bir işletmeye veya mesleki faaliyete sonradan ortak olunmaması.

Yine 6663 sayılı Kanun'un 2'nci maddesi ile 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 89'uncu maddesi 1'inci fıkrasına eklenen bent ile "basit usulde tespit edilen ticari kazançların yıllık 8.000 Türk lirasına kadar olan kısmının (Bu Kanun'un mükerrer 20'inci maddesinde yer alan kazanç istisnasından faydalananlar bu bent hükmünden yararlanamaz) gelir vergisi beyannamesinde bildirilen gelirden indirebileceği hükmü getirilmiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: İşletmelere yeni açıldıklarında belirli bir süre vergi muafiyeti veya vergi indirimi tanınmaması sorununa yönelik düzenleme, 6663 sayılı Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile yapılmıştır. Bu düzenleme söz konusu sorunla ilgili en uygun çözümdür.

Sorun 2: Gelir Vergisi Kanunu'nun 94'üncü maddesi gereğince iş yeri kiralarının stopajının kiracı olan esnaf ve sanatkârlar tarafından ödenmesi önemli bir mali yük getirmektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Maliye Bakanlığı temsilcisi, kiralarda vergi tevkifatının Gelir Vergisi Kanunu'nun 94'üncü maddesi gereğince yapıldığını, bu maddenin değiştirilmesi ile ilgili şu anda bir çalışma olmadığını belirtmiş; ancak Gelir Vergisi Kanunu'nun tümünün değişmesi ile ilgili bir çalışma yürütüldüğünü ve bu konunun da söz konusu çalışmada ele alınıp değerlendirilebileceğini ifade etmiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Her ne kadar Maliye Bakanlığı temsilcisi, iş yeri kiralarında Gelir Vergisi Kanunu'nun 94'üncü maddesi gereğince kiracı tarafından yapılan

ve Maliye'ye ödenen vergi tevkifatının kaldırılması ile ilgili konunun, Gelir Vergisi Kanunu'nun tümünün değişmesine yönelik yürütülen çalışmada ele alınabileceğini belirtmişse de bu konuda bir düzenleme yapılması beklenmektedir. Çünkü Maliye Bakanlığı, vergi alacağını garanti altına almak için bu yola başvurmaktadır. Ancak söz konusu vergi tevkifatı tüm esnaf ve sanatkârlar için geçerli değildir. Gelir Vergisi Kanunu'nun 94'üncü maddesinde, yaptıkları ödemelerden vergi tevkif edecekler arasında basit usulde vergilendirilen mükellefler ile vergiden muaf esnaf ve sanatkârlar sayılmamıştır. Bu nedenle, bu mükellefler yaptıkları kira ödemeleri üzerinden vergi tevkifatı yapmayacaklardır. Görüldüğü gibi kanun koyucu belirli şartları taşıyan esnaf ve sanatkârları (basit usulde vergilemeye tabi olanlar ile vergiden muaf olanlar) kira ödemelerinde vergi tevkifatı yapmaktan muaf tutmuştur. Söz konusu esnaf ve sanatkârlar en çok korunmaya muhtaç esnaf ve sanatkârlardır ve bu avantaj sadece onlara sağlanmıştır. Bu avantajın, basit usule tabi esnaf ve sanatkâr dışındaki esnaf ve sanatkârlara da sağlanmasının mümkün olmadığı değerlendirilmektedir. Çünkü bu durumda tüm mükellefler için (ticaret şirketleri dâhil) kira ödemelerinde vergi tevkifatının kaldırılması gerekir. Tüm mükellefler için getirilecek böyle bir uygulama, vergi alacağının garanti altına alınması amacıyla çelişir.

Sorun 3: Esnaf ve sanatkârların faaliyetlerinden elde ettikleri kazanç 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 37'nci maddesi gereğince ticari kazanç olarak kabul edilmekte ve bu kazanç üzerinden gelir vergisi tahakkuk ve tahsil edilmektedir. Gelir vergisinde, kurumlar vergisinde olduğu gibi sabit bir oran olmayıp gelir dilimlerine göre artan oran söz konusudur. Kurumlar vergisi mükellefleri kazançlarının tutarı ne olursa olsun sabit %20 oranında kurumlar vergisi ödemektedirler. Gelir vergisi mükelleflerinde ise kazanç arttıkça vergi oranı da artmaktadır (örneğin 2015 yılında elde edilen ticari kazancın 12.000TL'ye kadar olan kısmı %15 üzerinden vergilendirilirken; 12.000TL ile 29.000TL arasındaki kısmı %20 oranında vergilendirilmektedir. Gelir vergisinde, kazançla bağlı olarak değişen %15, %20, %27 ve %35 olmak üzere dört oran vardır). Burada, ücret gelirlerinde olduğu gibi, esnaf ve sanatkârlar için de ayrı bir gelir vergisi tarifesinin yapılması, sorunu bir ölçüde hafifletecektir (Anayasa'nın 173'üncü maddesi "Devlet, esnaf ve sanatkârı koruyucu ve destekleyici tedbirleri alır" hükmünü getirmiştir).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Ücret gelirleri için farklı bir gelir vergisi tarifesi uygulanmaktadır. Ücret geliri elde edenler, ticari kazanç elde edenlerden farklı değerlendirildiğinden onlar için böyle bir avantaj getirilmiştir. Ancak esnaf ve sanatkârların elde ettikleri gelir, ücret geliri değil ticari kazançtır. Ticari kazanç da bir nevi sermaye kazancı olarak görüldüğünden farklı bir gelir vergisi tarifesi uygulanması mümkün değildir. Aksi hâlde vergilendirme tekniği açısından tüm ticari kazanç elde edenlere aynı tarifenin uygulanması gerekir. Anayasa'nın 173'üncü maddesine dayanılarak esnaf ve sanatkârlara sağlanan en önemli vergi avantajı, Gelir Vergisi Kanunu'ndaki şartları taşıyan esnaf ve sanatkârlara tanınan vergi muafiyeti ile basit usulde vergiye tabi olabilmektir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Biz de Maliye Bakanlığı temsilcisinin görüşüne katılıyoruz. Ayrıca gelirini gerçek usulde beyan edenlere (gelirini beyanname ile beyan edenlere) Gelir Vergisi Kanunu'nda, ücret geliri elde edenlere tanınmayan bazı avantajlar tanın-

miştir. Bu avantajlardan esnaf ve sanatkârlar için en önemli olanı Gelir Vergisi Kanunu'nun 89'uncu maddesi 2'nci fıkrasında düzenlenmiştir. Bu fıkra aşağıda sunulmuştur:

“Beyan edilen gelirin %10'unu aşmaması, Türkiye'de yapılması ve gelir veya kurumlar vergisi mükellefiyeti bulunan gerçek veya tüzel kişilerden alınacak belgelerle tevsik edilmesi şartıyla, mükellefin kendisi, eşi ve küçük çocuklarına ilişkin olarak yapılan eğitim ve sağlık harcamaları gelir vergisi matrahının tespitinde, gelir vergisi beyannamesinde bildirilecek gelirlerden indirilebilir.” Böyle bir indirim imkânı ücret geliri elde edenlere sağlanmamıştır.

Sorun 4: Hizmet teslimlerinden (genellikle tamir işlerinde el emeği üzerinden) alınan katma değer vergisi oranının yüksek olması (hâlen %18) bir sorun olarak dile getirilmiştir. Bu tür hizmet sunan esnaf ve sanatkârlar, el emeğine dayanan tamirat işlerinden alınan KDV'nin %18'den aşağıya çekilmesini önermektedirler.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17'nci maddesi 4'üncü fıkrası (diğer istisnalar) (a) bendi gereğince “Gelir Vergisi Kanununa göre vergiden muaf esnaf ile basit usulde vergilendirilen mükellefler tarafından yapılan teslim ve hizmetler” katma değer vergisinden istisna edilmiştir. Buna göre vergiden muaf esnaf ile basit usule tabi esnaf ve sanatkârlar mal veya hizmet sattıklarında KDV hesaplamayacak ve müşterilerinden KDV tahsil etmeyeceklerdir. Ancak bu istisna sadece, vergiden muaf esnaf ile basit usulde vergilendirilen esnaf ve sanatkârlara tanınmıştır. Gerçek usulde vergilendirilen esnaf ve sanatkârların bu istisnadan yararlanması mümkün değildir. Öte yandan el emeğinin daha net bir şekilde ifade edilip tanımlanması gerekir. KDV oranları mal ve hizmet bazında belirlenmektedir. Burada el emeğine dayanan hizmetler açıkça ifade edilmelidir. Ayrıca hizmeti sunana göre değişik vergi oranlarının belirlenmesi vergi uygulamaları açısından uygun bir yaklaşım değildir. Aynı hizmet için esnaf ve sanatkârlara yönelik farklı, ticari işletmelere yönelik farklı KDV oranlarının belirlenmesi mümkün değildir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Burada da daha önce açıklanan hususlara benzer bir durum söz konusudur. Kanun koyucu korunmaya muhtaç küçük esnaf ve sanatkârlar için (basit usulde vergiye tabi olanlar ile vergiden muaf olanlar) bir avantaj sağlayarak, bunların mal ve hizmet satışlarında müşterilerinden KDV tahsil etmeyecekleri hükmünü getirmiştir. Ancak bu avantaj gerçek usulde vergiye tabi esnaf ve sanatkârlara sağlanmamıştır.

Konuyla ilgili olduğundan, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 10'uncu maddesi aşağıda sunulmuştur:

“Katma değer vergisi oranı, vergiye tabi her bir işlem için %10'dur. Bakanlar Kurulu bu oranı, dört katına kadar artırmaya; %1'e kadar indirmeye; bu oranlar dâhilinde muhtelif mal ve hizmetler ile bazı malların perakende safhası ve inşaatın yapıldığı arsanın veya konutun vergi değeri ve bulunduğu yeri esas alarak konut teslimleri için farklı vergi oranları tespit etmeye yetkilidir.”

Madde metninden de görüleceği gibi Kanun, Bakanlar Kuruluna muhtelif mal ve hizmetler bazında KDV oranı belirleme yetkisi vermiştir. Bakanlar Kurulu da bu yetkiye dayanarak Kararnamelerle muhtelif mal ve hizmetler için KDV oranlarını belirlemiştir. Maliye Bakanlığı temsilcisinin de belirttiği gibi Kanun, Bakanlar Kuruluna hizmeti sunana göre

değişik oran belirleme yetkisi vermemiştir. 2007/13033 sayılı KDV Oranlarına İlişkin Genel Kararname'nin 2'nci maddesi mal ve hizmetleri tanımlama yetkisini Maliye Bakanlığı'na vermiştir. Yine Maliye Bakanlığı temsilcisinin odak grup toplantısında ifade ettiği gibi el emeğine dayalı hizmetlerin neler olduğunun, kararnamenin verdiği yetkiye dayanılarak, Maliye Bakanlığı tarafından net bir şekilde tanımlanması gerekir. Tanımlanan hizmetlerde KDV indirimi yapılacaksa bu indirim, söz konusu hizmetleri sunan tüm işletmeler için (esnaf ve sanatkâr işletmeleri ve ticari işletmeler) geçerli olacaktır. KDV oranlarında böyle bir indirim yapılması devletin vergi gelirlerini doğrudan etkilediğinden, gelir politikasına yönelik bir karardır.

Ancak bu noktada esnaf ve sanatkârların da dikkat etmesi gereken bir husus vardır. KDV mükellefi esnaf ve sanatkârlar bir vergilendirme döneminde mal ve hizmet alımlarında tahakkuk eden KDV'yi (mal ve hizmet alış faturalarında gösterilen ve işletmenin ödediği veya ödeyeceği KDV'yi) mal ve hizmet satışlarında tahakkuk eden KDV'den (mal ve hizmet satış faturalarında gösterilen ve işletmenin tahsil ettiği veya edeceği KDV'den) indirerek aradaki farkı vergi idaresine öderler. Burada esnaf ve sanatkârların bilmesi gereken iki önemli nokta vardır. Bunlardan birincisi, KDV'nin tahakkuk esasına göre işlediğidir. Tahakkuk esasında vergiyi doğuran olayın (mal veya hizmet alımı ile mal veya hizmet satışının) gerçekleşmiş olması yeterlidir. Tahsilat veya ödemenin ne zaman yapılacağına bir önemi yoktur. Alım faturasındaki tarihin ait olduğu vergileme döneminde KDV indirilebilir; işletmenin ödemeyi daha sonra yapmasının bir önemi yoktur (başka bir ifade ile KDV indirimi için ödeme beklenmez). Benzer şekilde, satış faturasındaki tarihin ait olduğu vergileme döneminde işletme için KDV yükümlülüğü doğmuştur; işletmenin, tahsilatı henüz yapmamış olmasının bir önemi yoktur. Vergi uygulamalarında tahakkuk esasının değiştirilmesi mümkün değildir. İkinci önemli nokta ise, esnaf ve sanatkârların satışlarında tahakkuk eden KDV'den, alımlarında tahakkuk eden KDV'yi indirerek kalan tutarı Maliye Bakanlığına ödemeleri hususunun farkında olmaları gereğidir. Bu nedenle tahsil ettikleri paranın tümünün kendilerine ait olmayıp bu paranın içinde Maliye Bakanlığına ait KDV'nin de bulunduğunu bilmelidirler. Buna göre iyi bir nakit planlaması yaparak, ödeyecekleri KDV ile ilgili parayı ayırmaları gerekir. Etnaf ve sanatkârların en önemli hatası, işletmelerine giren tüm parayı kullanmaları; bu paranın içinde Maliyeye gidecek KDV'nin de olduğunu unutmalarıdır. Eğer bu konuyu hatırlayıp iyi bir nakit planlaması yaparlarsa (ileride yapacakları tahsilatlar ve ödemeleri planlamak) bu sorunun üstesinden gelebilirler. Aksi hâlde KDV oranları indirilse bile aynı sorunu yaşamaya devam edeceklerdir.

Sorun 5: İş sağlığı ve güvenliği mevzuatının getirdiği yükümlölükler çoğu esnaf ve sanatkâra ağır gelmektedir. Bu sebeple iş sağlığı ve güvenliği mevzuatının getirdiği yükümlölüklere çoğu esnaf ve sanatkâr uyamamaktadır. Örneğin, 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'na göre iş yerlerinin; risk değerlendirmesi yapmak, iş yerlerinde acil durum planı hazırlamak, iş hijyeni ölçümleri yaptırmak, çalışanlara iş sağlığı ve güvenliği eğitimi vermek, çalışanları sağlık muayenesinden geçirmek, iş güvenliği uzmanı ve iş yeri hekimi bulundurmak gibi yükümlölükleri vardır. Etnaf ve sanatkârlar bu tür yükümlölüklerini yerine getirmek için İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetleri Yönetmeliği'nde tanımlanan ortak sağlık ve güvenlik birimlerinden hizmet almak durumundadırlar. Bu da esnaf ve sanatkârlar için bir

maliyet oluşturmaktadır. Ayrıca, ortak sağlık ve güvenlik birimleri yeterli derecede hizmet vermemektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü): İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu 30 Haziran 2012 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Dolayısıyla ikincil mevzuatının hazırlanarak uygulamaya geçmesi oldukça yenidir. Bu Kanun ve bu Kanun'a dayanılarak hazırlanan ikincil mevzuatın esnaf ve sanatkârlara önemli yükümlülükler getirdiği ve mali yük yüklediği doğrudur. Ancak bu mevzuat gereklidir ve uyulmamasının sonucunda can kaybı dâhil hiç istenmeyen durumlarla karşılaşılabilir. Dolayısıyla iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı gerek iş vereni gerekse çalışanı korumaktadır. İş yerleri, ortak sağlık ve güvenlik birimlerinden hizmet alarak yükümlülüklerini yerine getirebilirler.

Yapılan düzenlemeler ile özellikle mikro işletmelere bazı kolaylıklar sağlanmıştır. Kanun'un 6'ncı maddesi gereğince, Kanun'da belirlenen niteliklere ve gerekli belgeye sahip olmayan ancak 10'dan az çalışanı bulunan ve az tehlikeli sınıfta yer alan iş yeri iş verenleri veya iş veren vekili tarafından, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca ilan edilen eğitimleri tamamlamak şartıyla işe giriş ve periyodik muayeneler ve tetkikler hariç iş sağlığı ve güvenliği hizmetleri yürütülebilir. Bu amaçla Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Anadolu Üniversitesi arasında 9 Ekim 2015 tarihinde iş birliği protokolü imzalanmıştır. Bu protokol gereğince Anadolu Üniversitesi e-sertifika programı başlatmıştır. E-sertifika programına kayıt yaptıranlar, Açık Öğretim Fakültesi bürolarından temin edebilecekleri ders kitapları ve internet ortamında sunulan hizmetlerden yararlanarak eğitim alabileceklerdir. Sertifika programının sınavları belirli merkezlerde yapılacaktır. İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun 7'nci maddesi gereğince kamu kurum ve kuruluşları hariç olmak üzere ondan az çalışanı bulunan tehlikeli ve çok tehlikeli sınıfta yer alan iş yerlerine iş sağlığı ve güvenliği maliyetleri konusunda destek sağlanmaktadır. İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'de bu destekler için başvuruların ne şekilde yapılacağı ve desteklerin ödeme usul ve esasları düzenlenmiştir.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı temsilcisi, iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca yetkilendirilmiş toplum sağlığı merkezlerinde de verildiğini belirtmiştir. Bu merkezlerde verilen hizmetin maliyeti ortak sağlık ve güvenlik birimlerine göre oldukça düşüktür. İş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin toplum sağlığı merkezlerinde verilmesi ile ilgili hususlar, Sağlık Bakanlığı tarafından çıkarılan Toplum Sağlığı Merkezlerinde Yürütülecek İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetlerinin Uygulama Usul ve Esasları Hakkında Yönerge'de düzenlenmiştir.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı temsilcisi, ortak sağlık ve güvenlik birimlerindeki hizmetlerin yetersizliği konusunda Kanun ve mevzuatın yeni olduğunu, buna paralel olarak uygulamaların da yeni olduğunu, uzmanların bilgi birikiminin istenen düzeyde olmadığını, bunların zamanla giderileceğini belirtmiştir. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı temsilcisi, iş sağlığı ve güvenliği uzmanlarının sektörün içinden gelmesi için düzenlemelerin yapılacağını, İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun 8/5 maddesinin buna imkân verdiğini sözlerine eklemiştir. Ayrıca, ortak sağlık ve güvenlik birimlerindeki denetimlerin hâlihazırda

belge üzerinden yapıldığını, yürütülen çalışmalar sonuçlanınca hizmetlerin yeterliliği ile ilgili denetimlerin de yapılacağını ifade etmiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı temsilcileri bu konudaki gerekli tüm bilgileri vermişlerdir. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı temsilcilerinin de belirttiği gibi iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı, gerek çalışanların sağlığının korunması ve bir iş kazasına uğramamaları gerekse iş verenlerin bir iş kazasının getireceği ağır maddi ve manevi zararlardan korunması için son derece gereklidir. Ülkemiz acı iş kazalarının tecrübelerini yaşamış ve bu nedenle iş sağlığı ve güvenliği mevzuatını hazırlayarak yürürlüğe koymuştur. Bu mevzuat acı olayların yaşanmaması için gereklidir ve mutlaka uyulmalıdır. Yine yukarıda yapılan açıklamalardan da görüleceği gibi, iş sağlığı ve güvenliği mevzuatında mikro ölçekteki esnaf ve sanatkârların işletmelerine yönelik önemli kolaylıklar ile destek unsurları sağlanmıştır. Esnaf ve sanatkârlar bu kolaylıklardan ve destek unsurlarından yararlanabilirler. Burada temel sorunun, esnaf ve sanatkârların iş sağlığı ve güvenliği mevzuatının kendilerine getirdiği yükümlülükleri, bu yükümlülükleri nasıl yerine getirebileceklerini ve mevzuatta kendilerine sağlanan destek ve kolaylıkları tam olarak bilmediklerinden kaynaklandığını değerlendiriyoruz. Bu sorunun giderilmesinde de temel görev meslek kuruluşlarına (meslek odaları ve birlikler) düşmektedir. Meslek kuruluşları, iş sağlığı ve güvenliği uzmanlarının da katılacağı toplantı ve seminerler düzenleyerek bu konuda üyelerini bilgilendirmelidir.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı temsilcilerinin de ifade ettiği gibi, ülkemizde iş sağlığı ve güvenliğine yönelik düzenlemelerin gerçek anlamda mevzuata girmesi oldukça yenidir. Bu konudaki uygulamalar da zamanla yerine oturacaktır. Esnaf ve sanatkârlarımız bu konunun hem kendileri hem de çalışanları için çok önemli olduğunu anlamalı ve mevzuatın kendilerine sağladığı destek ve kolaylıklardan da yararlanarak bu duruma uyum sağlamalıdır.

Sorun 6: 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 28'inci maddesinin (a) bendine göre kendi nam ve hesabına bağımsız çalışanların (eski deyimle BAĞ-KUR'lular) emekli olabilmesi için 9000 gün malullük, yaşlılık ve ölüm sigortaları primi bildirme şartını yerine getirmiş olmaları gerekmektedir. Bu prim süresi esnaf ve sanatkârların geç emekli olmalarına sebep olmaktadır (eski deyimle SSK'lılarda prim ödeme gün sayısı aynı madde ve bende göre 7200 gündür).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Sosyal Güvenlik Kurumu): 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nda eski deyimle BAĞ-KUR'lular ile SSK'lıların prim ödeme gün sayılarının farklılaştırıldığı doğrudur. SGK temsilcisi Kanun'daki bu farklılaşmanın neden kaynaklandığını tam olarak bilemediğini ifade etmiştir. SGK temsilcisi bu durumun değişmesi için yasal düzenleme yapılması gerektiğini belirtmiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Proje ekibi tarafından odak grup toplantısından sonra yapılan araştırmada bu farklılaşmanın sebebi tespit edilmiştir. Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun hazırlanması sırasında BAĞ-KUR ve Emekli Sandığına tabi olanların prim ödeme gün sayıları 9000, SSK'lıların ise 7000 gün olarak uygulanmak-

taydı. Bu konuda uygulama birliği sağlamak açısından, SSK'lıların prim ödeme gün sayısının da kademeli olarak 9000 güne çıkarılması düşünülmüştür. Ancak Kanun tasarısının görüşmeleri sırasında işçi kuruluşları araya girerek prim ödeme gün sayısının artırılmasına itiraz etmişlerdir. İşçi kuruluşları ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı uzlaşmaya gitmiş ve SSK'lılar için prim ödeme gün sayısının 7200 gün olması kararlaştırılmıştır. Sosyal Güvenlik Kurumu temsilcisinin belirttiği gibi, eski deyimle BAĞ-KUR'lu olanların prim gün sayısının düşürülmesi, ancak yasa değişikliği ile mümkün olabilir. Ancak böyle bir yasa değişikliğini de pek mümkün görmüyoruz. Çünkü bu değişiklikten esnaf ve sanatkarların yanı sıra, 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4/b maddesine göre hizmet akdine bağlı olmaksızın kendi nam hesabına çalışan herkes (şirket ortakları, gerçek kişi tacirler vb.) yararlanabilecektir. 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4/b maddesinde sıralanan diğer sigortalıları kapsam dışı bırakarak sadece esnaf ve sanatkarlara yönelik bir düzenleme yapılmasının, hukuki yönden uygun olmayacağı değerlendirilmektedir.

Sorun 7: Yeni kurulan esnaf ve sanatkar işletmelerinde çalıştırdıkları elemanların, yeni eleman alan esnaf ve sanatkar işletmelerinde ise aldıkları yeni elemanların sosyal güvenlik primlerinde belirli bir süre için destek verilmesi. Yanında eleman istihdam edenlere, çalıştırdığı kişi sayısı ile orantılı vergi ve sigorta primi iş veren payı teşviki verilmesi.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Sosyal Güvenlik Kurumu ve Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) Genel Müdürlüğü): SGK temsilcisi, 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 81'inci maddesi (1) bendi gereğince, bentte sayılan koşulları sağlayan iş verenlere, çalışanlarının sosyal güvenlik primleri iş veren payında 5 puanlık indirim yapıldığını belirtmiştir. Bu indirimden yararlanmak için Kanun maddesinde belirtilen en önemli şartlar; iş verenlerin çalıştırdıkları sigortalılarla ilgili aylık prim ve hizmet belgelerini yasal süresi içerisinde Sosyal Güvenlik Kurumu'na vermeleri; sigortalıların tamamına ait sigorta primlerinin sigortalı hissesine isabet eden tutarı ile Hazine Müsteşarlığınca karşılanmayan iş veren hissesine ait tutarı yasal süresinde ödemeleri; Sosyal Güvenlik Kurumu'na prim, idari para cezası ve bunlara ilişkin gecikme cezası ve gecikme zammı borcu bulunmamasıdır.

Ayrıca 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu'nun Geçici 10'uncu maddesinde de sosyal güvenlik primlerine yönelik teşviklerle ilgili düzenlemeler vardır. Söz konusu teşviklerden yararlanmak için esnaf ve sanatkarlar 81 ilde bulunan Çalışma veya Türkiye İş Kurumu İl Müdürlükleri ile hizmet merkezlerine istedikleri zaman başvuru yaparak ayrıntılı bilgi alabilirler.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşlarının temsilcilerinin de belirttiği gibi, mevzuatta sosyal güvenlik primlerine yönelik değişik destekler bulunmaktadır. 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nda öngörülen prim indirimi, gerekli şartları sağlayan esnaf ve sanatkarlar için aylık sigorta prim ve hizmet belgelerini düzenleyen serbest muhasebeci ve mali müşavirler uygulamaktadır. Esnaf ve sanatkarların kendileri adına yapılan böyle bir uygulamadan bilgileri olmayabilir. Gerek bu konuda, gerekse 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanunu'nda öngörülen sosyal güvenlik prim destekleri ile ilgili meslek odaları veya birlikler, esnaf ve sanatkarlara yönelik bilgilendirme

toplantıları yapmalıdır. Ayrıca, 6663 sayılı Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile emekli olup esnaf ve sanatkârlık faaliyetleri yürütenlerin emekli maaşlarından yapılan sosyal güvenlik destek primi kesintisi de kaldırılmıştır. 07 Eylül 2016 tarihli ve 29824 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 6745 sayılı Yatırımların Proje Bazında Desteklenmesi ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu’nun 81’inci maddesi (ı) bendi gereğince, bentte sayılan koşulları sağlayan iş verenlere, çalışanlarının sosyal güvenlik primleri iş veren payında sağlanan 5 puanlık indirim desteğine benzer bir destek, esnaf ve sanatkârların kendi sosyal güvenlik primleri (eski tabirle BAĞ-KUR primleri) için de benzer koşullarda sağlanmıştır.

Sorun 8: Esnaf ve sanatkârların askerlik süresi için prim borçlanması devlet tarafından karşılanmasının sağlanması (Bu husus odak grup toplantılarında bir sorun olarak değil, fakat bir teklif olarak gündeme gelmiştir).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Sosyal Güvenlik Kurumu): Sigortalıların hangi süreler için borçlanabileceği 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu’nun 41’inci maddesinde belirtilmiştir. Bu maddeye göre sigortalılar, er veya erbaş olarak silah altında veya yedek subay okulunda geçen süreler için borçlanabilmektedirler. Maddenin devamında borçlanma ile ilgili talebin, sigortalı tarafından yapılacağı ve borçlanılan süre için sigorta priminin de sigortalı tarafından ödeneceği belirtilmiştir. Esnaf ve sanatkârların borçlandıkları süreye ilişkin sigorta primlerinin devlet tarafından karşılanması, yasal düzenleme gerektirir. Ancak böyle bir teşvikin sadece esnaf ve sanatkârlara sağlanması pek mümkün değildir. Çünkü böyle bir teşvikin esnaf ve sanatkârlara sağlanması durumunda, diğer sigortalılardan da aynı talep gelecektir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Sosyal Güvenlik Kurumu temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir öneri bulunmamaktadır.

Sorun 9: Ağır imalat işlerinde (kaynakçılık, sıcak demircilik, dökümcülük, torna ve tesviyecilik, oto boyacılığı gibi) çalışan esnaf ve sanatkârlara emeklilik için yıpranma payının verilmemesi.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Sosyal Güvenlik Kurumu): Yıpranma payı (Kanun’da geçen ifade ile fiili hizmet zammı), 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu’nun 40’inci maddesinde düzenlenmiştir. Bu maddeye göre, fiili hizmet zammı sadece Kanun’un 4/1-a (eski deyimle SSK’lılar) ve 4/1-c (eski deyimle Emekli Sandığına tabi olanlar) maddelerine göre sigortalı olanlar ve 40’inci maddede sayılan işlerde çalışanlara uygulanmaktadır. Kanun’un 40’inci maddesi kendi nam ve hesabına çalışanları kapsamadığından esnaf ve sanatkârların fiili hizmet zammından yararlanması mümkün değildir. Esnaf ve sanatkârların fiili hizmet zammından yararlanması ancak, yasa değişikliği ile mümkün olabilir. Bu konuda esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları siyasi iradeye teklifte bulunabilir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Sosyal Güvenlik Kurumu temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir öneri bulunmamaktadır.

Sorun 10: Sosyal güvenlik primlerinin geç ödenmesi durumunda, esnaf ve sanatkârın faydalanmadığı sağlık hizmetlerinin bedelinin talep edilmemesi (Bu husus odak grup toplantılarında bir sorun olarak değil, fakat bir teklif olarak gündeme gelmiştir).

Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Sosyal Güvenlik Kurumu): Sigortacılık (sosyal sigorta dâhil) olabilecek riskleri karşılamak üzere kurulmuş bir sistemdir. Hiçbir sigorta kolunda risk gerçekleşmediğinde para iadesi söz konusu değildir. Bir kişi genel sağlık sigortası primi ödeyip hiç sağlık hizmetinden yararlanmayabilir. Bu durumda ilgili kişiye ödediği genel sağlık sigortası primleri iade edilmez. Benzer şekilde, bir esnaf ve sanatkâr da, sosyal güvenlik primlerini geç ödediğinde prim ödemesi gereken dönemde (prim borcu olduğu dönemde) yararlanmadığı sağlık hizmetlerinden dolayı genel sağlık sigortası primlerinden muaf tutulamaz. Aksi hâlde böyle bir durum sigortacılık mantığına ters olur.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Sosyal Güvenlik Kurumu temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir öneri bulunmamaktadır.

Finansman ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların önemli bir bölümü, mali güçlerinin yetersiz olmasından dolayı, teknolojik yenilik içeren makine ve ekipmana sahip olmada önemli oranda sıkıntı yaşamaktadır. Bu nedenle, birçok esnaf ve sanatkâr modern makine kullanabilme fırsatından yararlanamamaktadır. Esnaf ve sanatkârlara yeni makine ve ekipman alımında, yatırımları teşvik mevzuatında olduğu gibi KDV istisnası getirilmesi, bu sorunu bir miktar hafifletilebilir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Makine ve ekipman alımlarında KDV istisnası, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 13/d maddesi gereğince sadece yatırım teşvik belgesi alan işletmelere tanınmıştır. Esnaf ve sanatkâr işletmeleri de yatırım teşvik belgesi almaları kaydıyla bu istisnadan yararlanabilirler. Ancak, yatırım teşvik belgesi almak için yatırım teşvik mevzuatındaki (2012/3305 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar ve 2012/1 sayılı Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kanunun Uygulanmasına İlişkin Tebliğ) şartları sağlamak gerekir. Buradaki en önemli şartlar, yatırımın, 2012/3305 sayılı Karar'ın EK-2 A'sında belirtilen bölgesel teşviklerden faydalanabilecek sektörlerden birinde olması ve asgari sabit yatırım tutarının Karar'ın 5'inci maddesinde belirtilen miktardan aşağı olmamasıdır. Asgari sabit yatırım tutarı 1'inci ve 2'nci bölgelerde 1 milyon TL, diğer bölgelerde ise 500.000 TL olarak belirlenmiştir. Yatırım teşvik belgesi almak için yüksek tutarda bir yatırım gerekmekte olup bunu esnaf ve sanatkârların sağlaması oldukça zordur. Bunun dışında esnaf ve sanatkârlara makine ve teçhizat alımında KDV istisnası sağlayan bir mevzuat mevcut olmayıp bu konuda bir çalışma da bulunmamaktadır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Buradaki temel sorun esnaf ve sanatkârların mali imkânsızlıklar nedeniyle yeni teknolojiye sahip makineleri alamamalarıdır. Katma değer vergi istisnası önerisi makine teçhizat alımı için gerekli olan finansmanı bir ölçüde azaltmak için yapılmıştır. Ancak aynı sorun KOSGEB desteklerinde de ifade edilecektir. Bu nedenle nihai çözüm önerisi KOSGEB destekleri ile ilgili hususlar açıklanırken yapılacaktır. Maliye Bakanlığı temsilcisinin de belirttiği gibi, esnaf ve sanatkârların genel teşvik mevzuatındaki

KDV istisnasından yararlanması, söz konusu mevzuatta belirtilen şartlar nedeniyle hemen hemen imkânsızdır.

Sorun 2: Esnaf ve sanatkârların bankalardan kredi alma sorunu. Bu sorun aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır:

- Bankaların esnaf ve sanatkârları riskli görmesi ve daha yüksek faiz talep etmesi,
- Borcu fazla olan esnaf ve sanatkârların bankalardan kredi alamaması,
- Bankaların esnaf ve sanatkârlardan yüksek teminat istemesi,
- Bankaların gayrimenkul ipoteklerinde gayrimenkulleri düşük değerden değerlemesi,
- Kredi sicili bozuk olan esnaf ve sanatkârların bankalardan kredi alamaması.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Türkiye Halk Bankası A.Ş. ve TESKOMB): Bankaların talep ettikleri faiz, tamamen bankaların maliyetleri ile ilgili bir husustur. Mevduat faizlerinin yükselmesi, kredi faizlerini de artırmaktadır. Her bankanın kredi verme süreci farklıdır. Esnafın borç takibini kapatması durumunda bazı bankalar kredi kullanırmaktadır. Ancak biraz önce de ifade edildiği gibi, kredi verip vermeme kararı bankaya aittir ve her bankanın kriterleri farklıdır. Bazı bankalar sicil affına uğrayanlara kredi kullanırmayabilmektedir. Ayrıca bankalar teminatsız da kredi kullanırmazlar. Bankalar müşterinin risk durumuna uygun teminatı talep ederler. Gayrimenkul değerlemeleri ise bankalar tarafından değil, fakat bankanın anlaşmalı olduğu gayrimenkul değerlendirme şirketleri tarafından yapılmaktadır.

TESKOMB temsilcisi, bazı esnaf ve sanatkârların işini büyütmek için değil, yaşamak için kredi kullandığını ifade etmiştir. Temsilci ayrıca, esnaf ve sanatkârların finansmana erişiminden çok, finansman ihtiyacının belirlenmesinin önemli olduğunu ifade etmiştir. Burada en önemli nokta esnaf ve sanatkârların iyi bir planlama yaparak neden krediye ihtiyaçlarının olduğunu (krediyi ne amaçla kullanacaklarını) ve ne kadarlık bir finansman gerektiğini belirlemeleridir. Esnaf ve sanatkârların en zayıf oldukları nokta burasıdır. 250-300 bin civarındaki esnaf ve sanatkâr, sürekli olarak kredi kullanarak işlerini yürütmektedir. Bu durum sürdürülebilir değildir. Esnaf ve sanatkârların bu noktada iyi bir finansal planlama yapmaları gerekmektedir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bankalar özel hukuk tüzel kişiliğine sahip ticari işletmelerdir. Bu itibarla kredi politikalarını (kime, ne tutarda, nasıl kredi verecekleri) kendileri belirlemektedirler. Herhangi bir mevzuat yoluyla bankalara kredi politikalarını belirleme konusunda düzenleme getirilmesi mümkün değildir. Bankalar, yaptıkları kredibilite araştırması sonucunda kendilerinden kredi talep eden esnaf ve sanatkârların taleplerini istenen kredi tutarında karşılayabilirler; istenen tutarın aşağısında karşılayabilirler veya kredi talebini reddedebilirler. Her bankanın müşteri analiz ve kredilendirme süreci farklıdır ve buna her banka kendisi karar verir.

Bankalar topladığı fonları kredi olarak veren ve bu yolla gelir elde eden işletmelerdir. Dolayısıyla bir bankanın kredi talebini sebepsiz yere reddetmesi olanaksızdır. Kredi taleple-

rinin reddedilmesine, esnaf ve sanatkârların yukarıda ifade edilen zafiyetleri neden olmaktadır. Bankalar verdikleri kredilerin geri dönmesini beklerler. Aksi durumda banka zarar eder. Verilen bir kredinin geri dönmesi de, büyük ölçüde alınan kredinin gelir getirici alanlarda (stok alımı, makine ekipman alımı, iş yerinin büyütülmesi vb.) kullanılmasına bağlıdır. Krediler borç kapatmak amacıyla kullanılırsa işletme borç sarmalına girer ve bu sürdürülemez bir durumdur. Bankalar, işlerini sürekli kredi ile yürüten işletmelere, başka bir ifade ile borcu yüksek olan işletmelere de kredi vermekten kaçınırlar. Bu nedenle, TESKOMB temsilcisinin de belirttiği gibi, esnaf ve sanatkârların bu konudaki zafiyetlerini gıdirmesi, iyi bir finansal planlama yapması ve aldıkları krediyi gelir getirici alanlarda kullanacaklarına dair bankaları ikna etmesi gerekmektedir. Banka, kredinin sorunsuz olarak geri ödeneceğinden emin olursa esnaf ve sanatkârlara kredi verir; aksi hâlde kredi vermekten kaçınır.

Konuya ilişkin olarak 27 Ocak 2017 tarihinde Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 29961 sayılı Türkiye Cumhuriyeti Emekli Sandığı Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun’un 33. maddesi ile sicil affı uygulaması hayata geçirilmiştir. Sicil affıyla Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezine bildirilen kişiler ve kredi müşterileri, söz konusu borçlarının tamamını, düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 6 ay içinde ödemeleri veya yeniden yapılandırmaları hâlinde geçmiş ödeme performanslarına ilişkin olumsuz kayıtlar dikkate alınmayabilecektir.

Esnaf ve sanatkârların finansmana erişimini kolaylaştıran bir diğer düzenleme de 28 Ekim 2016 tarih ve 29871 Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 6760 sayılı Ticari İşlemlerde Taşınır Rehni Kanun’dur. Kanun ile esnaf ve sanatkârlara, kredi kullanırken, taşınmaz mallarının yanı sıra taşınırılarını da teminat olarak gösterebilme imkânı sağlanmıştır.

Sorun 3: Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri (ESKKK) kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.’den kullanılan kredilerde faiz dışındaki diğer maliyetler (bloke sermaye kesintisi, risk fonu kesintisi, masraf karşılığı kesintisi, üst kuruluş katılım payı kesintisi, Halkbank komisyon kesintisi), esnaf ve sanatkârlara fazla gelmektedir. Ayrıca Kredi ve Kefalet Kooperatifleri vasıtasıyla kredi temin etmenin de bazı şartları vardır (en önemli şart ESKKK’lar tarafından kabul edilen teminat veya kefil göstermektir). Bu şartlar da esnaf ve sanatkârlara ağır gelmektedir.

Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.’den kullanılan işletme kredilerinin limiti, yüksek nakit ihtiyacı olan kuyumcular için yetersizdir (Hâlihazırda kredi limiti, kooperatifin risk grubuna göre 75.000-150.000 TL arasındadır).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (TESKOMB): Esnaf ve sanatkârların kullanabilecekleri en uygun kredi Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.’den kullanılan kredilerdir. Çünkü bu kredilerde Hazine’nin faiz desteği vardır. Ayrıca, kooperatifler kefil olduğundan banka ayrıca bir teminat istememektedir. Esnaf ve sanatkâr kredi borçlarını geri ödeyemediğinde (temerrüde düştüklerinde) kooperatif, kefil olduğu esnaf ve sanatkârın kredi borcunu faizi ile birlikte bankaya ödemektedir. Ödeme, kooperatif tarafından yapıldığından esnaf ve sanatkârın kredi sicili bozulmamaktadır. Bazı esnaf ve sanatkârların bu krediden başka alternatifi yoktur. Esnaf ve sanatkârlara sunulan en önemli finansman imkânı bu kredidir. Kooperatiflerin kefalet

verirken bazı kesintiler yaptığı doğrudur. Bu kesintilerden bloke sermaye kesintisi kredi borcu kapandığında iade edilmektedir. Bloke sermaye kesintisi ve risk fonu kesintisi banka da teminat fonu olarak bloke edilmektedir. Esnaf ve sanatkârların ödeyemedikleri kredilerin anaparaları banka tarafından bu fondan doğrudan tahsil edilmektedir. Bu fonlar kooperatiflerce kullanılmamaktadır. Diğer kesintiler ise kooperatif ve üst kuruluşların (Bölge Birlikleri ve Merkez Birliği) cari giderlerinin karşılanması ve temerrüde düşen kredilerin faizlerinin ödenmesi için kullanılmaktadır. Bu nedenlerle tüm kesintilerin yapılması zaruridir. Bloke sermayenin iade edildiği de dikkate alındığında efektif kesinti oranı %3 olmaktadır. Bu makul bir rakamdır. Kooperatiflerin toplam riskinin 17 milyar TL olduğu düşünüldüğünde istenen kefalet ve teminatlar da gereklidir.

Esnaf ve sanatkârlara, makine, ekipman ve demirbaş alımları, iş yeri modernizasyonu veya ham madde ve döner sermaye ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik 30.000 TL'ye kadar %100 faiz indirimli ve çok cüzi masraflı kredi kullanma imkânı getirilmiştir. Birçok esnaf ve sanatkârın bu krediyi kullanması beklenmektedir. Kuyumculuk meslek dalı için yetersiz olduğu ifade edilen işletme kredilerinin limitlerinin artırılması ödeneğe bağlıdır. ESKKK'lara tahsis edilen ödenek artırılsa işletme kredisi limitleri de artırılabilir. Kredi faizleri ve limitlerinin illere ve sektörlerle göre farklılaştırılmasına yönelik çalışmalar hâlen devam etmektedir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda TESKOMB temsilcisinin ifade ettiği hususlara ekleyecek başka bir husus yoktur. TESKOMB temsilcisinin de belirttiği gibi, esnaf ve sanatkârlara sağlanan en önemli finansman imkânı, ESKKK'lar kefaletiyle Türkiye Halk Bankası A.Ş.'den kullanılan hazine destekli kredilerdir. Bu konuda esnaf ve sanatkârlar lehine düzenlemelerin bir kısmı yürürlüğe girmiş olup (30.000 TL tutarındaki %100 hazine destekli kredi gibi) bir kısmının da planlama aşamasında olduğu TESKOMB temsilcisi tarafından belirtilmiştir.

Sorun 4: Vadeli satış yapan esnaf ve sanatkârlar bazen tahsilat sorunu yaşamaktadırlar. Müşterilerin ürünlerin bedelini zamanında ödememesi veya hiç ödememesi esnaf ve sanatkârların nakit dengesini tehdit etmektedir. Bazı meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar satışlarının bir kısmını vadeli çekle, diğer işletmelere ve tüccarlara yapmaktadırlar. Çeklerin tahsilinde bazen sıkıntı yaşanmaktadır. Odak grup katılımcıları, Çek Kanunu'nda yapılan değişiklik ile karşılıksız çeklerdeki hapis cezasının kaldırılmasının çekin güvenilirliğini önemli ölçüde azalttığını belirtmişlerdir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Vadeli satışların (halk arasındaki tabiriyle veresiye satışların) esnaf ve sanatkârlara yönelik iki yönlü etkisi vardır. Öncelikle vadeli satışlar, müşteriler tarafından tercih edildiğinden vadeli satış yapan esnaf ve sanatkâra olan talebi artırır ve bu yolla satış hacminin artmasını sağlar. Ancak vadeli satış, tahsilat riski içerir. Bu da ikinci etkidir. İşletmecilikte temel bir kural vardır. Bu kural "bir satış tahsilat yapılmadan sona ermez" şeklinde ifade edilmektedir. Dolayısıyla vadeli satıştan doğan alacak tahsil edilmezse, yapılan satış bir anlam ifade etmez. Tahsil edilmeyen alacak, işletme için bir zarar ifade eder. Burada bir ödünleşme söz konusudur. Esnaf ve sanatkâr vadeli satış yapmazsa satış hacminden ödün vermiş olur (daha az satışa razı olmak durumunda kalır). Vadeli satış yaparsa tahsil edememe riskini göze alır. Vadeli satış konusunda karar verirken

mutlaka aynı meslek dalında ve aynı bölgedeki diğer esnaf ve sanatkârların da tutumları göz önüne alınmalıdır. Herkes vadeli satış yaparken bir esnafın vadeli satış yapmaması, hiç veya çok az miktarda satış yapmasına neden olur. Vadeli satış yaparken müşteri bazında karar verilmelidir. Eğer müşterinin borcunu ödemeyeceği yönünde esnaf ve sanatkârda bir kuşku olursa (çok borcu olduğu, borcunu geç ödemediği, bazı esnaf ve sanatkârlara olan borcunu hiç ödemediği yönünde duyum alınmışsa veya müşteri güven uyandırmıyorsa) söz konusu müşteriye vadeli satış yapılmamalıdır.

Tüketicilere yapılan satışlardaki alacak sorunu kredi kartı kullanılması ile büyük ölçüde çözüme kavuşmuştur. Kredi kartı kullanıldığında satıcı, bankadan alacaklı olmakta ve alacağını sorunsuz bir şekilde bankadan tahsil etmektedir. Ancak bazı esnaf ve sanatkârlar kredi kartı ile satış yapmamaktadır. Bu durum önemli bir zafiyeti teşkil etmektedir. Esnaf ve sanatkârların kredi kartı ile tahsilâtlarını artırmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir. Bununla beraber, esnaf ve sanatkârların bazı müşterilerinin kredi kartı bulunmamaktadır. Bu tür müşterilere vadeli satış yaparken yukarıda açıklanan hususlara azami dikkat gösterilmesi önemlidir.

Çekin güvenilirliğinin yeniden sağlanmasına yönelik yasal düzenleme çalışmaları, bu raporun yazıldığı sırada devam etmektedir. Bu konuda Adalet Bakanı Sayın Bekir BOZDAĞ aşağıdaki açıklamayı yapmıştır:

“TBMM Başkanlığına sevk edilecek tasarıda, çekin karşılıksız çıkması hâlinde adli para cezası öngörülmekte. Adli para cezasının ödenmemesi hâlinde de bu ceza hapse dönüşecektir. Ancak verilen adli para cezası çekte karşılıksız kalan miktardan daha az olamayacak. Yani çekin bedeli ne kadarsa adli para cezası da o kadar olacaktır. Çekin ödenmesi hâlinde bu adli para cezası ortadan kalkmış olacaktır. Ödenmemesi hâlinde de bu hapse dönüştürülecek. Hapis cezası ertelenmeyecek, ön ödeme kapsamında olmayacak, uzlaştırma kapsamında olmayacak, hükmün açıklanmasının geri bırakılması uygulanmayacak.”⁴⁷⁻⁴⁸

Ancak esnaf ve sanatkârlar, herhangi bir işletmeden çek alırlarken azami dikkati göstermeli, işletme ile ilgili kuşku duymaları durumunda çeki kabul etmemelidirler. Adı sanı belirli olmayan, geçmiş olmayan, belirli bir mekânı olmayan işletmeler oldukça risklidir.

Bu konudaki diğer bir çözüm de alacak sigortası yaptırılması olabilir. Türkiye’de alacak sigortasını genellikle yabancı sermayeli büyük sigorta şirketleri yapmaktadır. Bunlar da sigorta yaparken alacaklının müşterisini incelemekte, yüksek risk görürlerse sigorta yapmamaktadırlar. Tabii ki alacak sigortasının da, diğer sigorta kollarında olduğu gibi, bir maliyeti vardır. Esnaf ve sanatkârların alacakları (çekli veya çeksiz alacaklar) çok büyük miktarda alacaklar değildir. Bu tür alacakların sigortalanmasının ekonomik açıdan rasyonel olmayacağı görüşündeyiz.

Üretim ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Mekânsal gereksinimleri tam anlamıyla karşılayan bir uygun iş yeri ihtiyacı, makine taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın karşılaştığı

⁴⁷ <http://www.cnnturk.com/ekonomi/turkiye/karsiliksiz-ceke-once-para-sonra-hapis-cezası-geliyor>

⁴⁸ Söz konusu düzenleme 9 Ağustos 2016 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanan giren 6728 sayılı “Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Amacıyla Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile yürürlüğe girmiştir.

üretimle ilgili önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Mevcut iş yerlerinin çoğunun ölçeği (iş yeri kullanım alanı) ihtiyacı karşılamamaktadır. Bu kapsamda şehirlerdeki sanayi siteleri de yetersiz kalmaktadır. Esnaf ve sanatkârın büyük kısmı yer darlığı nedeniyle ilave makine teçhizat alıp işini büyütememektedir. Ayrıca birçok esnaf ve sanatkâr, işletmesinin kapasitesinin yetersizliği nedeniyle daha fazla iş alamamaktadır. İş yeri yetersizliği beraberinde fiziki yapı yetersizliğini de (iş yerlerinde mekânsal düzenlemelerin sıkışık olması) getirmekte ve bu durum iş kazalarına sebep olmaktadır. Uygun iş yeri olmadan, finansal kaynaklarla insan kaynaklarının yeterli düzeyde olması bir işe yaramamaktadır. Sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların iş yeri ihtiyacı yeterince karşılanamamaktadır. Ayrıca sanayi sitelerinin teşvik kapsamında olmaması da sorun yaratmaktadır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Bölgeleri Genel Müdürlüğü ve T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü): Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı temsilcisi, sanayi sitelerindeki iş yerlerinin büyüklüklerinin, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Yatırım Programında Yer Alan Sanayi Sitesi Yapı Kooperatiflerinin Kredi Kullanımına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik'in 10/4 maddesi gereğince, kalkınmada öncelikli yörelerde 2.100 metrekare; ihtisas sanayi sitelerinde ve diğer illerde 3.500 metrekareden fazla olamayacağını; bu alan şartlarının mekânsal olarak oldukça yeterli olduğunu; iş yerlerinin yüksekliğini belirleme yetkisinin belediyelerde olduğunu ancak yeterli seviyede yüksekliğe müsaade edildiğini ve yüksekliklerle ilgili bir sıkıntının da bulunmadığını belirtmiştir. Ayrıca, eski, izbe görünümlü sanayi siteleri yerine daha modern sanayi sitelerine yönelik çalışmalar yapıldığını ifade etmiş ve kooperatif başkanları ile görüşülerek bu konuda çalışmalar yürütüldüğünü belirtmiştir. İhtisas sanayi sitesi çalışmalarının da yapıldığı yetkililer tarafından ifade edilmiştir.

Küçük sanayi sitelerine tanınan vergi muafiyetleri ise aşağıda açıklanmıştır:

- 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nun 5'inci maddesi (f) fıkrası gereğince, küçük sanayi sitelerindeki binalar, inşalarının sona erdiği tarihi takip eden bütçe yılından itibaren 5 yıl süre ile emlak vergisinden muaftırlar.
- 93/5105 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nın 7'nci maddesi gereğince kalkınmada öncelikli yörelerdeki büyükşehir belediye sınırları içinde yer almayan veya kalkınmada öncelikli yöreler kapsamı dışındaki illerdeki, nüfusu 5.000'den az olan belediye sınırları içerisindeki küçük sanayi sitelerindeki işletmeler Çevre Temizlik Vergisinin %50'sinden muaftır.
- 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu'nun 80'inci maddesi son fıkrası gereğince küçük sanayi sitelerinde yapılan yapı ve tesisler bina inşaat harcı ve yapı kullanma izni harcından müstesnadır.
- 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 17/4 maddesi (k) bendi gereğince, küçük sanayi sitelerinin kurulması amacıyla oluşturulan iktisadi işletmelerin arsa ve iş yeri teslimleri, katma değer vergisinden istisna edilmiştir.
- 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 4/1 maddesi (n) bendi gereğince, küçük sanayi sitelerinin alt yapılarını hazırlamak ve buralarda faaliyette bulunanların arsa,

elektrik, gaz, buhar ve su gibi ortak ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kamu kurumları ve kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları ile gerçek ve tüzel kişilerce birlikte oluşturulan ve kazancının tamamını bu yerlerin ortak ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanan iktisadi işletmeler, kurumlar vergisinden muaf tutulmuştur.

Bunların dışında sanayi sitesi yapı kooperatiflerine, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca, üstyapı inşaatlarının %70'ine kadar olan kısmı ve altyapı inşaatlarının tamamı için kredi desteği sağlanmaktadır. Sağlanan kredinin geri ödemeleri, inşaatın tamamlandığının Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca tespit edildiği tarihten iki yıl sonra başlamak üzere 11 ila 15 yıl içinde yapılmaktadır.

Görüldüğü gibi sanayi siteleri için önemli destekler öngörülmüştür.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı temsilcisinin bu açıklamasını müteakip Türkiye Madenî Eşya Sanatkârları Federasyonu temsilcilerinden Necdet Heppekcan söz alarak şu hususları ifade etmiştir: “Yeni sanayi sitelerinde mekânsal sıkıntıların giderildiği ve iş yerlerinin modern görünümlü olarak inşa edildiği doğrudur. Ancak en büyük sıkıntı arsa sorunudur. Arsaların dönümlerinin maliyetleri çok yüksektir. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı esnaf adına arsayı alsa, site kurulduktan sonra Bakanlığa ödense diye bir talep var. Esnaf ve sanatkârlar bu amaçla bazı arazilerin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından kamulaştırılması yararlı olur, diyorlar. Bu arazileri TOKİ satın alıp kooperatiflere sattığında, kârını da koyup satıyor. Bu nedenle maliyet yine yükseliyor.”

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Sayın Heppekcan'ın da belirttiği gibi sanayi sitelerinde mekânsal yetersizliklere neden olan düzenlemeler değiştirilerek (metrekare şartı artırılarak) mekânsal sıkıntılarla ilgili mevzuattan kaynaklanan sorun giderilmiştir. Ancak yine Sayın Heppekcan'ın belirttiği gibi buradaki temel sorun arsa sorunudur. Sayın Heppekcan'ın önerisine karşılık, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı temsilcisi, odak grup toplantısında aşağıdaki cevabı vermiştir:

“Sanayi sitelerine arsa tahsisi yapılmamaktadır. Böyle bir husus mevzuatta da bulunmamaktadır. Ayrıca, yapı kooperatifi kurulduktan sonra arsanın kooperatif tarafından alınması gerekmektedir. Sanayi sitelerinin şehir dışına taşınması için belediyelerle görüşmeler devam etmektedir. Arazi tahsisi konusundaki yetki belediyelerdedir.”

Sanayi sitelerinin arsa sorunu ile ilgili esnaf ve sanatkârların temel önerisi, özel mülkiyete ait olan uygun arsaların kamulaştırılarak sanayi sitesi yapı kooperatiflerine satılmasıdır. Ancak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı temsilcisinin de belirttiği gibi, mevzuatta bu yönde bir düzenleme mevcut değildir. Sadece Organize Sanayi Bölgeleri için kamulaştırma yapılabilir. Bunun yasal dayanağı 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu'dur. Söz konusu Kanunu'nun 4'üncü maddesinde aşağıdaki hüküm getirilmiştir:

“Seçilen bölgede özel mülkiyette olan araziler bulunması hâlinde bu araziler rızaen satın alma veya kamulaştırma yoluyla iktisap edilir. Bu nitelikte taşınmazlar hakkında 2942 sayılı Kamulaştırma Kanunu hükümleri uygulanır.”

Aynı Kanun'un 5'inci maddesi ise aşağıdaki hükmü getirmiştir:

“OSB, müteşebbis heyetin başvurusu üzerine Bakanlıkça verilen kamu yararı kararı ve sınırları belirlenmiş yetki çerçevesinde kamulaştırma işlemleri yaptırabilen bir özel hukuk

tüzel kişiliğidir. OSB; kamulaştırma işlemlerini Valilik, İl Özel İdaresi, Belediye veya Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığına yaptırabilir.”

Yukarıdaki kanun maddelerinden de görüleceği gibi, organize sanayi bölgesi kurulması için kamulaştırma yapılabilmektedir. Ancak bu amaçla kamulaştırma yapılabilmesi için Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından kamu yararı kararı verilmiş olması gerekmektedir. Kamulaştırma işlemlerini de organize sanayi bölgesinin tüzel kişiliği değil, fakat Valilik, İl Özel İdaresi, Belediye veya Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı yapmaktadır. Kamulaştırma kararına karşı, kamu yararı bulunmadığı gerekçesiyle her zaman dava açılabileceği de unutulmamalıdır.

Sanayi siteleri, 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu’na göre kurulan sanayi sitesi yapı kooperatifleri, kamu kurum ve kuruluşları (örneğin belediyeler) veya bu nitelikteki meslek kuruluşları (örneğin meslek odaları) tarafından yaptırılmaktadır. Sanayi sitesi yaptıran bu tüzel kişiliklerin, kamulaştırma yaptırabilecekleri ile ilgili mevzuatta herhangi bir hüküm yoktur. Mevzuata bu yönde bir hüküm konulması da şu an için oldukça güçtür. Çünkü organize sanayi bölgeleri için yapılan kamulaştırma uygulamaları da henüz tam olarak oturmamıştır. Bu konuda kamulaştırma iptal davaları vardır. Daha büyük sanayi işletmelerinin yararlandıkları organize sanayi bölgeleri için oluşturulan düzenlemeler tam olarak oturmadan, mikro işletmelerin yer alacağı sanayi siteleri için kamulaştırma ile ilgili mevzuat düzenlenmesi yapılması pek mümkün görülmemektedir. Ancak sanayi siteleri için arsa sorunun olduğu da bir gerçektir. Bu sorunla ilgili bir sanayi sitesi yapı kooperatifinin yaşadıkları kooperatifin web sitesinde aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır:⁴⁹

“Kooperatifimiz 20 Mart 2007 tarihinde kuruldu. Kurulduğu günden itibaren arsa çalışmalarına başladık. Erkilet Belediyesine ait çevreyolu üzerinde 150.000 m² ölçekli bir arsa bulduk, fakat arsaya istenen değerin çok yüksek olmasından dolayı esnaflarımızın menfaati açısından uygun olmadığına karar verdik, ayrıca bu bölgenin hareket görmeyeceğini düşünerek ikinci bir yer arayışına girdik. Yapılan çalışmalarımız neticesinde, yeni terminal yolu üzerinde 400.000 m² ölçekli olan bir arsa tespit ettik. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile yer seçimi için görüşmelerimiz sonucunda Bakanlıktan gelen bilirkişiler tarafından yapılan inceleme neticesinde, bulduğumuz bu arsanın sanayi sitesi için uygun olduğunu fakat bu arsanın Büyükşehir Belediyesi tarafından bölge hastanesi olarak planlandığını öğrendik. Tekrar Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile görüşerek, aynı bölgede bulunan 300.000 m² bir başka arsa için talepte bulunduk. Fakat bu arsa da Büyükşehir Belediyesi tarafından yapılacak olan bölge hastanesi karşısında olduğu için sanayi sitesinin uygun olmayacağı söylenerek onay verilmedi. Kooperatif yönetimi olarak bu işin zor olacağını biliyorduk. Esnafımızın menfaati doğrultusunda en uygun arsayı arama çalışmalarımıza yılmadan devam ettik. Yaptığımız araştırmalar sonucunda 450.000 m² ölçekli bir arsa daha bulduk, bu arsayı da TOKİ’nin talep etmesi nedeni ile yine olumsuz sonuç aldık.

Kooperatif yönetimi olarak 1 yıllık süre zarfında yılmadan bu iş ya olacak ya olacak hedefi ile yeniden arayışa girdik. Yeni terminal binası arka tarafında dökümcüler sitesi yanında 48.639,92 m², 102.500 m², 39.677 m² ölçekli 3 parçadan oluşan toplam 190.816,92 m² ölçekli yeni bir arsa bulduk. Bu arsa üzerinde de Kayseri Gaz’a ait boru hattı problemi

⁴⁹ S.S. Otomotiv Servisleri Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi, www.kayseriotoservisleri.com

vardı. Sorunun çözülmesi için Enerji Piyasası Düzenleme Kuruluna başvuruda bulunduğuk ve Kuruldan gelecek kararı bekledik. Çıkan karar sonucunda, arsanın sanayi sitemiz için uygun olduğu konusunda onay aldık.

1945 yılında yapılan kadastro çalışmaları sırasında yanlış ölçümlerden dolayı arsanın demir yoluna basması sebebiyle Devlet Demir Yolları ile problem yaşamamak için TCDD Ankara 2. Bölgeyle yapılan yazışmalar ve uzun uğraşlar sonucunda bu sorun da çözülmüştür.

TEAŞ'ın arsa üzerinden geçen elektrik hattı da sorun teşkil ediyordu. Yapılan çalışmalar sonucunda bu problem de ortadan kalkmıştır.

Devlet Su İşleri, Anıtlar Kurulu, Tarım İl Müdürlüğü, Bölge Orman Müdürlüğü ile yapılan yazışmalar sonucu 48.639,92 m² tapusu olmayan arsanın ve 102.500 m², 39.677 m² arsaların tapuları Millî Emlak Müdürlüğü adına çıkmıştır. Fakat bu tapuların kooperatifimiz adına geçmesi için Büyükşehir Belediyesi tarafından 1/5000 ölçekli planlarda küçük sanayi sitesi yeri olarak planlanması gerekiyordu. Uzun uğraşlar neticesinde 1/5000 ölçekli planlar yapılmıştır. Kocasinan Belediyesi tarafından 1/1000 ölçekli planlar da yapılmıştır. Bu iki planla birlikte söz konusu arsalar, otomotiv servisleri küçük sanayi sitesi yapılmak ve bu amaçla kullanılmak üzere harca esas değer üzerinden 08.09.2010 tarihinde kooperatifimize devredilmiş ve tapularımız kooperatifimiz adına tahsis edilmiştir.”

Bir sanayi sitesi yapı kooperatifinin arsa bulma konusunda yaşadığı sıkıntıların kooperatif yönetiminin ağızından aktarılmasının amacı, sanayi siteleri için arsa bulunmasının önemli bir sorun olduğunu göstermek içindir. Ancak bu sorunu çözmek için kamulaştırma ile ilgili mevzuat düzenlemesi yapılması da, yukarıda açıklanan sebeplerden dolayı mümkün görülmemektedir. Burada görev, sanayi sitesi yapı kooperatifi yönetimleri ile belediyelere düşmektedir. Sanayi sitesi yapı kooperatifi yönetimleri, yukarıdaki örnekten de görüleceği gibi, uygun arsayı bulmak için her çareye başvurmalı ve her yolu denemelidir. Belediyeler de kooperatiflere arsa bulmaları konusunda yardımcı olmalıdırlar. Belediyeler gerekirse, kendi mülkiyetlerindeki uygun arsaları sanayi sitesi yapı kooperatiflerine bedeli karşılığında devretmelidirler. Bu sorun kooperatif yönetimlerinin ve belediyelerin iş birliği içinde çalışması sonucunda çözülebilir.

İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Mesleki eğitime yönelik aşağıdaki sorunlar tespit edilmiştir:

- Mesleki eğitime başlama yaşının geç olması,
- Çocukların mesleki eğitime yönlendirilmemesi,
- Ailelerin çocuklarını mesleki eğitime göndermek istememesi,
- Mesleki eğitim merkezleri ve teknik liselerde pratik eğitimin yeterince verilmemesi,
- Mesleki eğitim merkezleri ve teknik liselerdeki öğretmenlerin yetersiz oluşu,
- Teknik liselerdeki makine ve ekipmanın güncel olmayışı,

- Bazı meslek dallarında program bulunmaması (bisiklet tamirciliği, oto lastik tamir ve kaplamacılığı, soba kazan ve benzeri imali vb.),
- Meslek ortaokullarının kurulması gerekliliği,
- Mesleki liselerde müfredatın günümüz koşullarına göre güncellenmesi gerekliliği.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Millî Eğitim Bakanlığı ve Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) Genel Müdürlüğü): Türkiye'nin de taraf olduğu Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) 138 No'lu Asgari Yaş Sözleşmesi gereğince 15 yaşının altındakilerin çalıştırılması (özellikle makine başında çalıştırılması) mümkün değildir. Bunlar uluslararası sözleşmeler gereği olduğu için değiştirilmeleri millî makamların yetkisinde değildir. Bu nedenle mesleki eğitime daha erken bir yaşta başlanmasının imkânı yoktur. 15 yaş altındakiler aday çırak olabilirler. Aday çıraklık 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'nda düzenlenmiştir. Aday çıraklar sadece iş yerini tanıyabilirler ama makine başında iş yapamazlar.

Gençleri mesleki eğitime yönlendirme konusunda, hiçbir devlet politikası bir şart getirmemektedir. Ancak ortaokullarda mesleki eğitime yönlendirme çalışmaları yapılmaktadır. Mesleki eğitim merkezlerinin cazibesini kaybettiği doğrudur. Bu sonuçta, ailelerin rolünün olduğu da bir gerçektir. Aileler çocuklarına doğal olarak iyi bir gelecek istemekte, çocuklarının ileride mutlu olmasını arzu etmektedirler. Esnaf ve sanatkârların toplum içindeki konumlarının ve kazançlarının iyi olduğu konusunda ailelerde bir algı olursa, aileler de çocuklarını daha fazla mesleki eğitime yönlendireceklerdir. Bu hususta esnaf ve sanatkârlar ile esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşlarına da görev düşmektedir.

Ailelerin çocuklarını mesleki eğitime yönlendirmemelerinin diğer bir sebebi eskiden uygulanan katsayı sisteminin üniversiteye girişte meslek lisesi mezunları için yarattığı dezavantajdır. Bu sistem kaldırılmış olmasına rağmen, bu durum ailelerde meslek liselerine karşı olumsuz bir algı oluşturmuştur. Bu algının zamanla kaybolması beklenmektedir.

3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'nun 4'üncü maddesi gereğince Mesleki Eğitim Kurulu oluşturulmuştur. Bu Kurulun üyeleri arasında, TESK Başkanı veya üst düzey yetkilisi de bulunmaktadır. TESK temsilcileri esnaf ve sanatkârların mesleki eğitime yönelik görüş ve tekliflerini bu Kurulda dile getirebilirler. Ayrıca Mesleki Eğitim Kanunu'nun 5/h maddesi, Kurulu; Mesleki Eğitim Kanunu'na göre yapılacak çıraklık ve işletmelerdeki mesleki eğitimde uygulama alanına alınacak veya çıkarılacak yer ve meslekleri belirlemek ve Millî Eğitim Bakanlığına görüş bildirmekle görevli kılınmıştır. Dolayısıyla kapsama alınacak meslekler konusunda da TESK temsilcileri önerilerini Kurula getirebilirler.

Millî Eğitim Bakanlığı temsilcileri, meslek liselerindeki müfredatların MYK standartlarına göre güncellenmesi için Bakanlık tarafından çalışmaların başlatıldığını ifade etmişlerdir. Millî Eğitim Bakanlığı temsilcileri ayrıca, meslek ortaokullarının kurulmasına imkân sağlayacak düzenlemelerin mevzuatta bulunduğunu belirtmişler, ancak meslek ortaokullarının kurulması yönünde kamuoyundan henüz bir talep ve baskı gelmediğini ifade etmişlerdir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Millî Eğitim Bakanlığı ve İŞKUR temsilcileri burada önemli hususları belirterek çözüm önerilerini ortaya koymuşlardır. Türkiye'nin de taraf olduğu Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) 138 No'lu Asgari Yaş Sözleşmesi gereğince 15

yaşının altındakilerin çalıştırılması (özellikle makine başında çalıştırılması) mümkün değildir. Bu konuda herhangi bir yasal düzenleme yapılması mümkün değildir. Esnaf ve sanatkârlar, eskiden olduğu gibi, ilkokuldan sonra çocukların bir ustanın yanına verilerek meslek öğrenmeye başlamasını arzu etmektedirler. Ancak bu uygulama geride kalmıştır ve yeniden gündeme alınmasının imkânı yoktur. Her şeyden önce ILO 138 No'lu Asgari Yaş Sözleşmesi buna imkân vermemektedir. Ayrıca Türkiye'de artık zorunlu eğitim eskiden olduğu gibi 5 yıl değil, 12 yıldır. Bu konuda İstanbul Ticaret Odası tarafından düzenlenen Kuyumculuk Çalıştayı'nda sunulan bir bildiride aşağıdaki hususlar dile getirilmiştir:

“Bugün liseyi bitirme mecburiyeti söz konusudur. Sanata girebilmek için geç kalınabilir mi endişesi sorulmaktadır. Doğru bir eğitimle ve zamanı iyi kullanarak, 17-20 yaş arasının sanat için muhteşem bir süre aralığı olduğu düşünülmektedir. İlkokuldan sonra, 12 yaşından 20 yaşına kadar kaybedilen süre çok büyük bir kayıptır. Çocuğun genel kültürden yoksun, dünyada yerini henüz belirlememiş bir kişi olarak yetişmesine neden olmaktadır. Sanat her şey demek değildir. Çünkü insan unsuru her alanda önemli bir faktördür. Örneğin, teknolojiden bahsedilmektedir; bu teknolojiyi üreten de insanlar, kullanan da insanlardır. Günümüzde genç mühendislerin ve ustaların aynı seviyede kolaylıkla anlaşabilmeleri mesleki başarıyı sağlayacaktır. Bu atmosferin yaratılması büyük önem taşımaktadır”.⁵⁰

Bir eğitim uzmanının söylediği bu sözler konuya yeterli açıklığı getirmektedir.

Odak grup toplantılarında mesleki eğitim konusunda iki çözüm önerisi daha dile getirilmiştir. Bunlardan ilkinin, bir esnaf ve sanatkâr temsilcisi dile getirmiş ve teknik liselerde makine ve ekipman yetersizliğinin doğru olduğunu belirterek Millî Eğitim Bakanlığının buna yetişemediğini ifade etmiştir. Bu yetersizlikleri gidermek için biraz da, ticaret ve sanayi odaları ile meslek kuruluşlarının çalışılması gerektiğini belirtmiştir. İkinci çözüm önerisi ise TESK temsilcisi tarafından dile getirilmiştir. TESK temsilcisi mesleki eğitim merkezlerinin, ISO 17024 Personel Belgelendirmesi Yapan Kuruluşlar İçin Genel Şartlar Standardına göre akredite edilmesi gerektiğini belirtmiştir. Böylece akreditasyon uluslararası standartlara göre yapılmış olacaktır. Ayrıca akreditasyonun, Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından yetkilendirilmiş meslek kuruluşları tarafından veya içinde sektör temsilcilerinin de bulunduğu bir heyet tarafından yapılması gerektiğini ifade etmiştir. Mesleki eğitim merkezlerindeki öğretmenlerin yeterliliklerinin kontrolünün de sektöre verilmesini önermiştir. TESK temsilcisi bu önerilerdeki temel amacın, iş piyasası ile eğitim kurumlarını bütünleştirmek olduğunu belirtmiş ve akredite edilmiş mesleki eğitim merkezlerinde eğitimlerini tamamlayanların hem ustalık belgesi hem de mesleki yeterlilik belgesi almalarını teklif etmiştir. TESK temsilcisi bu konuda Mesleki Yeterlilik Kurumunun da çalışmalar yaptığını söylemiştir. Her iki öneri de oldukça makuldür ve üzerinde çalışılmalıdır. Ayrıca TESK, meslek ortaokullarının kurulması için kamuoyu oluşturma faaliyetleri yapmalı ve bu konuda Millî Eğitim Bakanlığı nezdinde sürekli girişimlerde bulunmalıdır.

02.12.2016 tarihli ve 6764 sayılı Millî Eğitim Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararname-

⁵⁰ Jak MUTLU, Kuyumculuk Çalıştayı Sonuç Bildirgesi, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2015-9, İstanbul, 2015.

lerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile mesleki ve teknik eğitimin iyileştirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemelerden öne çıkanları şunlardır⁵¹:

- Çıraklık eğitimi zorunlu eğitim kapsamına alınmıştır.
- 3308 sayılı Kanun’a “staj”, “tamamlayıcı eğitim” ve “telafi eğitimi” ibareleri eklenecek bu öğrencilerin işletmede çalıştıkları süre boyunca ücret almaları sağlanmıştır.
- İş veren tarafından çıraklara ve meslek lisesi öğrencilerine ödenecek beceri eğitimi ve staj ücretlerinin 3’te 2’si, yani mevcut durumda 420 TL’nin 280 TL’si devlet tarafından karşılanacaktır.
- Mesleki ve teknik eğitim öğrencilerinin 10, 11 ve 12. sınıfta iş kazaları ve meslek hastalıklarına karşı sigortalanması zorunluluğu hâle getirilmiştir.
- Bütün mesleki ve teknik ortaöğretim mezunlarına teknisyen unvanı verilmesi sağlanmıştır.
- Teknik öğretmen unvanını kazananlara, YÖK’ün belirleyeceği mühendislik fakültelerince açılacak tamamlama programlarına katılıp fark derslerini vererek “mühendis” unvanı alma imkânı verilmiştir.
- Mesleki ve teknik ortaöğretimden mezun olanların meslek yüksekokullarına sınavsız geçiş uygulaması kaldırılmıştır. Bu uygulamanın yerine üniversiteye geçiş sınav sonucuna göre alanında eğitim yapmak isteyen mezunlara meslek yüksekokullarına geçişte ek puan verilecektir.

Söz konusu düzenlemenin dile getirilen sorunların çözülmesine ve meslek eğitimin teşvik edilmesine katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Sorun 2: Bazı iş yerlerinin kayıt dışı personel çalıştırması ve kayıt dışı personel çalıştıran iş yerlerinin kayıtlı personel çalıştıran iş yerleri için haksız rekabet yaratması.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çalışma Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü ve Sosyal Güvenlik Kurumu) : Kayıt dışı çalışan işçilerle ilgili denetim, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Teftiş Kurulu ve Sosyal Güvenlik Kurumu denetimleri tarafından yapılmaktadır. Bu konudaki denetimler sadece müfettişler vasıtasıyla yapılmamaktadır. Banka verileri ve diğer kurumların denetim ve çalışmalarından da yararlanılarak kayıt dışı çalışanlar tespit edilmekte ve gerekli tedbirler alınmaktadır. Örneğin, Maliye Bakanlığı ile çapraz kontrol yapılarak kayıt dışı işçiler tespit edilmekte ve re’sen kayıt altına alınmaktadır. Denetimler sayesinde kayıt dışı çalışanların oranı önemli derecede azalmıştır. İş yerlerine bu konuda rehberlik amaçlı ziyaretler yapıp sosyal güvenlik açısından bilgilendirmeler yapılmaktadır. Sosyal Güvenlik İl Müdürlükleri kayıt dışılığın ağırlıklı olduğu sektörlerde sektörel çalışmalar yapmaktadır. Bu konuda Avrupa Birliği ile çalışmalar da yürütülmektedir.

⁵¹ Meslekî ve Teknik Eğitimin Geliştirilmesine İlişkin Kanuni Düzenlemeler, Millî Eğitim Bakanlığı Meslekî ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü, https://mtegm.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2017_01/19152752_Mevzuat_2017.01.18.pdf

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Kayıt dışı istihdamın önlenmesi konusunda, yetkili kuruluşlarca denetim faaliyetleri yürütülmekte ve kayıt dışı istihdamın daha da azaltılmasına yönelik çalışmalar sürdürülmektedir. Bu konuda da esnaf ve sanatkârlar ile meslek kuruluşlarına görev düşmektedir. Esnaf ve sanatkârlar, kayıt dışı işçi çalıştıran meslek mensuplarını meslek odalarına bildirmeli; meslek odaları da bu tür üyelerini, çalışanlarını kayıt altına alması konusunda uyarmalı; uyarıları dinlemeyenleri ise denetime yetkili kuruluşlara bildirmelidir. Bu şekilde bir uygulama hem denetime yetkili kuruluşların işini kolaylaştırır, hem de kayıt dışı istihdamın önlenmesine katkıda bulunarak kayıt dışı işçi çalıştıran iş yerlerinin neden olduğu haksız rekabeti önler.

Sosyal Güvenlik Kurumunun bu konudaki denetim kabiliyetini artırmak için, 26 Nisan 2016 tarih ve 29695 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 6704 sayılı 65 Yaşını Doldurmuş Muhtaç, Güçsüz ve Kimsesiz Türk Vatandaşlarına Aylık Bağlanması Hakkında Kanun ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun’un 1 Sayılı Listesi ile, Sosyal Güvenlik Kurumuna 1601 sosyal güvenlik denetmeni ve 1000 sosyal güvenlik denetmen yardımcısı kadrosu verilmiştir.

İkame Mal ve Hizmetler ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Kayıtlı çalışan esnaf ve sanatkârlara en büyük tehdit, kayıtsız olarak çalışan ve merdiven altı tabir edilen işletmelerden gelmektedir. Yeterli denetimin olmaması da kaçak çalışan işletmelerin sayısını artırmaktadır. Bu tür işletmeler vergi ve diğer kamusal yükleri (sigorta primi vb.) ödemediklerinden, kayıtlı işletmeler için haksız rekabet oluşturmakta ve kayıtlı işletmelerden müşteri çalmaktadırlar.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Kayıt dışılığın azaltılması 10’uncu Kalkınma Planı’nda ele alınmış ve kayıt dışılığın azaltılmasına yönelik eylem planı hazırlanmıştır. Bu planda yaygın denetimi sağlayan birçok eylem mevcut olup yaygın ve yoğun denetimler devam etmektedir. Ancak bunlara rağmen tüm sektörlerde kayıt dışılığın bulunduğu bir gerçektir. Kayıt dışılığı azaltmak için vergi daire başkanlıklarınca çalışmalar yürütülmektedir. Maliye Bakanlığı temsilcisi ayrıca, bu konuda bir ihbar müessesesinin de bulunduğunu belirtmiş (444 0189 ihbar hattı) ve bu ihbar müessesesinin etkin olarak kullanılması gerektiğini ifade etmiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Kayıt dışı iş yerleri ile ilgili temel görev meslek odalarına düşmektedir. Meslek odaları bu tür iş yerlerini tespit ettiklerinde, süratle ilgili vergi dairesine ihbarda bulunmalıdırlar. Bu konudaki denetim ve yaptırım yetkisi vergi dairelerindedir.

Kamu Kurum ve Kuruluşları ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Esnaf ve sanatkârlar KOSGEB tarafından sağlanan teşvik ve desteklerden yeterince yararlanamamaktadırlar. Bu tür teşvik ve desteklerden daha çok ticari işletmeler yararlanmaktadır. Esnaf ve sanatkârların birçoğunun KOSGEB tarafından sağlanan teşvik ve desteklerden haberi yoktur. Teşvikten yararlanmak için yapılacak başvurular önemli ölçüde bürokratik işlem gerektirmektedir. Söz konusu bürokratik işlemleri, esnaf ve sanatkârların yerine getirmesi oldukça zordur.

- KOSGEB'in önce harca sonra belge karşılığı ödeme al sistemi esnaf ve sanatkârlar için uygun değildir.
- Kredi faiz desteklerinden, bankaların hatırlı müşterileri yararlanmaktadır.
- “KOBİ Proje Destek Programlarında” makine ve teçhizat alımı için müsaade edilen tutar (toplam proje tutarının en fazla %10'u) imalat işi yapan esnaf ve sanatkârlara az gelmektedir.

Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (KOSGEB): Esnaf ve sanatkârların KOSGEB'e ulaşması yönünde bir problemin olmaması gerekir. KOSGEB'in kuruluşunda esnaf ve sanatkârlar da vardır. Meslek odasının bulunduğu ilin KOSGEB Müdürü ile meslek odası yetkilileri her zaman görüşebilir. Meslek odası tarafından talep edilmesi durumunda ilgililerce her zaman bilgilendirme yapılabilir. Yerelde karşılıklı ilişkilerde bir problem olacağı düşünülmemektedir.

KOBİ Proje Destek Programı, esnaf ve sanatkârlara uygun bir program değildir. Bu program ihracat, kurumsallaşma ve sistem kurma gibi hedefleri olan işletmelere yönelik olarak tasarlanmıştır. Bu nedenle makine ve ekipman yatırımları %10 ile sınırlandırılmıştır. Bu destekte proje hazırlanması istenmektedir; çünkü destek, proje odaklı hedefi olan işletmeler içindir. Makine ve teçhizat alımındaki sınırlamayı gevşetecek destek programları üzerinde çalışılmaktadır. Ancak bu destekler de proje odaklı olacaktır. Burada mutlaka bir yol haritası (örneğin dünyaya açılma gibi) istenecektir.

Esnaf ve sanatkârlara en uygun KOSGEB destekleri genel destek programındaki desteklerdir. Esnaf ve sanatkârlar bu programdaki fuar desteği, tanıtım desteği, eğitim desteği, danışmanlık desteği, sınai mülkiyet hakları desteği gibi desteklerden yararlanabilirler.

KOSGEB sadece, Girişimcilik Destek Programı'nda, uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayan ve iş planı kabul edilen yeni iş kuracak girişimcilere, işletme kuruluş desteği adı altında 2.000 TL ön ödeme yapmaktadır. Bunun dışında KOSGEB desteklerinde ön ödeme bulunmamaktadır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: KOSGEB'in proje odaklı destek programlarının esnaf ve sanatkârlar için uygun olmadığı görüşüne biz de katılıyoruz. KOSGEB temsilcisinin de belirttiği gibi bu projeler, küçük ve orta ölçekteki işletmelerin ihracat, kurumsallaşma ve sistem kurma gibi proje odaklı hedeflerine yöneliktir. Mikro ölçekteki esnaf ve sanatkâr işletmelerinden bu tür proje odaklı hedeflerin beklenmesi gerçekçi olmaz. Bu nedenle esnaf ve sanatkârların yararlanabilecekleri en uygun KOSGEB destekleri genel destek programında tanımlanmış desteklerdir. Genel destek programının amaçlarından biri de “proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ'lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması” olarak tanımlanmıştır.

KOSGEB temsilcisinin ifade ettiği, üzerinde çalışılan destek programlarından biri uygulamaya geçmiştir. Bu program KOBİ Gelişim Destek Programı'dır (KOBİGEL). Bu program da proje bazlı olup teklif çağrısı esasına göre yürütülmektedir. Buna göre işletmeler, proje teklif çağrısında belirtilen hususları dikkate alarak KOSGEB'e projelerini sunarlar ve değerlendiriciler tarafından uygun bulunan projelere destek sağlanır. Destek programı-

nın amacı “ülkenin ulusal ve uluslararası hedefleri doğrultusunda, küçük ve orta ölçekli işletmelerin, ekonomideki paylarının ve etkinliklerinin artırılması, rekabet güçlerinin ve sağladıkları katma değerin yükseltilmesi amacıyla hazırlayacakları projelerin desteklenmesi” olarak tanımlanmıştır. Esnaf ve sanatkâr işletmelerinin program amaçlarını karşılayacak bir projeyi hazırlamaları oldukça güçtür. Bu nedenle söz konusu projenin esnaf ve sanatkâr işletmeleri için uygun olduğu kanaatinde değiliz.

Esnaf ve sanatkârların proje odaklı destek programlarından yararlanma imkânları yok denecek kadar azdır. Bu nedenle esnaf ve sanatkârların yararlanabilecekleri desteklerin tasarlanması gerekmektedir. Bu konuda da çalışmalar yürütülmektedir. Bunlara verilecek en güzel örnek, 16 Aralık 2016 tarihli ve 29564 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 2015/8296 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile sağlanan finansman imkânıdır. Söz konusu kararla esnaf ve sanatkârlara; makine, ekipman ve demirbaş alımları, iş yeri modernizasyonu veya ham madde ve döner sermaye ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla 30.000 TL’ye kadar %100 faiz indirim oranı uygulanarak kredi kullanma imkânı getirilmiştir. Yine, 2016 yılı içerisinde KOSGEB tarafından 50.000 TL üst limitli, 12 ayı ödemesiz 36 ay vadeli faizsiz kredi desteği programı uygulanmıştır.

Bu finansman desteklerine benzer şekilde, esnaf ve sanatkârların değişim ve dönüşümlerini sağlamaya yönelik farklı finansman desteklerinin tasarlanmasında fayda olduğu değerlendirilmektedir.

Sorun 2: İş yeri açma ve çalışma ruhsatlarının verilmesinde yaşanan sorunlar aşağıda sıralanmıştır:

- İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik gereğince iş yeri açma ve çalışma ruhsatları belediyeler ve belediyelerin olmadığı yerlerde il özel idareleri tarafından verilmektedir. Ruhsat verilmesi sürecinde iş yerine inceleme için genellikle zabıta memurları gelmektedir. Bu kişi mesleği tanımadığından iş yerinde bulunması gereken, meslek dalına özgü yeterlilikleri tam olarak tespit edememektedir. İlgili meslek kuruluşundan temsilci bulunmaması, iş yerinin yetersiz ve eksik şekilde faaliyete geçmesine neden olmaktadır.
- Benzer şekilde iş yerinin açılış sürecinde yerel yönetimler tarafından (belediye ve il özel idaresi) mesleki yeterlilikler, ustalık belgesi (veya en az ilgili alanda ön lisans diploması) de tam olarak aranmamaktadır.
- İlgili meslek dalında gerekli yeterliliklere sahip ve iş için uygun bir iş yeri oluşturan kişilere ruhsat verilmelidir. Mevcut uygulamada bu niteliklere sahip olmayan kişilere iş yeri açma izni verilmektedir.
- Bazı kişiler ustalık belgesi bulunan kişi veya kişileri çalışıyor gösterip iş yeri açmaktadırlar. Ustalık belgesi sahibi kişi, bu iş yerine uğramamakta ve işleri ehil olmayan kişiler yapmaktadır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. İçişleri Bakanlığı Mahallî İdareler Genel Müdürlüğü ve Ankara Büyükşehir Belediyesi): Belediyeler veya İl Özel İdareleri ruhsat verilmesi aşamasında mesleğin doğru olarak ifa edilmesinden ziyade iş yerinin

imar, güvenlik, altyapı vb. genel özelliklerini incelemektedirler. Ruhsat verirken istenen belgeler de bellidir. Bu belgeler daha çok vergi kaydı, oda kaydı, yapı, çevre ve iş sağlığı ve güvenliğine yönelik belgelerdir. 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'nun 30'uncu maddesi gereğince ilgili meslek dalında ustalık belgesi veya en az ön lisans diploması aranması zorunlu hâle gelmiştir. Bazı ruhsat vermeye yetkili idarelerin bu belgeyi aramadığı doğrudur. Bunun nedeni, söz konusu zorunluluğun yakın zamanda getirilmiş olmasıdır. Bu konudaki uygulama zamanla oturacaktır. Ancak iş yerinin, mesleğin doğru ifasına yönelik olup olmadığı konusunda bir denetim yapılmamaktadır. Çünkü ruhsat verilen iş yerlerinde çok fazla çeşit meslek icra edilmektedir. Belediyelerin ve il özel idarelerinin, her mesleğin özelliklerine göre denetim yapabilecek nitelik ve sayıda personel istihdam etmesi olanaksızdır.

Ankara Büyükşehir Belediyesi temsilcisi de şu bilgileri vermiştir: Büyükşehir belediyesinin bulunduğu yerlerde, 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu'nun 7/1 maddesi (j) bendi gereğince birinci sınıf gayrisihhi müesseseleri ruhsatlandırmak ve denetlemek yetkisi büyükşehir belediyelerine; 7/2 maddesi (c) bendine göre sıhhi müesseseler ile ikinci ve üçüncü sınıf gayrisihhi müesseseleri ruhsatlandırmak ve denetlemek yetkisi ilçe belediyelerine aittir. Birinci sınıf gayrisihhi müesseselere ruhsat verilirken İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik gereğince bir inceleme kurulu oluşturulmaktadır. Bu kurulda ilgili meslek odalarının temsilcileri de bulunmaktadır. Ancak sıhhi müesseseler ile ikinci ve üçüncü sınıf gayrisihhi müesseselere ruhsat verilirken böyle bir kurulun teşkil edilmesine gerek yoktur. Çünkü böyle bir zorunluluk, mevzuatta yer almamaktadır. Belediye Zabıta Yönetmeliği'nde de denetimlere gidilirken, bazı özel durumlar dışında (kalorifer yakıtından numune almak, gıda denetimi vb.), mesleği tanıyan bir uzmanın veya meslek odası temsilcisinin bulunması öngörülmemiştir. Tüm müesseseler için bir kurul teşkil edilmesi veya denetimlerde meslek odalarının temsilcilerinin de bulunarak iş yerini mesleğin icrasına yönelik denetleyebilmesi için mevzuat değişikliği gerekmektedir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Kamu kurum ve kuruluşu temsilcilerinin de belirttiği gibi, ilgili idareler tarafından iş yeri açma ve çalışma ruhsatı verilirken bir inceleme kurulu açılması zorunluluğu yoktur (birinci sınıf gayrisihhi müesseseler hariç). Böyle bir zorunluluğun tüm iş yerleri için mevzuata konmasının pratik bir yol olmadığını değerlendirmekteyiz. Gayrisihhi müessese, İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik'in 4'üncü maddesinde "faaliyeti sırasında çevresinde bulunanlara biyolojik, kimyasal, fiziksel, ruhsal ve sosyal yönden az veya çok zarar veren veya vermesi muhtemel olan ya da doğal kaynakların kirlenmesine sebep olabilecek müesseseler" olarak tanımlanmıştır. Birinci sınıf gayrisihhi müessese ise söz konusu zararları en çok verme olasılığı bulunan işletmelerdir. Dolayısıyla bu tür işletmeler ruhsatlandırılırken daha ayrıntılı inceleme yapılması amacıyla Yönetmelik'te inceleme kurulu oluşturulması öngörülmüştür. Dikkat edilirse buradaki temel nokta iş yerinde mesleğin doğru icra edilmesinden çok, iş yerinin çevresinde bulunanlara biyolojik, kimyasal, fiziksel, ruhsal ve sosyal yönden zarar verme olasılığıdır. Bu olasılığı en aza indirmek için bu şekilde bir düzenleme getirilmiştir. Birinci sınıf gayrisihhi müesseseler dışındaki iş yerlerine ruhsat verilirken dikkate alınan temel husus, iş yerinin imar, güvenlik, altyapı vb. genel özelliklerinin incelenmesidir. Bütün iş yerleri için ruhsat verilirken bir meslek temsilcisinin bulunması, 491 adet esnaf ve sanatkâr meslek kolu olduğu dikkate alındığında, uygulaması pratik olmayan bir çözümdür. Birçok yerde karma

meslek odalarının bulunması, her meslek dalı için bir temsilci bulunmasının çok zor olduğunun diğer bir göstergesidir.

Mesleğin doğru olarak ifa edilmesi hususu, iş yeri açma ve çalışma ruhsatı verilirken ilgili alanda ustalık belgesi veya en az ön lisans diploması aranması şartı da dikkate alınmaktadır. Mesleki Eğitim Kanunu'nun 30'uncu maddesi gereğince, 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamına alınan il ve mesleklerde; belediyeler ve iş yeri açma izni vermeye yetkili diğer kurum ve kuruluşlar iş yeri açılışında, esnaf ve sanatkarlar ile tacirlerin kendilerinden veya iş yerinde her bir meslek dalında çalıştırdıkları en az birer çalışanından ustalık belgesi ya da en az ön lisans diploması istemek zorundadır. Burada neden esnaf ve sanatkarlar ile tacirlerin kendilerinden ustalık belgesi istenmesinin zorunluluğu olmadığı akla gelebilir (dikkat edilirse maddede kendilerinden veya çalıştırdıkları en az birer çalışanından ibaresi vardır). Türk Ticaret Kanunu'na göre tacirler gerçek kişi veya tüzel kişi (şirket, vakıfların ve derneklerin iktisadi işletmeleri vb.) olabilir. Tüzel kişi tacirin ustalık belgesi veya ön lisans diplomasının bulunmayacağı tabiidir. Madde "esnaf ve sanatkarlar ile gerçek kişi tacirlerin kendilerinden, tüzel kişi tacirlerin iş yerinde her bir meslek dalında çalıştırdıkları en az birer çalışanından.." şeklinde de yazılabilir. Ancak gerçek kişi tacirlerin bilfiil işinin başında bulunması zorunluluğu yoktur. Gerçek kişi tacir sadece sermayedar da olabilir. Eskiden olduğu gibi sadece esnaf ve sanatkarların kendilerinden ustalık belgesi istenmesi de haksızlık olur. Bu durumda kişiler ustalık belgesinden kaçınmak için, eskiden olduğu gibi, ticaret siciline kayıt olma yoluna gidebilirler. Bu nedenle madde uygun olarak yazılmıştır. Dikkat edilirse burada "iş yerinde her bir meslek dalında çalıştırdıkları" ibaresi vardır. Buna göre iş yeri açma ve çalışma ruhsatında yazılı her bir faaliyet için ustalık belgesi aranması zorunludur. Bu yönden mevzuatta bir sıkıntı yoktur. Sadece, iş yeri açma ve çalışma ruhsatı vermeye yetkili kurum ve kuruluşlar ruhsat verirken bu belgeleri mutlaka aramalıdır. Bunun da ötesinde mesleklerin doğru bir şekilde icra edilmesine yönelik mevzuatta bir başka düzenleme daha vardır. 5544 sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu Kanunu'nun Ek 1'inci maddesi 1'inci fıkrası aşağıda sunulmuştur:

"Tehlikeli ve çok tehlikeli işlerden olup, Kurumca [Mesleki Yeterlilik Kurumu] standardı yayımlanan ve Bakanlıkça [Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı] çıkarılacak tebliğlerde belirtilen mesleklerde, tebliğin yayım tarihinden itibaren on iki ay sonra bu Kanun'da düzenlenen esaslara göre mesleki yeterlilik belgesine sahip olmayan kişiler çalıştırılmaz. 5/6/1986 tarihli ve 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'na göre ustalık belgesi almış olanlar ile Millî Eğitim Bakanlığına bağlı mesleki ve teknik eğitim okullarından ve üniversitelerin mesleki ve teknik eğitim veren okul ve bölümlerinden mezun olup, diplomalarında veya ustalık belgelerinde belirtilen bölüm, alan ve dallarda çalıştırılanlar için mesleki yeterlilik belgesi şartı aranmaz."

Aynı maddenin üçüncü fıkrası "birinci fıkraya ilişkin denetimler iş müfettişlerince yapılır" hükmünü getirerek uygulamanın denetiminin nasıl yapılacağını da açıklamıştır. Dikkat edilirse burada söz konusu mesleklerde çalıştırılacak herkesin ustalık belgesi veya mesleki yeterlilik belgesi bulunması zorunludur. Kanun'un verdiği yetkiye dayanılarak Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca hazırlanan, Mesleki Yeterlilik Kurumu Mesleki Yeterlilik Belgesi Zorunluluğu Getirilen Mesleklere İlişkin Tebliğ, 25 Mayıs 2015 tarihli ve 29366 sayılı

Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu Tebliğ’de belge zorunluluğu getirilen makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünü ilgilendiren meslekler kaynaklılık; tenekecilik; soba, kazan ve benzeri imalatçılığı; oto motor tamirciliği; oto elektrikçiliği meslek dallarıdır. Kanun konuyu iş sağlığı ve güvenliği açısından ele almakla beraber, düzenleme mesleğin doğru icrasını da etkilemektedir.

Madenî Eşya ve Makine Alt Sektöründe Esnaf ve Sanatkârların Karşı Karşıya Oldukları Ortak Sorunlar:

Bu bölümde, sektörün genelinden bağımsız olarak, madenî eşya ve makine alt sektörüne özgü sorunlar ve çözüm önerileri ele alınmaktadır.

İkame Mal ve Hizmetler ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Yabancı menşeli (özellikle Çin menşeli) malzeme ve ürünlerle ilgili aşağıda sıralanan sorunlar yaşanmaktadır.

Çin ve Hindistan gibi ülkeler daha az maliyetle (işçilik ve enerji maliyetleri düşük olduğundan) üretim yaptıklarından fiyat avantajına sahip olmakta ve bu ülkelerin ürünleri daha fazla tercih edilmektedir. Bu durum yerli üreticiye zarar vermektedir. Yerli üretimin olumsuz etkilenmesi ayrıca, sanayi işletmelerine iş yapan esnaf ve sanatkârların da işlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Çin firmaları üretimi daha ucuza yaptıklarından, bazı sanayi işletmeleri işleri Çin’deki firmalara vermektedir. Bu durum sanayi işletmelerine iş yapan meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara olan talebi olumsuz yönde etkilemektedir.

Esnaf ve sanatkârlar, tüm bu olumsuzlukları gidermek için özellikle Çin’den ithal edilen kalitesiz ham madde ve ürünlerin Türkiye’ye girişinin engellenmesi, caydırılması ve kontrol edilmesine yönelik tedbirlerin alınmasını önermektedirler.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, T.C. Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü ve T.C. Ekonomi Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü): Bu konu birçok mevzuatı ilgilendirmektedir. İthalatta haksız rekabetin önlenmesi amacıyla 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun çıkarılmıştır. Bu Kanun’un 3’üncü maddesi önlem alınması gereken hâller, “dampinge veya sübvansiyona konu olan ithalatın Türkiye’de bir üretim dalında maddi zarara yol açması veya maddi zarar tehdidi oluşturması veya bir üretim dalının kurulmasını fiziki olarak geciktirmesi” şeklinde tanımlanmıştır. Kanun’un 4’üncü maddesi “Ekonomi Bakanlığı şikâyet üzerine veya gerektiğinde re’sen damping veya sübvansiyon incelemesi yapabilir.” hükmünü getirmiştir. Kanun’un 13’üncü maddesinde de “Soruşturma sonucunda dampingle veya sübvansiyonlu ithalatın varlığı ve bu ithalatın zarara neden olduğu belirlendiğinde, bu zararın önlenmesi amacıyla, İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulunca belirlenen ve Ekonomi Bakanlığınca onaylanarak kesinleşen damping marjı veya sübvansiyon miktarı kadar veya zararı ortadan kaldıracak daha az bir oran veya miktarda dampinge karşı vergi veya telafi edici vergi alınır.” hükmü getirilmiştir.

Bunun dışında ithalatla korunma önlemleri de uygulanmaktadır. Bu önlemler, “İthalat-Korunma Önlemleri Yönetmeliği”nde düzenlenmiştir. Bu Yönetmelik’in 3’üncü maddesi “Bir malın benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturacak şekilde artan miktarlarda ithal edildiği iddiasıyla, ilgili gerçek ve tüzel kişiler veya bunların bağlı bulundukları Meslek Kuruluşları ya da Odaların yazılı talebi üzerine veya Ekonomi Bakanlığı tarafından re’sen ön inceleme başlatılabilir. Başvuruların Ekonomi Bakanlığında temin edilecek başvuru formunun tam ve usulüne uygun şekilde doldurularak yapılması gerekmektedir.” hükmünü getirmiştir. Ön inceleme sonucunda soruşturma açılmasına karar verilirse soruşturma açılmaktadır. Soruşturmanın sonucunda korunma önlemlerinin alınmasına karar verilebilir.

Antidamping mevzuatı fiyat açısından inceleme yaparken (ihraç edildiği ülkedeki fiyat ile ihraç fiyatı arasında fark olup olmadığının, başka bir ifadeyle Türkiye’ye daha ucuz bir fiyata gelip gelmediğinin belirlenmesi), korunma önlemleri soruna miktar açısından bakmaktadır. Anti dampingin bireysel olarak bir ülkeye (örneğin Çin’e) uygulanabilmesi mümkün iken, korunma önlemleri belirli bir ülke için uygulanamaz. Korunma önlemleri, belirli bir ürün grubuna yönelik olduğundan, tüm ülkeler bazında uygulanmaktadır. Korunma önlemleri uygulanması için Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne başvuru yapılmalıdır. Müracaatların nasıl yapılacağı Genel Müdürlüğün internet sayfasında açıklanmaktadır.

İthal edilen ürünlerin güvenlik denetimlerine yönelik düzenlemeler Bakanlar Kurulu’nun 2013/4284 sayılı “Teknik Düzenlemeler Rejimi Kararı”nda belirlenmiş olup, bu karara dayanarak çıkarılan tebliğlerde kontrole tabi ürünler sıralanmaktadır. Söz konusu Bakanlar Kurulu Kararı’nın 6’ncı maddesinde ithalat denetimlerinde insan, hayvan veya bitki sağlığı ve yaşamı ile tüketicinin ve çevrenin korunması ve diğer kamu yararlarının (genel ahlak, kamu güvenliği, sanatsal, tarihi ve arkeolojik değer taşıyan varlıkların korunması, vb.) esas alınacağı belirtilmiştir. Söz konusu Bakanlar Kurulu Kararı’nın 13’üncü maddesinde alınacak önlemler belirlenmiştir.

İlgili kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri, ithal eşya ile ilgili çok ağır kalite kontrolleri yapılırsa, iç piyasada üretilen ürünler karşısında ithal eşyaya haksız rekabet getirilmiş olacağını, daha basit bir ifadeyle ithal eşyaya haksızlık yapılmış olacağını da sözlerine eklemişlerdir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Konu ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları gerekli olan tüm açıklamaları yaparak, esnaf ve sanatkârlar ile esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşlarının bu sorunlarla ilgili neler yapması gerektiği hususunda yol göstermişlerdir. Dampinge veya sübvansiyona konu olan ithalatla ilgili şikâyetler Ekonomi Bakanlığına yapılmalıdır. İthalatta korunma önlemleri ile ilgili talepler için Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne başvuru yapılmalıdır. Müracaatların nasıl yapılacağı Genel Müdürlüğün web sayfasında açıklanmıştır. Ürün güvenliği denetimlerine yönelik olarak Ekonomi Bakanlığı internet sitesinde aşağıdaki bilgiler verilmektedir:

“Denetlenecek ürünler ve denetim prosedürleri, yetkili kamu kurumları tarafından iç piyasada yürürlüğe konulmuş olan teknik mevzuata (yönetmeliklere/standartlara) göre be-

lirlenmekte ve her yıl ilgili kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarının da görüşleri alınmak suretiyle tebliğler hâlinde yayımlanmaktadır.”

Dolayısıyla ürün güvenliği konusunda meslek kuruluşlarının bir görüşü varsa, bunu Ekonomi Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğüne bildirmeleri faydalı olacaktır.

Üretim ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Müşteriler bazen fiyat pazarlığı yapmakta ve ürünü daha düşük fiyattan istemektedirler. Bu durumda imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar maliyeti düşürüp daha ucuz fiyat verebilmek için Çin’den ithal edilen ve ucuz olan ham maddeleri kullanmak durumunda kalmaktadırlar. Bu ham maddeler ucuzdur, ancak kalitesi de düşüktür. Düşük kaliteli malzemenin kullanılması nihai ürünün kalitesini de etkilemektedir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu sorun ile ilgili kamu kurum ve kuruluşunun görüşü ile değerlendirme ve çözüm önerisi, ikame mal ve hizmetler ile ilgili 1. sorun ile ilişkili olduğu için, bahsi geçen bölümde incelenmiştir.

AR-GE ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Patent alınması, marka ve ürün tescili ile ilgili işlemler uzun ve maliyetlidir. Fikrî mülkiyet haklarının korunması ile ilgili sorunlar vardır. Herhangi bir ihlalde bunu patent veya tescil sahibi takip edip hukuki süreçleri yürütmek durumundadır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Türk Patent ve Marka Kurumu): Patent, marka ve ürün tescili ticari ve ekonomik haklarla ilgilidir. Bu tescillerle ilgili süreçlerin uzun ve maliyetli olduğu bir gerçektir. Ancak kişi veya işletmeler bu hakları para kazanmak için tescil ettirmektedirler ve bunun da maliyetini karşılamak durumundadırlar. Türkiye bu tesciller için alınan ücretlerin çok düşük olduğu ülkelerden biridir. Ayrıca on-line başvurular da yapılabilmektedir. On-line başvuruların maliyeti %30 daha azdır. Burada asıl iş tescilden sonra başlamaktadır. Tescil edilen hakların ihlal edilip edilmediğinin patent veya tescil sahibi tarafından takip edilmesi gerekmektedir. Bu işlem (takip işlemi), Patent Enstitüsü’nce kontrol edilebilecek bir alan değildir. Bu tür işlemleri takip eden patent ve marka vekilleri bulunmaktadır. Ancak bunlar yüksek ücret talep etmektedirler.

Patent, marka, ürün tescili ve bu hakların korunmasına yönelik Türk Patent ve Marka Kurumunun ücretsiz eğitimleri mevcuttur. Meslek odaları tarafından resmî yazı ile talep edilmesi durumunda bu eğitimler ilgili odalarda, Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından verilmektedir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Türk Patent ve Marka Kurumu temsilcisinin belirttiği konulara ilave edilecek başka bir husus yoktur. Odak grup toplantılarında patent alınması, marka ve ürün tescili ile ilgili işlemlerin maliyetli olması bir sorun olarak belirtilmiştir. KOSGEB’in genel destek programı içinde Sınai Mülkiyet Hakları Desteği de bulunmaktadır. Bu destek patent alınması, marka ve ürün tescili ile ilgilidir. Desteğin üst limiti 20.000 TL olup, bölge farkı gözetmeksizin maliyetin tamamı için destek sağlanmaktadır. Bu çok önemli bir imkândır.

Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründe Esnaf ve Sanatkârların Karşı Karşıya Oldukları Ortak Sorunlar:

Bu bölümde, sektörün genelinden bağımsız olarak, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörüne özgü sorunlar ve çözüm önerileri ele alınmaktadır.

İkame Mal ve Hizmetler ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Oto tamircisi esnaf ve sanatkârlar sigorta şirketleri ve sigorta eksperleri ile bazı sorunlar yaşamaktadırlar. İkame hizmet olarak değerlendirilen, sigorta şirketleri tarafından sağlanan hizmetler, aşağıda mevzuat, finansman, üretim ve pazarlama ile ilgili sorunlar ile de ilişkilidir. Bu kapsamdaki ilk sorun, bazı oto tamircilerin sigorta eksperleri ile anlaşarak hasarlı araçları kendi iş yerlerine getirmeleri ve sigorta eksperlerinin bu araçların onarımı için yüksek bedel çıkarmalarıdır (Bu durum sigorta şirketlerinin de aleyhinedir).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği): 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nun 22/13'üncü maddesi gereğince sigorta eksperleri tarafsız olmak zorundadır. Tarafsızlığı zedeleyecek bir durumun tespit edilmesi hâlinde eksperin hazırlayacağı rapor geçersiz sayılır. Dolayısıyla, sigorta eksperlerinin tarafsızlığını zedeleyen veya görevlerini kötüye kullandıkları yönünde bir durumun tespit edilmesi hâlinde, bu durum mağduriyet yaşayanlar tarafından somut olay bazında Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğüne bildirilmelidir. Sigorta eksperleri ile ilgili şikâyetler Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesindeki Sigorta Eksperleri İcra Komitesine de yapılabilir. Burada önemli olan soyut bilgiler yerine somut bilgilerin kullanılmasıdır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Sigorta eksperlerinin tarafsız olması, sigortacılığın bir gereğidir. Eğer eksperlerin tarafsız olmadığı tespit edilirse, bu durum ile ilgili müracaat somut delilleri ile birlikte ilgili kamu kurum ve kuruluşları temsilcilerinin belirttiği mercilere gecikmeksizin yapılmalıdır.

Mevzuat ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Otomobil üreticilerinin Rekabet Kurumunun 2005/4 sayılı "Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği"ne uymaması.

Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Rekabet Kurumu): Bu konuda tespit edilen ihlaller, Rekabet Kurumunun 2012/2 Rekabet İhlallerine İlişkin Başvuru Usulüne Dair Tebliğ'de belirtilen usule uygun olarak Rekabet Kurumuna yapılmalıdır. Başvurular somut delillere dayalı olmalı, yazılı olarak yapılmalı ve mutlaka imzalı olmalıdır. Yapılacak şikâyetlerle hem sektörün sorunları çözülecek hem de ihlal yapanlar gerekli cezayı alacaklardır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Rekabet Kurumu temsilcisinin önerisi bu konuda izlenmesi gereken yolu göstermektedir. Söz konusu düzenlemeye uyulmadığının tespit edilmesi durumunda, ilgili mevzuatta belirtilen şekilde Rekabet Kurumuna başvuru yapılmalıdır. Oto tamircilerinin bu Tebliğ konusunda net bilgileri olduğu kanaatinde değiliz.

Tebliğ’de oto tamircilerini ilgilendiren en önemli husus, ana firmaların yetkili servislere sağladığı tüm imkânları (eğitim, araç-gereç, yedek parça, yazılım vb.) aynı şartlarda (aynı fiyattan, ücretsiz ise tamirciye de ücretsiz, on-line ise tamirciye de on-line) esnaf ve sanatkârlara da sağlamak zorunda olmalarıdır. Oto tamircisi esnaf ve sanatkârların ana firmalardan bu hizmeti alabilmesi için onlara müracaat etmesi gerekir. Ancak proje ekibinde, esnaf ve sanatkârlar hiçbir girişimde bulunmadan bu hizmetleri istiyorlarmış gibi bir izlenim oluşmuştur. Eğer esnaf ve sanatkârlar bir girişimde bulunmuş ve Tebliğ hükümlerine uyulmayarak bu müracaat reddedilmişse, olay Rekabet Kurumuna intikal ettirilmelidir. Oto tamirciliği ile ilgili meslek odalarının Tebliğ konusunda eğitim faaliyetlerinde bulunmasının yararlı olacağı değerlendirilmektedir.

Sorun 2: Sigorta Ekspertleri Atama Yönetmeliği’nin 13’üncü maddesi “onarım servislerinin değerlendirilmesi, Müsteşarlıkça (Hazine Müsteşarlığı) belirlenecek esaslar dâhilinde ilgili branşta ruhsat sahibi olan eksperler tarafından yapılabilir” hükmünü getirmiştir. Sigorta eksperinin görevinin, hasarı belirleyip bunun bedelini tespit etmek olması gerekir. Ekspertler onarım servislerini değerlendirecek birikime sahip değillerdir. Sigorta eksperlerinin yapacağı yanlış değerlendirmeler bazı esnaf ve sanatkârların mağdur olmasına sebep olabilir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği): Onarım servislerinin değerlendirilmesi ile ilgili olarak Hazine Müsteşarlığınca, Tamirhane Referans Listesine İlişkin Genelge yayımlanmıştır. Genelge 1 Mart 2016 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Genelge’ye göre, tamirhanelerin değerlendirilmesinde eksperlerin etkisi %20’dir. Değerlendirmenin %80’i objektif kriterlere göre yapılmaktadır. Genelge’nin uygulanması çok yenidir. Uygulamada aksaklıklar olursa Genelge revize edilebilir. Bu Genelge ile amaçlanan; Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları Tebliği’nin B.2. Tazminat ve Giderlerin Ödenmesi başlıklı maddesindeki “Hak sahibi aracının, Hazine Müsteşarlığınca belirlenen ölçütleri karşılayan, dilediği onarım merkezinde onarılmasını talep edebilir. Bu durumda sigortacı, araç kaza tarihi itibarıyla anlaşmalı olduğu onarım merkezinde onarılsaydı uygulanacak parça, tedarik, işçilik ve diğer hususlara göre belirlenecek bedele göre ödeme yapabilir” hükmünün uygulanmasında, Hazine Müsteşarlığınca belirlenen ölçütleri sağlayan tamirhanelerin listesini oluşturmaktır. Bu Genelge’nin sigortacılık işlemleri dışında uygulanması söz konusu değildir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda ilgili kamu kurum ve kuruluşları gerekli açıklamayı yapmışlardır. Genelge ile ilgili uygulamanın takip edilmesinin ve belirlenen aksaklıkların Hazine Müsteşarlığına iletilmesinin uygun olacağı değerlendirilmektedir.

Üretim/Hizmet Sunumu ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Orijinal parça kutularında gerçekten orijinal yedek parça olup olmadığı ile ilgili gümrüklerde denetim yapılması ve menşe ülkelerin, yedek parça kutularının üzerine yazılmasının sağlanması (Bu konu esnaf ve sanatkârlar tarafından bir öneri olarak dile getirilmiştir).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü): Orijinal yedek parça kutularında başka ürünün olması,

fikrî ve sınai haklarla ilgili bir husustur. Fikrî ve sınai hakları ihlal eden mallarla ilgili düzenlemeler 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 57'nci maddesinde yapılmıştır. Bu madde, "Fikrî ve sınai haklar mevzuatına göre korunması gereken haklar ile ilgili olarak hak sahibinin yetkilerine tecavüz eder mahiyetteki eşyanın alıkonulması veya gümrük işlemlerinin durdurulması hak sahibinin veya temsilcisinin talebi üzerine gümrük idareleri tarafından gerçekleştirilir" hükmünü getirmiştir. Buna göre fikrî ve sınai hakları ihlal eden mallarla ilgili işlemler, gümrüklerde başvuru üzerine yapılmaktadır. Her eşyayı gümrük kapısında kontrol etmek de mümkün değildir. Ayrıca, 1 Mart 2016 tarihinden itibaren Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge uyarınca sigorta şirketlerince tedarik edilen eş değer yedek parçalar, akredite bir kuruluş tarafından belgelendirilmiş olmalıdır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Gümrükler Genel Müdürlüğü temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir görüş ve öneri bulunmamaktadır. Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge kalitesiz yedek parça sorununa bir çözüm getirmek amacıyla yayımlanmıştır.

Sorun 2: Sigorta şirketleri kendi tedarik ettikleri yan sanayi ürünü parçaları (eş değer parçaları) göndermektedirler. Bu parçalar genellikle Çin malı kalitesiz parçalardır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik şirketleri Birliği): Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları Tebliği'ndeki şartlara uyulması koşuluyla onarımda eş değer parça veya ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen orijinal parçalar kullanılabilir. Eş değer parça kullanılmasının amacı, hasarlı aracın değer artışına uğramadan (nedensiz zenginleşmeye sebep olmadan) kaza öncesi hâline getirilmesidir. Ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen parçalar kullanılabilir durumda (hasarsız) orijinal parçalardır. Bu parçaların onarılan araçlarda kullanılmasını insanlardaki organ nakline benzetebiliriz. Eş değer parçaların kullanılmasında Hazine Müsteşarlığınca yayımlanan Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelgeye uyulması zorunludur. Genelge gereğince, sigorta şirketleri tarafından tedarik edilen eş değer parçalar, akredite bir kuruluş tarafından belgelendirilmiş olmalıdır. Belgelendirme kuruluşları bu Genelge kapsamında faaliyette bulunabilmek için, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) veya IAF (International Accreditation Forum) çatısı altında ilgili standartlarda karşılıklı tanıma anlaşması imzalanmış olan akreditasyon kuruluşlarından ISI/IEC 17065 Standardına uygun olarak akredite edilmiş olmalıdır. Sigorta şirketleri bu Genelge esaslarına göre eş değer parçaları, belgelendirilmiş ve bu Genelge uyarınca eş değer parça tabiki için gerekli altyapıyı kurmuş kuruluşlardan satın almak zorundadırlar. Bu Genelge'nin geçici maddesi şu hükmü getirmektedir: "Bu Genelge kapsamındaki işlemlerde, 6 aylık süreyle Türk Standartları Enstitüsü (TSE) veya ana görevi eşdeğer parça belgelendirmek olan kuruluşlar tarafından düzenlenen belgeler uygulamaya esas alınır; bu 6 aylık sürenin bitiminden itibaren 2 yıl süreyle, münhasıran TSE tarafından düzenlenen belgeler uygulamaya esas alınır. Bu süre 1 yıllık dönemler hâlinde Hazine Müsteşarlığınca uzatılabilir. IAF (International Accreditation Forum) çatısı altında, ilgili standartlarda karşılıklı tanıma anlaşması imzalanmış olan akreditasyon kuruluşlarından ISO/IEC 17065 standardına uygun olarak akredite edilmiş olan belgeleme kurumlarının düzenlediği belgeler saklıdır. Bu

Genelge çerçevesinde TSE tarafından münhasıran düzenlenecek belgelerin bedeli Hazine Müsteşarlığınca belirlenir.”

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcilerinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir görüş ve öneri bulunmamaktadır. Daha önce de ifade edildiği gibi, Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelge kalitesiz yedek parça sorununa bir çözüm getirmek amacıyla yayımlanmıştır.

Sorun 3: Sigorta şirketleri bazen hasar gören parçaları, onarım için anlaşmalı oldukları onarım merkezlerine göndermektedirler. Bu merkezlerde onarılıp gelen parçaların birçoğunda problemler olmaktadır.

Bu sorun diğer bazı sorunlarla birlikte değerlendirildiğinden sorun ile ilgili kamu kurum ve kuruluşunun görüşü ile değerlendirme ve çözüm önerisi aşağıda sunulmuştur.

Pazarlama ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Kurtarma hizmeti veren firmalar ile bazı özel ve yetkili servislerin, polis telsizini dinlemek suretiyle kazaları öğrenerek, kaza mahalline gelip hasarlı araç sahiplerini yönlendirmelerinin önlenmesi için daha etkili tedbirlerin alınması.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü): Kaza yapan veya arızalanan araçların çekilmesi ile ilgili hususlar Karayolları Trafik Yönetmeliği'nin 133'üncü maddesinde “Herhangi bir nedenle çekilerek götürülmesi gereken araçlar, kurtarıcı olarak adlandırılan Özel Amaçlı Taşıtlarla çekilir.” hükmü getirilmiştir. Dolayısıyla gerekli yetki belgesine sahip ve ticari faaliyette bulunma izni olan herhangi bir kurtarıcı, kaza yapmış veya arızalanmış aracı onarım yerine götürebilir. Bahsi geçen sorunda mevzuata aykırı bir durum yoktur. Çekicinin bir oto tamircisi ile anlaşmış olması herhangi bir mevzuata aykırılık teşkil etmemektedir. Sadece polis telsizinin izinsiz dinlenmesinden dolayı işlem yapılabilir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Emniyet Genel Müdürlüğü temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir görüş ve öneri bulunmamaktadır.

Sorun 2: Bazı sigorta şirketleri ve acenteleri hakları olmadığı hâlde araç sahiplerini anlaşmalı servislere yönlendirmek ve baskı yapmak (ikame araç vermemek vb.) suretiyle esnaf ve sanatkâra gelecek müşterileri azaltmaktadır.

Bu sorun diğer bazı sorunlarla birlikte değerlendirildiğinden sorun ile ilgili kamu kurum ve kuruluşunun görüşü ile değerlendirme ve çözüm önerisi aşağıda sunulmuştur.

Finansman ile İlgili Sorunlar:

Sorun 1: Oto tamircisi esnaf ve sanatkârların sigorta şirketleri ve sigorta eksperleri ile finansman konusunda yaşadıkları sorunlar aşağıda sıralanmıştır:

- Sigorta şirketleri anlaşmalı servislere doğrudan ödeme yaparken esnaftan temlikname kabul etmemektedir.

- Sigorta eksperleri ekspertiz ücretini sigorta şirketlerinden aldığından ekspertizde esnaf ve sanatkârlar aleyhine karar verebilmektedirler (özellikle fiyat konusunda).
- Sigorta şirketleri anlaştıkları tedarikçilerden parçaları bulamazsa bunları esnafın alması gerekmektedir. Ancak esnaf toplu alım yapmadığından parçaları sigorta şirketine kıyasla daha yüksek bir fiyattan satın almaktadır. Ancak sigorta şirketi iskonto istemekte ve esnafa, parçaların maliyetinin altında bir bedel ödemektedir. Bu durum esnafın zarar etmesine sebep olmaktadır.
- Kaskolu aracın yetkili veya anlaşmalı servise gitmesi durumunda sigorta şirketi bedelin tamamını ödemektedir. Esnafın iş yerine geldiğinde ise sigorta şirketi belli bir muafiyet uygulamaktadır (örneğin %30 muafiyet uygulanıyorsa, yetkili veya anlaşmalı servise ödenecek tutarın %70'i esnafa ödenmektedir).

Üretim/Hizmet Sunumu ile İlgili Sorun 3, Pazarlama ile İlgili Sorun 2 ve Finansman ile İlgili Sorun 1'e Yönelik İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği): Daha önce de belirtildiği gibi sigorta eksperleri bağımsız olmak zorundadır. Sigorta eksperlerinin atanması ile ilgili hususlar Hazine Müsteşarlığı tarafından çıkarılan "Sigorta Eksperleri Atama Yönetmeliği"nde düzenlenmiştir. Yönetmelik'in 5'inci maddesi sigorta eksperlerinin; sigortacı, sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi (sigorta sözleşmesinde menfaatkâr olarak belirlenmiş gerçek ve tüzel kişiler) tarafından atanabileceğini belirtmektedir. Bu maddeden de anlaşılacağı gibi burada hasarlı araçların tamirini yapanlar tanımlanmamıştır. Tamircilere burada yer verilmemiştir. Yönetmelik'in 6'ncı maddesi 2'nci fıkrasında, sigorta şirketince atanan eksper tarafından yapılan tespitlere, 3 iş günü içinde sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi tarafından itiraz edilebileceği belirtilmiştir. İtiraz durumunda Hazine Müsteşarlığınca tesadüfi olarak eksper ataması yapılmaktadır. Burada da tamircilerden söz edilmemiştir. Ayrıca Yönetmelik'in 8'inci maddesinde, taraflardan (sigortacı, sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi) birinin talebi hâlinde hakem eksper atanabileceği hükmü getirilmiştir. Hakem eksper, en az 10 yıl bilfiil sigorta eksperliği yapmış eksperler arasından tesadüfi olarak seçilmektedir. Hakem eksper atamasında da oto tamircilerinin bir rolü yoktur. Hazine Müsteşarlığı temsilcileri eksper atamaları ile ilgili tüm işlemlerin EKSİST (Müsteşarlıkça usul ve esasları belirlenen Eksper Atama ve Takip Sistemi) üzerinden yapıldığını belirtmişlerdir.

Yönetmelik'in 11'inci maddesinde ekspertiz ücretlerinin kimler tarafından ödeneceği hüküm altına alınmıştır. Buna göre, sigorta eksperisi sigorta şirketi tarafından atanırsa ekspertiz ücreti sigorta şirketi tarafından ödenecektir. Sigorta şirketi tarafından atanan eksperin raporuna itiraz edilmesi durumunda, tesadüfi olarak seçilip atanan eksperin de ücreti sigorta şirketi tarafından ödenecektir. Eğer sigorta şirketi belirtilen sürede (kaza ihbarının alınmasından itibaren en fazla 1 iş günü) eksper atamaz ve eksper sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi tarafından atanırsa, ekspertiz ücreti yine sigorta şirketi tarafından ödenecektir. Eğer eksper sigortalı veya sigorta ettiren ya da sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişi tarafından atanırsa (bu kişiler sigorta şirketinin eksper atamasını istemezlerse) ekspertiz ücreti de bu kişiler tarafından ödenir. Hakem eksperin

ücreti, hakem eksper talep eden tarafça ödenir. Tüm bu açıklamalardan da görüleceği gibi, burada iki taraf vardır. Bunlardan biri hasarı ödeyecek sigorta şirketi, diğeri ise hasarlı aracın sahibidir. Dolayısıyla tüm işlemler sigortalı ile sigorta şirketi arasında geçmekte olup oto tamircileri ile ilgili herhangi bir husus yoktur. Ekspertiz raporu da doğrudan sigortalının e-mailine gönderilmektedir. Ancak sigortalı, tamirciye noterden vekalet verirse tamirci sigortalı adına tüm işlemleri yürütebilir.

Yetkililer, sigortacılık mevzuatında temlikname ile ilgili bir hususun düzenlenmediğini belirtmişlerdir. Alacağın devri ile ilgili hususların Borçlar Kanunu'nda düzenlendiğini ve temlikname hususunun söz konusu Kanun hükümlerine göre yürütülmesi gerektiğini de sözlerine ilave etmişlerdir. Ancak bazı sigorta şirketlerinin daha çok vekaletname kabul ettiklerini, bu şirketlerin temlikname ile ödemeyi pek benimsemediklerini belirtmişler ve bu konuyu ilgili yerlere ileteceklerini söylemişlerdir.

Sigorta şirketleri, maliyetlerini kontrol etmek istemektedirler. 2012 yılından itibaren zorunlu trafik sigortalarında denge değişmiş ve sigorta şirketleri bu alanda zarar etmeye başlamışlardır. Bu zararı önlemek için maliyetlerini düşürmek istemektedirler. Bunun için servislerle (yetkili veya özel) anlaşmalar yapmakta ve tedarik anlaşmalarına girmektedirler. Bunun karşılığında da anlaştıkları servislerden ve toplu alımlardan miktar iskontosu şeklinde indirim almaktadırlar. Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları Tebliği'nin B.2. Tazminat ve Giderlerin Ödenmesi başlıklı maddesi; "Hak sahibi aracının, Hazine Müsteşarlığınca belirlenen ölçütleri karşılayan, dilediği onarım merkezinde onarılmasını talep edebilir. Bu durumda sigortacı, araç, kaza tarihi itibarıyla anlaşmalı olduğu onarım merkezinde onarılsaydı uygulanacak parça, tedarik, işçilik ve diğer hususlara göre belirlenecek bedele göre ödeme yapabilir." hükmünü getirmiştir. Buna göre araç anlaşmalı servis dışında bir yerde onarılmışsa sigorta şirketi anlaşmalı şirkete ödeyeceği bedel kadar bir ödeme yapma hakkına sahiptir. Sigorta şirketinin sorumluluğu Türk Ticaret Kanunu'nun 1409'uncu maddesinde "sözleşmede öngörülen rizikonun gerçekleşmesinden doğan zarardan veya bedelden sorumludur" şeklinde ifade edilmiştir. Dolayısıyla trafik sigortalarında, sigorta şirketinin sorumluluğu, eksperin tespit ettiği hasarı gidererek aracı kullanılabilir duruma getirmektedir. Sigorta şirketi bunu en az maliyetle yapmaya çalışmaktadır.

Üretim/Hizmet Sunumu ile İlgili Sorun 3, Pazarlama ile İlgili Sorun 2 ve Finansman ile İlgili Sorun 1'e Yönelik Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri ayrıntılı bir açıklama yapmışlardır. Konu ile ilgili mevzuat da, ortaya çıkan sorunlar dikkate alınarak son dönemlerde hazırlanmıştır. Her şeyden önce, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcilerinin de belirttiği gibi, bu konuda iki taraf bulunmaktadır. Bu taraflardan ilki, aracın sigortasını yaptıran sigortalıdır. Sigortalı, muhtemel bir hasara karşı korunma sağlamak amacıyla aracını sigorta ettirmekte; bunun karşılığında sigorta şirketine prim ödemekte ve hasarın gerçekleşmesi durumunda aracının eski hâline gelmesi için yapılacak onarımın sigorta sözleşmesindeki hükümler kapsamında sigorta şirketince karşılanmasını beklemektedir. İkinci taraf ise sigorta şirkettir. Türk Ticaret Kanunu'nun 1409'uncu maddesinde de belirtildiği gibi, sigorta şirketinin sorumluluğu sözleşmede öngörülen rizikonun gerçekleşmesinden doğan zararın veya bedelin tazmin edilmesidir. Dolayısıyla trafik sigortalarında, sigorta şirketi, hasarlı aracın kullanılabilir duruma

gelmesi için yapılacak onarımın bedelini ödemekle yükümlüdür. Burada bakım onarım servisleri veya atölyeleri tanımlanmamıştır. Çünkü bunların sigorta mevzuatında bir yerleri yoktur. Bakım onarım servisleri veya atölyelerinin müşterileri hasarlı araçların sahipleridir. Başka bir ifade ile sigortalılardır. Sigorta şirketleri bakım onarım servisleri veya atölyelerinin müşterisi değildirler. Buna göre aslında hasarlı araçların bakım ve onarımını yapan iş yerlerine bu hizmetleri karşılığında ödeme yapma sorumluluğu da araç sahiplerine aittir. Sigorta şirketi ise, sigortalıya karşı sorumludur. Sigorta şirketi sigortalının masrafını tazmin etmekte, başka bir ifade ile sigortalının bakım onarımını yapan iş yerine borçlandığı bedeli sigortalıya ödemektedir. Buradan da görüleceği gibi, sigorta şirketi sigortalıya veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayanlara ödeme yapmakla yükümlüdür. Sigortalı veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayanlar, Borçlar Kanunu'nda belirtilen hükümler kapsamında sigorta şirketlerinden alacaklarını tamirhanelere devrederek (temlikname veya vekaletname ile) tamirhanelere yapmakla yükümlü oldukları ödemeyi gerçekleştirebilirler. Tüm bu açıklamalardan da görüleceği gibi, tamirhanelerin muhatabı sigorta şirketleri değil, fakat araçlarını sigorta yaptıranlardır.

Sigortacılık mevzuatı, hem sigortalıyı hem de sigorta şirketinin menfaatini korumak amacıyla ekspertiz müessesesini getirmiştir. Ekspertiz müessesesinin amacı iki tarafın da menfaatini korumak olduğundan, eksperlerin bağımsız olması gerekmektedir. Bu gereklilik dikkate alınarak eksperlerin bağımsız olmaları ile ilgili hükümler mevzuata konulmuştur. Ekspertizlerin temel görevi 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda, sigorta konusu risklerin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan kayıp ve hasarların miktarını, nedenlerini ve niteliklerini belirlemek olarak ifade edilmektedir. Ekspertiz sadece trafik sigortası için değil tüm sigorta kolları için gerekli bir müessesedir. Eğer eksper tarafından hasarın miktarı az belirlenirse sigortalı, çok belirlenirse sigorta şirketi zarar görür. Bu nedenle sigorta eksperlerinin tarafsız olması esastır. Ekspertizlerin tarafsız davranmadığının tespit edilmesi durumunda, olay somut delilleri ile birlikte ilgili mercilere bildirilmelidir. Ekspertizler hem sigortalı hem de sigorta şirketi için önemli olduğundan, eksperlerin atanması ve görevlendirilmesi ile ilgili, kamu kurum ve kuruluşları temsilcilerinin de belirttiği gibi, mevzuatta çeşitli hükümler getirilmiştir. Ancak burada da dikkat edilmesi gereken husus, ekspertiz konusunda da sigortalı ve sigorta şirketi olmak üzere iki tarafın bulunduğu ve tamirhanelerin bu konuda da yer almadığıdır. Tabii ki tamirhaneler müşterilerinden vekaletname alarak, mevzuatta sigortalı olarak müşterilerine tanınmış hakları onlar adına kullanabilirler.

Ekspertiz konusunda esnaf ve sanatkâr temsilcileri iki öneride bulunmuşlardır. Bunlardan birincisi, ilk eksper atamasının da tesadüfi olarak yapılmasıdır. İkincisi ise, poliçelerden kesilecek belirli miktardaki bir para ile Hazine Müsteşarlığı bünyesinde bir fon kurulması ve eksperlerin ücretinin bu fondan karşılanmasıdır. Birinci öneriye karşılık Hazine Müsteşarlığı temsilcileri, Yönetmelik hazırlanırken bu konunun da gündeme geldiğini, ancak sigorta eksperlerinin ve sigorta şirketlerinin buna olumlu bakmadığını belirtmiştir. Aslında her iki öneri de makuldür. Bu yönde Sigorta Ekspertizleri Atama Yönetmeliği'nde bir düzenleme yapılabilir. Ancak bu konunun diğer tarafları sigorta şirketleri ve sigorta eksperleridir. Dolayısıyla bu hususlar tüm tarafların temsil edildiği platformlarda ele alınmalıdır.

Sigorta şirketleri kâr amacı güden ticari işletmelerdir. Temel sorumlulukları olan zararın tazmin edilmesini en az maliyetle yerine getirmek istemekte ve bu konuda çeşitli tedbirler

almaktadırlar. Bu tedbirlerin içinde tamirhanelerle ve parça tedarikçileri ile anlaşmalar yapmak da vardır. Mevzuata göre sigortalı, aracını, Hazine Müsteşarlığınca belirlenen ölçütleri karşılayan istediği bir tamirhanede onartabilir. Ancak sigorta şirketi bu durumda, araç kaza tarihi itibarıyla kendi anlaşmalı olduğu tamirhanede onarılsaydı, uygulanacak parça, tedarik, işçilik ve diğer hususlara göre belirlenecek bedele göre ödeme yapma hakkına sahip olacaktı. Burada yanlış anlaşılmaya yer verilmemelidir. Yukarıda da ifade edildiği gibi sigorta şirketi bu ödemeyi sigortalıya yapmaktadır. Tamirhaneye olan ödeme ise sigortalı tarafında yapılmalıdır. Tamirhane aradaki farkı (eğer tamirhanenin talep ettiği bedel sigorta şirketinin ödediği bedelden yüksekse) sigortalıdan talep edebilir. Buradaki mantık aynen Sosyal Güvenlik Kurumunun sağlık ödemelerindeki mantığı gibidir. Sigortalı, SGK'nın anlaşmalı olduğu sağlık merkezlerinden birine gitmekte; alınan sağlık hizmeti karşılığında SGK sağlık kurumuna üzerinde anlaşmaya varılan bedeli ödemekte, sağlık kurumunun talep ettiği bedel SGK'nın ödediği tutarın üzerinde ise aradaki fark sigortalı tarafından karşılanmaktadır. Benzer bir durum burada da geçerlidir. Sigorta şirketi, belirli tamirhaneler ile anlaşma yaparak belirlenmiş işlemlerle ilgili fiyat mutabakatına varmaktadır. Aracında hasar olan sigortalıya da anlaşmalı tamirhanelerden birine gitmesini önermektedir. Mevzuat, sigortalıya, bu tamirhane yerine Hazine Müsteşarlığınca belirlenen ölçütleri karşılayan istediği bir tamirhanede (bu tamirhaneler 1 Mart 2016 tarihinde yürürlüğe giren Tamirhane Referans Listesine İlişkin Genelge hükümlerine göre belirlenmektedir) aracını onartma hakkı vermektedir. Aynı mevzuat sigorta şirketine de, araç anlaşmalı tamirhanede onarılsaydı ödenecek tutar kadar bir ödemeyi sigortalıya yapma hakkını vermektedir. Mevzuattaki bu hükümler gayet makuldür. Sigorta şirketi, sigorta sözleşmesinden doğan yükümlülüğünü en az maliyetle yerine getirmek için belirli tamirhanelerle anlaşma yoluna giderek bir tedbir almıştır. Sigortalının aracında bir hasar olduğunda da bu tamirhanelerden birine gitmesini önermektedir. Ancak sigortalı çeşitli nedenlerden dolayı (tanıdık olması, ustalığına güvenmesi vb.) Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen şartları sağlamış başka bir tamirhanede aracının onarımını yaptırmak isteyebilir. Bu durumda sigorta şirketi sigortalıya anlaşmalı tamirhaneye ödeyeceği bedeli ödemektedir. Sigortalının onarım yaptırmak istediği tamirhane ya sigorta şirketinin ödeyeceği bedeli kabul edecek ya da aradaki farkı sigortalıdan talep edecektir. Sigortalı da ya aradaki farkı ödeyecek ya da sigorta şirketinin önerdiği tamirhanede aracının onarımını yaptıracaktır.

Tüm bu açıklamalardan da görüleceği gibi mevzuat, sigortalı ve sigorta şirketlerinin hak ve menfaatlerini koruyacak şekilde düzenlenmiştir. Bu konuda yapılacak başka bir düzenleme yoktur. Bu sistem içinde tamirhaneler bulunmamaktadır. Tamirhaneler el emekleri karşılığında istedikleri fiyatı talep edebilirler. Ancak sigorta şirketi belirli bir bedel ödemekle yükümlü olup aradaki farkı ödemek sigortalının yükümlülüğündedir.

1.12. Sektöre İlişkin Değerlendirme ve Öneriler

Birçok farklı faaliyet alanı olan makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü, üretim ve hizmet sektörünün önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Sektörde daha çok madenî eşya ve makine alt sektöründe yer alan üretim ile ilgili faaliyetler, üretim sektörünün geri kalanı için de vazgeçilmez ürünleri kapsamaktadır. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki hizmet ile ilgili faaliyetler ise hizmetler sektörünün önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.

Madenî eşya ve makine alt sektöründe çok farklı faaliyet alanları mevcuttur, bu nedenle bu alt sektör heterojen bir yapıya sahiptir. Diğer taraftan oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki faaliyetler ise daha homojen bir yapıdadır.

Sektördeki meslek dallarında, bir iki istisna hariç (sıcak demircilik, tenekecilik, oto makas tamirciliği, amortisör tamirciliği, oto radyatör tamirciliği) hemen hemen tümünde, nihai tüketicilerin, müşteri işletmelerin, toplum ve ekonominin temel ihtiyaçlarına yönelik, olmazsa olmaz nitelikte ürünler üretilmekte ve hizmetler sunulmaktadır. Bu nedenle sektör güncel, gelişen ve önü açık bir sektördür. Bununla birlikte, nüfusun artması, kentleşme ve sanayileşme oranlarının artmasına paralel olarak sektörün ürün ve hizmetlerine olan talebin de artması beklenmektedir; zira bu sektördeki birçok faaliyet hiçbir zaman son bulmayacaktır. Sektörün birçok ürün ve hizmeti için üretim ve hizmet satış oranları sürekli artacaktır.

Sektörde bir tarafta, seri imalat yapan büyük ölçekli şirketler; diğer tarafta ise küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ve esnaf ve sanatkâr işletmelerinin de dâhil olduğu mikro ölçekli işletmeler yer almaktadır. Mikro ölçekli esnaf ve sanatkâr işletmelerinin çok büyük bölümü, seri imalat kabiliyetleri olmadığı için müşterilerine özel kısa serili (tek veya az miktarda) ürünler üretmektedir. Ayrıca, ürünlerin tamir, montaj ve satış işlemlerini de gerçekleştirmektedirler. Hizmet sunumlarında da benzer bir yapı mevcuttur. Otomotiv üreticilerinin sağladığı satış sonrası hizmetler, mikro ölçekli esnaf ve sanatkâr işletmeleri ve KOBİ'ler tarafından da sağlanmaktadır. Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe esnaf ve sanatkârların faaliyet alanlarının çoğunluğunu hizmet ile ilgili faaliyetler oluşturmaktadır. Bu alt-sektörde esnaf ve sanatkârların imalat faaliyetleri oldukça azdır.

Sektörde üretilen ürünlerde çok fazla çeşitlilik yapılması mümkün değildir. Bu nedenle sektörde farklılaştırma; ürünlerin kalitesinde, tasarımında, ödeme seçeneklerinde, zamanında teslimat ile satış sonrası hizmetlerde yapılabilmektedir. Benzer şekilde sektörde hizmet ile ilgili çeşitlik de çok fazla bulunmamaktadır. Ürün/hizmet farklılaştırması müşterilerden daha yüksek ücret talep edilmesine olanak tanımaktadır. Ürün/hizmet farklılaştırılmasının yapılamadığı durumlarda ise daha çok, müşteriden talep edilen fiyat önemli olmaktadır. Sektördeki rekabet durumu da ürün/hizmet farklılaştırması veya ürün/hizmet fiyatı temelinde şekillenmektedir. Büyük ölçekli şirketler farklılık odaklı, küçük işletmeler olan esnaf ve sanatkâr işletmeleri ise fiyat odaklı rekabette bulunmaktadırlar. Ayrıca, büyük ölçekli işletmeler daha yaygın bir kitleye ulaşırken, esnaf ve sanatkârlar yerel ve bölgesel olarak faaliyet göstermekte olup, niş pazarlara hitap etmektedirler.

Sektörün büyümekte olması, birçok faaliyet alanında giriş maliyetinin çok yüksek olmaması ve ayrıca yine birçok faaliyet alanında kârlılığın yüksek olması sektörün cazibesini de artırmaktadır. Dolayısıyla gelecekte sektörde işletme sayılarının artması beklenirken, diğer taraftan da güçlü olan işletmelere karşı rekabet edemeyen işletmelerin sektörden çıkması da beklenmektedir.

Rekabetin artması nedeniyle sektörde bundan sonra değişim sürecinin başlaması beklenmektedir. Öncelikle (2016 yılı sonuna kadar) kısa vadede sektörde yapısal düzenlemelerin etkili olacağı düşünülmektedir. Bu düzenlemelerin en önemlileri arasında, iş sağlığı ve iş güvenliği ile ilgili mevzuatın getirdiği yükümlülükler yer almaktadır. Bu mevzuata uyum

sağlayamayan işletmelerin kısa vade içinde sektörden çekilmeleri söz konusu olacaktır. Bununla birlikte sektörde insan kaynakları ile ilgili olarak mesleki yeterlilikler önem taşımaktadır. Müşterilerin esnaf ve sanatkârları tercih etmelerinin temel nedenleri arasında ustalıkları bulunmaktadır. Sektörde kısa vadede başarı elde edebilmek için (2016 yılı sonuna kadar) esnaf ve sanatkârların mesleki yeterliliklerinin daha da önemli hâle gelmesi beklenmektedir.

Diğer taraftan, orta vadede ise (2020 yılına kadar) özellikle çevre ile ilgili bilincin yükselmesi ile, çevre ile ilgili mevzuatlara göre üretim yapılması ve hizmet sağlanması önemli olacaktır. İlgili mevzuatların yükümlülüklerine hazır olmayan işletmelerin sektörden çekilmeleri muhtemeldir. Ayrıca, orta vadede rekabetin daha çok uluslararası alanda olması beklenmektedir. Birçok işletme için uluslararası faaliyetler, bir tercih olmaktan ziyade, bir zorunluluk hâline gelecektir. Sektörde uluslararası alanda başarılı olunabilmesi amacıyla uluslararası belgelendirme ve sertifikasyonlar ve ayrıca belirlenen pazarlara özgü pazarlama faaliyetleri de önemlidir. Esnaf ve sanatkârların kendilerini bu alanda geliştirmeleri gereklidir.

Sektörün cazibesinden faydalanabilmek için AR-GE odaklı faaliyetler önem taşımaktadır. Bir taraftan malzeme bilimindeki gelişmeler, diğer taraftan araçlarda kullanılan yeni teknolojiler takip edilmediğinde sektörün cazibesinden faydalanmak mümkün değildir. Bu faaliyetler uzun vadede (2023 yılına kadar) başarı kazanabilmek için zaruridir. Esnaf ve sanatkârların bir taraftan AR-GE faaliyetleri yapmaları, diğer taraftan teknolojinin gelişmesi ile ihtiyaçları olan makine, ekipman, araç ve gereçlere yatırım yapmaları gereklidir.

Mevcut durumda, esnaf ve sanatkârlar çoğunlukla fiyat odaklı rekabette bulunmaktadır; ancak bu rekabet esnaf ve sanatkâr ölçeğindeki işletmelerin sürdürülebilirliği için uygun değildir. Büyük ölçekli şirketlerde, kapasiteden kaynaklanan avantajlar ile fiyat odaklı rekabet tercih edildiğinde, esnaf ve sanatkârların bu rekabet karşısında işletmelerinin sürekliliğini uzun süre sağlayabilmeleri mümkün değildir. Bu nedenle, sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, güçlü yönleri olan ustalıkları ve tasarım kabiliyetlerini kullanarak müşterilerine, ödedikleri ücret karşılığında en iyi değeri sağlayarak rekabet avantajı elde edeceklerdir. Müşteriler için en iyi değer, müşteriye özgü ürünlerin üretilmesi veya hizmetlerin sunulmasıdır; bunun mümkün olmadığı durumlarda ise ücrete tabi ürün ve hizmete ek olarak farklı hizmetler (özellikle satış sonrası hizmetler) sağlanabilir. Bununla birlikte, müşterilere uygulanan anket çalışmasında da ortaya çıktığı üzere, müşterilerin en önemli beklentileri arasında kaliteli ürünler yer almaktadır. Esnaf ve sanatkârlar, fiyat odaklı rekabet yaptıkları için, zaman zaman kaliteden ödün vererek ucuz olan özellikle Çin menşeli malzeme ve ürünleri tercih etmektedirler. Bu durum kısa vadede esnaf ve sanatkârların iş yapmalarını sağlasa da, uzun vadede kendileri için zarar verici bir husustur. Çünkü esnaf ve sanatkârların en önemli avantajlarından biri, müşterileri ile birebir ilişkileri ve müşterileri tarafından yakınlarına tavsiye edilmeleridir. Fakat müşteriler, kalitesiz, ucuz ürünlerin kullanıldığını fark ettiklerinde esnaf ve sanatkârlar çok önemli bir rekabet avantajından mahrum kalacaklardır. Burada yapılması gereken esnaf ve sanatkârların kaliteden ödün vermemeleri, bununla birlikte daha ucuz ürün kullanım tercihini müşteriye bırakmalarıdır. Kaliteden ödün verilmemesi ile esnaf ve sanatkârlar üretilen ürün ve sunulan hizmet karşılığında daha rekabetçi fiyat avantajına sahip olacaklardır. Burada rekabetçi fiyattan kasıt,

büyük ölçekli şirketlerin fiyatlarına göre daha düşük; ancak ürünlerin kalitesinden dolayı en düşük olmayan fiyatlardır. Böylece esnaf ve sanatkârlar bir taraftan büyük şirketler karşısında, diğer taraftan ise fiyat odaklı rekabet yapan hem kayıt dışı işletmeler hem de diğer işletmeler karşısında rekabet avantajı elde edeceklerdir.

“Esnaf ve Sanatkârlarca Üretilen Mal ve Hizmetlerin Fiyat Tarifeleri Hakkında Yönetmelik’in 5’inci maddesine göre fiyat tarifelerinde yer alan fiyatlar, azami hadleri göstermektedir. Bu durum, bazı esnaf ve sanatkârların fiyatları aşırı derecede kırmalarının önünü açmaktadır. Bu durum diğer esnaf ve sanatkârları da rekabet nedeniyle aynı yola itmekte ve tüm esnaf ve sanatkârların gelirini tehdit etmektedir. Fiyat en önemli rekabet unsurlarından biridir. Müşterilere yapılan ankette de ortaya çıktığı gibi uygun fiyat, müşterilerin önemli beklentilerinden birini oluşturmaktadır. Burada esnaf ve sanatkârlar tarafından yanlış anlaşılan bir hususun da belirtilmesinde fayda vardır. 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu’nun 62’nci maddesi, esnaf ve sanatkârlarca üretilen mal ve hizmetlerin fiyat tarifelerinin, bağlı bulundukları odalarca hazırlanması ve odanın mensubu olduğu birlik yönetim kurulu tarafından onaylanacağı hükmünü getirmiştir. Aynı maddede, fiyat tarifelerinin, uygulanacak azami hadleri gösterdiği ifade edilmiştir. Esasen tarifelerin yapılmasının temel amacı tüketicileri korumaktır. Kanun’da da belirtildiği gibi tarifelerdeki fiyatlar, azami hadleri göstermektedir. Esnaf ve sanatkârlar bu fiyatların altında da satış yapabilirler. Aksi bir durum esnaf ve sanatkârların en önemli rekabet unsurunun ellerinden alınmasına sebep olur. Fiyatın düşürülmesi ve bu yolla müşterilere daha uygun fiyat verilmesi kaliteden ödün vermeden maliyetlerin düşürülmesi ile mümkün olur. Bunun için verimliliğin artırılması ve maliyetlerin kaliteden ödün vermeden nasıl aşağıya çekileceğinin belirlenmesi gerekir. Esnaf ve sanatkârlar bunu başaracak şekilde çalışmalıdırlar. Müşterilerin de beklentisi bu yöndedir. Bunu başarıp fiyatlarını aşağıya çekebilen esnaf ve sanatkârlar, müşteriler tarafından tercih edilecektir. Hiçbir meslek mensubu, ürün veya hizmetini tarife- de öngörülen azami fiyatın altında satan esnaf ve sanatkârları eleştirme ve kınama hakkına sahip değildir. Diğerleri de verimliliklerini artırıp maliyetlerini kaliteden ödün vermeden düşürerek fiyat avantajı elde edebilirler. Müşterilerin fiyata çok duyarlı oldukları dikkate alındığında, bu hususun önemi daha da belirginleşmektedir. Ancak burada bir noktanın da gözden kaçırılmaması gerekmektedir. Fiyat kâr marjından ödün verilmeden düşürülmelidir. Aksi hâlde yıkıcı fiyat rekabeti oluşur ki bu durum tüm esnaf ve sanatkârlara zarar verir. Kâr marjından ödün vermeden fiyat da ancak maliyetler düşürülerek azaltılabilir. Ancak maliyetler de kaliteden ödün vermeden düşürülmelidir. Bu kolay bir iş olmayıp önemli oranda çalışma gerektirir.

Madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların uluslararası ölçekte önemli faaliyetleri bulunmaktadır. Bu alt sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların ürünlerinin ihracat potansiyeli yüksek olmakla birlikte, bakırcılık mesleğinde olduğu üzere usta eğitimcilerin hizmet ihracatı faaliyeti de bulunmaktadır. Bu nedenle bu alt sektörün vizyonu uluslararası faaliyetleri kapsayacak şekilde “kaliteli ve rekabetçi fiyatlara sahip müşteriye özgü ürünler ve montaj/tamir hizmetleri ile *yerel ve uluslararası* müşterilere en iyi değerin sunulması” olarak belirlenmiştir.

Oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların ise, gelişmekte olan araç teknolojilerini takip etmeleri oldukça önemlidir. Bu nedenle, bu alt sektörün vizyonu “güncel teknolojiye uygun, kaliteli ve rekabetçi fiyatlara sahip bakım ve onarım hizmetleri ve ömrünü tamamlamış araçların teslim, arındırma, söküm hizmetleri ile müşterilere en iyi değerin sunulması” olarak belirlenmiştir.

Bu çerçevede, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların vizyonunun, madenî eşya ve makine alt sektörü ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü vizyonlarını kapsayacak şekilde “güncel teknolojiye uygun, kaliteli ve rekabetçi fiyatlara sahip müşteriye özgü ürünler ve hizmetler ile yerel ve uluslararası müşterilere en iyi değerin sunulması” olmasının uygun olduğu düşünülmektedir.

Esnaf ve sanatkârların özellikle finansal ve insan kaynakları ile ilgili sınırlılıkları nedeniyle belirlenen bu vizyona ulaşabilmeleri oldukça zor görülmektedir. Müşterilere rekabetçi fiyat sunabilmeleri için bir taraftan kendilerini geliştirmeleri diğer taraftan da maliyetlerini düşürmeleri gereklidir. Bu nedenle esnaf ve sanatkârlar arasında özellikle iş birliklerine yönelik stratejilerin geliştirilmesi ve bu süreçte meslek kuruluşlarının etkin rol üstlenmesi gereklidir.

1. Strateji Önerileri:

Esnaf ve Sanatkârlar Tarafından Uygulanması Gereken Strateji Önerileri:

Müşteriler için Değer Oluşturacak Faaliyetlerin Geliştirilmesi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, kurumsallaşmış firmalara kıyasla satış sonrası hizmeti düşük seviyededir. Satılan, imal veya tamir edilen ürünlerle ilgili bir sorun çıktığında esnaf ve sanatkârlar, müşterilerine yeterli derecede yardımcı olmamaktadır. Odak grup toplantılarında bu sorun birçok esnaf ve sanatkâr temsilcisi tarafından dile getirilmiştir. Müşterilere uygulanan anketlerde de, müşterilerin esnaf ve sanatkârlardan en önemli beklentileri “ürün/hizmet garantisi verilmesi” olarak ortaya çıkmıştır. Modern işletmecilikte işlem satışla son bulmamaktadır. Satış sonrasında da ürün ve hizmetle ilgili müşteri sorunlarının takip edilmesi ve düzeltilmesi çok önemlidir. Eskiden kalma “satılan mal geri alınmaz” mantığı günümüzde kesinlikle geçerli değildir. Zaten bu konuda tüketici haklarını koruyan mevzuat da çıkarılmıştır. Ayrıca satılan mal ve hizmetle ilgili müşteri şikâyetleri önemli bir geri bildirim kaynağıdır. Esnaf ve sanatkârlar öncelikle bu şikâyetleri incelemeli ve tüketiciyi koruma mevzuatını tam olarak uygulayarak gereğini yapmalıdır. Ayrıca bu şikâyetlerin nedenlerini de inceleyerek ürün ve hizmetlerinde gerekli düzeltmeleri yapmalıdırlar. Bu tür bir davranışın iki yönlü etkisi vardır. Birincisi; şikâyetinin dinlendiğini, kendisiyle ilgilenildiğini ve sorununun çözüldüğünü gören müşteri, esnaf ve sanatkâra gelmeye devam edecek ve çevresine de tavsiye edecektir. İkinci olarak esnaf ve sanatkâr ürün ve hizmetindeki olumsuzlukları giderecek ve bu yolla kaliteyi artıracaktır.

Burada ele alınması gereken diğer husus da hazır olarak ürün alıp bunları müşterilerine satan esnaf ve sanatkârlarla ilgilidir. Üründe bir sıkıntı olduğunda müşteri ürünü, satın

aldığı esnaf ve sanatkâra getirmektedir. Her ne kadar esnaf ve sanatkâr bu ürünü kendisinin üretmediğini söylese de müşteri sorunun çözümünü satışı yapan esnaf ve sanatkârdan beklemektedir. Esnaf ve sanatkârlar bu konuda iki şey yapabilirler. Ya üretici firma ile temasa geçme konusunda müşterilerine yardımcı olabilirler ya da ürünü değiştirerek üretici firma ile kendileri doğrudan temasa geçebilirler. Ancak, esnaf ve sanatkârlar ürünü değiştirdikleri zaman da üretici firmadan kendilerine yeni bir ürünün gelmesinin zaman aldığını belirtmişlerdir. Bunun nedeni esnaf ve sanatkârların tedarikçiler karşısında güçsüz olmasıdır. Esnaf ve sanatkârlar ancak kendi aralarında iş birliği yaparak tedarikçiler karşısında güçlü duruma ulaşabilirler, ki bu durum yukarıda açıklanmıştır.

2. Meslek Kuruluşları Tarafından Uygulanması Gereken Strateji Önerileri:

Maliyetlerin Düşürülmesi Amacıyla Aynı Meslek Alanında Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârlar Arasında İş Birliklerinin Geliştirilmesi:

Mevcut durumda, esnaf ve sanatkârlar arasında ortak iş yapma kültürünün gelişmemiş olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle esnaf ve sanatkârlar bir araya gelerek, tedarikçiler karşısında kendilerine pazarlık gücü kazandıracak ve önemli maliyet avantajı sağlayacak ortak alım gibi düzenlemelere gitmemekte ve ortak iş yapmanın kendilerine sağlayacağı fırsatlardan yararlanmamaktadır. Bu durum esnaf ve sanatkârların en önemli sorunlarından biridir. Esnaf ve sanatkâr işletmeleri mikro ölçekli işletmelerdir. Bu nedenle büyük işletme yapısındaki tedarikçileri karşısında pazarlık güçleri oldukça sınırlıdır. Dolayısıyla tedarikçilerine karşı kendi şartlarını kabul ettirmekte zorlanmaktadır. Ayrıca, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların en önemli sorunlarından biri de sigorta şirketlerinden kaynaklanan haksız rekabettir. İlgili mevzuat sigortalı ve sigorta şirketlerinin hak ve menfaatlerini koruyacak şekilde düzenlenmiştir. Sigorta şirketleri toplu alımlar ile araç tamirinde kullanılacak parçayı düşük ücret ile temin edebilmektedir. Esnaf ve sanatkârlar iş birliği yapmadıkları için gerekli olan parçaları sigorta şirketlerine göre daha yüksek ücret ile temin etmektedirler.

Bu durumu aşmanın yolu mikro ölçekli işletmelerin iş birliklerine gitmesidir. İş birliğine gidilmesi, işletmelerin bağımsızlığını etkilemez. Burada amaç, güç birliği yapmaktır. Böyle bir iş birliğini meslek odaları da sağlayabilir. 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 10'uncu maddesinde oda genel kurulunun görev ve yetkileri sıralanmıştır. Söz konusu maddenin 1'inci fıkrası (k) bendi aşağıdaki gibidir:

“Bağlı olduğu birliğin muvafakati alınmak kaydıyla üyelerinin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak ve mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak amaçlarıyla sınırlı olarak kurulmuş veya kurulacak şirketlere ve kooperatiflere iştirak etmek, amaçlarına uygun olarak eğitim ve öğretim kurumları kurmak üzere vakıf kurmaya karar ve bu konudaki işlemleri yürütmek üzere yönetim kuruluna yetki vermek.”

Dolayısıyla meslek odaları, bu maddedeki yetkiye dayanarak kuracakları şirket veya kooperatifler vasıtasıyla üyelerinin menfaatlerine yönelik iş birliğini (ortak alım gibi) sağlayabilirler. Avrupa Birliği'nde de mikro ve küçük işletmelerin kümelenmesinin en önemli

nedeni budur. Bu konuda meslek odalarına, ilgili meslek odaları birlikleri de yol göstererek destek olmalıdır. 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 22'inci maddesinde birlik yönetim kurulunun görev ve yetkileri sıralanmıştır. Söz konusu madde-nin 1'inci fıkrası (p) bendi aşağıdaki gibidir:

“Üyesi olan odalara, bu odaların mevcut üyelerine ve esnaf ve sanatkârlık faali-yetine yeni başlayacak kişilere danışmanlık hizmeti vermek.”

Dolayısıyla birlikler, bu görevlerini yerine getirerek esnaf ve sanatkârların aralarındaki iş birliklerini nasıl geliştirecekleri konusunda danışmanlık yapmalıdır veya danışmanlık hiz-metini dışarıdan temin etmelidir.

Avrupa Birliği'nde de metal işleme ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan mikro ve küçük ölçekli işletmelere önerilen eylemlerden biri, aralarında yatay stratejik iş birlikleri-ne giderek (aynı işi yapan işletmelerin iş birliği yapması) müşterileri ve tedarikçilerine karşı rekabet avantajı kazanmalarıdır.

İş birliği sadece ortak tedarik yönünden düşünülmemelidir. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren, yenilikleri takip eden ve yeni teknolojileri kullanmak iste-yen esnaf ve sanatkârların önemli bir bölümü mali güçlerinin yetersiz olmasından ve uygun koşullarda yeterli finansman temin edememekten dolayı teknolojik yenilik içeren makine ve ekipmana sahip olmada önemli oranda sıkıntı yaşamaktadır. Birçok esnaf ve sanatkâr, modern makine kullanabilme fırsatından, bu nedenden dolayı yararlanamamaktadır.

Aynı meslek dalında çalışan esnaf ve sanatkârlar bir araya gelerek, maliyeti yüksek ileri teknoloji içeren belirli makine ve ekipman, test cihazı veya diyagnostik cihazı ortak olarak tüm meslek mensuplarının kullanımına sunabilirler. Bu konuda iyi uygulama örnek-leri bulunmaktadır. Bornova Oto Tamircileri Esnaf ve Sanatkârlar Odası AR-GE Uygula-malı Eğitim ve Teknoloji Merkezi, ortak teknoloji kullanımı ve eğitim alanlarında; Konya Sanayi Odası öncülüğünde oluşturulan “Konya Otomotiv Yan Sanayi Kümesi”, “Konya Döküm İş Kümesi” ve “Konya Tarım Makineleri Kümelenme Derneği”, eğitim, ortak tedarik, pazarlama ve tanıtım alanlarında; İstanbul Kuyumcu Esnaf ve Sanatkârlar Odası Ayare-vi ürün standartlarına yönelik ortak tesis kullanımı alanında; İstanbul Sınırlı Sorumlu Oto Geri Dönüşüm İşletme Kooperatifi ortak tesis kullanımı alanında iş birliklerine yönelik iyi uygulama örneği teşkil etmektedirler.

Esnaf ve sanatkârların ortak teknoloji kullanımları için, Bornova Oto Tamircileri Esnaf ve Sanatkârlar Odası AR-GE Uygulamalı Eğitim ve Teknoloji Merkezi ile İstanbul Sınırlı Sorumlu Oto Geri Dönüşüm İşletme Kooperatifi iyi uygulamalardır. Diğer esnaf ve sanatkârlar da benzer uygulamalara giderek ortak teknoloji kullanımından yararlanarak bu soruna kısmen çözüm bulabilirler. Tüm bu iyi uygulama örnekleri esnaf ve sanatkârların bağımsızlıklarını kaybetmeden iş birliği yapmalarının ne kadar faydalı sonuçlar doğuraca-ğını göstermektedir.

Avrupa Birliği'nde de metal işleme ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan mikro ve küçük ölçekli işletmelere önerilen eylemlerden biri de aralarında dikey stratejik iş birlik-lerine giderek (aynı işi yapan işletmelerin iş birliği yapması) ortak tesisler kurmaları ve bu

yolla kaynakları paylaşarak (özelikli ekipman gibi) yeni teknolojilerden daha az bir maliyetle yararlanılabilmelerinin sağlanmasıdır.

Üretime yönelik önemli sorunlardan biri imalat sürecinin önemli bir girdisi olan elektrik enerjisinde yaşanan sorunlardır. Bu sorunun kaynaklarından biri sanayi sitelerindeki kurulu güç yetersizliğidir (sanayi sitesindeki işletmeler işlerini büyüttükçe daha fazla enerjiye ihtiyaç duymaktalar ve başlangıçtaki kurulu güç, ilave ihtiyaca cevap verememektedir). Bu durumda elektrik kesintileri yaşanmakta, bu sorunu gidermek için trafo gücünün artırılması ihtiyacı doğmaktadır. Elektrik dağıtım şirketleri bu değişim için esnaf ve sanatkârlardan çeşitli ücretler talep etmektedirler. Talep edilen bu ücretler esnaf ve sanatkârlara ilave maliyet getirmektedir. Ayrıca, enerji maliyetleri madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların en önemli maliyet unsurlarından biridir. Enerji maliyetlerini düşürmek için yenilenebilir enerji kullanılabilir. Yenilenebilir enerji kaynakları konusunda yapılan eğitimlerin esnaf ve sanatkârlara inmemesi bir sorun teşkil etmektedir.

Trafo değiştirme işlemlerinin bir maliyetinin olacağı tabiidir. Ancak elektrik maliyetlerinin düşürülmesi için başka tedbirler de alınabilir. Bunlardan biri de serbest tüketiciliktir. Elektrik Piyasası Tüketici Hizmetleri Yönetmeliği'nin 20'inci maddesinde serbest tüketici olmanın koşulları sıralanmıştır. Bunlardan en önemlileri, "Bir önceki takvim yılına ait toplam elektrik enerjisi tüketimleri serbest tüketici limitini geçen tüketiciler" ile "İçinde bulunulan yılda gerçekleşen toplam elektrik enerjisi tüketimleri serbest tüketici limitini geçen tüketiciler" koşullarıdır. 2016 yılı için belirlenen limit, yıllık 3600 kwh tüketim ile aylık ortalama 125 TL kullanım tutarıdır. Bu limitleri aşan herkes, serbest tüketici olabilir. Serbest tüketicilere sağlanan en önemli avantaj, ikili anlaşma yaparak tedarikçisini seçme hakkına sahip olmasıdır. Serbest tüketici olmayanlar veya serbest tüketici olup da tedarikçisini seçme hakkını kullanmayanlar, bölgelerindeki görevli tedarik şirketinden elektrik almak zorundadırlar. Bu durumda da Elektrik Piyasası Düzenleme Kurulu tarafından belirlenen tarife üzerinden ücret ödemek durumundadırlar. Hâlbuki serbest tüketici koşullarını sağlayan esnaf ve sanatkârlar tedarikçilerle ikili anlaşmalar yaparak daha uygun bir fiyata elektrik enerjisini satın alabilirler.

Esnaf ve sanatkârların da belirttiği gibi, enerji maliyetlerini düşürmenin diğer bir yolu da yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanmaktır. Esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları bu konuda üyelerine yönelik seminerler düzenleyebilir. Ancak bu yenilenebilir kaynaklardan elektrik enerjisi üretilmesi konusu sanayi siteleri seviyesinde ele alınmalı ve sanayi sitelerinde bu tür sistemlerin kurulması yoluna gidilmelidir. Yeni sanayi sitelerinin yapımında da, sanayi sitesi yapı kooperatifleri tarafından bu husus dikkate alınmalıdır. Bu konuya, Bodrum Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi örnek olarak gösterilebilir. Kooperatif, Torba'daki sanayi sitesi projesinde güneş enerjisinden kendi elektriğini üretmeyi planlamış ve projeyi bu şekilde oluşturmuştur. Ayrıca bölgesel kalkınma ajansları da yenilenebilir enerji projelerine destek vermektedir. Örneğin, Bodrum Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi, Torba'daki sanayi sitesinde oluşturacağı güneş enerjisinden elektrik üretimi sistemi için Güney Ege Kalkınma Ajansından destek almıştır.

Değer Zincirinde Farklı Meslek Alanlarında Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârlar Arasında İş Birliklerinin Geliştirilmesi:

Oto motor tamircisi, şanzımcı, rotçu, makasçı, far ayarcısı, egzozcu vb. ayrı ayrı atölyeler açmaktadır. Oysa oto tamircisi esnaf ve sanatkârların rakibi olan yetkili servisler tüm bu alanları bünyelerinde barındırmaktadırlar. Yetkili servise gelen bir araç sahibi tek noktadan tüm hizmetlere ulaşabilmektedir (motor tamirâtı sırasında egzozda veya makaslarda bir arıza tespit edilirse başka bir yere gitmeye gerek kalmadan servis içinde bu onarımlar da yapılmaktadır). Hâlbuki motor tamircisi esnaf, egzozda bir arıza bulursa müşterisini egzozcuya göndermekte; far ayarları için başka bir iş yerine göndermektedir. Oto tamircilerinin birleşerek tek noktadan hizmet verememesi bu meslek grubundaki esnaf ve sanatkârların faaliyetleri ile ilgili önemli zayıf yönlerden birini teşkil etmektedir.

Oto tamircilerin büyük çoğunlukla faaliyet gösterdiği sanayi siteleri kümelenmeye verilecek en güzel örnektir. Değer zincirinin tüm aktörleri (oto motor tamircisi, oto şasi, kaporta tamircisi, rot balansçı, far ayarcısı, oto egzoz tamircisi, yedek parça satıcısı vb.) aynı sanayi sitesi içinde bulunmaktadır. Dolayısıyla değer zinciri, sanayi sitesi dışına çıkmadan içeride tamamlanmaktadır. Bugün bir yetkili servis de, örneğin egzoz arızasını kendisi yapmaktan, bunun için anlaştığı egzoz tamircisi esnaf ve sanatkârı servise çağırmakta veya aracı esnaf ve sanatkârın iş yerine götürmektedir. Sanayi sitesinde değer zincirindeki aktörler birbirine çok yakın olduğundan bu iş daha kolaydır. Burada yapılması gereken müşteriye şuraya git demek yerine, aracı esnaf ve sanatkârın veya bir çalışanının ilgili yere götürmesidir. Zaten iş yerleri sanayi sitesi içinde birbirine çok yakın mesafede bulunduğundan bu büyük bir sorun yaratmayacaktır. Müşterinin esasen hoşuna gitmeyen, esnaf ve sanatkârın aracını ilgili tamirciye kendisinin götürmesini istemesi ve orada yapılan işi takip etmemesidir. Hâlbuki bunu esnaf ve sanatkâr kendisi yapsa bir sorun kalmayacaktır. İş bittiğinde, müşterinin ilk geldiği tamirci tüm tahsilâtı yapıp (yetkili servislerde olduğu gibi) diğer tamircilere paralarını öder. Böyle bir uygulama müşterinin hizmetten tatminini de artırır.

Diğer Kurumlar ile İş Birliğinin Tesis Edilerek Esnaf ve Sanatkârların İhtiyacı Olan Kalifiye Eleman Temini ve AR-GE Kapasitelerinin Gelişmesinin Sağlanması:

Esnaf ve sanatkârlar için kalifiye eleman temini ve AR-GE faaliyetleri önemli sorunlar arasındadır ve rekabetçiliklerinin geliştirilebilmesi için bu sorunların öncelikli olarak çözülmesi gereklidir. Bu sorunların çözümü için mesleki eğitim kurumları ve üniversiteler ile iş birliklerinin geliştirilmesi için meslek kuruluşlarına önemli roller düşmektedir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe çalışacak kalifiye eleman bulma konusunda oldukça ciddi sıkıntı yaşanmaktadır. Kalifiye eleman yetersizliği sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların önemli zayıf yönlerinden birini teşkil etmektedir. Nitelikli istihdam yaratma konusunda esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları da bazı faaliyetlerde bulunmaktadır. İyi uygulamalarda incelenen Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası Eğitim Merkezi, Bornova Oto Tamircileri Esnaf ve Sanatkârlar Odası AR-GE Uygulamalı Eğitim ve Teknoloji Merkezi, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Eğitim Vakfı, Ömrünü Tamamlamış Araç Sunum

ve Eğitim Tesisi (ÖTASET) nitelikli iş gücü yetiştirme ve bu yolla nitelikli istihdam yaratma konusunda iyi uygulama örneklerini teşkil etmektedir. Diğer meslek odaları da benzer uygulamalara giderek bu konuda bir adım atabilirler.

Bununla birlikte, sanayinin ihtiyacına yönelik nitelikli eleman yetiştirilmesi süreci, iyi uygulamalarda da ortaya çıktığı gibi, eğitim kurumları ile esnaf ve sanatkârların sürekli iş birliği içinde bulunması durumunda en yüksek faydayı sağlamaktadır. Bu nedenle bu tür iş birliklerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yürütülmelidir. Bu yönde, esnaf ve sanatkâr odaları veya birliklerinin, esnaf ve sanatkârların ihtiyacı olan nitelikli eleman yetiştirilmesi için önemli bir rol üstlenmesi gerekmektedir. İhtiyaç duyulan elemanların gerekli donanım ile yetiştirilmesi oldukça maliyetlidir. İncelenen uygulamalarda da ortaya çıktığı üzere, ihtiyaç duyulan eğitim için sadece devletin katkısı beklenmemiş, ilgili kurumlar da eğitim kalitesinin yükseltilmesi için eğitim kurumlarına maddi destekler sağlamıştır. Esnaf ve sanatkâr odaları veya birlikleri tarafından BUTGEM örneğinde olduğu gibi ücretsiz eğitim sağlayan bir merkezin maliyetlerine katlanılabilesinin mümkün olmadığı durumlarda, esnaf ve sanatkâr odaları veya birliklerinin kendi bölgelerindeki mesleki eğitim merkezleri ile iş birliği yapmasının ihtiyaç duyulan nitelikli eleman istihdamını sağlayabilmeleri için önemli olduğu düşünülmektedir. Odalar veya birlikler tarafından, esnaf ve sanatkârların ihtiyaç duyduğu insan kaynakları planlamasının koordinasyonu sağlanarak mesleki eğitim merkezleri ile iş birliği yapılması faydalı olacaktır. Böylece, bir taraftan esnaf ve sanatkârların insan kaynağı ihtiyacı karşılanırken, diğer taraftan da eğitim sonrasında istihdamın yüksek seviyede olması ile genç işsizliğin azalmasına katkı sağlanacaktır. Bununla birlikte, yine odalar ve birliklerin mesleki eğitim merkezleri ile iş birliği yaparak mesleki eğitimin özendirilmesine yönelik ilköğretim (ortaokul) seviyesinde etkinlikler düzenlemesinin de faydalı olacağı düşünülmektedir.

Mesleki eğitim merkezleri ile çırak istihdamı ile ilgili iş birliklerinin yanı sıra üniversiteler ve araştırma merkezleri ile de yeni ürün geliştirilmesi amacıyla iş birliklerinin tesis edilmesi önemlidir. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ürün üreten esnaf ve sanatkârlar, AR-GE faaliyetlerinin kopyalamaya dayandığını belirtmektedirler. Esnaf ve sanatkârlar, tasarım kabiliyetleri olmasına rağmen bunu AR-GE'ye dayalı özgün tasarım yerine, taklide dayalı tasarım yönünde kullanmaktadırlar. Bazı odak grup katılımcıları, esnaf ve sanatkârlarda AR-GE kavramının olmadığını belirtmişlerdir. Esnaf ve sanatkârların bazıları da kendi tasarımlarını yapmaktadırlar ancak sınırlılıkları nedeniyle bu ürünleri geliştirememektedirler. Esnaf ve sanatkârların AR-GE kapasitelerinin artırılabilmesi amacıyla üniversiteler ve araştırma merkezleri ile iş birliklerinin geliştirilmesi gereklidir.

Büyük işletmelerin birçok faaliyet alanında tedarikçisi veya satış bayisi olan esnaf ve sanatkârların bu işletmeler ile daha fazla iş birliği yapmasının sağlanması amacıyla odalar tarafından çalışmalar yürütülmelidir.

Görüşme yapılan şirketlerin genelinde en önemli sorun olarak “kalifiye eleman sorunu” belirtilmiştir. Esnaf ve sanatkârların faaliyet alanlarında ustalıklarının olmasından hareketle, büyük şirketler ile iş birliği çalışmalarının yürütülmesi ile bir taraftan büyük şirketlerin dışarıdan kaynak kullanılabilecek faaliyetleri esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılabilir, diğer taraftan da esnaf ve sanatkârların sürdürülebilir iş birlikleri oluşturması sağlanabilir. Bu iş

birliğinde en önemli husus esnaf ve sanatkârların, bu işletmelerin istediği şekilde çalışmaları gerekliliğidir. Görüşmelerde de belirtildiği üzere, daha önce esnaf ve sanatkâr işletmeleri ile çalışan şirketler özellikle kalite ve zamanında teslim konularında önemli sorunlar yaşamışlardır. Bu sorunlar neticesinde de, esnaf ve sanatkârlar ile çalışmak yerine, bu faaliyetleri kendileri yapmaya başlamışlardır. Aslında bu durum, önceleri, büyük şirketler tarafından tüm üretim sürecinin kontrol edilmesi olarak algılansa da, ilerleyen dönemlerde maliyet bakımından dezavantaj yaratabilecek bir durumdur. Ayrıca tüm faaliyetlerin şirketlerin bünyesinde olması gerekli olan nitelikli elemanların temin edilmesi ile ilgili sorunları ortaya çıkarmıştır.

Büyük şirketlerin esnaf ve sanatkârlar ile iş birliklerinin geliştirilmesinin her iki tarafın rekabetçilikleri için önemli olduğu düşünülmektedir. Böylece şirketler en iyi yaptıkları faaliyete odaklanarak, bu alanda uzmanlaşabilecekler, esnaf ve sanatkârlar ise yine kendi uzmanlık alanlarında şirketlerin ihtiyacı olan diğer faaliyetleri karşılayabileceklerdir. Günümüzde, kendi uzmanlık alanındaki faaliyetleri en iyi şekilde müşteriye ulaştırabilen işletmeler başarılı olmaktadır. Yapılan görüşmelerde de bu husus ortaya çıkmıştır. Atiker gibi girişimcilik ile ilgili iyi bir örneğin dışındaki şirketler, kendi uzmanlık alanlarında faaliyetlerini sürdürmüşler; büyümeyi ürün çeşitliliğinden ziyade yurt dışı pazarlarda satış olarak gerçekleştirmişlerdir. Esnaf ve sanatkârların ürünleri için yurt dışı talebinin oluşturulması kolay değildir. Bu nedenle, büyük şirketler ile iş birliği yapılması önem taşımaktadır. Günümüzde özellikle uluslararası alanda tek başına rekabet oldukça zordur. Şirketler ile esnaf ve sanatkârlar arasında iş birlikleri ile yapılacak faaliyetler her iki tarafın da rekabetçiliklerinin artırılmasında önemlidir.

Elbette bu hususta sadece esnaf ve sanatkârların kendilerini geliştirmeleri ve şirketlerin istedikleri ürünleri hem zamanında hem de beklenen kalitede üretmelerinin yanında özellikle şirketler tarafından yapılması gerekenler de mevcuttur. Nasıl ki şirketlerin uluslararası müşterileri, şirketlere, beklentileri ile ilgili doğrudan rehberlik sağlıyorsa ve bu konuda onlara eğitim desteği ve teknik destek veriyorsa; benzer şekilde şirketlerin de esnaf ve sanatkârlara beklentileri ile ilgili teknik destek ve eğitim desteği sağlamaları önemlidir. Bu şirketler ile iş birliği yapmak isteyen ve uzun vadeli olarak iş birliğinin sürdürülmesini isteyen esnaf ve sanatkârların da kendilerini beklentiler doğrultusunda geliştirmesi gereklidir. Şirketler, kendileri ile çalışmak isteyen esnaf ve sanatkârların üretimlerini verimli hâle getirmeleri için, gerekli sertifikaları almaları konusunda ön şartlar oluşturabilirler. Bu şirketler ile iş birliği yapmak isteyen esnaf ve sanatkârların gerekli şartları yerine getirerek kendilerini geliştirmeleri mümkün olacaktır. Büyük şirketler ve esnaf ve sanatkârlar arasındaki bu iş birlikleri bölgesel kümelenmeler çerçevesinde daha hızlı bir şekilde yürütülebilir. Bu şekilde gelişecek olan bölgesel kümelenmeler ile sadece esnaf ve sanatkârların veya şirketlerin değil, bölgenin uluslararası rekabetçiliğinin de gelişmesi sağlanacaktır.

Esnaf ve Sanatkârların Kendilerini Geliştirmelerinin Sağlanması:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların büyük kısmının kendini geliştirme konusunda isteksizliği vardır. Bunun temel nedeni maliyet ve zaman sınırlılıklarından dolayı mesleki gelişimleri takip edememeleridir.

Genellikle esnaf ve sanatkârlar, ailelerinden veya ustalarından öğrendikleri geleneksel yöntemleri uygulama eğilimindedirler. Bu yöntemler de bazen günümüz ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle, özellikle imalat ve tamirat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar mutlaka günceli takip ederek yeni teknolojileri uygulamalıdır. Yeni teknolojilerin uygulanması, ayrıca, kaliteli iş yapılmasına ve maliyet tasarrufu sağlanmasına da yardımcı olur. Müşteri anketlerinden de görüleceği gibi müşterilerin esnaf ve sanatkârları tercih etmesinde rol oynayan en önemli faktör kalitedir. Yeni teknolojilerin ilk yatırım maliyeti yüksek olabilir, ancak yeni teknolojilerin diğer maliyetlerde (enerji, ham madde, işçilik vb.) sağladığı avantaj, ilk yatırım maliyetlerinin üzerine çıkabilir.

Esnaf ve sanatkârların kendi başlarına güncel teknolojiyi takip etmeleri de oldukça zordur. Bu nedenle, bu konuda meslek odalarına da önemli görevler düşmektedir. Meslek odaları da yeni teknolojiler konusunda üyelerini bilgilendirmeli ve bu konuda seminerler veya eğitim faaliyetleri düzenlemelidir.

5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 11'inci maddesinde oda yönetim kurulunun görev ve yetkileri sıralanmıştır. Söz konusu maddenin 1'inci fıkrası (h) bendi aşağıdaki gibidir:

“Üyelerin, çalışma konularına giren işlerde gelişmelerini sağlamak ve ihtiyaçlarını karşılamak bakımından, gerekli tedbirleri almak, kurslar düzenlemek ve bu konuda ihtiyaç duyulan tesisleri kurmak üzere genel kurula teklifte bulunmak, bu bilgileri Bakanlık (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı) e-esnaf ve sanatkâr veri tabanında güncelleyerek takip etmek.”

Dolayısıyla meslek odaları bu görevlerini yerine getirerek üyelerinin mesleki gelişimlerini sağlamak için (mesleki gelişimin sağlanmasının en önemli şartı güncel teknolojiyi öğrenmek ve uygulamaktır) kurs, bilgilendirme toplantıları veya seminerler düzenlemelidir. Bu amaçla bölgelerinde bulunan üniversitelerden de yararlanabilirler. İyi uygulamalarda incelenen Konya Sanayi Odası öncülüğünde oluşturulan “Konya Otomotiv Yan Sanayi Kümesi”, “Konya Döküm İş Kümesi” ve “Konya Tarım Makineleri Kümelenme Derneği”; Bornova Oto Tamircileri Esnaf ve Sanatkârları Odası-AR-GE Uygulamalı Eğitim ve Teknoloji Merkezi; Ömrünü Tamamlamış Araç Sunum ve Eğitim Tesisi (ÖTASET), bu konudaki iyi uygulamalara örnek teşkil etmektedir.

Esnaf ve Sanatkârların Pazarlama Faaliyetlerine Destek Olunması:

Esnaf ve sanatkârların mesleki gelişimlerini sağlayamamaları yanında pazarlama ile ilgili önemli sorunları da mevcuttur. Pazarlama ile ilgili en önemli sorun makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların kendilerini tanııtım imkânlarının çok kısıtlı olmasıdır. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, internet üzerinden pazarlama faaliyetlerini yürütme imkânları son derece kısıtlıdır. Yurt içi ve yurt dışı pazarlama ve satış faaliyetleri için sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara yardımcı olacak ve onlara destek verecek bir organizasyon bulunmamaktadır.

Esnaf ve sanatkâr işletmeleri mikro işletmeler oldukları için işletme fonksiyonları çoğunlukla işletme sahibi tarafından yerine getirilmek durumundadır. Esnaf ve sanatkâr işletme-

lerinin, büyük işletmeler gibi pazarlama ve reklam faaliyetlerinde bulunması beklenmemelidir. Esnaf ve sanatkâr işletmeleri ancak ağızdan ağıza pazarlama yöntemini kullanabilirler. Ağızdan ağıza pazarlama yöntemi, esnaf ve sanatkârdan memnun kalan müşterinin başka birine de tavsiyede bulunması yoluyla yeni müşteri edinme yöntemidir. Müşterilere yapılan ankette ortaya çıkan önemli sonuçlardan biri de, anket katılımcılarının esnaf ve sanatkârlardan aldıkları ürün ve hizmetlerden memnun olduklarını ve esnaf ve sanatkârlardan aldıkları ürün ve hizmetleri çevrelerine de tavsiye edeceklerini belirtmiş olmalarıdır. Müşterilerin esnaf ve sanatkârları tercih etmesinde ve onlardan memnun olmasında rol oynayan en önemli faktörler; kalite, güvenlik, pazarlık yapabilme olanağı, yapılan işler karşılığında alınan ücretle ilgili açıklama yapılması, müşteriye güven verme ve tercihlere uygun özel ürün/hizmet sunabilme olanağıdır. Esnaf ve sanatkârların tercih edilmemesinde rol oynayan en önemli faktörler ise kalite eksikliği, güvenli olunmaması, müşteriye güven verilmemesi, tercihlere uygun özel ürün/hizmet sunabilme olanağının olmaması ve yapılan işler karşılığında alınan ücretle ilgili açıklama yapılmaması olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla kalite burada birinci faktördür. Esnaf ve sanatkâr kaliteli ürün ve hizmet sunarsa tercih edilmektedir. Ayrıca kaliteli ürün ve hizmet alan müşteriler bunu tanıdıklarına da tavsiye etmekte; bu yolla esnaf ve sanatkârın müşteri bulma miktarı artmaktadır. Esnaf ve sanatkârlar kendilerine talep olmasını istiyorlarsa mutlaka işlerini en iyi şekilde yapmalıdırlar. Aksi hâlde tercih edilmeyeceklerdir. Esnaf ve sanatkârların rakibi olan yetkili servis, zincir mağaza ve ticari şirketlerde fiyat konusunda esneklik bulunmamaktadır. Liste fiyatı ne ise bu uygulanmaktadır. Oysa esnaf ve sanatkârlar fiyat konusunda esneklik gösterebilmektedirler. Bu esneklik onlara bir avantaj sağlamaktadır. Eğer esnaf ve sanatkârlar talep ettikleri fiyatın gerekçesini müşterilerine ikna edici bir şekilde açıklarlarsa tercih edilme olasılıklarını artırır. Her müşteri, neden talep edilen fiyatı ödeyeceğini bilmek ister. Bunu uygun bir şekilde anlatabilen esnaf ve sanatkârlar müşteri kazanır, aksi hâlde müşteri kaybeder. Müşteriye, parası bir defalık alınacak kişi olarak bakılmamalıdır. Ödediği bedel karşılığında elde ettiğinden memnun olan müşteri, o iş yerine hem bir daha gider hem de başkalarının da gitmesini sağlar. Müşteriye güven verme de çok önemli bir faktördür. Güven sadece kaliteli ürün ve hizmet ile sağlanmaz. İş zamanında yapma, iş zamanında bitemeyecekse gerekçesini müşteriye doğru olarak söyleme, müşteriye kandırmama (örneğin sağlam parçayı da arızalı diye değiştirmemek, üründe bulunmayan özellikleri varmış gibi göstermemek vb.), işin her aşamasında bilgi verme de müşteride güven yaratır. Güven esnaf ve sanatkârın sadık bir müşteri kitlesi yaratmasının en önemli şartıdır. Müşteri ihtiyaçlarını iyi anlayıp o ihtiyaçlara yönelik çözüm geliştirebilen esnaf ve sanatkârlar da tercih edilebilirliklerini önemli oranda artırır. Yukarıda sıralanan tüm bu faktörler ağızdan ağıza pazarlama için oldukça önemlidir. Arzu ettiği miktarda iş yapamayan esnaf ve sanatkârlar bu faktörlerden hangisi veya hangilerinin kendilerinde eksik olduğunu samimi bir şekilde tespit edip bu eksikliklerini gidermelidirler. Aksi hâlde arzu ettikleri iş hacmine ulaşmaları mümkün olmayacaktır.

Ağızdan ağıza pazarlamanın yanı sıra esnaf ve sanatkârlar basit tanıtım faaliyetlerini de yürütebilirler. Bunlar arasında en önemlisi küçük el ilanları bastırıp bunları dağıtmaktır. Ayrıca günümüzde internet ve sosyal medya sıklıkla kullanılmaktadır. Esnaf ve sanatkârlar sosyal medyada görünürlüklerini artırarak da kendilerini tanıtabilirler. Ayrıca bir adres alarak basit bir internet sitesi de oluşturabilirler. Bunun için bir uzmanın hizmetini almaları

gerekir. Nasıl ki muhasebe hizmetini bir serbest muhasebeci ve mali müşavirden alıyorlarsa web sitesini de bir uzmana yaptırabilirler. Bugün üniversite öğrencileri de internet sitesi yapabilmektedir. Dolayısıyla basit bir internet sitesinin maliyeti yüksek olmaz. İnternet sitesinin sağlayacağı fayda, maliyeti fazlası ile karşılar. Ayrıca belirli bir bölge ve veya semtte faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar da bir araya gelerek bir internet sitesi oluşturabilirler (örneğin, <http://yuzuncu-yil-esnaf-rehberi.blogspot.com.tr>).

Esnaf ve sanatkârların pazarlama ile ilgili kendilerinin yapacakları bu faaliyetlerin haricinde, meslek kuruluşlarının katkısı da önemlidir. Pazarlama ve tanıtım konusunda da meslek odaları bu konunun uzmanlarının katılımıyla çeşitli seminerler düzenleyerek üyeleri esnaf ve sanatkârlara yol göstermelidirler. Ayrıca gerek meslek odaları gerekse birlikler kendi internet sitelerinde, müşterilerin ihtiyaç duydukları meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârları bulmalarına yardımcı olacak sayfalar düzenleyebilirler. Bu sayfalarda ilgili meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf sanatkârların adresleri, telefon numaraları, varsa internet adresleri bulunmalıdır. İzmir Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği internet sitesinde bulunan “Alo Esnaf İzmir” böyle bir uygulamaya örnek gösterilebilir.

Satış faaliyetinde bulunan meslek dallarında (kuyumculuk, hırdavatçılık, beyaz eşya satıcılığı, oto yedek parça satıcılığı, oto aksesuar satıcılığı vb.) müşteri ilişkileri (özellikle müşteriye hitap, ürünlerle ilgili bilgi verme vb.) de oldukça önemlidir. Müşteri ilişkileri konusunda da meslek kuruluşları üyelerine yönelik eğitim faaliyetleri düzenlemelidir. Güney Kore’de olduğu gibi, esnaf ve sanatkârların ürünlerinin kamu kurumları tarafından satın alınmasının sağlanması için de faaliyetlerin meslek kuruluşları tarafından başlatılması gereklidir.

Esnaf ve Sanatkârlara Yönelik Eğitim ve Danışmanlık Hizmetlerinin Sağlanması:

Esnaf ve sanatkârlar, özellikle mevzuat ile ilgili kendilerini ilgilendiren gelişmelerden zamanında haberdar olamamaktadırlar. Bu nedenle değişen yönetmeliklere hazırlıklı değildir; bu durum kendileri için önemli sorunlara yol açmaktadır. Bununla birlikte esnaf ve sanatkârların, faydalanabilecekleri kamu destekleri ile ilgili detaylı bilgileri bulunmamaktadır. Yapılan iş yeri ziyaretlerinden birinde, işletme sahibinin esnaf ve sanatkârların çoğunlukla kullandığı ESKKK kredilerinden bile haberi olmadığı ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerinin artırılabilmesi için bilgiye erişimleri ile ilgili çalışmaların meslek kuruluşları tarafından yürütülmesi önemlidir.

Meslek kuruluşlarında üyelerine kendilerini ilgilendiren mevzuat değişimleri, kamu kurumları tarafından sağlanan destekler, patent alınması, marka ve ürün tescili, nakit yönetimi ve finansmana erişim ve diğer önemli hususlar ile ilgili etkin bir danışmanlık hizmetinin ve bununla birlikte esnaf ve sanatkârlara belirli eğitimlerin verilmesinin sağlanması gereklidir.

Meslek kuruluşlarının kamu kurumları tarafından yürütülen destek programlarından esnaf ve sanatkârların da yararlanabilmeleri için çalışmalar yürütmesi gereklidir. Meslek kuruluşları öncelikle, kendi kapasitelerini üyelerine danışmanlık sağlayacak şekilde geliştirmelidir. Birçok destek programlarından faydalanmak için proje şartı aranmaktadır. Esnaf ve

sanatkârların proje yazabilme kapasiteleri sınırlı olduğu için, bu konuda çeşitli eğitimlerle destek sağlanması, meslek kuruluşları tarafından yerine getirilmelidir.

Örneğin, esnaf ve sanatkârların kendi başlarına bölgesel kalkınma ajanslarının destek programlarından yararlanması oldukça zordur. Destek programlarından yararlanmak için, bölgesel kalkınma ajanslarına ciddi bir proje sunulması gerekir. Böyle bir projeyi esnaf ve sanatkârların kendilerinin hazırlayıp sunmaları hemen hemen imkânsızdır. Esnaf ve sanatkârlar ancak birlik olarak bölgesel kalkınma ajanslarının destek programlarından yararlanabilirler. Küçük sanayi sitesi yapı kooperatifleri, belirli bir alana yönelik (örneğin yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanma veya atık yönetimi) olarak bölgesel kalkınma ajanslarına proje sunum desteklerinden yararlanabilirler. Bunun dışında esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları da (odalar ve birlikler) bölgesel kalkınma ajanslarına proje hazırlayıp destek programlarından yararlanabilirler. Örneğin, Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası, İpek Yolu Kalkınma Ajansı desteğiyle üyelerine İngilizce kursu vermiştir. Buradan da görüleceği gibi, esnaf ve sanatkârların kuracakları kooperatifler ve dernekler veya esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları, desteklerden yararlanmak için üyelerinin tamamının yararına olacak projeleri hazırlayarak bölgesel kalkınma ajanslarına sunmalıdırlar. Esnaf ve sanatkârların bölgesel kalkınma ajanslarının desteklerinden ve proje bazlı diğer desteklerden yararlanması ancak bu yolla mümkün olabilir.

Esnaf ve Sanatkârların İş Yerlerinin ve Diğer İşlemlerin Standartlara Uygunluğunun Denetimi:

Müşteriler, özellikle oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların iş yerlerine gelerek işlerini takip etmektedirler. Bu kapsamda iş yerlerinin fiziki koşullarında (müşteri bekleme alanı, tuvalet, çalışanların soyunma giyinme yeri vb.) önemli yetersizlikler vardır. Bu durum alt sektörde faaliyet gösteren birçok esnaf ve sanatkârın iş yeri için geçerlidir. Sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların böyle bir zafiyetlerinin farkında olması ve bunu odak grup toplantılarında dile getirmesi iyi bir şeydir. Bu durumun düzeltilmesi tamamen alt sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların elindedir. Esnaf ve sanatkârlar iş yerlerinin uygun bir yerinde ilgili mekânları oluşturabilirler. Böyle bir uygulama hem çalışanların moralini artırır hem de müşterilerde kendilerine değer verildiği algısını yaratır. Türkiye Madenî Eşya Sanatkârları Federasyonu bir çalışma yaparak tamirhaneler için mekânsal standartlar belirleyebilir. Bu standartlara uyulup uyulmadığını da meslek odaları kontrol edebilir.

Diğer taraftan güven sorunu, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yeterince müşteri çekememesinin önemli nedenlerinden biridir. Bu güvensizliğe de alt sektörde faaliyette bulunan bazı esnaf ve sanatkârların davranışları neden olmaktadır. Örneğin bazı ustalar fiyatı yüksek göstermekte ya da yeterliliği bulunmayan işleri yapabileceklerini iddia etmektedirler. Güvensizlik nedeniyle de müşteriler yetkili servislere gitmektedir. Müşteri güveni esnaf ve sanatkârlar için önemli unsurlardan biridir. Müşterilere uygulanan anket, müşterilerin esnaf ve sanatkârları tercih etmesinin en önemli nedenlerden birinin güven olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle müşteride güven yaratılması oldukça önemlidir.

5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 11'inci maddesinde oda yönetim kurulunun görev ve yetkileri sıralanmıştır. Söz konusu maddenin 1'inci fıkrası (l) bendi aşağıdaki gibidir:

“Oda üyelerince üretilen mal ve hizmetlerin kalitesini, standartlarına ve sağlık koşullarına uygun şekilde üretilip üretilmediğini ve ücret tarifelerine uyulup uyulmadığını ilgililerin başvurusu üzerine veya doğrudan veya uzman kimseler aracılığı ile kontrol etmek, ayrıca mesleki teamüle aykırı davranışları belirlenen üyelere yazılı ihtarla bulunmak, tekrarı hâlinde ilgilileri birlik disiplin kuruluna bildirmek, tüketicilerin korunması için gerekli tedbirleri almak ve üyeleri hakkında bu konuda odaya yapılan şikâyetleri incelemek.”

Aynı maddenin (m) bendi aşağıdaki gibidir:

“Oda üyeleri ve müşterileri arasında çıkacak anlaşmazlıkları çözümlmek, ceza gerektiren hâllerde konuyu birlik disiplin kuruluna sevk etmek.”

Dolayısıyla bu konuda meslek odalarına önemli bir görev verilmiştir. Meslek odaları, etik dışı davranan esnaf ve sanatkârları ilgiyi odaya bildirmeleri konusunda müşterileri teşvik etmelidir. Her şikâyet titizlikle incelenmeli ve uygunsuz bir durumun tespit edilmesi hâlinde ilgili esnaf ve sanatkâra yönelik Kanun'daki müeyyideler uygulanmalıdır. Bir kişinin yapacağı uygunsuz bir davranışın tüm meslek mensuplarına mal edileceği unutulmamalıdır. Bu nedenle hatalı davranan esnaf ve sanatkârın korunması yoluna gidilmemelidir. Böyle bir davranış, oto tamircilerine olan güveni zedeler ve müşterilerin yetkili servislere veya diğer büyük işletmelere gitmesine sebep olur. Ayrıca Güney Kore otomotiv yedek parça kalite onaylama sistemine benzer olarak, esnaf ve sanatkârların ürün veya hizmetlerinin kalite onaylarının yapılması ile ilgili çalışmaların da meslek kuruluşları tarafından başlatılmasının önemli olduğu düşünülmektedir.

Girişimcilere Danışmanlık Hizmeti Verilmesi:

Uygun araştırma yapılmadan iş yeri açılması sektöre girişte karşılaşılan önemli bir sorunu oluşturmaktadır. Arz durumu nasıl, talep durumu nasıl araştırılmadan iş yeri açılmaktadır. Yan yana aynı işi yapan esnaf ve sanatkârlara sık olarak rastlanmaktadır.

5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 22'inci maddesinde birlik yönetim kurulunun görev ve yetkileri sıralanmıştır. Söz konusu maddenin 1'inci fıkrası (p) bendi aşağıdaki gibidir:

“Üyesi olan odalara, bu odaların mevcut üyelerine ve esnaf ve sanatkârlık faaliyetine yeni başlayacak kişilere danışmanlık hizmeti vermek.”

Dolayısıyla illerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr odaları birlikleri bu görevlerini yerine getirerek esnaf ve sanatkârlık faaliyetine yeni başlayacak kişilere danışmanlık hizmeti vermeli; bu şekilde onlara yol göstermeli ve gerekli tavsiyelerde bulunmalıdır. Ancak birliklerin bu danışmanlık hizmetini verebilecek kapasitede olması gerekir. Bu nedenle birlikler işe yeni başlayacaklara yol gösterme yeterliliğine sahip kişileri istihdam etmeli veya dışarıdan bu konuda danışmanlık hizmeti almalıdır.

Birçok esnaf ve sanatkârın istediği gibi, yeni işe başlayacaklara çeşitli kısıtlamalar getirilmesi (örneğin iş yeri açmak istediği bölgede aynı işi yapan çok kişinin bulunduğu gerekçeyle iş yeri açmasına müsaade edilmemesi gibi) bir çözüm değildir. Her şeyden önce böyle bir uygulama, teşebbüs hürriyetinin ihlali olur ve rekabeti engeller. Mevzuatın öngördüğü niteliklere (örneğin ustalık belgesine) sahip herkes ilgili mevzuat hükümlerine göre yasaklanmamış her yerde iş yeri açabilir. İşini iyi yapanların tercih edileceği unutulmamalıdır. Mevcut iş yerleri de rekabete ayak uydurmalı, yeni açılan iş yeri daha iyi olduğu için onların müşterilerini alıyorsa, onlar da işlerini daha iyi yapmanın yollarını arayarak müşterilerini yeni açılan iş yerine kaptırmamalıdır. Gelişme ancak bu şekilde sağlanır. Yoksa yeni iş yeri açılmasına kısıt getirilmesinin kimseye bir yararı olmaz.

3. Kamu Kurumları Tarafından Uygulanması Gereken Strateji Önerileri:

Esnaf ve Sanatkâr Oda Kaydı:

Esnaf ve sanatkâr olma şartını taşıyan kişiler, ticaret ve sanayi odaları ile ticaret odaları bünyesindeki ticaret siciline ve dolayısıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesindeki odalara da kayıt olabilmektedir (Bir kişi aynı anda iki odaya kayıt olamaz. Ya esnaf ve sanatkâr odasına ya da ticaret odasına kayıt olmalıdır). Bu durum esnaf ve sanatkâr meslek odalarının üye sayısını dolayısıyla güçlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

En genel anlamıyla işletme; mal veya hizmet satışı yaparak kâr elde etmek amacıyla, yasal süreçlere uygun olarak kurulan teşekkül olarak tanımlanabilir. Türkiye’de işletmeler, esnaf ve sanatkâr işletmeleri, ticari işletmeler ve serbest meslek işletmeleri olarak üç grupta toplanmaktadır.

Serbest meslek işletmeleri; avukat, doktor, diş hekimi, serbest muhasebeci ve mali müşavir gibi serbest meslek erbabı (profesyoneller) tarafından kurulan işletmelerdir. Bu işletmelerin kurulması için ilgili odaya (örneğin ilgili tabip odası) kayıt olunması gerekmektedir. Serbest meslek işletmeleri konumuzun dışındadır.

Esnaf ve sanatkâr işletmeleri, esnaf ve sanatkârlar tarafından kurulup işletilen işletmelerdir. Esnaf ve sanatkâr tanımı iki Kanun’da yapılmıştır. Bunlar 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ve 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu’dur. 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 15’inci maddesinde esnaf tanımı aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

“İster gezici olsun ister bir dükkânda veya bir sokağın belirli yerlerinde sabit bulunsun, ekonomik faaliyeti sermayesinden fazla bedenî çalışmasına dayanan ve geliri 11’inci maddenin ikinci fıkrası uyarınca çıkarılacak kararnamede gösterilen sınırı aşmayan ve sanat veya ticaretle uğraşan kişi esnafdır.”

Buradaki “sanat veya ticaretle uğraşan kişi” ifadesiyle, maddenin hem esnafı hem de sanatkârı tanımladığı anlaşılmaktadır.

5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu’nun 3’üncü maddesinde esnaf ve sanatkâr tanımı aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

“İster gezici ister sabit bir mekânda bulunsun, Esnaf ve Sanatkâr ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunca belirlenen esnaf ve sanatkâr meslek

kollarına dâhil olup, ekonomik faaliyetini sermayesi ile birlikte bedenî çalışmasına dayandıran ve kazancı tacir veya sanayici niteliğini kazandırmayacak miktarda olan, basit usulde vergilendirilenler ve işletme hesabı esasına göre deftere tabi olanlar ile vergiden muaf bulunan meslek ve sanat sahibi kimseleri ifade eder.”

Her iki tanım da birlikte incelendiğinde esnaf ve sanatkârla ilgili temel noktalar aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- Esnaf ve sanatkârın sabit bir iş yerinde bulunmasına gerek yoktur. Esnaf ve sanatkâr bir sokağın belirli bir yerinde de faaliyette bulunabileceği gibi, gezici olarak da faaliyette bulunabilir.
- Esnaf ve sanatkâr olabilmek için, yürütülen faaliyetin Esnaf ve Sanatkâr ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunca belirlenen esnaf ve sanatkâr meslek kollarına dâhil olması gerekir.
- Esnaf ve sanatkârın ekonomik faaliyeti sermayeden çok, bedenî çalışmaya dayanır. Tanımlardaki en can alıcı nokta burasıdır. Buna göre, esnaf ve sanatkârlar bilfiil işlerinin başında olmalıdırlar. Ancak bu durum, onların yanlarında eleman çalıştırmasına engel değildir. İkinci olarak esnaf ve sanatkârın, gayrisafi iş hasılatı ya da yıllık alış veya satış tutarları ile ölçülen faaliyet hacimleri yüksek olmamalıdır. Faaliyet hacminin üst sınırı ise, Türk Ticaret Kanunu’ndaki tanımda ifade edildiği gibi Bakanlar Kurulunca tespit edilen yöntemle göre belirlenmektedir. Buradan da görüleceği gibi esnaf ve sanatkârların geçimlerine yetecek kadar bir kazanç elde etmeleri öngörülmüştür. Bu kazancın üzerine çıkanlar esnaf ve sanatkâr sayılmamaktadır.

Esnaf ve sanatkâr olarak faaliyette bulunabilmek için, illerdeki esnaf ve sanatkârlar odaları birliği bünyesinde bulunan esnaf ve sanatkâr siciline kayıt olmak zorunludur. 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu’nun 68’inci maddesinde aşağıdaki hüküm getirilmiştir:

“Esnaf ve sanatkâr siciline kayıtlı iken, daha sonraki yıllarda yıllık alış veya satış tutarları ya da gayrisafi iş hasılatı, esnaf ve sanatkâr sayılma hadlerini aşanlar kendileri istemedikçe ticaret siciline ve dolayısıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesindeki odalara kayda zorlanamazlar. Ancak, yıllık alış veya satış tutarları ya da gayrisafi iş hasılatı, esnaf ve sanatkâr sayılma hadlerinin altı katını aşanların kayıtları, sicil marifetiyle ticaret siciline aktarılır.”

Bu hükümden de görüleceği gibi, faaliyet hacimleri esnaf ve sanatkâr sayılma hadlerini aşanlar hemen ticari işletme statüsüne geçirilmemekte; faaliyet hacimleri söz konusu hadlerin altı katını aşınca kadar esnaf ve sanatkâr statüsünde kalmalarına müsaade edilmektedir.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nun 11’inci maddesi 1’inci fıkrasında ticari işletme aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır.

“Ticari işletme, esnaf işletmesi için öngörülen sınırı aşan düzeyde gelir sağlamayı hedef tutan faaliyetlerin devamlı ve bağımsız şekilde yürütüldüğü işletmedir.”

Türk Ticaret Kanunu’nun 12’inci maddesi 1’inci fıkrasında gerçek kişi tacir “Bir ticari işletmeyi, kısmen de olsa, kendi adına işleten kişi” olarak tanımlanmıştır. Bu şekilde gerçek kişiler tarafından kurulan ticari işletmelere, Kanun’da bu tabir kullanılmamakla beraber yaygın olarak “şahıs işletmesi” denilmektedir. Türk Ticaret Kanunu’nun 12’inci maddesinin 1’inci fıkrasında tüzel kişi tacirler tanımlanmış olup bunların içinde ticaret şirketleri de sayılmıştır. Dolayısıyla ticari işletmeler, şahıs işletmeleri ve ticaret şirketlerinden oluşmaktadır. Ticari işletmeler ticaret ve sanayi odaları ve ticaret odaları bünyesindeki ticaret siciline kayıt olmak zorundadır.

Burada temel karışıklık, şahıs işletmesi niteliğindeki ticari işletmelerle esnaf ve sanatkâr işletmelerinin nasıl ayrılacağı noktasında yaşanmaktadır. Esnaf ve sanatkâr için yapılan tanımlarla ticari işletme için yapılan tanım birlikte değerlendirildiğinde, bu ayırmadaki kritik noktanın, faaliyet hacmi olduğu görülmektedir. Kanun, faaliyet hacmi belli bir seviyenin üzerinde olanların ticari işletme; altında olanların ise esnaf ve sanatkâr sayılacağını belirtmiştir. 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu’nun 68’inci maddesi, yukarıda da belirtildiği gibi, bir esnaf ve sanatkâr işletmesinin hangi hâllerde ticari işletme statüsüne geçirileceği ile ilgili hüküm getirmiştir. Bu noktada herhangi bir karışıklık yoktur. Ancak esnaf ve sanatkâr olmanın şartlarını taşıyan bir kişi de (başka bir ifade ile esnaf işletmesi için öngörülen seviyede gelir sağlamayı hedef tutan faaliyetleri yürütmek için işletme kuran bir kişi) işletmesini ticari işletme olarak kurup ticaret siciline kayıt olabilmektedir. Kanunlarda bu durumu engelleyecek bir hüküm yoktur. Örneğin bir kuyumcu, bir tenekeci, bir demirci isterse esnaf ve sanatkâr siciline kayıt olmakta isterse ticaret siciline kayıt olmaktadır. Karışıklık da esasen bu noktada çıkmaktadır. Esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşlarının temsilcileri, kendi üyeleri olması gereken bazı kişilerin ticaret veya ticaret ve sanayi odalarına kayıt olduğunu, bu nedenle güçlerinin azaldığını ifade etmektedirler.

Burada sorunun ilk kayıt aşamasında ortaya çıktığı görülmektedir. Ticaret şirketleri için bir sorun yoktur. Onların ticari işletme olduğu ve ilk kuruluşlarında da ticaret siciline kayıt olmaları gerektiği tabiidir. Ancak şahıs işletmesi durumundaki işletmeler ilk kurulduklarında hangi sicile kayıt olmalıdırlar? Mevcut uygulamada bu, işletme sahibinin tercihinine bağlıdır. İsterse esnaf ve sanatkâr siciline (tabii ki faaliyet alanı esnaf ve sanatkâr meslek kollarına dâhilse) isterse ticaret siciline kayıt olabilmektedir. Görüşümüze göre bu sorun aşağıdaki şekilde çözülebilir:

Esnaf ve sanatkâr meslek kollarında faaliyette bulunacak şahıs işletmelerinin, kuruluşlarında esnaf ve sanatkâr siciline kayıt olmaları sağlanmalıdır. Başka bir ifadeyle, esnaf ve sanatkâr meslek kollarında faaliyette bulunacak şahıs işletmelerinin, kuruluşlarında ticaret siciline kayıt olması önlenmelidir. Bu işletmelerin, faaliyet hacimlerinin daha sonra esnaf ve sanatkâr sayılma hadlerinin altı katını aşması durumunda, 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu’nun 68’inci maddesi gereğince kayıtları esnaf ve sanatkâr sicili marifetiyle ticaret siciline aktarılmalıdır. Böyle bir uygulama için 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu ile 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda gerekli düzenlemeler yapılmalıdır. Esnaf ve sanatkâr niteliğindeki işletmelerin ticaret odaları yerine esnaf ve sanatkâr odalarına kayıt olmalarının, meslek kuruluşları tarafından esnaf ve sanatkârlar

için geliştirilecek faaliyetler ve esnaf ve sanatkârların arasındaki iş birliklerinin geliştirilmesi için önemli olduğu düşünülmektedir.

Uygun Finansmana Erişim:

Esnaf ve sanatkârlar çoğunlukla ESKKK kefaleti ile Halkbank kredisi kullanmaktadırlar. Diğer finansman kaynakları esnaf ve sanatkârlar için çok maliyetlidir. Teknolojik yenilik içeren makine yatırımları için KDV istisnası bulunmamaktadır. Bu makineler de esnaf ve sanatkârların rekabetçilikleri için önemlidir, ancak oldukça maliyetlidir. ESKKK kredileri ise esnaf ve sanatkârların yeni makine ekipman gibi ihtiyaçlarının karşılanmasında yeterli değildir.

Bu nedenle, esnaf ve sanatkârların uygun finansmana erişimlerinin sağlanabilmesi için özgün bir finansal sistem oluşturulmalıdır. Türkiye’de esnaf ve sanatkârların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi Sistemi (ESK-KK) önemli bir araçtır. Buna rağmen esnaf ve sanatkârlara sağlanan kredi çeşitleri sınırlıdır. Bu nedenle, özellikle Güney Kore’deki “sarı şemsiye müşterek yardım fonu”na benzer bir fon sisteminin geliştirilerek finansal zorluk yaşayan işletmelere destek olunması ve bununla birlikte AR-GE, teknoloji yatırımları ve ortak iş birliklerine yönelik fonlar geliştirilerek kredi çeşitliliğinin artırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca Güney Kore’deki kredi garanti fonuna benzer bir sistemin de KGF bünyesinde yürütülmesinin, esnaf ve sanatkârların finansman zorluklarının aşılması için önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan, küçük işletmelerde çalışmayı teşvik etmek amacıyla Güney Kore’de oluşturulan çalışanlar ve işletme sahiplerinin ortak katılımlı performans teşvik fonlarına benzer fonların oluşturulması ile ilgili yapılan çalışmaların, küçük işletmelerde istihdamın sürekliliği için önemli olduğu düşünülmektedir. Güney Kore’de işletme sahipleri ve çalışanlar fonlara birlikte yatırım yapmaktadırlar ve 5 yıl sonra çalışanlar bu fonda biriken miktara vergiden muaf ve yüksek faiz oranı ile sahip olmaktadır. Böylece küçük işletmelerde çalışmak daha cazip hâle getirilmektedir. Türkiye’de esnaf ve sanatkârlara yönelik benzer fonların ESKKK’lar aracılığıyla değerlendirilmesi uygun olacaktır.

Kamu kurumları tarafından esnaf ve sanatkârlara sağlanan desteklere başvuru süreçlerinin de diğer işletmelerden ayrı bir süreç olarak izlenmesinin önemli olduğu düşünülmektedir; zira esnaf ve sanatkârlar desteklere başvurularda zorluk yaşamaktadırlar. Bu nedenle, sadece esnaf-sanatkârlara yönelik sağlanan desteklerin bir kamu kurumu tarafından yürütülmesi ve desteklere başvuruların basitleştirilmesi faydalı olacaktır.

Ortak iş birliklerinin geliştirilmesinde odalara düşen önemli görevlerin yanı sıra, kamu kurumlarının da, bu iş birliklerinin teşvik edilmesi için, öncelikle ESKKK’lar ve diğer kamu kurumları aracılığıyla esnaf ve sanatkârlara sağlanan bireysel desteklerin, ortak iş birlikleri için çeşitlendirilmesini sağlaması faydalı olacaktır.

Yeni Mevzuatın Getirdiği Yükümlükler:

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından hazırlanan ve 2 Nisan 2015 tarihli 29314 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Atık Yönetimi Yönetmeliği” özellikle imalat faaliyetlerinde

bulunan esnaf ve sanatkârlara önemli yükümlülükler getirmektedir. Bu kapsamda, geri dönüşüm (atık) için sanayi sitelerinde yerlerin olmaması bir sorun oluşturmaktadır. Geri dönüşüm alanı kurulması oldukça maliyetli olup küçük firmaların bunları kendi başına kuracak mali güçleri bulunmamaktadır.

Doğal çevrenin korunması son yıllarda bütün dünyada önemli bir konu hâline gelmiştir; bu konuda tüm ülkeler gerekli tedbirleri almaktadır. Çevrenin korunması kapsamında, imalat faaliyetlerinde bulunan işletmelerin faaliyetleri sonucu oluşan atıkları çevreye zarar vermeyecek şekilde toplamaları, depolamaları ve iş yerlerinden tahliye etmeleri önemli bir işlem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda Türkiye’de de yetkili kuruluş olan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı gerekli düzenlemeleri yapmaktadır. Bu düzenlemelerin imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlara belirli bir yük getirdiği doğrudur. Ancak doğal çevrenin korunması açısından da bu düzenlemeler gereklidir. Atıkların toplanması konusunda, aynı sanayi sitesi içindeki esnaf ve sanatkârlar bir araya gelerek atık toplama merkezleri oluşturabilirler. Bu konuda yerel yönetimlerle de iş birliği yapabilirler. Bu konuya örnek olarak Gebze Belediyesi tarafından küçük sanayi sitesinde oluşturulan atık toplama merkezi gösterilebilir. “Küçük Sanayi Sitesi içerisinde toplam 450 metrekare alan üzerine inşa edilen atık toplama merkezinde ambalaj atıkları, endüstriyel atıklar ve tehlikeli atıklar ayrı ayrı teslim alınarak geçici olarak depolanıyor. Atık toplam merkezi, küçük sanayi sitesi yönetimi tarafından işletiliyor. Kurulan tesis sayesinde kaynağında ayrıştırılan tehlikeli endüstriyel atıklar çevre kirliliğine meydan vermeyecek şekilde bertaraf ediliyor.”⁵² Diğer sanayi sitesi yönetimleri de bu örnekte olduğu gibi yerel yönetimlerle iş birliği içinde atık yönetimi konusunda tedbir alabilirler.

⁵² <http://www.gebze.bel.tr/tr/haber/1/2592/atik-toplama-merkezi-hizmete-girdi-.aspx>



Bölüm 2

Sektörde / Alt Sektörde Yer Alan Mesleklere
İlişkin Bulgu ve Değerlendirmeler



2.1. Tüm Meslekleri İlgilendiren Genel Bilgiler

a) Meslek Alanlarında İşe Başlangıç Süreçleri:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün tüm meslek dallarında esnaf ve sanatkâr olarak işe başlamak için vergi dairesine, esnaf ve sanatkâr siciline, yerel yönetime (belediye veya il özel idaresi) ve Sosyal Güvenlik Kurumuna başvurulması gerekmektedir.

213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 153'üncü maddesi gereğince esnaf ve sanatkârlar işe başladıklarını vergi dairesine bildirmek zorundadırlar. Aynı Kanun'un 168'inci maddesi; gerçek kişilerde işe başlama bildirimlerinin, işe başlama tarihinden itibaren on gün içinde kendilerince veya 1136 sayılı Avukatlık Kanunu'na göre ruhsat almış avukatlar veya 3568 sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanunu'na göre yetki almış meslek mensuplarınca yapılabileceği hükmünü getirmiştir.

Vergi Daireleri İşlem Yönergesi'nin 7'nci maddesine göre Vergi Dairesine bildirimde bulunacak esnaf ve sanatkârlardan aşağıdaki belgeler istenmektedir:

- Noter onaylı imza sirküleri (basit usulde vergilendirilenler hariç),
- Onaylı nüfus cüzdanı sureti (mükellefin vergi dairesine bizzat başvurması halinde nüfus cüzdanının fotokopisi müdür yardımcısı, şef veya görevlendirilecek bir memur tarafından aslı ile karşılaştırılarak "Aslının Aynısıdır" şeklinde tasdik edilir),
- İkametgâh ilmühaberi,
- Basit usulde vergilendirme talep eden yükümlülerden, iş yerinin kendisine ait olması hâlinde emlak vergisine esas olan vergi değerini gösterir belediyeden alınacak onaylı bir belge; iş yerinin kiralanmış olması hâlinde ise kira kontratının bir örneği.

Yukarıda sayılan belgelerle beraber vergi dairesine müracaatın yapılmasından sonra yoklama memuru, verilen bilgileri iş yerine giderek kontrol etmekte ve bilgilerin doğruluğu onaylandıktan sonra vergi kimlik numarası (vergi levhası) verilmektedir. İşe başlama/bırakma bildirimi, serbest muhasebeci mali müşavir tarafından imzalanmış veya yeminli mali müşavir tarafından tasdik edilmiş ise yoklama sonucu beklenmeksizin vergi kimlik numarası (vergi levhası) verilmektedir.

Vergi kimlik numarasının alınmasını müteakip esnaf ve sanatkâr siciline başvurulmalıdır. Esnaf ve sanatkâr sicil müdürlükleri, illerdeki esnaf ve sanatkâr odaları birlikleri bünyesinde kurulmaktadır. Birlikler gerekli gördükleri takdirde ilçelerde de sicil büroları açabilmektedirler. Dolayısıyla esnaf ve sanatkâr siciline kayıt olmak için sicil müdürlüğüne veya sicil müdürlüğüne bağlı olarak faaliyet gösteren sicil bürosuna başvurulmalıdır. 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 68'inci maddesi "Esnaf ve sanatkârların sicile kayıtlarında, kendilerinin vergi mükellefi ya da vergiden muaf olduklarının belgelenmesi istenir" hükmünü getirmiştir. Bu nedenle esnaf ve sanatkâr olarak işe başlamak için öncelikle vergi dairesine müracaat edilip vergi kaydı yapılmalı veya esnaf vergi muafiyeti belgesi alınmalıdır. Esnaf ve sanatkâr sicil işlemleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler bu raporun "ilgili mevzuat" ekinde verilmiştir.

5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'nun 68'inci maddesi "Esnaf ve sanatkârların mesleki faaliyette bulunabilmeleri ve ilgili odaya kaydedilmeleri için sicile kayıtları şarttır ve sicile her bir meslek için ayrı kayıt yapılması gereklidir. Sicile kaydı yapılan esnaf ve sanatkârların ilgili odaya kayıt için bilgilerinin gönderilmesi, sicil tarafından elektronik ortamda Bakanlık e-esnaf ve sanatkâr veri tabanında gerçekleştirilir." hükmünü getirmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkârların meslek odalarına kaydı elektronik sistem üzerinden yapılabilmektedir. Ancak bazı odalar esnaf ve sanatkârların bizzat odaya gelerek arşivleme amacıyla bazı belgeleri vermesini isteyebilmektedirler.

5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 8'inci maddesi gereğince, esnaf ve sanatkârların sigortalılık bildirimleri, gerçek ve basit usulde vergiye tabi olanlarda kayıt yapılan vergi dairesince; vergiden muaf olanlarda ise kayıt ve tescili yapan esnaf ve sanatkâr sicil müdürlüğü tarafından sigortalı işe giriş bildirgesi düzenlenerek Sosyal Güvenlik Kurumuna yapılmaktadır. Bu madde gereğince vergi daireleri ve esnaf ve sanatkâr sicil müdürlükleri, kaydını yaptıkları esnaf ve sanatkârların işe giriş bildirimlerini Sosyal Güvenlik Kurumuna göndererek, 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 4/1-b maddesi kapsamında onları sigortalı (eski deyimle BAĞ-KUR'lu) yapmaktadırlar. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkârların kendi sigorta bildirimlerini yapmak için Sosyal Güvenlik Kurumuna başvurmaları gerekmemektedir.

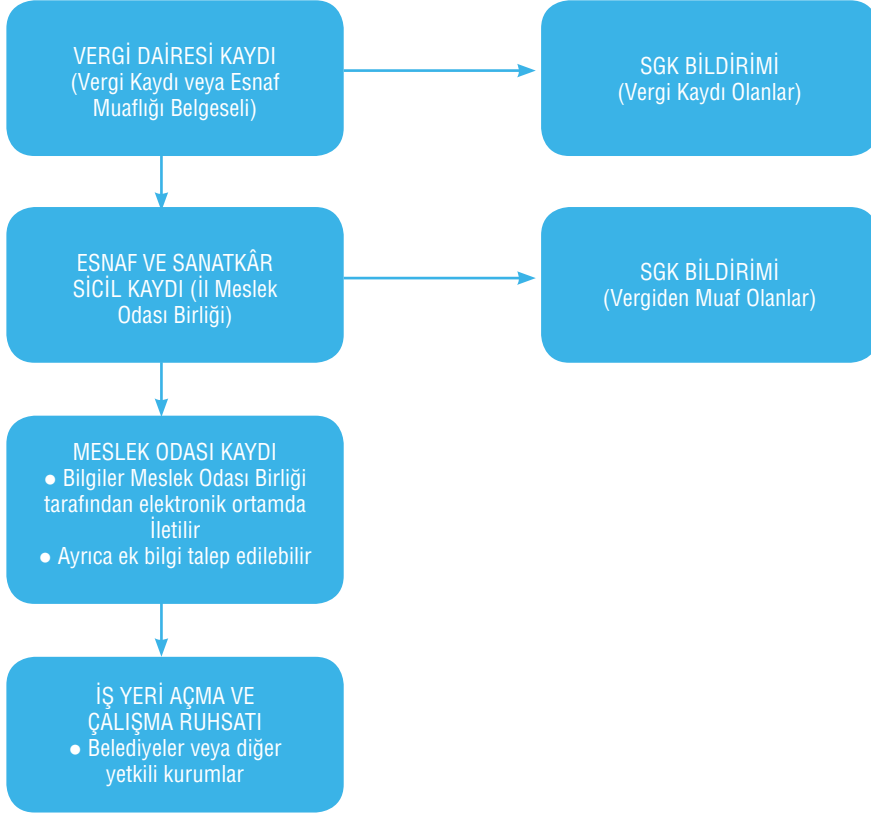
Bu işlemlerden sonra, ilgili yerel yönetime (belediye veya belediyelerin bulunmadığı yerlerde il özel idaresi) başvurarak iş yeri açma ve çalışma ruhsatı alınması gerekmektedir. Yerel yönetimler iş yeri açma ve çalışma ruhsatı verirken vergi kaydı ile esnaf ve sanatkâr sicil kaydının belgelenmesini istemektedirler. Dolayısıyla iş yeri açma ve çalışma ruhsatı için müracaat, vergi dairesi ve sicil müdürlüğünden sonra yapılmalıdır. Ayrıca 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'nun 30'uncu maddesi "Bu Kanun kapsamına alınan il ve mesleklerde; belediyeler ve iş yeri açma izni vermeye yetkili diğer kurum ve kuruluşlar iş yeri açılışında, esnaf ve sanatkârlar ile tacirlerin kendilerinden veya iş yerinde her bir meslek dalında çalıştırdıkları en az birer çalışanından ustalık belgesi ya da en az ön lisans diploması istemek zorundadır." hükmünü getirmiştir. Dolayısıyla, belediyeler ve diğer yetkili kurumlar iş yeri açma ve çalışma ruhsatı verirken Kanun'un bu maddesi ile getirilen yükümlülüğe uymak ve söz konusu belgeleri istemek zorundadırlar. İş yeri açma ve çalışma ruhsatları ile ayrıntılı bilgiler bu raporun "ilgili mevzuat" ekinde verilmiştir.

Bazı belediyeler, oto tamir ve oto yıkama faaliyetlerinin yürütüleceği iş yerlerine ruhsat verirken, müşterilerin araçlarına gelebilecek hasarın tazmin edilmesine yönelik iş yerinin mali sorumluluk sigortası yaptırmasını istemektedirler. İş yeri açma ve çalışma ruhsatı için başvuru yaparken, ruhsat vermeye yetkili belediye veya diğer kurumların hangi belgeleri istediğinin kontrol edilmesinde fayda vardır.

Yanında işçi çalıştıracak esnaf ve sanatkârlar, Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu'nun 11'inci maddesi ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan Sosyal Sigorta İşlemleri Yönetmeliği'nin 27'nci maddesi gereğince iş yeri bildirgesini Sosyal Güvenlik Kurumuna göndermek zorundadır. Yanında işçi çalıştırmayacak olan esnaf ve sanatkârların böyle bir yükümlülüğü yoktur.

İşe başlangıç süreçleri Şekil-11’de gösterilmiştir.

Şekil 11. İşe Başlama Süreci



b) Meslekler ile İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe hizmet sunan (tamirat faaliyeti dâhil) işletmeler, hizmet yeterlilik belgesi alabilirler. Hizmet yeterlilik belgesi, sunulan hizmetlerin ilgili Türk Standardı veya kriterlerine uygun olduğunu gösteren belgedir. TSE’den hizmet yeterlilik belgesi almak isteyenler bulundukları ilin TSE temsilciliklerine ve/veya bölge müdürlüklerine www.tse.org.tr internet sitesinden temin edecekleri başvuru formu ile online başvuru bölümünden müracaat etmek zorundadırlar. Müracaatı müteakip inceleme süreci başlar. Öncelikle işletme ile bir toplantı yapılarak süreç hakkında bilgi verilir. Daha sonra iş yerinin ilgili standarda uygun olup olmadığı (alan, yerleşim, personel, kullanılan makine ekipman vb.) konusunda inceleme yapılır. İnceleme sonucu olumlu ise işletmeye hizmet yeterlilik belgesi verilir. İnceleme sonucu olumsuz -doküman eksikliği- ise, işletmeye uygunsuzlukları gidermesi için 1 ay süre verilir. Bu süre içerisinde dosya uzmanda bekler; işletme, gerekli uygunsuzlukları kapattığına dair dokümanları uzmana teslim ettiğinde belgesini alır. Bu süre zarfında işletme, gerekli uygunsuzlukları kapatmaz ise dosya kapatılır. İnceleme sonucu olumsuz -fiziki eksiklik- ise, işletmenin başvurusu olumsuz olarak kapatılır; işletmeye, tespit edilen uygunsuzlukları giderdikten sonra yeniden başvuru yapabileceği hatırlatılır.

Hizmet yeterlilik belgelerin geçerlilik süresi bir yıldır. Belgenin kullanım süresinin dolması durumunda ilgili hizmet yeri belgelendirme birimine başvurularak belgenin kullanım süresi uzatılabilir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar imal ettikleri ürünlerine TSE ürün belgesi alabilirler. Kamu ihalelerinde bu belge aranmaktadır. TSE ürün belgesi, ürünün kullanıldığı çevre açısından güvenli olduğunu, performans ve kalite açısından da uygun düzeyde bulunduğunu belirtmekte ve bu konularda ürünün kullanıcılarına güvence vermektedir. TSE ürün belgesinin alımı süreci hizmet yeterlilik belgesinin alınması sürecine benzemektedir. Ancak ürün belgesi verilirken, imal edilen ürünün ilgili standart veya kriterlere uygunluğunu belirlemek amacıyla muayene ve deney yapılmaktadır.

c) Meslekleri İlgilendiren Mevzuat:

Meslek dalı ayrımı yapmaksızın sektörde faaliyet gösteren tüm esnaf ve sanatkârları ilgilendiren mevzuat aşağıda yer almaktadır:

- 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu
- 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu
- 4857 sayılı İş Kanunu
- 6098 sayılı Borçlar Kanunu
- 213 sayılı Vergi Usul Kanunu
- 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu
- 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu
- 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu
- 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu
- 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun
- İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik
- 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu
- İş Sağlığı ve Güvenliğine İlişkin İşyeri Tehlike Sınıfları Tebliği
- Ekranlı Araçlarla Çalışmalarda Sağlık ve Güvenlik Önlemleri Hakkında Yönetmelik
- İş Ekipmanlarının Kullanımında Sağlık ve Güvenlik Şartları Yönetmeliği
- Çalışanların Patlayıcı Ortamların Tehlikelerinden Korunması Hakkında Yönetmelik
- Çalışanların İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitimlerinin Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik

- Kişisel Koruyucu Donanımların İşyerlerinde Kullanılması Hakkında Yönetmelik
- Tehlikeli ve Çok Tehlikeli Sınıfta Yer Alan İşlerde Çalışacakların Mesleki Eğitimlerine Dair Yönetmelik
- Sağlık Kuralları Bakımından Günde Azami Yedi Buçuk Saat veya Daha Az Çalışılması Gereken İşler Hakkında Yönetmelik
- İşyeri Bina ve Eklentilerinde Alınacak Sağlık ve Güvenlik Önlemlerine İlişkin Yönetmelik
- Elle Taşıma İşleri Yönetmeliği
- Çalışanların Gürültü ile İlgili Risklerden Korunmalarına Dair Yönetmelik
- Çalışanların Titreşimle İlgili Risklerden Korunmalarına Dair Yönetmelik
- Sağlık ve Güvenlik İşaretleri Yönetmeliği
- İş Sağlığı ve Güvenliği Hizmetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

d) Meslekler ile İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için ilgili politikaların belirlenmesinden sorumlu kamu kurumu, -diğer sektörlerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için olduğu gibi- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Esnaf ve Sanatkârlar Genel Müdürlüğüdür.

Türkiye Cumhuriyeti 60'ıncı Hükümet Programı Eylem Planı'nda, "Yapısal dönüşümün sunduğu fırsatlardan esnaf ve sanatkârların azami ölçüde yararlanmalarının sağlanacağı ve dönüşümün olumsuz etkilerinin azaltılacağı" yönündeki faaliyet ile ilgili olarak, "esnaf ve sanatkârların sorunlarının tespit edilmesi ve bundan sonra izlenecek politikaların belirlenmesi amacıyla esnaf ve sanatkâra yönelik strateji ve eylem planı geliştirilmesi" yapılacak işlemler arasında sayılmıştır. 60. Hükümet Programı Eylem Planı ile esnaf ve sanatkârlara yönelik strateji ve eylem planı hazırlama görevi, mülga Sanayi ve Ticaret Bakanlığına verilmiştir. mülga Sanayi ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda; kamu kurum ve kuruluşları, esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları, uzman akademisyenler, sivil toplum kuruluşları temsilcilerinden oluşan çalışma grupları oluşturulmuştur. Tüm paydaşların katılımıyla Esnaf ve Sanatkârlar Değişim, Dönüşüm, Destek (3D) Strateji Belgesi ve Eylem Planı (ESDEP) hazırlanmıştır.

ESDEP Belgesi ve eylemler; kısaca 3-D (Değişim-Dönüşüm-Destek) olarak adlandırılan bir yaklaşım ekseninde geliştirilmiştir. Strateji ve Eylem Planı, ana hatları ile Mevcut Durum Analizi, Stratejik Yaklaşım, Temel Amaç, Öncelikler ve Tedbirler, Eylem Planı bölümlerinden oluşmaktadır. Mevcut durum analizine (GZFT) dayanılarak, esnaf ve sanatkârların gelecek perspektifinin oluşturulması için temel hedef ile öncelik ve tedbirler belirlenmiştir. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından paydaşlarla birlikte değişim ve dönüşümün yönünü belirlemek üzere; "Büyümeyi, sürekli gelişmeyi ve kalıcı olmayı hedefleyen, ahlaki değerlerden ödün vermeyen, ulusal ve uluslararası gelişmeleri takip eden, tekno-

lojiyi kullanan ve müşteri ile birebir ilişki kurarak müşteriye özel mal ve hizmet üretebilen, iş birliği ve ortak çalışmaya açık esnaf ve sanatkâr oluşturmaktır.” vizyonu geliştirilmiştir.

Bu strateji belgesinin temel hedefi; “esnaf ve sanatkârların rekabet gücünün artırılması ve değişim ve dönüşümün desteklenmesi” olarak belirlenmiştir. Bu hedefin gerçekleştirilmesine yönelik olarak; Kredi ve Finansman Şartlarının İyileştirilmesi, Vergi, İstihdam ve Diğer Yükümlülüklerin Azaltılması, Eğitim ve Danışmanlık Hizmetlerinin Geliştirilmesi, Yenilikçilik ve Girişimciliğin Geliştirilmesi, Altyapı, Kümelenme ve Ortaklık Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Hukuki Düzenlemelerin Yapılması ve Esnaf ve Sanatkârların AB Programlarından Faydalanmasının Sağlanması olmak üzere 7 öncelik ve 30 tedbir geliştirilmiştir.⁵³

Türkiye’de esnaf ve sanatkârların bağlı olduğu üst meslek kuruluşu “Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu”, (TESK) 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu ile kurulmuş; görev, yetki ve sorumluluklarının sınırı yine bu kanunla belirlenmiş; yöneticileri yargı gözetiminde yapılan seçimlerle işbaşına gelen; yurt içinde ve dışında esnaf ve sanatkârları yasal olarak temsil etme yetkisini haiz; Türkiye’de en fazla üyeye ve en yaygın örgütlenme ağına sahip meslek kuruluşudur. Esnaf ve sanatkârlar teşkilatı il ve ilçeler düzeyinde kurulmuş esnaf-sanatkârlar odaları, il merkezlerinde kurulan 82 esnaf ve sanatkârlar odaları birliği (İstanbul’da iki tane) ve Ankara’da kurulu bulunan 13 mesleki federasyonu ile çok geniş bir örgütlenme ağına sahiptir.⁵⁴

Bu federasyonlar arasında bulunan “Türkiye Madenî Eşya Sanatkârları Federasyonu” (Federasyon) makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların bağlı bulunduğu federasyondur. Federasyondan temin edilen verilere göre; 16.06.2016 tarihi itibarıyla Türkiye genelinde, Federasyona bağlı 252 Odaya kayıtlı 125.470 üye bulunmaktadır. 17 ilde Federasyona bağlı oda bulunmazken, geri kalan 64 il arasından 10’dan fazla oda, İstanbul, Ankara, Bursa, Konya ve Samsun illerinde bulunmaktadır. Odalara kayıtlı üye sayısının en fazla olduğu ilk üç il sırasıyla, Konya, Ankara ve İstanbul’dur. Bölgesel olarak değerlendirildiğinde, sayı olarak en fazla oda II. Bölge’de bulunmaktadır; ancak toplam üye sayısı olarak I. Bölge ilk sıradadır.

Türkiye genelinde Federasyona bağlı odaların ve üyelerin sayısı Tablo 25’te yer almaktadır.

Tablo 25. Türkiye Madenî Eşya Sanatkârları Federasyonu Üye Sayısının İllere göre Dağılımı

İller	Oda Sayısı	Üye Sayısı	İller	Oda Sayısı	Üye Sayısı	İller	Oda Sayısı	Üye Sayısı
Ankara	13	7.888	Adana	9	3.993	Balıkesir	7	3.255
Antalya	4	2.758	Aydın	5	2.337	Bilecik	1	390
Bursa	12	5.577	Bolu	2	669	Burdur	2	510
Eskişehir	3	1.643	Çanakkale	1	571	Gaziantep	9	3.525

⁵³ www.gtb.gov.tr

⁵⁴ www.tesk.org.tr

İstanbul	14	7.043	Denizli	5	2.334	Karabük	1	531
İzmir	7	5.902	Edirne	3	1.026	Karaman	---	---
Kocaeli	1	395	Isparta	3	1.663	Manisa	10	5.168
Muğla	---	---	Kayseri	6	2.570	Mersin	7	4.212
I.Bölge	54	31.206	Kırklareli	2	959	Samsun	11	4.976
			Konya	11	8.554	Trabzon	2	1.174
			Sakarya	8	2.802	Uşak	1	902
			Tekirdağ	4	1.794	Zonguldak	2	929
			Yalova	---	---	III.Bölge	53	25.572
			II.Bölge	59	29.272			
İller	Oda Sayısı	Üye Sayısı	İller	Oda Sayısı	Üye Sayısı	İller	Oda Sayısı	Üye Sayısı
Afyonkarahisar	1	1.387	Adıyaman	1	1.052	Ağrı	---	---
Amasya	3	1.151	Aksaray	1	1.143	Ardahan	---	---
Artvin	---	---	Bayburt	1	374	Batman	---	---
Bartın	1	747	Çankırı	---	---	Bingöl	---	---
Çorum	4	1.792	Erzurum	4	1.452	Bitlis	---	---
Düzce	3	1.642	Giresun	2	939	Diyarbakır	2	371
Elazığ	5	1.322	Gümüşhane	---	---	Hakkâri	---	---
Erzincan	2	546	K.Maraş	4	2.654	Iğdır	---	---
Hatay	8	2.202	Kilis	1	247	Kars	1	134
Kastamonu	2	733	Niğde	3	1.076	Mardin	4	969
Kırıkkale	1	471	Ordu	3	2.697	Muş	---	---
Kırşehir	2	1.125	Osmaniye	3	1.908	Siirt	1	203
Kütahya	3	1.216	Sinop	---	---	Şanlıurfa	6	2.447
Malatya	2	1.143	Tokat	3	1.445	Şırnak	---	---
Nevşehir	2	1.110	Tunceli	---	---	Van	1	1.100
Rize	1	583	Yozgat	2	785	VI.Bölge	15	5.224
Sivas	3	1.254	V.Bölge	28	15.772			
IV.Bölge	43	18.424						

2.2. Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü Kapsamındaki Meslekler

2.2.1. Alüminyum Eşya Doğrama, İmal ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği meslek dalında *alüminyum eşya imali*, *alüminyum doğrama* ve *tamirat* olmak üzere üç temel alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmak-

tadır. Alüminyum doğrama faaliyeti ile ilgili olarak, “Metal Doğramacı” mesleği İŞKUR tarafından tanımlanmıştır. Bunun yanı sıra, İŞKUR meslek bilgilerine göre, “Metal Levha İşleme Tezgâh İşçisi” alüminyum eşya imalatı faaliyetine uymaktadır. Alüminyum eşya imali faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar, sıvama⁵⁵ yöntemini de kullanmaktadırlar. Bu nedenle, İŞKUR tarafından tanımlanan meslekler içinde yer alan “Metal Sıvama İşçisi” mesleği bu faaliyeti yürüten esnaf ve sanatkârlar için uygundur.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan alüminyum eşya, doğrama imal ve tamirciliği adı altında bir meslek tanımlanmamıştır. Ancak MYK tarafından metal doğramacılığı (Seviye-4) için bir tanım yapılmıştır. Bu tanım, alüminyum doğramacılığı da kapsamaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar sadece alüminyum doğrama yapmamaktadırlar. Esnaf ve sanatkârlar alüminyumdan eşya da imal etmektedirler. Alüminyum eşya imali için MYK tarafından yapılan metal işleme tezgâh operatörü tanımının (Seviye-3) uygun olduğu değerlendirilmiştir. MYK tarafından her iki meslek için yapılan tanımlar aşağıda yer almaktadır:

- **Metal Doğramacı (Seviye-4)**, çeşitli metal yapı elemanları ile kapı, pencere, parmaklık, korkuluk gibi çeşitli doğramaların imalatını yapmak amacıyla, çeşitli şekil ve özellikteki alüminyum, demir, çelik, bakır ve diğer metal parçaları el aletleri, makineler ve bilgisayar kontrollü tezgâhlar yardımıyla kesme, soğuk olarak şekillendirme, doğrultma, birleştirme ve yerine montaj işlemlerini yapan kişidir. Bu işlemler sırasında, doğramanın talimatlarda belirtilen ölçülerde olması; yerine düzgün şekilde oturması; istenilen kalite ve özelliklere sahip olması; malzemelerin, makinelerin ve tezgâhların zarar görmemesi; çevreye zarar verilmemesi ve işlemlerin güvenli bir şekilde belirlenen süre içinde gerçekleştirilmesi esastır. Doğrama imalatı sırasında, doğramanın teknik çizimlerinin doğru yorumlanması; parçaların teknik çizimlere uygun şekilde kesilmesi; bükülmesi veya delinmesi; doğramanın hareketli parçalarının istenilen şekilde hareket edebilmesinin sağlanması ve malzeme ölçülerinin uygun alet ve aparatlarla doğru şekilde ölçülmesi; metal doğramacının mesleki yetkinliğini gerektirir.
- **Metal Levha İşleme Tezgâh Operatörü (Seviye-3)**, iş sağlığı ve güvenliği ve çevresel önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde mesleği ile ilgili düzenlemeleri yapan; parçaları istenilen şekil, biçim ve özelliklere getirmek için presleme, delme, kesme, ebatlama, bükme, eğme, sıvama, silindirde şekil verme vb. işlemleri punch pres, çeşitli güçlerdeki presler ve kavis verme makinelerinde gerçekleştiren; parçaların kontrol ve sevki ile ilgili işlemleri yapan ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.

MYK tanımlarında olduğu gibi İŞKUR’da hem alüminyum doğrama hem de alüminyum eşya imali için yapılan ayrı tanımlar mevcuttur. Bu tanımlar, aşağıda yer almaktadır:

⁵⁵ Eksenel simetrik bir parçanın, dönen bir takım veya merdane kullanılarak dönen bir mandrel üzerinde (*metalî sabitlemeye yarayan aparat*) yavaş yavaş şekillendirildiği metal şekillendirme yöntemi

- **Alüminyum doğramacısı**, teknik resim, kroki, numune veya iş talimatlarına göre alüminyum metallerden üretilmiş profil malzemeden kapı, pencere, panjur, balkon ve benzeri ürünleri yapmak üzere doğrama ve montaj işlemi yapan kimseye denir.

İŞKUR'da doğrudan alüminyum eşya imalatı için yapılmış bir tanım bulunmamaktadır. Ancak **metal levha işleme tezgâh işçisi** tanımı, alüminyum eşya imalatçılığını da kapsamaktadır. İŞKUR tarafından yapılan meslek tanımı MYK tarafından yapılan meslek tanımı ile aynıdır.

- **Alüminyum eşya imalatçıları** sıvama yöntemi ile de ev eşyası (tencere, tepsi, tava vb.) imal etmektedirler. Bu alanda İŞKUR tarafından metal sıvama işçisi tanımı yapılmıştır. Bu tanım ve metal sıvama işçisinin görevleri aşağıda yer almıştır:
- **Metal sıvama işçisi**, sıvamaya uygun metal diskin sıvanacak malzemenin bire bir kalıbının yapılması ve bu diskin kalıba mazgala (sıvama aletinin diğer adı) yoluyla ötümesi (giydirilmesi) işlemini yapma bilgi ve becerisine sahip kişidir.
- Alüminyum doğrama tamirciliğinin tanımı ise şu şekilde yapılabilir: **Alüminyum doğrama tamircisi**; alüminyum doğrama ürünlerinde meydana gelen kırık ve ayırıkları tamir eden nitelikli kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:

Dünyada hâlâ genç bir metal olarak kabul edilen alüminyumun, korozyon dayanıklılığı yüksek ve ömrü uzundur. Alüminyumun tercih edilebilirliğinin en büyük nedenleri arasında hafifliği, ömrünün uzunluğu, dış etkenlere ve değişik iklim şartlarına karşı dayanıklılığı, kolay biçimlendirilebilmesi, düşük bakım maliyetleri, renklendirilebilmesi ve teknolojik açıdan sonsuz ürün çeşitliliği gibi alternatif özelliklere sahip olması bulunmaktadır (TOBB Sektör Raporu, 2012).

Dünyada yaklaşık olarak %8 civarında bulunan alüminyum metali, oksijen ve silisyumdan sonra en çok bulunan üçüncü elementtir (TKB Raporu, 2006). Alüminyum dünyada bileşik (oksit) hâlinde bulunur. En önemli ham maddesi boksittir. Dört ton boksitten bir ton alüminyum elde edilmektedir. Boksit rezervleri dikkate alındığında Türkiye'nin, dünyanın boksit rezervinin %1'ini barındırdığı bilinmektedir. Cevherlerin %95'i (422 milyon ton), Toroslar kuşağında yer almaktadır (TOBB Sektör Raporu, 2012).

Alüminyum sanayi, birincil ve ikincil olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Alüminyum sektörü, boksit madeninden "birincil alüminyum" ve hurdadan "ikincil alüminyum" üreten; bunları kullanım amaçlarına göre alaşımlandırarak üreten ve üretimin yetiştirmemesi hâlinde ithal edilen külçe döküm ve işleme ingotlarını, dökme, haddeleme, çekme ve dövme işlemlerine tabi tutarak piyasaya uç ürünlere kadar mal sağlayan kuruluşları kapsamaktadır (TKB Raporu, 2006).

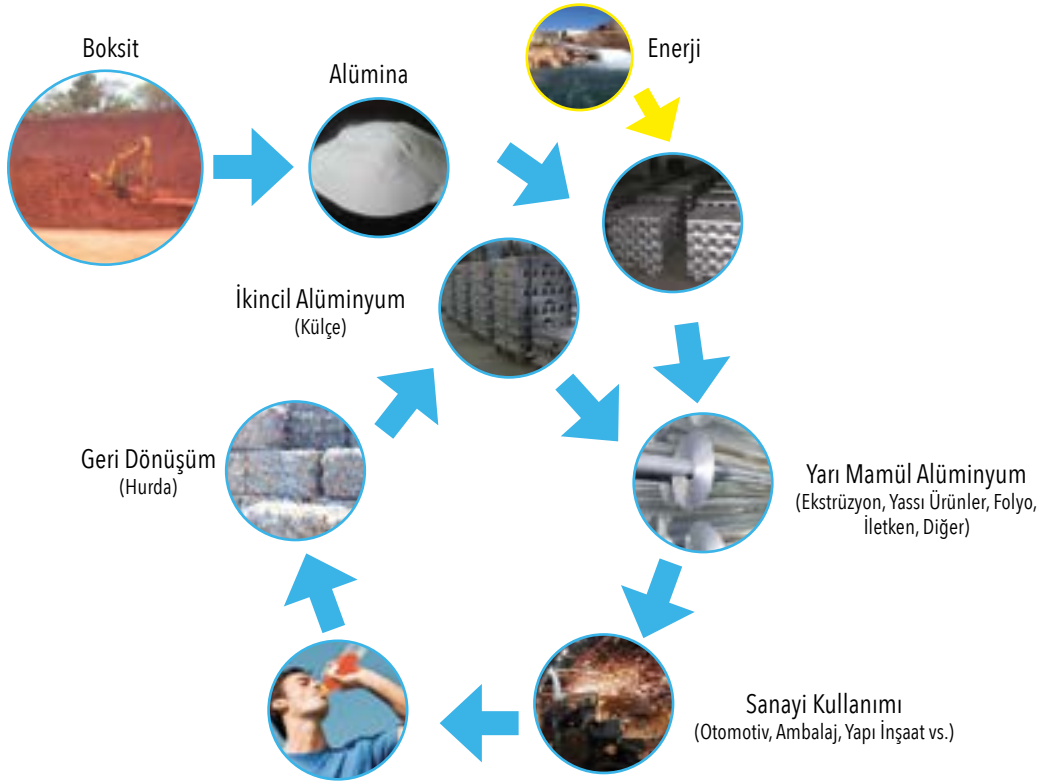
Alüminyum ham madde üretiminde, bütün dünya tarafından kullanılan 5 ana üretim aşaması vardır. Bunlar sırasıyla boksit madenî işletmeciliği, boksit cevherinden alümina üre-

timi, alüminadan elektroliz yolu ile sıvı alüminyum üretimi, sıvı alüminyumun alaşımlandırılarak dökülmesi, ekstrüzyon⁵⁶, haddeleme işlemleriyle yarı ürün veya uç ürün üretimini kapsamaktadır. Bu kademelerin hepsi, bağımsız birer sanayi üretim koludur. Dünyada bu kademelerin tümünün bir arada bulunduğu tesis sayısı çok azdır ve bu tip tesislere “entegre tesis” adı verilmektedir (TOBB Sektör Raporu, 2012).

İkincil alüminyum hurdadan elde edilmektedir. Üretim yöntemlerine göre de alüminyum ürünleri, ham madde (külçe, biyet) ve yarı ürünler (ara mallar) olan ekstrüzyon ürünleri (alüminyum profiller, çubuklar, lamalar, filmaşınlar), yassı ürünler (levha, şerit, folyo), döküm ürünleri ve iletkenler olarak gruplandırılmaktadır. Alüminyumun yeniden değerlendirilmesi sonucu elde edilen ikincil alüminyuma olan talep, yüksek enerji maliyetleri ve çevreci yaklaşımlara paralel olarak artmaktadır. İkincil alüminyum, birincil alüminyumda harcanan enerjinin yalnızca %5’i kadarını tüketmektedir. Bu nedenle, maliyetleri düşüktür (TOBB Sektör Raporu, 2012).

Bu faaliyetleri kapsayan alüminyum sektörü değer zinciri Şekil-12’de yer almaktadır (Kaynak: Demirci, 2012).

Şekil 12. Alüminyum Sektörü Değer Zinciri



⁵⁶ Alüminyum bir kalıp içerisinde preslenerek elde edilen, boyu kesitine göre oldukça uzun ürün (boru, çubuk, profil) (TKB Raporu, 2006)

Birincil alüminyum ürünlerinin dünya çapındaki üretimi 2001 yılından itibaren artış göstermiştir (TOBB Sektör Raporu). 2014 yılında 53.127 milyon ton birincil alüminyum üretilmiştir. Dünyada yaşanan ekonomik krizlerin etkileri birincil alüminyum üretimine, üretimde düşme olarak; dünya ticaretinde ise ithalat ihracat dengesinin bozulması olarak yansımaktadır. 2014 yılında en fazla birincil alüminyum üretimini Çin 27,5 milyon ton ile gerçekleştirmiştir; bu oran dünya üretiminin %52'sine tekabül etmektedir. Avrupa ve Amerika kıtalarında yıllar içinde birincil alüminyum üretimi azalırken, Çin son 20 yıl içinde üretimini katlayarak arttırmış ve dünyanın en büyük birincil alüminyum üreticisi olmuştur. Dünya genelinde son 14 yıl içinde alüminyum sektörü genelinde ortalama her yıl % 6'lık bir büyüme meydana gelmiştir (Yılmaz, 2015).

Dünya alüminyum satışlarında birinci sırada Çin, ikinci sırada Almanya ve ardından üçüncü sırada ABD gelmektedir. Türkiye toplam alüminyum satışlarında dünya alüminyum satışının %1,5'ini gerçekleştirerek 21. sırada yer almaktadır (Yılmaz, 2015). Türkiye, alüminyum pazarında değer zincirinin dördüncü halkasında yer alan yarı mamul alüminyum üretimi ile ön plana çıkmaktadır. Özellikle ekstrüzyon ve yassı ürünlerde hızla artan üretim ve ihracat rakamları ile konumunu güçlendirmektedir (Demirci, 2012). Türkiye alüminyum sektöründe dünya çapında kendini en çok ara-mamül ürünlerde gösterebilmiş ve günümüze kadar gelişimini bu yönde gerçekleştirmiştir. Toplam 3,3 milyar dolar ihracat değerinin 2,7 milyar doları ara-mamül grubu tarafından gerçekleştirilmektedir. Katma değeri daha yüksek olan son-mamül ihracatı sınırlıdır (Yılmaz, 2015).

Türkiye'de alüminyum sektörünün ekonomik büyüklüğü 15 milyar TL civarındadır. Alüminyum sektöründe toplam 1.500'den fazla işletme bulunmasına rağmen, sadece %2,3 oranında 38 firma toplam cironun %50'sini gerçekleştirmektedir. Sektörde en fazla, son-mamül üreten işletmeler yer almaktadır. Toplamda 1.100 civarında olduğu tahmin edilen bu firmaların büyük kısmını, Türkiye'nin lokomotif sektörü olan inşaat sektörüne iş yapan kapı, pencere, doğrama ve cephe üreten firmalar oluşturmaktadır. Bu firmaların sayısının 600'ün üzerinde olduğu tahmin edilmektedir. Türkiye'de hâlihazırda mevcut kullanılan alüminyumun %30'unun binalar üzerinde; %50'sinin taşımacılık sektöründe; geriye kalan %20'sinin de makine, eşya, elektrik ve elektronik ve ambalaj ürünleri kullanımda olduğu tahmin edilmektedir (Yılmaz, 2015).

İkincil alüminyum sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bir kısmı, ekstrüzyon sektörüne ham madde üretmek üzere yeniden ergitme ve billet döküm işlemi yapmakta; bir kısmı alüminyum hurdaları toplayıp ayrıştırarak geri kazanım veya deoksidant dökümü gerçekleştirmektedir. İkincil alüminyum sektöründe dönen toplam 324 bin ton alüminyumun büyük bir bölümünün ergitme ve döküm işlemleri, ekstrüzyon, yassı ve döküm işletmelerinin kendi bünyelerindeki ergitme ocaklarında gerçekleştirilmekte ve satış cirolarına yansımadan işletmelerin iç döngülerinde yer almaktadır (Yılmaz, 2015).

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:

İlk olarak 1808 yılında İngiltere'de Sir Humphry Davy tarafından tespit edilen alüminyumun, ticari anlamda üretim teknolojisi ancak 1886 yılında Paul Louis Taussaint Heroult (Fransa) ve Charles Martin Hall (ABD)'ün, birbirlerinden habersiz şekilde ayrı ayrı ça-

lışmaları sonunda geliştirilmiştir. Alüminyumun endüstriyel çapta üretimi, 1886 yılında elektroliz yöntemi ile başlamıştır. Bu, günümüzde hâlen kullanılan yöntem olduğundan, 1886 yılı alüminyum endüstrisinin başlangıç yılı olarak kabul edilmektedir. 1888'de İsviçre'nin Neuhausen kentinde, Schweizerische Metallurgische Gesellschaft tarafından Heroult patentiyle; yine aynı yıl ABD'deki Pittsburgh kentinde, Pittsburgh Reduction Company tarafından Hall patentiyle ilk alüminyum elektrolizhaneleri kurulmuştur. Bu gelişmeleri müteakiben, alüminyumun verimli kullanılmaya başlanması 1895 yılını bulmuştur (TKB Raporu, 2006; TOBB Sektör Raporu, 2012).

Alüminyumun mutfak eşyalarının yapımında kullanımı, 1918 yılında James Frank Breazeale tarafından başlatılmıştır. Breazeale, alüminyumun mutfak eşyası imalatında emayeden⁵⁷ daha üstün olduğunu belirtmiş ve mutfak eşyası imalatında alüminyum kullanmaya başlamıştır. Alüminyumun mutfak eşyası imalatında kullanımı daha sonraki yıllarda yaygınlaşmıştır. Alüminyumun pencere ve kapı doğramalarında kullanımı ise 1960'lı yıllarda yaygınlaşmaya başlamıştır.

120 yıl önce ticari anlamda üretimine başlanan alüminyum, insanoğlunun binlerce yıl boyunca kullandığı bakır, kalay ve kurşunun, bugünkü toplam üretimlerinden çok daha fazla miktarda üretilmektedir. Demir-çelik üretiminin yanındai üretim miktarı daha az görülebilir. Ancak, üretilen katma değer açısından bakıldığında yıllık 22 milyon ton alüminyumun katma değer karşılığıının, 150 milyon ton demir-çeliğe eş değer olduğu değerlendirilmektedir (TKB Raporu, 2006; TOBB Sektör Raporu, 2012).

Dünyadaki bu gelişmelerden sonra 1950'li yıllarda alüminyum Türkiye ekonomisine girmiş ve bir sektör oluşturmuştur. Türkiye'de alüminyum uygulamaları, XX. yüzyılın ikinci yarısında, bina doğramaları, mutfak eşyaları ve elektrik enerjisi naklinde kullanılan iletkenlerin yapımı ile başlamıştır. 1956 yılında çok küçük ve az sayıda atölyede, 100 tona kadar alüminyum işlenmiştir. Bu işlenen alüminyumlar arasında masa kenarlarına çevrilen alüminyum profiller, perde kornişleri ve oto aksesuar çıtaları yer almıştır. 1960 yılından itibaren ise, taşıt ve dayanıklı tüketim malları sanayilerinin kurulması, inşaat faaliyetlerinin artması ve enerji yatırımlarına paralel olarak iletişim şebekelerine yapılan yatırımların gelişmesi sonucu alüminyuma olan talep hızla artmıştır. Özellikle de alüminyumun inşaat sektöründe kullanımının yaygınlaştığı bu yıllarda, alüminyumla ilgili kuruluşlar kurulmaya başlanmıştır. Ancak o dönemde ham madde teminini sağlayacak tesis olmadığından, firmalar ham maddeyi ithalat yoluyla temin etmişlerdir (TKB Raporu, 2006; TOBB Sektör Raporu, 2012).

Daha sonraları artan talebe bağlı olarak alüminyum ihtiyacının yurt içinden karşılanması amacıyla cevher araştırmaları yapılmıştır. Bunun sonucunda Maden Tetkik Arama (MTA) Kurumu tarafından Seydişehir'in Mortaş Doğanakuzu mevkinde işletilebilir boksit rezervleri tespit edilmiş ve bu tespit edilen sahalar, 1965 yılında işlemek amacı ile Etibank'a devredilmiştir. Kamu sektörü bu alandaki çalışmalarına hız vererek 1974 yılında, devlet kuruluşu olarak Etibank Seydişehir Alüminyum Tesislerini hayata geçirmiştir. Bu tesis, Tür-

⁵⁷ Emaye, söz konusu yıla kadar mutfak eşyası yapımında teneke ve demire göre daha üstün bir malzeme olarak kabul edilmekteydi.

kiye'deki tek entegre tesistir (TKB Raporu, 2006). Seydişehir Alüminyum Tesisleri 1970'li yılların sonuna dek değişik ünitelerin eklenmesiyle gelişim göstermiştir. 1980'li yıllarda, enerji krizleri nedeniyle, kapasitede dalgalanmalar yaşayan fabrikada, 1985'te %100 kapasite geri kazanılmıştır. Firma, 2005 yılında özelleştirilmiştir (TOBB Sektör Raporu, 2012).

Sektörde 1970'li yıllarda görülen en önemli olay, ham maddenin (boksit madeni) yurt içinde üretimine başlanmasıdır.. Bu durum, özellikle küçük boyutlu işletmelerin hızla kurulmasını teşvik etmiştir. Ayrıca, alüminyum uç ürünlerine talebi karşılamak için kurulan kuruluşların da artmasıyla birlikte, alüminyum kullanım sahalarının talebine cevap verebilecek nitelikte ürün üretebilen firma sayısı hızla 400'e ulaşmıştır. 1980'li yıllar, sektörün teknolojik gelişimi ve kapasite artışının simgelandiği dönemler olmuştur. Ancak, Seydişehir Alüminyum Tesislerinin sıvı alüminyum üretiminde tek kuruluş olması ve kapasitesinin, artan yurt içi talebi karşılayamaması nedeniyle 1985 yılından itibaren ithalat yapılmaya başlanmıştır. 1990'lı yıllarla birlikte Türkiye'deki alüminyum kullanım alanlarındaki artış devam etmiştir. Ayrıca bu dönemde sektör, ihracata yönelmeye de başlamıştır. Sektörün örgütü olan ve 1971'de kurulan Türkiye Alüminyum Sanayicileri Derneği (TALSAD) de 1992'de Avrupa Alüminyum Birliğine üye olmuştur (TKB Raporu, 2006).

Türkiye alüminyum sektörü, 4 milyar dolara yakın iş hacmiyle, ülke sanayisinin en önemli sektörlerinden biridir. Son yıllarda, özellikle hadde ve ekstrüzyon ürünlerinde yapılan yeni yatırımlar sayesinde, dünya pazarıyla rekabet edebilir ölçekte kapasitelere ulaşılmış; ihracatta önemli aşamalar kaydetmişlerdir. Türkiye'de ekstrüzyon alt sanayi, yapı sektöründe en fazla kullanılan alüminyum koludur. Türkiye'de ekstrüzyon sanayisinde alüminyum profiller (lama, boru, çubuk ve köşebentler) ile karmaşık şekilli alüminyum profillerin (mimari ve endüstriyel profiller) üretimi yapılmaktadır. Ekstrüzyon sektöründe son dönemde yapılan yatırımlarla, daha modern ve büyük ölçekli kapasitelere yaklaşılmaktadır. Türkiye'de, alüminyum ekstrüzyon, yassı ürünler, döküm ürünleri ve iletkenlerin geniş çapta üretimi, özel sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. Sektördeki kuruluşlarda yabancı sermaye payı bulunmamaktadır. Sektörde genel olarak, büyük kapasiteli tesislerde teknoloji yoğun; küçük tesislerde ise emek yoğun üretim sistemi uygulanmaktadır (TOBB Sektör Raporu, 2012).

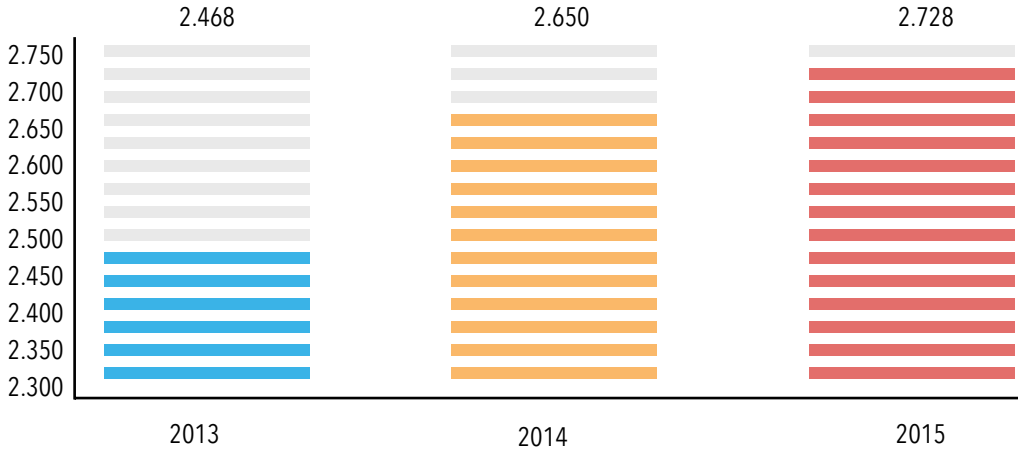
Türkiye'nin alüminyum tüketiminde, gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşması beklenmektedir. Alüminyum ekstrüzyon ürünleri, kullanım alanı olarak yaklaşık %70 ile en büyük payı almaktadır. Bu nedenle, inşaat sektöründeki büyüme, alüminyum ekstrüzyon sektörü ile doğru orantılıdır. İnşaat sektöründe büyüme gerçekleşse dahi, bu büyüme, konut ağırlıklı olduğu takdirde, alüminyum sektörüne doğru orantılı yansımamaktadır. Bunun en önemli nedeni, konutlardaki alüminyum ürünlerine alternatif PVC (polivinil klorür) ürünlerin, daha düşük fiyat nedeniyle tercih edilmesidir. Tüketimin kişi başına yılda 30 kg seviyelerine çıkmasının beklendiği göz önünde bulundurulduğunda, sektörün önünde büyük bir gelişme alanı olduğu görülmektedir (Yılmaz, 2015). Avrupa Birliği ülkelerinde ise, yapılarda kullanılan alüminyum doğramaların özellikle İspanya, Portekiz ve İtalya'da alternatif malzemelerden yapılmış doğramalara kıyasla önemli bir pazar payına sahip olduğu görülmektedir. Ancak Avrupa Birliği'nin tümünde, kapı ve pencere sistemlerinin üçte ikisinde PVC kullanılmaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinde alüminyum doğramacılık faaliyetlerini

mikro ölçekli sanatkâr işletmeleri değil, biraz daha büyük ölçekte ve daha kurumsallaşmış işletmeler yürütmektedir.⁵⁸ Ancak bunlar da çoğunluğu küçük ölçekli olmak üzere, küçük ve orta ölçekte aile işletmeleridir.

c) Mesleğe İlişkin İstatistiki Veriler:

Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 2.828 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %3,42'sini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 42'dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%92). Alüminyum eşya, doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2013-2015 yılları arasında %11 oranında artış meydana gelmiştir (Şekil-13).

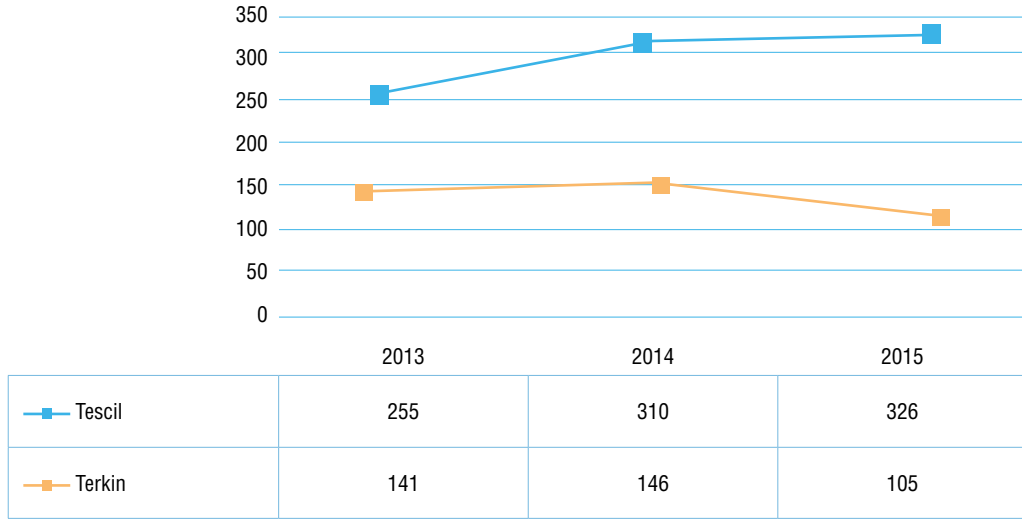
Şekil 13. Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Alüminyum eşya, doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma meydana gelmiştir (Şekil-14).

⁵⁸ https://www.google.com.tr/?gws_rd=ssl#q=Aluminium+joinery+sector&start=10

Şekil 14. Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleği, Türkiye genelinde yaygın olarak yapılan bir meslek değildir. 37 ilde, sadece 10 ve daha az sayıda esnaf ve sanatkâr bu mesleği yapmaktadır. İki ilde ise (Gümüşhane ve Şırnak) bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır. Mesleğin Türkiye genelindeki dağılımı incelendiğinde, Ege Bölgesi'nde İzmir ve Aydın illeri ile Marmara Bölgesi'nde İstanbul, Balıkesir ve Bursa'da bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yoğunlukta olduğu görülmektedir. Ayrıca, Antalya, Konya ve Kahramanmaraş illerinde de diğer illere göre daha fazla sayıda esnaf ve sanatkâr, bu meslek dalında faaliyet göstermektedir (Şekil-15).

Şekil 15. Alüminyum Eşya, Doğrama, İmal ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Alüminyum eşya imalatı alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar *tencere, tepsi, tava, güğüm* gibi ev eşyalarını alüminyumdan üretmektedirler. Alüminyum doğrama alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ise, *pencere, kapı, sineklik, panjur, alüminyum ferforje, çitler, balkon kapatma, balkon korkuluğu, merdiven korkuluğu, küpeşte, yağmur oluğu* gibi ürünleri üretmektedirler. Alüminyum doğrama tamiri yapan esnaf ve sanatkârlar ise *kapı, pencere ve panjurların menteşe, kilit ve bağlantı yerlerinde oluşan kırıkların ve ayrıkların tamirini* yapmaktadırlar. Alüminyum doğrama imali yapan esnaf ve sanatkârlar büyük çoğunlukla bunların tamirini de yapmaktadırlar.

Bu ürünlerin üretimi için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Bağlama elemanları (civata, somun perçin vb.), bezler, bilgisayar, caraskal, conta kesme ve kaynatma aletleri, çelik profiller, çeşitli anahtar takımları, çeşitli borular, çeşitli bükme makineleri, çeşitli masterlar, çeşitli metal kesme makine ve aletleri, çeşitli metal levhalar, çeşitli presler, çeşitli temizlik malzemeleri, dübel, ege, el brezi, frezeleme tezgâhı, giyotin makas, gönye, halat ve ipler, hortum terazisi, işkence, kaynak makineleri, keski çeşitleri, kilit ve menteşe çeşitleri, kişisel koruyucu donanım (baret, koruyucu burunlu ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz maskesi, koruyucu elbise, kaynak gözlüğü ve maskesi), kompresör, kontrol, hata/fire formları, krika, kumpas, levye, makaralar, malzeme katalogları, markalama araçları, matkap, mengene, merdane, metre, modelleme araçları, pres kalıpları, pres bükme tezgâhı, punch pres tezgâhı, sesli haberleşme cihazı, sıvama tezgâhı, silikon, su terazisi, takoz, taşıma-kaldırma ekipmanı, taşlama makineleri, tavan vinci, teknik çizim araç ve gereçleri, tel fırça, temel el aletleri, testere, tokmak ve çekiçler, uyarı levhaları, zımpara çeşitleri.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Alüminyum eşya imalatı yapan esnaf ve sanatkârlar, fason üretim yaptırdıkları takdirde, sektörde faaliyet gösteren tornacılar ile değer zinciri ilişkisine girmektedirler. Alüminyum eşya imalatçılarının müşterileri arasında zücciyeciler de bulunmaktadır. Alüminyum eşya imali faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-16). Alüminyum doğramacılığı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârların, sektör içinde fırın boyası yapan diğer esnaf ve sanatkârlar (madenî eşya boyacılığı meslek dalı) ile tedarik ilişkileri mevcuttur. Alüminyum

Alüminyum eşya, doğrama meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar imal ettikleri eşyaların ve yaptıkları doğramaların müşteriye ulaştırılması için nakliyecilerin hizmetinden yararlanmaktadır. Nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe, kamyonculuk/ kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi, bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de alabilmektedirler. Alüminyum eşya imal eden esnaf ve sanatkârlar, ürünlerini, mutfak eşyası toptan satışı yapan işletmelere satmaktadırlar. Alüminyum doğramacılar inşaat firmaları ile müteahhitlere iş yapmaktadırlar.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 8.716 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Alüminyum eşya doğrama ve metal levha işleme meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi, ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Metal Teknolojisi” alanı “Metal Doğrama” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi, kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık için eğitim süresi ise 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarında aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, metal doğramacılığı alanında 58 çıрак adayı bulunmaktadır. 784 kişi çıraklık eğitimi, 378 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 327, ustalık belgesi alanların sayısı 191, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 185'tir. 5 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Alüminyum eşya, doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 961.581 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Alüminyum eşya, doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-26'da yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyelerinin ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 26. Alüminyum Eşya, Doğrama, İmal ve Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,77
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,87
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayırlanamamaktadır.	3,83
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,77

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Alüminyum eşya, doğrama, imal faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun'un 20'nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

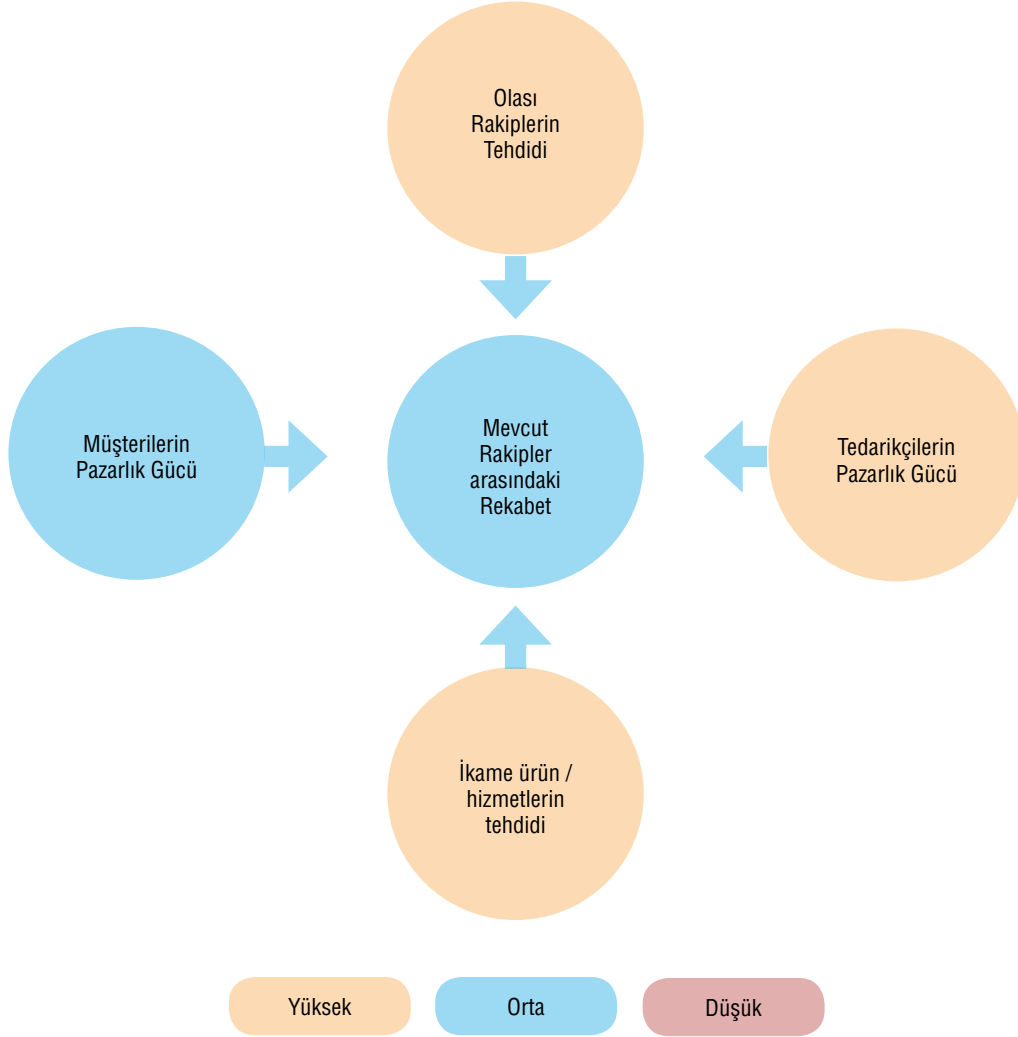
Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (3,91). Buna rağmen müşterilerin memnuniyet seviyesi, madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesine (4,12) göre daha düşüktür.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkârlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların meslekleri ile ilgili rekabet değerlendirmesine göre en yüksek rekabet algısı, olası rakiplerin tehdidi ile ilgilidir (3,96). Meslek alanında esnaf ve sanatkârların sayısındaki artış da bu durumu desteklemektedir. Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların mevcut rakipler arasındaki rekabet (3,85), ikame ürün/hizmetlerin tehdidi (3,83) ve tedarikçilerin pazarlık gücü (3,84) ile ilgili algıları yüksek olmakla birlik-

te, birbirine yakındır. Müşterilerin pazarlık gücü algısı (3,78) ise diğerlerine göre en düşük seviyededir. Bununla birlikte, yapılan diğer analizler sonucunda özellikle PVC ve demir gibi ürünlerin alüminyuma göre daha fazla tercih edilmesi, ikame ürünlerin tehdidinin diğerlerine göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca, mesleğin en önemli müşterilerini oluşturan inşaat şirketlerinin geriye doğru entegrasyon tehdidi de söz konusudur. Bu nedenle müşterilerin pazarlık gücünün ortalama seviyede olduğu düşünülmektedir. Alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-18'de yer almaktadır.

Şekil 18. Alüminyum Eşya Doğrama, İmal ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar müşterilerine, rakipleri konumundaki şirketlere kıyasla daha uygun fiyat vermektedirler. Uygun fiyat verebilmek, meslek dalındaki esnaf ve sanatkârlara rekabet avantajı sağlamaktadır.

(2) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların yeni ürün geliştirme ve özgün tasarım yapma kabiliyetleri vardır. Bazı esnaf ve sanatkârlar faydalı model başvurusunda bulunmuşlardır.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Kullanılan malzemeler geri dönüşüme kazandırılabilir. Bu yönüyle meslek dalı, çevre dostudur. Bu durum, çevreye duyarlı kesimlere meslek dalının tanıtımı için fırsat yaratmaktadır.

(2) Alüminyumun plastiğe oranla daha sağlıklı olmasından dolayı, özellikle mutfak eşyalarında kullanımı artmaktadır.

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Alüminyum doğrama meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar kendilerini ve ürünlerini yeterince tanıtamamaktadırlar. Potansiyel müşteriler PVC ve ahşap doğramayı bilmelerine rağmen, alüminyum doğramayı ve alüminyum doğramanın özellikleri ve faydalarını yeterince bilmemektedirler.

(2) AR-GE ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların faydalı model tescili hakkındaki bilgileri oldukça yetersizdir. Faydalı modeller, esnaf ve sanatkârlar tarafından tamamen kendi çabalarıyla tescil ettirilmekte; bu konuda devletten destek alınmamaktadır.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara yönelik bir risk de inşaat firmalarının geriye doğru entegrasyon yapma olasılıklarından kaynaklanmaktadır. İnşaat firmaları geriye doğru entegrasyonu artırarak esnaf ve sanatkârların yaptıkları alüminyum işini kendi bünyelerinde yapmaya başlarsa, esnaf önemli bir müşteri kitlesi olan inşaat firmalarından iş alamaz. Odak grup katılımcıları hâlihazırda inşaat firmalarının %50'sinin alüminyum işlerini kendi bünyelerinde yaptıklarını belirtmişler ve bu oranın oldukça kritik seviyede olduğunu ifade etmişlerdir.

(b) Kapı ve pencere doğramalarında genellikle alüminyum yerine demir, ahşap, PVC kullanılmaktadır. Zayıf yönlerde de belirtildiği gibi buna, müşterilerin alüminyum doğra-

ma konusundaki bilgi eksiklikleri neden olmaktadır. Ayrıca alüminyum doğramanın soğuk geçirdiği konusunda yaygın bir kanaat vardır. Odak grup katılımcıları demir, ahşap ve PVC'ye kıyasla alüminyumun daha kaliteli olduğunu ifade etmişler ve ısı yalıtımının da yapılabildiğini belirtmişlerdir (ısı yalıtımlı alüminyum doğrama yukarıdaki malzemelerden yapılanlara göre en kaliteli, fakat en pahalısıdır).

Demir, ahşap ve PVC kullanımının artması (genelde yanlış bilgilenme ve fiyat nedeniyle) alüminyum doğramacılığında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara tehdit oluşturmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Mevzuatta inşaatlarda işi kimin yaptığı, işi yapanın belgesi olup olmadığı gibi teknik hususlarla ilgili hüküm olmasına rağmen, denetim yetersizliğinden dolayı bu hükümlere uyulmamaktadır. Bu konudaki denetimlerde önemli bir görev üstlenen yapı denetim firmalarında çalışan bazı personel, 4708 sayılı Yapı Denetim Kanunu'nda belirtilen nitelikleri taşımamaktadır. Ayrıca yapı denetim firmalarında kayıtlı çalışanlar yanında kayıt dışı personel de çalışmaktadır. Bu durum denetimlerde sorun yaratmaktadır. Ayrıca inşaatlardaki demir ve alüminyum doğrama işleri için bir standart yoktur. Bu durum özellikle can güvenliği açısından sorun oluşturmaktadır (uygun et kalınlığında yapılmayan bir balkon korkuluğuna dayanan kişi, korkuluğun kırılması veya yerinden çıkması durumunda aşağıya düşebilir).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığı): Yapı denetim kuruluşlarının denetimi, 26 Şubat 2011 tarih ve 27858 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Yapı Denetimi Kuruluşlarının Faaliyetlerinin Denetlenmesi, Denetim Faaliyetlerinin Durdurulması ve İzin Belgelerinin İptal Edilmesinin Usul ve Esaslarına Dair Tebliğ" hükümlerine göre yapılmaktadır. Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri bu kuruluşların denetimini yapmaktadırlar. Her kuruluşa yılda en az 2 büro, 6 şantiye denetimi yapılmaktadır. Yapı denetimi kuruluşlarına yönelik bir şikâyet söz konusu ise, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüklerine veya Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığına yazılı müracaatta bulunulmalıdır.

Demir ve alüminyum doğramalarla ilgili hususlar, ürün güvenliği kapsamında değerlendirilebilir. Bunlarla ilgili standartların oluşturulmasında Türk Standartları Enstitüsü yetkilidir. Standartların denetimi konusu ise Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Ürünleri Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğünün görev alanına girmektedir.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayımlanan "Yapı Mütahhitlerinin Kayıtları ile Şantiye Şefleri ve Yetki Belgeli Ustalar Hakkında Yönetmelik" in 11/1 maddesi "İnşaat ve tesisat işlerinde yetki belgeli usta çalıştırılması zorunludur." hükmünü getirmiştir. Madde-nin 3'üncü fıkrasında; şantiyede yapılacak kontrollerde, ustalar, yaptıkları işe uygun yetki belgelerini ibraz etmekle yükümlü tutulmuştur.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Çevre ve Şehircilik Bakanlığı temsilcilerinin de ifade ettiği gibi, yapı denetim kuruluşları ile ilgili şikâyetler Çevre ve Şehircilik İl Müdür-

lüklerine veya Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığına yazılı olarak yapılmalıdır.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinin temel amacı, tüm kullanıcıların sağlığını, can ve mal güvenliğini ve çevreyi korumaktır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının görev alanına giren ürün grupları; aerosol kaplar, asansörler, atex ürünleri, ayakkabılar, basınçlı ekipmanlar, elektrikli ekipmanlar, gaz yakan cihazlar, kazanlar, makineler, otomotiv, sivil kullanım amaçlı patlayıcılar, taşınabilir basınçlı ekipmanlar, tekstil ürünleri, teleferikler, zorunlu standartlar ve düzenlenmemiş alanda bulunan bazı ürünler, hazır ambalajlı mamuller ve yasal metroloji aletleri (tartı aletleri, sayaçlar, taksimetre, malzeme ölçerler, diğer ölçü aletleri) başlıkları altında özetlenebilir.⁵⁹ Burada demir ve alüminyum doğramalara yer verilmemiştir. Ayrıca şimdiye kadar, uygun olmayan demir ve alüminyum doğrama nedeniyle ne kadar kaza olduğu ve kaç kişinin bu kazalardan zarar gördüğü ile ilgili bir bilgi de yoktur. Öncelikle bu konunun araştırılmasında yarar vardır. Bu konuda çok fazla kaza olduğu kanaatinde değiliz. Ayrıca birçok uyarının konulması (örneğin korkuluklara yaslanmayın gibi) yoluyla da kullanıcıların zarar görmemeleri sağlanmaktadır. Denetim faaliyetlerinin de bir maliyeti olduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle bu konuda düzenlemeler yapılmadan önce iyi bir araştırma yapılarak somut verilerin toplanmasının yararlı olacağı değerlendirilmektedir.

Yetkililerin de belirttiği gibi, demir ve alüminyum doğramalarla ilgili standart hazırlanması için TSE'ye başvurulmalıdır.

2.2.2. Anahtarcılık, Çilingirlik

a) Mesleğin Tanımı:

Anahtarcılık, çilingirlik meslek dalında anahtarcılık ve çilingirlik olarak iki alt meslek kolu (faaliyet) bulunmaktadır. Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından yapılan meslek tanımına göre **anahtarcı (çilingir) (Seviye 4)**, iş sağlığı ve güvenliği önlemlerini alarak, çevre koruma mevzuatı ve kalite yönetim sistemi dokümanlarına uygun olarak çalışan; ev, araç ve kasa vb. anahtarlarını çoğaltan; kilit açan; kilide anahtar yapan ve kilit ile ilgili diğer bakım, tamir ve montaj işlemlerini yerine getiren ve mesleki gelişim faaliyetlerini yürüten nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından da, MYK tanımına benzer şekilde, **anahtarcı (çilingir)**, “kapı, kasa, oto, masa ve dolap gibi eşyaların kilitlerini açan; kilide ve anahtar numunesine göre anahtar yapan; kilit montajı, kilit bakım ve onarım işlerini yapan kişi” olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:

Çilingirlik mesleği, yüzyıllar öncesine dayanan en eski mesleklerden biridir. İlk kilit mekanizmasının icadının ardından kilit ve anahtarlar, demirciler tarafından imal edilmekteydi.

⁵⁹ Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı internet sitesi.

Dolayısıyla, hem imalatçı durumunda olan hem çilingirlik görevini yapan demircilerdi. Günümüzde ise, ham anahtar imali değişik boyutlar kazanmış; demircilerin yapmak zorunda kaldığı anahtar ve kilitler yerini, modern kilit ve anahtar firmalarına bırakmıştır. Bugün hem kilit imal eden hem de çilingirlik yapan demirci esnafına rastlamak mümkün değildir. Dünyada ve ülkemizde, kilit ve ham anahtar imali büyük bir sanayi durumundadır; artık kilit ve ham anahtar imali demircilerin elinde değil, sanayi olmuş firmaların elindedir. Emniyeti, can ve mal güvenliğini ilgilendiren anahtarcılık ve çilingirlik mesleğini, usta olmuş, güvenilir, yaptığı işin bilincinde, kanuni sorumlulukları taşıyabilecek kişilerin yapması gerekir. Bugün ülkemizdeki duruma baktığımızda, anahtarcılık ve çilingirlik mesleği ek kazanç düşüncesi ile birçok meslek sahibi tarafından kendi mesleklerinin yanında ek iş olarak yapılmaktadır. Anahtar makinesi, ham anahtar ve maymuncuk takımı temin eden her kişi, hiçbir yerden izin almaksızın bir iş yeri açabilmekte veya mevcut iş yerinde ek iş olarak anahtarcılık yapabilmekte, kilit açabilmektedir (İstanbul Anahtarcılar ve Çilingirler Esnaf ve Sanatkarlar Odası).⁶⁰

Anahtarcılık (Çilingirlik) mesleği 2000’li yılların başına kadar uzmanlık gerektiren, yüksek kârlı ve geleceği parlak mesleklerden biri olarak dikkat çekmekteydi. Birçok sektörde olduğu gibi anahtarcılık mesleği de teknolojiye meydana gelen gelişmeler neticesinde ciddi bir tehdit ile karşı karşıya kalmıştır. Anahtarcılıkta elektronik sistemlerin devreye girmesi, meslekte önemli bir dönüm noktası olarak kabul edilebilir.

Anahtarcılık sadece mekanik temelli bir meslek iken ilk tehdit sinyalleri, 1-2 anahtar makinesi alıp her köşe başını işgal eden, eğitimsiz, tek başarıları fiyat kırıp piyasayı bozan “niteliksiz anahtarcılar”dan gelmiştir. Meşhur “oto-yale-kasa” sloganı her anahtarcı dükkânının tabelasını süslerken, önce oto anahtarcılığı kaybedilme tehdidi ile karşı karşıya kalmıştır. Elektronik temelli immobiliser sistemin otomobillerde kullanılmaya başlanmasının ardından, önce birçok anahtarcı büyük beklentiler ile ciddi yatırımlar yapmışlar; ancak bu yatırımlar kendini amorti bile edemeden demode olmuştur. Teknolojinin çok hızlı gelişmesi nedeniyle anahtarcı dükkânları, immobiliser kopyalama makinesi çöplüğüne dönüşmüştür. Bazı araba üreticileri, mekanik anahtarı tamamen kaldırıp elektronik veya kartlı anahtar sistemlerini piyasaya sürerek anahtarcılık alanındaki teknolojik dönüşümü hızlandırmışlardır. Diğer taraftan kasa piyasasında da özellikle ev tipi dijital kasalar, mekanik kasaların yerini almaya başlamıştır. Bu tür kasaları satın alan son kullanıcılar kasa için anahtar taşımaktansa bir şifre ile kasalarını açma avantajını tercih etmektedirler.⁶¹

Anahtar çoğaltma pazarının en önemli unsuru olan apartman giriş kapılarında, yavaş yavaş kartlı ve şifreli geçiş sistemleri kullanılmaya başlanmıştır. Ev ve ofis kapılarında ise parmak izli, kartlı ve uzaktan kumandalı tamamen dijital sistemler son yıllarda ciddi anlamda pazar payını arttırırken; otellerde ise topuzlu kilitler, artık yerini hızla, kartlı kilitlere bırakmaktadır. Bu teknolojik gelişmelerin anahtarcılık meslek dalı üzerinde çok büyük etkileri bulunmaktadır.

⁶⁰ <http://www.anahtarcilarodasi.com>

⁶¹ <http://www.neredesinustam.com/dunden-bugune-anahtarcilik-anahtarciligin-gelecegi>

Önümüzdeki yıllarda, özellikle mekanik anahtar kopyalama alanında, adetsel olarak hızlı bir düşüş yaşanması ve ciroasal anlamda bu alanda önemli bir kaybın söz konusu olması beklenmektedir. Kartlı geçiş sistemleri için kart çoğaltma talebi artacak, ancak kart teknolojisinde de kopyalama güvenliğini arttıracak önlemler alınması kaçınılmaz olacaktır. Son kullanıcılar, hayatlarına giren bu kadar çok kartı taşımaktan hoşnut olmayacakları için, dijital kartlarda da master sistem yapılması veya birden çok kartı tek karta toplayan sistemlerin gündeme gelmesi beklenmektedir.

Mekanik kilit veya barel satışında ise yapı marketler, anahtarcılar için tehlike olmaya devam edecektir. Burada da patentli anahtarlı, motorlu, özel fonksiyonlu ve özellikle elektro-mekanik barel ve kilitler ön plana çıkacaktır. Ancak, satışı ve montajı uzmanlık gerektiren bu tip ürünler yapı marketlerden alınamayacağı için, anahtarcıların, güvenli limanlardan biri olması beklenmektedir. Son kullanıcılar mekanik kilitlerin kaba kuvvet ile devre dışı bırakıldığına inanıp mutlaka bir de elektronik güvenlik sağlamak isteyecekler ve bu talep özellikle alarm sistemlerinin satışını tetikleyecektir.

Bu gelişmeler doğrultusunda, bugünkü anlamda anahtarcılık mesleğinin önümüzdeki 10-15 yıl içinde büyük ölçüde ortadan kalkması beklenmektedir. Yakın gelecekte anahtarcı dükkânlarının “Güvenlik Çözümleri Merkezi” hâline geleceği düşünülmektedir. Bu kapsamda anahtarcılardan, kişilerin veya kurumların risklerini analiz ederek bu riskleri karşılayacak uygun kilit ve kilit kontrol sistemlerinin önerilmesi ve kurulması işlemini yürütmeleri beklenmektedir. Gelişmiş ülkelerde anahtarcılık mesleği bu yönde evrilmektedir. Türkiye’de de bu gelişmenin yaşanması kaçınılmazdır. Anahtarcılar kendilerini bu yönde geliştirmedikleri takdirde, bu boşluğu elektronikçiler ve alarm firmaları dolduracaktır. Günümüzde çok üst düzey elektronik bilgisine ihtiyaç olmadan son kullanıcılara satılacak dijital kasalar, kablo-suz alarm sistemleri ve geçiş kontrol sistemleri, gerek ciroasal anlamda gerekse kârlılık açısından mesleğe yeni bir boyut kazandıracaktır. 200 müşteriye birer mekanik anahtar yapılarak sağlanacak ciroya, 1 adet ev tipi dijital kasa satarak ulaşmak mümkündür.⁶²

Anahtarcılığın bu yönde bir gelişme göstermesi beklenmekle beraber, klasik çilingircilik hizmetlerine olan ihtiyaç da her geçen gün azalmaktadır; buna rağmen bireylerin güvenliği ile ilgili bir hizmet olması nedeniyle klasik çilingirliğin bir müddet devam edeceği öngörülmektedir. 40 yıldır Nizip’te anahtarcılık yapan Ömer Gelmez, günümüz teknolojisinde anahtar kopyalama işleminin çok kolay olduğunu, müşterilerin güvenmedikleri kişilere anahtarlarını teslim etmemelerini önermektedir:

“Bizler bu meslekte ev, iş yeri ve araçların güvenliğini sağlayan anahtar yapıyor vatandaşlarımıza veriyoruz. Bunun yanında kaybolan anahtarlara yedekleme ve kapıda kalanlara ise yardımcı olarak kapıların açılmasını sağlıyoruz. Tabii her meslekte olduğu gibi, bizim bu mesleğin de zor yönleri oluyor. Ancak işimi ve mesleğimi severek sürdürüyorum, tabii bu işte eleman yetiştirme de zorlanıyoruz. Çünkü yeni nesiller bu sanata fazla önem vermiyorlar. Dolayısıyla işlerin büyük bölümü bizlere kalıyor. Özellikle bir konuda vatandaşlarımızı uyarmak istiyorum;

⁶² <http://www.neredesinustam.com/dunden-bugune-anahtarcilik-anahtarciligin-gelecegi>

kesinlikle güvenmedikleri insanlara anahtarlarını teslim etmesinler. Çünkü günümüz teknolojisinde anahtar kopyalama işi çok çabuk oluyor.”⁶³

Benzer şekilde Osmaniye’de uzun yıllardır anahtarcılık yapan Kemal Eryiğit de mesleğe olan ihtiyacın sürekli olduğu ile ilgili görüşlerini belirtmektedir:

“Önceleri anahtar yapmak zordu. 1,5 santimetre kalınlığında sacları önce keser, sonra döver ve kanal açarak yapardık. Bu uzun bir zaman alırdı. Artık teknoloji sayesinde anahtar yapmakta ne var? Şimdi anahtar yapımı oldukça kolay hâle geldi. Makinelerle hazır anahtar kalıplarına dişlerini açıp teslim ediyoruz. Şimdi anahtar çeşidi arttığı için sektörde işler de iyi durumda. Son yıllarda elektronik aletlerin anahtarlarını yapabilen aletler de çıktı. Artık eski tip anahtarlar pek tercih edilmediği için elektronik anahtarlar kullanılıyor. Doğal olarak onların yapımını da takip edip yapmamız gerekiyor.

Her meslekte olduğu gibi bizim meslekte de teknolojiyi takip etmek gerekiyor. Bizim sektör ölmez. Teknolojiyi, yenilikleri takip ettiğimiz müddetçe ekmek yiyeceğimize inanıyorum. Çünkü her iş yerinin, evin, otomobilin bir anahtarı olacak. Böyle olduğu müddetçe de muhakkak bize ihtiyaç duyulacak.”⁶⁴

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:^{65 ve 66}

Çilingirlik, yüzyıllar öncesine dayanan en eski mesleklerden biridir. En eski kilit ve anahtar düzeneği Asurlular’ın başkenti Ninova’da bulunmuştur. Daha sonra Antik Mısırlılar tarafından tahta kilitler geliştirilmiştir. Sonraları günümüzde de kullanılan tırtıklı kilit ve anahtar mekanizmaları icat edilmiş ancak bunlar tahtadan yapılmıştır. Anahtar kullanımının yaygınlaşması ile birlikte, anahtarcılık mesleği de gelişmiştir.

Dört bin yıl önce kullanılmış olan tahta Mısır kilit örneklerine hem piramitlerde, hem de o tarihlerden kalma alçak kabartmalarda rastlanmıştır. Söz konusu kilitler, içi boşaltılmış dili bulunan pimli bir türdür. Bu kilitler yaklaşık 60 cm büyüklükte yapılmıştır. Mısır kilidinin bir türü, İskandinav ve İngiltere gibi bazı ülkelerde, XX. yüzyılın sonlarına kadar kullanılmıştır. Eskiden çok kullanılan bir başka kilit türü de, Çin’de rastlanan çengel-yay ilkesine göre çalışan asma kilittir. Başka bir yalın kilit türü de, vida hareketli asma kilittir; bu kilidin anahtarı yalın bir civatadır. Bütün Avrupa’da kullanılmış olan bu kilit, İran’da hâlâ yapılmaktadır. Ne var ki, herhangi bir anahtarla açılabildiklerinden, eski kilitlerin hiçbirisi güvenli değildir.

Tamamı metalden ilk kilit ve anahtar sistemleri MS 870-900 yıllarında ortaya çıkmıştır. Bu sistemlerin icadıyla birlikte kilit ve anahtarlar, demirciler tarafından imal edilmiş; çilingirler hem imalatçı, hem de çilingirlik görevini yapmaya başlamışlardır. Özel biçimli anahtar gerektiren ilk madenî kilitler, Romalılar tarafından yapılmıştır. XIII. yüzyılda Avrupa’da yaygın olarak kullanılan bu dişli kilitler, kilit içindeki çıkıntılar nedeniyle, yalnızca kendi anahtarıyla açılabilirdi. Her anahtar diline, belirli bir kilidin dişlerine geçecek ayrı bir

⁶³ <http://www.haber27.com.tr/nizip/40-yillik-anahtarci-ustasi-6190h.html>

⁶⁴ http://takipgazetesi.com.tr/haber_detay.asp?haberID=243

⁶⁵ <http://www.neredesinustam.com/dunden-bugune-anahtarcilik-anahtarciligin-gelecegi>

⁶⁶ <http://www.nalburteknik.com/kapi-boyunca-koyulan-cubuktan-sifreli-kilitlere>

biçim verilirdi. Romalılar, yüzük olarak takılabilecek kadar küçük anahtarlar yapmışlardır. Söz konusu dönemde, kilit yapımı ustalık isteyen bir iş hâline gelmiş ve bir dizi olağanüstü diş çeşidi üretilmiştir. Bazı türlere, dili kapalı tutmaya yarayan yaylar eklenmiştir. Anahtar dişlerinin yayı dilden iterek çıkardığı, arkadan yaylı kilitler yapılmıştır. Ancak, arkası yaylı kilitler, eski Mısır kilitleri kadar bile güvenli olamamıştır. Kilit, dilin ucuna uygulanan herhangi bir baskıyla açılabilirdi. Bazı dışı kilitleri açabilen maymuncuklar da üretilmiştir. Ayrıca, bir ek güvenlik önlemi olarak, anahtar deliğini gizleyen levhalar ve kilidi kurcalayanı yanıltmaya yarayan yalancı anahtar delikleri de geliştirilmiştir. Ana dilin harekete geçirdiği manivelalarla çalışan, çok dilli, dişli kilitler de yapılmıştır. Bunlara bazı eski sandıklarda hâlâ rastlanmaktadır. Bu kilitler yalnızca ana dilin yerinden oynatılmasıyla açıldıklarından, pek güvenli sayılmamışlardır.

Endüstri Devrimi ile birlikte XVIII. yüzyılın sonlarından itibaren mühendisliğin gelişmesiyle birlikte kilit ve anahtarlar fabrikasyon olarak üretilmeye başlanmıştır. Gerçek anlamda güvenli kilit yapımı, XVIII. yüzyılda pimli kilidin bulunmasıyla başlamıştır. Pimli kilidin yalın türünde pim, bir maymuncukla kaldırılabilirdi; ama 1778'de İngiliz Robert Barron'un geliştirdiği çift etkili kilitte, dilin çekilebilmesi için, karşılıklı iki (sonradan ikiden çok) pimin, uygun yüksekliğe kaldırılması gerekmekteydi. Çok pimli kilit, günümüzde de birçok kilidin temelini oluşturmaktadır. Barron pimli kilidinin ilginç bir türü, 1818'de Jeremiah Chubb tarafından patenti alınan düzenektir. Barron'un çift etkili kilidi gibi, XVIII. yüzyılda geliştirilen bir başka kilit de, Bramah kilididir. Bu kilit, değişen boyutlarda çentikleri bulunan boru biçimli bir anahtarla açılmakta ve çentikli diyafram plakası ile birkaç tane yaylı radyal kızak içermekteydi.

Günümüzde sokak kapılarında en yaygın kullanılan, birçok kilidin en olumlu özelliklerini birleştiren silindir biçimli, uygun anahtar olmadan açılmayan kilitler⁶⁷ 1848 yılında "Linus Yale" tarafından icat edilmiş ve oğlu tarafından geliştirilmiştir. Silindir içindeki lokmanın dönüşü, Mısır kilidindeki pimlerin boşaltılmış sürgü içine uzanmasına benzer biçimde, lokma içine uzanan beş pimle önlenmekteydi. Daha sonraki yıllarda da, çeşitli kilitler geliştirilmiştir.

Şifreli kilitler, Avrupa'da XVI. yüzyıldan bu yana bilinmektedir, ama eski örnekler günümüze kalmamıştır. Modern türlerin önünde, içindeki halkalar bir sıraya girene kadar ileri sürülen bir gösterge bulunmaktadır. Şifreli kilitlerin çoğu, zaman zaman şifreleri değiştirebilecek biçimde düzenlenmektedir. Kasalar ise, genellikle şifreli kilitlerle donatılmaktadır. Bazılarında saatli kilit mekanizmaları da vardır. Böylece kasa, şifreyi bilen kişi tarafından bile, belirli saatler dışında açılmaz. 1970'lerde ABD'deki bazı yapılar, tuşlu telefon ilkesine göre çalışan elektronik kilitlerle donatılmaya başlanmıştır. Bu kilitlerin dışında, basıldığında elektronik sesler veren birkaç yaylı tuş vardır. Doğru ses tonları kilidi çalıştırır. Gelişigüzel saatlerde onarım veya koruma personelinin girip çıktığı yerlerde bu kilit, anahtar gerektirmemesi bakımından kolaylık sağlamaktadır. Ayrıca hem açılması zordur hem de güvenlik nedeniyle şifre sık sık değiştirilebilmektedir.

⁶⁷ Kilidin iç mekanizmasındaki tırtıklar ile anahtarın tırtıklarının uyumlu olduğu

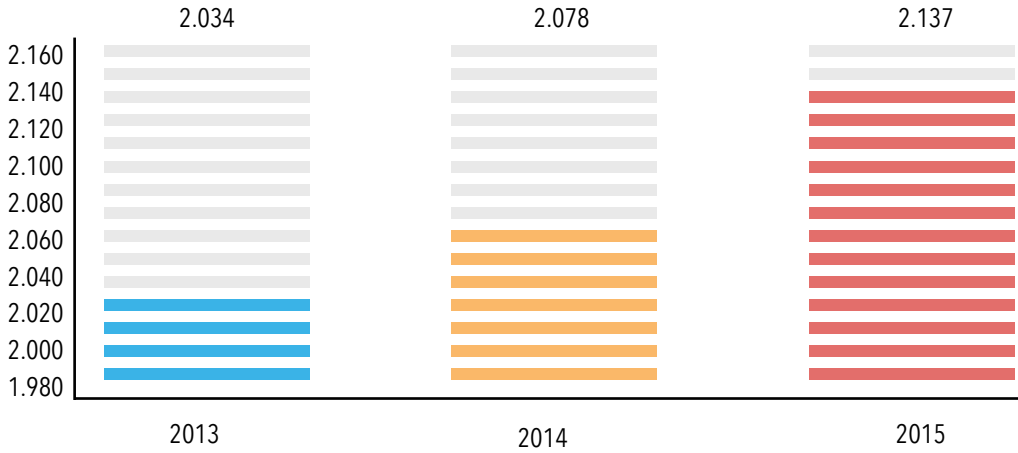
Anahtarların fabrikasyon olarak üretilmesi ile birlikte, anahtarcılar üretimden çilingirliğe kaymışlardır. Bu yıldan itibaren uzunca bir süre kilit ve anahtar teknolojisi Yale tarafından icat edilen klasik anahtar şeklinde devam etmiştir. Daha önce de belirtildiği üzere, kilit ve anahtarlar fabrikasyon olarak seri şekilde üretildiğinden anahtarcılar, çilingirlik⁶⁸ faaliyetini yürütmüşlerdir.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 2.160 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %2,61'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 45'tir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%92).

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2013-2015 yılları arasında %5 oranında artış meydana gelmiştir (Şekil-19).

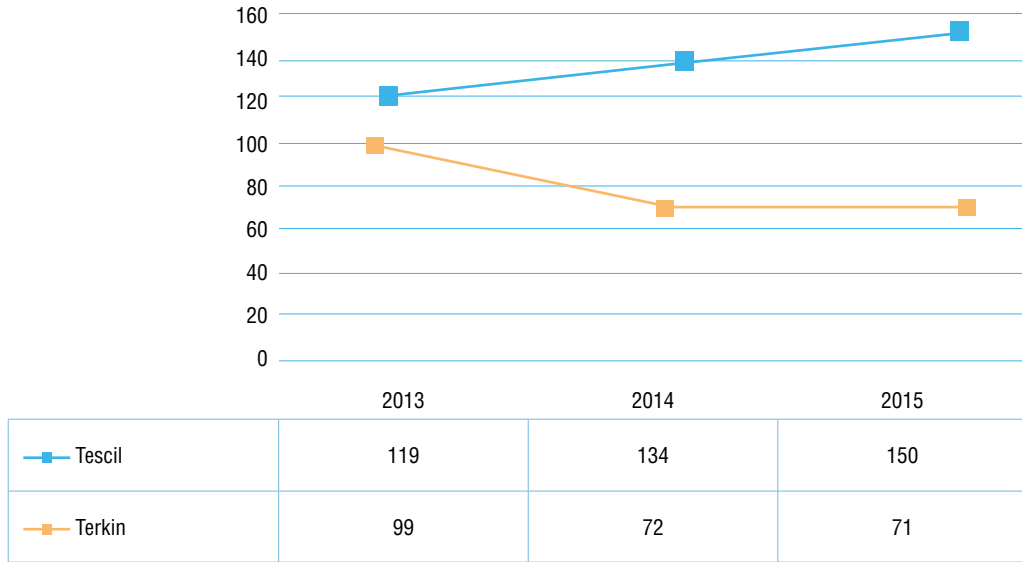
Şekil 19. Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma meydana gelmiştir (Şekil-20).

⁶⁸ Kilit açma

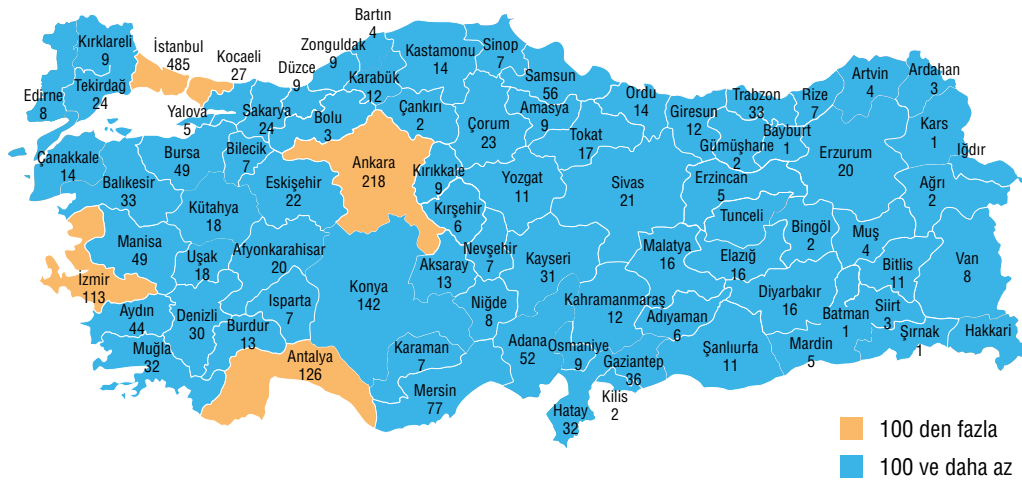
Şekil 20. Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, Türkiye genelinde nüfusun yoğunluğunun yüksek olduğu 4 ilde (İstanbul, Ankara, Antalya ve İzmir) diğer illere göre daha fazla sayıdadır. Türkiye genelinde bu meslek yaygın değildir; 34 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı 10'dan azdır. Ayrıca, 3 ilde (Hakkâri, Iğdır, Tunceli) bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır (Şekil-21).

Şekil 21. Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Anahtarcıların (çilingirlerin) temel üç kilit grubu ile ilgili hizmetleri vardır. Bu kilit grupları ev, oto ve kasa kilitleridir. Ev kilit grubu içinde *mobilya kilitleri*, *dükkân kilitleri* (özellikle *mağazalardaki cam kapı kilitleri*), *asma kilitler*, *dış kapı kilitleri*, *oda kapısı kilitleri* bulunmaktadır. Oto kilidi grubunda ise hem mekanik hem de elektronik kilitler bulunmaktadır. Anahtarcılar (çilingirler) bu kilit grupları ile ilgili olarak *anahtar çoğaltma*, *anahtarların şifrelerini değiştirme*, *tamirat* (kilitteki arızanın giderilmesi, *kapı hidroliklerinin yağlarının değiştirilmesi vb.*), *çilingirlik* (kilidin açılması) hizmetlerini sunmaktadırlar.

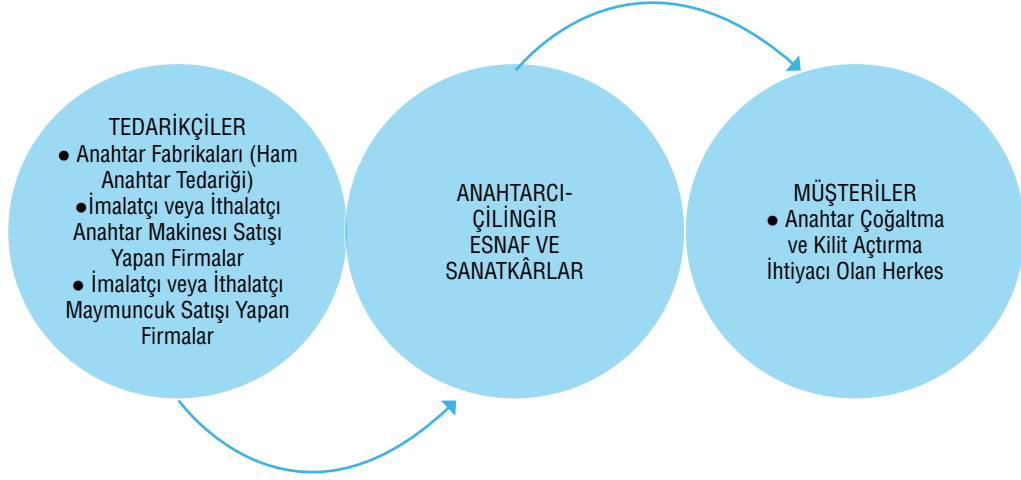
Bu hizmetler için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Ağaç törpüsü, anahtar çeşitleri, anahtar makinesi (fort çivi, kasa, pantograf ve benzeri), ayarlı pense, bağlama elemanları (civata, somun, vida, perçin ve benzeri), barel sökme mili, cımbız, çelik tel, çeşitli anahtar takımları (allen, açık, lokma takımı, tork, yıldız ve benzeri), çip kodlama ve şifre yükleme makinesi, eğe takımı, el mengenesi, fişe, grafit tozu, ıskarpela takımı, kişisel koruyucu donanım (iş elbisesi, gözlük, eldiven ve benzeri), kumanda frekans makinesi, kumpas, lokma takımı, master anahtar, matkap takımları, maymuncuk takımı, nokta, numarator, pafta ve kılavuz takımı, pim tutma aparatı, segman ve segman penseleri, şoklama kablosu, tel fırça çeşitleri, temel el aletleri (tornavida, kurbağacık, karga burun, pense, keski, çekiç takımı ve benzeri), tezgâh mengenesi, tüp çevirme aparatı, zımba, zımpara ve zımpara taşı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Anahtarcılık, çilingirlik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların sektör içindeki esnaf ve sanatkarlarla bir değer zinciri ilişkisi yoktur. (Şekil-22).

Şekil 22. Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Değer Zinciri



Teknolojinin gelişmesi ile birlikte her geçen gün kullanım alanları sınırlandırılmasına rağmen, anahtarlar hâlen her alanda kullanılmaktadır. Anahtarcılık yapanlar, anahtar kopyalama işlemleri için ham anahtara ihtiyaç duyarlar. Anahtarcılar, ihtiyaç duydukları ham anahtarları anahtar fabrikalarından temin etmektedirler. Anahtarların çoğaltma işleminin yapıldığı anahtar makinelerini imalatçılardan veya ithalatçılardan tedarik etmektedirler. Çilingirlikte sıkça kullanılan maymuncuklar ise bunları üreten imalatçılardan veya ithal eden ithalatçılardan tedarik edilmektedir. Diğer taraftan, anahtarcılık mesleği, gerek dairelerin gerekse apartman girişlerinde hâlen kullanımda olması nedeniyle inşaat sektörü ile; dolap, çekmece gibi ev ve ofis mobilyalarında kullanımı nedeniyle de mobilya sektörü ile ilişkilidir. Diğer sektörlerle göre daha az oranda olmasına rağmen, otomotiv sektörü ile de ilişkilidir. Bununla birlikte, güvenlik hizmetleri alanında zaman zaman çilingirlik hizmetine gerek duyulduğu için, bu sektörler de ilişkili sektörler arasında yer almaktadır.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından anahtarcılık, çilingirlik mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde 2015 yılında 1.120 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Anahtarcılık (Çilingirlik) mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli sayıda müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinin “Makine Teknolojisi” alanı “Anahtarcılık ve Çilingirlik” dalında, kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleğin, mesleki eğitim merkezlerindeki eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık için eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, anahtarcılık, çilingirlik alanında 1 çırak adayı bulunmaktadır. 37 kişi çıraklık eğitimi, 30 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 40, ustalık belgesi alanların sayısı 32, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 21 dir. 1 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde 2015 yılında 76.288 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, uydudan ve cep telefonundan elektronik kilit açma teknolojisini takip edemedikleri belirtilmiştir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde, esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde bir mevzuat bulunmamaktadır.

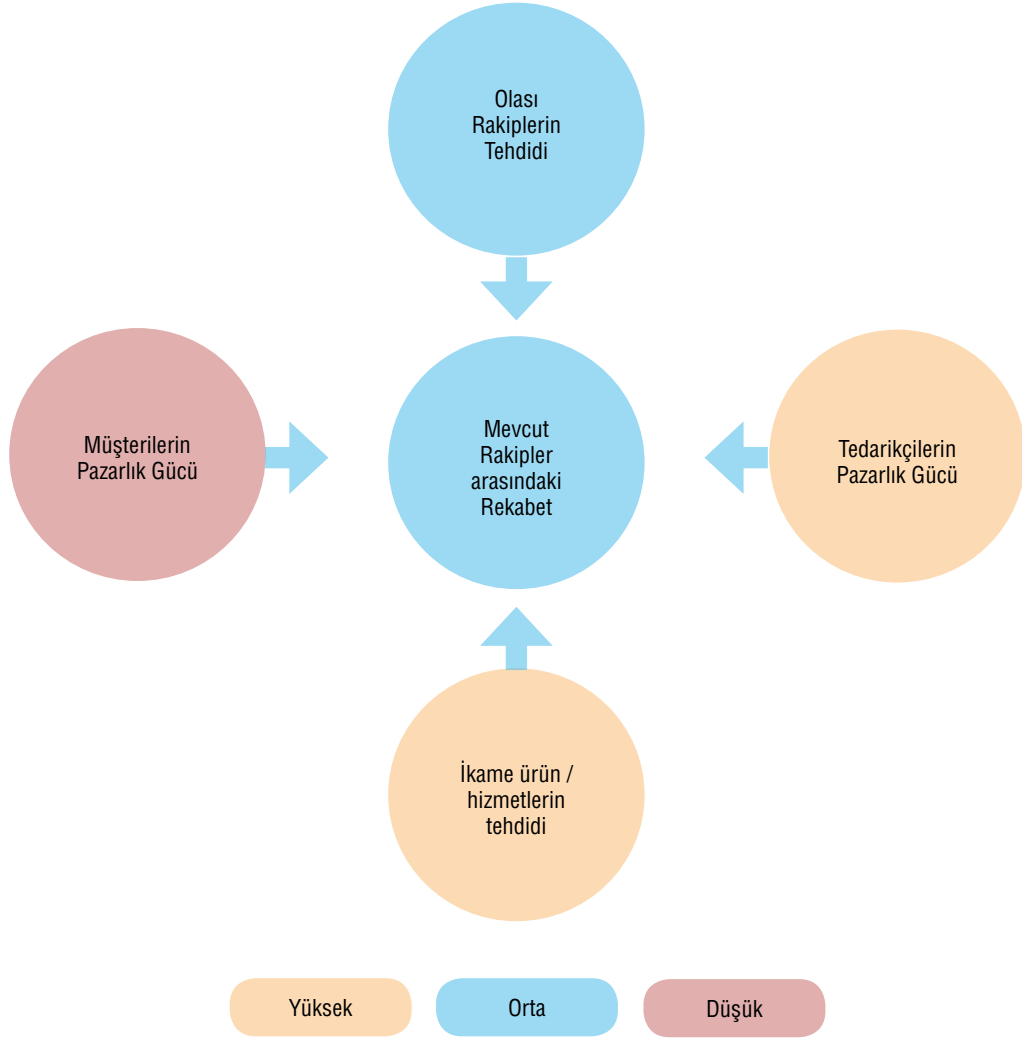
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için, müşteri memnuniyeti ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Anahtarcılık, çilingirlik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için ikame hizmet sunan farklı meslek dalları olması nedeniyle, ikame ürün ve hizmet tehdidinin yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca, anahtar çoğaltma işlemi yapılan anahtar makinelerinin ihracatçılardan tedarik edilmesi de bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için tehdit oluşturmaktadır, zira bu makinelerin bedeli döviz kuruna göre değişiklik göstermektedir. Diğer taraftan, bu meslek dalındaki rekabetin orta seviyede olduğu; müşterilerin pazarlık gücünün de sunulan hizmetin aciliyet arz etmesi nedeniyle düşük olduğu değerlendirilmektedir. Anahtarcılık, çilingirlik mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-23'te yer almaktadır.

Şekil 23. Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) Eskiden çilingirler tarafından kilit açılırken İçişleri Bakanlığınca yayımlanan Genelge gereğince çilingirlik belgesi alınması ve kilit açma tutanağının doldurulması gerekiyordu. Bu Genelge daha sonra kaldırılmıştır. Bunun nedeni Genelge'nin yürürlükten kaldırılan 765

sayılı Türk Ceza Kanunu'nun (TCK) 582 ve 583'ncü maddelerine dayanmasıdır. Bu maddeler aşağıda sunulmuştur:

Eski TCK 582'nci madde: “Demirci ve çilingir ve sair sanat sahipleri her rast geldiğine maymuncuk satar veya tevdi eder veya balmumu kalıbı ve sair basılmış ve ölçüsü alınmış numuneler üzerine bunların kullanılacağı yerin veya eşyanın kendisince maruf sahip veya vekilinden başkası için her cins ve nevi anahtarlar imal ederse iki aya kadar hafif hapse ve otuz liraya kadar hafif cezayı nakdiye mahkum olur.”

Eski TCK 583'üncü madde: “Bir şahsın talebi üzerine kilit veya buna mumasıl bir şeyi açmaya davet olunan demirciler ve çilingirler ve sair bu nevi sanatkârlar, açtırmak isteyen şahsın o yerin veya şeyin sahibi veya bunun vekili olduğunu tahkik etmeden açarlarsa yirmi güne kadar hafif hapse ve yirmi liraya kadar hafif cezayı nakdiye mahkum olurlar.”

5237 sayılı yeni Türk Ceza Kanunu'nda bu maddeler kaldırılmıştır. Söz konusu maddelerin ve bu maddelere dayanılarak çıkarılan Genelge'nin yürürlükten kaldırılması, can ve mal güvenliğini yakından ilgilendiren bu meslek dalında önemli derecede denetimsizliğe sebep olmaktadır.

(2) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Diğer meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların da anahtarcılık yapması **mesleği sadece anahtarcılık olanların** talep kaybına uğramasına sebep olmaktadır. Örneğin, eskiden kapı hidroliklerini sadece anahtarcılar takarken bugün elektrikçiler ve sıhhi tesisatçılar da bu işi yapmaktadır. Hırdavatçılar, elektrikçiler ve sıhhi tesisatçılar da anahtar makinesi kullanarak anahtarcılık yapmaktadır.

(b) Sigorta şirketleri, bankalar, icra daireleri ve yedieminler, meslek odası kaydı olan çilingirlerle çalışmalıdırlar. Ancak bunlar tanıdıkları bir çilingirle çalışmaktadırlar. Bu çilingirler de genelde kayıtsız olmaktadır. Bu duruma yukarıda sözü edilen Kanun maddeleri ve Genelge'nin yürürlükten kaldırılması da katkı sağlamaktadır.

(3) Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehdit

(a) Uydudan ve cep telefonundan elektronik olarak kilit açma teknolojisinin gelişmesi çilingirlere olan talebi tehdit etmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Eskiden çilingirler tarafından kilit açılırken İçişleri Bakanlığı'nca yayımlanan Genelge gereğince çilingirlik belgesi alınması ve kilit açma tutanağının doldurulması gerekiyordu. Bu Genelge daha sonra kaldırılmıştır. Bunun nedeni Genelge'nin, yürürlükten kaldırılan 765 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun (TCK) 582 ve 583'üncü maddelerine dayanmasıdır. 5237 sayılı yeni Türk Ceza Kanunu'nda bu maddeler kaldırılmıştır. Söz konusu maddelerin ve bu maddelere dayanılarak çıkarılan Genelge'nin yürürlükten kaldırılması can ve mal güvenliğini yakından ilgilendiren bu meslek dalında önemli derecede denetimsizliğe sebep olmaktadır.

Çözüm Önerisi: Bu durumu gidermek için Türk Ceza Kanunu’nda düzenleme yapılması gerekmektedir. 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu’nun 10’uncu bölümünde mala karşı suçlar düzenlenmiştir. Bu bölümde bulunan 142’nci maddede ise nitelikli hırsızlık suçu düzenlenmiştir. Söz konusu maddenin 2’nci fıkrası (d) bendi “Haksız yere elde bulundurulan veya taklit anahtarla ya da diğer bir aletle kilit açmak veya kilitlenmesini engellemek suretiyle,” ifadesini içermektedir. Bent bu şekliyle sorunu çözmemektedir. Anahtarcılık, Çilingircilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar söz konusu bendin aşağıdaki şekilde değiştirilmesini önermektedirler:

“Haksız yere elde bulundurulan veya anahtarcı, çilingir belgesine sahip olmayan yetkisiz kişilere yaptırılan taklit anahtar ya da diğer bir aletle kilit açmak, açtırmak veya maymuncuk, ham anahtar, anahtar makinesi verilmek suretiyle,”

Bu öneri makuldür. Türk Ceza Kanunu’nun 142/2’nci maddesi (d) bendi yukarıdaki şekilde düzenlenirse, bu konuda caydırıcılık sağlanmış olur ve anahtarcılık, çilingirlik meslek dalını ilgilendiren, can ve mal güvenliğine yönelik önemli bir düzenleme yapılmış olur.

2.2.3. Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik

a) Mesleğin Tanımı:

Bu meslek dalında, bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik olmak üzere üç alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmaktadır. Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleklerinin meslek standardı oluşturulmadığı için meslek tanımları bulunmamaktadır. Bakırcılık ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “Bakır İşleme ve Süslemecisi” ve “Metal Levha İşlemecisi (Bakırcı)” olmak üzere iki farklı meslek tanımı yapılmıştır.

Kalaycı, lehimci, bakır işleme ve süslemecisi ve bakır levha işlemecisi (bakırcı) meslekleri için İŞKUR tarafından yapılan ayrı tanımlar mevcuttur. Bu tanımlar, aşağıda yer almaktadır:

- **Metal levha işlemecisi (bakırcı)**, bakır ve diğer hafif metalleri, çeşitli aletlerle şekillendiren, süsleyen, yıpranmış olanları onaran, delen ve parçaları perçin, matkap gibi aletler ile birleştiren kişidir.
- **Bakır işleme ve süslemecisi**, bakır levha, eşya, küçük-büyük objeler üzerine özgün modeller işleme ve süsleme becerisine sahip nitelikli kişidir.
- **Kalaycı**, bakır kapları pasa ve dış tesirlere karşı korumak üzere kalay ile kaplayan kişidir.
- **Lehimci**, metal parçaları bir havya ve yumuşak lehim kullanarak birleştiren kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:

Kimyasal simgesi “Cu” ile gösterilen bakır, kırmızımsı renkli, ince tel ve levha hâline getirilebilen, ısı ve elektrik iletkenliği yüksek ve kullanım sahası çok geniş olan bir metaldir.

Sülfütlü ve oksitli bakır cevherlerinden zenginleştirme ve izabe⁶⁹ yoluyla metalik bakır elde edilmektedir (İTO Sektör Raporu, 2006). Yer kabuğunda ortalama %0,01 mertebesinde bakır bulunur; en çok bulunan elementler sıralamasında 25. sırada yer almaktadır.⁷⁰ Bakır sektörü, bakır cevherlerinin maden yataklarından çıkartıldıktan sonra metalik bakır veya alaşımları hâlinde insan yaşamında kullanılan son ürüne dönüştürülmesine kadar tüm endüstriyel faaliyetleri gerçekleştiren kuruluşların yer aldığı geniş bir sektördür (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Raporu, 2012).

Dünyada önde gelen bakır üreticileri arasında Çin, ABD, Japonya ve Avrupa Birliği ülkeleri yer almaktadır. Sektörde önde gelen ülkelere biri olan Çin’de, bakır üretimi, diğer ülkelerin aksine sürekli artış göstermektedir. Dünya bakır sektörü sürekli bir artış trendi sergilemektedir. Entegrasyon ve pazar etkinliği açısından, dünya bakır “ham madde/ ara ürünler sektörü” sıralamasında ön sıralarda yer alan ülkeler arasında, sadece doğal bakır maden kaynaklarına sahip olan ülkeler değil; Japonya ve Almanya gibi teknolojik kalkınmışlık düzeyi yüksek olan ülkeler de yer almaktadır (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Raporu, 2012).

Dünyada metalurji çalışmalarının başladığı ilk topraklardan olan Anadolu, çok zengin maden cevheri yataklarına da sahiptir. Yapılan araştırmalar, Türkiye’de yalnızca 500’e yakın zengin bakır cevheri yatağının bulunduğunu, Anadolu’daki bakır cevheri yataklarının birçoğunun da Eski Çağ’dan beri işletilmekte olduğunu ortaya çıkarmıştır.⁷¹ Türkiye’nin önemli bakır rezervleri Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde bulunmaktadır. Murgul, Çayeli-Madenköy, Lahanos, Ergani, Siirt-Madenköy, Cerattepe ve Küre, bilinen önemli bakır yataklarıdır. Türkiye’de bilinen rezervlerin büyük kısmı kamu kuruluşlarının, bir kısmı kamu-özel sektör ortaklıklarının, geri kalanları ise özel kuruluşlarının ruhsatı altındadır (İTO Sektör Raporu, 2006).

Ülkemizde bakır, diğer ülkelerdeki gibi farklı sanayi alanlarında kullanımının yanı sıra, yaygın olarak el sanatları ürünlerinin üretiminde de kullanılmaktadır. El sanatları, bireyin bilgi ve becerisine dayanan; genellikle doğal ham maddelerin kullanıldığı; elle ve basit aletler dışında makine gücüne ihtiyaç duyulmadan yapılan ve toplumun kültürünü, gelenek ve göreneklerini, folklorik özelliklerini taşıyan; yapan kişinin zevk ve becerisini yansıtan; gelir sağlayıcı ve üretime yönelik etkinliklerdir. Köklü bir geçmişin ürünü olan ve çok zengin çeşitliliğe sahip Türk el sanatlarının en önemlilerinden biri de, maden sanatı içinde yer alan bakırcılık sanatıdır (Özdemir ve Kaya, 2011).

Keşfedilmesi tarih öncesine uzanan bakırın, alet ve silah yapımında kullanılan ilk madenlerden biri olduğu bilinmektedir. Daha sonraları bunların yapımında tunç ve demirin tercih edilmesi ile bakır daha çok mutfak eşyası, ev aletleri ve süs eşyası üretiminde kullanılmıştır. İnsanların eski çağlardan beri çeşitli amaçlarla kullandığı ve günümüzde de sanayinin temel girdileri arasında yer alan bakır, geçmişten bugüne kadar dış etkilere dayanıklılığı, diğer metallerle alaşımlar yapabilmesi ve daha kolay işlenebilir bir maden olması nedeniyle

⁶⁹ Metalleri eriterek sıvı hâle getirme

⁷⁰ TMMOB Metalurji Mühendisleri Odası, Bakır Raporu

⁷¹ <http://www.muglakulturizm.gov.tr/TR,73683/bakircilik.html>

endüstride ve günlük yaşamda çok geniş kullanım alanı bulmuş önemli metallerden biridir (Erdoğan ve Etikan 2002: 92, Aktaran: Özdemir ve Kaya, 2011).

Bakırın işlenmesi Anadolu'da bir beceri ve uzmanlık alanı hâline gelmiştir. Bakırdan, yemek kabı, su güğümü, hamam tası, mangal, büyük sini, ibrik gibi çeşitli eşyalar yapılmıştır. Bütün el sanatlarında olduğu gibi bakırcılıkta da ürün olarak Anadolu sonsuz bir zenginliğe sahiptir. Türkiye'deki müzelerde, özellikle Ankara Etnografya Müzesi'nde, bakır, tunç ve pirinçten yapılmış eşyalardan oluşan geniş bir koleksiyon bulunmaktadır (Özdemir ve Kaya, 2011).

Atadan kalma el sanatlarından biri olan bakırcılık, diğer el sanatlarında olduğu gibi fazla emek ve zaman istemesi; verilen emek ve zamanın karşılığında üretim miktarının az olması; ürünlerin pazarlanmasından elde edilen gelirin yeterli düzeyde olmaması; aynı gereksinimi karşılayan değişik ham maddeli sanayi ürünlerinin çeşit ve miktarca bol ve ucuz olması nedeniyle satışının güçleşmesi gibi sebeplerle giderek azalmaktadır. Ancak bakırcılığın Türkiye'de bazı merkezlerde hala geçerli olduğu ve bu sanatla geçimini sağlayan esnaf ve sanatkarların var olduğu bilinmektedir. Bakırcılık günümüzde eski durumunu koruyamamakla birlikte, İstanbul, Ankara, Çorum, Kahramanmaraş, Gaziantep, Şanlıurfa, Erzincan, Tokat, Diyarbakır, Muğla yörelerinde bir el sanatı olarak sürdürülmektedir (Özdemir ve Kaya, 2011).

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:

Bakır, tarih boyunca insanoğlunun hayatını kolaylaştıran madenlerin başında yer almış ve bir çağa adını vermiştir. İnsanların önce bakırı, ardından kalayla birleşiminden oluşan tunç keşfetmeleri, medeniyet seviyesinde büyük ilerleme sağlamıştır. Diyarbakır-Çayönü'nde MÖ 7 bin yılında ilk arıtma işleminin yapıldığı ve bakırdan iğne, kanca gibi aletler ve süs eşyaları imal edildiği ortaya çıkmıştır. Gaziantep, Adıyaman ve Kilis'te MÖ 5.500-3.000 yılları arasında yaşanan bakır devrinde yerleşim görmüş birçok höyüğün bulunması, bölgede bakır işlemeciliğinin oldukça eskiye dayandığını göstermektedir.⁷²

Bakırcılık; bakır ve bakırla çinkonun karışımından elde edilen pirinç tabakalarının işlenip günlük hayatın her alanında kullanılan eşyaların üretilmesi mesleğidir. Bakırcılık sanatı sırasıyla Bizans, Selçuklu ve Osmanlı dönemlerinde giderek ivme kazanmış, yapım teknikleri ve süslemeler konusunda önemli gelişmeler sağlanmıştır. Selçuklular Dönemi'nde bakırdan elde edilen pirinç yoğun şekilde kullanılmış; özellikle Osmanlı İmparatorluğu Dönemi'nde Anadolu'da bakırcılığın merkezlerinden biri Gaziantep olmuş; Adıyaman ve Kilis de halkın ihtiyacı olan bakır eşyaların üretilip satıldığı kentler arasında yer almıştır.

1557 tarihli Ayntab Vakıf Defteri'nin "Vakf-ı Ali Neccar Der Nefs-i Ayntab" başlıklı bölümünde, Ali Neccar Camii'nin vakıf gelirleri arasında sayılan yıllık 192 akçe gelirli bir dükkân için kullanılan "Dükkân der suk-ı kazgancıyan" ifadesi bu tarihlerde Gaziantep'te bir bakırcılar çarşısının ve organize olmuş bakırcı esnafının varlığını göstermektedir.

⁷² T.C. Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü "Yaşayan El Sanatlarımız", <https://hbogm.meb.gov.tr/duyurular/YasayanElSanatlarimiz.pdf>

Geçmişte her şehrin ustası, bakırıyı formatta işlemiş, ona ayrı bir değer katmıştır. Özellikle XIX. yüzyılın ikinci yarısından itibaren Gaziantep bakırcılığı açısından önemli değişiklikler yaşanmıştır. Asırlardır atölyelerde imal edilen geleneksel bakır eşya formları ve süslemelerinde değişiklikler yapılmış, yeni bakır eşya formları ortaya çıkmıştır. Kazıma tekniğinin yanı sıra zımba tekniği ile de süslemeler yapılmaya başlanmıştır. Bu dönemde Gaziantep’de yaklaşık 60 bakırcı dükkânı bulunmakta ve her dükkânda 4 ile 10 kişi arasında usta çalışmaktadır.

Bakırcılar mutfakta ve sofralarda kullanılan ev eşyalarını imal eden temel zanaatkarlar olarak önemlerini uzun yıllar korumuşlardır. Daha sonraları döküm, tornada çekme, preste basma gibi teknikler gelişmiş ve yakın dönemlere kadar bakır eşya mutfaklardaki ve sofralardaki yerini korumuştur. Ancak 1950’li yıllarda sosyo-ekonomik yapının, hayat tarzını hızla değiştirmesiyle alüminyum ve plastik gibi ucuz alternatif malzemeler ortaya çıkmıştır. Ayrıca, gelişen teknoloji ile sanayi ürünleri günlük hayatta daha fazla yer almaya başlamış ve bunun sonucunda eskiden elle yapılan birçok işlem otomasyonla yapılmaya başlanmıştır. Tüm bunların sonucunda bakırcılık mesleği gerilemeye başlamıştır.⁷³

Bakırcılığın bu şekilde gerilemeye başlamasının sonucu olarak, 1950’li yıllardan itibaren çelik keski ile bakırın üzerine desen işlemeye başlayan ustalar, bu sayede bakır eşyalara estetik katmayı başarmışlardır. Böylece bakırcılık yeni bir boyut kazanmış ve süs eşyası üreterek varlığını korumayı başarmıştır. Bakırın üzerine tamamen el işçiliği ile desen işlemede en önde gelen şehir Gaziantep’tir. Burada imal edilen bakır ürünler, günümüzde tüm dünyanın hayranlığını kazanan sanat eserleri konumuna ulaşmıştır.⁷⁴

Tarihi MÖ 3000’li yıllara dayanan kalay ise uzunca bir süre insanlığa gelir sağlayan bir element olarak tanınmıştır. Kalaycılık yüzyıllardır Türk kültürünün bir parçası olarak da bilinmektedir. Bakır mutfak eşyaları, üzerlerindeki kaplamanın soyulmasıyla birlikte zehir saçtığından dolayı kalaylanmak zorundadır. Bu nedenle, mutfak ve sofralarda bakır ev eşyalarının kullanıldığı dönemlerde kalaycılar ve kalaycılık mesleği revaçta olmuştur. Gelişen teknoloji ile birlikte, bakır eşyanın yerini krom, çelik ve alüminyum alaşımlı ya da plastik mutfak ürünleri almıştır. Bunun sonucunda kalaycılık önemini kaybetmiş ve gerilemeye başlamıştır. Kalaycılık, eskiden seyyar olarak da yapılmıştır. El arabaları ve at arabalarıyla köy köy, mahalle mahalle gezen kalaycılar, zamanla kentlerin ücra köşelerindeki dükkânlarda mesleklerini icra etmeye başlamışlardır. Son zamanlarda bakır mutfak gereçleri süs eşyası kapsamına geçmiştir. Antika gözüyle bakılan ve dekor amaçlı kullanılan bu gibi eşyaları ve hâlen bazı yerlerde yemek pişirmek için kullanılan bakır mutfak eşyalarını kalaycılar kalaylamaktadırlar. Ancak bunun için talep çok kısıtlı olup günümüzde kalaycılık kaybolmaya yüz tutmuş bir meslek olarak görülmektedir.

Edremit’de kalaycılık yapan Elmas Demir de kalaycılık mesleğini nadiren yapmakta olduğunu belirtmektedir:

“Kalaycılık mesleğini 7 yaşımdan beri yapıyorum. Bu benim baba mesleğim. Artık çırak yetişmiyor. Kalaycılık bitti. Eskiden kaplar bakırdı ve kalaylanmak

⁷³ <http://www.renklinot.com/kultursanat>

⁷⁴ <http://www.ipekyolunustalari.org.tr>

zorundaydı. Uzun zamandır teknoloji nedeniyle çelik, demir, krom, alüminyum alaşımlı mutfak ürünleri satılıyor. Bakır mutfak gereçleri tarihi eşyalar kapsamına geçti. Antika gözüyle bakılan bu gibi kapları kalaylatıyorlar ve süs eşyası olarak dekor amaçlı kullanıyorlar. Ara sıra bize kalay işleri çıkıyor bu nedenle. Ben de mesleğimizi arada bir de olsa yapıyorum. Eskiden odun ve kömür ateşinde yapılan kalay, gelişen teknoloji ile birlikte tüp ateşinde yapılmaya başlandı.”⁷⁵

Lehimin metalleri birleştirmek için Mezapotamya’da 5000 yıl önce kullanıldığını gösteren kanıtlara rastlanmıştır. Sümerler MÖ 3000 yıllarında kılıç ve kabzayı birleştirmek için bir çeşit lehim kullanmışlardır. Ancak lehimciliğin gelişmesi kuyumculuğun ve tenekeçiliğin gelişmesine paralel bir süreç izlemiştir.

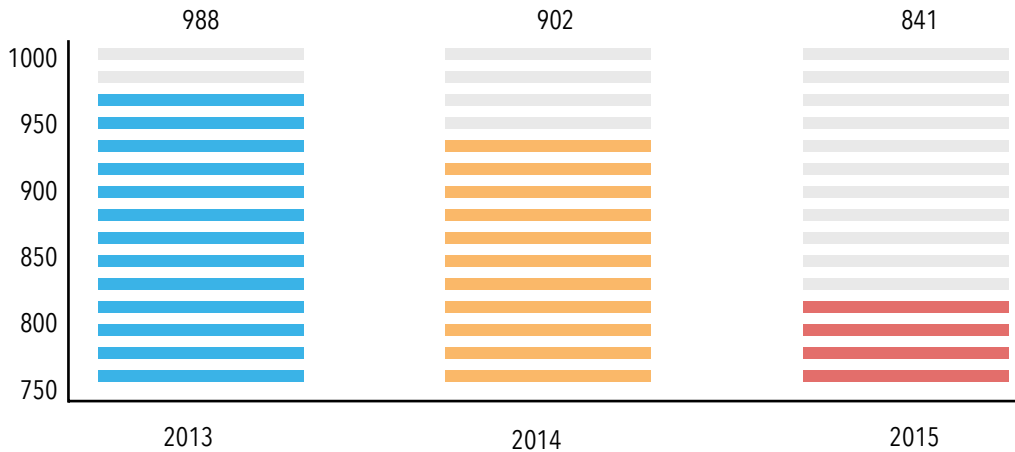
Plastik öncesinde yaygın olarak kullanılan maden kaplar, ev ekonomilerinde toprak kapların yerini almıştır. Eskiden lehimci, küçük ev aletlerini tamir eden gezici esnaftı. Lehimciler, yerinden çıkan teneke maşrapa kulpunu, kademhane ibriği emziğini, gusülhane çinkosunu lehimlerlerdi.⁷⁶ Artık günümüzde bu şekilde lehimcilik yapan esnaf ve sanatkâr kalmamıştır. Lehim işlemi ana ürünü üreten esnaf ve sanatkârlar tarafından (örneğin bakırcı, tenekeçi) imalat sürecinin bir aşaması olarak yapılmaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 845 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %1,02’sini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 54’tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%98).

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2013-2015 yılları arasında %15 oranında azalma meydana gelmiştir (Şekil-24).

Şekil 24. Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı

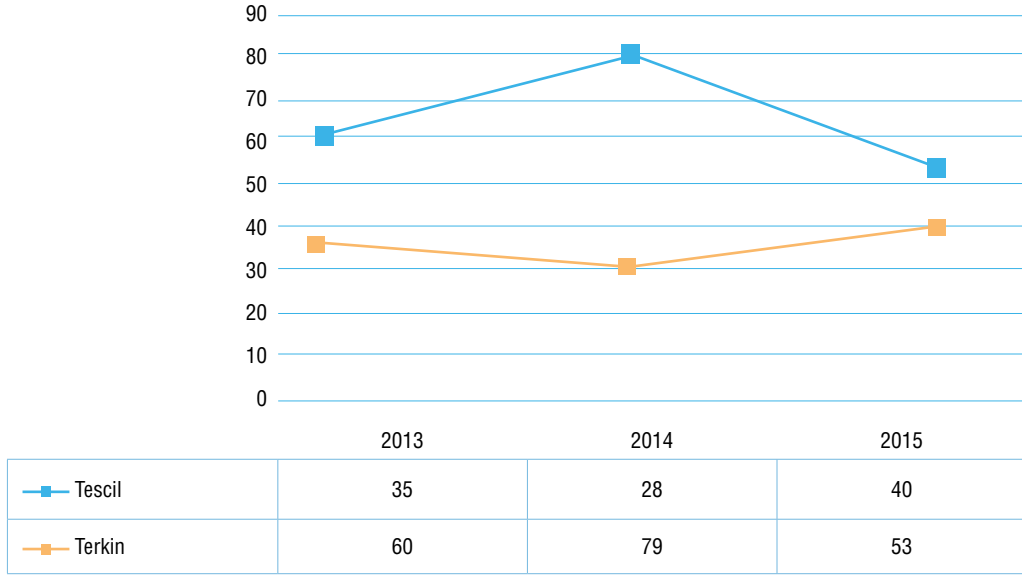


⁷⁵ <http://www.milliyet.com.tr/kalaycilik-meslegi-tarihe-karisiyor-balikesir-yerelhaber-63953>

⁷⁶ <http://www.esder.org.tr/content/view/232/232/>

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkârların terkin, tescilden daha fazladır (Şekil-25).

Şekil 25. Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleği, geleneksel meslekler arasında yer almasına rağmen, Türkiye genelinde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr sayısı oldukça azdır. Türkiye'deki illerin %47'sinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı 10 veya daha azdır. Ayrıca, 14 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır. Buna rağmen, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların Kahramanmaraş ve Gaziantep illerinde sayı olarak bir yoğunluk gösterdiği görülmektedir (Şekil-26).

Şekil 26. Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Bakırcılar günümüzde, büyük ölçüde çok çeşitli *hediyeleşme eşya* imal ederek kendi dükkanlarında müşterilerine veya ihraç edilmek üzere aracılara satmaktadırlar. Çok azalmakla beraber *tencere, tava gibi mutfak eşyaları* da bakırcılar tarafından imal edilerek satılmaktadır. Bunun dışında bakırcılar ihtiyaç duyulması hâlinde *çatı kaplama* işi yapmakta ve sipariş üzerine *diğer bakır ürünleri* de imal etmektedirler.

Kalaycılar evde bakır kap kullanan hanehalkının bakır kaplarını kalaylamakta veya bakırcılar tarafından imal edilen *ürünlerin kalaylamasını* yapmaktadırlar. Günümüzde kalaycılık işi yapan esnaf sayısı çok azalmıştır.

Doğrudan lehimci olarak dükkân açan esnaf ise yok denecek kadar azdır. İmalat sürecinin bir aşaması olan *lehim işlemi* imalatçılar tarafından yapılmaktadır.

Bu ürünlerin üretimi için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Kesme makinesi, bükme makinesi, kıvrırma makinesi, parlatma makinesi, çekiçler ve tokmaklar, işleme takımları, vida, cıvata ve somunlar, metre, ege, makas, kalemler, el testeresi ve keskiler, matkap, zımba, kumpas.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Bakırcılık ile ilgili iş süreçlerini kapsayan Şekil-27'de de belirtildiği üzere, kalaylama ve lehimleme işlemleri, bakırdan ürün üretiminin bir bölümünü oluşturmaktadır. Kalaylama ve lehimleme işlemleri bazen bakırcılar tarafından yürütülmektedir. Ancak, bu faaliyet alanları ayrı birer meslek hâline de dönüşmüştür; bakırcılar bazen kalaylama ve lehimleme işlemlerini kalaycılar ve lehimcilere yaptırmaktadırlar. Bu nedenle, bakırcılık, kalaycılık ve lehimcilik alt meslek kolları birbirleri ile ilişkili meslek kolları olup aynı değer zinciri içindedir. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-27).

Şekil 27. Bakırcılık Mesleği Değer Zinciri



Bakırcılar el sanatı niteliğindeki ürünlerini çoğunlukla dükkânlarında yerli ve yabancı müşterilerine satmaktadırlar. Bu ürünleri ayrıca, yurt dışına direkt ihraç ettikleri gibi, ihracaatı yapan aracı bir firmaya da satmaktadırlar. Yurt içinde turistik eşya satışı yapan dükkân ve mağazalar ile bakır mutfak eşyası satan dükkânlar, bakırcıların müşterileri arasındadır. Bakırcılar ürünlerini ayrıca lokanta ve restoranlara da satmaktadırlar. Bunların arasında lokantacılık meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar da bulunmaktadır. Bakırcılar ürettikleri ürünlerin müşterilere ulaştırılmasında nakliyecilerin hizmetinden yararlanmaktadır. Nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi, bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden ve kargo şirketlerinden de alabilmektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 62.578.820 TL hasılat, 4.018.790 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %0,58'ini; toplam kârının ise %0,85'ini oluşturmaktadır. Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %115 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %34 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde 2015 yılında 682 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Metal levha işlemcisi (Bakırcı) mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Benzer şekilde, kalaycı ve lehimci meslekleri için de asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Ancak, bakır işleme ve süslemecisi mesleği için yaygın eğitim şartı aranmamış; bu meslekte çalışacakların okur-yazar olması yeterli görülmüştür. Metal levha işlemciliği (Bakırcılık) meslek eğitimi, yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Metal Teknolojisi” alanı “Metal Levha İşlemciliği” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir.

Mesleğin, mesleki eğitim merkezlerindeki eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, Metal Levha İşlemeciliği alanında çırak adayı bulunmamaktadır. 47 kişi çıraklık eğitimi, 5 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 9, ustalık belgesi alanların sayısı 16, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 4 dür. İş yeri açma belgesi alan bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde 2015 yılında 84.284 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik meslek dalında üretilen ürünler el emeğine dayalı olduğu için meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu düşüktür.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

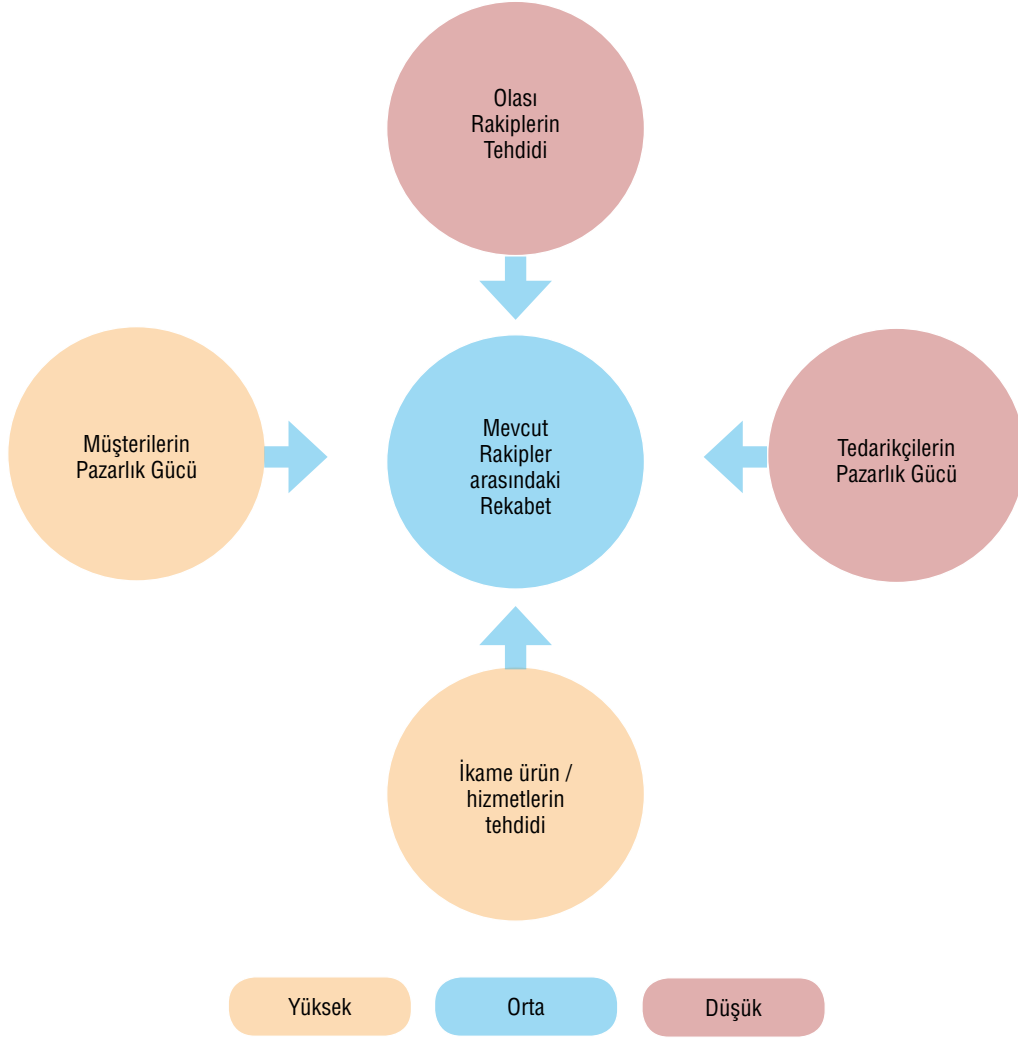
Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasında dâhil olmadığı için, memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin çoğunluğunu yabancı müşteriler oluşturduğu için, müşterilerin pazarlık gücünün yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca, bu meslek dalında çoğunlukla süs ve mutfak eşyası üretildiği için, bu ürünlerin ikameleri de çok çeşitlidir; bu nedenle ikame ürün/hizmetlerin tehdidi de meslek dalı için yüksektir. Bununla birlikte, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların ürünleri çoğunlukla birbirine benzer ürünlerden oluşmaktadır; ancak ürünler üzerindeki işlemler, ürünü işleyen ustalara göre farklılık göstermektedir. Bu nedenle, mevcut rakipler arasındaki rekabetin şiddeti orta seviyededir. Diğer taraftan, esnaf

ve sanatkârların sayılarında son yıllarda meydana gelen azalma, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için olası rakiplerin tehdidinin düşük olduğunu göstermektedir. Ayrıca, meslek dalındaki ürünlerin ham maddesi olan bakır temin eden yerel bakır üreticilerinin bulunması nedeniyle tedarikçilerin de pazarlık gücü düşüktür. Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-28’de yer almaktadır.

Şekil 28. Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleği Rekabet Analizi



ç) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Ustaların yaptıkları işlerin birbirlerini tamamlıyor nitelikte olması, bakırcılık meslek dalının güçlü bir yönünü teşkil etmektedir. Bu sayede bakırcılık alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar birbirlerine rakip olmayıp birbirlerini tamamlamaktadırlar. Örneğin Kahramanmaraş'ta oval tabağın şekillendirmesi; Gaziantep'te oyma ve işlemesi yapılmaktadır. Şanlıurfa'da bu ile özgü çakma işlemesi yapılmaktadır.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Bakırcıların yaptıkları süs eşyası niteliğindeki sanatsal ürünlere oldukça fazla talep vardır. Özellikle Gaziantep şehrinde faaliyette bulunan bakırcıların yaptıkları bu nitelikteki ürünler yok satmaktadır.

(2) Türkiye'de olduğu gibi dış ülkelerden de bakırcı sanatkârların imal ettikleri sanatsal ürünlere (bakır işlemeciliği ürünleri) önemli miktarda talep vardır. Özellikle Avrupa Birliği üyesi ülkeler ile Orta Doğu ülkelerine ihracat potansiyeli oldukça fazladır. ABD ve Japonya'dan da siparişler alınmaktadır.

(3) Bakırdan yapılan mutfak eşyaları (çaydanlık, cezve, tava vb.) diğer maddelerden yapılan ürünlere göre daha sağlıklı olduğundan ve tüketicilerde de bu yönde bir bilinç olduğundan, bu ürünler yurt içi ve yurt dışında talep görmektedir. Son 7-8 yıldır pazarda büyüme trendi hâkimdir (Not: Talebin büyük kısmı Gaziantep şehrinde faaliyet gösteren bakırcılara gelmektedir. Bu ürünlerin fiyatı alüminyum, krom ve plastik mutfak ürünlerine göre daha pahalı olduğundan talep restoranlar ve gelir seviyesi belirli bir düzeyde olan bireylerden gelmektedir).

(4) Teknoloji ile el emeği birleştirilerek sıvama tezgâhlarında, hazırlanan kalıbın üzerinin bakırla sıvanmasıyla tava imalatı yapma imkânı da vardır. Bu imkân tavada seri üretim fırsatı yaratmaktadır.

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim İle İlgili Zayıf Yönler

(a) Bir parçanın (sanatsal bakır işlemeciliği ürünün) üretimi oldukça uzun sürmekte ve zaman almaktadır.

(2) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Bakırcılık meslek dalında çalışanların (ustanın yanında çalışanların), şekil vermeden işlemeye kadar bütün işlemleri bilmesi gerekmektedir. Ancak çoğu çalışan, sadece şekil vermeyi yapabilmektedir. Bu durum işlemecilik alanında bir zafiyet oluşturmaktadır. Bu zafiyet nedeniyle ustalar, siparişlere tek başına yetişememektedir.

(b) Sanatkârların çoğunda mesleğin özelliklerinden dolayı görme ve duyma kaybı oluşmaktadır.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) DÖSİMM'in (Kültür ve Turizm Bakanlığı Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü) 2007 yılından beri esnaf ve sanatkârlardan ürün alımını durdurması, pazarlama ve satışla ilgili önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

(b) Bölge ülkelerinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle Türkiye'ye gelen turist sayısında bir azalma olmuştur. Özellikle Suriye'ye yakın olan Gaziantep, Kilis, Şanlıurfa ve Kahramanmaraş illerinde bu azalış daha fazla hissedilmektedir. Bölge ülkelerindeki karışıklıklar, turist sayısının azalmasına neden olduğundan satışları tehdit etmektedir.

e. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum

Örgütlerinin Meslek Dalına Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(1) Özellikle Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası tarafından gerek yurt içinde gerekse yurt dışında çeşitli eğitim faaliyetleri düzenlenmektedir. Odaya ait bir eğitim merkezi olup bu eğitim merkezinde İŞKUR ile iş birliği içinde meslek kursları düzenlenmektedir. Özellikle kadınlara yönelik kurslar da düzenlenmektedir. Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası ayrıca ABD Indiana Üniversitesinden bazı öğretim elemanları ve öğrencilere de bakırcılık sanatı konusunda kurs vermiştir. Japonya ve Almanya ile de benzer eğitim faaliyetlerine yönelik temasları vardır. Bu durum, Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odasının eğitim ihraç eder pozisyonunda olduğunu göstermektedir. Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası, ayrıca İpek Yolu Kalkınma Ajansı desteği ile üyeleri için yabancı dil kursu düzenlemiştir (Bu bir sorun olmayıp iyi uygulama örneğidir).

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: DÖSİMM'in (Kültür ve Turizm Bakanlığı Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü) 2007 yılından beri esnaf ve sanatkârlardan ürün alımını durdurması, pazarlama ve satışla ilgili önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü): Kültür ve Turizm Bakanlığına bağlı Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü Geleneksel El Sanatları ve Mağazalar İşletme Müdürlüğünde üreticiye destek sağlamak amacıyla el sanatları ürünleri alımı yapılmaktadır. Bakanlığımızın amacı el sanatlarımızı tanıtmak, yaşatmak ve satın alma yoluyla üreticiye pazar imkânı sağlamaktır. Bakanlığımız, ürün alımlarını Tavsiye Kurulu kararları doğrultusunda gerçekleştirmektedir. Tavsiye Kurulu el sanatları konusunda uzman seçici kuruldan oluşmaktadır. Kurul tarafından seçilen el sanatları ürünleri (Metal-Bakır, cam, seramik, tekstil, ahşap vb.) alınarak Bakanlığımıza bağlı faaliyet göstermekte olan el sanatları mağazalarında satışa sunulmaktadır.

Bakanlığımızın, oluşturmuş olduğu Tavsiye Kurulu aracılığı ile ürün alımını durdurması söz konusu değildir. Ancak aşağıda, yıllara göre dağılımı yapılmış olan ürünler hâlen el sanatları mağazalarında satışta bulunmaktadır.

2006–2007–2008 yıllarında Uzmanlar Kurulu Kararı ile alınan metal (bakır) ürün adedi 114.885; toplam maliyet tutarı ise 777.955 TL'dir. Hâlihazırda depolarımızda bulunan metal ürün adedi 1.003; toplam maliyet tutarı 118.118 TL'dir. Bunlar sadece metal grubunda alınan ürün adet ve maliyet tutarlarıdır. Ancak Bakanlığımız metal grubu dışında cam, seramik, ahşap, tekstil, taş, gümüş vb. ürünleri de Uzmanlar Kurulu Kararı ile satın almaktadır. Geçmiş yıllarda alınan ürünlerin çok sayıda olması ve depolarımızdaki yer sıkıntısı nedeniyle en son yapılan 2008 yılındaki Uzmanlar Kurulundan bugüne kadar ürün alımı yapılmamıştır. Depolarımızdaki mevcut stoklarımızın azalması doğrultusunda Bakanlığımızın yeni projeleri içerisinde en kısa zamanda Tavsiye Kurulu Kararı ile yeni ürün alımı yapılması planlanmakta olup, bu konudaki çalışmalar devam etmektedir. Tavsiye Kurulu Toplantıları, www.ges.gov.tr adlı internet sitesinden “Haberler/Duyurular” bölümünden yayınlanacak olup Kurul tarihi ilanından sonra, söz konusu hususların ilgililer vasıtasıyla tarafımıza iletilmesi hâlinde Tavsiye Kurulu tarafından değerlendirmeye alınacaktır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Kültür ve Turizm Bakanlığı Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü tarafından belirtilen hususlara ekleyecek başkaca bir öneri bulunmamaktadır.

2.2.4. Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği meslek dalında temel olarak üç alt meslek kolu (faaliyet) bulunmaktadır. Bu faaliyetler, imalat, satış ve tamir faaliyetleridir. Beyaz eşya imali ile ilgili olarak İŞKUR tarafından bir meslek tanımlanmamıştır. Beyaz eşya satış faaliyeti ile ilgili olarak, İŞKUR tarafından “beyaz eşya ürünleri satış elemanı” adı altında bir meslek tanımlanmıştır. Beyaz eşya tamirciliği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından bir meslek tanımlanmamakla beraber “elektrikli ev aletleri bakım ve tamircisi” mesleği beyaz eşya tamiri faaliyetini de kapsamaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği adı altında bir meslek tanımlanmadığı gibi, beyaz eşya imali, beyaz eşya satıcılığı, beyaz eşya tamirciliği olarak ayrı meslekler de tanımlanmamıştır. Beyaz eşya imalatı özellikli bir imalat olduğu için, MYK tarafından tanımlanan benzer bir meslek tanımı da bulunmamaktadır.

İŞKUR tarafından yapılan, “beyaz eşya ürünleri satış elemanı” ve “elektrikli ev aletleri bakım ve tamircisi” meslek tanımları aşağıda belirtilmiştir. İŞKUR tarafından da MYK'da olduğu gibi, beyaz eşya imalatı veya beyaz eşya imalatı mesleğine benzer bir meslek tanımlanmamıştır.

İŞKUR tarafından **beyaz eşya ürünleri satış elemanı**, “beyaz eşya satılan iş yerlerinde veya yapı marketlerin ilgili bölümlerinde ürünlerin tanzimini, teşhirini ve temizliğini yapan, ürünleri müşteriye tanıtan ve satışını gerçekleştiren kişi” olarak tanımlanmıştır.

İŞKUR tarafından **elektrikli ev aletleri bakım ve tamircisi**, “evlerde kullanılan buzdolabı, elektrik süpürgesi, ısıtıcı gibi elektrikle çalışan aletlerin mekanik donanımlarında meydana gelen arızaların kaynağını bulup gideren kişi” olarak tanımlanmıştır.

Beyaz eşya imalatçılığının tanımı ise şu şekilde yapılabilir: **Beyaz eşya imalatçısı**; müşterinin siparişi doğrultusunda, sanayi tipi buzdolaplarını projelendiren ve projeye uygun olarak imal eden kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:⁷⁷

Dayanıklı tüketim mallarının alt gruplarından biri olan beyaz eşya sektöründe temel ürünler buzdolabı, derin dondurucu, bulaşık makinesi, fırın, çamaşır makinesi ve kurutuculardır. Dünya beyaz eşya pazarının büyüklüğü, 2014 itibarıyla bir önceki yıla göre %2,4 artışla 185 milyar dolar olarak hesaplanmaktadır. 2015 yılında %3,4 artışla 395 milyon adet gerçekleşen küresel beyaz eşya satışının, 2017 yılına kadar 430 milyon adede ulaşması beklenmektedir. Söz konusu dönemde ürün bazında en hızlı büyüyecek ürünlerin ise klima ve çamaşır makinesi olacağı öngörülmektedir.

Çin dünyanın en büyük beyaz eşya üreticisi konumundadır. Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük, Avrupa'nın ise en büyük beyaz eşya üreticisi olan Türkiye de sektörün önemli bir oyuncusudur. Öte yandan, küresel ihracat verileri incelendiğinde ABD, İngiltere, Almanya ve İtalya gibi ülkelerin küresel beyaz eşya pazarında rekabet gücünü koruduğu görülmektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, dünyada beyaz eşya üretiminin gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru kayma eğiliminde olduğu görülmektedir.

Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelere artan yaşam standartlarının yanı sıra, ABD ve Batı Avrupa'da toparlanan konut sektörü ve son yıllarda yükselen tüketici güveni, sektörün büyümesinde etkili olmuştur. Beyaz eşya sektörü, gelişmiş ülkelere daha çok, yeniden satın alma ve sahip olunan ürünün yeni teknolojiye sahip olanla değiştirilmesi sonucunda büyümektedir. Penetrasyon oranlarının nispeten düşük olduğu ve yaşam standartlarının yükselme eğiliminde olduğu gelişmekte olan ülkelere ise sektör satışları ilk kez beyaz eşya sahibi olmaya yönelik gerçekleşmektedir.

Küresel ölçekte penetrasyon oranının en yüksek olduğu ürün buzdolabıdır. 2014 yılında 18 milyar dolar olarak gerçekleşen dünya buzdolabı ihracatında Çin ve Meksika, en yüksek paya sahip ülkelerdir. En fazla ihracat yapan ilk 10 ülke arasında son 5 yıllık dönemde ihracatta en yüksek büyüme oranı %20,6 ile Polonya'da görülmüştür. Polonya, Avrupa'daki diğer ülkelerle karşılaştırıldığında nakliye ve işçilik maliyetlerinde sahip olduğu avantajlar sayesinde yatırım için cazip bir ülke olarak görülürken; 2014 yılı itibarıyla Türkiye'nin ardından, Avrupa'nın en büyük beyaz eşya üreticisi konumuna yükselmiştir. Türkiye ise buzdolabı ihracatında 2014 yılında dünyada 5. sırada yer almıştır. Dünya buzdolabı ithalatı 2014 yılında 17,7 milyar dolar olarak gerçekleştirmiş, ABD %26 pay ile ilk sırada yer almıştır.

⁷⁷ Türkiye İş Bankası, İktisadi Araştırmalar Bölümü (2016). “Beyaz Eşya Sektörü”. (Hazırlayan: Ayşe Betül Öztürk)

2014 yılında 9,7 milyar dolar büyüklüğe ulaşan dünya çamaşır makinesi ihracatında Çin lider konumda iken, Türkiye dördüncü sıradadır. Almanya ve Güney Kore'nin ihracat düşüşünün Polonya'daki ihracat artışına paralel olmasının; 2005'te BSH, 2007'de Electrolux ve 2009'da Indesit'in Almanya ve İtalya'daki fabrikalarını Polonya'ya taşımaları ve Güney Koreli LG ve Samsung'un ise Polonya'yı Avrupa'nın bölgesel üretim üssü seçmesi ile ilişkili olduğu düşünülmektedir. Aynı dönemde dünya çamaşır makinesi ithalatında ise Japonya ilk sırada iken, genelde ithalat yapan ülkeler arasında homojen bir dağılım görülmektedir. Rusya'nın yaptırımlar sonrasında yaşadığı ekonomik kriz ve Euro Alanı ülkelerinde son yıllarda gözlenen zayıf talep, ithalat rakamlarındaki düşüşte etkili olmaktadır.

2014 yılında dünya fırın ihracatı 10,2 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. Çin, dünya fırın ihracatının yarısını karşılarken; Türkiye, fırın ihracatında dünyada altıncı sırada yer almaktadır. Dünya fırın ithalatında ise buzdolabında olduğu gibi ABD ilk sırada bulunmaktadır. Dünya fırın ithalatının yaklaşık yarısını oluşturan mikrodalga fırının dünya geneli satış gelirlerinin yarısı, Kuzey Amerika ülkelerinden gelmektedir.

2014 yılı dünya bulaşık makinesi ihracatının büyüklüğü 3,9 milyar dolar iken, ihracatta en yüksek payı sırasıyla Almanya ve Polonya almaktadır. Türkiye ise, bulaşık makinesi ihracatında dünyada dördüncü sıradadır. 2013 yılı itibarıyla nüfusun sadece %1'inin bulaşık makinesine sahip olması nedeniyle üretimin düşük seyrettiği Çin, diğer ürünlere kıyasla dünya bulaşık makinesi ihracatından daha düşük bir pay almaktadır. Dünya bulaşık makinesi ithalatından 2014 yılında en yüksek payı AB ülkelerinin aldığı; ilk sırada da Fransa'nın yer aldığı gözlenmektedir.

Beyaz eşya sektöründe üretim, mekanikten elektroniğe farklı alanlardaki faaliyetlerin birleşimini gerektiren parça ve alt sistemlerin montajını içerirken; firmalar, üretimde oldukça benzer üretim teknolojileri ve üretim süreçlerini kullanmaktadırlar. Sektördeki üretici Türk firmaları, basit montaj ile başladıkları imalat faaliyetlerini bugün, kendi tasarım ve teknolojilerini yaratacak, hatta yurt dışına teknoloji transfer edecek düzeye getirmişlerdir (Özkul, 2011).

Günümüzde Türk beyaz eşya sektörü gelişmiş teknolojsi, inovatif yapısı, sağladığı ihracat geliri ve yarattığı istihdam ile Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörleri arasında yer almaktadır. Türkiye'de artan şehirleşme oranı, genç nüfus ve inşaat sektöründeki hareketlilik pazarın büyümesinde etkili olmaktadır. Sektör 2015 yılında 6 ana ürün grubunda 3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmiştir. Sektörde üretimin %75'i, yaklaşık 150 ülkeye ihraç edilmekte olup, sektörün en önemli ihraç pazarı AB ülkeleridir.

Beyaz eşya sektörü, iç pazarın % 90-95'ini meydana getiren 6 büyük beyaz eşya üreticisinin yanı sıra, 50'nin üzerinde orta ölçekli imalatçı ile yaklaşık 500 aksam ve parça imalatçısından oluşmaktadır (Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Raporu, 2013). Yaklaşık 15.000 bayi ile 3.500 yetkili servisin faaliyet gösterdiği sektörde, 500 civarı da yan sanayi/tedarikçi bulunmaktadır.

2015 yılında Türkiye'de beyaz eşya üretimi bir önceki yıla göre %8,7 artarak 24,6 milyon adede ulaşmıştır. Ürün bazında incelendiğinde en fazla üretim, çamaşır makinesinde gerçekleşirken; üretimi en hızlı artan ürün ise kurutucu olmuştur. Kurutucu ve çamaşır ma-

kinesi hariç diğer ürün gruplarında üretimdeki büyümenin sektör ortalama büyümesinin altında olduğu görülmektedir. 2010-2015 döneminde beyaz eşya üretiminde yıllık ortalama büyüme oranı %6 olmuştur. Bu dönemde buzdolabı (%1,6) hariç bütün ürünlerdeki yıllık ortalama büyüme oranı, sektör ortalamasının üzerindedir. Aynı dönemde tüm ürünlerde üretim zamanla artarken; sadece buzdolabı üretimi 2013 ve 2014 yılında gerilemiştir.

Türkiye’de beyaz eşya sektörünü temsil eden firmalardan 3’ü, ISO 500 listesinde ilk 30’da yer almaktadır. Arçelik toplam beyaz eşya pazarında lider konumda bulunurken; Serim ve Vestel firmaları en yüksek yurt dışı satış oranına sahip firmalar olarak öne çıkmaktadır. Türkiye beyaz eşya sektöründe üretimin yoğunlaştığı başlıca şehirler Kocaeli, Manisa, Tekirdağ, Ankara, İzmir, Kayseri, Bursa, Eskişehir, Konya, Yalova ve Bilecik’tir.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının sektör ile ilgili raporunda (2013), sektörün 2023 yılı projeksiyonlarına yer verilmiştir. Raporda belirtildiği üzere, genel olarak bakıldığında Türkiye beyaz eşya sektörünün, önümüzdeki yıllarda Türkiye ekonomisine paralel olarak büyümesini sürdürmesi beklenmektedir. Enerji verimli cihazlar, çevre dostu gibi kavramlar ve ankastre ürünler sektörün başlıca büyüme alanlarını oluşturacaktır. Çevre duyarlılığı ve verimlilik gibi faktörlerin ve teknolojik gelişmelerin sektörü etkilemesi kaçınılmaz olduğundan yaşanan teknolojik gelişmeler ve AR-GE faaliyetleri sektör tarafından üretilen ürünlere yansımakta; sensör, haberleşme ve yazılım teknolojilerinin ürünlere entegre edilmesi ile tüketicileri daha akıllı ürünler beklemektedir. Ayrıca beyaz eşya sektörü Sanayi Strateji Belgesi’nde de ana sektör olarak ele alınmış ve bu konuda beyaz eşya sektörünün rekabet gücünü artırmak için ürün kalitesinin artırılması, AR-GE teknikleri ile yeni ürünler tasarlanması, finansman maliyetlerini düşürücü modeller geliştirilmesi, enerji sarfiyatı düşük ve düşük maliyetli ürünler tasarlanması, şeklinde bir hedef konulmuştur.

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Elektrik veya gaz ile çalışan beyaz eşyaların üretimi XX. yüzyılda ABD’de başlamıştır. Bu yönüyle beyaz eşyanın, bir Amerikan buluşu olduğu söylenebilir. Bu aletlerin gelişimine evlerde tam zamanlı olarak istihdam edilen ev hizmetçilerinin azalması ve zaman kaybına neden olan çamaşır, bulaşık gibi faaliyetlere ayrılan zamanın azaltılması arzusu yol açmıştır.

Beyaz eşyaların gelişimi iki dünya savaşı arasında ilk mekanik çamaşır makinesinin ve elektrikli buzdolabının ABD’de üretilmesiyle başlamıştır. II. Dünya Savaşı ile birlikte duraklama sürecine giren beyaz eşya sektörünün gelişimi, savaştan sonra hızlı bir atılım kaydetmiş, ABD’yi 10 yıllık bir gelişmeyle Japonya takip etmiştir (Avrupa İşletmeler Ağı Raporu, 2009).

Türkiye’ye ilk giren buzdolabı bir ABD firması tarafından üretilen Kelvinatör buzdolabıdır. Bu buzdolabını 1940’lı yılların başında, ABD firmasının Türkiye distribütörlüğünü yapan “Sahibinin Sesi” isimli firma ithal etmiştir. Distribütör firma ithal ettiği buzdolaplarını, bu ürünlerin perakende satışını yapan esnaflara satmıştır. Böylece Türkiye’de beyaz eşya satıcılığı meslek kolu ortaya çıkmıştır. Kelvinatör firması Türkiye’ye iki teknisyen getirerek Sahibinin Sesi firmasında buzdolabı tamirata eğitimi vermiştir. Bu eğitimi alan kişiler (büyük kısmı demirci ve tornacı) Türkiye’nin ilk beyaz eşya tamircileridir. Tamirciler ilk başta Sahibinin Sesi firmasında çalışmışlardır. 1940’lı yılların sonunda firmadan ayrılan üç tamir-

ci, “Üçel” adında bir buzdolabı tamir atölyesi kurmuşlardır. Bu atölye Türkiye’de beyaz eşya tamirciliği alanında faaliyete geçen ilk esnaf ve sanatkâr işletmesidir. Bu ustaların yanında yetişen kişilerin kendi iş yerlerini açmalarıyla beyaz eşya tamirciliği meslek kolu Türkiye’de gelişmeye başlamıştır.⁷⁸

Ülkemizde beyaz eşya sektörüne ilişkin ilk üretimin 1955 yılında İstanbul’da montaj sanayine dayalı olarak gerçekleştirildiği görülmektedir. Türkiye’de bu girişimi gerçekleştiren kişiler Vehbi Koç ve Jack Kamhi olmuşlardır. Önceleri çok az firmanın boy gösterdiği pazarda zamanla, piyasa ekonomisinin de benimsenmesiyle firma sayısı artmış ve ilk yerli çamaşır makinesi üretimi 1959’da, ilk buzdolabı üretimi 1960’da, ilk otomatik çamaşır makinesi üretimi ise 1974’de gerçekleştirilmiştir. Diğer taraftan, 1980’li yıllara kadar birkaç firmanın faaliyet gösterdiği beyaz eşya sektörü, Türkiye’de bu yıllarda pazar ekonomisi kavramının yerleşmemiş olması, yabancı sermayesinin ülkeye giremeyişi gibi nedenlerle gelişmemiştir. Buna ek olarak, bahsedilen yıllarda ileri teknoloji ve kalifiye eleman eksikliği, tüketicinin alım gücünün düşüklüğü gibi faktörler sektörün gelişmesini olumsuz yönde etkilemiştir (Avrupa İşletmeler Ağı, 2009). Türkiye’de sanayi tipi soğutucu üretimi de 1950’li yılların ortasında başlamıştır. Sanayi tipi soğutucular esnaf ve sanatkârlar tarafından atölyelerde imal edilmeye başlanmıştır.

1980 öncesi dönemde, iç piyasalarda koruma duvarları altında dış dünyadan büyük ölçüde kopuk olarak faaliyet gösterip, düşük kalitedeki ürünlerini yüksek kârlarla satan Türk firmaları, ekonomide ihracata dayalı kalkınma stratejisinin benimsenmesi ile 1980 sonrası rekabet politikalarını tamamen değiştirmek zorunda kalmışlardır (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, 2010: 33). Öte yandan 1980 sonrasında piyasa ekonomisi uygulamalarına ağırlık verilmesiyle birlikte sektör hızlı bir gelişme sürecine girmiş ve 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirlerinden sonra serbest pazar ekonomisine geçişle birlikte, yabancı firmalar pazara yatırım yapmaya başlamışlardır. Böylece firmalar arası rekabet artmış, bu da tüketici açısından daha kaliteli ürün satın alma imkânını doğurmuştur (Avrupa İşletmeler Ağı, 2009).

Türkiye beyaz eşya sektöründeki önemli gelişmelerden bir diğeri de 9 Ağustos 1989’da gerçekleşmiştir. 9 Ağustos 1989 kararları ile gümrük vergileri ve fonlardaki düşüş ithal mallara olan talebi arttırmış, bu kararlarla birlikte birçok yeni yabancı firma pazara girmiştir. Yerli firmaların bazıları bu yabancı firmalarla ilişkiler kurmuş ve bunlardan teknoloji transfer ederek uluslararası şirketlerle rekabet edebilecek kalite ve teknoloji düzeyine ulaşmışlardır. Bu yıllardan başlamak üzere Türkiye’de beyaz eşya sektörü, gelişen teknolojisi, her geçen gün artan üretimi ve bunlara bağlı olarak genişleyen yan sanayi, servis, bayi ağları ve istihdam imkânları açısından Türk ekonomisine önemli katkılarda bulunan bir sektör olmuştur. Buna ek olarak tüketicinin bilinçlenmesi ile firmalarda AR-GE çalışmalarına önem verilmeye başlanmış ve sonrasında beyaz eşya sektörü büyük aşamalar kaydetmiştir. 2009 yılı itibarıyla artan kapasite yatırımları ile Türkiye’deki beyaz eşya talebinin %90’ı yerli firmalar tarafından karşılanmaktadır (Avrupa İşletmeler Ağı, 2009).

⁷⁸ Bu bilgiler, Türkiye Madenî Eşya Sanatkârları Federasyonu Başkanı Sayın Özcan SARAÇOĞLU ile yapılan görüşmeden elde edilmiştir.

Türkiye’de beyaz eşya imalatının başladığı ilk yıllarda, tamirciler fabrikalar tarafından istihdam edilmekteydiler. Bir arıza durumunda tamirci fabrika tarafından gönderilmekteydi. Tamircilerin fabrikalarda istihdam edilmesinin nedeni, söz konusu yıllarda Türkiye’de tamir servisi kurmayı gerektirecek kadar beyaz eşya olmaması ve beyaz eşya sahiplerinin belli başlı birkaç ilde bulunmasıydı. Beyaz eşya tamiri ile ilgili ilk yetkili servisler 1968 yılında İstanbul’da kurulmuştur. Anadolu’daki ilk yetkili servisler de 1969 yılında kurulmuştur. Yetkili servisler, fabrikalardan ayrılan ustalar tarafından kurulmuştur. Sanayi tipi soğutucu tamirati ise, bunları üreten esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılmıştır.⁷⁹

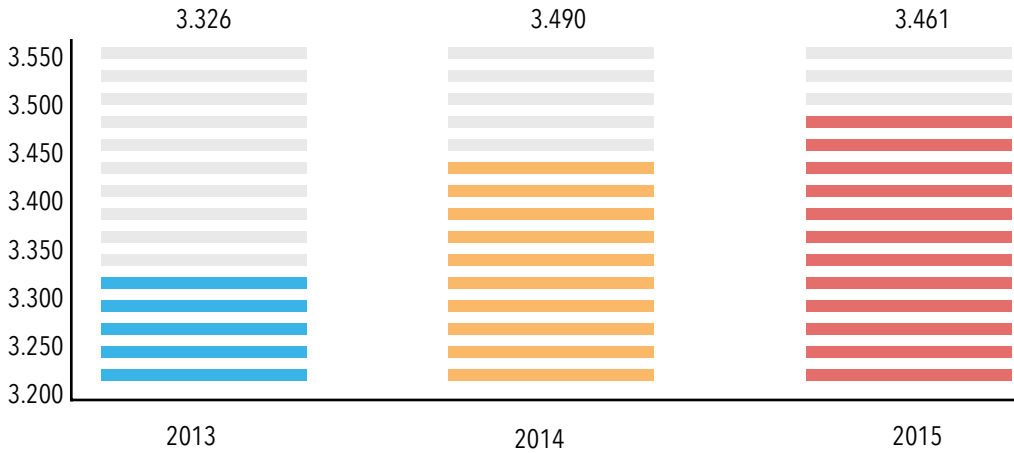
Günümüzde sanayi tipi soğutucuların büyük kısmının imalatı yine esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılmaktadır. Bu ürünlerin tamiratını da bunları üreten esnaf ve sanatkârlar yapmaya devam etmektedirler. Diğer beyaz eşyaların tamiri ise yetkili servisler ve diğer bağımsız (belli bir markanın yetkili servisi olmayan) tamirciler tarafından yapılmaktadır. Ancak, bağımsız tamirciler yetkili servislerle rekabet edemediğinden beyaz eşya tamiri alanındaki faaliyet hacimleri oldukça düşüktür.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 3.524 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %4,26’sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 42’dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%89).

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı 2015 yılında bir önceki yıla göre %1 oranında azalsa da, 2013-2015 yılları arasında %4 oranında artmıştır (Şekil-29).

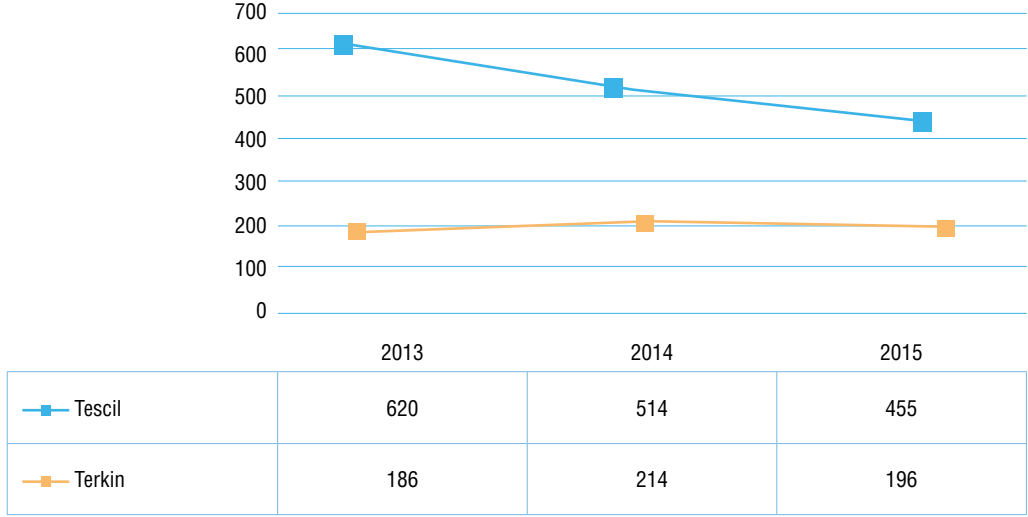
Şekil 29. Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



⁷⁹ Bu bilgileri de Sayın Özcan SARAÇOĞLU aynı mülakatta vermiştir.

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkarların tescili azalmıştır (Şekil-30).

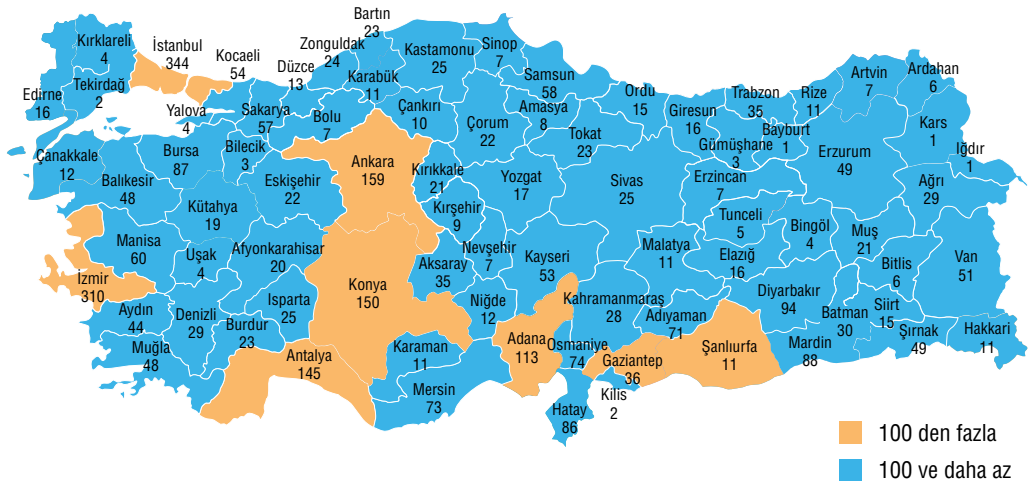
Şekil 30. Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar nüfusun yoğun olduğu İstanbul, İzmir, Ankara, Konya, Antalya ve Adana illerinde yoğunlukla faaliyet göstermekle birlikte, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin ve Adıyaman illerinde de önemli sayıda bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar mevcuttur. Türkiye'de her ilde en az 1 esnaf ve sanatkar bu meslek dalında faaliyet göstermektedir. 20 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar sayısı ise 10 ve daha azdır (Şekil-31).

Şekil 31. Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği meslek dalında; beyaz eşya imali, beyaz eşya satıcılığı ve beyaz eşya tamirciliği olmak üzere üç alt meslek kolu (faaliyet) vardır. Beyaz eşya imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar *sanayi tipi buzdolabı* imal etmektedirler. Beyaz eşya satıcıları *hazır olarak tedarik ettikleri beyaz eşyaların müşterilerine perakende olarak satışını* yapmaktadırlar. Beyaz eşya tamircileri ise *her türlü beyaz eşyanın (sanayi tipi veya ev tipi) bakım ve onarımını* yapmaktadırlar.

Beyaz eşya imal ve tamiri için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

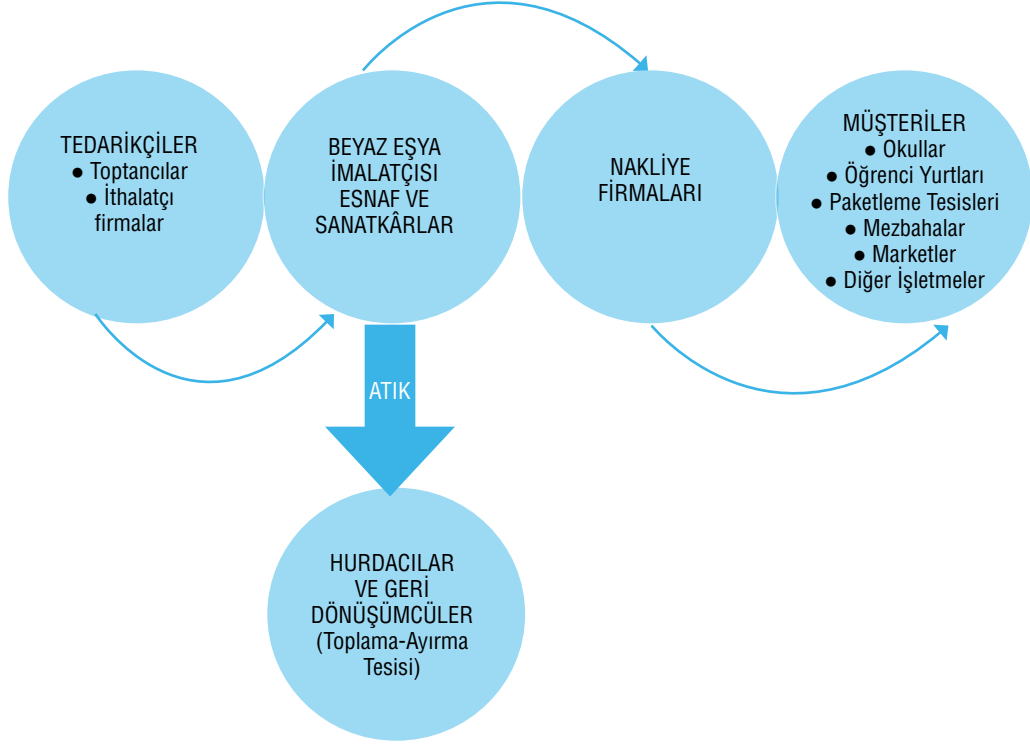
Temel el aletleri (elektrik kontrol kalemi, tornavida, maket bıçağı, kurbağacık, karga burun, ayarlı ve papağan pense, keski, çekiç takımı, anahtar takımı gibi), giyotin makas, sac eğme makinesi, pres, poliüretan makinesi, çeşitli ölçme ve kontrol aletleri (gönye, kumpas, manometre, şerit metre, termometre gibi), silikon tabancası, soğutkan akışkan kaçak detektörü, soğutucu akışkan toplama cihazı, vakum manometresi, vakum pompası.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Beyaz eşya imali faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar, faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Diğer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-32).

Beyaz eşya tamiri faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar ise kullandıkları el aletlerinin bazılarını hırdavatçılardan satın almaktadırlar.

Şekil 32. Beyaz Eşya İmalat Mesleği Değer Zinciri



Beyaz eşya imalatçısı esnaf ve sanatkârların imal ettikleri beyaz eşyaların kullanıcıları, başka bir ifade ile beyaz eşya imalatçısı esnaf ve sanatkârların müşterileri; okullar, öğrenci yurtları, marketler, mezbahalar, yaş sebze ve meyve paketleme tesisleri (yaş sebze ve meyveleri paketleninceye kadar taze tutmak maksadıyla), lokanta ve restoran gibi yiyecek ve içecek hizmeti sunan işletmeler ve otellerdir. Bu kapsamda, mandıracılık, pastanecilik, hamburger/pizza/tost/kumpir vb. işletmeciliği, bakkallık/bayilik/büfecilik, balıkçılık, çorbacılık, kantincilik, kasaplık-sakatatçılık, lokantacılık, tavukçuluk meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar da sanayi tipi buzdolabı kullandıklarından beyaz eşya imalatçısı esnaf ve sanatkârların müşterisi durumundadırlar. Görüldüğü gibi beyaz eşya imalatçısı esnaf ve sanatkârların gıda sektörü ile önemli derecede ilişkisi vardır. Beyaz eşya imalatçısı esnaf ve sanatkârlar, ürettikleri ürünlerin müşterilere ulaştırılmasında nakliyecilerin hizmetinden yararlanmaktadır. Nakliye hizmetini; ulaştırma sektöründe, kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi, bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 7.492 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Beyaz eşya ürünleri satış elemanı ve elektrikli ev aletleri bakım ve tamirciliği meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli sayıda müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinin “Soğutma ve İklimlendirme” alanı “Soğutma ve İklimlendirme” dalında, kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleğin kalfalık için eğitim süresi ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumların aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir. Beyaz eşya satış elemanlığı eğitimi ise mesleki eğitim merkezlerinde “Pazarlama ve Perakende (Satış Elemanlığı)” alanı “Saat, Elektrikli Aletler ve Elektronik Araçlar Satış Elemanlığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, Soğutma ve İklimlendirme alanında 84 çırak adayı bulunmaktadır. 316 kişi çıraklık eğitimi, 177 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 228, ustalık belgesi alanların sayısı 99, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 87’dir. 29 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır. Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, Saat, Elektrikli Aletler ve Elektronik Araçlar Satış Elemanlığı alanında çırak adayı bulunmamaktadır. 5 kişi çıraklık eğitimi, 20 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 12, ustalık belgesi alanların sayısı 19, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 3’tür. 20 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 504.785 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-27’de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyelerinin ve yenilik düzeyinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 27. Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,65
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,87
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayırlamamaktadır.	3,94
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,77

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Beyaz eşya imal faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu, bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun'un 20'nci maddesinde, bu kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu olan çevre mevzuatına uymayanlar söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

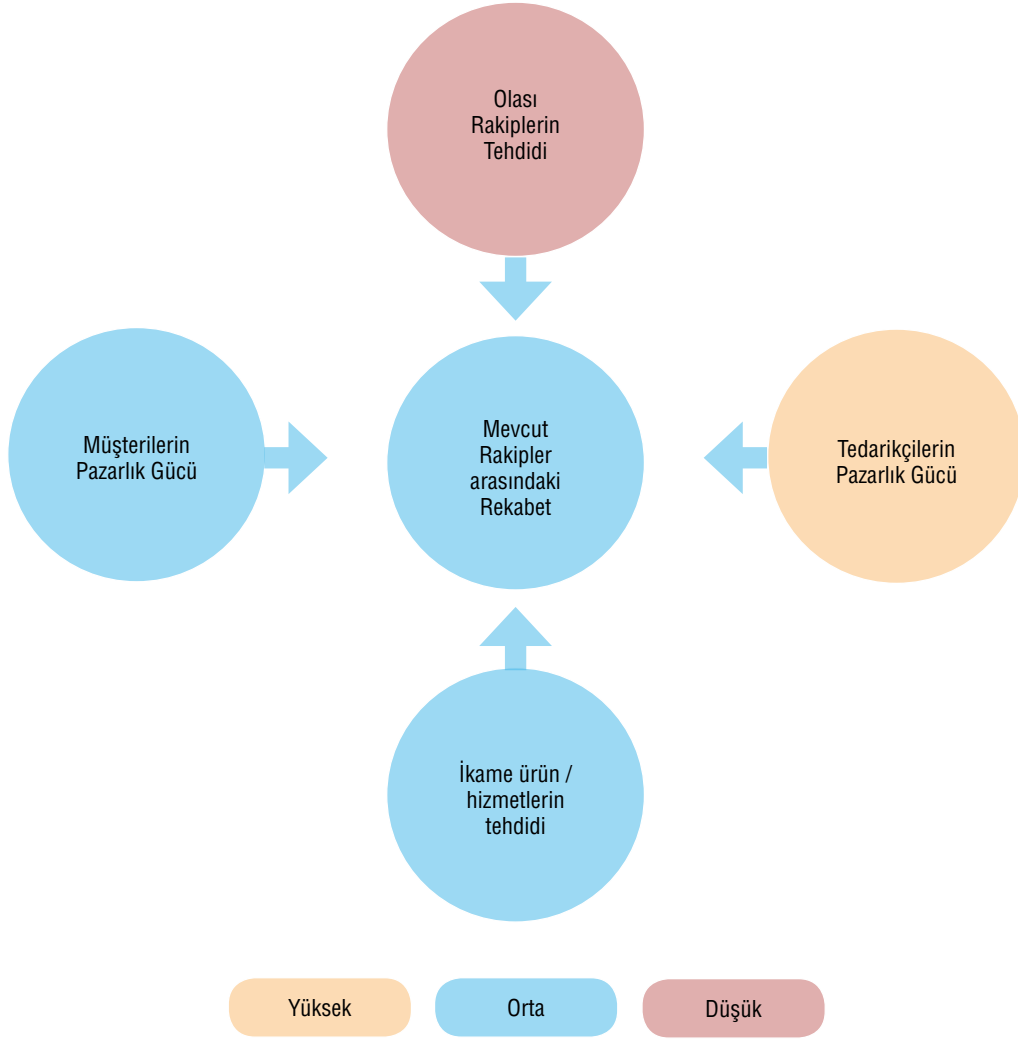
Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,11). Müşterilerin memnuniyet seviyesi madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesine (4,12) yakın bir seviyededir.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkârlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en yüksek tehdit algısı ikame ürün/hizmetlerin tehdidi (3,89) ve tedarikçilerin pazarlık gücü (3,88) ile ilgilidir. Meslek dalında üretilen ürünler için kullanılan ham madde ithal edilmektedir; bu nedenle tedarikçilerin pazarlık gücü yüksektir. Bununla birlikte, beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için olası rakiplerin tehdidi (3,78) ve mevcut rakipler arasındaki rekabet (3,78), ikame ürünlerin ve tedarikçilerin pazarlık gücüne kıyasla daha düşüktür. Meslek dalında üretilen ürünlerin (sanayi tipi soğutucu ve panel tipi

soğuk hava deposu) imalatını yapan fazla sayıda büyük firma bulunmamaktadır. Ayrıca, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında azalma mevcuttur. Diğer taraftan, müşterilerin pazarlık gücü algısı (3,60) ise diğerlerine göre en düşük seviyededir. Meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısının az olması nedeniyle müşterilerin pazarlık gücünün düşük olduğu değerlendirilmektedir. Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-33'te yer almaktadır.

Şekil 33. Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Sanayi tipi soğutucu ve panel tipi soğuk hava deposu imalatı yapan fazla sayıda büyük firma bulunmamaktadır. Bu durum, söz konusu ürünleri imal eden esnaf ve sanatkârlara önemli bir fırsat yaratmaktadır. Bu tür üretim yapan esnaf ve sanatkârların ve ürünlerinin ikamesi yoktur.

b. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Meslek dalında imalat yapan esnaf ve sanatkârların kullandıkları önemli bir parça kompresördür. Ancak kompresörler yurt dışından ithal edilmektedir ve bazı ihracatçılar tarafından kendilerine kompresör konusunda garanti verilmemektedir. [Not: İfadede belirtildiği gibi garantiyi bazı ihracatçılar vermemektedir. Bazı ihracatçılar ise garanti vermekte ve kendilerine gönderilen arızalı kompresörü makul bir sürede yenisi ile değiştirmektedirler. Ayrıca bazı katılımcılar garanti konusunda başka bir uygulamadan da söz etmişlerdir. Bu uygulamada ihracatçı, arızalı kompresör ile uğraşmak istemediğinden başlangıçta fazla kompresör göndermekte (örneğin 20 kompresör alınmış ve 20 kompresör parası ödenmişken arızalı parçalar için yedek olması amacıyla ihracatçı 22 kompresör göndermektedir) ve bir sorun olması durumunda bunları kullan demektedir. Ancak bazı imalatçı esnaf ve sanatkârlar bunları bedava kompresör olarak algılayıp, arızalı kompresör için ellerinde yedek olarak tutacaklarına, imalatlarında kullanmaktadırlar. Sattıkları ürünlerin kompresörlerinde bir sorun çıkınca da ellerinde yedek kompresör olmadığından müşteri ile sorun yaşamaktadırlar.]

c. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) Üretilen ürünler büyük hacimli olduğundan, ürünlerin nakliyesinde bazen sıkıntılar yaşanabilmektedir. İmalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar için nakliye önemli bir maliyet kalemini oluşturmaktadır.

(2) Finansman ile İlgili Tehditler

(a) Ham madde büyük ölçüde ithal edilmektedir. İthal edildiği için maliyeti döviz kurundaki dalgalanmalara göre değişmektedir.

(3) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) Beyaz eşyada %6,7 oranında özel tüketim vergisi (ÖTV) bulunmaktadır. ÖTV maliyeti artırdığından satış fiyatına da yansıtılmaktadır. ÖTV'nin satış fiyatına yansması esnaf ve sanatkârlar ile müşterileri arasında sıkıntılara sebep olmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Soğutucu teslimlerinde % 6,7 oranında özel tüketim vergisi (ÖTV) bulunmaktadır. ÖTV maliyeti artırdığından satış fiyatına da yansıtılmaktadır.

Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Maliye Bakanlığı yetkilisi bu konuda bir çalışma bulunmadığını ancak sorunu not aldığını belirtmiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun genel gerekçesinde aşağıdaki ifadeler yer almıştır:

“Öte yandan, dolaylı vergiler alanında Avrupa Birliği müktesebatına uyum sağlanması Tasarı'nın [Özel Tüketim Vergisi Kanun Tasarısı] bir diğer önemli hedefidir. Bilindiği gibi Türkiye-AB Ortaklık Konseyinin, ülkemiz ile Avrupa Birliği (AB) arasında bir ortaklık tesisini öngören Ankara Anlaşması ve Katma Protokole dayanarak almış olduğu 6 Mart 1995 tarihli ve 1/95 sayılı Karar ile 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren Avrupa Birliği ile gümrük birliği gerçekleştirilmiştir. Gümrük birliğinde dolaylı vergiler alanında sadece ayrımcılık yapmama ilkesine uymamız yeterli iken, 1999 yılında Helsinki Zirvesinde ülkemizin Avrupa Birliği'ne aday adaylığının kabulü ile ilişkilerimiz yeni bir boyut kazanmış, bu alandaki mevzuatımızın topluluk düzeyinde uygulanan mevzuata uyumlaştırılması zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeler çerçevesinde de 24.03.2001 tarihli ve 24352 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 19.03.2001 tarihli ve 2001/2129 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı eki “Avrupa Birliği Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı”nda Avrupa Birliği mevzuatına uyum sağlamaya ilişkin taahhütlerimiz kısa ve orta vadeli takvime bağlanmış ve özel tüketim vergisi alanında uyumlaştırma 2002 yılında başlayan orta vadeli taahhütlerimiz arasında yer almıştır. Bu Tasarı'nın hazırlanmasında gümrük birliğinden kaynaklanan yerli ve ithal mallar arasında ayrımcılık yapmama ilkesi ile Türkiye Ulusal Programında orta vadeli taahhütlerimiz arasında yer alan Avrupa Birliği Özel Tüketim Vergisi Sisteminin temel kural ve ilkeleri, verginin kapsamında olması gereken mallar, vergileme ölçüleri ve vergilerin yapısını belirleyen Avrupa Birliği Direktifleri dikkate alınmıştır.”

Kanun gerekçesinden de görüleceği gibi, buradaki temel ilke yerli ve ithal mallar arasında ayrımcılık yapılmamasıdır. Dolayısıyla soğutuculardaki özel tüketim vergisi kaldırıldığında bu, ithal mallara da uygulanacaktır. Bu durumda ithal soğutucuların da fiyatı ucuzlayacaktır. Ayrıca vergi kapsamında olan mallar da Avrupa Birliği Direktifleri dikkate alınarak belirlenmektedir. Bu nedenlerle, soğutuculara uygulanan özel tüketim vergisine yönelik bir düzenleme yapılmasının pek mümkün olmadığını değerlendiriyoruz. Ancak bu konudaki görüş ve talepler, ilgili meslek kuruluşları tarafından Maliye Bakanlığına bildirilmelidir.

2.2.5. Demircilik (Sıcak ve Soğuk Demircilik)

a) Mesleğin Tanımı:

Demircilik mesleği, sıcak ve soğuk demircilik olarak ikiye ayrılmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan soğuk demircilik adı altında bir meslek tanımlanmamıştır. Ancak MYK tarafından metal doğramacılığı mesleği (seviye 4) için bir tanım yapılmıştır. Metal doğramacılığı, soğuk demircilik mesleğinin tamamını değil, fakat bir kısmını kapsamaktadır. Bu meslek dalında doğramacılığın yanı sıra demire şekil vererek her türlü ürün ve eşyanın (masa, sandalye, nöbetçi kulübesi, kamyonlara kasa yapılması vb.) yapımı da vardır. Dolayısıyla metal doğramacılığı bu meslek dalını kısmen karşılamaktadır. Demirden ürün ve eşya üretimi için MYK tarafından yapılan metal işleme

tezgâh operatörü tanımının (seviye 3) uygun olduğu değerlendirilmiştir. Bu meslekler için, MYK tarafından yapılan tanımlar aşağıda belirtilmiştir:

- **Metal Doğramacı** (Seviye 4), çeşitli metal yapı elemanları ile, kapı, pencere, parmaklık, korkuluk gibi çeşitli doğramaların imalatını yapmak amacıyla, çeşitli şekil ve özellikteki alüminyum, demir, çelik, bakır ve diğer metal parçaları el aletleri, makineler ve bilgisayar kontrollü tezgâhlar yardımıyla kesme, soğuk olarak şekillendirme, doğrultma, birleştirme ve yerine montaj işlemlerini yapan kişidir. Bu işlemler sırasında doğramanın talimatlarda belirtilen ölçülerde olması; yerine düzgün şekilde oturması; istenilen kalite ve özelliklere sahip olması; malzemelerin, makinelerin ve tezgâhların zarar görmemesi; çevreye zarar verilmemesi ve işlemlerin güvenli bir şekilde belirlenen süre içinde gerçekleştirilmesi esastır.
- **Metal Levha İşleme Tezgâh Operatörü** (Seviye 3), iş sağlığı ve güvenliği ve çevresel önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde mesleği ile ilgili düzenlemeleri yapan; parçaları istenilen şekil, biçim ve özelliklere getirmek için presleme, delme, kesme, ebatlama, bükme, eğme, sıvama, silindirde şekil verme vb. işlemleri punch pres, çeşitli güçlerdeki presler ve kavis verme makinelerinde gerçekleştiren; parçaların kontrol ve sevk ile ilgili işlemleri yapan ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan sıcak demircilik adı altında bir meslek tanımlanmamıştır. Ancak MYK tarafından ısıtma işlemciliği mesleği (seviye 3 ve 4) için bir tanım yapılmıştır. Isıtma işlemciliği meslek tanımının, sıcak demircilik mesleğini de tanımladığı değerlendirilmiştir. Isıtma işlemciliği mesleği (seviye 3 ve 4) için MYK tarafından yapılan tanımlar aşağıda belirtilmiştir:

Isıtma işlemci (Seviye 3) çeşitli şekil ve özellikteki metal malzemelerden mamul iş parçasının fiziksel ve mekanik özelliklerinin uygun hâle getirilmesini sağlamak amacıyla, tavlama, sertleştirme, normalizasyon gibi ısıtma işlemleri uygulayan kişidir. Bu işlemler sonucunda, iş parçasının talimatlar ve standartlarda belirtilen sertlik ve özelliklere uygun olması, beklenen kalite ve şekil özelliklerine sahip olması, malzemelerin, fırın ve tezgâhların zarar görmemesi, çevreye zarar verilmemesi ve işlemlerin güvenli bir şekilde belirlenen süre içinde gerçekleştirilmesi esastır.

Isıtma işlemler sırasında, iş parçası ile ilgili teknik çizimlerin, iş emirlerinin ve malzeme bilgilerinin doğru okunması, iş parçasının ve ısıtma işlemin yapılacağı tesisatın ve soğutma ekipmanının uygun şekilde hazırlanması, işlem görmüş olan iş parçasının uygun biçimde istiflenmesi ısıtma işlemcinin mesleki yetkinliğini gerektirir.

Isıtma işlemci (Seviye 4) meslek tanımında, ısıtma işlemci (Seviye 3) meslek tanımındaki ikinci paragraf aşağıdaki şekilde ifade edilmiştir:

Isıtma işlemler sırasında, iş parçası ile ilgili teknik çizimlerin, iş emirlerinin ve malzeme bilgilerinin doğru okunup yorumlanması, yapılacak iş ve kullanılan malzemeye uygun ısıtma işlem çeşidinin tespit edilmesi, tuz banyolarında gerekli kimyasal denge ve sıcaklık ortamının sağlanması ve gereken anlarda uygun soğutma işleminin uygulanması ile, işlem görmüş

olan iş parçasının çeşitli ölçüm teknikleri ile sertlik değerlerinin ölçülmesi ve uygun biçimde istiflenmesi ısıtma işlemcinin mesleki yetkinliğini gerektirir.

İŞKUR tarafından doğrudan “soğuk demirci” tanımı yapılmıştır. Bu tanıma göre, soğuk demirci; “demir ve sac şeklindeki metal parçaları keserek, delerek, dış açarak, her türlü kaynak yapmak suretiyle şekillendirerek merdiven parmaklığı, pencere korkuluğu, kapı, karyola, sandalye ve çatı kaplama gibi işleri yapan kişi’dir.”

İŞKUR tarafından “sıcak demirci” için “ısıtma işlem ustası” olarak tanım yapılmıştır. Bu tanıma göre, sıcak demirci; “kancalar, zincirler, tarım araçları ve benzeri metal yapılı eşya ile demir ve benzeri maden parçalarını el ve iş tezgâhları yardımı ile bükerek, döverek veya kalıpla biçimlendirerek işleyen ve onaran kişidir.”

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Demircilik, Anadolu’da Hititler zamanından beri hayli yaygın biçimde icra edilen bir meslektir. Demircilik mesleği eski zamanlarda kendi içinde dallara ayrılmaktaydı. Bunlardan kara demircilik (sıcak demircilik); balta, kazma, orak, saban, çapa, keser, dirgen vb. ürünlerin yapıldığı demircilik alanıydı. Nal-mıhçılık; sığır, manda, at, eşek nal ve mıhları gibi ürünlerin yapıldığı demircilik alanıydı. Soğuk demircilik ise; nal, mıh dövme, at, eşek ve katır nalı kesme ve bunları dövme işleri ile uğraşan demircilik alanıydı. Çilingir; kilit, tabanca, tüfek ve bunların aksamı ile tamiri, kaşığı ve anahtar gibi ürünlerin yapıldığı demircilik alanıydı.⁸⁰

Günümüzde bu demircilik alanlarından sıcak demircilik eskiye göre önemini büyük oranda yitirmiş olmakla beraber hâlen devam etmektedir. Nal-mıhçılık hemen hemen ortadan kalkmış olup “kaybolmaya yüz tutmuş meslekler” arasında sayılmaktadır. Anahtarcılık ve çilingirlik ayrı meslek dalı olarak önemini korumaktadır. Soğuk demircilik ise yukarıda belirtilen eski iş alanından farklı işlere yönelmiş olup günümüzde çeşitli ürünleri üretmektedir.

Günümüzde yurt dışında da soğuk demircilik işleri ile uğraşan mikro ve küçük ölçekli işletmeler vardır. Soğuk demirciler İngilizce’de “ironsmith” olarak isimlendirilmektedir. Yurt dışındaki soğuk demirciler de Türkiye’deki soğuk demircilere benzer ürünleri üretmektedirler. Bunlar da büyük çoğunlukla müşterilerine özel, sipariş üzerine ürün üretmektedirler.

Teknolojik gelişmeye paralel olarak insanların ihtiyaçları da artmaktadır. Bu ihtiyaçların başında barınma ihtiyacı gelmektedir. Ev ve iş yerlerinin kapı ve pencereleri, sandalye, masa, dolap gibi eşyaların yapımında hâlâ demir profil kullanılmaktadır. Bu eşyaların bazıları, alüminyum doğrama, ağaç doğrama ve plastik doğrama olsa bile, demir doğrama da güncelliğini koruyacaktır. Bu nedenle, demir önümüzdeki yıllarda da birçok ürünün üretilmesinde temel ham madde olarak kullanılmaya devam edecektir. Gerek Türkiye’de gerekse yurt dışında müşterilerine özel işler yapan mikro ve küçük ölçekli soğuk demircilik işletmeleri

⁸⁰ <http://www.kulturportali.gov.tr/turkiye/elazig/kulturatlasi/sicak-demircilik>

de varlıklarını sürdürecektir. Büyük işletmelerin seri üretimi tercih etmesine karşın mikro ve küçük işletmelerin terzi usulü (müşteriye özel) imalatla uzmanlaşmalarından ve müşterilerin soğuk demircilerin ürünlerine duydukları ihtiyaç da devam edeceğinden, bu meslek dalı gerek Türkiye’de gerekse yurt dışında önemini koruyacaktır.

Soğuk demircilik için oluşan talep, sıcak demircilik için geçerli değildir. Sıcak demirciler kırsal kesim için tarım araçları, kurumsal müşteriler için bazı ürünler ve dekoratif amaçlı ürünler üretmekle beraber, ürünlerine olan genel talep oldukça düşmüştür. Bunun dört temel nedeni vardır. Bunlardan birincisi tarımda kullanılan geleneksel araçların yerini modern araçların almasıdır. Örneğin, tırpan yerine motorlu çayır biçme araçları kullanılmaktadır; odun kesmek için balta yerine motorlu testereler kullanılmaktadır. İkinci neden birinci nedene benzemektedir. Tarımda kullanılan araçların modernleşmesi gibi, diğer işlerde kullanılan araç ve gereçler de modernleşmiştir. Bu durum sıcak demircilerin ürünlerine olan ihtiyacın ortadan kalkmasına neden olmuştur. Örneğin, inşaatlarda eskiden ağaç kalıplar kullanılmaktaydı. Bunları sökmek için söküm manivelası gerekiyordu ve bu manivala sıcak demirciler tarafından üretilmekteydi. İnşaatlarda çelik kalıpların kullanılması ve bu kalıpların sökümünün daha kolay olması, söküm manivelasına olan ihtiyacı ortadan kaldırmıştır. Üçüncü neden ise sıcak demircilerin ürettikleri ürünlerin artık fabrikasyon olarak seri üretiminin bulunmasıdır. Fabrikasyon ürünlerin fiyatı, ustaların el emeği ile ürettiği aynı ürünlerin fiyatının oldukça altındadır (ustalar kendi ürettikleri el emeği ürünlerin fabrikasyon ürünlere göre daha sağlam olduğunu belirtmektedirler. Bununla beraber fiyat fabrikasyon ürünlerin oldukça üzerindedir). Dördüncü neden ise Türkiye’de kırsal alanda tarımla uğraşan nüfusun eskiye oranla oldukça azalmış olmasıdır. Bu nedenlerle günümüzde sıcak demircilerin sayısı oldukça azalmış olup meslek yavaş yavaş kaybolmaktadır.

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

İnsanoğlu demirle tanışmadan önce taştan eşya ve silahlar yapmıştır. Bunu bronz ve tunç izlemiştir. İnsanoğlunun demirle tanışması ile birlikte bu metal yaygın olarak kullanılmaya başlanmış ve demire şekil vererek ürün üreten demircilik sanatı ortaya çıkmıştır.

Simgesi Latince “ferrum”dan gelen demir, yerkabuğunda en çok bulunan metaldir. Dünya’nın çekirdeği bir demir-nikel alaşımıdır. Diğer elementlerle kolayca tepkimeye girmesi sebebiyle demir, doğada bileşik hâlinde bulunur. Demir, tüm metaller içinde en çok kullanılanıdır ve tarih boyunca da büyük öneme sahip olmuştur. Eski çağlarda hemen her toplumda demirciler saygın bir yere sahip olmuşlardır. Bu durum mitolojiye de yansımıştır. Bütün toplumların efsanelerinde, demirciye özel birtakım nitelikler verilmesinin kaynağında, insanoğlunun tarihte ilk kullandığı demirin meteor kaynaklı olması yatar. Meteorlar neredeyse tümüyle demir nikel alaşımından oluştuğundan, ilk kullanılan demirden aletlerde nikel bolca rastlanmıştır. Bu yüzden Mısırlılar demiri “göğün armağanı”, Sümerlerse “göğün madeni” olarak adlandırmışlar (gök metali anlamına gelen en eski kelime “AN.BAR” Sümercedir) ve kutsal saymışlardır. Mayalar, İnkalar ve Aztekler sadece meteor demirini kullandıkları ve maden ergitmeyi bilmedikleri için demiri altından daha değerli saymışlardır. Demir aletlerin ergitilerek elde edilmesine (meteordan demir elde etmenin dışında) MÖ 3500 ile MÖ 2000 yılları arasında Mezopotamya’da (Tel-Asmar, Tel-Çagar

Bazar, Mari), Anadolu'da (Alacahöyük) ve Mısır'da rastlanır. Mısır'da demirin eski zamanlardan beri bilinmesine rağmen genel kullanımı MÖ 800'lere rastlar. Bulunan en eski demir aletlerden birinin, Büyük Piramit'in yapımında kullanılmış olduğu saptanmış ve bu alet MÖ 2900 tarihinde yapılmıştır. Demirin günlük hayattaki kullanımı kolay elde edilememesi ve elde etme yönteminin tam olarak anlaşılamaması sebebiyle çok sınırlı kalmıştır. Süs eşyası dışında günlük eşya üretiminde sıkça kullanılmasını ise Hititler gerçekleştirmiştir. Bu dönemde Anadolu'da bulunan 33 demir eserden 19'u Hitit kökenlidir. Demirin kullanımıyla ilgili Hitit metinlerinde demirden kılıçlar, yazım tabletleri ve demirden yapılan tanrı ve hayvan heykellerinden bahsedilmektedir. Hititlerde ilk olarak dövme tekniğiyle demir üretilmiştir. Fakat bu yöntem fazla iş gücü gerektiriyordu ve yaygın kullanım için yeterli değildi. Bu yöntemde demir filizinden ergitilen demirdeki karbon dövülerek azaltılıyor ya da odun kömüründe ısıtılarak arttırılıyordu. Hititler bu işlemi yaptıkları döküm ocaklarını dağ yamaçlarına kurmuşlardır. Böylece herhangi bir körük kullanmadan rüzgâr etkisiyle ateşi alevlendirmek için gereken yüksek sıcaklığa ulaşma imkânını elde etmişlerdir. Hattuşa'nın coğrafi yapısının, hem rüzgâr alan yamaç bakımından hem de demir filizi bakımından zengin olması bu konuda avantaj sağlamıştır. Hititlerin komşuları ile ticari ilişkilerinde demir önemli bir rol oynamıştır. Bir Hitit kralının I. Ramses'e demir bir kılıç gönderdiği ve bu metalin ticaretini yapma sözü verdiği bilinmektedir. Hititlerin Asurlularla yaptığı ticarete de demirin büyük önemi vardır. Bu devirde demir, gümüşten kırk kat, altından ise yedi kat daha değerlidir. Hitit ekonomisi merkezî sistemle yönetildiği için yüksek kalitede demirin tekeli saraya aittir. Bu yüzden, MÖ 1200 yıllarına kadar, yani Hitit İmparatorluğu yıkılana kadar demir çağının gerçek anlamda başlamadığı konusunda geniş çevrelerde görüş birliği vardır. Bu görüşe göre, Hitit İmparatorluğu'nun barbar kavimlerin istilası nedeniyle parçalanmasından sonra, demirci ustaları da kırsal bölgelere dağılmış ve demir üretim teknikleri bütün Orta Doğu'ya ve Avrupa'ya yayılmıştır. Avrupa'ya yayılmasında MÖ 900'lerde Dorların da katkısı büyüktür. Demir, tarım aletlerinin (saban, şapa, orak gibi) yapımında da yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Demirden yapılan tarım aletlerinin kullanımının artmasıyla ormanlar kesilip tarıma açılmış, bol ürün elde edilmiş, nüfus artmış, Orta Doğu'nun uygar toplumları arasındaki dengeler hızla değişmiştir. İnsanlar demirden yaptıkları aletlerle tarımdan yüksek verim alabilmişler; bu da dolaylı olarak tarım toplumuna geçişi hızlandırmıştır.

Demirin silah yapımında kullanılmasını da Hititler başlatmıştır. Ağır tunç ve bronz kılıçlar, oklar ve mızraklar, yerlerini; demirden yapılmış hafif, ince ve daha sağlam olanlara bırakmıştır.⁸¹ Daha önce de belirtildiği gibi demir, silah yapımı dışında; günlük ihtiyaçları karşılamak için ev eşyası, süs eşyası ve tarım aletlerinin yapımında da kullanılan temel bir metal olmuştur. Milattan önceki devirlerde Roma İmparatorluğu'nda demir, gümüşten daha pahalı bir metal olarak düşünülmüştür. Kapı kolu, kapı tokmağı ve menteşe olarak kullanıldığı kadar askerlere zırh yapımında da kullanılmıştır. Bu dönemde Romalılar, demiri, endüstriyel amaçlı olarak imparatorluk kulelerinin yapımında da kullanmaya başlamışlardır.⁸² Tüm bu ürünleri, demire şekil vererek demirci ustaları üretmiştir.

⁸¹ Demir Tarihi I. Alkan, D., Çakır, O., Molder, Z. ve Çoban, D.(2006). Metalurji ve Tarih. Hurdacı Dergisi

⁸² <http://www.karabacakferforje.com/ferforje-tarihi>

Demir var olduğu günden bu yana insanoğlunun savaşta silah, sosyal ve ekonomik yaşamda araç olarak hep yanında ve ilk sırada yer almıştır. Orta Çağ'la birlikte demirin sanatsal yönünü keşfeden insanoğlu, ona verdiği sanatsal biçimlerle bir kere daha bu metalin ne kadar üstün olduğunu kanıtlamıştır.⁸³ Roma İmparatorluğu'nun yıkılışı ile birlikte demirin işlenişinde bayağılık ve olağan dışılık başlamıştır. Bu dönem, demirden mamul en iyi ürünlerin Kuzey İtalya'da üretilmeye başlanması ile son bulmuş ve demir ilk kez bu dönemde, süs amaçlı olarak ve hatta üzerlerine altın ve gümüş gibi kıymetli metallerden nakışlar işlenerek kullanılmıştır. Demirin kilise ve manastırların yapımında sanatsal olarak kullanılışı MS 1000'de başlamıştır. Buna ilk örnek olarak İngiltere'deki Winchester Katedrali ve Paris'teki Notre Dame Kilisesi gösterilir. Demirin sanatsal olarak kullanılmaya başlanması ferforjeyi ortaya çıkarmıştır. Ferforjenin ilk örneklerinden biri IV. yüzyıla ait Dorset'de bulunan bir pencere parmaklığıdır. XII. yüzyılda artık S ve C kıvrımları ferforjenin eskimeyen dilinin vazgeçilmez harfleri arasındadır. Yaprak ve çiçek motiflerinin plaka demirden ilk örneklerine de bu yüzyılda Almanya'da rastlanır. XIV. yüzyılda dört yaprak motifine de rastlamaya başlanır. Bunun erken ve güzel örnekleri İtalya'da bulunmaktadır. Bu süslemelerle demire, üçüncü boyutun da güzelliği katılmış; ışık ve gölge etkileri olabildiğince kullanılmıştır. XVI. yüzyılın başlarında ferforjenin en parlak örneklerine İspanya'da rastlanır. Ferforjenin yeniden doğuşu olarak görülebilecek bu dönem, XVII. yüzyılda kendisi de amatör bir demirci olan XIII. Louis'in 1610'da tahta çıkmasıyla başlamıştır. XVIII. yüzyılda da altın çağ devam etmiştir. XVIII. yüzyılın sonlarına doğru büyük şehirlere göç, daha kolay ve ucuz üretilen döküm tekniğinin yaygınlaşmasını getirmiştir. Dökümcülük beraberinde doğal olarak ferforje ve dökümün bir arada kullanılmasını da gerekli kılmıştır. XIX. yüzyılda ferforje artık tamamen eski bir yöntem olarak görülmeye başlanmış, bu anlamda uygulamalar biçim gerektirmedikçe aranmaz olmuştur. John Ruskin ve William Morris'in felsefesi ışığında yeşeren Arts&Crafts hareketi ile modern tekniklere tepkinin doğması, özellikle iç mekân uygulamalarında ferforjenin XVII. ve XVIII. yüzyıllar çizgisinde gündeme tekrar gelmesini sağlamıştır. XX. yüzyıl başlarında tüm dünyada mimari anlamda bir durgunluk yaşanırken ferforje popüleritesi, inanılmaz bir ivme kazanmıştır. Günümüzde gerek kamu ve özel sektör kurumları gerekse hanehalkı daha estetik ve dinlendirici mekânlar sağlamak için, mobilyalarından tavan avizelerine kadar birçok yerde ferforje ürünleri kullanmaktadır. Salonlarda ferforje konsollar, şamdanlar, kornişler ve çiçekler için ferforje taşıyıcılar bulunmaktadır.⁸⁴

Sıcak demirciliğin tarihçesi de soğuk demirciliğin tarihçesine benzemektedir. Soğuk demircilikte demire, ısıtma işlemlere tabi tutmadan şekil verilmektedir. Sıcak demircilikte ise ısıtma işlemlere tabi tutarak demire şekil verme ve demirden yapılan ürünün yüzeyinin sertleştirilmesi söz konusudur. Sıcak demircilikte "su vermek" olarak isimlendirilen işlem vardır. Bu uygulama, örnekte dövülerek şekil verilen kızgın çeliğin aniden suya batırılarak soğutulması ve bu yolla sertleştirilmesi işlemidir.

Demirden üretilen tarım aletlerinin (orak, saban gibi) ve silahların (kılıç, kama gibi) kenarlarının keskin olması önem arz etmektedir. Ancak dövme demirden yeterince keskin bir

⁸³ <http://www.cinarferforje.com>

⁸⁴ <http://www.karabacakferforje.com/ferforje-tarihi>

kenar elde etmek mümkün olamamıştır. Bu sorun MÖ 1400 yıllarında, Hitit İmparatorluğu'na bağlı kavimlerden biri olan ve Doğu Karadeniz Bölgesi'nde yaşayan bir grup demirci tarafından, madenî tavlama, yani kor hâlindeyken su verme tekniğiyle kısmen çözülmüştür. Tavlama yönteminde dövme demir çubuklar, karbon metalin yüzeyine dağılmasını sağlayacak şekilde doğrudan mangal kömürü ateşinde ısıtılıp çekiçe tekrar tekrar dövülerek çelik hâline getirilmiştir. Dövme, doğal metallerin ilk olarak bulunduğu çağlardan beri kullanılan en eski metal işleme sanatıdır (Özkaya, 2004).

Daha önce de belirtildiği gibi kara demircilik ve nalbantlık eski zamanlarda çok önemli iki sıcak demircilik sanatıydı. Bu meslekler tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de çok önemli bir yer işgal etmekteydi. Kara demircilik; balta, kazma, orak, saban, çapa, keser, dirgen, çivi gibi ürünlerin ısıl işlemler kullanılarak üretildiği sıcak demircilik alanıdır. Buradan da görüleceği gibi kara demirciler hem tarım da kullanılan araçları hem de günümüzde nalburiye olarak isimlendirilen el gereçlerini üretmişlerdir. Ayrıca kara demirciler sanatsal yönü ağır basan ürünler de üretmişlerdir. Bunlara verilecek en önemli örnekler kapı tokmakları, kapı kilitleri ve menteşelerdir. Kara demirciler ayrıca, kılıç, kama, mızrak gibi savaş araçlarını da üretmişlerdir. Nalbantlık ise sığır, manda, at, eşek nal ve mıhları gibi ürünlerin yine ısıl işlemler yoluyla üretildiği sıcak demircilik alanıdır. Sıcak demirciliğin gelişmesi tarım, hayvancılık ve harp sanatının gelişmesine paralel olmuştur. Tarım ve hayvancılık geliştikçe, tarım araç ve gereçlerine duyulan ihtiyaç artmış; ihtiyaç duyulan araç gereçleri sıcak demirciler üretmişlerdir. Benzer şekilde, eski zamanlarda temel harp silah ve araçları da sıcak demirciler tarafından üretilmiştir. Orta Çağ'da sıcak demircilik yedi temel meslekten biri olarak sayılmıştır (diğer temel meslekler: Terzilik ve dokumacılık, tarım, mimarlık ve duvarcılık, askerlik ve avcılık, ticaret ve aşçılıktır). Endüstri Devrimi öncesinde sıcak demircilerin mekânları her yerleşim merkezinin temel iş yeri olmuştur. Bu dönemlerde ekonomi tarıma dayandığından, herkesin sıcak demircilerin ürettiği ürünlere ihtiyacı bulunmaktadır. Ayrıca, şövalyeler ve şövalyelerin emrindeki askerler de silahlarını sıcak demircilere yaptırmaktadır.

Demircilikte fabrikasyon imalata başlanmadan önce üretilen kesici ve delici malzemelerin (inşaatlarda kullanılan keski ve çiviler, ağaç keseri, çeşitli bıçaklar, kasapların kullandıkları et satırları, çengeller, kılıçlar gibi) dayanıklılığının sağlanarak, kolayca kırılıp körlenmesinin engellenmesi gerekmektedir. Yukarıda da bahsedilen demire “su verme” ihtiyacı buradan gelmektedir. Bu, işlenen demirin kullanım amacına bağlıdır. Örneğin, yapılan iş sert yerlerde kullanılacak bir alete gerek duyuyorsa daha sert su verilir ve maddenin içerisinde değişiklikler yapılırdı.⁸⁵

XVIII. yüzyılda sıcak demirciler, at arabalarının yaylarını ve makaslarını da imal etmeye başlamışlardır. Arabaların yaylarının ve makaslarının dayanıklı olması gerekiyordu. Bu nedenle yaylar, kılıç yapımında olduğu gibi, çeliğe su vererek sertleştirme yöntemi kullanılarak imal edilmeye başlanmıştır. Ayrıca bu dönemde, sıcak demirciler sofra bıçağı ve makas da üretmeye başlamışlardır.

⁸⁵ turkdemirsanati.blogcu.com

Sıcak demirciler için ilk dönüm noktası Endüstri Devrimi olmuştur. Henry Maudslay, 1790'larda çivi, vida ve cıvata üreten tornayı icat etmiş; böylece sıcak demirciler tarafından elde üretilen nalburiye ürünleri fabrikalarda seri şekilde üretilmeye başlamıştır. Bu durum sıcak demircilere olan talebi azaltmıştır. Ordularda da kılıç ve mızrak gibi silahların yerini, seri üretilen tabanca ve tüfekler almıştır. Bu dönemde sıcak demirciler çoğunlukla nalbantlık ile at arabalarının yay ve makaslarını imal ve tamire yönelmişlerdir.

XIX. yüzyılın sonlarında sıcak demircilik mesleğindeki önemli gelişmelerden biri de mekanik şahmerdanların (dövme presleri) kullanılmaya başlanmasıdır. Bu makineler ile örs üzerinde çekiçe yapılan dövme işlemi, şahmerdanlarla yapılmaya başlamıştır. Daha sonra buharla çalışan şahmerdanlar ve XX. yüzyılın ortalarında sıkıştırılmış hava ile çalışan şahmerdanlar da kullanıma girmiştir.

Sıcak demirciler için ikinci dönüm noktası, otomobilin yaygınlaşması ile ortaya çıkmıştır. Otomobilin yaygınlaşması nalbantlık ve at arabası tamirciliğine olan talebi de önemli ölçüde azaltmıştır. Bu dönemde sıcak demircilerin büyük kısmı ya otomobil fabrikalarında işçi olarak çalışmaya ya da otomobil tamirciliğine başlamıştır.

Gelişmiş ülkelerde sıcak demircilik mesleğinin bitişi 1960'larda olmuştur. Bu yıllarda sıcak demircilerin çoğu, sanatı terk etmiştir; yeni sanatkârlar da mesleğe girmemiştir. Bu yıllara kadar sıcak demircilerin büyük kısmı nalbantlık yapmaktadır. Gelişmiş ülkelerde, nalbantlara olan ihtiyacın ortadan kalkması sıcak demircilik mesleğinin son bulmasına neden olmuştur.

1970'li yıllarda, gelişmiş ülkelerde sıcak demircilik bir meslek olarak değil, fakat bir hobi olarak yeniden doğmuştur. Bu ülkelerde, sıcak demirciliği hobi olarak yapanlar bir araya gelerek değişik topluluklar oluşturmuşlardır. Bu topluluklar içinde en bilineni ABD'de bulunan "Artist-Blacksmiths Association of North America"dır. Diğer bir topluluk ise İngiltere'de faaliyette bulunan "British Artist Blacksmiths Association"dır. Gelişmiş ülkelerde sıcak demirciliği hobi olarak icra edenler el sanatı niteliğinde ve dekoratif amaçlı ürünleri geleneksel sıcak demircilik yöntemleriyle üretmektedirler. Oluşturdukları topluluklar vasıtasıyla da sıcak demirciliği topluma tanıtmaktadırlar. Ayrıca sıcak demirciliği hobi olarak icra edenler kendi aralarında, en iyi ve en sağlam ürün üretme üzerine ödüllü yarışmalar düzenlemektedirler.

Gelişmiş ülkelerde sıcak demirciliğin durumu bu şekilde olmakla beraber; nüfusunun önemli bir kısmı kırsal alanda yaşayan ve tarımla uğraşan gelişmekte olan ülkelere, sıcak demirciler hâlâ geleneksel ürünlerini (tarım aletleri ile el gereçleri) yerel müşteriler için üretmektedirler.

Türkiye'de de sıcak demircilik benzer bir süreç takip etmiştir. Ancak Türkiye'de kırsal kesim nüfusu, gelişmiş ülkelere göre nispeten daha fazla olduğundan, az da olsa sıcak demircilik devam etmektedir. Sıcak demirci ustalarının meslek ile ilgili görüşleri aşağıda yer almaktadır:

Safranbolu Demirciler Çarşısında sıcak demircilik yapan Kazım Madenoğlu'na göre,

"Teknolojinin ilerlemesinin bir sonucu olarak bu alanda çok geniş malzeme yelpazesi ile işlevsel ürünler ortaya çıkmıştır. Geleneksel sıcak demircilik alanında

eskiden hayatımızda çok önemli yer tutmuş olan ürünler artık kullanılmamaktadır ve bu meslek dalı her geçen gün kaybolmaya yüz tutmaktadır.”⁸⁶

Mardin Cumhuriyet Çarşısı’nda sıcak demircilik yapan Şemsettin Artukoğlu ise mesleğin hâlen Anadolu’da devam ettiğini belirtmiştir:

“Anadolu’da hayatın nabızı demirci dükkânlarında atıyordu. Birçok yer için bu özellik hâlâ varlığını koruyor. Kırsal kesimlere açılan yolların başında yer alan kentlerdeki demirci ocaklarında, gündelik işlevi çok yüksek aletler büyük bir dikkatle imal edilebiliyor. Bunların başında da balta, kazma, orak, çapa, kazmalı balta, pala, bıçkı bıçağı, ekmek bıçağı geliyor.”⁸⁷

Aynı durum Diyarbakırlı demirciler için de geçerlidir:⁸⁸

“Diyarbakırlı demirciler, ülkenin diğer demircileriyle paralel, kırsal bölgelerde yaşayan insanların hayatlarını kolaylaştıracak kazma, balta, çapa, bel, çivi, burgu demiri, keski, burç gibi pek çok yararlı demir-çelik ürününün yanında, ağaç budamaya yarayan ‘dehre’, inşaatların dış kaplama tekniği olarak uygulanan mozaik yüzeylerin elde edilmesini sağlayan ‘mozaik tarağ’ ve hayvan otlatırken ayağından bağlanıp sabit bir alanda durması için kullanılan ‘sikke’ yapımında bir hayli gelişmiş parçalar imal edebiliyorlar. Hayvancılık bir sektör olarak varlığını koruduğu ölçüde çarşının demircileri özel ürünler üretmeye devam edecekler.”

Mardin ve Diyarbakırlı sıcak demirciler için geçerli olan durum, sayıları oldukça azalmış olmakla beraber kırsal kesime yakın tüm sıcak demirciler için geçerlidir. Sıcak demirciler kırsal kesimin ihtiyacını karşılamının yanında turistik bölgelerde dekoratif amaçlı ürünler de üretmektedirler. Ayrıca sıcak demircilerin ürettikleri ürünler fabrikasyon ürünlerle kıyasla daha sağlam ve uzun ömürlüdür. Bu nedenle bazı kurumsal müşteriler de faaliyetlerinde kullandıkları bazı ürünleri (murç, küskü, dökümcü kısıkaçı, kalıp sökümlü manivela, çarparak, madırğa, kasap kancası vb.) sayısı çok azalan sıcak demircilere yaptırmayı tercih etmektedirler.

Aşağıda yer alan ifadede demircilik mesleğinin diğer mesleklerin gelişimi ile ilgili oynadığı rol tanımlanmaktadır:⁸⁹

“Genellikle eski kentlerin merkezlerinde yer alan demirci dükkânları, kuruldukları dönemlerde bir anlamda ağır sanayi tesisi muamelesi görüyorlardı. Demircilerin hemen yanı başında kalaycılar, tenekeçiler, sobacılar, anahtarcılar, kilitçiler, onları takiben tornacılar ve otomotiv sektörünün giderek gelişmesiyle birlikte kaportacılar, motorcular, demirci çarşılarının demirbaşları olarak yerlerini aldılar. Bir başka anlatımla hayat, Demirciler Çarşısı’ndan başladı. Orijinali bulunamayan bir otomobil yedek parçasının kırık hâlini gören demirci ustası, en fazla bir günde onun kopyasını yapabiliyordu. Bu yüzden metalle uğraşan el sanatları da demircilere dâhil oldu.”

⁸⁶ <http://selcen57.blogspot.com.tr/2013/04/demir-tava-geldi-komur-bitti-akl-basa.html>

⁸⁷ <http://kultursanat.halkbank.com.tr/anadolununelleri/index/demirciler/78>

⁸⁸ <http://kultursanat.halkbank.com.tr/anadolununelleri/index/demirciler/78>

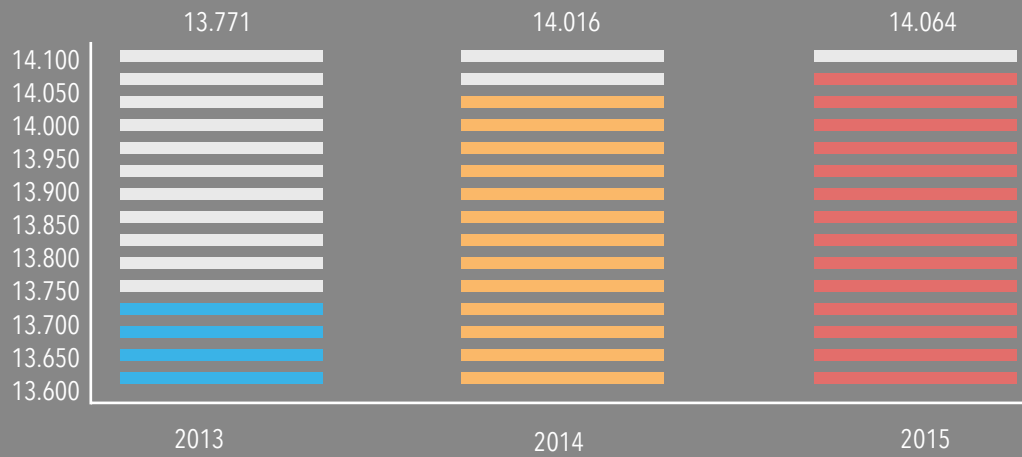
⁸⁹ <http://kultursanat.halkbank.com.tr/anadolununelleri/index/demirciler/78>

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Demircilik mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 14.453 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %17,47'sini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 44'tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%96).

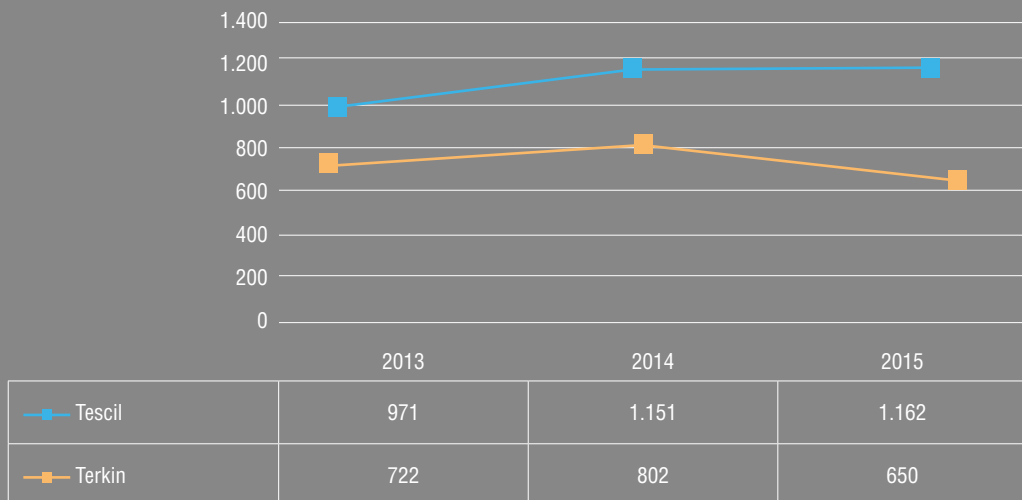
Demircilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı 2015 yılında bir önceki yıla göre çok fazla değişim göstermemiştir; 2013-2015 yılları arasında bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısındaki artış sadece %2 seviyesinde gerçekleşmiştir (Şekil-34).

Şekil 34. Demircilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Demircilik mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-35).

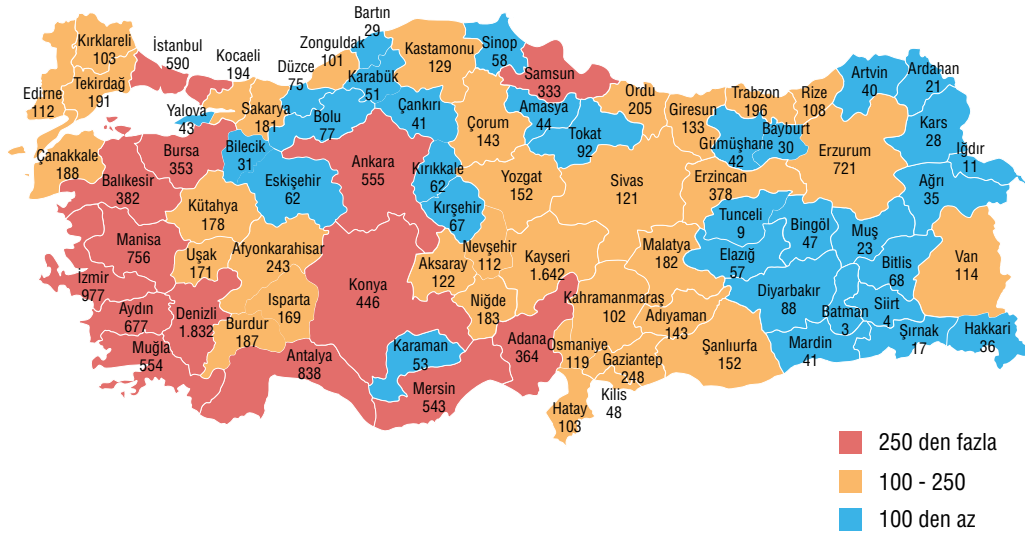
Şekil 35. Demircilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Türkiye genelinde demircilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar her ilde bulunmaktadır; ancak Şekil-36'dan da görüleceği üzere bazı illerde demirci esnaf ve sanatkarların sayısı diğer illere göre daha fazladır. İstanbul, Ankara, Bursa, Konya gibi sanayinin gelişmiş olduğu illerin yanı sıra, bu esnaf ve sanatkarlar yoğunlukla, İzmir, Aydın, Manisa, Muğla, Denizli, Balıkesir illerini kapsayan Batı bölgesinde faaliyet göstermektedir. Bununla birlikte, Orta ve Doğu Karadeniz bölgelerinde Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon illerinde de önemli bir potansiyel mevcuttur.

Şekil 36. Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik) Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Demircilik mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Demircilik mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Soğuk demirciler, demire şekil verilerek (ısıtarak şekil verme hariç) imal edilebilen her türlü ürünü üretmektedirler. Bu ürünler içinde ilk akla gelenler; *çelik kapı (ev kapısı, bahçe giriş kapısı, raylı kapı gibi), pencere korkulukları, bahçe korkulukları, balkon korkulukları, merdiven korkulukları, her türlü masa ve sandalye, yataklar ve yatak başları, panel çit sistemleri, korkuluklar (karayollarına konulanlar dâhil), sundurmalar, ev aksesuarları (aplikler, avizeler, çiçeklikler, sehpa gibi), yangın merdiveni, çatı sistemleri, hayvan barınakları, saman depoları, kepenkler, nöbetçi kulübeleri, kamyon ve kamyonet kasaları (dorse ve damperler)* olarak sıralanmaktadır. Ancak soğuk demircilerin ürettikleri ürünler bunlarla sınırlı değildir. Daha

önce de belirtildiği gibi, demire şekil verilerek üretilebilen her ürün, soğuk demircilerin ürün yelpazesi içindedir. Yukarıda sıralanan ürünlerden bazılarına (örneğin ev aksesuarları, kapı, masa ve sandalyeler, korkuluklar, yatak başları) dekoratif özellikler de verilmektedir. Estetik yönü ağırlıklı olan bu tür soğuk demircilik işleri “*ferforje*” olarak adlandırılmaktadır.

Soğuk demirciler sipariş üzerine imalat yapmaktadırlar. Müşteriler ihtiyaçlarını soğuk demircilere iletmekte, soğuk demirciler müşteriye özgü bir tasarım yaparak ürünün imalatını gerçekleştirmekte ve gerekli ise montajını yaparak müşteriye teslim etmektedirler.

Bu ürünlerin üretimi için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Tepsi testere, giyotin makas, lazer kesme makinesi, freze, yüzey taşlama makinesi, zımpara taşı, kaynak makinesi, matkap tezgâhı, çeşitli eğeler, asetilen kazanı, oksijen tüpleri, kaynak takımları, çeşitli presler, pres kalıpları, pres bükme tezgâhı, punch pres tezgâhı, tavan vinci, tavlama fırını, mengene, su terazisi, ölçü aletleri (metre, kumpas gibi), çekiç, tornavida, pense, çeşitli tip elektrotlar.

Sıcak demirciler, demiri ısıtıp kor hâline getirdikten sonra örste veya şahmerdanda (hava çekiçleri) döverek şekil vermekte ve daha sonra suya veya yağa batırıp sertleştirerek değişik ürünler üretmektedirler. Sıcak demirciler tarafından üretilen ürünlerin önemli bir kısmını; *murç (beton veya toprakta kazı yapmak için kullanılan sivri uçlu delici alet), keski, çekiç, balta, kazma, kazmalı balta, keser, çapa, küskü (delici ve kaldırıcı alet), çarpacak (taş yontmak için kullanılan alet), eğri madırğa (taş çekici. Çarpacağa eğri madırğa ile vurulur), söküm manivelası (tahta inşaat kalıplarını sökmek için kullanılır), dökümcü kısıkaçı, kasap kancaları, grup anahtarı (döküm kalorifer peteklerini sökmek için kullanılır), tırpan, nacak (odun baltası), orak, tahra (ot temizliği ve odun kesmede kullanılan alet)* oluşturmaktadır.

Sıcak demirciler bu ürünleri üretmenin yanında, hasara uğramış veya özelliğini yitirmiş ürünleri tamir de etmektedirler.

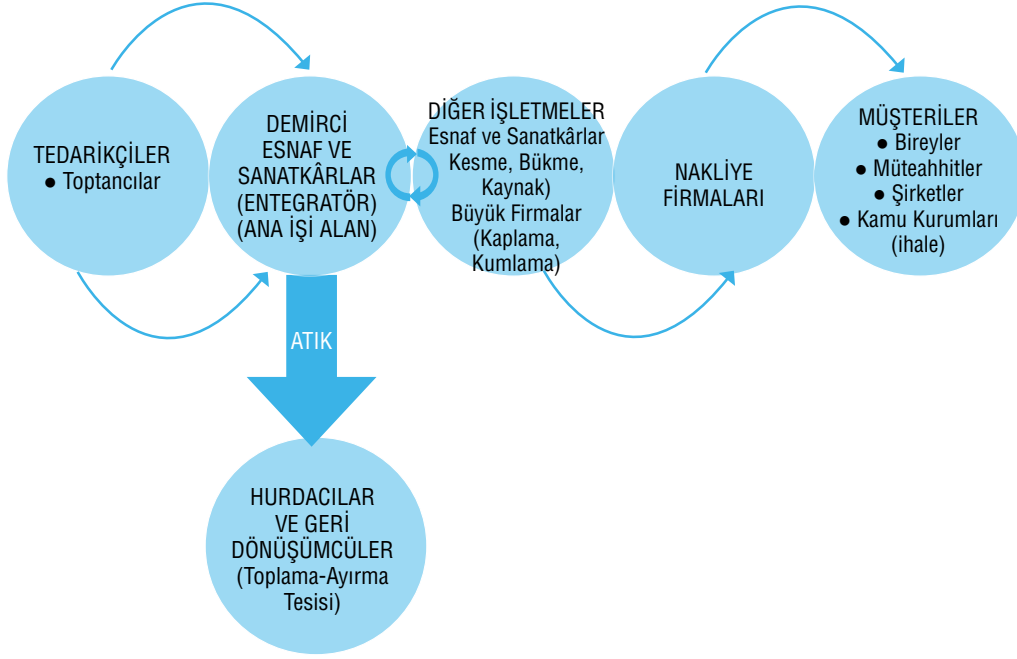
Bu ürünlerin üretimi için, sıcak demirciler tarafından aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Tav araçları, çekiçler, varyoslar, kısaçlar, örs ve altlığı, delikli pleyt, yığma pleyt, demirci konisi, şahmerdan (hava çekiçleri), presler, ölçü aletleri (çap kumpası, metre, mastar ve şablonlar), testere tezgâhı ve profil makas tezgâhı, taşlama motoru, elektrik kaynak makinesi.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Soğuk demircilik yapan esnaf ve sanatkârların, çinko-krom-nikel (metal) kaplamacılığı, kaynakçılık, madenî eşya kalıpcılığı, madenî eşya boyacılığı, presçilik, torna ve tesviyecilik, dorse-damper imal, satış ve tamirciliği meslek dalları ile tedarik ilişkileri bulunmaktadır. Soğuk demircilik faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-37).

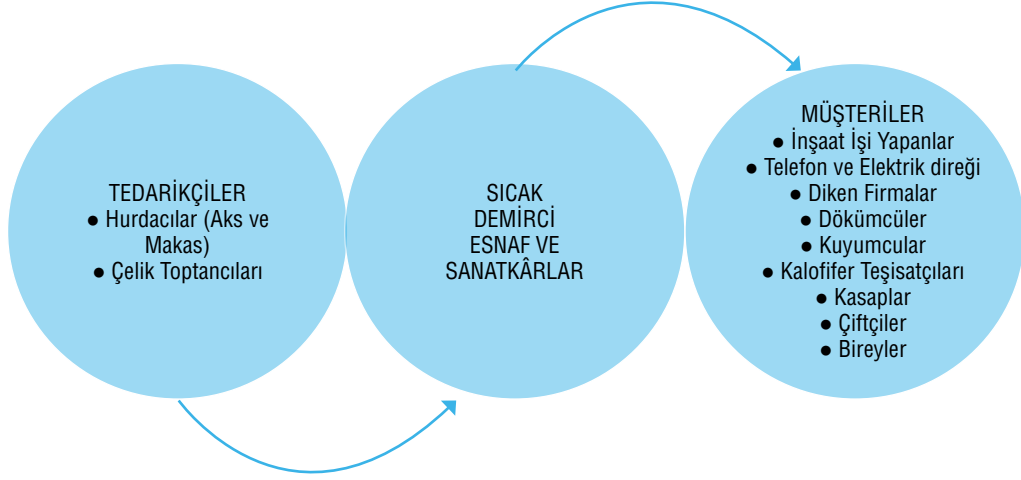
Şekil 37. Sıcak Demircilik Mesleği Değer Zinciri



Sıcak demircilik yapan esnaf ve sanatkârlar, hurdacılardan hurda aks ve oto makası tedarik etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-38).

Soğuk demircilerin birçok sektörden çok geniş bir müşteri portföyü vardır. Diyebiliriz ki, demirden bir şeyler imal ettirecek tüm sektörlerdeki işletmeler, soğuk demircilerin müşterisi konumundadır. Sıcak demircilerin müşterileri ise; inşaat sektöründeki firmalar (telefon ve elektrik direklerini diken firmalar dâhil), kalorifer tesisatçıları, çiftçiler ve kasaplardır. Demirciler ürettikleri ürünlerin müşterilere ulaştırılmasında nakliyecilerin hizmetinden yararlanmaktadır. Nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe, kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi, bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar.

Şekil 38. Soğuk Demircilik Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, demircilik meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 1.497.576.374TL hasılat; 91.889.419TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %13,94'ünü; toplam kârının ise %19,53'ünü oluşturmaktadır. Demircilik mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %166 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %94 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Demircilik mesleğinde 2015 yılında 21.609 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Soğuk ve sıcak demircilik meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir.

Soğuk demircilik mesleği için yeterli sayıda müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Metal Teknolojisi” alanı “Çelik Konstrüksüyon” dalında kalfalık ve ustalık eğitimi verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi, kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Endüstri meslek liselerinde “Soğuk Demircilik” adı altında belli bir bölüm olmamasına rağmen metal işleri bölümü içerisinde mesleğe ilişkin bilgi ve beceriler kazandırılmaktadır.

Sıcak demircilik mesleği için yeterli sayıda müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde “Metal Teknolojisi” alanı “Isıl İşlem” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi, kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumların aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, ısıl işlemciliği alanında çıрак aday bulunmamaktadır. 107 kişi çıraklık eğitimi, 29 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi

alanların sayısı 11, ustalık belgesi alanların sayısı 20, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 11'dir. İş yeri açma belgesi alan bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Demircilik mesleğinde 2015 yılında 1.171.416 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Demircilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-28'de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyelerinin ve yenilik düzeyinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 28. Demircilik Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,84
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,87
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayrılamamaktadır.	3,97
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,84

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Demircilik mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Demircilik faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun'un 20'nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

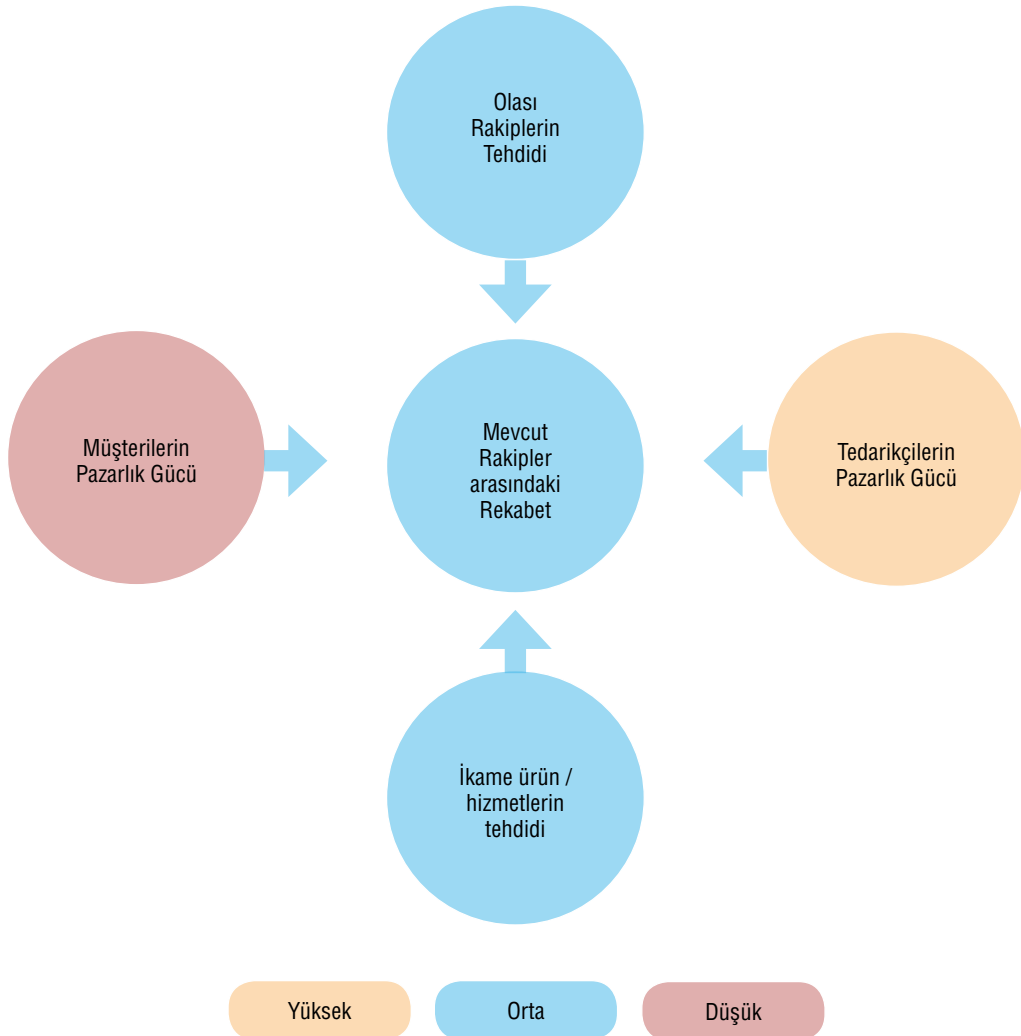
Demircilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,18) ve hatta müşterilerin memnuniyet

seviyesi madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden de (4,12) fazladır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkârlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda demircilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en yüksek tehdit algısı tedarikçilerin pazarlık gücü (3,92) ile ilgilidir. Esnaf ve sanatkârların rekabet ile ilgili algıları ise tedarikçilerin pazarlık gücüne göre daha düşüktür. Anket uygulamasının sonuçlarına göre, olası rakiplerin tehdidi ve ikame ürün tehdidi ile ilgili algı seviyesi 3,85; mevcut rakipler arasındaki rekabet ile ilgili algı seviyesi ise 3,82'dir. Diğer taraftan, demircilik alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerin pazarlık gücü ile ilgili algıları, rekabet ile ilgili diğer etkenlere göre daha düşüktür (3,70). Demircilik mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-39'da yer almaktadır.

Şekil 39. Demircilik Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

1. Soğuk Demircilik Meslek Dalı

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Bu mesleğin sabit bir dükkânda yapılması zorunluluğu yoktur. Demirci esnaf ve sanatkârlar işlerini inşaatlarda da yapabilirler. Bazı demirci esnaf ve sanatkârları için (özellikle inşaatlara iş yapanlar ile tarım kesimine ağıl, çit vb. yapanlar için) mekâna bağımlılık oldukça düşüktür.

(2) Soğuk demircilik meslek dalı çok teferruatlı makine ve ekipman kullanımını gerektirmemektedir. Demircilik meslek dalında kullanılan makine ve ekipmanlar basittir.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Soğuk demircilik meslek dalının müşteri potansiyeli oldukça yüksektir ve meslek dalı birçok farklı sektöre hitap etmektedir. Demirden üretilmiş ürüne (demir kapı, ferforje, masa, sandalye vb.) ihtiyaç duyan herkes demircilerin potansiyel müşterisi konumundadır.

c. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Pazarlama İle İlgili Tehditler

(a) Soğuk demircilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların en önemli müşterisi konumundaki müteahhitler kayıt dışı olarak faaliyette bulunan kişilerle çalışmayı tercih etmektedirler. Bunun en önemli nedeni, kayıt dışı çalışan kişilerin, kamusal yükleri (vergi, resim, harç, sosyal güvenlik primi vb.) ödemediklerinden dolayı aynı iş için daha düşük fiyat verebilmeleridir. Bu durum kayıtlı çalışan ve tüm kamusal yükleri ödeyen esnaf ve sanatkârlara müteahhitlerden olan talebi olumsuz yönde etkilemektedir.

(2) Mevzuat İle İlgili Tehditler

(a) Daha önce de ifade edildiği gibi soğuk demircilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar inşaat sektöründe faaliyette bulunan müteahhitlere önemli miktarda iş yapmaktadırlar. Bu konuda belirtilen diğer bir sorun da inşaatlarda işi kimin yaptığı, işi yapanın belgesi olup olmadığı ve diğer teknik hususlarla ilgili 4708 sayılı Yapı Denetim Kanunu ve bu Kanun'a dayanılarak çıkarılan Yapı Denetimi Uygulama Yönetmeliği'nde hüküm olmasına rağmen, denetim yetersizliğinden dolayı bu hükümlere uyulmamasıdır. Bunun sonucunda ehil olmayan veya kayıt dışı çalışan kişiler müteahhitlerden iş alarak projelere uymayan standart dışı iş yapmaktadırlar. Bu durum ehil olan esnafa olan talebi tehdit etmektedir.

2. Sıcak Demircilik Meslek Dalı

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Sıcak demirciler tarafından üretilen ürünler, fabrikasyon ürünlere göre çok daha sağlam olup evladiyeliktir.

(2) Sıcak demircilerin iş yaptıkları özel müşterileri bulunmaktadır. Bu müşteriler sıcak demirciler tarafından imal edilen ürünleri tercih etmektedir.

(3) Sıcak demirciler satışlarının büyük kısmını peşin olarak yapmaktadırlar.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Fabrikasyon seri imalat ve özellikle Çin'den ithal edilen ucuz mallar bu meslek dalına olan talebi hemen hemen ortadan kaldırmıştır. Sıcak demircilerin fabrikasyon ürünlerle rekabet edebilme imkânı yoktur. Sıcak demirciler satışlarını özel müşterilere yapmaktadırlar. Özel müşteriler de her zaman sipariş vermemekte ve iş hacimleri de yüksek olmamaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: İnşaatlarda işi kimin yaptığı, işi yapanın belgesi olup olmadığı gibi teknik hususlarla ilgili mevzuatta hüküm olmasına rağmen, denetim yetersizliğinden dolayı bu hükümlere uyulmamaktadır. Bu konudaki denetimlerde önemli bir görev üstlenen yapı denetim firmalarında çalışan bazı personel, 4708 sayılı Yapı Denetim Kanunu'nda belirtilen nitelikleri taşımamaktadır. Ayrıca yapı denetim firmalarında kayıtlı çalışanlar yanında kayıt dışı personel de çalışmaktadır. Bu durum denetimlerde sorun yaratmaktadır. Ayrıca inşaatlardaki demir ve alüminyum doğrama işleri için bir standart yoktur. Bu durum özellikle can güvenliği açısından sorun oluşturmaktadır (uygun et kalınlığında yapılmayan bir balkon korkuluğuna dayanan kişi korkuluğun kırılması veya yerinden çıkması durumunda aşağıya düşebilir).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığı): Yapı denetim kuruluşlarının denetimi, 26 Şubat 2011 tarih ve 27858 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Yapı Denetimi Kuruluşlarının Faaliyetlerinin Denetlenmesi, Denetim Faaliyetlerinin Durdurulması ve İzin Belgelerinin İptal Edilmesinin Usul ve Esaslarına Dair Tebliğ" hükümlerine göre yapılmaktadır. Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri bu kuruluşların denetimini yapmaktadırlar. Her kuruluşa yılda en az 2 büro, 6 şantiye denetimi yapılmaktadır. Yapı denetimi kuruluşlarına yönelik bir şikâyet söz konusu ise, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüklerine veya Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığına yazılı müracaatta bulunulmalıdır.

Demir ve alüminyum doğramalarla ilgili hususlar ürün güvenliği kapsamında değerlendirilebilir. Bunlarla ilgili standartların oluşturulmasına Türk Standartları Enstitüsü yetkilidir. Standartların denetimi konusu ise Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Ürünleri Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğünün görev alanına girmektedir.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayımlanan “Yapı Mütahhitlerinin Kayıtları ile Şantiye Şefleri ve Yetki Belgeli Ustalar Hakkında Yönetmelik”in 11/1 maddesi “İnşaat ve tesisat işlerinde yetki belgeli usta çalıştırılması zorunludur.” hükmünü getirmiştir. Madde-nin 3’üncü fıkrasında, şantiyede yapılacak kontrollerde, ustalar yaptıkları işe uygun yetki belgelerini ibraz etmekle yükümlü tutulmuştur.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Çevre ve Şehircilik Bakanlığı temsilcilerinin de ifade ettiği gibi, yapı denetim kuruluşları ile ilgili şikâyetler Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüklerine veya Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığına yazılı olarak yapılmalıdır.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinin temel amacı, tüm kullanıcıların sağlığını, can ve mal güvenliğini ve çevreyi korumaktır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının görev alanına giren ürün grupları; aerosol kaplar, asansörler, atex ürünleri, ayakkabılar, basınçlı ekipmanlar, elektrikli ekipmanlar, gaz yakan cihazlar, kazanlar, makineler, otomotiv, sivil kullanım amaçlı patlayıcılar, taşınabilir basınçlı ekipmanlar, tekstil ürünleri, teleferikler, zorunlu standartlar ve düzenlenmemiş alanda bulunan bazı ürünler, hazır ambalajlı mamuller ve yasal metroloji aletleri (tartı aletleri, sayaçlar, taksimetre, malzeme ölçerler, diğer ölçü aletleri) başlıkları altında özetlenebilir.⁹⁰ Burada demir ve alüminyum doğramalara yer verilmemiştir. Ayrıca şimdiye kadar, uygun olmayan demir ve alüminyum doğrama nedeniyle ne kadar kaza olduğu ve kaç kişinin bu kazalardan zarar gördüğü ile ilgili bir bilgi de yoktur. Öncelikle bu konunun araştırılmasında yarar vardır. Bu konuda çok fazla kaza olduğu kanaatinde değiliz. Ayrıca birçok uyarıların konulması (örneğin korkuluklara yaslanmayın gibi) yoluyla da kullanıcıların zarar görmemeleri sağlanmaktadır. Denetim faaliyetlerinin de bir maliyetinin olduğu unutulmamalıdır. Bu nedenle bu konuda düzenlemeler yapılmadan önce iyi bir araştırma yapılarak somut verilerin toplanmasının yararlı olacağı değerlendirilmektedir.

Yetkililerin de belirttiği gibi, demir ve alüminyum doğramalarla ilgili standart hazırlanması için TSE’ye başvurulmalıdır.

2.2.6. Dökümcülük

a) Mesleğin Tanımı:

Dökümcülük meslek dalında demir dökümcülük, sarı dökümcülük ve alüminyum dökümcülük olmak üzere üç alt meslek kolu vardır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından yapılan meslek tanımına göre **Dökümcü** (Seviye 4), uygun özellikte metal ve alaşımları ergitmeye hazırlama, ergitme ve ergitilmiş sıvı metali çeşitli şekil ve özellikteki kalıplara potalar vasıtasıyla dökme işlemlerini uygulayan kişidir. Bu işlemler sonucunda, iş parçasının talimatlar ve standartlarda belirtilen yapı ve şekil özelliklerine uygun olması; pürüz, çıkıntı ve çöküntü gibi kusurların bulunmaması; malzemelerin ocak, pota ve kalıpların zarar görmemesi; çevreye zarar verilmemesi ve işlemlerin güvenli bir şekilde belirlenen süre içinde gerçekleştirilmesi esastır.

⁹⁰ Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı internet sitesi

Döküm işlemleri sırasında, iş parçasının her türlü teknik çizimleri ve iş emirleri ile imalatla kullanılacak metal ve alaşımlara ilişkin bilgilerin doğru okunup yorumlanması; üretilen iş parçasının özelliklerine uygun model, döküm ve kalıp çeşidinin tespit edilmesi ve dökümü biten parçaların temizlenerek uygun biçimde istiflenmesi dökümcünün mesleki yetkinliğini gerektirmektedir.

Dökümcü (Seviye 4), genel nezaret altında iş ile ilgili işlemlerin doğruluğundan, zamanlamasından, kalitesinden ve güvenli bir şekilde tamamlanmasından sorumludur. İşlemlerin yapılmasında iş talimatlarına uygun çalışır ve sorumluluk alanı dışında kalan arızaları ve hataları ilgili kişilere bildirir. İşlemleri tamamlanan iş parçalarının teknik talimatlarda belirtilen özelliklere sahip olmasının sağlanması; temizlenmesi; çalışılan yerin ve kullanılan donanımın otonom bakım ve temizliğinin yapılması; gerekli aparat ve takımların temini için öneri ve bildirimlerde bulunulması ve birlikte çalıştığı diğer kişilerin emniyetinin sağlanması; dökümcünün sorumlulukları arasında yer alır.

İŞKUR tarafından dökümcü; “makine parçalarına ait modelleri döküm kumu içine kalıplayan ve ergitilen maden ya da alaşımlarını, hazırlanmış kalıplara veya metal kalıplar içerisine dökerek, döküm sonucu parçalar üzerinde oluşan fazla kısımları çeşitli yöntemlerle temizleyerek düzelter nitelikli kişi” olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:⁹¹

Dökümcülük, metalleri işlemek ve şekillendirmek konusunda yüzyıllardır kullanılagelen en önemli endüstri dallarından biridir. Türkiye’de döküm sektörü ve zanaatı köklü tarihsel geçmişi ile beraber sanayileşme döneminde özel teşebbüs yatırımları ile gelişerek Avrupa’da ve dünyada önemli bir noktaya ulaşmıştır. Türkiye döküm üretimi 2012 yılı rakamları itibarıyla Almanya, Fransa ve İtalya’yı takiben Avrupa’da 4. sıraya yerleşmiş olup dünyanın önde gelen döküm üreticileri arasında yükselmeye devam etmiştir. Sektör, 2011 yılı dünya sıralamasında ise 13. sıradadır.

Döküm sanayi sektörü, katma değeri yüksek bir üretim alanıdır. Girdilerinin %70’inden fazlası yurt içi kaynaklı olup yüksek nitelikli istihdam yaratmaktadır. Bununla beraber çıktıları birçok sanayi üretimi için temel olmaktadır. Bu durumun en çarpıcı örnekleri pompa ve vana üretimidir. Sektörün temel müşterisi ana üretim sanayidir ve sektör ancak ana sanayinin kuvvetli olduğu ülkelerde pazar bulabilmektedir. Döküm diğer üretim metodlarına göre sahip olduğu üstünlükleri ve gelişen modern teknolojiler ile hem dünyada hem de Türkiye’de uzun yıllar önemini koruyacaktır.

Günümüzde Türkiye’de dökümcülük alanında faaliyet gösteren işletmeleri üç grupta toplamak mümkündür.

Bu gruplardan ilki büyük sanayi kuruluşlarıdır. Bu kuruluşlar, 1980’li yıllardan itibaren yurdumuzda artan otomotiv ve diğer yan sanayi yatırımlarına paralel olarak önde gelen hol-

⁹¹ Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği – TÜDOKSAD Raporu, 2013

dinglerin ve yerli girişimcilerin, yeni yatırımlar ile mevcut işletmelerini büyüterek 30.000 tonun üzerinde yıllık kapasiteye ulaşan ve büyük çoğunluğu demir grubu dökümhaneler olan tesislerinden oluşturmaktadır. Ağırlıklı olarak otomotiv ve beyaz eşya sektörlerine imalat yapan bu gruptaki işletmeler, yurt dışındaki ana firmaların da önemli tedarikçileridir. Son zamanlarda özellikle otomotiv ana sanayi ve diğer yan sanayinde yurt içinde planlanan yeni komponent yatırımları, döküm sektörüne iç pazarda genişleme imkânı yaratacaktır.

İkinci grup işletmeleri, dökümcülük sektöründeki KOBİ'ler oluşturmaktadır. Birçoğu bireysel atölyelerin büyümesi ile pazarda payını artırmış, son 15 yıl içinde ihracata başlamış, sermaye birikimini yatırıma yönlendiren firmalarıdır. Müşteri profilleri ve üretim yetenekleri çok geniştir. Orta-uzun vadede KOBİ'lerin otomotiv ve benzeri sanayiye gerek finansman yapısı, gerek kalite ve istenilen sertifikalar nedeniyle yüksek serilerde ürün vermesi beklenmemelidir. Bu işletmeler makine imalat ve inşaat sektörü gibi kısa serili, değişik malzemelerden değişik ağırlık ve parça türlerinde ve özellikle çok fazla fiyat baskısı olmayan sektörlerle yönelik üretim yaparak gelişimlerini devam ettireceklerdir. Bu işletmelerin rekabetçi olabilmeleri için bir alternatif ise, kendi tasarladıkları ya da geliştirdikleri bir vitrin malını nihai tüketiciye yönelik olarak üretip, monte ederek pazarlamalarıdır. İhracat yeteneği gelişenler için ise yabancı firmalar ile ortaklıklar mümkün olacaktır.

Üçüncü grubu ise mikro işletmeler olarak isimlendirilen esnaf ve sanatkâr işletmeleri oluşturmaktadır. Bunlar çok küçük aile işletmeleri olup dökümü zanaat olarak yürütmektedirler. Bu tür işletmeleri yurt sathında yaygın olarak bulmak mümkündür. Bu işletmelerin rekabet güçleri çok zayıftır. Uzun vadede, 2–3 kişilik bu tarz aile dökümhanelerinin sayıları önemli ölçüde azalacaksa da yedek parça gibi mamuller ile kısa serili üretimler için her şehirde mikro boyutta az sayıda dökümcünün kalması beklenmektedir. Mikro işletmeler; yüksek genel giderleri, teknolojik yatırım yapmaya elverişsiz finansal yapıları, nakit akış problemleri ve yönetimin sadece aile üyelerinden oluşması gibi birçok nedenle hem üst kategorideki otomotiv sektörüne hem de bir alt kategorideki tüketim sektörüne sürdürülebilir hizmet ve ürün sağlamakta zorlanmaktadırlar. Bu işletmeler, sermaye artırarak ve teknik altyapılarını geliştirip yapısal değişiklikle büyüyerek bir üst kategoriye geçebilir, daha da küçülüp niş/dar pazarlarla yetinebilir ya da dünyadaki birçok benzerleri gibi pazardan çekilmek zorunda kalabilirler.

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:⁹²

İnsanların metallerle tanışıp malzeme olarak kullanmalarının MÖ 6000'den önceki yıllara kadar uzandığına dair, bulgulara dayalı tahminler yapılmaktadır. Bu devirlerde özellikle doğada saf olarak bulunabilen altın ve gümüş gibi metallerin şekillendirilebilme kolaylıklarından dolayı sadece tas, bardak, kupa gibi basit eşyaların yapımında kullanıldığı tahmin edilmektedir. Bakır metali de, altın ve gümüş gibi önceleri saf olarak kullanılmaya başlanmakla beraber özellikle MÖ 6000 yıllarında Mezopotamya'da malahitten (yeşil renkli bakır karbonat minerali) bakırın ergitme suretiyle elde edilip kullanıldığına dair önemli ipuçları da mevcuttur. Metallerin keşfi ve ilk kullanımı Mısır, Babil, Hint ve Çin kültürlerinde ilk kentlerin kurulmasını; böylece insanların ilk defa tarım dışı işlerle uğraşmaya başlamala-

⁹² Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği, <http://www.tudoksad.org.tr/sektor-hakkinda>

rını teşvik etmiştir. Böylece sanatkârlığa dayalı mesleklerin gelişmesi de hızlanmıştır. MÖ 3000 yıllarında Mısır ve Sümer medeniyetlerinde, bakırın arsenik, kalay, kurşun ile alaşımlarından bronz alaşımının yapılması ve döküm yolu ile şekillendirilmesi suretiyle metalürji teknolojisi yerleşmeye başlamıştır. Yine bu devirde Mezopotamya'da çok ilginç olan (Çire Perdue) mum kalıp döküm yönteminin geliştirildiği saptanmıştır.

Demir metalinin bilinmesi de bronz kadar eski olmasına rağmen, uzun zaman tek kaynak olarak meteoritlerden istifade edilmiştir. Ancak Bronz (tunc) Çağı kültürlerinin yok edilmesini izleyen bir soyutlama ve anarşi döneminin ardından, yavaş yavaş Demir Çağı kültürlerinin ortaya çıkmaya başladığı görülmektedir. Anadolu'da Hititler, hatırı sayılacak kadar çok demirden silah kullanan ilk topluluktur. Bundan dolayı Hititler, yüksek nitelikli demir işçiliği ve sanatıyla uğraşan ilk uygarlık olarak ün kazanmıştır. Hititlerin daha Bronz Çağı'nda demir işçiliği ile uğraştığı tahmin edilmektedir. Ancak arkeolojik bulgular Hititlerin kesin olarak, MÖ 1600 tarihlerinde demir madeni üretimi için bir nevi tekel idaresi kurduğunu; demir ticaretini devletin gözetiminde ve belirli kurallar içeren ticari anlaşmalarla (örneğin Asurlulara demir ihraç etmişlerdir) oluşturduğunu ortaya koymaktadır.

Bu dönemdeki demir işleme sanatı, demir cevherlerinden katı hâlde redüksiyon ve yüksek sıcaklıklarda dövme şeklinde şekillendirme süreçlerine dayanmaktadır. Ergitme yolu ile demir cevherlerinden demir üretimi MÖ 1400'lerden sonra Kafkasya'daki efsanevi demirci halk tarafından geliştirilmiştir. Bu halk, Hitit krallarının buyruğu altındaki Kafkas yaylalarında zengin bakır oluşumlarının yanı sıra, büyük demir cevher yataklarının bulunduğu dağınık ormanlık bölgede yaşayan bir kavimdir. Bu bölgelerde o dönemlere ait dökümhane kalıntılarına da rastlanmıştır. Demir döküm yönteminin MÖ 300 yıllarında Çin'de de kullanılmaya başlandığı tahmin edilmektedir. Çin'de MÖ 200 ile MS 200 yılları arasında Khan Hanedanı Dönemi'nde yapılan ve 1400 santigrat derece üzerindeki sıcaklıklara kadar çıkabilen büyük demir maden ocağında, ergimiş demirin kalıplara dökülerek biçimlendirilmesinde başarılı olduğu tahmin edilmektedir. MÖ 800-500 yıllarına ait olduğu anlaşılan Avusturya'nın Noricum adıyla bilinen yöresindeki mezar kalıntılarında bronz ve demir eşyalarının bulunması, bu yörenin bir demir merkezi olduğunu göstermektedir. Demir devrinin Anadolu'dan çıkarak, klasik ticaret kanalı olan Balkanlar üzerinden demir fırınları ve işçiliği ile beraber Avrupa'ya ulaştığı anlaşılmaktadır.

Anadolu tüm kültürlerin beşiği vazifesini gördüğü gibi, dökümcülükte de en eski olma özelliğini korumuştur. Konya Çumra yakınında, Çatalhöyük kazısında MÖ 6000 yıllarında Anadolu'da madencilik yapıldığı tespit edilmiştir. Tokat Erbaa'da Gümüşlük mevkinde yapılan kazılarda, galerilerde MÖ 3800 yıllarına ait ahşap kazıma ve taşıma el aletlerine rastlanmıştır. Yine Kütahya Gümüşköy Aktepe bölgesinde MÖ 2400 yıllarında madencilik için çıra ışığında yapıldığı tespit edilmiştir. Alacahöyük'te yapılan kazılarda, MÖ 2400 yıllarına ait, içinde % 9-17 arasında kalay ihtiva eden bronz parçalar bulunmuştur. Aynı kazıda MÖ 3000 yılına ait altın kabzalı bir hançer bulunmuştur. MÖ 1750-1450 yıllarında, Hititler Dönemi'nde bronz ve bakırın bol kullanıldığı tespit edilmekle beraber, aynı yılda demir ticaretinin yapıldığı da tarihi kayıtlardan belirlenmiştir. Tokat yöresinde, Ankara-Karaali ve Amasya-Gümüşköy bucağındaki kazılarda 70.000 ton ile 1.5 milyon ton arası değişen cüruf haznelere rastlanmıştır, buradan alınan cüruf analizlerinden MÖ 1800 yıllarında çok

iyi döküm yapıldığı tespit edilmiştir. MÖ 900-600 yıllarında Urartuların, Kuzey İtalya'daki Etrüskler'e ve Yunanistan'a tunçtan dökülmüş ürünler ihraç ettikleri tarihi belgelerden tespit edilmiştir. MÖ 700-550 yıllarında Anadolu'da yaşayan Friglerde, döküm tekniğinin çok yüksek olduğu bilinmektedir.

Görüldüğü gibi dökümcülüğün ortaya çıktığı bölgeler Anadolu civarı ve Anadolu ile iç içe ilişkili olan bölgelerdir. Anadolu Türk uygarlıklarına gelindiğinde, metalürji ve döküm teknolojisinin 15'inci yüzyıldan sonra gelişme gösterdiği görülmektedir. Osmanlılarda dökümcülük konusundaki en önemli gelişme 1450'li yıllarda olmuştur. Padişah Fatih Sultan Mehmet, mühendis Saruca Bey ile mimar Muslihiddin Hoca'nın girişimleri ve o sırada Bizans'ta çalışan ancak mühendis Saruca Bey'e müracaat eden Macar asıllı top dökümcüsü Orban'ın yardımları ile İstanbul Tophane mevkinde ilk top döküm tesisi kurulmuş ve burada dev topların dökümüne başlanmıştır. Bu tesis her ne kadar top gövdelerin dökümü için geliştirilirse de diğer askeri araçların yapımında da önemli görevler üstlenmiştir. II. Beyazıt zamanında Tophane genişletilmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun yükselme ve genişleme döneminin önemli bir bölümünde padişahlık yapan Kanuni Sultan Süleyman (1520-1566), eski tophaneyi yıkarak yerine daha büyük ve daha modern tophanenin kurulmasını sağlamıştır. Bu tophane ve burada yapılan döküm işlemlerinin ayrıntılarını Evliya Çelebi'nin 1640'larda kaleme aldığı Evliya Çelebi Seyahatnamesi'nden öğrenmek mümkündür.

Diğer taraftan 1755 yılında Fransa elçisine tercüman olarak gelen Baron de Tott'un tophanenin ıslah edilmesinde büyük katkısı olmuş; hatta 1770 yılında İstanbul'a tekrar gelerek 1773 yılında Mühendishane-i Berri Hümayun (Topçu Okulu-Kara Mühendishanesi)'un, dolayısıyla günümüzün İstanbul Teknik Üniversitesinin kurulmasına ön ayak olmuştur.

Osmanlı dökümcülüğünün tek büyük dökümhanesi Tophane idi. Burada resimhane, numunehane, muayenehane, tüfekhane, kundakhane, tavhane, demirhane, çarkhane (işleme atölyesi), nakkaşhane, baskıhane gibi önemli bölümler vardı. 1862 yılında İstanbul'a gelen İngiliz elçisi, eserinde Tophane'de yılda 300 top döküldüğünü anlatmaktadır. 14 Nisan 1868 tarihinde Dökümcüler Şirketi kurularak ülkede yapılan döküm işleri ayrıntılı bir şekilde izlenmiştir.

Dökümcülüğün Avrupa'daki gelişimine de bakmakta fayda vardır. İstanbul'un fethinden sonra başlayan Yeni Çağ esasen, Rönesans'ın Avrupa toplumlarını hızlı bir şekilde etkilemesi sonunda bilim çağına girişi de beraberinde getirmiştir. Bu dönem çok önemli keşiflerin yapıldığı, aynı zamanda fizik, kimya, mekanik konularında ve temel bilimlerde de önemli gelişmelerin kaydedildiği bir dönemdir. 1300 yıllarında Avrupa'da yaygınlaşmaya başlayan demir metalürjisi, dövme yolu ile çelik üretimi ve dökümcülük, 1600'lü yıllardan sonra çok hızlı bir gelişim göstermiştir. Örneğin daha 1630'da İngiliz David Ramsey "Sert Demirin Yumuşatılması" adlı bir patentin sahibi olmuştur. 1720 yılında ünlü Fransız bilim adamı ve metalürjist olan R.A.F Reamur, temper (maleabl) dökme demirin öncüsü olmuştur. İlk önce 1712'de Newcomen tarafından ortaya atılan fakat esas olarak 1770 yılında James Watt tarafından başarılan buhar makinesi, Sanayi Devrimi'nin de öncüsü olmuştur. Bu gelişmeler, özellikle 1850'lerde Bessemer-Thomas konverterleri ile, arkasından da Sie-

mens-Martin ve elektrik ark fırınları sayesinde; kitle hâlinde ham demirden veya hurdadan doğrudan doğruya çelik üretiminin sağlandığı metalürji ve döküm teknolojisinin en yüksek seviyeye ulaşmasını sağlamıştır. Bu dönemde bir taraftan askeri amaçlı ürünlerde gelişmeler olurken diğer taraftan ulaşım, enerji, yapı, konstrüksiyon gibi temel sanayi dallarında da demir çelik malzeme kullanımının arttığı görülmektedir. Bir taraftan kitle hâlinde haddeleme yolu ile üretim devam ederken diğer taraftan mamullerin de döküm yolu ile üretilmesi dönemine girilmiştir.

Avrupa'daki bu hızlı gelişmelerin yaşandığı dönemde Osmanlılarda da cılız gelişmelere rastlanmaktadır. Bir taraftan Ergani Bakır Madenleri çalıştırılmaya başlanmış diğer taraftan demir malzeme üretimine geçilmiştir. Osmanlı İmparatorluğu'nda demir madenleri, demir cevherinin bulunduğu bölgelerdeki yerel demirciler tarafından işlenirken; o günkü teknolojiye bağımlı olarak dövme demir ve sertleştirilmiş çelik malzemelerin üretiminin yapıldığı bilinmektedir. Demir madenlerinde devlet tarafından ayrıca bir yönetici bulundurulmuş ve devlet, ihtiyacı olan demir malzemeleri ücretini ödeyerek satın alma yolunu izlemiştir. Billahssa demir madenlerinde, Tophane'de dökülen büyük boyutlu toplarda kullanılacak demir güller yönetici nezaretinde yerinde dökülüp gerekli yerlere gönderilmiştir. Kıgı Madenlerinden üretilen demir güllerin buradan, önce Trabzon'a; oradan da gemilere nakledildiği resmî yazışmalarda mevcuttur.

Avrupa'daki teknolojik gelişmeler karşısında Osmanlı İmparatorluğu'nda baş gösteren İslahat Hareketleriyle, öncelikle askeri malzeme üretiminde devrin modern teknolojisini kullanabilen demir çelik üretim ve imalat tesislerine ihtiyaç duyulmuştur. Bu açıdan İstanbul Hasköy civarında kurulan humbarahaneyi (gülle), Zeytinburnu'nda Baruthane yakınlarında demir madenî çıkarılan bölgelerde üretilmiş piklerle çalışan demir fabrikasının kurulması izlemiştir. 1839 Tanzimat Fermanı'ndan sonra Zeytinburnu'ndaki demir fabrikasının büyütülmesi söz konusu olmuştur. 1848'de bu fabrikalarda üretilen malzemelerle çelik gövdeli gemiler yapılabilmektedir. 1900'lü yılların başında özellikle gemi yapımındaki gelişmeler için Camialtı Tersanesinde demir ve döküm tesisleri inşa edilmiştir. Tesiste, 2 adet 5 tonluk Siemens-Martin fırını ile 1 adet döner fırın, demir çelik döküm üretimi için kullanılmıştır. Mondros Anlaşması gereği tersaneler ve askeri amaçlı fabrikalar kapatılmıştır. Bunun sonucunda, tamir ve bakım (kalafat) amacı ile Galata ve Hasköy arasında, kalafatçı bölgeleri oluşmuş ve döküm sanayi çok ilkel şartlarda buralarda sürdürülmeye çalışılmıştır. Bunun dışında dökümcülük Anadolu'nun değişik şehirlerine de yayılmıştır. Ancak, daha önce de belirtildiği gibi dökümcülük büyük bir ilerleme kaydetmemiş ve ilkel şartlarda sürdürülmüştür.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasından sonra her alanda, daha da önem verilerek girilen sanayileşme hamleleriyle ülkemiz için yeni bir devrin başlaması söz konusu olmuştur. Bu yeni devir ile birlikte Türk döküm sanayi, küçük atölyeler düzeninden çıkarak, büyük ölçekli sanayi kuruluşları şeklinde gelişmiştir. 1929 yıllarında Kırıkkale'de askeri çelik ve döküm fabrikaları (şimdiki Makine Kimya Endüstrisi) planlanmış ve 1932'de üretime başlanmıştır. Makine Kimya Endüstrisi (MKE) tesislerinde o günkü üretim teknolojisinin; 10 tonluk 2 Siemens-Martin (Kömür jeneratörlü) çelik (asansör yüklemeli) üretim tesisi, kupol fırınları ve 1 adet elektrikli ark fırın (2,5 ton) ile döküm ve alaşımlı çelik üretimine dönük

şekilde olduğu görülür. 1937 yılında temeli atılan Karabük Entegre Demir Çelik Fabrikaları, 1940 yılında çeşitli birimleri ile üretime başlayarak ülkemizde demir çelik döküm sanayinin gelişmesini sağlamıştır.

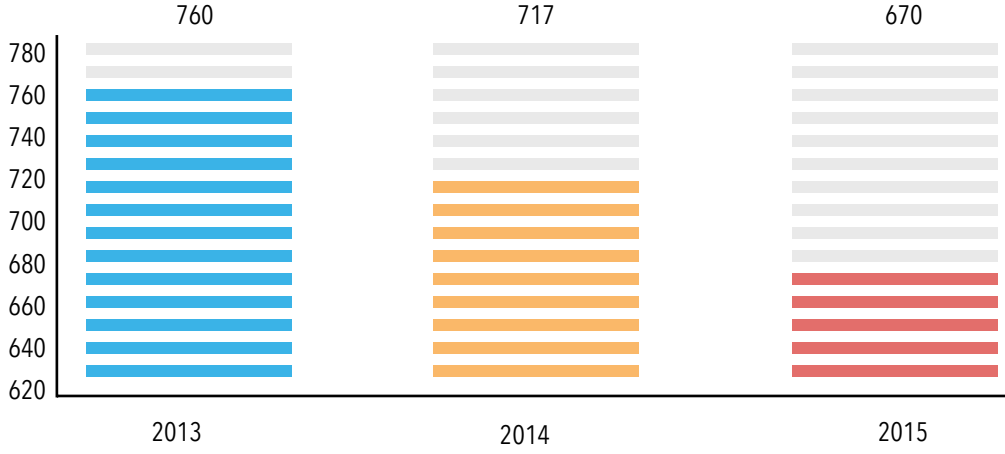
Kentsel nüfus yoğunluğunun çok az olduğu, tipik bir tarım ekonomisinin sürdürüldüğü Cumhuriyet'in ilk yıllarında, ülkemizde sanayi yok denecek kadar azdır. Sanayileşme hamlelerinin devlet eliyle yapılmaya başlandığı 1930'lardan 1950'li yıllara gelindiğinde, Sümerbank ve Etibank bünyesinde yer alan kömür işletmeleri, bakır işletmeleri, demir çelik işletmeleri, tekstil fabrikaları, seramik fabrikalarının yanı sıra, askeri amaçlı makine kimya fabrikaları ile diğer askeri tersane ve fabrikalar, şeker fabrikaları, gübre fabrikaları, demiryolu ve denizyolu araç fabrika ve tersaneleri bünyelerinde, kendi ihtiyaçlarına dönük döküm atölyelerinin kurulduğu görülmektedir. 1950 yılından itibaren Türkiye yeni bir ekonomik model oluşturmaya çalışmıştır. Bu modelde tarımın makineleşmesine çalışılmış ve ulaşım sektörü ile enerji sektörüne, öncülük yine devlette olmak üzere önemli yatırımlar yapılmıştır. Bu dönem, sanayinin canlanmasını; bunun yanı sıra özellikle kentli nüfusun artmasını ve dolayısıyla inşaat sektöründe de önemli gelişmeler yaşanmasını beraberinde getirmiştir. Bu gelişmelerin bir sonucu olarak 1960'lara gelindiğinde Karabük Demir Çelik İşletmelerindeki, Sivas Cer Atölyelerindeki, MKE'deki, şeker fabrikalarındaki, tersanelerdeki ve diğer bazı kamu kuruluşlarındaki dökümhaneler, fabrika niteliğine kavuşmuş; diğerleri ihtiyaçları nispetinde gelişmiş; fakat esas olarak özel sektör girişimciliğinin teşvik edilmesi sayesinde özel ürünlere dönük olmak üzere önemli sayılabilecek Şakir Zümre İzsal, Dökümay, Türk Demir Döküm, Elektrometal, Akmetal, Silvan, Hisar, Enver Soysal (Soysallar), Behçet Akçınar (Ark çelik), Yörük Çelik (Güneş Dök), Musa Acarkan, Mustafa Şaman (Şaman Döküm), Rauf Alanya (Alanya Döküm) gibi döküm fabrikaları kurulmuştur. Bu meyanda özellikle İstanbul'da, bilhassa tersaneler bölgesi olan perşembe pazarı, kalafat yeri, Hasköy, Silahtarağa, Küçükköy mevkinde de atölye tipi özel küçük döküm iş yerlerinde döküm üretimi yapıldığı bilinmektedir. Ankara'da Türk Traktör Fabrikaları ve Erkunt Döküm Fabrikası ile İzmir'deki Ak Döküm Fabrikalarının kuruluşu da aynı döneme rastlamaktadır. Özellikle 1970'li yıllarda kuruluş aşamasında olan büyük kapasiteli döküm tesislerinin, oldukça modern döküm teknolojileri ile donatılmış oldukları bilinmektedir. Bu dönemin sonlarına doğru Odöksan, Demisaş, Trakya Döküm, Döktaş, Toprak gibi yine modern ve büyük kapasiteli dökümhanelerin kuruluş çalışmaları hızla devam etmiştir.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Dökümcülük mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 647 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %0,78'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 48'dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%93).

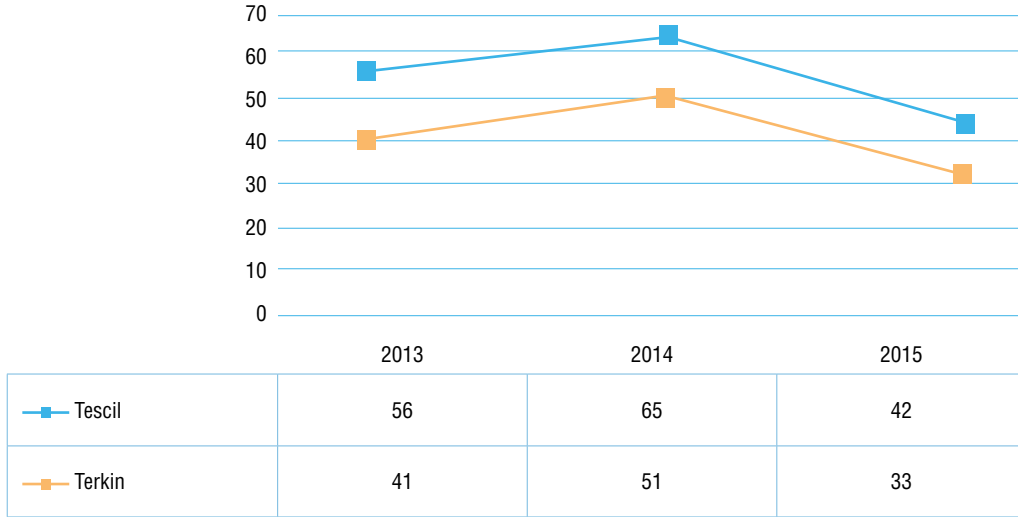
Dökümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı 2013 yılından itibaren azalmaktadır; 2013-2015 yılları arasında bu meslek alanında %12 oranında azalma meydana gelmiştir (Şekil-40).

Şekil 40. Dökümcülük Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Dökümcülük mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkârların teskilinin de azaldığı görülmektedir (Şekil-41).

Şekil 41. Dökümcülük Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Dökümcülük mesleğinde esnaf ve sanatkârlar yoğunlukla bulunmamaktadır. İstanbul ve Ankara illerinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar diğer illere göre daha fazla sayıdadır. Bu meslek dalında 5 ilde (İstanbul, Ankara, Konya, İzmir ve Bursa) faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, Türkiye’de faaliyet gösteren tüm dökümcü esnaf ve sanatkârların %76’sını oluşturmaktadır. Geriye kalan diğer illerdeki dökümcü esnaf ve sanatkârlar az sayıdadır. 43 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır (Şekil-42).

Şekil 42. Dökümcülük Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Dökümcülük mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Dökümcülük mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Dökümcülük, “demir dökümcülük”, “alüminyum dökümcülük” ve “sarı dökümcülük” olarak üç alt meslek koluna ayrılmaktadır. Demir dökümcüler otomotiv, makine ve inşaat sektörleri için iş yapmaktadırlar. Otomotiv sektörü için dökümden üretilen *kampana*, *disk*, *rotit* ve *manifoldlar* önemli ürünlerdir. Makine sektörü için *dişli* ve *makine aksamalarının dökümü* yapılmaktadır. İnşaat sektörüne ise *çelik inşaat kalıplarında kullanılan aksesuarları* ve *su tesisatlarında kullanılan bazı parçaları* üretmektedirler. Demir dökümcüler ayrıca, belediyeler ve Türk Telekom gibi alt yapı yatırımları bulunan kuruluşlara *logar kapağı*, *ızgara*, *mazgal* gibi parçaları da üretmektedirler.

Alüminyum döküm yöntemi ile *makine gövdeleri* ile *otomotiv yedek parçaları* üretilmektedir.

Sarı döküm ise pirinçten (bakır çinko alaşımı) yapılmaktadır. Sarı döküm ile *musluk bataryaları* ile *su saatleri* imal edilmektedir. Sarı dökümde kullanılan diğer alaşım zamaktır. Zamak (bakır, çinko, alüminyum alaşımı) ile *kapı kolu*, *volan*⁹³, *mobilya kulpları* ve *hediyelek eşyalar* üretilmektedir.

Bu ürünlerin üretimi için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

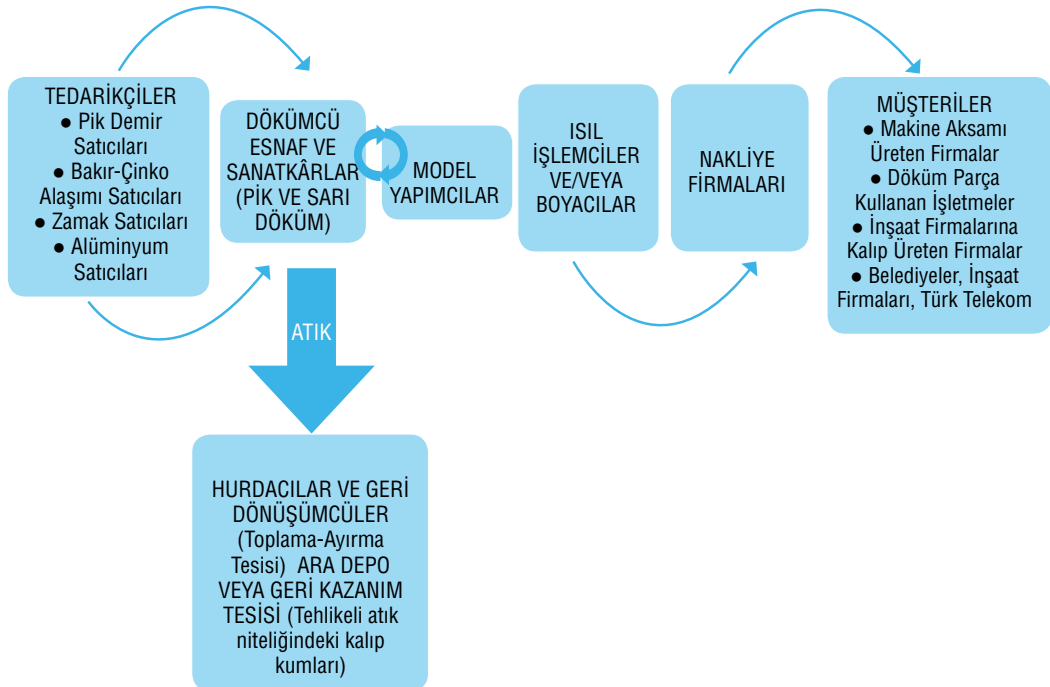
⁹³ Çevirerek musluğun açılmasında kullanılan parça

Ark ocağı, aspiratör, bağlama aparatları, balyoz, bara, basınçlı döküm makinesi, bilgisayar, cetvel, çeşitli alaşım malzemeleri, çeşitli anahtar takımları, çeşitli katkı malzemeleri, çeşitli temizlik malzemeleri, çeşitli yakıcı ve yanıcı gazlar, eğe, elek çeşitleri, elektrot çeşitleri, endüksiyon ocağı, hava kompresörleri, kantar, kılavuz takımları, kireç taşı, kişisel koruyucu donanım (baret, koruyucu burunlu ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz maskesi, koruyucu elbise), kontrol, hata/fire formları, kumlama makinesi, kumpas, kuru kum ve metal parçacıkları, kurutma makineleri, maçalar, malzeme katalogları, mengene çeşitleri, metre, modeller, numune kesme cihazı, pota çeşitleri, pota ocağı, püskürtmeli yıkama makinesi, savurma döküm makinesi, sesli haberleşme cihazı, sıvı metal sıcaklık ölçüm cihazı, soğutma sıvıları ve kimyasalları, spiral taşı, şiş çeşitleri, tamburlu temizleme makinesi, tartı, taşıma-kaldırma ekipmanı, taşlama makinesi, tel fırça, temel el aletleri, uyarı levhaları, zımpara taşı, zincirler.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Dökümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların model yapımçıları, madenî eşya boyacılığı, metal sertleştirme (ısıl işlem) ve sertlik ölçme meslek dalları ile tedarik ilişkileri bulunmaktadır. Döküm parça kullanan işletmeler arasında soba, kazan ve benzeri imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar, oto yedek parçacıları ve iş makineleri tamircileri de yer almaktadır. Dökümcülük faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Tehlikeli atık niteliğindeki kalıp kumları ise çevre lisanslı ara depolara veya bertaraf tesislerine yine çevre lisanslı taşıyıcılar vasıtasıyla gönderilmektedir. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-43).

Şekil 43. Dökümcülük Mesleği Değer Zinciri



Gündelik hayatımızın her aşamasında, kuyumculuktan ağır sanayi tezgâhlarına, tarım makinelerinden gemi makinelerine kadar çok değişik alanlarda, döküm yöntemi ile üretilen malzemeler kullanılmaktadır.

Döküm ürünleri hemen hemen tüm sanayi dallarında girdi olarak kullanılmaktadır ve bu nedenle dökümcülük imalat sanayinde “olmazsa olmaz” bir öneme sahiptir. Döküm yöntemi ile üretilen birçok parça, imalat sanayinin her alanında kullanılmaktadır. Öyle ki, üretilen sanayi mamullerinin %90’ında en az bir adet döküm ürünü bulunmaktadır. Türk döküm sektörü, Türk imalat sanayinin temel taşlarından biridir.

Döküm sektörünün en yaygın ve en eski üretim alanı olan demir döküm üreticileri, özellikle otomotiv ve beyaz eşya sektörleri için üretim yapmaktadır. Otomotiv ve beyaz eşya sektörleri dışında, makine aksamı üreten tüm diğer firmalar da dökümcülerin müşterileri arasındadır. İnşaat firmalarına kalıp üreten firmalar, inşaat firmaları, Türk Telekom ve belediyeler gibi logar kapağı ihtiyacı olan kurum ve kuruluş da dökümcülere ürün imal ettirmektedirler. Demir dışı metallerin dökümü ile ilgili faaliyet gösteren işletmeler alüminyum döküm, zamak döküm, bakır alaşımlı döküm yapmaktadırlar. Alüminyum döküm sektörünün en önemli kullanım alanları arasında otomotiv, elektrikli aletler ve elektronik, mobilya ve beyaz ve kahverengi eşya (dişli kutuları, kapaklar, kulplar) sektörleri yer almaktadır.

Zamak dökümcülerinin temel müşterileri inşaat, mobilya, beyaz eşya, konfeksiyon ve çanta aksesuarları, kilit, elektrik/elektronik sanayi ile otomotiv sanayidir (TÜDÖKSAD Raporu, 2013).

Dökümcüler ürettikleri ürünlerin müşterilere ulaştırılmasında nakliyecilerin hizmetinden yararlanmaktadır. Nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe, kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi, bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar.

Dökümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar ihtiyaç duydukları ham maddeleri, pik demir satıcıları, bakır-çinko alaşımı satıcıları, zamak satıcıları ve alüminyum satıcılarından tedarik etmektedirler. Tedarikçi firmalar ticari işletme (çoğunlukla şirket) niteliğindedir.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, dökümcülük meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 327.505.496 TL hasılat; 20.940.036 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %3,05’ini; toplam kârının ise %4,45’ini oluşturmaktadır. Dökümcülük mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %146 oranında, toplam kâr ise aynı yıllar arasında %117 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Dökümcülük mesleğinde 2015 yılında 2.651 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Dökümcülük mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli müracaat olması durumunda mesleki eğitim mer-

kezlerinde “Metalurji Teknolojisi” alanı “Döküm” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ortaokul mezunu olanlarda 3 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarında aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

Meslek ile ilgili hem kamu hem de özel sektörde iş bulma olanağı vardır; genelde erkeklerin çalıştığı bir meslektir. Oldukça ağır iş koşulları olması sebebiyle meslek elemanları zor yetişmektedir.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, dökümcülük alanında çıрак adayı bulunmamaktadır. 136 kişi çıraklık eğitimi, 26 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 62, ustalık belgesi alanların sayısı 12, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 19’dur. 13 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Dökümcülük mesleğinde 2015 yılında 781.512 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Dökümün içindeki metallerin analizini yapan spektrometreler, yüksek fiyatları nedeniyle esnaf ve sanatkârlar tarafından temin edilememektedir. Ayrıca, esnaf ve sanatkârların iş yerleri yeni teknoloji ile üretilen ekipmanlar için de yeterli değildir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Dökümcülük mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Dökümcülük faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun’un 20’nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği, Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği ve Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği de (atık kumu tehlikeli atık sayıldığından) bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

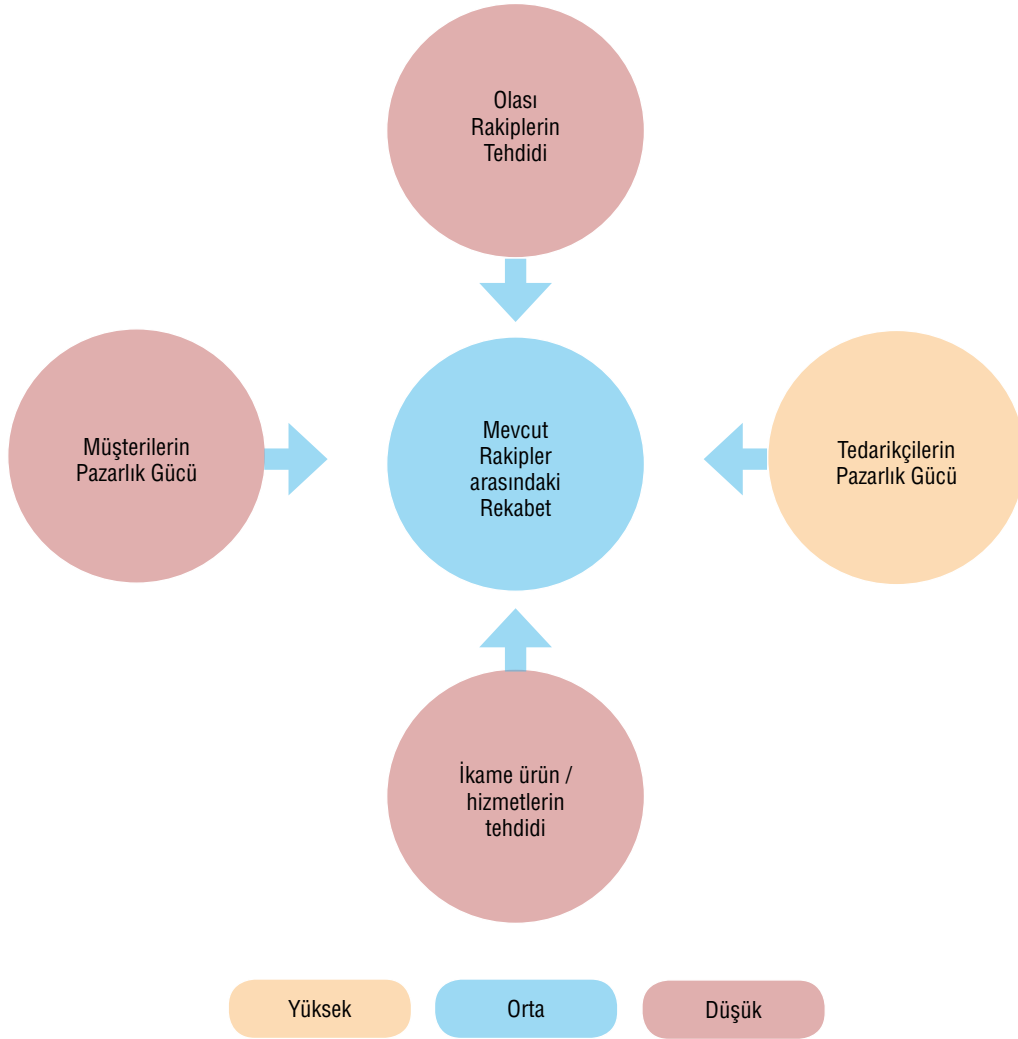
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Dökümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için, memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Dökümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için kalıp kumu önemli bir ham maddedir. Kumun sürekli ve çok miktarda kullanılması gerektiğinden maliyeti yüksektir. Bu nedenle, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için tedarikçilerin pazarlık gücünün yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısının az olması nedeniyle mevcut rakipler arasındaki rekabetin çok yüksek olmadığı düşünülmektedir. Ayrıca esnaf ve sanatkârların sayısının azalması nedeniyle olası rakiplerin tehdidi düşüktür. Bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, müşteri talebine göre esnek üretim yapabildiği için müşterilerin pazarlık gücünün düşük olduğu değerlendirilmektedir. Döküm ürünler için ikame ürünler çok fazla olmadığından bu tehdit de düşük seviyededir. Dökümcülük mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-44'te yer almaktadır.

Şekil 44. Dökümcülük Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Avrupa'daki işletmeler büyük hacimli döküm işlerini Çin, Hindistan vb. ülkelere yaptırmaktadırlar. Ancak düşük hacimli ve hızlı teslimat gerektiren döküm işlerinde Türkiye'deki esnaf ve sanatkârların üstünlüğü bulunmaktadır.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Çevre kirliliğine sebep olduğundan Avrupa'da döküm üretimi azalmaktadır. Bu durum Türkiye'de dökümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara Avrupa'dan iş alma konusunda fırsat yaratmaktadır.

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Dökümün içindeki metallerin analizini yapan spektrometrelerin fiyatı oldukça yüksektir (yaklaşık 100.000 TL). Bu nedenle birçok esnaf ve sanatkâr bu aleti satın alıp kullanmamaktadır.

(2) Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Avrupa'da döküm işleri Polonya ve Çek Cumhuriyeti'ne kaymaktadır. Türkiye'de dökümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar fiyat konusunda bu ülkelerle rekabet edememektedir.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Kalıp kumu atığı tehlikeli atık olarak kabul edilmektedir. Bu kumun atırılması için taşıma firmaları yüksek bir bedel talep etmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Dökümcülük mesleği için üretim aşamasında kullanılması gereken kalıp kumu atığının tehlikeli atık olarak kabul edilmesi nedeniyle, bu kumun atılması önemli bir sorun oluşturmaktadır. Bu sorunun çözümü için, esnaf ve sanatkârların iş birliği yaparak nakliye firmaları ve belediyeler ile görüşmeler yapmaları önerilmektedir. Ayrıca dökümcülerin çoğunlukla yer aldığı sanayi sitelerinde, dökümcü esnaf ve sanatkârlar bir araya gelerek döküm kumunun bertarafı için bir tesis kurabilirler.

2.2.7. Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Güneş enerjisi aksamı, imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek dalında; güneş enerjisi aksamı imali, güneş enerjisi aksamı satışı, güneş enerjisi aksamı montajı ve güneş enerjisi aksamı tamiri olmak üzere dört alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmaktadır. Güneş enerjisi aksamı, imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleği İŞKUR meslek ve grup bilgilerinde tek bir meslek dalı olarak değil, “Güneş Enerji Sistemleri İmal Ustası”, “Güneş Isıl Sistem Personeli/Güneş Enerjisi Sistemleri Montaj İşçisi” ve “Sıhhi Tesisat Güneş Kolektörü Montaj Bakım ve Onarımcısı” olmak üzere 3 meslek olarak tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından, güneş ısıtma sistem personeli için üç farklı seviyede aşağıda belirtilen tanımlar yapılmıştır.

- **Güneş Isıl Sistem Personeli (Seviye 3)**, iş sağlığı ve güvenliği ile çevreye ilişkin belirlenmiş önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde; tasarımı ve iş programı tamamlanmış ve gerekli teçhizatı temin edilmiş güneş enerjisiyle su ve havuz ısıtma sistemlerinde, toplayıcıları ve diğer aksamı taşıyacak mekanik alt yapıyı montaj şemalarına ve talimatlara uygun olarak kuran; mekanik montaj işlemleri sırasında kullanılacak araç, gereç, malzeme ve aparatları hazırlayan; sistem bileşenlerini montaj şemasına uygun biçimde konumlandırarak; çalışılan yerin temizliğini ve güvenliğini sağlayan; kullanılan ekipmanın bakım ve temizliğini üstlenen ve mesleki gelişim faaliyetlerine katılan nitelikli kişidir.
- **Güneş Isıl Sistem Personeli (Seviye 4)**, iş sağlığı ve güvenliği ile çevreye ilişkin belirlenmiş önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde; tasarımı ve iş programı tamamlanmış ve gerekli teçhizatı temin edilmiş güneş enerjisiyle su ve havuz ısıtma sistemlerinde, denge bileşenlerini, toplayıcıları ve diğer aksamı taşıyacak mekanik alt yapıyı yerleşim planına ve talimatlara uygun olarak kuran; sistem içi elektriksel bağlantılarını yapan; kurulum sırasında kurulum yerinin uyarlanması için gerekli gördüğü değişiklikleri amirine bildiren; mekanik montaj işlemleri sırasında kullanılacak araç, gereç, malzeme ve aparatların hazır olmasını sağlayan; sistem bileşenlerini montaj şemasına uygun biçimde konumlandırarak; çalışılan yerin temizliğini ve güvenliğini sağlayan, kullanılan ekipmanın bakımını üstlenen ve mesleki gelişim faaliyetlerine katılan nitelikli kişidir.
- **Güneş Isıl Sistem Personeli (Seviye 5)**, iş sağlığı ve güvenliği ile çevreye ilişkin belirlenmiş önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde; tasarımı ve iş programı tamamlanmış ve gerekli teçhizatı temin edilmiş güneş enerjisiyle su ve havuz ısıtma sistemlerinde, denge bileşenlerinin, toplayıcıların ve diğer aksamı taşıyacak mekanik alt yapının, yerleşim planına ve talimatlara uygun olarak kurulmasını ve sistem içi elektriksel bağlantıların yapılmasını sağlayan; kurulum planlarının oluşturulmasında ve kurulum yerine uyarlanmasında görev alan kişidir.

İŞKUR'da ise, bu meslek için “Güneş Enerjisi Sistemleri İmal Ustası”, “Güneş Isıl Sistem Personeli/Güneş Enerjisi Sistemleri Montaj İşçisi” ve “Sıhhi Tesisat Güneş Kolektörü

Montaj, Bakım ve Onarımcısı” olmak üzere 3 ayrı tanım mevcuttur. Bu tanımlar, aşağıda yer almaktadır:

- **Güneş Enerji Sistemleri İmal Ustası**, sıcak su elde edilmesinde kullanılan güneş enerjisi sistemlerinin imalatı ile ilgili işlemleri yapan nitelikli kişidir.
- **Güneş Isıl Sistem Personeli/Güneş Enerjisi Sistemleri Montaj İşçisi**, güneş enerjisiyle su ve havuz ısıtma sistemlerinde, montaj şemalarına uygun olarak toplayıcıları ve diğer aksamı taşıyacak mekanik alt yapıyı talimatlara uygun olarak kuran; mekanik montaj işlemleri sırasında kullanılacak araç, gereç, malzeme ve aparatları hazırlayan; sistem bileşenlerini montaj şemasına uygun biçimde konumlandıran; çalışılan yerin temizliğini ve güvenliğini sağlayan; kullanılan ekipmanın bakım ve temizliğini üstlenen ve mesleki gelişim faaliyetlerine katılan nitelikli kişidir.
- **Sıhhi Tesisat Güneş Kolektörü Montaj, Bakım ve Onarımcısı**, binalarda güneş kolektörü montajını, bakımını ve onarımını yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Yenilenebilir enerji kaynakları, yeryüzünden ve doğadan çoğunlukla herhangi bir üretim sürecine ihtiyaç duyulmadan temin edilebilen; fosil kaynaklı (kömür, petrol ve karbon türevi) olmayan; elektrik enerjisi üretilirken CO₂ emisyonu az bir seviyede gerçekleşen; çevreye zararı ve etkisi konvansiyonel enerji kaynaklarına göre çok daha düşük olan; sürekli bir devinimle yenilenen ve kullanılmaya hazır olarak doğada var olan hidrolik, rüzgâr, güneş, jeotermal, biyokütle, biyogaz, dalga, akıntı enerjisi ve gel-git, hidrojen gibi enerji kaynaklarını ifade etmektedir (SERKA⁹⁴ Raporu, 2015).

Antik çağlardan beri sürekli gelişen teknolojiler yardımı ile insanoğlu tarafından kullanılan yenilenebilir enerji kaynaklarından güneş enerjisi, güneşten yayılan ısı ve ışık enerjisine verilen genel isimdir (BAKA⁹⁵ Raporu, 2011). Güneş enerjisi, güneşin çekirdeğindeki hidrojen gazının helyuma dönüşmesi ile açığa çıkan ısıma enerjisidir. Bir yılda gelen güneş enerjisi kömür rezervinin 50, petrol rezervinin ise 800 katı miktarındadır. Bu enerjinin dünyaya gelen küçük bir bölümü dahi, insanlığın mevcut enerji tüketiminden kat kat fazladır (SERKA Raporu, 2015:23). Güneş ışınları, rüzgâr ve dalga enerjisi, hidroelektrik enerji ve biyokütle ile birlikte yenilenebilir enerji kaynaklarının büyük bölümünü oluşturmaktadır (BAKA Raporu, 2011).

Dünyanın ve bilhassa ülkemizin içinde bulunduğu enerji darboğazının bir ölçüde hafifletilmesini sağlamak için kullanılan güneş enerjisi sistemlerinden ülkemizde kullanım alanı en yüksek olan, sıcak su ve hacim ısıtma sistemleridir ve yaklaşık 35 yıldır kullanılmaktadırlar. Özellikle lüks konut ve villaların yapılarıyla beraber güneş enerjisi konusunda yüksek verimli ultrasonik bakır ve selektif yüzeyli güneş kolektörleri kullanılmaya başlanmıştır.

⁹⁴ Serhat Kalkınma Ajansı

⁹⁵ Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı

Kısa bir tanımlama yapılacak olursa, yere veya çatıya yerleştirilmiş 1,5 ila 4 m² büyüklükte bir dizi büyük ayna (heliostat), güneşi izleyecek şekilde yönlendirilir. Güneş ışınları aynalara çarparak bir dizi fotovoltaiik panele yansır. Sistemler günlük ortalama, güçlerine ve boyutlarına bağlı olarak 100 ila 300 lt sıcak su üretebilir. Ortalama bir daireye yetecek kadar sıcak su sağlayan bir sistem 3-3,5 m² boyutunda 2 kolektör ve yaklaşık 120 litrelik bir depodan oluşur. Bu sistemlerle, kolektörlerin boyutuna göre günlük 100 ile 250 litre sıcak su üretilir (İTO Raporu, 2001).

Ülkemizde kullanımı düşük seviyelerde olan yenilenebilir enerji kaynakları, dünya ile paralel bir şekilde son 15 yılda artış göstermiştir. Türkiye, güneşlenme konumunun üstünlüğünü, güneş enerjisinden sıcak su elde eden sistemleri yaygınlaştırarak değerlendirmektedir. 2014 yılı verilerine göre, ülkemizde termal ısıtma sistemlerinin kurulu gücü 1,1 gW olup Türkiye kendisinden açık ara önde olan Çin'den sonra bu alanda dünyada ikinci sırada yel almaktadır (SERKA Raporu, 2015).

Türkiye'de güneş enerjili su ısıtıcısı piyasasında faaliyet gösteren işletmelerin çok büyük bir kısmı, atölye tipi mikro işletmelerdir. Atölye tipi üretim yerlerinde işçilik maliyeti düşüktür. Üretim yeri büyüdükçe, toplam maliyet içindeki işçilik maliyetinin payı da artmaktadır. Zaman içinde tüketicilerin bilinçlenmesi ve kaliteye olan talep, maliyetlerin artmasına sebep olmakta; bu durum az kapasiteyle düşük maliyet tercih eden üreticilerin küçük atölyeleri muhafaza etmelerine yol açmaktadır. Atölye tercihlerinin bir diğer sebebi de güneş enerjili su ısıtıcılarının üretiminin sürekli olmayışı ve talebin mevsimlere bağlı olarak değişkenlik göstermesidir. Güneş enerjili su ısıtma sistemleri üretimi, iç talebi karşılayabildiği gibi ihracata da yetecek seviyededir; fakat dış ticaret pazarı henüz çok düşüktür. Yurt dışı satışlarını, çok az sayıdaki büyük firma gerçekleştirmektedir. Güneş enerjili su ısıtma sistemi üreten, kuran, ihraç eden sektör firmalarının büyük çoğunluğu İzmir, Antalya, Konya, Mersin, Adana, Denizli, Gaziantep ve Ankara'da bulunmaktadır (İTO Raporu, 2001).

Türkiye'de, en yaygın kullanılan güneş enerjili sıcak su üretim sistemleri, doğal dolaşimli, deposu yüksekte, ucuz, düşük verimli ve kötü görüntülü sistemlerdir. Bu sistemlerin yerine, pompalı, deposu aşağıda, yüksek verimli sistemler kullanıldığında, bu sistemlerin maliyetleri %50 civarında artmakla birlikte, ısı verimleri de %35 civarında yükselmektedir. Bu iyileşmenin yanı sıra, binaların tepesindeki kötü görüntüler de ortadan kalkmaktadır. Bu tür sistemlerin yaygınlaşması için kamunun, direkt veya dolaylı teşvikler ya da yönlendirmelerde bulunması gerekmektedir (Altıntop ve Erdemir, 2013).

Avrupa kıtasında yer alan ülkeler genel olarak güneş ışıını açısından zayıf olmasına rağmen yapılan yatırımlar ve teknolojik gelişmeler sayesinde bu ülkelerde büyük gelişmeler yaşanmıştır. Avrupa'da, diğer yenilenebilir enerji kaynaklarında olduğu gibi Almanya ve İtalya ön plana çıkmaktadır. Avrupa'nın güneş ışıını değerleri her ne kadar düşük seviyelerde olsa da Almanya güneş enerjisi fotovoltaiik panel uygulamalarında lider konumdadır (SERKA Raporu, 2015). Güneş enerjisinden yararlanma yolunda en çok çaba harcayan ülkelerin başında İsrail, Japonya, Tayland, Yeni Zelanda, Avustralya, Şili, Pakistan ve Yunanistan gelmektedir. Avrupa güneş enerjili su sistemleri pazarı 1990'lardan sonra %18-20 kadar büyümüş, ortalama yıllık üretim yarım milyon m²'yi geçmiştir. Avrupa pazarındaki en hızlı büyüme Avusturya, Almanya, Danimarka ve Yunanistan'da meydana gelmiştir; Av-

rupa Birliği satışlarının %85'i bu ülkelerde gerçekleşmektedir. Ucuz ve temiz bir enerji olan güneş enerjisi, yoğun güneş ışını alamamalarına rağmen çevre kirliliğine çok duyarlı olan kuzey ülkelerinin pazarında büyüme gösterirken; güneyde güneş ışını alamama sorunu pek yaşanmadığından güney ülkelerinin kolektör pazarında henüz değerlendirilmemiş büyük bir potansiyel bulunmaktadır. Şu anda Türkiye'de yaygın olan birbirinden bağımsız küçük üreticiler arasındaki koordinasyonsuzluk ve belirli bir standarda ulaşamama problemi, güneş enerjisi sistemlerinin ilk kullanıldığı yıllarda, Avrupa'da da gözlenmiştir. Ancak zaman geçip pazar büyüyünce, Avrupalı üreticiler giderek örgütlenmişler ve iç pazarlar yerine uluslararası boyutta dev bir sanayiye dönüşmüşlerdir. Bunun sonucunda hem serbest piyasa şartları ve rekabet ortamı oluşmaya başlamış, hem de ortak standartlara ulaşılmasıyla birlikte kalite yükselmiştir (İTO Raporu, 2001).

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:⁹⁶

Güneş enerjisi eski çağlardan beri insanlar tarafından kullanılıyor olmasına rağmen, modern anlamda bu alandaki ilk gelişmeler XVIII. ve XIX. yüzyıllarda olmuştur. 1767'de İsviçreli bilim adamı Horace de Saussure, dünyanın ilk güneş kolektörünü yapmıştır. Bu kolektör daha sonra, 1830'larda Sir John Herschel tarafından Güney Afrika seferinde yemek pişirme amacıyla kullanılmıştır. Aynı dönemlerde, İskoç bilim adamı Robert Stirling 27 Eylül 1816'da icat ettiği bir makine için patent başvurusunda bulunmuştur. Bu makine sonraları Çanak/Stirling Sistemi adı verilen, güneşin ısı enerjisini elektrik üretmek için yoğunlaştırarak güneş ısı elektrik teknolojisinde kullanılmıştır.

1839 yılında Fransız fizikçi Alexandre-Edmund Becquerel, iki metal plaka arasındaki elektrik akımı şiddetini gözleme yoluyla ışık şiddetini ölçebilen bir cihaz icat ederek fotovoltaiik etkiyi keşfetmiştir. Güneş ışığı cihaz tarafından soğurulduğunda, güneş enerjisi, elektronları atomlardan koparıp malzeme içinde akmasını sağlamış ve bu şekilde elektrik üretimi elde edilmiştir. Işığın (fotonlar) elektriğe (gerilim) dönüştüğü bu sürece "fotovoltaiik (veya fotoelektrik) etki" adı verilmektedir.

Fotovoltaiik etkinin ilk keşfinden sonra bilim adamları, değişik malzemeler kullanarak fotovoltaiik etkinin pratik bir kullanımını bulmak amacıyla çalışmalar yapmışlardır. 1884 yılında Amerikalı kaşif Charles Fritts, selenyumu çok ince bir altın tabakasıyla kaplayarak dünyanın çalışan ilk güneş pilini yapmıştır. Selenyumun özellikleri yüzünden bu pilin verimi sadece %1 civarında kalmıştır. Kullanılan malzemenin yüksek maliyetine karşılık verimindeki düşüklük, bu pilin enerji üretiminde kullanımını engellemiştir. Ancak güneş pilleri konusunda araştırmalar sürmüş ve 1888, 1894 ve 1897 yıllarında Amerikan Patent Dairesi'nden güneş pilleri için çeşitli patentler alınmıştır.

Aynı yıllarda ısı güneş enerjisi konusundaki çalışmalar da devam etmektedir. Aslen bir matematik öğretmeni olan Fransız bilim adamı Auguste Mouchout, Endüstri Devrimi'nde kömürün kullanımı hususunda çağının çok ilerisinde yorumlarda bulunmuş ve kömürün sınırsız olmadığını söyleyerek alternatif enerji kaynakları konusunda çalışmalara başlamıştır. Ülkesinin kömüre bağımlılığı, endüstrinin ihtiyaç duyduğu kaynağı Avrupa'da bulmakta

⁹⁶ Dünya Enerji Konseyi Türk Millî Komitesi, "Dünyada ve Türkiye'de Güneş Enerjisi", 2009

zorlanacağı, kömür bitince durumun ne olacağı gibi konuları öne çıkaran Mouchout, 1860 yılında yaptığı bir aygıt ile suyu güneş enerjisi ile kaynatarak elde ettiği buharla, küçük bir buhar türbinini çalıştırmayı başarmıştır. Bu, dünyanın güneş enerjisiyle çalışan bilinen ilk makinesidir. Mouchout 1861’de bu makinenin patentini aldıktan sonra çalışmalarını devam ettirmiş ve 1865 yılında önceki icadını geliştirip çanak şeklinde bir reflektör kullanarak bir buhar türbinini çalıştırmıştır. 1866 yılında bu keşfini İmparator III. Napolyon’a göstermiş ve çalışmalarını ilerletmek için gerekli destek ve teşviki almıştır. Makinesinin gücünü ve tasarımını geliştirerek, güneşi takip eden bir mekanizmayı da sisteme ekleyen Mouchout, 1872 yılında ilk defa halkın önünde yaptığı bir gösteriyle yeni makinesini tanıtmıştır. Ardından bu makineyi kullanarak bir su pompasını çalıştırmayı başarmış ve daha sonra hükümetin ve Fransız Bilimler Akademisi’nin destek ve gözetiminde ek fonlar ararak çalışmalarını, güneş enerjisi potansiyeli daha fazla olan o dönemdeki Fransız sömürgesi Cezayir’de sürdürmüştür. 1878 Paris Fuarı’nda güneş makinesini kullanarak bir soğutma cihazı yardımıyla buz elde etmeyi başarmış ve başarılarından dolayı bir madalya ile ödüllendirilmiştir. Ağustos 1882’deki Fransız Gençlik Birliği Festivali’nde Abel Pifre, Mouchout’nun güneş enerjisi makinesini kullanarak bir baskı makinesini çalıştırmış ve bununla bir dergi basmayı başarmıştır. Bütün bu gelişmeler ve çalışmalarından ötürü ödüllendirilmesine rağmen hükümet, icadın teknik olarak başarılı, fakat ekonomik olarak başarısız olduğuna karar vermiştir. Bu kararın ardında, büyük ölçüde, o zamanın yakıt ekonomisindeki değişim yatmaktadır. Kömür fiyatlarındaki düşüş Fransız ekonomisi üzerindeki baskıyı azaltmış ve bunun sonucu olarak Mouchout’nun icadının gereksiz olduğu düşünülmüştür. Mouchout’nun makinesi, maliyetleri düşen kömür fiyatlarıyla baş edememiştir.

Mouchout’nun icadı önemini yitirmiş, hükümet fonları 1882’de kesilmiş ve Mouchout akademik kariyerine geri dönmüştür. Buna rağmen Mouchout’nun çalışmaları boşa gitmemiş, daha sonraki yıllarda yapılan çalışmaların, özellikle de XIX. yüzyılın sonlarına doğru John Ericsson tarafından keşfedilen parabolik oluk teknolojisinin temelini oluşturmuştur.

Mouchout ile aynı yıllarda İngiliz William Adams da güneş enerjisi üzerine çalışmalar yapmıştır. Bombay-Hindistan’da kayıt memuru olarak çalışan Adams, “Güneş Isısı: Tropikal Ülkelerde Yakıt için Bir Alternatif” adlı ödül kazanan bir kitap yazmıştır. Adams’ın yaptığı tasarım, günümüzün “Güneş Kulesi” kavramının temelini oluşturmaktadır.

Mouchout’ya verilen desteğin ve Adams’a duyulan ilginin kesilmesinden sonra, güneş enerjisi konusundaki çalışmalar Avrupa’da yine de devam etmiştir. Birçokları tarafından soğutmanın babası olarak kabul edilen Fransız mühendis Charles Tellier, güneş üzerine yaptığı çalışmalar ile ilk yoğunlaştırmasız, yansıtmasız güneş makinesinin tasarımını gerçekleştirmiştir. Tellier, 1885’te evinin çatısına, bugün kullanılanlara benzer düz levha kolektörler yerleştirmiştir. Gündüz vakti güneşe maruz kaldığında bu sistem, Tellier’nin kuyusuna yerleştirdiği bir su pompasını saatte 300 galon çekecek kapasitede çalıştırmaya yetecek güç üretebilmiştir. Tellier, güneş-su pompasının, çatısı güneye bakan her ev için kullanılabilir olduğunu düşünmüş; levhaların sayısını arttırıp sistemi büyütürken endüstriyel uygulamaların da mümkün olduğuna inanmıştır. 1889’a gelindiğinde Tellier, kolektörlerin üst kısmını camla kaplayarak ve altını da yalıtarak verimini arttırmayı başarmıştır. Tellier, zaman içinde, ilgisini ve çalışmalarını soğutma sistemlerine odaklamış ve bunu da güneş ısı kullanma-

dan yapmaya karar vermiştir. Tellier'den sonra güneş enerjisi ile ilgili çalışmalar Avrupa'dan Amerika'ya kaymıştır.

Güneş enerjisinin ticari uygulamaları ilk olarak ABD'de başlamıştır. Bostonlu Aubrey Eneas, güneş makinesi deneylerine 1892'de başlamış ve 1900 yılında dünyanın ilk güneş enerjisi şirketini (The Solar Motor Co.) kurarak çalışmalarını 1905'e kadar sürdürmüştür. Mouchout'un tasarımını geliştiren Eneas, ilk tanıtımını Pasadena, California'da yapmıştır. Ancak, üretilen ürünler olumsuz hava koşulları karşısında dayanıklı olmadığı için şirket ticari anlamda başarısız olmuş ve kapanmak zorunda kalmıştır. Bir taraftan güneş enerjisinin ticarileşmesi ile ilgili faaliyetler devam ederken, diğer taraftan da fotovoltaiik güneş enerjisi konusundaki akademik çalışmalar devam etmiştir. Özellikle Albert Einstein'ın 1905 yılında yayımlanan ve kendisine 1921 Nobel Fizik Ödülü'nü kazandıran "Fotoelektrik Etki" hakkındaki makalesi bu konudaki önemli kilometre taşlarından biridir.

1860 ile 1914 yılları arasında geçen sürede güneş enerjisi alanında elliden fazla patent alınmasına rağmen güneş enerjisi pratik endüstriyel bir uygulama alanı bulamamış ve 1914 yılından sonra güneş enerjisiyle ilgili çalışmalar elli yıllık bir duraklama yaşamıştır. Bunun ilk nedeni, fosil yakıtların kullanımı ve taşınmasında yaşanan devrimsel nitelikteki gelişmelerdir. Kömür ve petrol şirketleri çok geniş bir altyapı, dengeli ve kararlı pazarlar ve yüksek bir arz düzeyi sağlamada başarılı olmuşlardır. Bu süreçte güneş enerjisi öncüleri, güneş enerjisinin bilimsel merakın ötesinde bir değeri olduğuna kamuoyunu ikna etme gibi bir zorlukla karşı karşıya kalmışlardır. Kolayca kanıtlanabilen elle tutulur sonuçlar olmadan, ileri görüşlü ve yenilikçi söylemler, ihtiyaçlarını en kolay ve kısa yoldan tatminine alışmış kamuoyu tarafından iyi algılanamamıştır. Var olan enerji teknolojilerini geliştirmek ve uyarlamak daha az riskli ve daha kontrollü olarak kabul edilmiş, daha mantıklı görünmüştür. Sonuç olarak, radikal ve yeni bir teknolojiyi uygulamaya geçirmek, ya topyekun bir kendini adamayı ya da var olan teknolojinin başarısız olmasını gerektirir. XIX. yüzyılın sonu ve XX. yüzyılın başındaki güneş enerjisi çalışmaları bu kriterleri karşılayamamıştır.

Güneş enerjisinden yararlanma konusundaki çalışmalar özellikle 1970'lerden sonra hız kazanmış, güneş enerjisi sistemleri teknolojik olarak ilerleme ve maliyet bakımından düşme göstermiş, çevresel olarak temiz bir enerji kaynağı olarak kendini kabul ettirmiştir (SERKA Raporu, 2015).

1970'li yıllarda yaşanan petrol krizi, petrol ambargosu ve nükleer kirlilik, temiz ve yenilenebilir enerjiyi yeniden gündeme taşımıştır. Buna güneş enerjisi teknolojisindeki gelişmeler sonucu düşen maliyetler ve artan verim de eklenince bu konudaki çalışmalar yeniden hız kazanmıştır. Küresel ısınma ve karbondioksit emisyonlarının azaltılması konusunun gündeme gelmesini takiben temiz ve yenilenebilir enerjiye ilgi daha da artırmıştır. Bu gelişmelerin sonucunda ilk endüstriyel tip enerji üretimi, 1984 yılında Los Angeles'ta Luz Co tarafından gerçekleştirilmiştir. Kurulan parabolik aynalı sistem ile 354 MW bir güç üretimi sağlanmıştır. 1990'lı yıllarda biri Kaliforniya'da 10 MW'lık, diğeri de Ürdün'de 30 MW'lık olmak üzere iki adet güneş kulesi sistemi kurulmuştur. Daha sonra, 2000'li yılların hemen başında, güneş enerjisi konusundaki çalışmalar ve yatırımlar artarak devam etmiştir. Özellikle fotovoltaiik sanayi üretimi büyük bir gelişme göstermiş ve 2006 yılına gelindiğinde dünya fotovoltaiik üretimi, toplam 2.520 MWp modül kapasitesine ulaşmıştır. Bu, 12 milyar avroluk

bir pazar hacmine karşılık gelmektedir. Bu pazarın büyüklüğünün 2010 yılında 40 milyar avroya ulaşacağı doğrultusunda tahminler yapılmıştır.

1970'lerin ortalarında, dünyadaki güneş enerjisi teknolojisindeki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de bilhassa güneş enerjisinin ısı uygulamaları konusu üniversiteler, devlet ve endüstri açısından önem kazanmış ve güneş enerjisi çalışmaları bu tarihten itibaren artan bir hızla gelişmiştir. Güneş enerjisi konusundaki ilk ulusal kongre 1975 yılında İzmir'de gerçekleştirilmiştir. Yine ilk pasif güneş enerjisi uygulaması, Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) bünyesinde 1975 yılında tesis edilmiştir. Güneş enerjisi konusundaki çalışmalar ağırlıklı olarak ODTÜ, İTÜ, Yıldız Teknik ve Ege Üniversiteleri tarafından yaygın olarak yürütülmekle beraber, Türkiye'deki tek Güneş Enerjisi Enstitüsü Ege Üniversitesi bünyesinde 1978 yılında kurulmuştur ve o günden itibaren faaliyet göstermektedir. 1980'lerin sonunda bu konudaki çalışmaları devlet destekli TÜBİTAK bünyesindeki "Marmara Bilimsel ve Endüstriyel Araştırma Enstitüsü (MBEAE)" yürütmektedir. MBEAE, güneş enerjisi düşük sıcaklık uygulamalarını ve Türk endüstrisinin ısı enerji ihtiyacının modellenmesi konusundaki projeleri 1977-1985 yılları arasında ağırlıklı olarak desteklemiştir. Yine TÜBİTAK bünyesinde 1986 yılında kurulan "Ankara Elektronik Araştırma ve Geliştirme Enstitüsü" güneş pillerinin tasarımı ve üretimi konusundaki çalışmaları desteklemektedir. Bu uygulamalardan en önemli ve ticari yönden başarı kazanmış olanları düşük sıcaklık ve bunun içinde de sıcak su ihtiyacına yönelik olan çalışmalardır. Türkiye'de güneş enerjisi, özellikle su ısıtma için kullanılmaktadır.⁹⁷ Güneş enerjisinin su ısıtmada kullanılması "güneş termal" olarak isimlendirilmektedir. Güneş enerjili su ısıtıcılarının (bazı kaynaklarda evsel güneş enerjili sıcak su sistemleri olarak da geçmektedir) imalatına, ilk defa 1975 yılında İzmir'de başlanmıştır. Türk halkı tarafından bu teknoloji kabul görmüştür. Söz konusu sistemler, bu tarihten itibaren çeşitli işletmeler tarafından üretilmeye başlanarak piyasaya verilmiştir.⁹⁸ Güneş enerjisini ısı enerjisine dönüştüren sıcak su üretme sistemlerinin büyük kısmı, Akdeniz ve Ege bölgelerinde kullanılmaktadır. Hâlen ülkemizde kurulu olan güneş kolektörü miktarı yaklaşık 12 milyon m² olup, yıllık üretim hacmi 750 bin m²'dir ve bu üretimin bir miktarı da ihraç edilmektedir. Bu hâliyle ülkemiz, dünyada kayda değer bir güneş kolektörü üreticisi ve kullanıcısı durumundadır (DAKA⁹⁹ Raporu, 2014).

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Güneş enerjisi aksamı, imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.317 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %1,59'unu oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 40'tır ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%91).

Güneş enerjisi aksamı, imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı 2014 yılında bir önceki yıla göre %6 oranında artış göstermesine

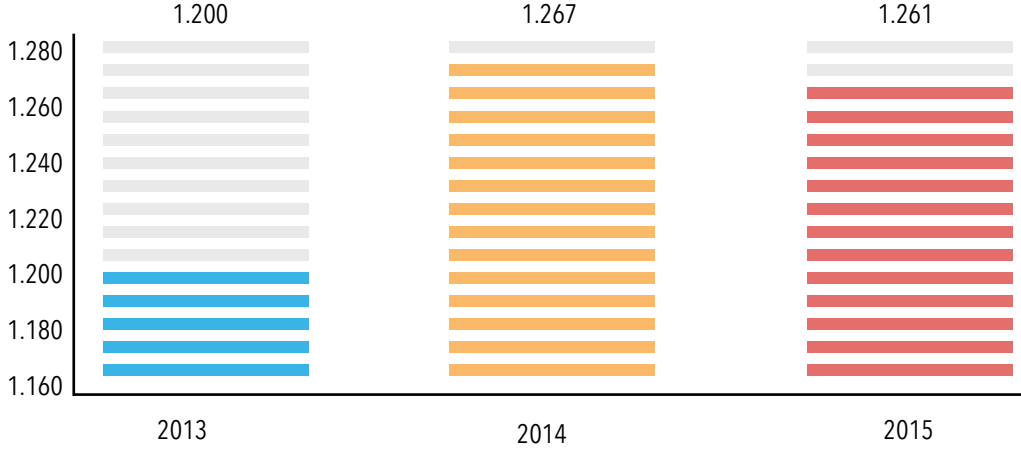
⁹⁷ AB Çevre Politikaları ve Yenilenebilir Enerji (<http://www.ceupa.gov.tr>)

⁹⁸ <http://www.gunessistemleri.com/tarihsel.php>

⁹⁹ Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı

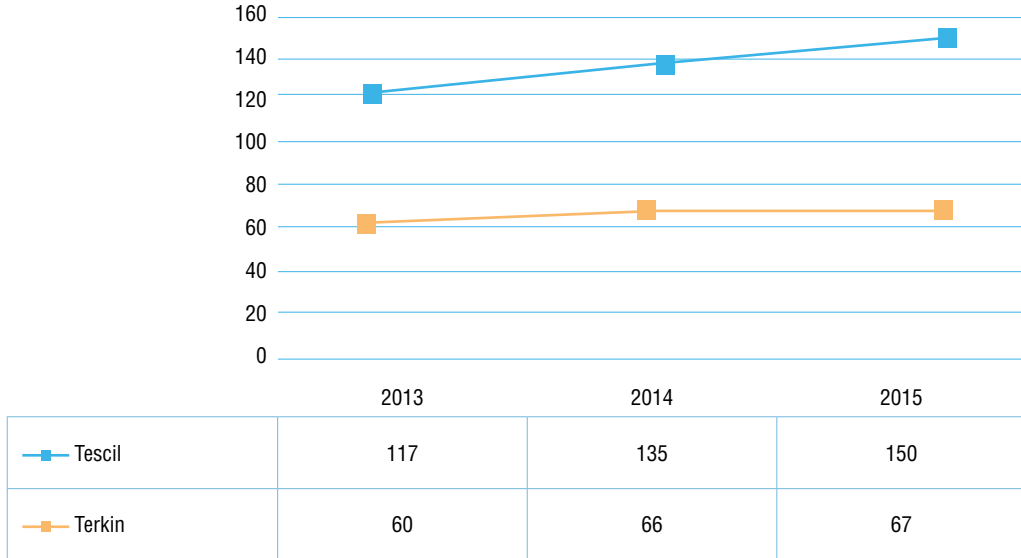
rağmen, 2015 yılında bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısında önemli bir değişim gerçekleşmemiştir. 2013-2015 yılları arasında ise %5 oranında artış meydana gelmiştir (Şekil-45).

Şekil 45. Güneş Enerjisi Aksamı, İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Güneş enerjisi aksamı, imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkarların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-46).

Şekil 46. Güneş Enerjisi Aksamı, İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



vata, perçin, somun gibi), çeşitli ölçme ve kontrol aletleri (avometre, kumpas, geritmetre, termometre gibi), çeşitli taşıma ve kaldırma ekipmanları (çekirme, el ve taşıma arabaları, manivela, tekerlekli konteyner, transpalet gibi), temel el aletleri (çekiç, kargaburun, kazma, keser, keski, kürek, maket bıçağı, pense, testere, tornavida gibi), kişisel koruyucu donanım (emniyet kemeri ve kilidi, toz maskesi, baret, iş elbisesi, çelik burunlu ayakkabı, eldiven, gözlük, kulaklık gibi), anahtar takımları (açık, alyan, lokma takımı, yıldız gibi), bilgisayar, çeşitli aydınlatma cihazları (el feneri, seyyar lambalar gibi), çeşitli renklerde markalama kalemleri ve etiketleri, çeşitli taşıma ve kaldırma ekipmanları (çekirme, el ve taşıma arabaları, manivela, tekerlekli konteyner, transpalet gibi), eğimölçer, elektrikli ve hidrolik el aletleri, elektrik kaynak ve plastik kaynak makinesi, gölge analiz cihazları, havalı tabanca, ikaz levhaları, iletişim araçları (telefon, telsiz gibi), ilkyardım çantası, işaretleme bayrakları ve boyası, karot makinesi, mapa, matkap, merdiven çeşitleri (gemici, ip, kedi gibi), opçuk, pafta, pompa (elektrikli, hidrolik, mekanik), pres, sapan (bez, çelik, kilitli, zincir), sentil çakısı, silikon tabancası, şiş, temizlik aparatları, terazi (hassas, su), trifor.

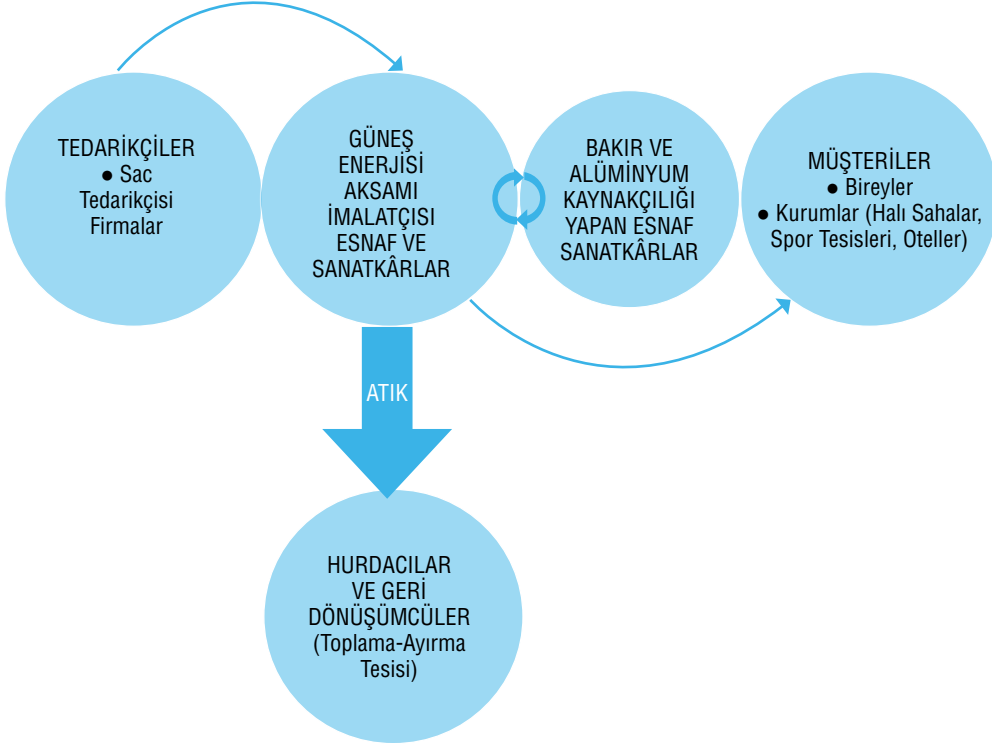
h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Güneş enerjisi aksamı imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârların bakır ve alüminyum kaynağı yapan esnaf ve sanatkârlarla tedarik ilişkileri vardır. Güneş enerjisi aksamı imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-48).

Güneş enerjisi aksamı montaj ve tamiri faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar kullandıkları el aletlerinin bazılarını hırdavatçılardan satın almaktadırlar.

Güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşterilerinin büyük kısmı bireylerdir. Bireylerin dışında halı saha işletmecileri, spor tesisleri ve oteller gibi konaklama tesisleri de bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşterileri arasındadır. Güneş enerjisi aksamı imali yapan esnaf ve sanatkârlar ihtiyaçları olan ham maddeyi sac tedarikçisi firmalardan satın almaktadırlar.

Şekil 48. Güneş Enerjisi Aksamı İmalatı Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar toplam 160.768.329 TL hasılat; 7.875.309 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %1,5'ini; toplam kârının ise %1,67'sini oluşturmaktadır. Güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %202 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %148 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 2.549 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Güneş enerji sistemleri ustası, güneş ısıtım sistemi personeli/güneş enerjisi sistemleri montaj işçisi ve sıhhi tesisat güneş kolektörü montaj bakım ve onarımcısı meslekleri için İŞ-KUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Bu meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından mesleki eğitim merkezlerinde meslek dalı ile ilgili herhangi bir eğitim programı bulunmamaktadır. Ancak,

mesleğin eğitimi, mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarının “Yenilenebilir Enerji Teknolojileri” alanının “Güneş Enerji Sistemleri” dalında verilmektedir.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında ihracat ile ilgili bir faaliyet gerçekleşmemiştir. 2014 yılında ise 128.982 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcut değildir.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, güneş enerjisinin değişik şekillerde kullanılmasına yönelik AR-GE projelerinin arttığını belirtmişlerdir. Bu duruma örnek olarak Denizli’de, kombilerin güneş enerjisi ile entegrasyonu ile ilgili bir proje mevcuttur.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Güneş enerjisi aksamı imal faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun’un 20’nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

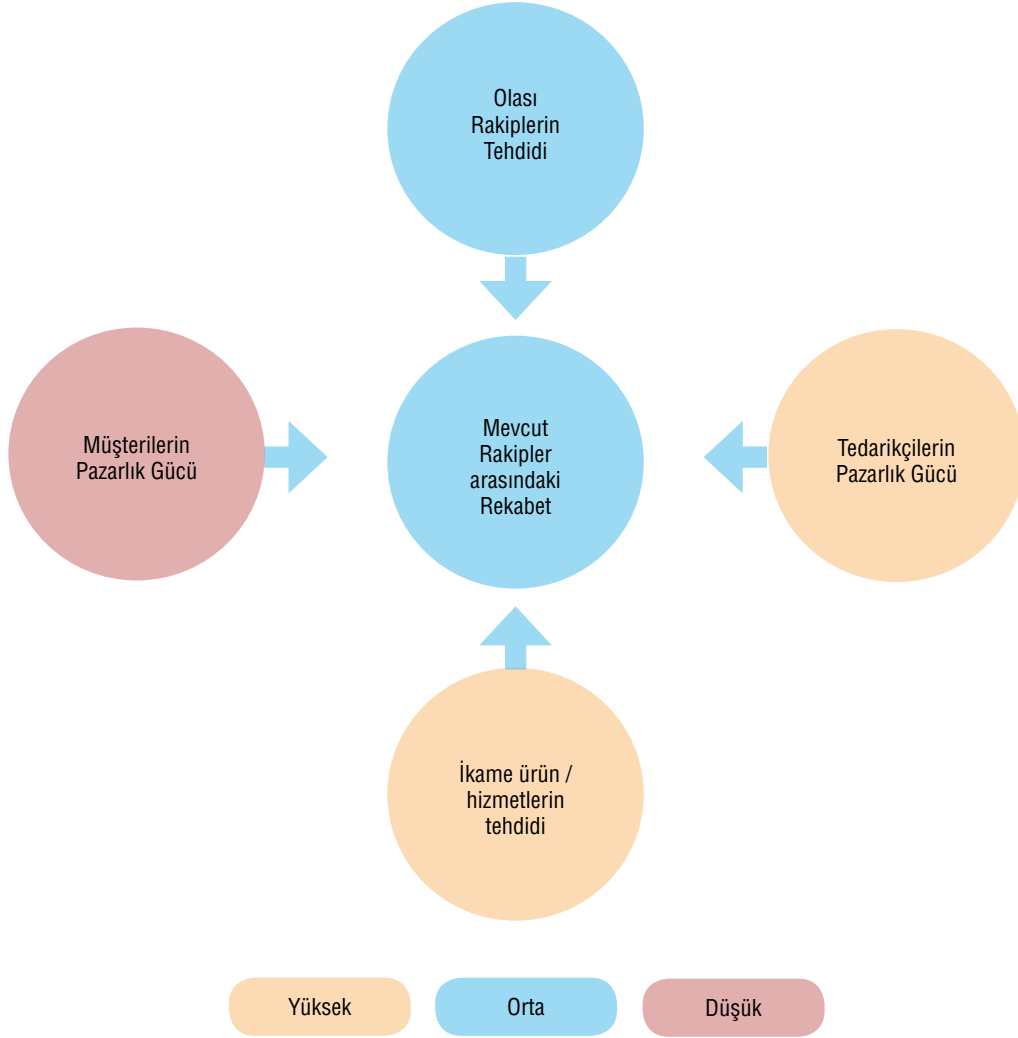
Güneş enerjisi aksamı imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için, memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Güneş enerjisi aksamı imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en yüksek tehdidi ikame ürün/hizmetler oluşturmaktadır. Çünkü güneş enerjisi kullanımı, diğer enerjilere göre yenidir. Diğer taraftan, güneş enerjisi kullanımı sürekli gelişmektedir. Bu nedenle, olası rakiplerin tehdidinin orta derecede olduğu değerlendirilmektedir. Mevcut rakiplerin sayısı da çok fazla olmadığı için mevcut rekabetin derecesinin de orta olduğu düşünülmektedir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ham mad-

de olarak sac kullanmaktadırlar. Sac genellikle ithal edildiği için tedarikçilerin pazarlık gücü yüksektir. Ayrıca, bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısının nispeten az olması nedeniyle müşterilerin pazarlık gücünün düşük olduğu değerlendirilmektedir (Şekil 49).

Şekil 49. Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, yaptıkları işin karşılığında tahsilatı hemen yapabilmektedirler. İşlerini peşin para karşılığında yapabilmeleri önemli bir avantaj oluşturmaktadır.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Yenilenebilir enerji konusunda ülkemizde önemli ölçüde bir farkındalık oluşmaktadır. Tüketiciler güneş enerjisi kullanan sistemleri öğrenmişler ve benimsemişlerdir. Özellikle güneş enerjisinden birçok alanda yararlanılmaktadır. Bunlara örnek olarak ısınma, havuz sistemleri, sıcak su vb. gösterilebilir. Güneş enerjisinden yararlanma alanlarının genişlemesi, sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için önemli fırsatlar yaratmaktadır.

(2) Ülkemizde güneş enerjisi ürünlerine olan talepte de artış eğilimi vardır. Bu sistemler geçmişte kıyı bölgelerinde yaygınken, artık İç Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerinde de yaygınlaşmaktadır.

(3) Ülkemizde güneş enerjisinin değişik şekillerde kullanılmasına yönelik AR-GE projeleri artmaktadır. Örneğin Denizli’de yapılan bir projede, kombileri güneş enerjisi ile entegre etmenin yolları araştırılmıştır.

(4) T.C. Orman ve Su İşleri Bakanlığınca yürütülen ORKÖY (orman köyleri) projesi kapsamında orman köylülerinin elektrik ihtiyacını güneş enerjisiyle sağlama imkânı verecek olan “Türkiye’de Orman Köyleri için Sürdürülebilir Enerji Finansman Mekanizması Projesi” uygulamaya geçirilmiştir. Proje kapsamında bazı köyler sıcak su temininde güneş enerjisine geçmektedirler. Adından da anlaşılacağı gibi proje finansmana yönelik olup, bu sistemleri kuracak şahıslara devlet destekli kredi verilmektedir. Söz konusu proje ORKÖY kapsamındaki bölgelerde, güneş enerjisi aksamı imali meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara çok önemli fırsatlar sunmaktadır.

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Üretimde yaşanan en büyük sorun ülkemizdeki standart eksikliğidir. Örneğin, güneş enerjisi sistemlerinin bileşenleri olan depo, boru vb. için dünyada standartlar olmasına rağmen ülkemizde bunlar bir standarda bağlanmamıştır. Standart olmadığından güneş panelleri mimari çirkinliğe sebebiyet vermektedir. Her il ve yörede paneller ve güneş enerjisi sistemlerinin bileşenleri farklı uygulanmaktadır. (Not: Esasen bu konuda TSE 3817 “Güneş Enerjisi-Su Isıtma Sistemlerinin Yapım, Tesis ve İşletme Kuralları Standardı” vardır. Ancak Standart teknik konulara değinmektedir; ayrıca standarda uyma zorunluluğu da yoktur. Odak grup katılımcılarının bahsettiği ise bileşenlerin şekillerine, mimari özelliklerine, fiyat, malzeme ve kaliteye yönelik standartlardır).

(2) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Türkiye genelinde ve özellikle sahil kesimlerinde güneş enerjisi aksamı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek dalında çalışan çok sayıda esnaf ve sanatkâr vardır. Esasen bunlar sıhhi tesisatçıdır ve güneş enerjisi konusundaki eğitimleri oldukça yetersizdir. (Bu konuda Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğünce yürütülen “Güneş Panelleri ve Fotovoltaik Kurulum, Bakım ve Onarımı Kursu” vardır. Ancak söz konusu eğitim programı, hâlihazırda sorunu çözmede yetersiz kalmaktadır.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) Meslek dalında pazarlamaya yönelik en önemli tehdit korsan pazarlamacılar tarafından gelmektedir. Korsan pazarlamacılar, güneş enerjisi aksamı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar (satıcılar) ile müşteriler (alıcılar) arasında aracılık yapan kişilerdir. Bunlar genellikle kayıt dışı olup kaçak çalışmaktadırlar. Korsan pazarlamacılar esnaf ve sanatkârla anlaşarak onun adına müşteri bulmaktadırlar. Müşterilerle belirli kalem mal/hizmet ve belirli bir fiyat üzerinden bir sözleşme dâhilinde anlaşma yapmaktadırlar. Ancak bu sözleşmeler asılsız olmaktadır. Satıcıdan aldıkları fiyat ya da mal miktarını eksik ya da fazla göstererek, aslı olmayan satışlar yapmaktadırlar. Böyle bir durumda ya arada doğacak olan satış kârını kendileri almakta ya da aslı olmayan sözleşme dâhilinde satışı kâğıt üzerinde gerçekleştirip para tahsilatını yaptıktan sonra ortadan kaybolmaktadırlar. Böyle bir durumda hem müşteri, hem de satıcı esnaf ve sanatkâr mağduriyet yaşamaktadır.

(b) Pazarlama ile ilgili başka bir önemli tehdit de tüketicilerin bilinçsizliğinden kaynaklanmaktadır. Tüketici ne istediğini ve üründe aradığı özellikleri tam olarak bilmemektedir. Güneş enerjisini hangi maksatla istediğini (Isınma için mi? Sadece sıcak su için mi? vb.) tam olarak açıklamamakta, başka bir ifade ile bunu önemsememektedir. Tüketiciler esnaf ve sanatkârların tavsiyelerini de dinlememektedirler. Kurulan sistem beğenilmeyince, esnaf ve sanatkâr ile tüketici arasında sorunlar yaşanmaktadır.

(2) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) Bu meslek dalını temsil eden odak grup katılımcıları güneş enerjisi meslek dalı ile ilgili mevzuat bulunmadığını (yönetmelik, tebliğ vb.) belirtmişlerdir (mevzuat sadece güneş enerjisinden elektrik üretimine yöneliktir). Bu nedenle bu konudaki denetimler de oldukça yetersizdir.

e. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum

Örgütlerinin Meslek Dalına Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(1) Güneş enerjisine yönelik bir meslek odası yoktur. Bu mesleği yapan esnaf ve sanatkârlar genellikle tesisatçı odaları içinde yer almaktadır.

(2) Bu meslek dalıyla ilgili Uluslararası Güneş Enerjisi Topluluğu-Türkiye Bölümü (GÜNDER) isimli bir dernek vardır. Ancak bu derneğin faaliyetlerinden çok az sayıda esnaf ve sanatkâr haberdardır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Güneş enerjisi sistemlerinin (konutlarda ısıtma amacı ile kullanılan) bileşenlerinin şekillerine, mimari özelliklerine, fiyat, malzeme ve kalitesine yönelik standartlar bulunmamaktadır. Bu sistemlerde değişik sac kalınlıklarında depolar yapılmaktadır. Söz konusu sistemler sıcak su ile ilgili olduğundan herhangi bir depremde veya başka durumlarda tehlike

yaratma olasılıkları vardır. Isıtma amacıyla kullanılan güneş enerjisi sistemlerinde, depo imalatının mutlaka bir standarda bağlanması gerekmektedir.

Güneş enerjisi meslek dalı ile ilgili bir mevzuat bulunmamaktadır (yönetmelik, tebliğ vb. mevzuat sadece güneş enerjisinden elektrik üretimine yöneliktir). Bu nedenle bu konudaki denetimler de oldukça yetersizdir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Yapı Denetimi Daire Başkanlığı): Bu alanda, doğal gaz sistemlerinde olduğu gibi, bir makine mühendisi çalıştırılması zorunluluğu yoktur. Güneş kolektörleri yoluyla sıcak su elde edilmesine yönelik sistemlerle ilgili bir mevzuat da yoktur. Bu konuda ayrı bir mevzuatın oluşturulması da oldukça zordur. Bu konuda TSE standartları bulunmaktadır. Bunlardan biri oldukça tekniktir. Ancak bu standartlara uyum zorunluluğu bulunmamaktadır. Binalara yerleştirilen güneş enerjisi sistemlerine yönelik mimari bir standart getirilmesi mümkün değildir. Binalarda bu tip sistemlerin sonradan değil, tasarım aşamasında nasıl uygulanması gerektiğiyle ilgili bir kılavuz çıkarılmaktadır. Ancak bu kılavuz tamamen bilgilendirme amaçlı olup, uyum zorunluluğu yoktur. Kılavuz tamamen mimar ve mühendisler yol gösterme amaçlıdır.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı temsilcileri, sıcak su depolarındaki uygun olmayan sac kalınlığının yaratacağı güvenlik sorununun, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Ürünleri Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğünü ilgilendirdiğini söylemişlerdir. Ayrıca, yapı denetimi açısından ruhsata tabi işlerin denetim kapsamında olduğunu belirtmişlerdir (güneş enerjisi sistemi bir tesisat işidir). Kat Mülkiyeti Kanunu'na göre apartman veya sitedeki kat maliklerinin (veya bağımsız bölüm maliklerinin) dış cephelerin ve çatıların görünümü ile ilgili bir karar alabileceklerini de sözlerine eklemişlerdir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Demir ve alüminyum doğrama konusunda belirtilen görüşler bu konu için de geçerlidir. Bu sistemlerden dolayı ne kadar kaza olduğu ve bu kazalardan kaç kişinin zarar gördüğü konusunda net bir bilgi yoktur. Ancak bu sistemlerin neden olduğu önemli miktarda kazanın bulunmadığı kanaatindeyiz. Bu konuda da düzenlemeler yapılmadan önce iyi bir araştırma yapılarak somut verilerin toplanmasının yararlı olacağı değerlendirilmektedir.

Güneş enerjili ısıtma sistemleri ile ilgili standart hazırlanması için TSE'ye başvurulmalıdır.

5393 sayılı Belediyeler Kanunu, belediyelere çatılara yönelik bir düzenleme yapma yetkisi vermemiştir. Belediyeler Kanunu'nun 15'inci maddesinde belediyelere reklam panoları ve tanıtıcı tabelalar konusunda standart getirme yetkisi verilmiştir. Birçok belediye bu yetkiye dayanarak söz konusu hususta yönetmelik yayımlamıştır. Belediyeler Kanunu'nun 15'inci maddesine, belediyelere çatılar için standart getirme yetkisi veren bir bent konulursa belediyeler bu hususta da yönetmelik yayımlayıp düzenleme yapabilir.

Sorun 2: Türkiye genelinde ve özellikle sahil kesimlerinde güneş enerjisi meslek dalında çalışan çok sayıda esnaf ve sanatkâr vardır. Esasen bunlar sıhhi tesisatçıdır ve güneş enerjisi konusundaki eğitimleri oldukça yetersizdir (Bu konuda Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğünce yürütülen “Güneş Panelleri ve Fotovoltaik Kurulum,

Bakım ve Onarımı Kursu” vardır. Ancak söz konusu eğitim programı hâlihazırda sorunu çözmede yetersiz kalmaktadır).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Millî Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü): Millî Eğitim Bakanlığı temsilcisi, “Güneş Panelleri ve Fotovoltaik Kurulum, Bakım ve Onarımı Kursu”nun talep olması durumunda Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğünce açılabileceğini belirtmiştir. Ancak, güneş enerjisi aksamı imalatçılığı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında değildir. Bu nedenle mesleki eğitim merkezlerinde bu meslek dalı ile ilgili eğitim verilmemektedir. Güneş enerjisi aksamı meslek dalının, Mesleki Eğitim Kanunu’nun kapsamına alınması için Mesleki Eğitim Kuruluna öneride bulunulması uygun olur.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Millî Eğitim Bakanlığı temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir öneri bulunmamaktadır.

2.2.8. Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Hırdavatçı (Nalbur) imal ve satıcılığı meslek kolunda hırdavat imali ve hırdavat satışı olmak üzere iki alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmaktadır. Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan hırdavatçı adı altında bir meslek tanımlanmamıştır. İŞKUR tarafından **hırdavatçı**, “kendi işletmesinde hırdavat malzemelerinin perakende ticaretini yapan, mahiyetinde çalıştırdığı işçileri sevk ve idare eden kişi” olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Hırdavatçılık (nalburluk) yapı sektörü ile oldukça ilişkili bir sektördür. Çünkü hırdavatçıların sattığı ürünlerin çok büyük bir kısmı yapı işlerinde kullanılmaktadır. Yapı sektörü, hem yurt dışında hem de Türkiye’de dalgalanmalı olsa da sürekli bir büyüme göstermiştir. Yapı sektörünün büyümesi hırdavat sektörünün de büyümesini sağlamıştır. Pazarın büyümesiyle birlikte hırdavat sektöründeki bayi, toptancı ve yapı-market sayısı da artmıştır. Ancak oyuncu sayısındaki bu artış, yani arzın artışı talep artışından daha hızlı olmuştur. Bazen bir cadde üzerinde aynı ürünleri satan onlarca bayi olduğu görülmektedir. Örneğin, İstanbul Perşembe Pazarı, Ankara OSTİM, İzmir Gıda Çarşısı gibi bölgelerde hırdavat bayileri ve toptancıları kümelenmiştir. Ürün ve daha önemlisi hizmet açısından birbirlerinden hiçbir farkı olmayan onlarca bayi, sürekli birbirleriyle rekabet içinde olmuşlardır. Ürün ve hizmette farklılık yaratamadıkları için tek çareyi fiyatları düşürmekte bulmuşlardır. Ancak bayiler arası en düşük fiyat yarışı, tedarikçiler tarafından desteklenmediğinden bayiler ve toptancılar kendi kâr paylarını feda etmeye mecbur kalmışlardır.

Bayilerin ellerinde, kendi ithal ve imal ettikleri ürünlerin yanında, ithalatçı ve imalatçılardan satın aldıkları ürünler bulunmaktadır. Son 15 yıl içinde, kendi ithal ettikleri ürünler hariç, bayi ve toptancı kâr payları ortalama %15 iken; bugün bu kâr payları %10’un altına inmiştir. Kâr paylarının düşmesi, bayi ve toptancıların giderlerini karşılamasını zorlaştır-

maktadır. Kâr paylarını artırmak için birçok farklı yol denenmiştir. Bu yollardan biri, toptancıların, kâr payı hâlen daha yüksek olan ithalata yönelmeleridir. Türkiye’de ithalatçılar, hem markasız ürünleri hem de kendi firmalarının adı altında yurt dışında ürettikleri kalitesiz ve ucuz ürünleri yurt içi pazarına sürmektedirler. Söz konusu ürünlerin ithalatında rekabetin artmasıyla fiyatların erozyona uğraması da kaçınılmaz olacaktır.

Bayilerin kâr paylarını artırmak için uyguladıkları diğer bir farklı çözüm ise rekabetten uzaklaşmak için kümelenmiş bölgelerden ayrılmak olmuştur. Ama bu uygulamanın da çok büyük riskleri vardır. Rekabetten uzak olmak demek müşterilerin yoğun olduğu bölgelerden de uzak olmak demektir. Rekabetten uzak bölgeler ciroların düşmesine neden olabilir. Bayiler, bir diğer çözüm olarak, hiçbir şey yapmadan yani hizmette hiçbir farklılık yaratmadan fiyatları artırmanın yolunu denemişlerdir. Bunun sonucunda birçok bayi, iflas erteleme talep etmek zorunda kalmıştır.

Türkiye’de 1999 yılından itibaren hırdavat sektöründeki ithalatçılar ve ithal ürünlerinin menşeleri, Avrupa, ABD ve Japonya ile sınırlı kalmıştır. Ancak bugün birçok toptancı, bayi ve yapı-market, kendi markalarının adını kullanıp yurt dışında üretim yaptırarak Uzak Doğu’dan özellikle Çin’den ürün getirtmektedir. Hırdavat piyasası 10-15 yıl öncesine kadar ağırlıklı olarak uluslararası büyük markaların ve onların ithalatçılarının hâkimiyetindeyken bugün birçok markasız veya “private-label” olarak adlandırılan, ithalatçıların kendi markaları altında özellikle Uzak Doğu’da yaptırıp ithal ettikleri hırdavat ürünleri piyasada yer almaktadır. Artık kullanıcılara, en düşük fiyat ve kalite seviyesinden en üst fiyat ve kalite seviyesine kadar uzanan bir ürün yelpazesi sunulmaktadır.¹⁰⁰

Türkiye’de yıllık 40 milyon adet el aleti üretilmekte olup sektörde faaliyet gösteren firmaların %80’e yakını KOBİ niteliğindedir. El aletleri pazarında, dış piyasalarda da kalitesini kanıtlamış 5 civarında büyük üretici firma faaliyet gösterirken, söz konusu firmalar piyasanın %90’ına hâkim durumdadır. Büyük üreticilerin yanı sıra, sektörde KOBİ niteliğinde üretici firmalar da faaliyet göstermektedir. Türkiye el aletleri sektörü, yarı profesyonel ve amatör kullanıcılara hitap etmekte olup, ithalatçı kimliğiyle al-sat yapan küçük ve orta ölçekli işletmeler de bulunmaktadır. Türkiye’de üretimi yapılan el aletlerinin %35-40’ı, başta Avrupa Birliği ve Amerika olmak üzere, 40’ı aşkın ülkeye ihraç edilmektedir. 2014 yılında 62 milyon ABD doları hırdavat ürünü ihracatı yapılmış olup, hırdavat ürünlerinin ihracatı her yıl artış göstermiştir. Dünya pazar payına baktığımız zaman 10,1 milyar ABD doları ihracatı ile Çin en çok el aleti ihracatı yapan ülke konumundayken; Almanya 3,4 Milyar ABD doları ile ikinci; Tayvan 1,9 Milyar ABD doları ile üçüncü büyük ihracatçı konumundadır. ABD ise en fazla el aleti ithal eden ülkedir.¹⁰¹

Günümüzde, Türkiye’deki yapı malzemesi perakendeciliğinde sektörün büyük kısmı bayi, nalburiye ve hırdavatçıların elindedir. Tüketicilerin büyük kısmı ürünlerini hırdavatçılardan satın almaktadır.¹⁰² Türkiye’de el aletleri sektörü, özellikle elektrikli el aletleri segmentinde son dönemde hızlı bir büyüme ivmesi ile pazarda kendine yer bulmuştur. Ama-

¹⁰⁰ Tuna Çağla, http://4naconsulting.blogspot.com.tr/2014_03_01_archive.html

¹⁰¹ <http://www.nalburteknik.com/el-aletleri-sektoru-gecen-gun-buyuyor>

¹⁰² <http://sektorlernedurumda.blogspot.com.tr/search/label/Hırdavat>

tör kullanıcılar pazarında yaşanan gelişmelere bağlı olarak, Türkiye’de yapı marketlerinin sayısında yaşanan artışın “kendin yap” pazarını büyüttüğü gözlenmektedir.¹⁰³

Hırdavat sektörü, inşaat sektörüyle neredeyse birebir ilişkili bir sektördür. Dolayısıyla, inşaat sektöründeki olumlu, olumsuz gelişmelerin hırdavat sektörünü doğrudan etkilediği söylenebilir (İZTO Rapor, 2007).

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Hırdavatçılığın tarihi, sıcak demircilik mesleği ile başlamıştır. Endüstri Devrimi’ne kadar hırdavat ürünlerini sıcak demirciler üretmişler ve satmışlardır. XIX. yüzyılın sonundan itibaren fabrikasyon seri üretime başlanmıştır. Fabrikasyon seri üretime başlanmasıyla beraber sıcak demirci ustalarına hırdavat ürünlerine yönelik talep azalmıştır. Çünkü fabrikalar bu ürünleri kısa sürede ve büyük miktarda üretmeye başlamışlardır. Seri üretimin başlamasıyla beraber hırdavat perakendeciliği de başlamıştır. Hırdavat perakendecileri (nalburlar) fabrikalarda üretilen ürünlerin müşteriler ile buluşmasını sağlayarak en önemli dağıtım kanalını oluşturmuşlardır. Hırdavatçılık sektöründeki ilk dönüm noktasını bu gelişme oluşturur.

Hırdavatçılık sektöründeki ikinci dönüm noktası XX. yüzyılın ikinci yarısında, gelişmiş ülkelerde meydana gelmiştir. Bu dönemde birçok hırdavat ürününü aynı çatı altında satan yapı marketler ortaya çıkmıştır. Yapı marketlerin ortaya çıkması, gelişmiş ülkelerde nalburların sayısının önemli ölçüde azalmasına neden olmuştur. XX. yüzyılın sonundan itibaren internet ticaretinin artması da, birçok hırdavat ürününün internette tedarikini mümkün kılmıştır. Bu da hırdavat dükkânlarına olan talebi olumsuz yönde etkilemiştir.

Tüm bu gelişmelere rağmen, küçük yerleşim yerlerinde nalbur dükkânları varlıklarını sürdürmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde (özellikle ABD ve Batı Avrupa ülkelerinde) “kendin yap (do it yourself)” kültürü yerleşmiştir. Bu kültürün sonucu olarak bu ülkelerde tüketicinin, ev iyileştirme/geliştirme projelerini hobi gibi görmesi ve buna ayıracak vakti olması sonucu, tüketici profesyonel destek almak yerine ev iyileştirme projelerini kendisi gerçekleştirmeyi tercih etmektedir. Ayrıca tüketici bu tür projeleri gerçekleştirmek için yeterli el becerisine de sahiptir (TOBB Raporu, 2011). Bunun sonucunda gelişmiş ülkelerdeki tüketiciler, hırdavat ürünleri için bu yönden bir talep yaratmaktadırlar. Bu ürünleri de ya yapı marketlerden ya da yerel hırdavat dükkânlarından temin etmektedirler. Küçük yerleşim merkezlerinde tüketiciler çoğunlukla bu tür ihtiyaçlarını yerel hırdavat dükkânlarından karşılamaktadırlar. “Kendin yap” uygulamaları günümüzde gelişmiş ülkelerde hırdavat dükkânlarını ayakta tutan temel nedendir.

Türkiye’de de hırdavat ürünleri eski zamanlarda sıcak demirciler tarafından üretilmiştir. Ancak Türkiye endüstri devrimini Batı ile aynı anda yaşamamıştır. Türkiye endüstri ile oldukça uzun yıllar sonra tanışmıştır. Bu nedenle sıcak demircilerin hırdavat üretimi Türkiye’de Batı’ya nazaran daha uzun süre devam etmiştir. Hatta, günümüzde sayıları oldukça azalmış olmakla beraber hâlâ hırdavat ürünü imal eden sıcak demirci ustaları vardır. Osmanlı’da, seri üretim yerine daha çok zanaatkarlar tarafından yapılan ve el emeğine dayanan üretim ön planda olmuştur. Bu nedenle sıcak demirciler hırdavat ürünlerinin temel tedarikçisi olmuşlar

¹⁰³ <http://www.nalburteknik.com/el-aletleri-sektoru-gecen-gun-buyuyor>

ve çarşılardaki dükkânlarında el emeği ile imal ettikleri hırdavat ürünlerini satmışlardır. Sıcak demircilerin Osmanlı çarşılarındaki dükkânları, günümüzdeki hırdavatçı dükkânlarının başlangıcını oluşturur. Sanayi Devrimi ile beraber yurt dışında fabrikasyon olarak üretilen hırdavat ürünleri de ülkeye ithal edilmeye ve çarşılardaki nalburiye dükkânlarında satılmaya başlanmıştır. Böylece el emeği ile hırdavat ürünlerini üreten ve bunları satan sıcak demircilerin yanında, ithal fabrikasyon ürünleri satan nalburiyeciler de ortaya çıkmıştır. Bir kaynakta nalburiyecilerle ilgili olarak: *“Dünün hırdavatçıları nalburlardı. Çivi, kilit, menteşe gibi inşaat işlerinde kullanılan temel girdilerin satışı pazar ekonomisinin gelişimiyle daha da önem kazandı. Nalburlar kent ve kasaba ekonomilerinin ayrılmaz parçasıydı. Çoğu nalbur eşyası yurt dışından gelirdi.”* ifadesi yer almaktadır.¹⁰⁴

Türkiye’de ilk çivi fabrikası 1927 yılında Pennetti ailesi tarafından İzmir’de kurulmuştur. Türkiye’deki ilk cıvata fabrikası ise 1948 yılında İstanbul Söğütözü’de kurulan Söğütözü Cıvata Fabrikası’dır. Bu fabrikada sıcak dövme yöntemiyle cıvata üretilmekteydi. Türkiye’nin ilk ev el aletleri üreticisi ise 1968 yılında İzmir’de kurulan İzeltaş Şirketi’dir. Buradan da görüleceği gibi, Türkiye’de hırdavat ürünlerinin fabrikasyon üretimi çok sonraları başlamıştır.

Türkiye’de inşaat malzemeleri ve hırdavat sektörleri, inşaat sektörüyle paralel olarak gelişmiştir. Ekonomi ve inşaat sektörlerinin dinamizmi sayesinde, son yirmi yılda inşaat malzemeleri ve hırdavat sektörleri hem üretimde hem de ihracatta büyük bir gelişme göstermiştir. Sektörde, iç talebin büyük bir çoğunluğunu karşılayan birçok ana ve gelişmiş inşaat malzemesi ve hırdavat ürünleri üretilmektedir. Ticaretin serbestleşmesi ve Türk inşaat malzemeleri pazarına gittikçe artan sayıda uluslararası firmanın girmesi, sektörün dış ticaretinin daha da büyümesine ve Türk ürünlerinin dış pazarlarda aranan bir kaliteye ulaşmasını sağlamıştır. Türkiye’de inşaat malzemeleri ve hırdavat üretimi, AB üyesi ülkeler ve ABD gibi gelişmiş ülkelerden gelen teknolojinin olumlu etkisi altındadır. Ekonomik etkenler, kentsel yapı ve Türk toplumunun karakteristik özellikleri nedeniyle 1994 yılına kadar Türkiye’de yapı market pazarı gelişmemiştir. Türkiye’de inşaat tadilatı yapan kişilerin evlere kadar gelip çok makul ücretlerle tamir ve bakım işleri yapmaları ve gerekli ekipman ve malzemelerin yerel hırdavatçı dükkânlarından ve inşaat malzemesi satıcılarından satın alınabilmesi, Türkiye’de yapı market pazarının gelişmesini geciktiren etkenler arasındadır. İlk yapı market (DIY) 1994 yılında İstanbul’da açılmıştır. Bu, Amerikan ACE Hardware firması ile bir Türk firmasının ortak yatırımdır. Daha sonra bunu, Servistar (ABD), Götzen (Almanya), Bauhaus (Almanya) ve ANPF (Fransa) gibi uluslararası pazarlarda çok iyi tanınan yapı market zincirleri takip etmiştir. 1996 yılında, Koç Grubu, KOÇTAŞ’ın ilk mağazasını İzmir Bornova’da açmıştır.¹⁰⁵

c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 14.155 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların

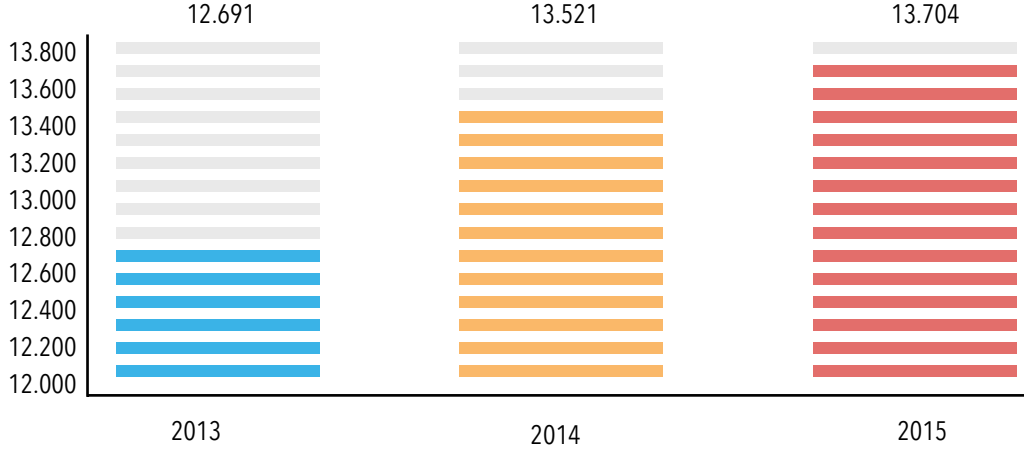
¹⁰⁴ <http://www.binted.com.tr/faydali-bilgiler/kaybolmaya-yuz-tutmus-meslekler>

¹⁰⁵ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Sanayi Dairesi Uzmanı Tarhan Sezgin, http://www.yapi.com.tr/haberler/yapi-malzemesi-sektorundeki-gelistmeler_3036.html

%17,11'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 44'tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%88).

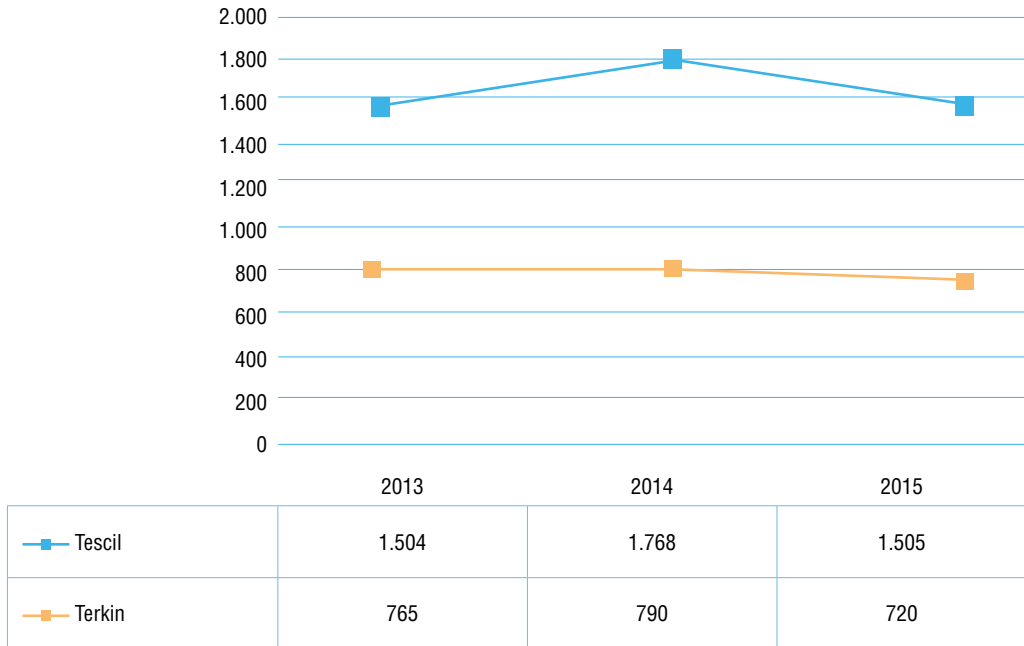
Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2015 yılında bir önceki yıla göre önemli bir artış meydana gelmemesine rağmen, 2013-2015 yılları arasındaki artış %8 seviyesindedir (Şekil-50).

Şekil 50. Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde son 3 yılda dönemde, esnaf ve sanatkârların tescilinin son yıllarda azaldığı ortaya çıkmaktadır (Şekil-51).

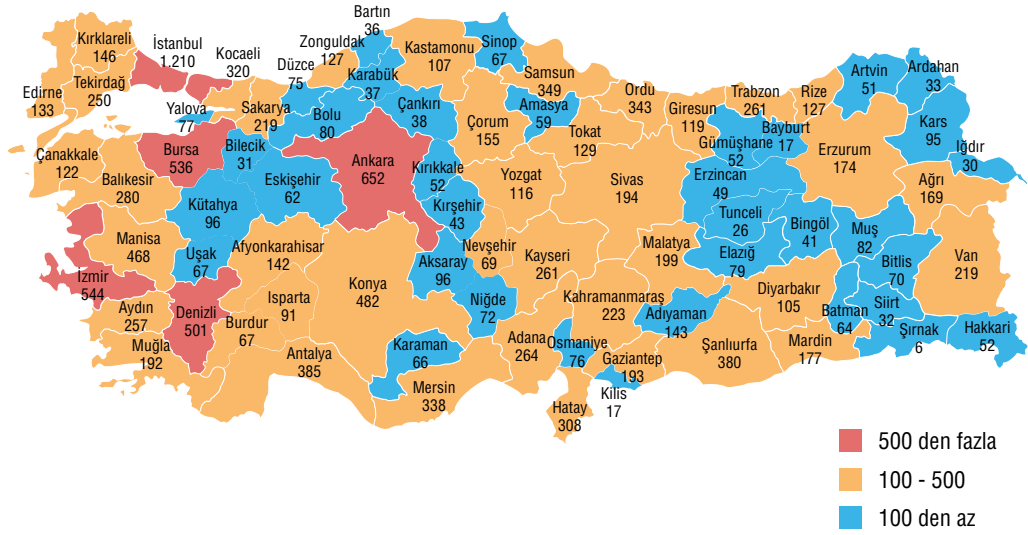
Şekil 51. Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Esnaf ve sanatkârların Türkiye genelinde yaygın olarak faaliyet gösterdikleri bir meslek alanı da hırdavatçılıktır. Nüfus yoğunluğunun fazla olduğu İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde bu meslek dalında çalışan esnaf ve sanatkârlar yoğun olarak bulunmakla birlikte; Bursa ve Denizli illerinde de hırdavatçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar diğer illere göre daha fazla sayıdadır. Şırnak hariç diğer tüm illerde, 10'dan fazla sayıda esnaf ve sanatkâr bu mesleği icra etmektedir (Şekil-52).

Şekil 52. Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Hırdavatçılar sektöründe montaj, bakım ve tamir faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlara (beyaz eşya tamircisi, güneş enerjisi aksamı montaj ve tamircisi, bisiklet ve motosiklet tamircisi, oto tamircisi gibi) el aleti satmaktadırlar. Kaynakçılara ise elektrot satmaktadırlar. Kırsal kesimde faaliyette bulunan hırdavatçılar, dükkânlarında satmak üzere soba imalatçısı esnaf ve sanatkârlardan soba tedarik etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir.

Hırdavatçılar sattıkları ürünleri imalatçılar, ithalatçılar ve hırdavat toptancılarından tedarik etmektedirler. Tedarikçi firmalar ticari işletme (çoğunlukla şirket) niteliğindedir. Hırdavatçılar boya da sattıklarından, boya üreticisi firmalar da hırdavatçıların tedarikçileri arasındadır. Hırdavatçıların en büyük müşteri kitlesini inşaat işi ile ilgilenen kişi ve kuruluşlar oluşturmaktadır. Bu kapsamda, yapı sanatları sektöründe boyacılık, doğal gaz tesisatçılığı, döşemecilik (marley, fayans, seramik vb.), sıhhi tesisatçılık meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar da hırdavatçıların müşteri kitlesi içindedir.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 3.141.090.580 TL hasılat; 118.913.255 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %29,25'ini; toplam kârının ise %25,28'ini oluşturmaktadır. Hırdavatçı (Nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde toplam hâsılat 2010-2014 yılları arasında %166 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %90 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 16.812 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Bu meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından, mesleki eğitim merkezlerinde meslek dalı ile ilgili herhangi bir eğitim programı bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 6.922.095 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler, Tablo-29'da yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek dalında faaliyet gösteren

esnaf ve sanatkarların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyelerinin ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 29. Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,67
Esnaf ve sanatkarlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	4,00
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'yeyeterince zaman ve kaynak ayırlamamaktadır.	4,03
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,95

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde esnaf ve sanatkarların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen bir mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

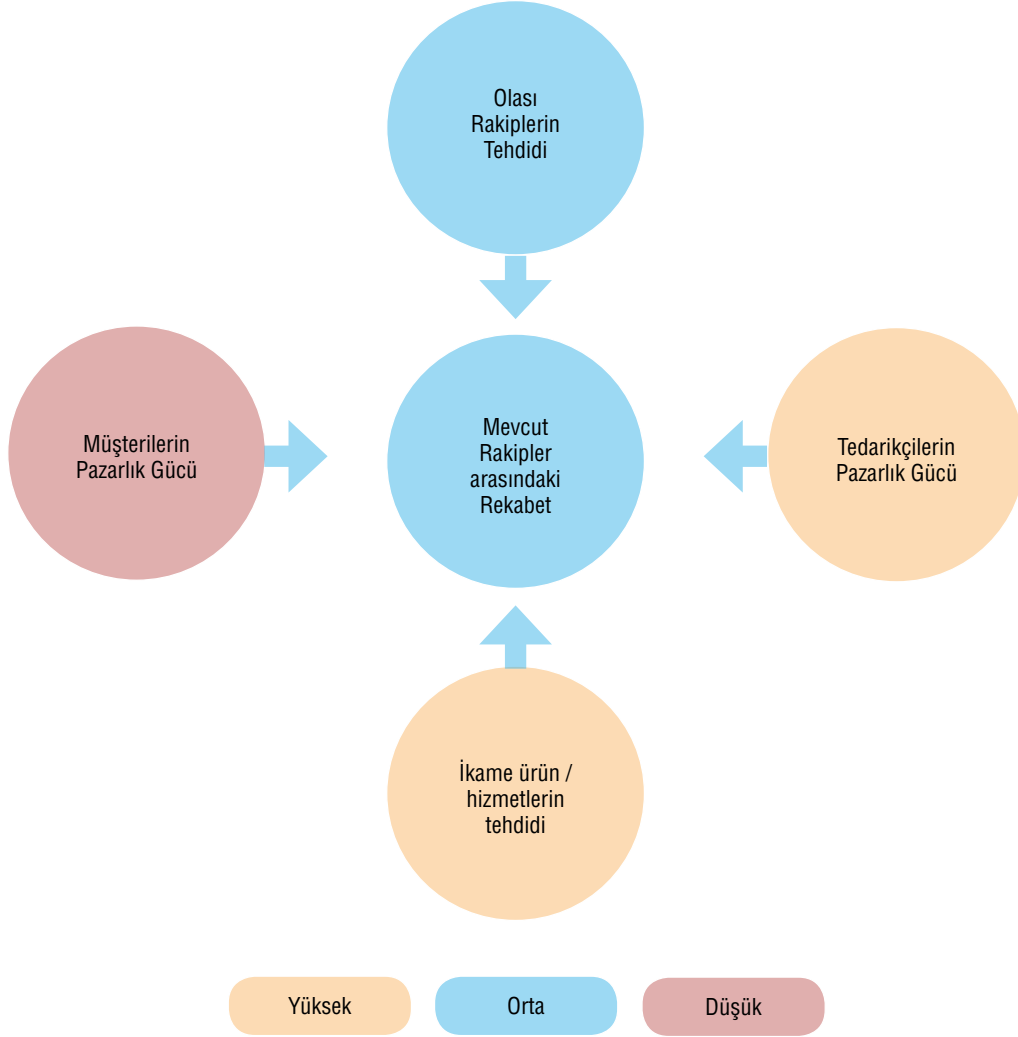
Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,19) ve hatta müşterilerin memnuniyet seviyesi madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlardan genel memnuniyet seviyesinden de (4,12) fazladır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Hırdavatçı ((nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için en yüksek tehdit ikame ürün/hizmetler ile ilgilidir. Bu meslek dalındaki esnaf ve sanatkarlar, yapı marketlerin tehdidi ile karşı karşıyadır. Anket uygulaması sonucunda bu tehdit seviyesinin 3,93 olarak algılandığı ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte, tedarikçilerin pazarlık gücü de bu meslek dalındaki esnaf ve sanatkarlar için önemlidir; zira meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların çoğunluğu tedarikçilerden temin edilen ürünlerin satışını gerçekleştirmektedir. Anket uygulamasında tedarikçilerin pazarlık gücü seviyesi 3,90 olarak tespit edilmiştir. Diğer taraftan anket uygulaması sonuçlarına göre, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için olası rakiplerin tehdidi 3,88, mevcut rakipler arasındaki rekabet ise 3,87 seviyesindedir. Meslek dalında faaliyete başlamak nispeten kolaydır.

Bununla birlikte mevcut rakiplerin sayısı da oldukça fazladır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların müşterilerinin pazarlık gücü ise diğer tehditlere göre daha düşüktür (3,78). Bunun bir nedeni, esnaf ve sanatkarların, müşterilerine, satın aldıkları ürünleri istedikleri yerde teslim etmelerinden kaynaklanmaktadır. Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-53'te yer almaktadır.

Şekil 53. Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Büyük marketler sattıkları hırdavat ürünlerini müşterilerinin kapısına kadar götürmemektedirler. Hırdavatçı esnafının birçoğu ise müşterilerine (özellikle inşaat işi yapan

işletmelere veya şahıslara) bu hizmeti de vermekte ve müşterilerinin satın aldıkları ürünleri istedikleri yere teslim etmektedirler.

(2) Hırdavatçı esnafı, inşaat işi ile uğraşan müşterilerine açık hesap şeklinde veresiye mal da satmaktadır. Bu durum, hırdavatçı esnafına marketler karşısında önemli bir avantaj sağlamaktadır.

(3) Sektöre giriş zor değildir. Meslek dalı büyük oranda satış faaliyetini içerdiğinden el becerisi, ustalık, teknolojik bilgi birikimi ve makine-teçhizat yatırımı gerekli değildir. Gerekli sermayeyi temin edebilen herkes, meslek dalında faaliyet gösterecek bir iş yeri açabilmektedir. (Bu durum hırdavat satışı için geçerlidir. Hırdavat imalatı el becerisi, ustalık, teknolojik bilgi birikimi ve makine-teçhizat yatırımı gerektirir.)

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Hırdavatçıların kullandığı boya karıştırıcı makineler (uygun boya rengini tutturmak için kullanılan makineler) boya üreticisi firmalar tarafından esnafa ücretsiz olarak verilmektedir. Bu makineler sayesinde müşterilerin istediği renkler kolayca tutturulmaktadır. Böylece müşteri kaybı yaşanmamaktadır.

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Hırdavatçı esnafı, kâr marjlarının düşük olması ve uygun finansmana erişim konusunda sıkıntı yaşanması nedeniyle düşük stokla çalışmak zorunda kalmaktadır. Bu durum müşteri kaybına sebep olmaktadır.

(2) Finansman ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Hırdavatçı esnafının sabit giderlerinde, ücret ve kira artışları nedeniyle önemli oranda bir artış meydana gelmiştir. Ancak satış fiyatları aynı oranda artmadığından kâr marjları düşmüştür.

(3) Mevzuat ile İlgili Zayıf Yönler

(a) 5898 sayılı Uçucu Maddelerin Zararlarından İnsan Sağlığının Korunmasına Dair Kanun gereğince tiner ve bali gibi maddelerin 18 yaşın altındakilere satılması yasaktır. Ancak bazı hırdavatçı esnafı bu düzenlemeye aykırı davranarak bu tür ürünleri 18 yaşının altındakilere satmaktadır.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 14'üncü ve 15'inci maddeleri şehir içi trafik düzenlemelerini belediyelere bırakmıştır. Birçok belediye, bu yetkiye dayanarak kum ve mıcır gibi malzemeleri getiren kamyonların şehir içine girişine sınırlama (zaman sınırlaması veya bazı bölgelere girişlerinin tamamen yasaklanması) getirmektedir. Tedarikçi firmalar

bu tür malzemeyi çuvallayıp daha küçük araçlarla hırdavatçı esnafına göndermemektedir. Kamyonlarla dükkânlara malzeme transferi yapılamadığından bazı esnaflar bu malzemeleri satamamaktadırlar. Buradaki temel sorun kamyonların şehre girişine sınırlama getirilmesi değil; fakat malzemenin tedarikçiler tarafından çuvalanmamasıdır.

(2) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Hırdavatçı esnafına en önemli tehdit, yapı marketlerinden gelmektedir. Hırdavatçı esnafı büyük yapı marketlerle rekabet edememektedir. Büyük marketler tüketicilerden kredi kartı ile ödeme kabul etmekte ve kredi kartına taksit yapmaktadır. Esnafların büyük kısmı kredi kartı ile satış yapmamaktadır. Ayrıca, büyük yapı marketler yüksek hacimli alım yaptıklarından, miktar iskontosundan yararlanmakta ve daha düşük fiyata alım yapabilmektedirler.

(b) Yapı marketleri dışındaki diğer marketlerde de bazı hırdavat ürünleri satılmaktadır. Bu durum da hırdavatçı esnafının satışlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Çünkü alışveriş için bu marketlere gidenler diğer ihtiyaçlarını karşılarken, hırdavat ürünlerini de satın almaktadırlar.

(c) Bazı toptancılar ve spot ürün satanlar toptan fiyatına perakende satış yapmaktadırlar. Bu durum hırdavatçı esnafına olan talebi olumsuz yönde etkilemektedir. Çünkü esnaf, toptancılar ve spot ürün satanlarla fiyat konusunda rekabet edememektedir. Bu durum haksız rekabete sebep olmaktadır.

e. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum

Örgütlerinin Meslek Dalına Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(1) Bazı yerlerde hırdavatçılar; sıhhi tesisat, boya ve dekorasyoncu gibi meslek odalarına kaydedilmektedir. Çünkü bu yerlerde hırdavatçılar için en uygun oda bunlar olmaktadır. Ancak bu odalar genellikle az sayıda üyeye sahiptir. Az üye ile odaların idame ettirilmesinde zorluk çekilmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun yapı marketlerin yüksek hacimli alımlarında miktar iskontosundan faydalanmasıdır. Bu sorun ile ilgili olarak esnaf ve sanatkârların iş birliği yaparak ortak tedarik yapmaları önerilmektedir.

2.2.9 Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan hurdacı ve geri dönüşümcü adı altında bir meslek tanımlanmamıştır; benzer bir meslek tanımı da MYK tarafından yapılmamıştır.

İŞKUR tarafından, **hurdacı (dükkân sahibi)**, “kullanım dışı kalan, geri dönüşüme konu olan metal ve metal olmayan değerlendirilebilir nitelikte hurdaların toplanmasını ve sınıflara ayrılmasını sağlayan, hurdaların alım satım işini yapan kişi” olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Günümüzde doğal çevrenin korunması ve gerek sanayi gerekse ev atıklarının doğal çevreye verecekleri zararın önlenmesi büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda, sanayileşmenin yol açtığı tahribatı yok etmek veya bunlara kısmen mahal vermemek için alınacak tedbirlerin dev sektörlerin doğmasına yol açması beklenmektedir. Gerek Avrupa Birliği’nde gerekse dünyada çevre korunmasına yönelik çalışmalar yapılmakta, standartlar geliştirilmekte ve protokoller imzalanmaktadır. Türkiye de bu çalışmaların içindedir. Türkiye’nin AB çevre standartlarına geçmesi ve Kyoto Protokolü’nün gereklerini yerine getirmesi için yaklaşık 140 milyar dolar gerekmektedir. Bu da, hurdacılık ve geri dönüşümcülük sektörü için gelecekteki yeni iş hacmine işaret etmektedir. Ülkemizde bundan sonra çevre dostu üretim, madencilik, geri dönüşüm sektörleri önem kazanacaktır. Geri dönüşüm sektörünün, yarınlara başlangıcı olduğu tüm dünyada anlaşılmıştır. Hurdanın değer yaratmada ve yeni ürünler yapmada kullanılabileceği de tüm dünyada görülmüştür. Atık ise yeniden kullanım imkânı olmayan, gömme veya yakmayla yok edilmesi gereken malzemelerdir. Bunların bertarafının önemi de anlaşılmıştır. Geri dönüşüm bir organizasyon gerektirmektedir. Bu organizasyon atıkların toplanması ile başlayıp geri kazanılabilenlerin geri kazanılması, geri kazanılamayanların ise çevreye zarar vermeden bertarafı ile son bulmaktadır. Bu organizasyon içinde atık toplama ayırma tesisleri, geçici depolama tesisleri, geri kazanım tesisleri ve bertaraf tesisleri bulunmaktadır. ABD’de 2006 yılında geri dönüşüm sektörünün büyüklüğü 65 milyar doları aşmıştır. Özellikle e-atık, hurda araçlar, demir-çelik, kâğıt, lastik geri dönüşümü önümüzdeki yıllarda tüm ülkelerde önem kazanacaktır.¹⁰⁶

2014 yılı itibarıyla Türkiye’de, yaklaşık olarak yılda 25 milyon ton evsel atık, 1,2 milyon ton endüstriyel atık, 100 bin ton tıbbi atık ve 530 bin ton elektronik atık ortaya çıkmaktadır (İZTO AR-GE Bülteni, 2014). Yürütülen faaliyetlerin yaklaşık %25’inin kayıt dışı olması nedeniyle net rakamların telaffuz edilemediği hurdacılık sektöründen geçimini sağlayanların (sokak toplayıcıları dâhil) sayısının Türkiye nüfusunun %3’ü olduğu tahmin edilmektedir. Türkiye’deki atık yönetimi ve geri dönüşüm sektörü, özel sektör ve yerel yönetimlerin katkılarıyla günümüzde yaklaşık 5 milyar avroluk bir pazar hâline gelmiştir. 2010 yılına kadar %35 olan geri dönüşüm oranı ise 2012 ve sonrasında %40 civarına yükselmiştir. Geri dönüştürülen atıkların %43’ünü kâğıt, %27’sini plastik, %12’sini cam, %8’ini tekstil ürünleri, %4’ünü de metal atıkları oluşturmaktadır. Lisanslı çalışan işletme sayısının son yıllarda %70 oranında artış gösterdiği sektörde, toplanan atık rakamlarının giderek Avrupa’yı yakaladığı; önümüzdeki yıllarda hem geri dönüşümü ucuzlatacak teknolojiler üret-

¹⁰⁶ Türkiye’de Gelecek / Umut Vaat Eden ve Cazibesini Kaybeden Sektörler, Muammer Kaya, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Teknoloji Araştırma Merkezi Müdürü, 2009.

meye hem de atıkları yok etme işlemini pozitif endüstriye çevirerek elektrik, biyogaz, gübre üretimine dönüştürmeye yönelik yatırımlara odaklanılacağı tahmin edilmektedir.

Atıkların tekrar hayata döndürülmesi aşamasında ekonomik değere en çok sahip olan ürünlerin başını ise metal ürünleri çekmektedir. Türkiye’de metali geri dönüştüren ilk sektör olan hurdacıların bir kısmı, sektördeki sanayileşmenin artmasıyla birlikte bugün birer metal geri dönüşümcüsü olarak faaliyet göstermektedirler. Türkiye’de atık yönetimi ile ilgili 15’e yakın yönetmelik uygulanmakta olup bu yönetmelikler Avrupa’daki örneklerine göre çok zayıf kalmaktadır. Türkiye’de katı atık ayırma tesislerinin yeterli olmaması, kaynakta toplamanın uygulanmaması nedeniyle Avrupa Birliği müktesebatına uyum sağlanamamaktadır (İZTO AR-GE Bülteni, 2014). Bu nedenle Avrupa Birliği ile yapılan müzakerelerin gelişmesine paralel olarak, ileriki yıllarda hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalını etkileyen yeni düzenlemelerin yapılması beklenmektedir.

Çine’de faaliyet gösteren Harun Bayındır, hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği ile ilgili olarak hurdacıların, bulundukları bölgenin bir nevi çevre temizliğini yaptıklarını; bunun yanı sıra birçok faydaları olduğunu söylemektedir. Bayındır, eski eşyaların geri dönüşümü ile dünya ekonomisine ve geleceğine çok büyük katkı sağlandığını, eski eşyalara hurda denilip geçilmemesi gerektiğini vurgulamaktadır. Demir, çelik, bakır, kurşun, kâğıt, plastik, kauçuk, cam, elektronik atıkların geri dönüşümünün mümkün olduğunu belirten Harun Bayındır’ın, geri dönüşümün faydaları ile ilgili düşünceleri aşağıda yer almaktadır:

“Hurdacılık mesleği yüzeysel olarak bakıldığında, evlerde geniş yer kaplayan işe yaramayan eşyaların ortamdan arındırılmasına yarayan bir meslek olarak görülebilir. Fakat hurdacılık sadece bu amaçla yapılan bir meslek değildir. Dünyada insanlar yaşadıkça var olabilecek bir meslektir hurdacılık. Hurdacıların olmadığı, geri dönüşümün yapılmadığı bir dünya düşünün. Her yerde eskiyen eşya birikintileri. Bunların çevreye verdiği görsel zararın yanı sıra toprağa yaydığı zehirler de var. Kağıdın geri dönüşümü olmadığını düşünürsek bu da daha çok ağaç kesilmesi demektir. Geri dönüşüm ile tabii kaynaklarımızı daha bilinçli kullanabiliyoruz. İnsan nüfusunun her geçen gün artış gösterdiği dünyamızda, karşılaşılabileceğimiz olası enerji sıkıntılarını geri dönüşüm ile aşabiliriz. Geri dönüşüm sayesinde çöplük alanları da azalır.”¹⁰⁷

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Geri dönüşüm, çevresel ve ekonomik sebeplerden dolayı her zaman önemli olmuştur. Eski zamanlarda kılıçların, tencerelerin ve benzeri metal parçaların eritilmesi yoluyla metal paralar ve başka ev eşyaları imal edilerek farkında olunmadan yüzyıllar önce geri dönüşümün temelleri atılmıştır. Kaynakların az olduğu eski dönemlerde yapılan arkeolojik çalışmalarda az sayıda bulunan kırık çanak, testi ve küller yapılan geri dönüşümlerin birer kanıtı olarak görülmektedir.

Geri dönüşüm uygulamalarının en temel amacı; yeni ham madde kullanmak yerine atıklardan kullanılabilir ham madde elde etmektir. Dünyadaki hızlı endüstrileşme sebebiyle ham maddeye olan ihtiyacın artması sonucu geri dönüşüme olan talep artmıştır. Çünkü

¹⁰⁷ <http://www.aydindenge.com.tr/guncel/06/10/2015/hurda-deyip-gecmeyin>

ham madde satın almak yerine daha ucuza mal edilen demir hurda metaller ya da yıpranmış kumaş artıkları gibi maddelerin geri dönüşümü ile ham madde elde edilmesi, sanayiye ekonomik açıdan büyük yarar sağlamaktadır. Bu sebeple Sanayi Devrimi'nden önceki zamanlarda Avrupa'da bronz hurdalar ve diğer metaller toplanıp eritilerek sürekli bir kullanım sağlanması amaçlanmıştır. İngiltere'de kömür ve ağaçların yanması sonucu elde edilen toz ve küller toplanıp tuğla yapımında kullanılmıştır.

1800'lü yıllarda özellikle Schweppes gibi içecek ürünleri, depozitolu bir sistemle satışa sunularak geri dönüşümü sağlamıştır. 1813'de Benjamin Law, eski yıpranmış kumaş artıklarını geri dönüştürecek bir sistem geliştirerek kumaş artıklarından saf pamuk elde etmiştir.

Geri dönüşümün en parlak dönemi II. Dünya Savaşı zamanındadır. Savaş esnasında yaşanan finansal kısıtlamalar ve savaşın etkisiyle hızlı bir şekilde artan ham madde ihtiyacı sebebiyle geri dönüştürülebilir eşyalar ve maddeler aranır hâle gelmiştir. Ülkeler bu sıkıntıları aşmak amacıyla vatandaşları çeşitli kampanyalar, ilanlar ve afişler ile geri dönüşüme teşvik etmişlerdir. Bu çalışmalar ile vatandaşların evsel atıklarını ve eski metal eşyalarını geri dönüştürerek sürekli bir kullanım sağlanması amaçlanmıştır. Savaşın kazanılmasında geri dönüşümün önemi insanlara anlatılmış ve bu çalışmalar ile insanlara vatanseverlik bilinci kazandırılmıştır.¹⁰⁸

Savaş sona erdiğinde, kaynakların korunmasına ilişkin çalışmalar, Japonya gibi doğal kaynaklar bakımından fakir kimi ülkelerde devam ettirilmiştir. Bunun yanında, ABD gibi kimi ülkelerde de geri dönüşüm unutulmaya yüz tutmuştur. 1940'lı ve 1950'li yıllarda, katı atık sahaları çöp toplamak için ucuz bir yöntemdir ve geri dönüşüm de pek popüler değildir. 1970'lerde geri dönüşüm tekrar popüler olmuş ve geri dönüşüm merkezleri oluşturulmaya başlanmıştır 1960'larda başlayan çevresel hareket, büyük bir destek bulmuş ve toplumsal bilinç gittikçe artmıştır.

Geri dönüşüm tarihinin dönüm noktasını uluslararası geri dönüşüm sembolü oluşturur. Sembol; azaltmak, tekrar kullanmak ve geri dönüştürmek aşamalarını temsil etmektedir. Bu sembolün kullanılması ile birlikte tüm dünyada bir geri dönüşüm seferberliği başlamıştır. Geri dönüşüm hem doğal çevrenin korunması hem de doğal kaynakları tüketmeden ham madde tedariki açısından oldukça önemlidir. İnsanlık var olduğu sürece geri dönüşüm de olacaktır.¹⁰⁹

Türkiye'de geri dönüşüm bilinci ABD ve Avrupa'ya kıyasla daha geç bir zamanda oluşmuştur. Türkiye'de geleneksel hurdacılar (bunlara eskiciler de denmekteydi) seyyar olarak dolaşarak ev ve iş yerlerinde eski eşyaları veya hurdaları toplayıp bunları ihtiyacı olanlara ve faaliyetlerinde kullananlara satmaktaydılar. Türkiye'de hurdacılık bu şekilde başlamış ve uzun yıllar bu şekilde devam etmiştir. Türkiye'de hurdacılık ve geri dönüşümcülük için dönüm noktasını, 1991 yılında yürürlüğe giren Katı Atıkların Kontrolü Yönetmeliği oluşturur. Bütün atıkları içeren bu çerçeve Yönetmelik, özel sektöre ilk kez piyasaya sunduğu ürünün atığını tekrar geri kazandırması konusunda zorunluluk getirmiştir. Özellikle 2005 yılından itibaren Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği, Ambalaj Atıklarının Kontrolü

¹⁰⁸ <http://atiksahasi.com/Dunyada-ve-Turkiyede-Geri-Donusumun-Tarihi>

¹⁰⁹ <http://donersesenindir.blogspot.com.tr/2013/07/geri-donusumun-tarihcesi.html>

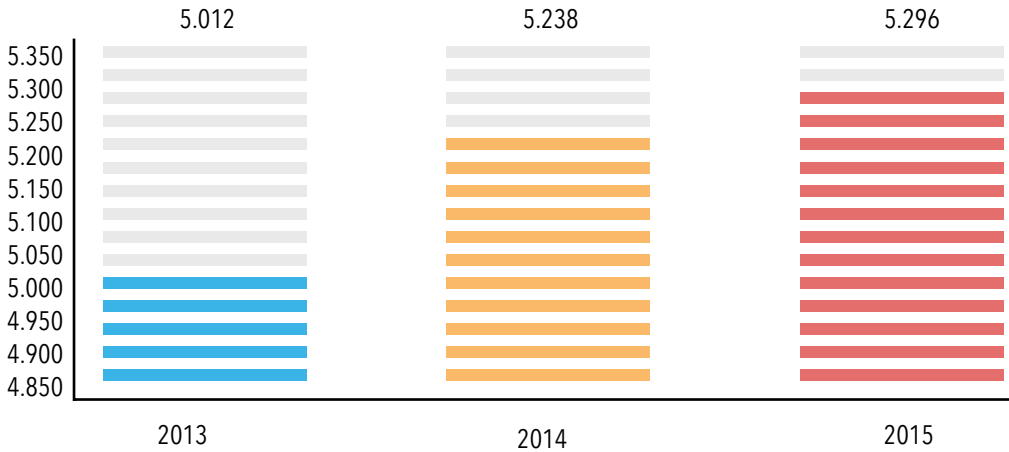
Yönetmeliği gibi birçok yönetmeliğin hayata geçirilmesiyle her ürün grubu kaynağında ayrı toplanarak kendi konusunda bir standarda ulaşmıştır (Geri Dönüşüm Sektörünün Dünyadaki Genel Görünümü ve Türkiye'deki Durumu, İzmir Ticaret Odası AR-GE Bülteni, Haziran 2014). Bu yönetmeliklerin çıkarılması hurdacılık mesleği için diğer bir dönüm noktasını oluşturur. Avrupa Birliği ile 2009 yılı Aralık ayında başlayan çevre müzakereleri, hurdacılık ve geri dönüşümcülükte yeni bir dönüm noktasını oluşturmaktadır. Bunun sonucunda, 2010'lu yıllarda hurdacılık mesleği ile ilgili mevzuatta güncellemeler yapılmış ve mesleğin icrasına yönelik yeni standartlar getirilmiştir. Atıklar, özellikleri itibarıyla toprağa, havaya ve suya zarar verdiklerinden dolayı, söz konusu düzenlemeler ile atıklarla ilgili işletmelere mekânsal bazı şartlar getirilmiş ve bu işletmelerde yapılan işlemlere bazı kurallar konulmuştur. Ayrıca, atıklarla ilgili işlemlerin (toplama ayırmadan bertarafa kadar) uygun koşullarda yapıldığını garanti etmek için, atık yönetimi ile ilgili işlemlerin yapıldığı tesislerin mevzuat gereğince belge veya lisans alması zorunlu tutulmuştur. Tüm bu düzenlemeler hurdacılık mesleğini önemli derecede etkilemiştir.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 5.453 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %6,59'unu oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 43'tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%94).

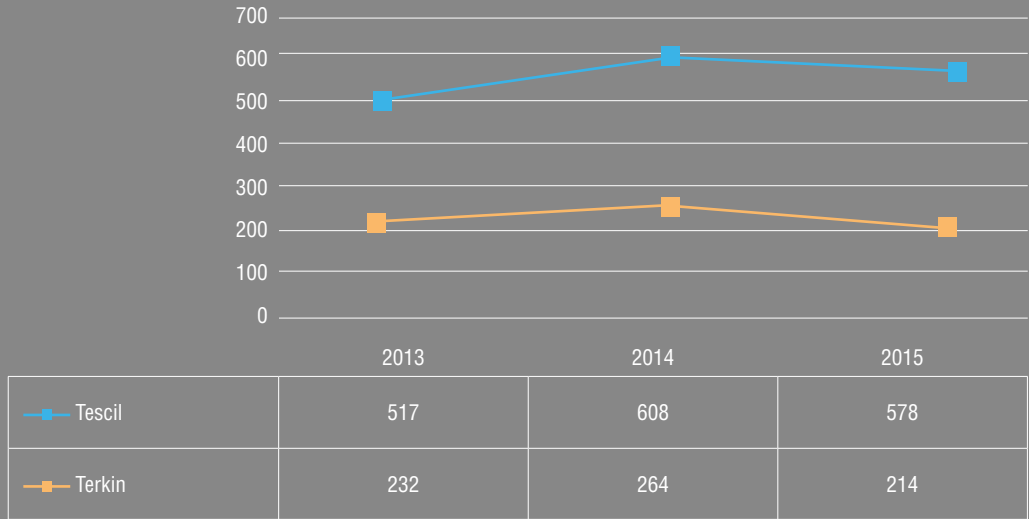
Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2013-2015 yılları arasında %6 oranında bir artış meydana gelmiştir (Şekil-54).

Şekil 54. Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkârların tescilinin azaldığı ortaya çıkmaktadır (Şekil-55).

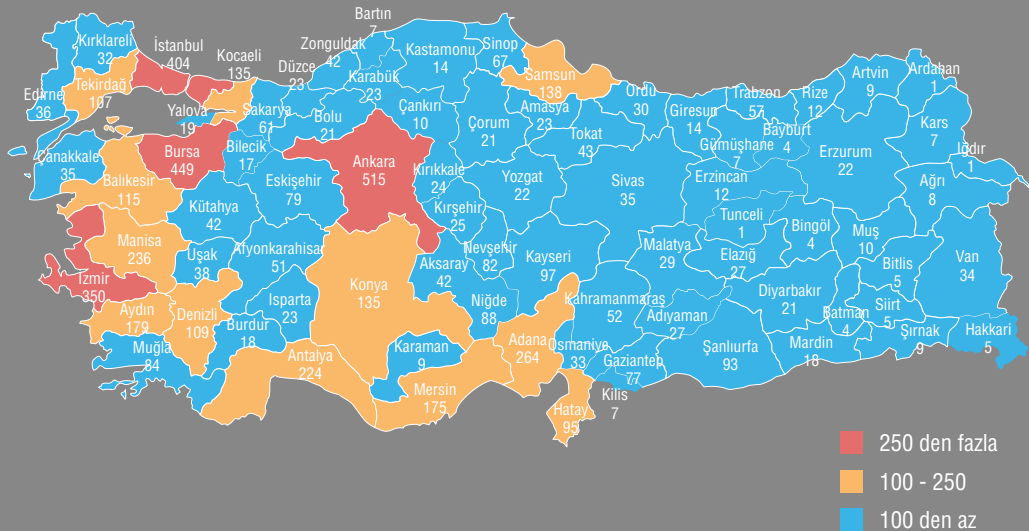
Şekil 55. Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar Türkiye genelinde 15 ilde yoğunluk göstermektedir. Bu illerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, Türkiye genelinde hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği ile uğraşan toplam esnaf ve sanatkârların %65'ini oluşturmaktadır. Bu meslek dalında en çok esnaf ve sanatkâr Ankara ilinde bulunmaktadır. Bursa, İstanbul ve İzmir illerinde de hurdacılık ve geri dönüşümcülük faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar diğer illere göre yoğunluktadır. Diğer illerde ise nispeten daha az bir yoğunluk söz konusudur; 17 ilde bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısı 10'dan azdır (Şekil-56).

Şekil 56. Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir. Ancak hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalında faaliyette bulunabilmek için aşağıdaki maddede açıklanan belge ve lisansların alınması gerekmektedir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Tehlikesiz atık ve metal hurda toplama ayırma tesisleri, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüklerinden toplama ayırma belgesi almak zorundadırlar. Bu belgenin alınması için talep dilekçesi ve başvuru dosyası ile Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğüne başvurulur. Başvuru dosyasında tesiste hangi kodlu atıkların toplama ayırma işlemi yapılacağı mutlaka belirtilmelidir. Başvuru dosyasında atık kodlarının yanında tesisle (tesise ait vaziyet planı, tesiste kullanılan makine ve ekipmanlar vb.) ve işletme ile ilgili bilgiler de (vergi numarası, sicil kaydı, iş yeri açma ve çalışma ruhsatı vb.) istenmektedir. Öncelikle İl Müdürlüğündeki uzman tarafından dosya üzerinden inceleme yapılır. Dosya üzerinde yapılan inceleme olumlu sonuçlanırsa yerinde inceleme yapılır. Yerinde inceleme sonucunda tesis uygun bulunursa ilgili atık kodları için toplama ayırma belgesi verilir. Toplama ayırma belgesinin geçerlilik süresi beş yıldır. Belge süresi dolmadan yenilenmelidir.

Geri kazanım tesisi işletmek için Çevre ve Şehircilik Bakanlığından çevre lisansı alınması gerekmektedir. Bu lisans iki aşamalı bir süreçle alınmaktadır. Birinci aşamada geçici faaliyet belgesi verilmekte, ikinci aşamada lisans verilmektedir. Geçici faaliyet belgesi almak için Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği'nin EK-3A'sında yer alan geçici faaliyet belgesi başvuru formu ve EK-3B'sinde sıralanan belgelerle Çevre ve Şehircilik Bakanlığına başvurulur. Bakanlık 30 gün içinde başvuruyu inceler. Söz konusu başvuruda herhangi bir bilgi, belge ve raporun eksik olması hâlinde, Bakanlık eksiklikleri başvuru sahibine bildirir. Bildirim tarihinden itibaren eksikliklerin altmış takvim günü içinde tamamlanarak Bakanlığına sunulması zorunludur. Eksiklikleri tamamlanan başvuru, Bakanlık tarafından yirmi takvim günü içinde değerlendirilir. Başvurunun uygun bulunmaması veya belirtilen süre içerisinde eksikliklerin tamamlanarak Bakanlığına sunulmaması durumunda geçici faaliyet belgesi başvurusu reddedilir. Başvurunun, Bakanlık tarafından yapılan değerlendirme sonucunda, herhangi bir eksikliğin bulunmadığının belirlenmesi hâlinde, işletmeye bir yıl süreli geçici faaliyet belgesi verilir.

İşletmelerin, geçici faaliyet belgesi alınmasından itibaren yüz seksen takvim günü içerisinde Yönetmeliğin EK-3C'sinde belirtilen bilgi, belge ve raporlar ile birlikte lisans başvurusu yapması zorunludur. Başvuru, bakanlık tarafından altmış takvim günü içerisinde değerlendirilir. Yapılan değerlendirme sonucunda, başvuruda herhangi bir bilgi, belge, ölçüm, analiz sonuçları veya raporlarda eksiklik bulunması hâlinde, bu eksiklikler başvuru sahibine bildirilir. Bildirim tarihinden itibaren eksikliklerin doksan takvim günü içinde tamamlanarak Bakanlığına sunulması zorunludur. Bakanlık tarafından yapılan değerlendirme sonucunda bilgi ve belgelerle birlikte ölçüm, analiz sonuçları ve raporların uygun bulunması durumunda çevre lisans belgesi düzenlenir. İşletmelere verilen lisans belgeleri beş yıl süre ile geçerlidir. İşletmeler belge geçerlilik süresinin sona ereceği tarihten en az 180 takvim günü önce başvuru yapmak ve beş yıllık süre dolmadan yeniden lisans belgesi almak zorundadır.

Lisans belgesi yenilenmesi sürecinde, geçici faaliyet belgesi verilmesi aşaması uygulanmaz. Lisans verilme aşaması uygulanır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar temel olarak toplama ve ayırma tesisi işletmektedirler. Toplama ve ayırma tesisi, atıkların toplandığı ve cinslerine göre sınıflandırılarak ayrıldığı atık işleme tesisini ifade etmektedir. Burada yapılan faaliyetler ise toplama ve ön işlem olmak üzere iki ana gruba ayrılmaktadır. *Toplama, atıkların toplandığı yerlerden taşınması amacıyla alınmasını; ön işlem ise ayırma işlemi dâhil olmak üzere atıkların hacmini veya tehlikelilik özelliklerini azaltmak, yönetimini kolaylaştırmak veya geri kazanımını artırmak amacıyla atığa uygulanan fiziksel, ısı, kimyasal veya biyolojik işlemlerden bir veya birkaçını* ifade etmektedir.

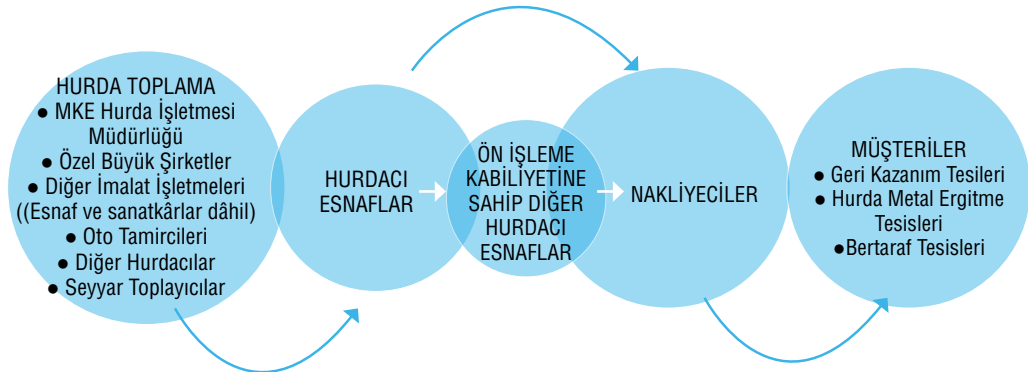
Bu hizmetlerin sunumu için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

El avadanlıkları (çekiç, tornavida, metre, pens, pense, anahtar vb.), el arabası, presleme makineleri, balyalama makineleri, paketleme makineleri, ayrıştırma makineleri (örneğin kabloların plastik ve bakırını ayıran).

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların imalat meslek dallarında (demircilik; alüminyum eşya, doğrama; dökümcülük; beyaz eşya imali; güneş enerjisi aksamı imali vb.) ve oto tamirciliği meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ile tedarik ilişkileri vardır. Ayrıca hurdacı ve geri dönüşümcülerin kendi içlerinde de tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-57).

Şekil 57. Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Değer Zinciri



Hurdacılar, hurdaların bir kısmını MKE Hurda İşletmesi Müdürlüğü ihale yoluyla tedarik etmektedirler. Ayrıca, diğer büyük özel imalat firmalarından da hurda tedarik etmektedirler. Hurdacılar, hurdaların nakli için (tehlikeli atıklar hariç) nakliye firmalarının hizmetinden yararlanmaktadırlar. Hurdacılar, nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe,

kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi, bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar. Tehlikeli atıkların taşınması için ise, lisanslı taşıma firmalarından hizmet almaktadırlar.

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşterileri çoğunlukla ticari işletme niteliğindeki geri kazanım tesisleri, hurda metal ergitme tesisleri ve bertaraf tesisleridir.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde 2015 yılında 8.417 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Hurdacılık ve geri dönüşümcülük 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından, mesleki eğitim merkezlerinde bu meslek dalına yönelik bir eğitim programı bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde 2015 yılında 1.547.327 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-30'da yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyelerinin ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 30. Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,94
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	4,00
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayrılamamaktadır.	4,00
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,94

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu, bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun'un 20'nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği, Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği ve Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

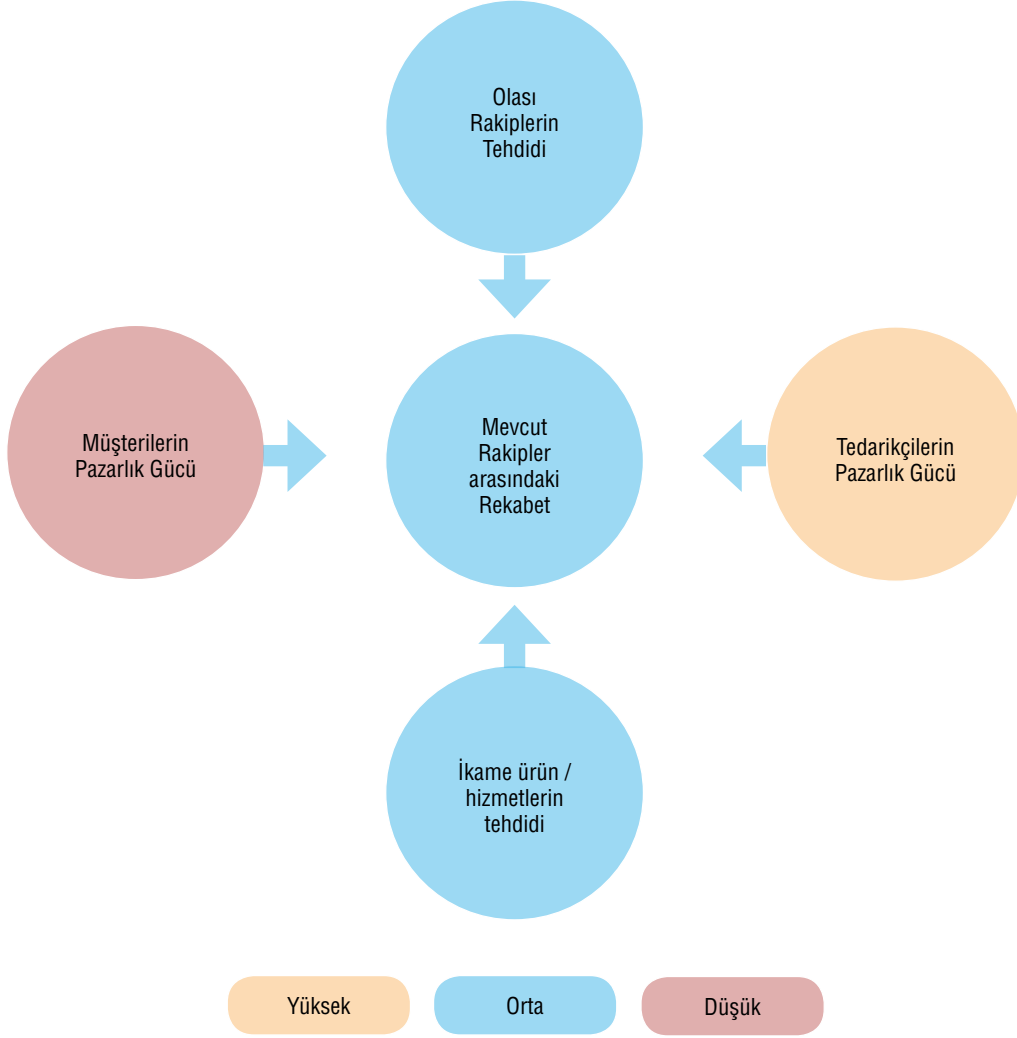
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin, satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,23) ve hatta hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin müşterilerin memnuniyet seviyesi madenî eşya ve makine alt sektöründe en yüksek seviyededir.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkârlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en yüksek tehdit algısı tedarikçilerin pazarlık gücü (3,91) ile ilgilidir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar hurda temin ettikleri işletmelere bağımlıdır. Diğer taraftan anket uygulaması sonucuna göre, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara göre ikame ürün/hizmetlerin tehdidi (3,83), mevcut rakipler arasındaki rekabet (3,74) ve olası rakiplerin tehdidi (3,71), nispeten daha düşüktür. Hurdacı ve geri dönüşümcü esnaf ve sanatkârların algıladığı en düşük tehdit ise müşterilerin pazarlık gücü (3,68) ile ilgilidir. Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-58'de yer almaktadır.

Şekil 58. Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

- (1) Basit bir iş olduğundan kalifiye elemana ihtiyaç duyulmamaktadır.
- (2) Metal hurda satışlarının tahsilatının peşin olarak yapılması, hurdacı ve geri dönüşümcülerin önemli bir avantajıdır.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Krom gibi, ülkemizde geri kazanımı yapılamayan atıkların ihracat potansiyeli oldukça yüksektir. Uzak Doğu, Almanya, Belçika, Hindistan ve Çin'den bu tür atıklara önemli oranda talep vardır.

(2) Hurdacı esnafının akü üreticilerinden atık akü toplama işi almak için önemli fırsatları vardır (Atık Pil ve Akümülatörlerin Kontrolü Yönetmeliği gereğince akümülatör üreticileri atık akümülatörlerin toplanmasını sağlamakla yükümlü kılınmışlardır).

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Hurdacı esnafında temizlik, hijyen, uygun giyimle ilgili standartlar yoktur. Çalışma koşullarındaki söz konusu eksiklikler hurdacı esnafının önemli bir zafiyetini teşkil etmektedir.

(b) Bazı tehlikesiz atık toplama ayırma tesislerinin, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü alınması gereken toplama ayırma belgesi bulunmamaktadır. Hâlihazırda aktif olan söz konusu hurdacı işletmelerinde doğal olarak atık malzemeler bulunmaktadır. İzin belgesi bulunmadan tesislerinde atık bulunduran işletmeler çevre mevzuatı kapsamında cezai işleme maruzdurlar. Bu tür işletmeler izin belgesi almak istemektedirler. Fakat cezai işlem uygulamasından çekindikleri için müracaat edememektedirler. İzinsiz çalıştıklarının tespiti hâlinde de yine cezaya tabi tutulacaklarını da bilen bu işletmeler ne yapacaklarını bilememektedirler.

(c) Bazı hurdacı esnafı, mevzuat hükümlerine bilinçsizlik nedeniyle uymamakta veya şekilsel olarak uymaktadır. Mevzuatta belirlenen iş yerlerinde alınması gereken tedbirler, çevreye ve iş yerinde çalışanlara zarar gelmemesi için önemlidir ve bu nedenle söz konusu tedbirlere uyulması önem arz etmektedir. Örneğin, mevzuat tehlikesiz atık toplama-ayırma tesislerinden, metal atık kabulü yapan işletmelerde taşınabilir radyasyon ölçüm cihazı bulundurmasını ve bu cihazı kullanacak kişilerin TAEK tarafından verilen eğitime katılmış olduğunun belgelendirilmesini istemektedir. Mevzuattaki gereklilikleri sağlamak adına bu cihaz ve eğitim alınmakta, fakat sonradan cihaz denetimlerde gösterilmek üzere rafa kaldırılmaktadır. Fakat metal atıklarda radyasyon olma olasılığı çok yüksektir; bu da tesiste çalışanların sağlığına zarar vermektedir. Söz konusu cihazın kullanımının ne kadar önemli olduğu konusunda bilinçsizlik vardır. Bu ve benzeri mevzuat tarafından istenilen birçok konuda bilinçsizlik sebebi ile yanlış uygulamalar yapılmaktadır.

(2) Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Hurdacılar bazen, bazı çevreler tarafından sanki çöpten bir şeyler çalan kimseler olarak algılanmaktadır. Bu durum hurdacıların kendilerini ve yaptıkları işin ekonomiye ve doğal çevreye olan katkısını topluma tam olarak anlatamamalarından kaynaklanmaktadır. Hurdacı esnafının kendilerini ve yaptıkları işi topluma tanıtmada konusunda önemli derecede zafiyetleri vardır.

(3) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler

- (a) Hurdacılık meslek dalı ile ilgili bir eğitim programı bulunmamaktadır.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKE) Hurda İşletmesi Müdürlüğü, kamu kurumlarından topladığı hurdayı ihale yoluyla satmaktadır. Burada genel satış ve yerinde satış olmak üzere iki ihale yöntemi uygulanmaktadır. Genel satışa konu olan hurdalar belirli bölgelerde toplanmakta (Kırıkkale, İzmir/Aliağa, İzmit/Seymen Hurda İşletmesi Müdürlükleri) ve ihaleyi kazananlara buralarda teslim edilmektedir. Bu durumda, örneğin Mersin'deki kamu kurumlarının hurdaları, MKE Hurda İşletmesi Müdürlüğü tarafından teslimatın yapılacağı yere getirilmekte ve burada ihaleyi kazananlara teslim edilmektedir. Mersin'den ihaleyi kazanan bir hurdacı esnafı, satın aldığı hurdaları ilgili hurda müdürlüğünden teslim alıp tekrar Mersin'e geri getirmek zorunda kalmaktadır. Bu durum esnafa önemli bir taşıma maliyeti yüklemektedir. Bu nedenle Anadolu'da hurdacılık yapan esnaf, söz konusu hurda müdürlüklerinin ihalesine girememektedir.

(2) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) İnşaat atıkları (metal inşaat iskelesi, demir kapı, demir doğrama vb.) sadece bertaraf tesislerine satılabilmekte, ikinci el olarak inşaatçılara satılamamaktadır. Bu durum hurdacıların müşteri portföyünü daraltmaktadır.

(3) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) Atık yönetimi mevzuatı Türkiye şartlarına uymamakta ve çok ağır prosedürleri ve şartları içermektedir. Bunlara esnafın uyması (özellikle iş yerleri için metrekaşe şartlarına) oldukça zordur.

(b) Atık Ara Depolama Tesisleri Tebliği'nin 6'ncı maddesi 3'üncü fıkrası (a) bendi, bir ara depolama tesisinin toplam kapalı alanının 1.000 metrekaşeden az olamayacağı hükmünü getirmiştir. Esnafın bu şart ve tebliğin ara depolama tesisleri ile ilgili diğer şartlarına uyması mümkün değildir.

e. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum

Örgütlerinin Meslek Dalına Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(a) Bazı belediyeler çöpten atık toplamayı belirli firmalara ihale etmektedir. Bu durum hurdacı esnafının iş hacmini önemli derecede daraltmakta ve tekelleşmeye sebep olmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Hurdacıların mevzuattan kaynaklanan sorunları bulunmaktadır. Bu sorunlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- Toplama ayırma tesisleri için getirilen şartların ağır olması,
- Ara depolama tesisi için getirilen şartlar ve özellikle 1000 metrekare şartının ağır olması,
- Lisans alma prosedürünün ağır olması,
- Esnafın sadece toplama ayırma tesisi işletmesinin öngörülmesi,
- İnşaat atıklarının (inşaat iskelesi-metal, demir-kapı, pencere) sadece bertaraf tesislerine satılabilmesi, ikinci el olarak inşaatçılara satılamaması.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü): Bu meslek dalında faaliyette bulunan işletmelerin uğraştıkları şey atıktır. Atıklar, özellikleri itibarıyla toprağa, havaya ve suya zarar verirler. Bu nedenle atıklarla ilgili işletmelere mekânsal bazı şartların getirilmesi ve bu işletmelerde yapılan işlemlere kurallar konulması, çevrenin korunması ve insan sağlığı açısından gereklidir. Atıklarla ilgili işlemlerin (toplama ayırmadan bertarafa kadar) uygun koşullarda yapıldığını garanti etmek için, atık yönetimi ile ilgili işlemlerin yapıldığı tesislerin belge veya lisans alması zorunlu tutulmuştur.

Toplama ve ayırma tesislerinin faaliyette bulunmaları için almaları gereken toplama ayırma belgeleri Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüklerince verilmektedir. Bu belgeler atık kodu (ilgili tesiste toplama ve ayrılmasına müsaade edilen atıklar) bazında verilmektedir. Söz konusu belge verilirken, tesisin, ilgili atık kodundaki atıkların toplanması ve ayrılması için yeterli bir alana sahip olup olmadığı ile ilgili gerekli diğer teknik kriterleri sağlayıp sağlamadığı incelenmektedir. Bazı esnaf ve sanatkârlar çok küçük metrekareye sahip bir tesiste birçok atık kodu için belge almak istemektedirler. İşletmenin alanı ve teknik kriterlere uyumu yeterli bulunmadığından bu tür işletmelere belge verilmemektedir.

Esnaf ve sanatkârların sadece toplama ayırma tesisi işletebileceği ile ilgili, mevzuatta bir hüküm yoktur. Gerekli lisansların alınması kaydıyla atık yönetimi sistemindeki diğer tesisleri de işletebilirler. Ancak diğer tesisler oldukça yüksek bir yatırım gerektirdiğinden esnaf ve sanatkârların bu tür yatırımları yapması zor olabilir. Bu nedenle atık yönetim sisteminde esnaf ve sanatkârların işletebileceği en uygun tesisler, toplama ayırma tesisleridir.

Çevre yönetimi mevzuatında, atıkların toprağa, havaya ve suya zarar vermemesi için bir döngü (hiyerarşi) oluşturulmuştur. Bu döngüde (hiyerarşide) atık yönetimi sistemindeki bir tesisin hiyerarşide bir üstteki tesise satış yapması öngörülmüştür. Dolayısıyla bir atığın ikinci elde satışı mümkün değildir. İnşaatlardan alınan hurda metaller (metal inşaat iskelesi, demir kapı, radyatör vb.) ancak lisanslı hurda metal ıslah geri kazanım tesisine veya lisanslı hurda metal ergitme tesisine gönderilebilir. Diğer tehlikesiz atıklar da ancak tehlikesiz atık geri kazanım tesislerine gönderilebilir.

Ara depolama tesisleri, atık miktarı belli bir seviyeye ulaşana kadar atıkların toplandığı yerlerdir. Bu nedenle metrekare şartı olması zorunludur. Ara depolama tesislerine tehlikeli atıklar da konabildiğinden, bu tesislerle ilgili kriterler daha sıkıdır.

Günümüzde atığın maddi değerinin olduğu ve bir gelir kaynağı oluşturduğunu herkes bilmektedir. Çevre ve Şehircilik Bakanlığının amacı atıkların toplanmasından bertarafına kadar uzanan atık yönetimi sürecini yasal bir çerçeveye oturtmak, kayıt altına almak ve uygun bir şekilde yürütülmesini sağlamaktır.

Atık yönetimi ile ilgili yeni bir mevzuat çalışması yapılması planlanmaktadır. Mevcut uygulamalardan elde edilen tecrübelerden, bu mevzuat çalışmasında yararlanılacaktır. Mevzuat tasarımları ilgili tarafların görüşüne açılacaktır.

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkililerinin hurdacılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara bazı tavsiyeleri de vardır. Bunlar aşağıda sunulmuştur:

- Birkaç hurdacı iş birliği yaparak, çevre mevzuatı ve çevre ile ilgili diğer konularda kendilerine yardımcı olacak ve bu alandaki işlemleri takip edecek bir çevre mühendisi çalıştırabilirler.
- Hurdacılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüklerinden yardım talep edebilirler.
- Hurdacılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, konuya ticari açıdan baktıkları kadar mevzuata uyum açısından da bakmalıdırlar.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların mevzuattan kaynaklanan sorunlarına yönelik Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkililerinin belirttiği konular ve yaptıkları tavsiyelere ekleyecek başkaca bir husus yoktur. Türkiye çevre yönetimi ile ilgili, bu alandaki Avrupa Birliği müktesebatını da dikkate alarak kendi mevzuatını oluşturmaktadır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkililerinin de belirttiği gibi bu mevzuatta öngörülen düzenlemeler gereklidir. Hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar söz konusu düzenlemelere uymak durumundadır. Mevzuatta öngörülen metrekare şartlarını sağlamak için esnaf ve sanatkârların bir araya gelerek bir kooperatif kurması, bu konuda bir çözüm olabilir.

Sorun 2: Bazı tehlikesiz atık toplama ayırma tesislerinin, İl Çevre ve Şehircilik Müdürlüklerinden alınması gereken toplama ayırma belgesi bulunmamaktadır. Hâlihazırda aktif olan söz konusu hurdacı işletmelerinde doğal olarak atık malzemeler bulunmaktadır. İzin belgesi bulunmadan tesislerinde atık bulunduran işletmeler çevre mevzuatı kapsamında cezai işleme maruzdurlar. Bu tür işletmeler izin belgesi almak istemektedirler. Fakat cezai işlem uygulanmasından çekindikleri için müracaat edememektedirler. İzinsiz çalıştıklarının tespiti hâlinde de yine cezaya tabi tutulacaklarının farkında olan bu işletmeler, ne yapacaklarını bilememektedirler.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü): Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkilileri, bu tür işletmelerin bir an önce başvuruda bulunmalarının kendi yararlarına olacağını belirtmiştir.

Yetkililer bu tür işletmelerin belgesiz/lisanssız faaliyet gösterdikleri için cezai işleme muhatap olacaklarının doğru olduğunu da ifade etmişlerdir. Ancak bir denetim sırasında da aynı durumla karşılaşabileceklerini belirtmişlerdir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Çevre yönetimi mevzuatına dayalı uygulamalar ülkemizde yakın zamanda başlamıştır. Alıştıkları yöntemlerle faaliyetlerini sürdüren hurdacı ve geri dönüşümcü esnaf ve sanatkârların, bu mevzuata uyum sağlaması zaman alacaktır. Ancak Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkililerinin de belirttiği gibi söz konusu mevzuat gereklidir. Bu konuda faaliyetlerine öteden beri devam eden, ancak çeşitli nedenlerle henüz gerekli belgeleri almamış bulunan esnaf ve sanatkârlara yönelik olarak bir defaya özgü olmak üzere bir af düzenlemesi yapılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından gündeme getirilmesi uygun olan bu düzenlemede, faaliyetlerine devam etmekte olup henüz gerekli belgeleri almamış işletmelerin belirli bir tarihe kadar başvurmaları durumunda cezai müeyyidelere maruz kalmamaları sağlanmalıdır. Böylece mevzuata tam uyum sağlayamama nedeniyle gerekli müracaatı yapmayan işletmeler de sistem içine çekilmiş olur.

Sorun 3: Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKE) Hurda İşletmesi Müdürlüğü, kamu kurumlarından topladığı hurdayı ihale yoluyla satmaktadır. Burada genel satış ve yerinde satış olmak üzere iki ihale yöntemi uygulanmaktadır. Genel satışa konu olan hurdalar belirli bölgelerde toplanmakta (Kırıkkale, İzmir/Aliağa, İzmit/Seymen Hurda İşletmesi Müdürlükleri) ve ihaleyi kazananlara buralarda teslim edilmektedir. Bu durumda, örneğin Mersin'deki kamu kurumlarının hurdaları, MKE Hurda İşletmesi tarafından teslimatın yapılacağı yere getirilmekte ve burada ihaleyi kazananlara teslim edilmektedir. Mersin'den ihaleyi kazanan bir hurdacı esnafı satın aldığı hurdaları, ilgili hurda müdürlüğünden teslim alıp tekrar Mersin'e geri getirmek zorunda kalmaktadır. Bu durum esnafa önemli bir taşıma maliyeti yüklemektedir. Bu nedenle Anadolu'da hurdacılık yapan esnaf söz konusu hurda müdürlüklerinin ihalesine girememektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (MKE Hurda İşletmesi Müdürlüğü): Hurdalar öncelikle MKE silah fabrikalarının ham madde ihtiyacını karşılamak için kullanılmaktadır. İhtiyaç fazlası olanları ise ihale usulü ile satılmaktadır. Aliağa, Seymen ve Kırıkkale Hurda Müdürlüklerine demir hurdaları gelmektedir. Bu müdürlükler ağır sanayinin önemli derecede yoğunlaştığı, demir ve çeliğe en çok ihtiyaç duyulan bölgelerde konuşlanmıştır. Yerinde satışlar ekonomik değildir. Çünkü yerinde satışlarda küçük hacimli satışlar yapılmaktadır. Hâlbuki hurda müdürlüklerinde büyük hacimli satışlar yapılmaktadır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: 2001/15 sayılı Başbakanlık Genelgesi ile MKE Hurda İşletmesi Müdürlüğü, kamu kurum ve kuruluşlarına ait her çeşit maden hurdaları ile hurda araçları toplama ve değerlendirme ile yükümlü kılınmıştır. MKE Hurda İşletmeleri de kamu kurum ve kuruluşlarından topladığı hurdaları önce MKE'nin silah fabrikalarının ihtiyacı için kullanmakta, fazlasını ise kendisi için en ekonomik yöntemi kullanarak ihale yoluyla satmaktadır. İşletmenin belirlediği en ekonomik yöntem, maden hurdalarını ağır sanayinin yoğunlaştığı bölgelerde konuşlanmış hurda müdürlüklerinde toplayarak buradan satmaktır. MKE Hurda İşletmesi Müdürlüğü bu konuda kendisi için ekonomik yönden en uygun yöntemi kullandığından, başka bir yöntemi kullanması konusunda zorlanması uygun değildir.

2.2.10. Kaynakçılık

a) Mesleğin Tanımı:

Kaynakçılık meslek dalı, argon (tig) kaynakçılığı, ark kaynakçılığı, gaz altı kaynakçılığı ve oksî-gaz kaynakçılığı alt meslek kollarından oluşmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan kaynakçı adı altında bir meslek tanımlanmamıştır, sadece ark kaynakçısı mesleği tanımlanmıştır. Bu tanım İŞKUR tarafından yapılan ark kaynakçısı tanımı ile aynıdır. İŞKUR tarafından **kaynakçı**, “metalleri, oksî-asetilen, elektrik arkı ve gaz alevi ile çeşitli şekillerde kesen, parçaları yine aynı yöntemle ergiterek birleştiren kişi” olarak tanımlanmıştır.

Kaynakçılık meslek dalının alt meslek kollarının tanımları aşağıda yer almaktadır:

- Argon Kaynakçısı (Tig Kaynakçısı): Argon gazı ve tig cihazlarıyla metal parçaları çeşitli şekillerde kesen, birleştiren ve tamir eden kişidir.
- Ark Kaynakçısı: İnşaat ve endüstriyel montaj alanlarında kullanılan metal alaşımları, ilave kaynak dolgu malzemesi kullanarak veya kullanmadan, ark yardımıyla ergitilmesi yoluyla manuel olarak birleştiren nitelikli kişidir.
- Gaz Altı Kaynakçısı: Gaz altı kaynağı ön hazırlığı, kaynak ve kaynak sonrası işlemleri yapma, kaynak akım üretici ve kaynak düzeneğinin bakımını yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişidir.
- Oksî-Gaz Kaynakçısı: Oksî-gaz kaynağı ön hazırlığı, oksî-gaz kaynağı kesme işlemleri ile oksî-gaz sisteminin bakımını yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

İmalat sektöründe metal parçaların gerekli standartlarda birleştirilmesi, üretim için oldukça önemlidir. Birçok farklı malzeme için birçok farklı birleştirme seçeneği vardır. Kaynak işlemi, genel olarak iki malzemeyi ısı ile birleştirme veya tahrip edilmiş bir bölgeyi doldurma işlemi olarak tanımlanmaktadır. Birçok farklı kaynak çeşidi olup, kaynak işleminin kalitesi büyük oranda kaynağı yapan kişinin becerisine bağlıdır. Kaynak yapan kişinin becerisinin yanında; kaynak hızı, malzeme ve dolgu cinsi, kullanılan yöntem ve çevre şartları da kaynak kalitesine etki eden faktörlerdir. Kaynak yapılacak malzemenin, kaynağa elverişli olması gerekir. Her madde kaynağa elverişli değildir. Karbon seviyesi düşük olan malzemeler, kaynağa daha elverişlidir. Karbon seviyesinin yanında, kaynatılacak malzemenin dayanımı da oldukça önemli yer tutmaktadır.¹¹⁰

Kaynak teknolojisi, günümüzde gerek Türkiye’de gerekse dünyada önde gelen imalat yöntemlerinden biridir. Günlük hayatımızda kullandığımız birçok ürünün imalatında kay-

¹¹⁰ <http://www.alkanlarlazer.com.tr/haberler/haberler/kaynak-sektoru-genel-bakis>

nak kullanılmaktadır. Kaynak metal imalatında kullanılan temel birleştirme yöntemidir ve bu özelliğini gelecekte de koruyacaktır. Bu nedenle kaynakçılık, önü açık bir meslek dalıdır.

Türkiye kaynak endüstrisi, Almanya ve İtalya'nın ardından Avrupa kaynak pazarında üçüncü sıraya yükselmiştir. Türkiye kaynak sektörü, kaliteli ürünleri uygun fiyattan sağlayabilmektedir. Sektör bu özelliğiyle Uzak Doğu'ya göre tercih sebebi olmaktadır. Kaynak ekipman ve sarf malzemeleri pazarı, 2011 yılında %6,5 büyümüş ve 237 milyon dolara ulaşmıştır. Sektör yetkilileri, sektörün rekabet gücünün yüksek olduğunu belirtmişlerdir:

“Sektörün 2012’de, yaklaşık %6,8’lik bir büyüme ile 250 milyon dolar seviyesine ulaştığı tahmin ediliyor. Araştırma firması Frost&Sullivan’ın sektör üzerine gerçekleştirdiği bir araştırmaya göre, hızlı büyüyen bir ekonomiye sahip olan Türkiye’nin, agresif endüstriyel gelişimini, kaynak sektörüne 2018’e kadar yüzde 7,7 yıllık birleşik büyüme oranı ile yansıtması bekleniyor. Sektörün uluslararası pazarda güçlü bir rekabet gücü de bulunuyor.”¹¹¹

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:¹¹²

Kaynağın tarihsel gelişiminin izleri ilk çağlara dayanmaktadır. Kaynağın ilk örneklerine Bronz Çağı’nda rastlanmaktadır. Altından yapılmış küçük dairesel kutuların basınç kaynağı ile birleştirildiği bu ilk uygulamaların, MÖ 2000 yılından daha önce yapıldığı tahmin edilmektedir. Demir Çağı boyunca Mısırlılar ve Doğu Akdeniz halkları, demir parçalarını birbirine kaynatmayı öğrenmişlerdir. Bu yöntem kullanılarak yapılmış, MÖ yaklaşık 1000 yıllarına ait pek çok araç bulunmuştur. Orta Çağ’da demircilik sanatı gelişmiş ve çekiçle kaynatılmış pek çok demir ürünü geliştirilmiştir. Fakat XIX. yüzyıla kadar, günümüzde bilinen şekliyle kaynak icat edilmemiştir.

Pil kullanarak iki karbon elektrot arasında bir arkın oluşturulması 1800 yılında Sir Humphry Davy tarafından gerçekleştirilmiştir. İngiliz Edmund Davy 1836’da asetileni keşfetmiştir. XIX. yüzyılın ortalarında, elektrik jeneratörleri icat edilmiş ve ark tutuşturması popüler hâle gelmiştir. 1800’lerin sonunda, gaz kaynağı ve kesme yöntemi geliştirilmiştir. Daha sonları, karbon ve metal arkıyla ark kaynağı ve kesme yöntemleri de kullanılmıştır. Bunları müteakiben, karbon ve metal arkıyla ark kaynağı icat edilmiş ve direnç kaynağı pratik bir birleştirme işlemi hâline gelmiştir.

Fransa’da Cabot Laboratuvarında çalışan Auguste De Meritens, 1881 yılında pillerin depolanmasında kullanılan kurşun plakaların birleştirilmesi için bir ark ısısını kullanmıştır. Kaynak için patent alan ilk kişi ise Fransız laboratuvarında çalışan Nikolai N. Benardos adında bir Rus’tur. Benardos ve Stanislaus Olszewski adlı Rus arkadaşı 1885 yılında İngiltere ve 1887 yılında Amerikan patentini almışlardır. Patentler ilkel bir elektrot tutucusunu göstermektedir. Bu, karbon ark kaynağının başlangıcıdır. Kurşun ve demiri de kaynatabilmesine rağmen, Benardos’un çalışmaları karbon ark kaynağı ile sınırlanmıştır. Karbon ark kaynağı 1890’ların sonu ve 1900’ların başında popüler hâle gelmiştir.

1890’da Detroit’li C.L. Coffin, metal elektrot kullanan bir ark kaynağı işlemi için ilk Amerikan patentini almıştır. Bu, kaynak yapmak için birleşme noktasına dolgu metalinin

¹¹¹ <http://www.makinamagazin.com.tr/dergioku.php?haberid=2615>

¹¹² Kaynak Teknolojisinin Tarihsel Gelişimi, Mühendis ve Makina, Cilt: 48, sayı 573, s: 58-61

bırakılması amacıyla arkla elektrotun eritildiği ilk uygulama olması özelliğini taşımaktadır. Buna yakın tarihlerde, N.G. Slavianoff adlı bir Rus, aynı düşünceden yola çıkarak arkın karşısına metali taşımış, fakat metali kalıba dökmek için kullanmıştır.

Strohmenger 1900 yılında, İngiltere’de kaplamalı metal elektrotun tanıtımını yapmıştır. Tanıtımı yapılan bu metal elektrot, ince bir kil veya kireç kaplamasıyla daha dengeli bir ark sağlamıştır. İsveç’ten Oscar Kjellberg de 1907 ile 1914 yılları arasında, kaplamalı veya örtülü elektrotu icat etmiştir. Aynı tarihlerde nokta, dikiş, projeksiyon ve yakma alın kaynağını içeren direnç kaynağı prosesleri geliştirilmiştir. Direnç kaynağı, Elihu Thompson tarafından icat edilmiştir. 1903 yılında, Goldschmidt adlı bir Alman, ilk defa demiryollarında rayların kaynatılması için kullanılan termir kaynağını icat etmiştir. Gaz ve kesme kaynağı da bu dönemde geliştirilmiştir. Oksijenin üretilmesi ve daha sonrasında havanın sıvılaştırılması, bunun yanı sıra 1887’de üflecın bulunması, hem kaynak hem de kesme işlemlerinin gelişmesine yardımcı olmuştur.

Bu gelişmelerden de görüleceği gibi, XIX. yüzyılın sonuna kadar, sadece demircilerin kullandığı ısıtma ve dövme yolu ile metallerin birleştirildiği kaynak yöntemi, yüzyılın sonunda geliştirilen elektrik ark kaynağı, oksi-gaz kaynağı ve direnç kaynağı ile ilerleme göstermiştir. Kaynak, I. ve II. Dünya savaşları sırasında artan talebi karşılayabilmek için hızla gelişerek güvenilir bir imalat yöntemi hâline gelmiştir. Bu savaşların ardından, manuel metotları (manuel metal ark kaynağı), yarı otomatik ve otomatik yöntemleri (gazaltı kaynağı gibi) içeren çeşitli modern kaynak teknikleri geliştirilmiştir. Gelişmeler XX. yüzyılın ikinci yarısında lazer ışın kaynağı ve elektron ışın kaynağının bulunması ile devam etmiştir. Günümüzde el işçiliği ile yapılan kaynağın yanında, kaynak işlemlerini tamamen otomatik olarak yapan kaynak robotları da yaygın olarak kullanılmaktadır.

Türkiye’de ilk kaynak uygulamalarına İstanbul tersanelerinde başlanmıştır. Daha sonra sırası ile; 1929 yılında askeri fabrikalarda, 1930 yılında Sümerbank Hereke Fabrikasında, 1931 yılında Karayolları Merkez Atölyesinde, 1933 yılında Eskişehir Hava İkmal Bakım Merkezinde ve 1934 yılında da Devlet Demiryolları Eskişehir Fabrikasında kaynak uygulamalarına başlanmıştır. Türkiye’nin bilinen ilk kaynakçıları İbrahim Pekin ve çırağı Ziya Altınışık ustalardır. İbrahim Pekin, Bahriye Tersanesi ve İstinye Tersanelerinde kaynak ustası olarak çalışmış; daha sonra kendisine ait bir dükkân açarak kaynakçılık yapmıştır. Türk kaynakçılarının piri olan İbrahim Pekin, yanında birçok kaynak ustası yetiştirmiştir.

Türkiye’de kaynak teknolojileri konusunda ilk planlı çalışmaya 1937 yılında Devlet Demiryollarında başlanmıştır. Devlet Demiryollarının Eskişehir Fabrikasında dağınık durumda bulunan birkaç kaynak makinesi, 1937 yılında kurulan ayrı bir kaynak bölümünde toplanmış ve işletmedeki tüm kaynakçılar burada görevlendirilmiştir. Kaynak işlerinin daha bilinçli bir şekilde yapılması ve bu ilk örgütlenmenin sağlanması amacıyla Knoch adında bir Alman uzman davet edilmiş ve kaynak bölümünde çalıştırılmaya başlanmıştır. Mühendis Nüvit Osmay da Knoch’a yardımcı olarak tayin edilmiştir. Knoch’un ülkesine dönmelerini müteakip Nüvit Osmay kaynak bölümünün başına getirilmiştir. Ayrıca Nüvit Osmay Almanya’ya giderek Demiryolları Kaynak Eğitim Enstitüsünde kaynak mühendisliği stajı da yapmıştır. Türkiye’nin ilk kaynak mühendisi olan ve 1947 yılına kadar Eskişehir Kaynak Şube Amirliği yapan Nüvit Osmay, sayısız kaynakçı yetiştirmesinin yanı sıra, oksi-asetilen

ve elektrik ark kaynak yöntemleri konusunda iki ciltlik bir kitap yazmıştır. Buralarda yetişen kaynakçılardan bir kısmı daha sonra kendi iş yerlerini açarak bağımsız olarak çalışmaya başlamışlardır.

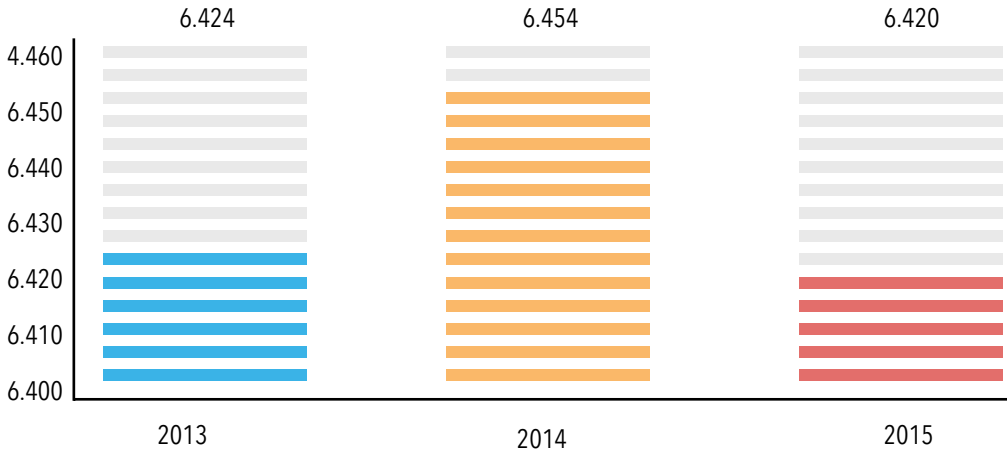
Türkiye’de kaynak teknolojisinin bilimsel olarak yapılması ve gelişmeye başlaması 1950’li yılların ortalarına rastlar. 1953 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Malzemesi ve İmal Usulleri Enstitüsü kurulmuştur. Bu Enstitü, 1955 yılında ilk defa, kaynakçı eğitim programı uygulamaya başlamıştır. Türkiye’de kaynak teknolojisi ile ilgili ilk ulusal sivil örgütlenme, 1957 yılında Türk Kaynak Cemiyetinin kurulması ile olmuştur. 1980 yılında yönetim kurulu tarafından kapatılan Cemiyet, 1991 yılında Kaynak Tekniği Derneği adı altında yeniden kurulmuştur.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Kaynakçılık mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 6.541 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %7,91’ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 44’tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%98).

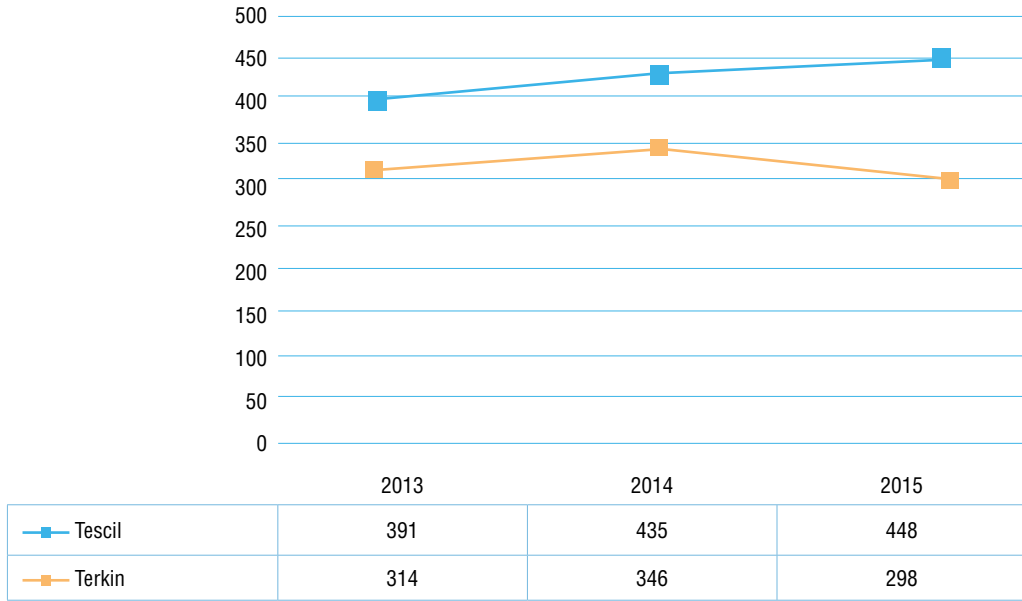
Kaynakçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2013-2015 yılları arasında önemli bir değişim meydana gelmemiştir (Şekil-59).

Şekil 59. Kaynakçılık Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Kaynakçılık mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-60).

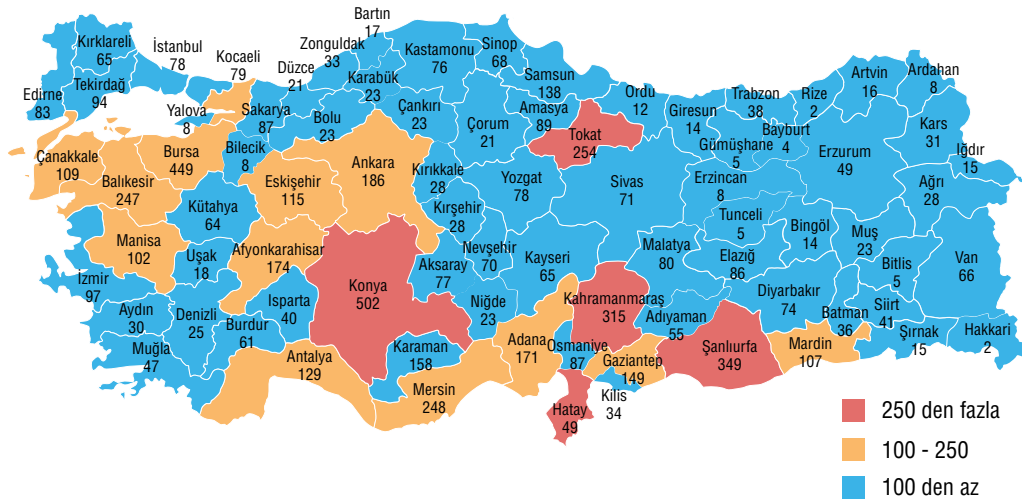
Şekil 60. Kaynakçılık Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Kaynakçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların daha çok nüfusun yoğun olduğu illerde değil, diğer farklı illerde faaliyet göstermesi dikkat çekicidir. Konya ilinde bu meslek dalında çalışan esnaf ve sanatkarların önemli bir yoğunluğu mevcuttur. Ayrıca, Güneydoğu'da Hatay, Şanlıurfa ve Kahramanmaraş illerinde de bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısı diğer illere göre daha fazladır. Bunun yanı sıra Tokat ilinde de diğer illere göre önemli derecede daha fazla sayıda esnaf ve sanatkarın kaynakçılık mesleğini icra ettiği ortaya çıkmaktadır (Şekil-61).

Şekil 61. Kaynakçılık Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Kaynakçılık mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Kaynakçılık mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

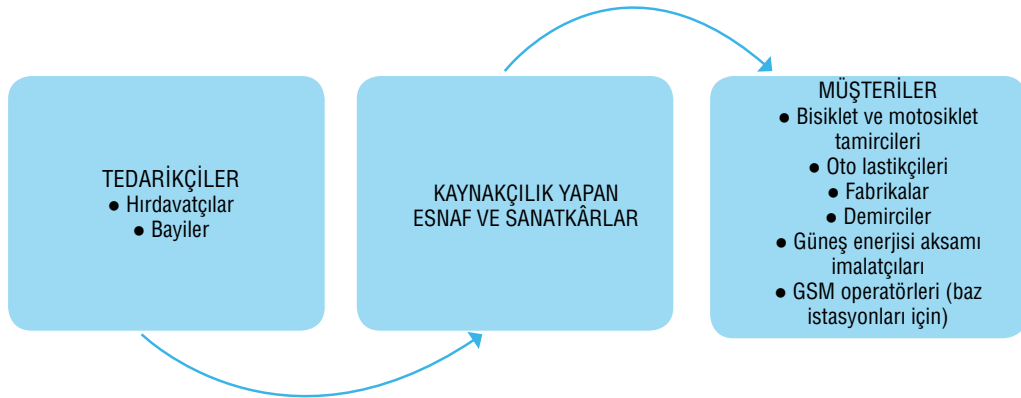
Kaynakçılar, *metallerin kesim ve/veya metal parçaların ergitilerek birleştirilmesi* faaliyetini yürütmektedirler. Kaynak, imalatla kullanılan temel parça birleştirme yöntemlerinden biridir. Kaynakçılar faaliyetlerinde, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanları kullanılmaktadır (İŞKUR):

Kaynak makineleri (gazaltı, ark), kesme lambası, kaynak teli, oksiasetilen, oksijen ve asetilen tüpü, elektrik arkı, elektrot, taşıma ve kaldırma araçları, kaynak çekici, markalama aletleri, gönye, çeşitli temizlik malzemeleri (tel fırça, taş, kumlama, solüsyon), el avadanlıkları (çekiç, tornavida, metre, pens, pense gibi), mengene, iş eldiveni, gözlük, maske.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Kaynakçıların; bisiklet ve motosiklet tamircileri, demirciler, güneş enerjisi aksamı imalatçıları, oto lastikçileri (jant kaynağı için) ve hırdavatçılar (elektrot alımı) ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-62).

Şekil 62. Kaynakçılık Mesleği Değer Zinciri



Kaynakçılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların en önemli müşterileri imalat işi yapan fabrikalardır. Bunun yanında baz istasyonlarının kurulması işlemlerinde, GSM operatörlerine de iş yapmaktadırlar. Kaynakçılar faaliyetlerinde kullandıkları malzemelerin bir kısmını ticari işletme niteliğindeki bayilerden tedarik etmektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından kaynakçılık mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Kaynakçılık mesleğinde 2015 yılında 7.170 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Kaynakçılık mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde “Metal Teknolojisi” alanı ‘Kaynakçılık’ dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitimi süresi 2 yıldır. Ayrıca, mesleki ve teknik liselerde aynı alan ve meslek dalında da, bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, kaynakçılık alanında 138 çırak adayı bulunmaktadır. 1.977 kişi çıraklık eğitimi, 1.136 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 1.420, ustalık belgesi alanların sayısı 857, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 527’dir. 92 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Kaynakçılık mesleğinde 2015 yılında 388.384 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Kaynakçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-31’de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyelerinin ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 31. Kaynakçılık Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,85
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	4,04
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayırlanamamaktadır.	3,89
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	4,09

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Kaynakçılık mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Esnaf ve sanatkarların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde özellikle kaynakçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarları etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

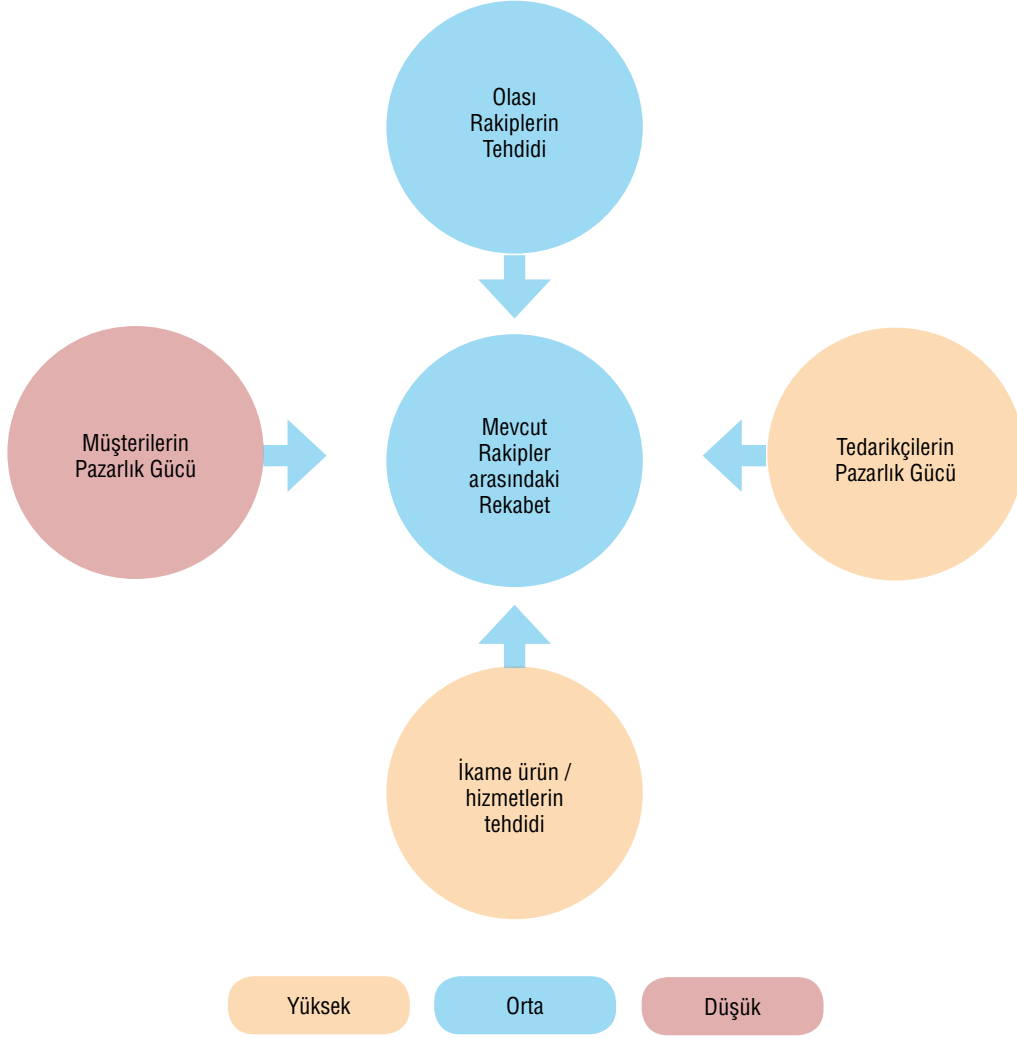
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Kaynakçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,14) ve hatta müşterilerin kaynakçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlardan memnuniyet seviyesi madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlardan genel memnuniyet seviyesinden de (4,12) fazladır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkarlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda kaynakçılık mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için en yüksek tehdit algısı ikame ürün/hizmetlerin tehdidi (3,81) ve tedarikçilerin pazarlık gücü (3,81) ile ilgilidir. Kaynakçılık mesleği için kaynak robotları ikame oluşturmaktadır ve bu robotların kullanımı giderek yaygınlaşmaktadır. Diğer taraftan bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlara göre, olası rakiplerin tehdidi (3,69), mevcut rakipler arasındaki rekabet (3,56) ve müşterilerin pazarlık gücü (3,55) daha düşük tehdit olarak algılanmıştır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısının fazla olması ve tescillerinde artış olması nedeniyle, olası rakiplerin tehdidi ile mevcut rakipler arasındaki rekabetin seviyesinin orta derece olduğu değerlendirilmektedir. Kaynakçılık mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-63'te yer almaktadır.

Şekil 63. Kaynakçılık Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Bu meslek dalında müşterilerin tercihleri değişmemektedir. Müşterilerin kaynakçılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf sanatkârlara verdikleri siparişler, standart işlerdir. Müşteri tercihlerinde büyük farklılıklar olmaması, işlerinde uzmanlaşmak açısından kaynakçılara fırsat yaratmaktadır.

b. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Alınan siparişi projelendirecek eğitimli eleman bulunmaması önemli bir zafiyet yaratmaktadır. Başka bir ifade ile kaynakçılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, mühendis istihdam etmemeleri üretimle ilgili önemli bir zayıflık olarak ortaya çıkmaktadır.

(b) Günümüzde sadece kaynakçılık işi yapan çok az işletme kalmıştır. Kaynakçılar, kaynakçılığın yanı sıra demircilik (kesme, şekil verme vb.) işleriyle de ilgilenmektedirler. Kaynakçılık yanında bu işlerin de yapılması, esnaf ve sanatkârları kaynakçılıktan biraz uzaklaştırmakta ve kaynakçılıktaki teknik bilgilerinin gelişmemesine sebep olmaktadır.

(2) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Kaynakçılık alanında eleman sıkıntısı olduğundan iyi kaynakçıya her yerde ihtiyaç bulunmaktadır. Bu nedenle kaynakçılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, yanlarında çalıştırdıkları kalifiye elemanlarına yüksek ücret ödemek durumundadır. İşçilik ücretlerinin yüksek olması esnaf ve sanatkârları zorlamakta ve eleman çalıştırma konusunda caydırmaktadır.

c. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Kaynak robotları yavaş yavaş iş gücünün yerini almaktadır. Kaynak robotlarının artması el becerisine dayalı iş yapan esnaf ve sanatkârları tehdit etmektedir. (Not: Kaynak robotunun maliyeti oldukça yüksek olup esnaf ve sanatkârların bunlara sahip olması oldukça zordur).

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Kaynakçılık mesleği için kaynak robotlarının kullanımının yaygınlaşması bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için önemli bir sorun oluşturmaktadır. Bu sorun için, kaynakçılık yapan esnaf ve sanatkârların kaynak robotlarının temin edilmesinde iş birliği yapmaları önerilmektedir.

2.2.11. Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Bu meslek dalında, klima satış ve montajı, klima tamirciliği, soğutma ve iklimlendirme sistemleri imalatı, soğutma ve iklimlendirme sistemleri tamirâtı, radyan ısıtma cihazı imalatı, radyan ısıtma cihazı satışı, radyan ısıtma cihazı tamirciliği alt meslek kolları (faaliyet alanları) bulunmaktadır. İŞKUR tarafından klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan

ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği adı altında bir meslek tanımlanmamıştır. Ancak İŞKUR tarafından tanımlanan soğutmacı ve havalandırmacı (iklimlendirme) mesleği, bu meslek dalının bazı faaliyetlerini kapsamaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından yapılan bireysel ve ticari klima sistemleri montaj ve servis elemanı (seviye 4) meslek tanımı bu meslek dalının bazı faaliyetlerini kapsamaktadır. Bu tanıma göre, **bireysel ve ticari klima sistemleri montaj ve servis elemanı** (Seviye 4), iş sağlığı ve güvenliği ile çevreyi korumaya ilişkin önlemleri olarak, kalite sistemleri çerçevesinde tanımlanmış görev talimatlarına göre, bireysel ve ticari klima sistemlerinin satış sonrasında, keşif ve fizibilite çalışmalarını kontrol eden; klima sistemlerinin montajını, demontajını, devreye alınmasını ve müşteriye teslim edilmesini gerçekleştiren; aynı zamanda bu sistemlerin bakım, onarım ve arıza giderme işlemlerini yürüten; sektörde göreviyile ilgili teknolojik yenilikleri izleyen ve mesleki gelişim faaliyetlerini yürüten nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından **soğutmacı ve havalandırmacı (iklimlendirme)**, “çeşitli gıda ve sanayi ürünlerinin uygun ortamlarda özelliklerini yitirmeden saklanması amacıyla kullanılan soğutma sistemleri ile binalardaki ısıtma ve soğutma sistemlerinin üretim, montaj, bakım ve onarımını yapan kişi” olarak tanımlanmıştır.

Radyan ısıtma cihazı imalatçısının tanımı şu şekilde yapılabilir: **Radyan ısıtma cihazı imalatçısı**, radyan ısıtma cihazlarındaki krom borunun içine elektrik resistansını döşeyen kişidir.

Radyan ısıtma cihazı satıcısının tanımı şu şekilde yapılabilir: **Radyan ısıtma cihazı satıcısı**, üreticiden, toptancıdan veya distribütörden satın aldığı radyan ısıtma cihazlarını dükkânında müşterilerine tanıtan ve bunların perakende satışını yapan kişidir.

Radyan ısıtma cihazı tamircisinin tanımı şu şekilde yapılabilir: **Radyan ısıtma cihazı tamircisi**, radyan ısıtma cihazlarında meydana gelen arızaları tespit edip onararak cihazların yeniden faal duruma gelmesini veya verimli çalışmasını sağlayan kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi ¹¹³

Genel Görünüm:

Isıtma, havalandırma, hava şartlandırma ve soğutma sözcüklerinin İngilizce baş harflerinden yola çıkarak HVAC&R (Heating, Ventilating, Air-Conditioning&Refrigerating) olarak isimlendirilen iklimlendirme sektörü, kapalı ortamların ısı, nem ve temiz hava ihtiyaçlarına yönelik, gereken iklimlendirme teçhizatını sağlayan endüstrinin genel adıdır. Bu terimler kümesinin çatı kavramı olan iklimlendirme, bir mahallin havasının istenen koşullara getirilebilmesi için yapılabilecek işlemlerin bütünüdür ifade etmektedir. Klimalardan kazanlara, kombilerden endüstriyel soğutuculara kadar geniş bir ürün yelpazesine sahip olan sektör, küresel kabul görmüş standart ve kriterlere göre, konfor bölgesi olarak tanımlanan yüzde 30-60 nem ve 20-27 derece ısıya sahip ortamlar yaratmak için gereken teknolojileri üretmektedir.

¹¹³ Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü, Form Şirketler Grubu, 2015

Küresel iklimlendirme sektörünün genel yapısına bakıldığında, ithalat ve ihracat hareketlerinin yoğun olduğu bir sanayi dalı olduğu görülmektedir. İklimlendirme sektörü, mekanik ve endüstriyel tesisat uygulamalarını ve bunlarla ilgili pompa, vana, termostat, fan ve hava üfleyicilerle, otomasyon, izolasyon ve bunların gereksinim duyduğu aksam ve parçalarını içeren geniş bir sanayi üretim grubunu kapsamaktadır.

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Tarih boyunca insanın mekânla ilişkisinde, havalandırma ve doğal ortama müdahale ihtiyacı var olmuştur. İnsanoğlu gölgeden ve doğal havalandırmadan başlayarak birçok serinleme yöntemi keşfetmiştir. Yapılardaki ıslak mekânlar, sıcak ve soğuğa karşı şekillenen geleneksel mimari, hava akımlarından yararlanarak doğal havalandırma çözümleriyle buluşturulmuş mabetler ve saraylar, XX. yüzyıla kadar istenen klimanın oluşturulmasına yönelik birçok örnek oluşturmaktadır. Çevreyi serin tutmaktan daha fazlasını sağlayan makine aksamı ise geçtiğimiz yüzyıl içinde geliştirilmiştir.

Kayıtlara geçen ilk soğutma teçhizatları Amerikalı Dr. John Gorrie tarafından Apalachicola, Florida’da yapılmıştır. 1830’larda özünde bir fan olan ve hastane odalarını serinletmek için buz konteynerinden hava üfleyen bu makinenin bir benzeri de 1881’de ABD Başkanı James Garfield ölüm döşegindeyken kullanılmıştır. XIX. yüzyıl sonlarına doğru o zamanki tabiriyle “imal edilmiş hava”, dokuma fabrikalarında yüksek verimlilik sağlayan nem kontrolü amacıyla kullanılmaya başlanmıştır. Ardından yiyecek, içecek ve önemli belgelerin korunması amacıyla, kapalı alanlara kanal hattıyla soğuk hava sevk eden istasyonlar kurulmuştur.

İklimlendirme teknolojisinin tarihi, genellikle Willis Haviland Carrier’in 1902 yılında Cornell Üniversitesinde yaptığı mühendislik yüksek lisansından bir yıl sonra, Brooklynli bir matbaa sahibinin sorununu çözmesiyle başlamıştır. Matbaadaki ısı ve nem dalgalanması, kâğıt boyutları ve mürekkep üzerinde olumsuz etki yapmaktadır ve sorun yeni geliştirilen makine ile çözülmüştür. Aynı yıl New York Menkul Kıymetler Borsası, mühendis Alfred Wolff tarafından merkezi soğutma ve ısıtma sistemiyle donatılmıştır. Böylece tekstil fabrikalarındaki sistem tasarımı, başka binalara da uyarlanmaya başlamıştır. İklimlendirme terimini ilk kullanan ise tekstil mühendisi Stuart H. Cramer’dır. Cramer, iklimlendirme ibaresini, ipliği düzenlemek için tekstil atölyelerinin havasına su buharı katan bir cihaz için patent talebinde kullanmıştır. 1904 yılında düzenlenen St. Louis Dünya Fuarı’nın milyonlarca ziyaretçisi üretilmiş havayla tanışırken; iklimlendirme mühendisleri ilaç üretim tesisleri, baskı tesisleri, tekstil fabrikaları ve hastanelerde iş bulmaya başlamış, yeni bir meslek kolunun çalışanları olmuşlardır. 1914’te Minneapolis’te yaşayan Charles Gates, evine ilk klima taktıran kişi olmuştur. 1917’de ise Alabama’daki New Empire Theatre, soğutma kullanan ilk sinema salonu olarak tarihe geçmiştir. Aynı yıl, Chicago’daki The Central Park Sinema Salonu da bu yeni teknolojiyi kullanarak tasarlanmış ve kısa sürede popüler olmuştur.

İklimlendirme teknolojileri ile 1950’lerde tanışan Türkiye ise, 1960’lı yıllarda başlayan sektörleşme olgusunu 1980’lerde olgunlaştıran, 1990’larda boyutlandırarak geliştiren

bir ülke olmuştur. 2002-2008 döneminde ham madde kaynaklarına ve öncelikli pazarlara yakın oluşu ve işçilik maliyetlerinin görece düşük olmasından kaynaklanan avantajları da kullanan Türkiye iklimlendirme sektörü, on kata yakın büyüme kaydetmiştir.

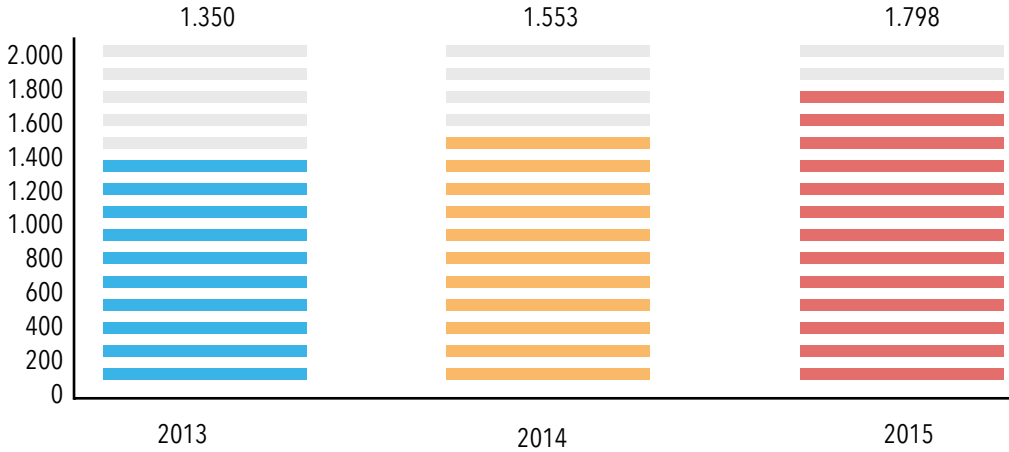
Dünyada bir çağdaşlık gereksinimi olarak ortaya çıkan iklimlendirme kavramının Türkiye'deki öyküsü, ülkenin çağdaşlaşma çabasına koşut bir seyir izlemiştir. Mühendislik bilgisinin temel girdi kabul edildiği bu alanda kat edilen yol, Cumhuriyet'in kuruluşundaki sanayileşme ülküsünün bir sonucu olarak kabul edilebilir. 1930'lardan itibaren başlayan ilk uygulamaların yarattığı bilgi ve deneyim birikimi, 1940'larda sektörün ilk kuşağını da yetiştirmiştir. 1950'li yıllarda mühendislik eğitimi veren üç yüksek okul (İTÜ, Yıldız Teknik, ODTÜ) ile özel statüdeki Robert Kolej vardır. Bu kurumlardan yetişen mühendisler Türkiye'deki iklimlendirme sektörünün yaratıcıları olmuşlardır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.886 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %2,28'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 39'dur ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%90).

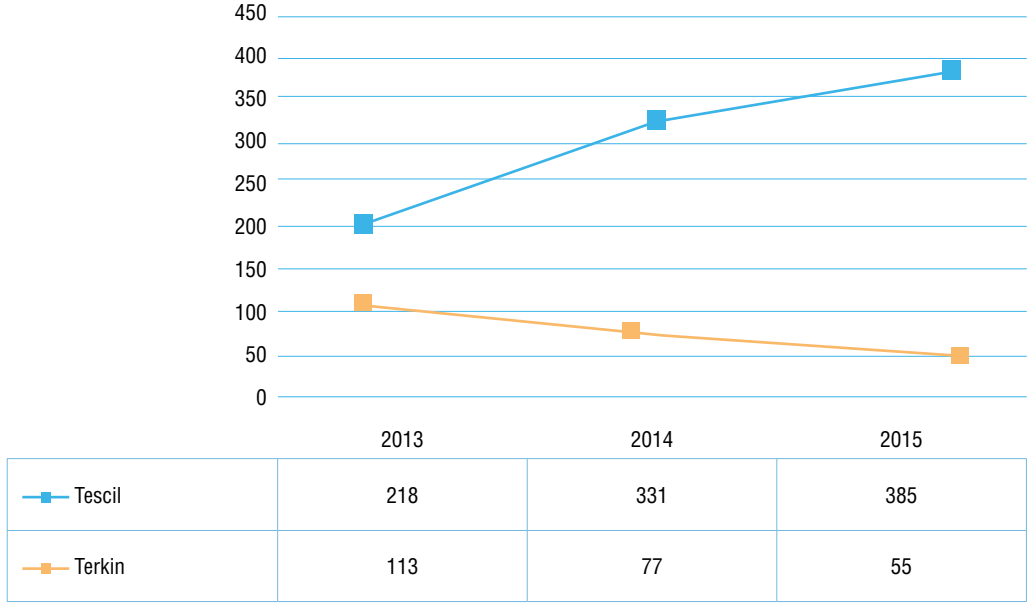
Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2013-2015 yılları arasında önemli oranda (%33) bir artış meydana gelmiştir (Şekil-64).

Şekil 64. Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-65).

Şekil 65. Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, Türkiye genelinde yoğunlukla nüfus ve iklim koşullarına göre dağılım göstermektedir. Türkiye genelinde en fazla İstanbul, İzmir, Antalya ve Ankara illerinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmaktadır. Türkiye’de bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %50’si bu 4 ilde yer almaktadır. 49 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayısı 10 veya daha azdır; 8 ilde ise bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır (Şekil-66).

- Üçüncü grup ise frigofrik soğutma sistemleridir. Bu sistemler gemilerde, tırlarda ve nakliye araçlarında kullanılmaktadır. Esnaf ve sanatkârlar büyük çoğunlukla gemilerdeki (özellikle balıkçı teknelerindeki) *soğutma odalarının montaj, bakım ve onarımını* yapmaktadırlar.

Radyan ısıtma cihazlarındaki krom borunun içine elektrik rezistansını (bir çeşit tel) döşemek özel ustalık gerektirmektedir. Bu işi yapan esnaf ve sanatkârlar bulunmaktadır. Ancak bu işlemin fabrikalarda yapılmasının yaygınlaşması, söz konusu esnaf ve sanatkârların sayısını azaltmıştır. Esnaf ve sanatkârlar *radyan ısıtma cihazlarının satış ve onarımını* yapmaktadırlar.

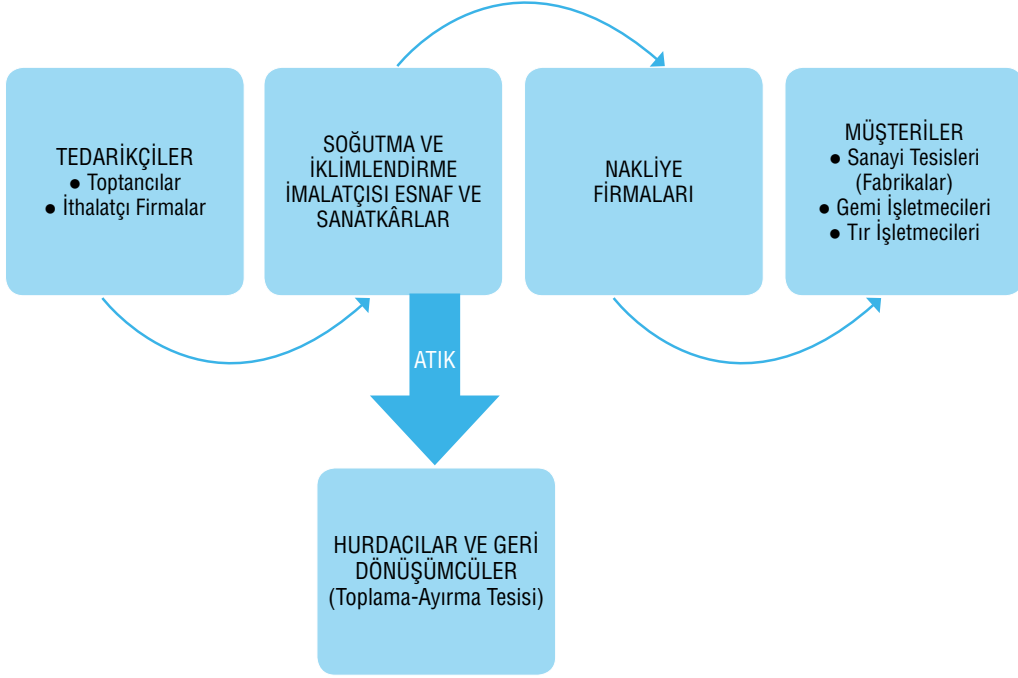
Bu ürünlerin üretilmesi ve hizmetlerin sunulması için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Akışkan kaçağı tespit jeli, akışkan terazisi (elektronik), alçıpan testeresi, alev-geri tepme emniyet valfi, anahtar takımları (alien, açık, kurbağacık, lokma takımı, tork, yıldız gibi), avometre, ayna, azot regülatörü, azot tüpü, bağlama elemanları (civata, somun, vida, perçin gibi), bakım ilacı/solvent, basınçlı su pompası, basınçlı su yıkama pompası, bilgisayar, boru bükme aparatı, boru makası, boru şişirme takımı, boya fırçası, cep bilgisayar, çeşitli aydınlatma cihazları (el feneri, seyyar lambalar gibi), çeşitli ölçme ve kontrol aletleri (gönye, kumpas, manometre, şeritmetre, termometre gibi), çeşitli taşıma ve kaldırma ekipmanları (ceraskal, çektirme, el ve taşıma arabaları, manivela gibi), demir testeresi, desibelmetre, drenaj test su pompası, ekipman örtüsü, elektrik ark kaynak takımı, elektrik süpürgesi, fin tarağı, genel yapıştırıcılar ve bantlar, hansen valfi, havşa takımı, havya takımı, hesap makinesi, hidrometre, kablo çeşitleri, karot makinesi, kırıcı/delici matkap, kişisel koruyucu donanım (baret, çelik burunlu ayakkabı, eldiven, emniyet kemeri ve kilidi, gözlük, iş elbisesi, kulaklık, kulak tıkacı, siperlik, toz maskesi gibi), lazer ölçüm aleti, macun, mala/spatula, manifold takımı, merdiven/iskele, montaj köpüğü, montaj örtüsü, muf açma aleti, oksijasetilen kaynak takımı, pens ampermetre, pinçof pensesi, rayba (çapak alma) aleti, sac makası, servis taşıtı, silikon tabancası, soğutkan akışkan kaçak detektörü, soğutucu akışkan toplama cihazı, soğutucu akışkanlar, spiral, tebeşir, kalem, tel fırça, telsiz/cep telefonu, temel el aletleri (elektrik kontrol kalemi, tornavida, maket bıçağı, kurbağacık, karga burun, ayarlı ve papağan pense, keski, çekiç takımı gibi), temizlik bezi, trifaze akımölçer, vakum manometresi, vakum pompası, yangın söndürme ekipmanı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Soğuk hava deposu imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-67).

Şekil 67. Soğutma ve İklimlendirme Mesleği Değer Zinciri



Meslek dalında tamir faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkarlar kullandıkları el aletlerinin bazılarını hırdavatçılardan satın almaktadırlar.

Soğutma ve iklimlendirme meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların imal ettikleri ürünlerin kullanıcıları, başka bir ifade ile bu meslek dalındaki esnaf ve sanatkarların müşterileri, sanayi tesisleri, yük gemisi işletmecileri ve tır aracı işletmecileridir. Soğutma ve iklimlendirme sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarlar, ürettikleri ürünlerin müşterilere ulaştırılmasında nakliyecilerin hizmetinden yararlanmaktadır. Nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe, kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlardan alabildikleri gibi bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar. Bu meslek dalındaki esnaf ve sanatkarlar üretimde kullandıkları ham maddeleri ticari işletme niteliğinde olan toptancılar ve ithalatçılardan satın almaktadırlar.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar toplam 443.461.619 TL hasılat, 25.922.101 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %4,13'ünü; toplam kârının ise %5,51'ini oluşturmaktadır. Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %218 oranında, toplam kâr ise aynı yıllar arasında %176 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 7.170 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Soğutmacı ve havalandırmacı (iklimlendirme) mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Soğutma ve İklimlendirme” alanı “Soğutma ve İklimlendirme” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleğin eğitim süresi, mesleki eğitim merkezlerinde kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarında aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

Bu araçların satış elemanlığı ile ilgili eğitim ise mesleki eğitim merkezlerinde “Pazarlama ve Perakende (Satış Elemanlığı)” alanı “Saat, Elektrikli Aletler ve Elektronik Araçlar Satış Elemanlığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, soğutma ve iklimlendirme alanında 84 çırak adayı bulunmaktadır. 316 kişi çıraklık eğitimi, 177 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 228, ustalık belgesi alanların sayısı 99, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 87’dir. 29 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 648.905 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumları ve yenilik düzeyleri düşük orta seviyededir. Teknoloji kullanım durumlarında yıllar içinde büyük bir gelişme olmamıştır.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu, bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun'un 20'nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

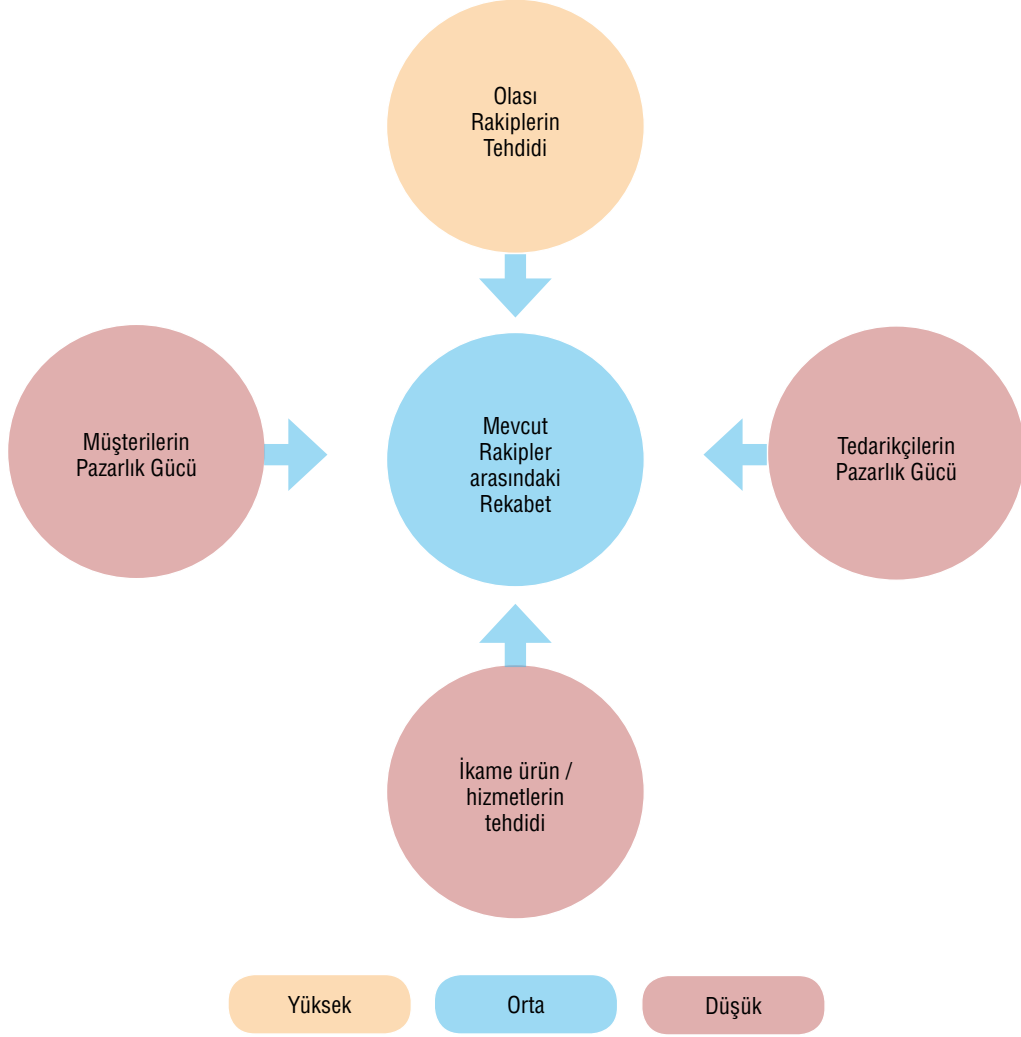
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasında dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleği kârlılık oranlarının yüksek olduğu bir meslek alanı olduğu için, bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında sürekli artış meydana gelmektedir. Bu nedenle, bu meslek dalı için olası rakiplerin tehdidinin yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar iklim koşulları nedeniyle belirli bölgelerde faaliyet göstermektedirler; bu nedenle mevcut rakipler arasındaki rekabet orta seviyededir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar çoğunlukla montaj ve tamir hizmetleri yaptıkları için, tedarikçilerin pazarlık gücünün ve esnaf ve sanatkâr sayısının az olmaması nedeniyle müşterilerin pazarlık gücünün düşük olduğu değerlendirilmektedir. Ayrıca, meslek dalında montaj ve tamir faaliyetlerinin ikamesi bulunmamaktadır; bu nedenle ikame ürün/hizmetlerin tehdidi de düşük seviyededir. Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-68'de yer almaktadır.

Şekil 68. Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Güney sahillerindeki yerleşim yerlerinde temel iklimlendirme aracı klimadır. Bu yörelerde klimalar kışın ısıtma, yazın soğutma amacıyla kullanılır. Isınma için genellikle ayrı bir kalorifer tesisatı kullanılmaz.

b. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Üretilen soğutma ve iklimlendirme ürünleri ile ilgili standart yoktur. Hangi tür malzemelerin kullanılacağı, et kalınlığının ne kadar olacağı vb. hususlarda standartların bulunmaması önemli bir sorunu teşkil etmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde en önemli sorun ürün standartlarının bulunmaması ile ilgilidir. Bu sorunun çözümü için standartların oluşturulması ile ilgili çalışmaların başlatılmasının önemli olduğu düşünülmektedir. Bu konuda Türk Standartları Enstitüsüne müracaat edilmelidir.

2.2.12. Kuyumculuk

a) Mesleğin Tanımı:

Kuyumculuk meslek dalında vitrin kuyumculuğu, mücevherat imalatçılığı ve mücevherat tamirciliği olmak üzere üç alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından **kuyumcu** (Seviye 4); iş sağlığı ve güvenliği önlemlerini alarak, çevre koruma mevzuatı ve kalite yönetim sistemi dokümanlarına uygun olarak, değerli metaller ve taşlardan çeşitli teknikler kullanarak en az fireyle, metal ergitme işlemi yapan; kaynak hazırlayan; metali döküm yoluyla işleme hazır hâle getiren; kesilen parçalara şekil veren; ürüne son işlemleri gerçekleştiren ve mesleki gelişim faaliyetlerini yürüten nitelikli kişi olarak tanımlanmıştır.

Kuyumculuk, değerli maden ve taşlardan takı ve süs eşyası yapma sanatıdır. **Kuyumcu** ise; tüketici isteklerini ve kullanım alanlarını dikkate alarak tasarım yapan; altın, gümüş gibi kıymetli metal ve alaşımları eriterek döküm yapan; plaka veya tel hâline getirildikten sonra işleyerek ziynet eşyası meydana getiren kişidir (İŞKUR).

- Kuyumculuk meslek dalında yer alan bazı işleri yürüten kişiler ile ilgili tanımlamalar aşağıda yer almaktadır.
- **Eritici (Ocakçı)** kuyumculukta kullanılan değerli metalleri ocakta, potalarda eriterek düz veya tel şidelere, derecelere (kalıp) döküp silindirlerden veya hadde-lerden istenilen mikronda levha (astar) veya tel hâlinde çeken kişidir.
- **Dökümcü** takı tasarımcıları tarafından çizilen takı modellerinin kauçuk kalıplarda mumdan kopyalarını çoğaltıp alçı kalıbını alarak ondiksiyon ocaklarında santrifüjle seri hâlinde dökümünü yapan kişidir.
- **Sadekâr** her türlü takıyı ham altından elle yapan ustadır.
- **Mıhlayıcı** takıların taşlarını ayarlayıp takılara monte eden, tutturan ustalardır.

- **Kalemkâr** takıya nakış desen yapılacaksa el kalemi veya makine kalemi ile bu işlemi yapan ustadır.
- **Oymacı (Ajurcu)** kıl testere ile veya presle ajurlu takıları yapan ustadır.
- **Mineci** bazı altın takıların üzerinde görülen renkli emaye süslemeleri yapan ustadır.
- **Yaldızcı (Kaplamacı)** elektroliz ile muhtelif kimyasal banyolarda bir metalin üzerini diğer bir metalin iyonları ile kaplama işlemi yapan kişidir.
- **Cilacı** bitmiş takılara gereken parlaklığı veren polisaj ustasıdır.
- **Ramatçı (İfrazcı)** kuyumcu atölyelerinde işlemler sırasında verilen fireyi (kayıbı) geri kazanmak ve bunların has altın hâline getirilmesi işlemi yapan kişidir.
- **Presçi** metal levhaya kalıpla form veren kişidir.
- **Kakmacı** çeşitli çekiş ve kalemleri kullanarak, metal üzerinde darbe ile şekil oluşturan kişidir.
- **Hasır örücüsü** inceltilmiş değerli madenden oluşturulan telleri belirli bir tekniğe göre ören kişidir.
- **Model çizim operatörü** hazır çizilmiş bir tasarımı üç boyutlu bilgisayar programları kullanarak bilgisayar ortamında modelleyen ve makinelere yükleyen kişidir.

Vitrin kuyumculuğu; “kendisine ait iş yerinde altın, gümüş, pırlanta gibi ziynet eşyalarının alım satımını yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişi” olarak tanımlanmıştır. (İŞKUR).

Mücevherat Tamircisi; yüzük, iğne ve gerdanlık gibi mücevherat eşyasını tamir eden kişidir (İŞKUR).

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Kuyumculuk, değerli metalleri işleyerek her türlü takı ve süs eşyası üreten ticari faaliyetlere verilen isimdir. Günümüzde kuyumculuk denildiği zaman akla ilk olarak altın gelmektedir. Ancak günümüzde kuyumculuk sektöründe ham madde olarak sadece altın değil, gümüş, platin gibi kıymetli metaller ve metal olmayan değerli taşlar da kullanılmaktadır. Ancak en çok kullanılanı ve belirleyici olanı altındır. Ayrıca, kuyumculuk sektörünü sadece alım-satım yapılan bir sektör olarak görmemek gerekir. Sektörün önemli derecede sanatsal yönü de bulunmaktadır. Kuyumcu ham maddeyi işlerken kendi yaratıcılığını da ortaya koymaktadır. Dolayısıyla el becerisi ve sanatsal yaratıcılık, kuyumculuk sektöründe oldukça ön plandadır. Sektörde rekabet gücünü belirleyen de el becerisi ile birlikte yaratıcılık özelliğine de sahip iş gücüdür (İzmir Ekonomi Üniversitesi, 2012).

Kuyumculuk sektörü tüm dünyada gelenekçi yapısından uzaklaşmaktadır. Yatırım amacıyla altın takı alınması yerine döviz, hisse senetleri, banka hesapları ve benzeri yatırım

araçları ile paranın değerlendirme yöntemleri kabul görmektedir. Günümüzde mücevherat, güzel görünümü ve onu taşıyan insana kattığı değer için satın alınmaktadır. Bu durum çağdaş pazarlama tekniklerinin kuyumculuk sektöründe uygulanmasını kaçınılmaz kılmaktadır (İTO Raporu, 2003).

Türkiye’de kuyumculuk sektörünün önemli problemleri arasında mali mevzuatın yetersizliği, finansal yetersizlikler, kalifiye eleman yetersizliği, ayar problemleri, teknoloji yetersizliği, pazarlama ve tanıtım problemleri gelmektedir. Sektör hâlâ küçük atölyeler şeklinde varlığını devam ettirmeye çalışmakla birlikte, son yıllarda ihracata yönelmelerdeki artışla şirketleşme çalışmaları hız kazanmış; kurumsallaşma eğilimleri de yoğunlaşmıştır.

Türkiye’de kuyumculuk sektörünün önemli bir zafiyeti de tasarım konusunda yetersiz kalınması ve genellikle taklit ürünlerle uluslararası pazarlara girilmesinden dolayı sektörün hak ettiği yere gelememiş olmasıdır. Son yıllarda takılarda moda olgusunun ön plana çıkması sonucunda, sektörde tasarım daha önemli bir unsur olmaya başlamıştır. İnsanlar daha önce altın değeri yüksek, pahalı takılara yönelirlerken; günümüzde altın değeri düşük, günün her saatinde rahat olarak kullanılabilecek, estetik, modaya uyumlu, özgün tasarımlı takılara yönelmeye başlamışlardır. Kuyumculuk sektöründe tasarım, sadece sanatsal anlamda madenin üzerine estetik birtakım kompozisyonlar yaratmak olarak düşünülmemelidir. Ülkemizde kendi kültürümüzü yansıtan tasarımlar ortaya çıkarabilmek oldukça önemlidir (Kırlioğlu ve Fidan, 2006).

Türk Ekonomi Bankası (TEB) KOBİ Akademi tarafından, Türkiye Altın, Takı ve Mücevherat Sektörü Gelecek Stratejileri Konferansı (2010) düzenlenmiştir. Bu konferansta öne çıkan hususlar aşağıda sıralanmıştır:

- Kuyumcularımızın ürün çeşitliliği oldukça iyi seviyededir. Ülkemizin her türlü takı ve mücevherat sektörü ürünlerinde sunmuş olduğu çeşitlilik henüz birçok ülke tarafından erişilebilir düzeyde değildir.
- Gerek ürünlerin oluşturulmasında kullanılan kalıpların imal edilmesi gerekse ürünlerin işlenmesinde kullanılan işçilik niteliği ülkemizi dünya pazarında üst seviyelere taşımakta ve bilinirlik düzeyini önemli ölçüde artırmaktadır. Sektörün en önemli özelliklerinden biri olan bu yapının temel kaynağı, sektörde yer alan firmaların büyük çoğunluğunun KOBİ ölçeğinde olmasıdır. Sektörde bu yapıya sahip firmaların yer alması esnek üretim şartlarının yaratılabilmesini sağlamaktadır. Pazardaki talebin karşılanması için esnek üretim yapabilme ve hızlı bir şekilde değişime ayak uydurabilme yeteneğine sahip olan imalatçılar piyasada meydana gelen değişikliklere hızlı cevap verebilmektedirler.
- Ülkemizin Batı ve Doğu kültürlerini barındıran diğer ülkelere yakın olması ve bu ülkeler üzerinde ticari atılımlar gerçekleştirmesi, altın ürünleri için ciddi bir ihracat potansiyeline işaret etmektedir. Dış ticaret verileri incelendiğinde, özellikle Birleşik Arap Emirlikleri’ndeki piyasaya yakın olunması ve büyük oranda bu ülkeye ve diğer Orta Doğu ülkelerine ihracat gerçekleştirilmesi dikkat çekicidir. Bunun yanı sıra, Avrupa pazarına çok yakın olan Türkiye altından yapılmış ürünlerin ihracatı boyutunda gelişim göstermekte ve yıllar itibarıyla ilerleyen bir başarı grafiği ortaya koymaktadır.

- Altın, takı ve mücevherat ürünlerinin üretiminde kullanılan makinelerde dışa bağımlılık söz konusudur. Türkiye makine imalat sektörü oldukça gelişmiş bir yapıya sahip olup dünyanın birçok yerinde ülkemizde üretilen makineler kullanılmaktadır. Dolayısıyla Türk makinelerinin kalitesi ve üretim yetenekleri dünya kullanıcıları tarafından bilinmektedir. Fakat bu başarı altın, takı ve mücevherat işleme ve ürün hâline getirmede kullanılan makineler için mevcut durumda söz konusu değildir.
- Altın, takı ve mücevherat sektörü incelendiğinde, ürünlerin neredeyse tamamının üretiminin teknolojik altyapı sayesinde kolaylıkla sağlanabildiği görülmektedir. Öte yandan, değişen müşteri talepleri, ürünlerin satışını zorlaştırmaktadır. Sektörün bu anlamda en çok etkilendiği noktalardan biri piyasaya sunulacak ve sunulmuş olan ürünlere yönelik ulusal ve uluslararası pazarda pazarlama faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütülememesidir. Bu zayıf yanın sektörde yer alan firmaların satışlarını olumsuz yönde etkilemesi, üzerinde durulması gereken önemli bir sonuçtur. Geçmişten bugüne gerçekleşen bu değişimler doğrultusunda firmaların hedef müşterilerini belirlemeleri ve hedef müşterilerine ulaşmada kullanacakları pazarlama kanalları konusunda odak eğitimlere ağırlık vermesi faydalı olacaktır.
- Uzak Doğu'daki ucuz işçilik, özellikle Çin ve Hindistan gibi ülkelerle yurt dışı pazarlarda rekabet etmeyi zorlaştırmaktadır. Global rekabet ortamında ucuz işçilik seviyesinin belirli ülke ve bölgelerde yaygınlaşması şüphesiz marka, bilinirlik ve katma değer gibi kavramların etraflıca incelenmesine sebebiyet vermektedir. Öncelikle sektörde faaliyet gösteren firmaların maliyet sistemlerini yapılandırmaları ve bununla birlikte katma değerli ürünler üretme yolunda adımlar atmaları bu tehdide yönelik bir önlem olarak düşünülmelidir. Öte yandan firmaların marka yönetimi ve bilinirlik seviyelerinin geliştirilmesi, söz konusu tehdidin etkilerini azaltabilecek diğer destekleyici unsur olarak işletme stratejilerinde yerini almalıdır.

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:

Kuyumculuk sektörünün odağında bulunan altın, yüzyıllardan beri az bulunması, bozulmaması, dikkat çekici özelliklere sahip olması nedeniyle her dönem en çok ilgi gören madenlerden olmuştur. Bu kıymetli madenin dünyada kullanılmaya başlaması MÖ 4000 yıllarına dayanmaktadır. Özellikle, Mısır uygarlıklarında altına ve altından yapılmış eşyalara rastlanmaktadır. Bununla birlikte Anadolu'nun MÖ 3000'li yıllara dayanan bir altın işleme ve kullanma geçmişi olduğu düşünülmektedir. Alacahöyük kazılarında 5000 yıllık kuyumcu atölyesi ve el aletleri bulunmuştur. MÖ 630'da Kral Karun, Anadolu'daki altın madenlerinden elde ettiği altını rafine etmek ve altın para basmak amacı ile dünyanın ilk rafinerisi ve darphanesini Ege Bölgesi'nde kurmuştur. Ayrıca, dünyaca ünlü Frigya krallarına, dokunduğunu altın yapan anlamına gelen "Midas" unvanı verilmiş ve altına sahip olan bu kralların her dokunduğunu altına çevirdiğine inanılmıştır (Karbeyaz, 2005).

Kuyumculuğun (takı ve süs eşyası imalatı) tarihi çok eski çağlara dayanmaktadır. İlk Tunç Çağı'nda, Anadolu madenciliğinde bakır ve kalay alaşımı olan bronzun keşfi ile büyük bir gelişme olmuştur. Kısa zaman içerisinde bronz, gündelik hayatta ve takı yapımında kullanılmaya başlanmıştır. Bu dönemde Sümer kültürüne ait Ur Kral mezarlarından çıkar-

tılan zengin takılarda uygulanmış olan filigre, granülasyon ve kabartma gibi bazı önemli kuyumculuk tekniklerinin en eski örneklerinin yanı sıra, bazı takı formları da ticari iletişim ve göçler yolu ile Anadolu'ya ulaşmıştır. İlk Tunç Çağı'nda Anadolu'daki zengin takı varlığı, Truva ve Alacahöyük kral mezarlarında yapılan kazılarda bulunan örneklerle bilinmektedir. Ele geçen takılar, dönemin zevkini ve gelişmiş bir kuyumculuğu yansıtır. Alacahöyük kazılarında ele geçen, döküm tekniği ile yapılmış boğa, geyik figürleri ile güneş kurslarında (standart) da aynı inceliği bulmak mümkündür. Bu döneme ait takılar altın, gümüş ve elektrondan (altın-gümüş karışımı) yapılmıştır. Zincir, bilezik, başları değerli taşlarla süslü iğneler, saç tokaları ile taçlarda; kabartma, kalıba basma, delik işi, tel örme, burma ve som döküm teknikleri kullanılmıştır. Bu dönemden itibaren Anadolu ve Trakya'nın değişik yerlerinde yapılan arkeolojik kazılarda yerel beylere ve soylulara ait mezarlarda, ince altın levhadan çiçek ve yaprak şeklinde yapılmış, genellikle baskı tekniğiyle bezenmiş diademler ile göz çukurları ve ağız üzerine konmuş oval altın plakalar bulunmuştur.¹¹⁴

Anadolu uygarlıkları, ikinci binyılın başlarında, Kuzey Suriye ve Mezopotamya'nın yoğun etkisi altında kalmıştır. Koloni Çağı sonrası Orta Anadolu'da güçlü bir devlet kuran Hititlerden günümüze, altın ve bronzdan muska olarak kullanıldığı arka yüzlerindeki halkalardan anlaşılan tanrı ve hayvan heykelcikleri ulaşmıştır. Demir Çağı'nda Doğu Anadolu'da yerleşmiş olan Urartular, sürekli mücadele etmek zorunda kaldıkları Kuzey Mezopotamyalı Asurların etkisi altında kalmıştır. Uçları hayvan başı şeklinde sonuçlanan bilezikler ile elbiseleri süsleyen ve birbirine tutturulan iğneler, çoğunlukla bronz, az sayıda altından veya demirden yapılmış çeşitli bitki, hayvan ve geometrik motiflerle süslüdür. Güneydoğu Anadolu ve Kuzey Suriye bölgelerinde gelişen Geç Hitit Beylikleri Dönemi takıları, ancak kabartmalar üzerindeki betimlemelerinden tanınabilmektedir. Bunlarda Anadolu ve Mezopotamya kültürlerinin etkisi görülmektedir.

Lidya uygarlığı MÖ VI. yüzyılın ilk yarısında, Batı Anadolu kültür ve sanatının merkezi olmuş, Mısır dışında Helen ve Pers kültürleriyle de yakın ilişkiler geliştirmiştir. Bu dönemin zenginliği, "Karun kadar zengin" deyiimiyle günümüze ulaşmıştır. Lidyalıların, büyük bir bölümü kral mezarlarında gün ışığına çıkartılan altın, gümüş, bronz ve yarı değerli taşlardan çok sayıda kap kakak, litürjik eşya (dinsel eşya) ve takı örnekleri "Karun Hazineleri" adı ile tanınmaktadır. Persler MÖ 547 yılında Lidya'yı ele geçirince, neredeyse tüm Anadolu Pers egemenliğine girmiştir. Sardes ve Çanakkale Boğazı üzerindeki Lapseki, Pers işgalindeki Anadolu'nun iki önemli kuyumculuk üretim merkezi olarak en az iki yüzyıl daha önemini sürdürmüştür. Anadolu'nun Doğu sanatı ve desenleriyle tanıştığı bu dönemde değerli ve yarı değerli taşların kullanımı artmıştır. Helen uygarlığı olarak adlandırılan Yunanistan, Ege Adaları ve Batı Anadolu'daki İyon kent devletlerinde, takıyı kadınlar kullanmışlardır. Erkekler ise sadece yüzük ve belki de giysilerini birbirine tutturmada fibula ve iğneleri kullanmışlardır.

Anadolu'daki Roma hakimiyeti döneminde en önemli kuyumculuk atölyeleri Roma'da bulunmaktadır. Buradaki atölyelerde çalışan ustaların çoğu Doğu kökenli olduğu için Roma dönemi takılarında, Doğulu karakter olduğundan söz edilir. Buraya giden ustalar

¹¹⁴ <http://www.megep.meb.gov.tr>

arasında Antakya ve İskenderiye gibi eyalet merkezlerinde yetişmiş olanlar da vardır. Bizans İmparatorluğu döneminde İstanbul'un İmparatorluğun kuyumculuk merkezine dönüşmesi, kendine özgü form, desen ve teknikleri geliştirebilmesi tam anlamıyla ancak VI. yüzyılda gerçekleşebilmiştir. Selçuklu Dönemi'nde takılar altın, gümüş ve bronzdan yapılmıştır. Altın statü simgesi olarak daha çok Selçuklu sultanları ve diğer soylular tarafından kullanılmıştır. Halk arasında yaygın olarak bronzdan yapılmış takıların tercih edilmiş olabileceği düşünülmektedir.

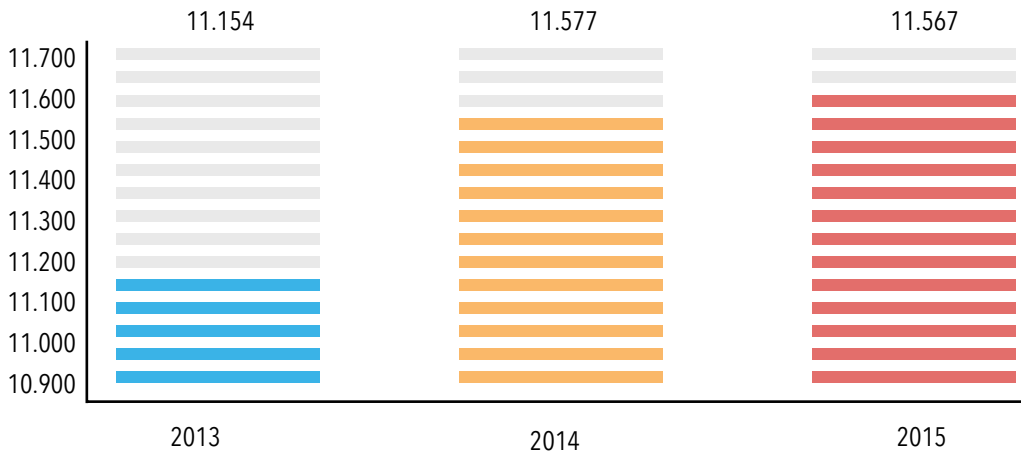
Osmanlı İmparatorluğu'nda kuyumculuk, padişahlar tarafından sevilmiş ve desteklenmiş bir sanat dalıdır. Osmanlı Dönemi kuyumcu atölyeleri sadece İstanbul'da değildir. Trabzon, Samsun, Sivas, Van, Erzincan, Erzurum, Gümüşhane, Bitlis, Diyarbakır, Mardin, Midyat, Şam, Halep, Kıbrıs ve Rumeli Prizren'de kuyumcu atölyeleri bulunmaktadır. Osmanlı sanatının diğer alanlarında olduğu gibi kuyumculuğun özünde de Türk, İslam ve Anadolu'nun geçmiş uygarlıklarından gelen sanatların sentezi vardır. İmparatorluğun, yayıldığı üç kıtada geniş topraklar üzerindeki yerel kültürler ile Uzak Doğu, Orta Asya ve Avrupa'dan etkilenmemiş olması imkânsızdır.¹¹⁵

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Kuyumculuk mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 11.871 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %14,35'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 45'tir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%93).

Kuyumculuk mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2014 yılında bir önceki yıla göre %4 artış meydana gelmiştir; ancak 2015 yılında bir önceki yıla göre bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında değişim olmamıştır (Şekil-69).

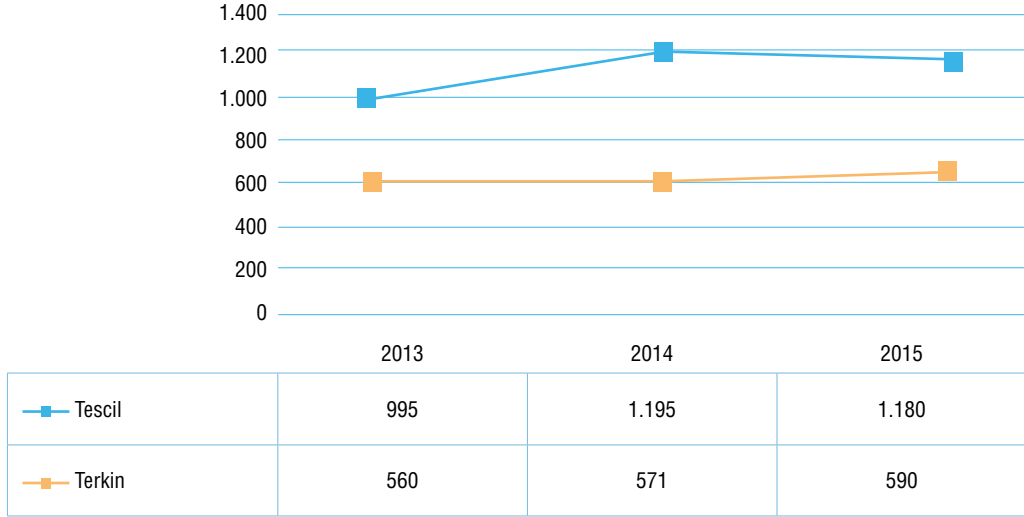
Şekil 69. Kuyumculuk Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



¹¹⁵ <http://www.megep.meb.gov.tr>

Kuyumculuk mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkarların tescilinin son yıllarda azaldığı ortaya çıkmaktadır (Şekil-70).

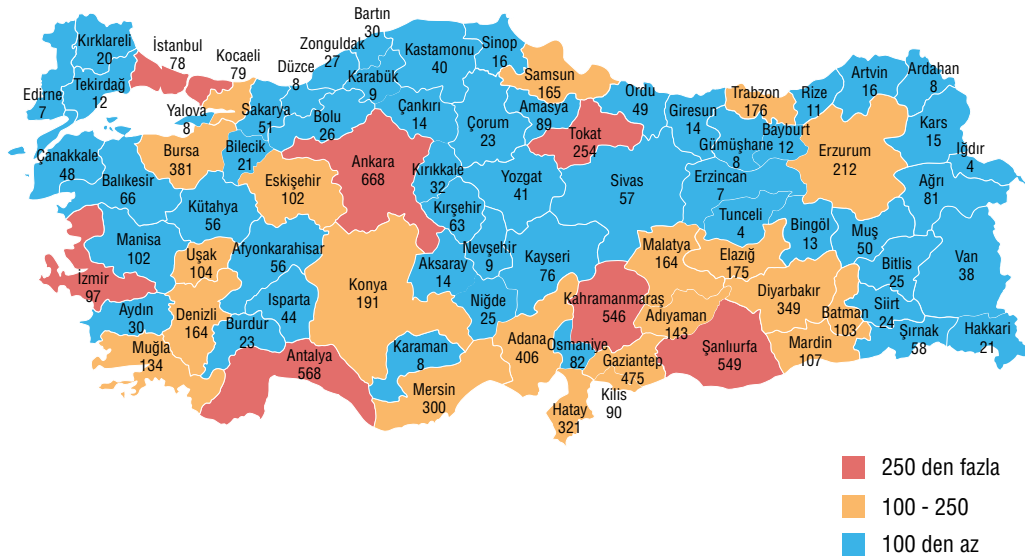
Şekil 70. Kuyumculuk Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Türkiye genelinde tüm illerde kuyumculuk mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar bulunmaktadır. Sadece İstanbul ilinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar, Türkiye genelindeki kuyumcu esnaf ve sanatkarların %22'sini oluşturmaktadır. Nüfusun yoğun olduğu İstanbul, İzmir, Ankara ve Antalya illerinin yanı sıra, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Şanlıurfa, Kahramanmaraş ve Gaziantep illerinde de kuyumculuk mesleğini icra eden esnaf ve sanatkarların önemli bir yoğunluğu mevcuttur (Şekil-71).

Şekil 71. Kuyumculuk Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Kuyumculuk mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Kuyumculuk mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Kuyumculuk meslek dalında vitrin kuyumculuğu, mücevherat imalatçılığı ve mücevherat tamirciliği olmak üzere üç temel faaliyet alanı vardır. Vitrin kuyumculuğu kıymetli metal (özellikle altın) ve taşlar ile bunlardan imal edilmiş *takı ve süs eşyalarının alım satımı* faaliyeti kapsamaktadır. Vitrin kuyumcuları dükkânlarında *her türlü bilezik, küpe, alyans, yüzük, gerdanlık, kolye, broş gibi takı ve süs eşyasının alım satımını* yapmaktadırlar. Alım işlemi imalatçı ve toptancılardan olabildiği gibi, doğrudan şahısların kendilerine ait mücevherleri satması şeklinde de olmaktadır.

Mücevher imalatçıları, yukarıda sayılan *takı ve süs eşyalarının önce tasarımını* yapmaktadırlar; tasarımı müteakip bunları elle veya makineyle (makineler seri üretimde kullanılmaktadır) *kıymetli metal ve taşlardan imal* etmektedirler.

Mücevherat tamircileri ise *her türlü takı ve süs eşyasında boyut değiştirme* (örneğin yüzükleri parmağa uyacak şekilde daraltma veya genişletme) ve *tamirat* (örneğin kırıkların onarılması) işlerini yapmaktadırlar.

Kuyumcular faaliyetlerinde aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanları kullanmaktadır (İŞKUR):

Ağırlıklı ölçü aletleri, ağırlıklı ölçü birimleri, alçı, amonyak, asitler, ateş tuğlası, balmumu, biley taşı, boraks (teniker), boya, cendere, cila fırçaları, cila makinesi, cilalar, çark, çelik el kalemleri, çift, damgalama makinesi, derece maşası, domanika (mühür mumu), döküm mumu, düzeltme demirleri, düzeltme/büyültme makineleri, ege takımı, elektrikli kaynak makinesi, ergitme kaşığı, ergitme ocağı, fırça makinesi, fırın, fireyi önleyici iş elbiseleri, freze, freze uçları, haddeler, havşa takımı, istim makinesi, kalem makinesi, katkı maddeleri, kauçuk, kaynak taşı, kıl testeresi, kılavuz–pafta, kıymetli ve yarı kıymetli taşlar, kişisel koruyucu donanım (iş elbisesi, kulaklık, maske, eldiven, gözlük gibi), kumpas, kurutma makinesi, kurutma talaşı, kükürt, lazer takımı, LPG tüpü, büyüteç, malafalar, maşa, mat makinesi, matkap ve matkap uçları, mazgala makinesi, mendeneler, mihenk taşı, mikrometre, mine, model kaşığı, motor yağı, mum kazanı, neşter, nişadır, örs, parlatma kağıdı, pergel, pırlanta terazileri, pota, pota maşası, pres, pres kalıbı, raspa, rovetman, şide/ilice, tavlama ve kaynak şalome, tel, astar ve model silindiri, temel el aletleri, terazi, tokmak, torna, vakum pompası, vibratör, vulkanize kalıbı, vulkanize pres, yaldız makinesi, yıkama makinesi, yüzük ölçüleri, zımpara.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Değer zincirindeki faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-72).

Şekil 72. Kuyumculuk Mesleği Değer Zinciri



Kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların diğer sektörlerle çok fazla ilişkisi yoktur. Kuyumculuk meslek dalında imalat faaliyetlerinde bulunan esnaf ve sanatkarlar kıymetli metalleri rafinerilerden (mübayaacılar) veya ithalatçılardan tedarik etmektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, kuyumculuk meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar toplam 4.832.023.695 TL hasılat, 180.652.969 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %45'ini; toplam kârının ise %38,4'ünü oluşturmaktadır. Kuyumculuk mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %169 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %55 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Kuyumculuk mesleğinde 2015 yılında 21.671 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Kuyumcu (Altın ve Gümüş İşleme), vitrin kuyumculuğu ve mücevherat tamircisi meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir.

Kuyumcu-takı imalatçısı mesleği için yeterli sayıda müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinin “Kuyumculuk Teknolojisi” alanı “Takı İmalatı (Kıymetli Metal ve Taş İşlemeciliği)” dalında, kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ortaokul mezunu olanlarda 3 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarında aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

Vitrin kuyumcusu mesleği için yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Kuyumculuk Teknolojisi” alanı “Vitrin Kuyumculuğu” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, kuyumculuk (altın-gümüş işlemciliği) alanında 2 çırak adayı bulunmaktadır. 645 kişi çıraklık eğitimi, 166 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 221, ustalık belgesi alanların sayısı 131, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 61’dir. 14 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, vitrin kuyumculuğu alanında 12 çırak adayı bulunmaktadır. 118 kişi çıraklık eğitimi, 184 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 166, ustalık belgesi alanların sayısı 84, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 36’dır. 1 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Kuyumculuk mesleğinde 2015 yılında 48.738.798 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Kuyumculuk mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-32’de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyelerinin ortalama; yenilik düzeylerinin(AR-GE) ise düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 32. Kuyumculuk Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,62
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,60
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE’ye yeterince zaman ve kaynak ayırlamamaktadır.	3,92
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,87

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Kuyumculuk mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Suç Gelirlerinin Aklanması ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik, kuyumculuk faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Yönetmelik'in 4'üncü maddesinde, bu Yönetmelik'te sıralanan tedbirleri alma ve bildirimlerde bulunma yükümlülüğü bulunanlar arasında kuyumcular da vardır. Dolayısıyla, kuyumcular şüphelendikleri durumlarda, Yönetmelik'te belirtilen tedbirleri almak ve bildirimleri yapmakla yükümlü kılınmıştır.

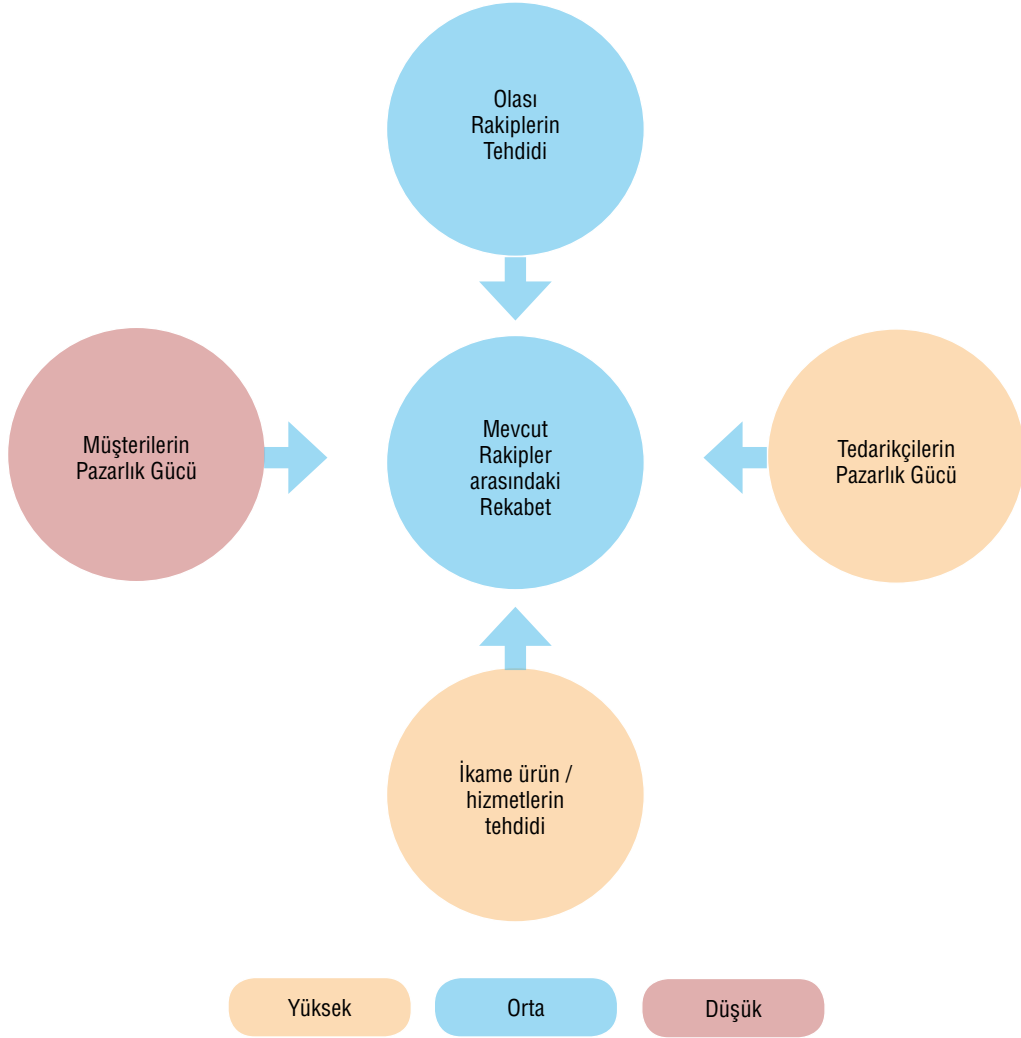
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Kuyumculuk mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,12) ve hatta müşterilerin memnuniyet seviyesi madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden de (4,12) fazladır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkârlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda kuyumculuk mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en yüksek tehdit algısı ikame ürün/hizmetlerin tehdidi (3,89) ve tedarikçilerin pazarlık gücü (3,85) ile ilgilidir. Müşterilerin süs eşyası olarak kullanabilecekleri çok farklı ikame ürün mevcuttur. Bu meslek dalında ürünlerin fiyatlarının yüksek olması nedeniyle müşteriler daha uygun fiyatlı süs eşyalarına yönelmektedirler. Ürünlerin ham maddesi olan altın ve değerli taşların fiyatlarının yüksek olması nedeniyle, tedarikçilerin pazarlık gücü de yüksektir. Anket uygulaması sonucunda, olası rakiplerin tehdidi 3,83; mevcut rakipler arasındaki rekabetin seviyesi ise 3,78 olarak tespit edilmiştir. Meslek dalında rekabet tasarım odaklı olduğu için, olası rakiplerin tehdidinin çok yüksek olmadığı, bununla birlikte mevcut rakipler arasındaki rekabet seviyesinin de ortalama seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Anket uygulamasında, mesleğin müşterilerinin pazarlık gücü 3,64 olarak ortaya çıkmıştır. Kuyumculuk alanında güven esas olduğu için müşteriler çoğunlukla aynı kuyumculardan alışveriş yapmaktadırlar. Bu nedenle, müşterilerin pazarlık gücü düşüktür. Kuyumculuk mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-73'te yer almaktadır.

Şekil 73. Kuyumculuk Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Kuyumculuk sektörü güvene dayalı bir sektördür. Müşteri aldığı ürünlerin ve bu ürünlerin kalite ve özelliklerinin gerçek olduğundan emin olmak istemektedir. Kuyumculuk sektöründeki esnaf ve sanatkarların, müşterileri nezdinde bu güveni yaratabilmiş olmaları güçlü yönlerinden birini oluşturmaktadır. Kuyumculuk sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların müşterileri gözünde güvenilir olmalarını sağlayan ve bu güveni pekiştiren diğer bir neden de, kuyumculuk meslek odalarının müşteri şikâyetlerini dinlemesi ve

müşterilerin oda üyeleri ile yaşadıkları sorunları çözmek için gerekli girişimlerde bulunmalarıdır. Bu güven sayesinde esnaf ve sanatkârların tüketiciler gözünde saygınlığı artmakta ve sadık bir müşteri kitlesi yaratabilmektedirler.

(2) Kuyumculuk sektöründe faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların sattıkları ürünlerin bedelini hemen peşin tahsil edebiliyor olmaları da finansal açıdan güçlü yönlerini oluşturmaktadır. Bu nedenle kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların sermaye yapıları güçlüdür.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Ülkemizde mücevher, her yöredeki tüketici tarafından tercih edilen bir ürün olduğundan, kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar geniş bir pazara sahiptirler.

(2) Türkiye'ye turist olarak gelen yabancılar da önemli bir müşteri potansiyeli yaratmaktadır.

(3) Türkiye'de işçilik maliyetleri, Türk kuyumcuların önemli rakipleri konumundaki İtalyan firmaları başta olmak üzere diğer batı ülkelerine kıyasla düşük olduğundan, bu meslek dalındaki esnaf ve sanatkârlar yurt dışına ürün sattıklarında batı ülkelerine kıyasla daha uygun fiyat verme fırsatına sahiptirler.

(4) Üniversitelerde gemoloji (kıymetli taş bilimi) bölümlerinin bulunması da bu alanda eleman yetiştirilmesi ve bilimsel araştırma yapılması yönünden fırsat yaratmaktadır.

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren kuyumcular kendilerine en önemli rakip olarak İstanbul'da faaliyet gösteren kuyumcuları görmektedirler. Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren kuyumcular, bölgelerindeki esnaf ve sanatkârların branşlaşmaya gitmediğini (belirli ürün gruplarında uzmanlaşmadığını) ve her ürünü ürettiklerini ifade etmişlerdir. Hâlbuki İstanbul'da ürün gruplarında branşlaşma mevcut olup her kuyumcu belirli cinsten ürünü üretmektedir. Bunun sonucunda İstanbul'da üretilen ürünler daha güzel olmakta ve tercih edilmektedir (Bu sorun tüm kuyumcularla ilgili olmayıp sadece belirli bölgelerde faaliyet gösteren kuyumcularla ilgilidir).

(b) Özellikle Anadolu'daki bazı atölyeler hızlı üretim yapıp ürünleri zamanında teslim konusunda sıkıntı yaşamaktadır (İstanbul ve Batı Anadolu'daki diğer şehirlerdeki iş yerleri hızlı üretim yapabilmektedir). Ayrıca Anadolu'daki iş yerleri üretim maliyetlerini de karşılayamamaktadır. Bu nedenle İstanbul'dan büyük miktarda alım yapmaktadırlar.

(c) Sektörde kayıt dışılık oldukça fazladır. Kayıt dışı üretim yapanlar genellikle taş ayarı (örneğin 24 ayar) standartlarına uymamaktadır. Bunu önlemek için tüm ürünlerin seri numaralı ve markalı olması gerekmektedir. Ancak buna dikkat edilmemektedir.

(2) Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Yeni çıkan bir mücevher modelinin cazibesini en fazla üç ay içinde yitiriyor oluşu, kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların pazarlamaya yönelik önemli bir sorununu oluşturmaktadır.

(b) Kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların imajını zedeleyen önemli hususlardan biri de kara para aklama ile ilişkilendirilmeleridir. Kanun dışı yollardan elde edilen paralarla kıymetli maden satın almak ve bu yolla kara paranın aklanması bilinen bir yöntemdir. Ancak tüm kuyumcuların bu yolla kara para akladıkları şeklinde bir kanının oluşması, kuyumcuların imajını zedelediği gibi, onlara karşı haksız bir ithamı da oluşturmaktadır (Not: “Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik”in 4’üncü maddesinde, bu Yönetmelikte sıralanan tedbirleri alma ve bildirimlerde bulunma yükümlülüğü bulunanlar arasında kuyumcular da vardır. Dolayısıyla, kuyumcular şüphelendikleri durumlarda, Yönetmelikte belirtilen tedbirleri almak ve bildirimleri yapmakla yükümlü kılınmıştır).

(c) Kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların güvenilirlikleri oldukça yüksek olmakla beraber bazı kuyumcuların olumsuz davranışları bu güvenilirliği zedelemektedir. Örneğin, 1.000 avro olması gereken bir ürün yabancı müşterilere 6-7 bin avroya satılmaktadır. Bazı kuyumcular sentetik taşları pırlanta olarak satmaktadır. İnternette satış yapan bazı esnaf, internete ürünle ilgili yanlış bilgi girmektedir.

(d) Bazı kuyumcular vitrinlerine imitasyon demo mallar koyarak müşteride önemli miktarda çeşide sahip oldukları izlenimi yaratmaktadırlar. Bu durum müşterinin kandırılmasına sebep olduğu gibi haksız rekabete de yol açmaktadır. (Not: Esnafın imitasyon malları sadece göz boyamak için vitrinlerine koymaktadırlar. Bunları müşterilerine gerçek mücevher olarak satmamaktadırlar.) (e) Toplumda kuyumculuğun alım satım üzerine kurulmuş olduğu gibi yanlış bir inanış vardır. Kuyumculuğun bir sanat olduğu konusunda yeterince tanıtım yapılamamaktadır. Buna biraz da fazla marka yaratılamaması sebep olmaktadır.

(3) Finansman ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların zayıf yönlerinden biri de kullandıkları muhasebe yöntemidir. Kuyumcuların hemen hemen hepsi, uygulama kolaylığından dolayı stok değerleme yöntemi olarak ortalama maliyet yöntemini kullanmaktadırlar. Altın fiyatları piyasa tarafından belirlenmekte ve günlük olarak değişmektedir. Kuyumcular değişik zamanlarda değişik fiyatlar üzerinden altın satın almaktadırlar. Dolayısıyla altının geliş maliyeti tedarik edildiği gündeki piyasa fiyatına göre değişmektedir. Ancak, kuyumcular satış yaptığına çıkış maliyetini ortalama maliyet üzerinden hesaplamaktadırlar (değişik geliş fiyatlarının ortalaması). Altının piyasa fiyatının yükseldiği dönemlerde ortalama maliyet, kuyumcunun satış yaptığı günkü piyasa fiyatının oldukça altında olabilmektedir. Müşteriye piyasa fiyatı üzerinden satış yapılmakta, ancak satışın maliyeti oldukça düşük bir fiyat üzerinden oluşmaktadır (ortalama maliyet yönteminin özelliğinden dolayı). Kâr, satış fiyatı ile maliyet arasındaki fark olduğundan ve satış fiyatı piyasa

fiyatı üzerinden, maliyet ise ortalama maliyet üzerinden hesaplandığından; altın fiyatlarının yükseldiği dönemlerde kuyumcularda fiktif kâr oluşmakta ve bu fiktif kâr üzerinden vergi ödemek zorunda kalınmaktadır.

(b) Kuyumculuk meslek dalında ciro yüksek, ancak bunun yanında kâr oranı oldukça düşüktür. Kuyumcular kıymetli madenî satışından değil, fakat işçilikten kâr etmektedirler.

(c) Kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, kıymetli maden fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı korunmak amacıyla kullanabilecekleri finansal türev ürünler (vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri) çok fazla değildir. Borsa İstanbul bünyesindeki vadeli işlem ve opsiyon piyasasında sadece altın vadeli işlem sözleşmeleri işlem görmektedir. Altın vadeli işlem sözleşmelerindeki işlem hacmi ise oldukça düşüktür. Bu durum kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, kendilerini kıymetli madenlerdeki fiyat dalgalanmalarından koruyan bu ürünü yeterince tanımadıklarını ve kullanmadıklarını göstermektedir.

(4) AR-GE ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Türkiye’de tasarım konusunda ileriye yönelik trendler (önümüzdeki yıllarda üretilcek ve moda olacak modellerin oluşturulması) oluşturulamamaktadır.

(5) Mevzuat ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Tamamen kuyumculara özgü bir “kuyumculuk kanununun” bulunmaması kuyumculuk meslek dalı için önemli bir eksiklik olup standartlaşma ve kurumsallaşmanın oluşmasına neden olmaktadır.

(6) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Kuyumculuk meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar çalışanları ile önemli derecede sorunlar yaşamaktadırlar. Üç-dört sene sanatkârın yanında çalışan işçi işi öğrenmekte ve bundan sonra ya işten çıkmakta ya da iş yeri sahibine sorun yaratmaktadır. Bazı sorunlar biraz da esnaf ve sanatkârların yanlış uygulamalarından kaynaklanmaktadır. Çalışanlar bazen iş yerlerini asgari ücret altında ödeme yaptığı için (esnaf net ücreti asgari ücretin altında ödüyor fakat sosyal güvenlik primlerini ve vergileri asgari ücretten beyan ediyor. Bu durumda çalışanın eline asgari ücretin altında bir para geçiyor) bazen de ücreti asgari ücretin üzerinde ödeyip çalışanı asgari ücretli gösterdiği için ihbar etmektedirler. Bu duruma, esnafın kurumsallaşmaması (çalışanlarla uygun ilişki kuramaması) ve ücretlerle ilgili doğru uygulama yapmaması sebep olmaktadır. Çalışan yasal olmayan bu durumu lehine kullanmak istemektedir. Kuyumculuk önemli derecede el emeğine dayandığından, çalışanlarla yaşanan sorunlar önemli bir zafiyet oluşturmaktadır.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Kuyumculuk meslek dalında üretilen ürünler çok kolay bir şekilde kopyalanabilmektedir. Başka bir ifadeyle bir kuyumcunun tasarladığı ürünü başka bir kuyumcu kolayca

taklit edebilmektedir. Marka ve ürün tescil işlemlerinin zor olması da bu kopyalamayı artırmaktadır.

(2) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) Altının yatırım aracı, bir güvence ve paraya ikame olarak kullanılması yavaş yavaş azalmaktadır (eskiye göre bir azalma söz konusudur). Bu azalışın devam etmesi ve hızlanması şu andaki geniş pazarın ileride küçülmesine sebep olabilir.

(b) Yurt dışına gönderilen mallar tek tek kontrol edilmekte, fakat yurt dışından gelen mallar kontrol edilmemektedir.

(3) Finansman ile İlgili Tehditler

(a) Bazı bankalar altın kredisi veya altına endeksli kredi de vermektedir. Bu şekilde kredi alanlar ya bankadan fiziki olarak altın almakta ya da alacağı altının o günkü fiyatı üzerinden TL almaktadır. Tabii burada banka altın üzerinden faiz uygulamaktadır (kredi olarak aldığı altın ile geri ödediği altın miktarı farklıdır). Altının fiyatı yükseldiğinde kredi kullanan esnafın ödeyeceği TL tutarı da artmaktadır (altın olarak ödeme yapacaksa altını piyasadan almak için ödeyeceği tutar ile, TL üzerinden ödeme yapacaksa altın fiyatının artmasından dolayı ödeyeceği TL miktarının artması). Katılımcılar bankaların hem altın cinsi faizden hem de altının fiyatının artmasından kazanç sağladıklarını belirtmektedirler (Not: Aynı durum döviz ve dövize endeksli kredilerde de söz konusudur. Bu tür kredilerde de döviz üzerinden faiz vardır. Ayrıca dövizin değer kazanması kredi kullanana ödeyeceği TL tutarını artırarak ilave maliyet getirir).

(4) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) 459 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği uyarınca; birinci ve ikinci sınıf tüccarlar, kazancı basit usulde tespit edilenler, defter tutmak zorunda olan çiftçiler, serbest meslek erbabı ile vergiden muaf esnafın kendi aralarında yapacakları ticari işlemleri ile nihai tüketicilerden (Türkiye’de mukim olmayan yabancılar hariç) mal veya hizmet bedeli olarak yapacakları 7.000 Türk lirasını aşan tahsilat ve ödemeler bankalar veya PTT aracılığı ile yapılmak ve buralardan alınacak belgelerle (dekont veya hesap bildirim cetveli) ispatlanmak zorundadır. Nakit çalışan kuyumculuk meslek dalı için bu düzenleme sorun yaratmaktadır. Bu sorun şu şekilde oluşmaktadır: Müşteri 7.000 TL üzerinde bir ürünü alacağı zaman bunun banka kanalıyla tahsil edilmesi gerekmektedir. Ancak kuyumcu çoğunlukla git önce parayı yatır, sonra gel ürünü al diyememektedir. Müşteri kaybetmemek için ürünü teslim etmekte ve buna karşılık çek veya senet almaktadır. Müşteri parasını ödeyince çek veya senedi iade etmektedir. Ancak bazı müşteriler malı alıp parayı ya hiç yatırmamakta ya da geç yatırmaktadırlar. Bu durum kuyumcuları mağdur etmektedir.

(b) Hazine Müsteşarlığının “Kıymetli Maden ve Taş Analizinde Yetki Verilecek Ayar Evlerinin Standartları, Seçimi ve Denetimi Esaslarının Belirlenmesine İlişkin Tebliğ” uyarınca yetkilendirilen ayar evlerinde ayar kontrolleri (örneğin; altının kaç ayar olduğunun tespiti) iyi yapılmamaktadır. İthalatta, bazı ayar evleri (bu ayar evleri ithalat yapan firmalara aittir) mal uçakta iken fiziki inceleme yapmadan ekspertiz raporu düzenlemektedir.

(5) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) PTT'nin ve bankaların da altın satışına başlaması kuyumcular için bir tehdit oluşturmaktadır.

(b) İtalya hem tasarım hem üretim bakımından oldukça güçlüdür ve kuyumcuların İtalyan ürünleriyle rekabet şansı da oldukça düşüktür.

(c) Potansiyel pazarlarda üretimin başlaması da kuyumculuk sektöründe imalat yapan sanatkârları tehdit etmektedir. İran kendi üretimine başlamıştır. ABD, Meksika pazarını desteklemekte olup bazı Türk menşeli kuyumculuk ürünlerine kota uygulamaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Kuyumcuların hemen hemen hepsi, uygulama kolaylığından dolayı stok değerlendirme yöntemi olarak ortalama maliyet yöntemini kullanmaktadırlar. Altın fiyatları, piyasa tarafından belirlenmekte ve günlük olarak değişmektedir. Kuyumcular değişik zamanlarda değişik fiyatlar üzerinden altın satın almaktadırlar. Dolayısıyla altının geliş maliyeti, tedarik edildiği gündeki piyasa fiyatına göre değişmektedir. Ancak, kuyumcular satış yaptığından çıkış maliyetini ortalama maliyet üzerinden hesaplamaktadırlar (değişik geliş fiyatlarının ortalaması). Altının piyasa fiyatının yükseldiği dönemlerde ortalama maliyet, kuyumcunun satış yaptığı günkü piyasa fiyatının oldukça altında olabilmektedir. Müşteriye piyasa fiyatı üzerinden satış yapılmakta, ancak satışın maliyeti oldukça düşük bir fiyat üzerinden oluşmaktadır (ortalama maliyet yönteminin özelliğinden dolayı). Kâr, satış fiyatı ile maliyet arasındaki fark olduğundan ve satış fiyatı piyasa fiyatı üzerinden, maliyet ise ortalama maliyet üzerinden hesaplandığından; altın fiyatlarının yükseldiği dönemlerde kuyumcularda fiktif kâr oluşmakta ve bu fiktif kâr üzerinden vergi ödemek zorunda kalınmaktadır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Maliye Bakanlığı temsilcisi bu konuda şu anda bir çalışmanın yürütülmediğini belirtmiş, eğer Gelir İdaresi Başkanlığına yazılı ve sorunu net olarak açıklayan resmî bir başvuru yapılırsa; Vergi Usul Kanunu'nun yeniden yazılması sürecinde konunun ele alınabileceğini söylemiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Kuyumcular, stok değerlendirme yönteminin sebep olduğu fiktif kâr sorunu hususunda haklıdırlar. Esasen bu konuda kuyumculara 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nda bir kolaylık getirilmiştir. Kanun'un mükerrer 298'inci maddesi (a) fıkrası 9'uncu bendi "münhasıran sürekli olarak işlenmiş altın, gümüş alım-satımı ve imali ile iştigal eden mükellefler bu fıkranın (1) numaralı bendinde yer alan şartlara bakılmaksızın enflasyon düzeltmesi yaparlar" hükmünü getirmiştir. Ancak enflasyon düzeltmesi yapılırken üretici fiyat endeksi esas alınmaktadır. Kıymetli maden fiyatlarındaki değişim, üretici fiyat endeksindeki değişimden çok farklı olabilmektedir. Bu nedenle söz konusu maddede getirilen düzenleme, kuyumcuların sorununu çözmede yetersiz kalmaktadır. Bu sebeple Vergi Usul Kanunu'nun yeniden yazılması sürecinde bu konunun ele alınmasında, mükerrer 298'inci madde (a) fıkrası 9'uncu bendinde yapılan düzenleme yerine, münhasıran sürekli olarak işlenmiş altın, gümüş ve diğer kıymetli madenlerin alım-satımı ve imali ile iştigal eden mükelleflere yönelik yeni bir muhasebe sisteminin getirilmesinde fayda olacağı değerlendirilmektedir. Bu konuda değişik akademik çalışmalar da mevcuttur. Bunlardan biri aşağıda sunulmuştur:

- Prof. Dr. Selim Yüksel PAZARÇEVİREN, “Altın Muhasebe Sistemi ile İlgili Bir Uygulama Önerisi”, İstanbul Ticaret Odası Kuyumculuk Çalıştay Sonuç Bildirgesi Kitabı, İTO Yayın No: 2015-9, İstanbul 2015.

Vergi Usul Kanunu’nun yeniden yazılması sırasında kuyumculara yönelik yukarıda belirtilen düzenlemenin yapılabilmesi için, kuyumculuk meslek odalarının Gelir İdaresi Başkanlığına tekliflerini gerekçesi ile beraber bildirmeleri oldukça önemlidir.

Sorun 2: Yedi bin TL üzerindeki alışverişlerde tahsilat, finans kurumları veya PTT aracılığıyla yapılmalıdır. Bu tutar üzerinde elden nakit tahsilat yapılması mevzuat gereğince mümkün değildir. Nakit çalışan kuyumculuk meslek dalı için bu düzenleme sorun yaratmaktadır. Bu sorun şu şekilde oluşmaktadır: Müşteri 7.000 TL üzerinde bir ürünü alacağı zaman bunun banka kanalıyla tahsil edilmesi gerekmektedir. Ancak kuyumcu çoğunlukla git önce parayı yatır, sonra gel ürünü al diyememektedir. Müşteri kaybetmemek için ürünü teslim etmekte ve buna karşılık çek veya senet almaktadır. Müşteri parasını ödeyince, kuyumcu çek veya senedi iade etmektedir. Ancak bazı müşteriler malı alıp parayı ya hiç yatırmamakta ya da geç yatırmaktadırlar. Bu durum kuyumcuları mağdur etmektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Bu konuda son düzenleme 459 sıra nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği’nde yapılmıştır. Burada kuyumculara yönelik bir istisna yoktur ve yapılması da düşünülmemektedir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Kara paranın önlenmesine yönelik bu uygulama ile ilgili herhangi bir yeni düzenleme yapılmasının uygun olmadığı görüşündeyiz.

Sorun 3: Hazine Müsteşarlığının “Kıymetli Maden ve Taş Analizinde Yetki Verilecek Ayar Evlerinin Standartları, Seçimi ve Denetimi Esaslarının Belirlenmesine İlişkin Tebliğ” uyarınca yetkilendirilen ayar evlerinde ayar kontrolleri iyi yapılmamaktadır. Bazı ayar evleri mal uçakta iken fiziki inceleme yapmadan ekspertiz raporu düzenlemektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Hazine Müsteşarlığı Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü): Ayar evleri ile ilgili tebliğ 2007 yılından beri yürürlükte. Bu tebliğ ile ilgili bazı sıkıntılar söz konusu olabilir. Nitekim bunlar yetkililerce de görülmüş olup Tebliğ’in geliştirilmesi ile ilgili çalışmalar devam etmektedir. Günümüzde Hazine Müsteşarlığınca yetkilendirilmiş 27 ayar evi bulunmaktadır. Ayar evleri fiyatla ilgili değil, fakat ayarla ilgili bilgi verir. Darphane tarafından ayar evleri denetlenmekte, fiziki (mekânsal yeterlilik) ve teknik yönden (ayar doğru belirleyip belirlemediği) incelenmektedir. Ayar evinin, ait olduğu kuruma ayar hizmeti vermesi suistimale açık görülebilir. Ancak ayar evlerine, ait olduğu kuruma ayar hizmeti vermesinin yasaklanması da bu suistimali gideremez. Bu durumda karşılıklı anlaşmalarla yine suistimal yapılabilir.

Hazine Müsteşarlığı temsilcisi, ayar evi işletmenin ticari bir faaliyet olduğunu belirtmiş ve kuyumculuk meslek odalarının önerdiği gibi sadece kamu kurumu niteliğindeki kuruluşlara bu yetkinin verilmesinin çok uygun olmayacağını söylemiştir. Hazine Müsteşarlığı temsilcisi ayrıca, Tebliğ’in yenilenmesi aşamasında kıymetli taşlarla ilgili hususların da Tebliğ’e dâhil edileceğini belirtmiştir. Tebliğ’in yenilenmesi aşamasındaki diğer bir düzenlemenin ise bir bilgi sistemi oluşturularak, hangi ayar evinin hangi ürüne ne zaman ayar raporu

verdiğinin görülmesini sağlamak olduğunu ifade etmiştir. Ancak her iki husus da henüz çalışma aşamasındadır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Hazine Müsteşarlığı tarafından çalışmaları sürdürülen Tebliğ'in tamamlanmasını beklemekte fayda vardır. Ancak Yönetmelik'in hazırlanması aşamasında, kuyumculuk meslek odaları görüşlerini Hazine Müsteşarlığına iletmelidir.

2.2.13. Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği meslek dalında, imalat, satış ve tamirat olmak üzere üç alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından saat satıcılığı ile ilgili bir meslek tanımlanmamıştır. Sadece saat tamircisi mesleği tanımlanmıştır. **Saat Tamircisi** (Seviye 4); iş sağlığı ve güvenliği önlemlerini alarak, çevre koruma mevzuatı ve kalite yönetim sistemi dokümanlarına uygun olarak; kol, cep, pano, meydan, duvar, masa saati gibi her türlü mekanik ve kuvars (pilli, dijital gibi) saatlerin bakım ve tamirini yapan ve mesleki gelişim faaliyetlerini yürüten nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından **saat imalat işçisi** “küçük ve büyük saatlerin parçalarını birleştiren ve takan kişi” olarak tanımlanmıştır. **Saatçi**; kendi işletmesinde saat çeşitleri, yedek parçaları ve ilgili ürünlerin perakende ticaretini yapan, mahiyetinde çalıştırdığı işçileri sevk ve idare eden kişidir (İŞKUR). **Saat Tamircisi**; kol, cep, pano, meydan, duvar, masa saati gibi her türlü mekanik, elektrikli ve elektronik saatlerin bakım ve tamirini yapan kişidir (İŞKUR).

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Bir dakikası 60 saniye, tamamı 60 dakika olan; 24 saati toplam bir gün yapan ve bir haftada 168 saat durmadan dönen, zamanı gösteren alet/takıya “saat” denir. Saat, kimi zaman zamanı gösteren bir motor, kimi zaman şık bir takıdır.

Güneş saati, kum saati, kol saati gibi çok çeşitli saatler vardır. Hayatımız zaman dilimlerine göre ayarlanmış olup, bunun için dünya bile dilim dilim edilip meridyenlere bölünmüştür. Bir gün, her saati 60 dakikadan ve her dakikanın 60 saniyesinden oluştuğu 24 saatten meydana gelir. Her yeni gün gece yarısında 00'da başlar. 24 saatte yani 23.59.59'da biter. Her gün 1 saati 60 dakikadan 1440 dakika ve her dakika 60 saniyeden 86400 saniye eder. Her saniye ise kendi ondalıklarına bölünür. Saniye, Systeme International d'Unites'in bir birimidir. İlk olarak 1 güneş gününün 86400'de biri olarak kabul edilmiştir.

Zamanı ölçmek için, tarih boyunca farklı saatler geliştirilmiştir. Bunlar arasından en bilinenleri, güneş ve kum saatleridir. XIII. yüzyıla gelindiğinde, dönemin bilim adamları, zamanı söyleyebilmek için hâlâ güneşe ihtiyaç duymaktaydı. Üstelik Avrupa'da günler, haftalar boyu güneş bulutların arkasında kalırken bunu yapmak çok zordu. Bu koşullarda

mekanik saatlerin tasarımı başlamış oldu. Yakın zamanda, transistörün keşfi daha küçük devrelerin yapılmasına, günümüzde en çok kullanılan elektronik saatlerin üretilmesine imkân vermiştir. İsviçre’de ilk quartz kol saati 1967 yılında imal edilirken Japonlar da Seiko, Quartz, Astron’u üretmişlerdir.

Gelişmiş ülkelerde kalite açısından genellikle İsviçre saatleri tercih edilmektedir. Kişilere prestij kattığı düşünülen pahalı klasik saatlerde hâkim olan marka, çoğunlukla bu saatlerdir. Türkiye’de kol saati üretimi yapılmamaktadır. Dolayısıyla pazar tamamen ithalata dayalıdır. 1996 yılı başından itibaren Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girmesi, birçok sektörde olduğu gibi saat sektöründe de köklü değişimlerin yaşanmasına neden olmuştur. İsviçre dâhil Avrupa’dan gelen saatlerin gümrük vergileri sıfırlanmış, diğer ülkelerden gelen saatlerin de gümrük vergisi %4 olmuştur. Uzak Doğu’dan gelen saatlerde %3 gümrük vergisi uygulanmaktadır.

Ülkemizde kol saati üretimi yapılmazken, masa ve duvar saati üreten çok sayıda firmanın olduğu belirlenmiştir. Kol saati dışındaki saatlerin pazar payının %30 civarında olduğu tahmin edilmektedir. İlk saat fabrikası 1968 yılında bekçi kontrol saatleri üretmek üzere Konyalı Saat tarafından kurulmuştur. Daha sonra bu pazarda Regal Saat ve Aypaş Saat de yerini almıştır. Konyalı, meydan saati üretimini Nacar markasıyla yapmaktadır.

1968 yılında Türkiye’nin ilk saat fabrikasını açan Konyalı Saat, Quartz duvar saatleri ve makineleri üretimine geçmiş olup, aynı zamanda bugün birçok yabancı marka saatlerin distribütörlüğünü de yapmaktadır. 1980 yılında Varujyan Polat “Kienzle” markalı Quartz duvar saati makinesini, 1982 yılında ise Akçaylı firması “Tansa” markası ile Bimbamlı mekanik duvar saati makinesini ve “Hermle” marka Quartz duvar saati makinesini üretmiştir. 1987 yılında Aypaş saat firması “Aypaş” markalı Quartz duvar saati makinesinin üretimine geçmiş ve hâlen quartz ve sessiz (sweep) duvar saati makinesinin yanında “Galaxy” ve “RoyalCrown” markalı duvar saatlerini de üretmekte ve çeşitli ülkelere ihraç etmektedir.

Dünya saat sektörünün büyüklüğü 2013 yılında 120 milyar dolar seviyesindedir. Perakende satış değeri, 2011 yılında 90 milyar dolar iken, 2012 yılında 110 milyar dolardır. Türkiye saat sektörü 2013 rakamlarıyla, yaklaşık olarak 800 milyon dolarlık bir pazara hâkim ve ithalata dayalı bir sektördür. Özellikle son dönemde gelişmekte olan pazarlar arasında öne çıkan Türkiye’de, lüks kategorisinde yer alan mekanik ve el yapımı İsviçre menşei saatlere olan talep her geçen gün artmaktadır. Türkiye’deki yaşam tarzının değişmesi, sahil ve turistik bölgelerde satış noktalarının artması, moda saat markalarının ötesinde, lüks saatlerin konforunun tüketici tarafından algılanması lüks saat satışları üzerinde olumlu ve yükselen değişikliklere yol açmıştır. Dünyada az sayıda üretilen lüks saat markaları diğer alt gruplara göre çok daha yüksek büyüme eğilimi göstermiştir.¹¹⁶ 2013 yılı itibarıyla dünya saat endüstrisinin %50’den fazlasını İsviçre kontrol etmektedir. Dünyada, fiyatı 250 doların altında bulunan saat ihracatı %8 gerilerken, 250-500 dolar arası saatlerde ise %14 artış olmuştur. 3.400 dolar ve üstü saat ihracatı ise %2,8 artmıştır.¹¹⁷ Sektörde, lüks saat kullanımının artması ile bir zamanların gözde mesleği olan saat tamirciliği bilinen şekliyle

¹¹⁶ <http://www.turkishtimedergi.com/genel/saatin-yeni-yukselisi>

¹¹⁷ <http://www.hurriyet.com.tr/dunyada-saat-sektorunun-buyuklugu-40-milyar-dolari-asti>

yok olmaya yüz tutmuştur. Lüks saatlerin tamirleri üreticiler tarafından yapılmaktadır. Bu nedenle, saat tamirciliği yapan esnaf ve sanatkarlar, günümüzde çoğunlukla pil, kordon ve saat camı değiştirme işlerini yapmaktadırlar.

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Yapılan bilimsel araştırmalara göre saatin icadına ilişkin ilk kanıt, MÖ 4000’li yıllarda Mısır’da kullanılan güneş saati olmuştur. İlk saat, Güneş’in dik duran bir cisimde meydana getirdiği gölgenin boyu esas alınarak yapılmıştır. Londra’daki müzede Kleopatra’ya ait olduğu bilinen bir güneş saati sergilenmektedir. Güneş saati, gece zamanı gösteremediği için bunun yanında su veya kum saatleri de icat edilmiştir. Kum saati, iki hazneli olup, iki hazneyi birleştiren ince delikten kum akış hızı prensip alınmıştır.

Su saati Eski Mısır’da MÖ 1500’lerde; Çin’de MÖ VI. yüzyılda; Eski Yunanlarda MÖ III. yüzyılda kullanılmıştır. Mekanik saat Çin’de geliştirilmiş; su gücüyle çalışan mekanizması olan saat ise MS 723’te yapılmıştır. Su Sung’un saat üreten binası 1096’dan 1126’ya kadar çalışmış, Kubilay tarafından Pekin’e taşınmıştır. Harun Reşid, Charlemagne’a hediye saat göndermiş; Arap mühendisler İspanya’da Ay’ın yarattığı gel gitlerle dolup boşalan suyla çalışan saatler yapmışlardır.

Avrupa’da ilk saat, basitçe saat başlarını vuran bir çandır. Bu tür bir makine 1386’da yapılmıştır ve Salisbury Katedrali’nde hâlen çalışmaktadır. Sonraki modellerin kadrantları vardır; yalnız saatleri değil, Ay’ın hâllerini, gezegenlerin geçişlerini hatta aziz ve festivallerin günlerini de gösterirler. En güzel örnekleri Milano (1335), Strasburg (1354), Lund (1380), Rouen (1389), Wells (1392) ve Prag’da (1462) görülmektedir.¹¹⁸

Buradan da görüleceği gibi, XIV. yüzyılda ağırlıkla çalışan büyük çarklı mekanik saatler (kule ve kilise saatleri) üretilmiştir. Bu tarihten sonra saat tamirciliği mesleği başlamıştır.¹¹⁹

Saatçiliğin gelişimindeki diğer önemli gelişmeler; XV. yüzyılda ev saatlerinin, XVI. yüzyılda köşe saatlerinin yapılmasını sağlayan küçülme ve güvenilirliği fazlasıyla artıran sarkaçın (1657), denizlerde hep sorun olan mesafe ölçme konusuna çözüm getiren deniz kronometresinin (1761) ve anahtarsız mekanizmanın (1823) icadıdır. Yüzyıllar içinde saatçilik fazlasıyla uzmanlık gerektiren bir zanaatten, seri üretimi yapılan bir sanayiye dönüşmüştür. İlk merkezler Nürnberg ve Augsburg’la Paris ve Blois’dır. İsviçre, Huguenot işçiliğinden yararlanmıştır. XVII. ve XVIII. yüzyıllarda İngiltere üstünlük sağlamıştır. Fransa kutu tasarımı ve süslü saatlerle ayrıcalıklı bir yer edinmiştir. XIX. yüzyılda Cenevre ve Jura’daki Chaux-les-Fonds’da saat endüstrileri yüksek kaliteli, makineyle yapılmış saatleriyle dünya çapında ün kazanmıştır.

Saatçilik mesleği eski anahtarcı ve kuyumcu loncalarından gelişmiştir. Ünlü adlar arasında; ilk saat yapımcısı Jacques de la Garde (1551), sarkaç ve yay dengesinin mucidi Den Haag’lı Christian Huygens (1629-1776), deniz kronometresinin ustaları John Arnold, Thomas Earnshaw ve John Harrison (1693-1776), Versailles saatçisi, kendi kendine kurulan saat mucidi Abraham-Louis Breguet (1747-1823) ve Big Ben’in tasarımcısı Edward John

¹¹⁸ <http://onemlikesifler.com/saati-kim-icat-etti>

¹¹⁹ <http://www.watch-plus.com/tr>

Dent (1790-1853) sayılabilir. Varşovalı Antoni Patek ile Bern’li Adrienne Philippe 1832’de güçlerini birleştirip bugün de İsviçre’de önde gelen Patek-Philippe firmasını kurmuşlardır.¹²⁰

XX. yüzyılın ikinci yarısında saniyeyi gösterebilen ve hassas zaman kontrolü yapabilen kronografli saatler ve bulunduğu günün tarihi, günün ismi, ayın ismi ve yılı gösteren komplike zaman makineleri (saatler) üretilmeye başlanmıştır. Bu süreçte; 1954’de Amerikan Bulova Accutron firmasının ilk elektronik kol saatini üretmesi, 1969 yılında Seiko’nun pille çalışan ilk quartz makineli kol saatini çıkarması, 1970’de Amerikalı Hamilton markasının dünyanın ilk elektronik dijital kol saatini Pulsar adıyla piyasaya sürmesi ve 1982 yılında Japon ve Alman saat sanayicilerinin, dijital göstergeli Quartz teknolojisini geliştirerek mekanik saatteki gibi analog göstergeli quartz saat makinesi üretmeleri önemli gelişmelerdir. Bu gelişmeler İsviçre saat üreticilerini tedirgin etmiştir. Yelkovan ve akrepiz dijital göstergeli bir saatin saat kullanıcılarına pek sempatik gelmeyeceği inancı ile İsviçreli saatçiler 1974’te saatçilik federasyonu kanalıyla dünya çapında bir araştırma yaptırmışlardır. Bunun sonucunda, kadranlı yelkovan akrepli mekanik saatlerin insanlar tarafından daha tercih edileceği kanısına varmışlar ve pille çalışan quartz teknolojisini bir kenara atmışlardır. Bunun sonucunda pilli quartz makineleri için fazla araştırma ve yatırım yapmamışlardır. Ancak tüketiciler quartz teknolojisi ile üretilen saatleri benimsemişler ve bu saatlere büyük bir talep doğmuştur. İsviçre mekanik saatlerinin satışı durmuş ve İsviçre saat sektörü 1970’li yılların ortalarında büyük bir krize girmiştir. Değerli ve orta fiyatta mekanik saat üreten birçok fabrika iflas etmiş ve kapanmıştır. Üretim kalıpları hurdaya çıkmıştır. 1982 yılında Japon ve Alman saat sanayicileri, quartz teknolojisini daha da geliştirerek quartz kontrollü saat makinelerini mekanik saatteki gibi 1-12 kadranlı, yelkovanlı, akrepli, saniyeli (Quartz Analog) bir şekilde üretmişlerdir. Japonlar ve Almanlar, mekanik saatlerden daha doğru çalışan, mekanik saatlerin yarı fiyatına olan ve her gün kurulması gerekmeyen bu saatleri dünya piyasasına sürmüşlerdir. Bu durum İsviçre saat sanayini daha da zora sokmuştur.

Bu tarihten sonra saat tamirciliği gerileme dönemine girmiştir. Bunun nedeni Quartz saat makinesinin tamirinin yapılamamasıdır. Çünkü parçalar çok hassas şekilde ancak elektronik parça üreten tesislerde el değmeden üretilmektedir. El emeği, bu quartzlı saat parçalarını düzeltmeye müsait değildir; gerektiğinde arızalanan saatin makinesi değiştirilmektedir. Günümüzde dünyada üretilen kol saatlerinin yaklaşık yüzde altısı mekanik saattir. İsviçre saat endüstrisi 2000’li yıllarda kendini toparlamış ve 1970’li yıllarda girdiği krizden 30 yıl sonra büyük bir sıçrayışla çıkmıştır. 1986 yılında 3,65 milyar dolar olan ihracat rakamları, 2007 yılında 13,6 milyar doları; 2012 yılında ise 20 milyar doları geçmiştir. Böylece İsviçre’nin birbirinden değerli markaları, mekanik saatler imal etmek yolunu seçmiştir. Bu komplike mekanik saatleri tamir etmek için İsviçre’de özel eğitim görmek gerekir. İsviçre’de üretilen komplike, kaliteli mekanik el yapımı kol saatleri 1 milyon İsviçre Frangına kadar değişen fiyatlarla satılmaktadır. Bu pahalı mekanik saatler özel alıcıları bulunan bir kitleye hitap etmektedirler. Dünya saat üretimindeki gelirin %58’ini İsviçre ve Almanya alır. Fakat üretim adedi olarak %4 ila %5’i kadardır.¹²¹

¹²⁰ <http://onemlikesifler.com/saati-kim-icat-etti>

¹²¹ <http://www.watch-plus.com>

Ülkemizde saat ve saatçiliğin gelişimi, Fatih Sultan Mehmet ile başlamıştır. Fatih Sultan Mehmet, 1477'de Venedik'ten mekanik saat yapan ustalar istemiştir. 1575'te İstanbul Rasathanesi kurucusu Takiiüddin Efendi mekanik saat kitabı yazmıştır. Topkapı Sarayı'nda, XVII. yüzyıldan XX. yüzyıla kadar olan döneme ait yerli saat sayısı elliyi bulmaz ama Saray'da XVI. yüzyıla ait olanlardan başlayan Avrupa saatleri vardır. Evliya Çelebi saatçilerin pirinin zindanda ibadet etmek için saati icat eden Yusuf olduğunu yazar ve şöyle devam eder: *"Saatçiler kırk beş dükkân, bin neferdir ama niçe yüzi hanelerinde işlerler; saatçilik için yetmiş marifet bilmek gerekir ve dükkânlarını Almanya, İspanya, Fransa, Canpetro, Kasper, Bülbül ve Yusuf Çelebi saatleri ile zeyn idüp ubur ederler."*

Osmanlı Dönemi'ndeki saat merakı XVII. yüzyılda İsviçreli saatçilerin Galata'ya yerleşmesiyle başlamıştır. Ünlü filozof Jean-Jacques Rousseau'nun babası Isaac Rousseau'nun sarayın saatlerini namaz saatlerine göre ayarlaması ve uzun yıllar Saray'ın saatçisi unvanıyla İstanbul Galata'da kaldığı bilinmektedir. 1705'ten itibaren 6 yıl süre ile sarayın saatçisi olarak İstanbul'da yaşadığı, hâlen Galata Kulesi'nin hemen önündeki meydanda yer alan metal bir levhada vurgulanmaktadır.¹²² Bundan sonra, saatçilik Osmanlı ve Cumhuriyet dönemlerinde gelişmesini sürdürmüştür. Üç türü olan savatlı saatler, hilali saatler, ustası Piryol'un adıyla anılmış koyun saatleri, lokomotifli Serkisoflar, Abdülhamid Devri'nde şehirlere medeniyet geldiğini simgeleyen saat kuleleri ve cep saatleri, yerlerini, saatçiliğin dünyadaki gelişmesine paralel olarak yeni modellere bırakmıştır.¹²³

Günümüzde dijital saatlerin yaygınlaşması ile saat tamiri eskiye oranla azalmıştır. Günümüzde saatçiler büyük çoğunlukla pil, kordon ve saat camı değiştirme işlerini yapmaktadırlar.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

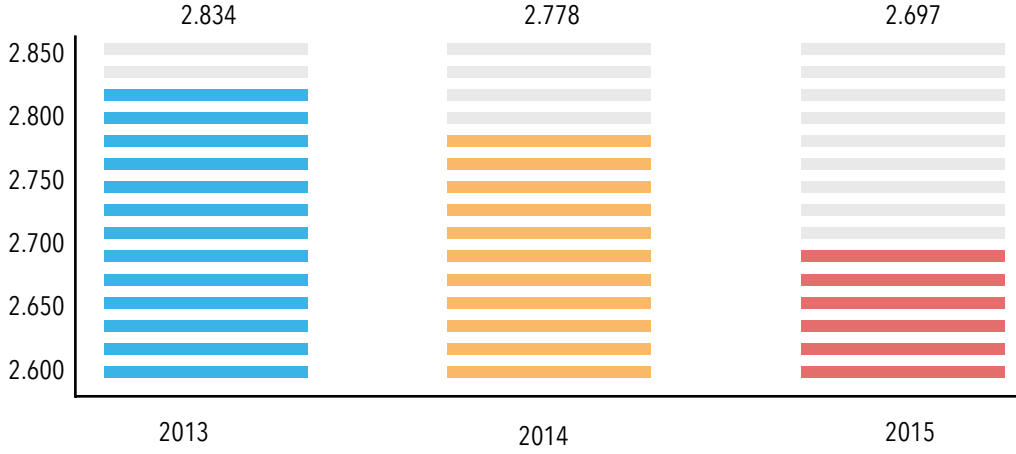
Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 2.698 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %3,26'sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 50'dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%90).

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir azalma meydana gelmiştir (Şekil-74).

¹²² <http://www.watch-plus.com>

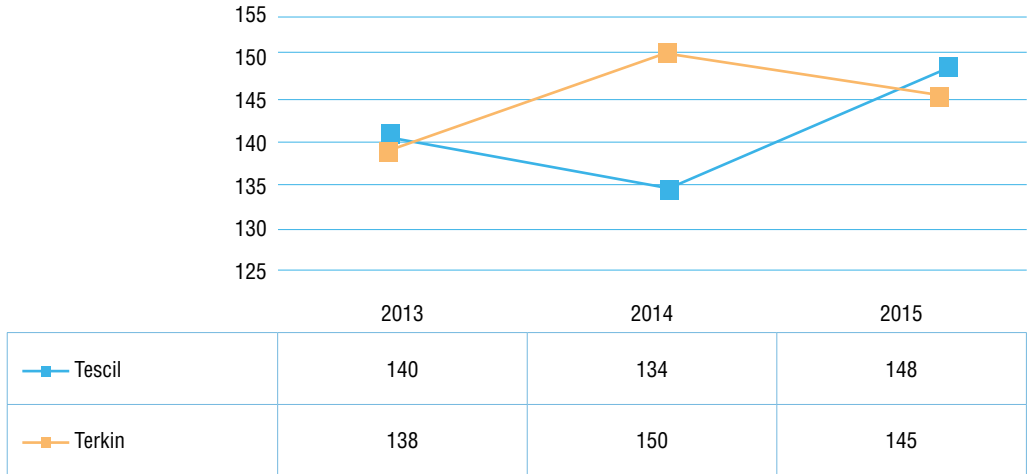
¹²³ <http://onemlikesifler.com/saati-kim-icat-etti>

Şekil 74. Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkârların terkinin tescilden daha fazladır (Şekil-75).

Şekil 75. Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleği Türkiye genelinde her ilde bulunmasına rağmen, yoğunlukla icra edilen bir meslek dalı değildir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların çoğunluğu İstanbul, Antalya, İzmir ve Ankara illerinde bulunmaktadır. 20 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayıları 10 veya daha azdır (Şekil-76).

Şekil 76. Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı

ner matkaplı sistem), kıl testeresi, kişisel koruyucu donanım (iş elbisesi, gözlük, eldiven vb.), koruma kapları, kumpas (dijital veya analog), lehim cihazı, masa üstü aydınlatma, mengene çeşitleri, mıknatıs alma aleti, mika takma el aleti (cam takma presi), mika takma ve çıkarma aleti (ahtapot), minik delikli örs, miğfer taşları, montaj sehpaları, motorlu fırça-cila (polisaj motoru), oksit cam fırçası, parça tasnif kutuları, plastik uçlu çekiç, pompa, saat açma bıçağı, saat ayar makinesi, saat pilleri, saat temizleme makinesi, saat tornası, qimûlatör-otomatik mekanik saatler kurma aparatı, susta çıkarma-takma el aleti, temel el aletleri (tornavida, kurbağacık, karga burun, pense, keski, çekiç takımı vb.), temizleme kapları (cam), temizleme macunu, test makinesi (hava ve sulu), tornavida bileme aleti, ultrasonik saat temizleme aleti (kasa ve kordon için), yağ çubuğu çeşitleri, yağdanlık, yelkovan akrep saniye çıkartma ve takma aleti, zimba takımı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Değer zincirindeki faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir. Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların diğer sektörlerle çok fazla ilişkisi yoktur.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 275.297.672TL hasılat, 20.241.519 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, madenî eşya ve makine alt-sektörü kapsamındaki 8 mesleğin toplam hasılatının %2,56'sını; toplam kârının ise %4,30'unu oluşturmaktadır. Saat, pusula, kronometre imal, satış ve tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %76 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %34 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 2.376 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Saat imalat işçisi, saatçi ve saat tamircisi meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir.

Saat tamirciliği için, yeterli müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde “Makine Teknolojisi” alanı “Saat Tamirciliği” dalında; “Saatçilik” için ise “Pazarlama ve Perakende (Satış Elemanlığı)” alanı “Saat, Elektrikli Aletler ve Elektronik Araçlar Satış Elemanlığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, saat tamirciliği alanında 1 çırak adayı bulunmaktadır. 5 kişi çıraklık eğitimi, 8 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 19, ustalık belgesi alanların sayısı 16, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 16'dır. 1 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 9.090 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında 2014 yılı hariç sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Teknolojik gelişmeler sonucunda saatlerde mekanik sistem kullanılmamaktadır. Yeni teknoloji saatlerde, simetrik ve mikro milim teknolojileri bulunmaktadır. Esnaf ve sanatkarların bu alanda teknoloji kullanım seviyeleri düşüktür.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkarların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

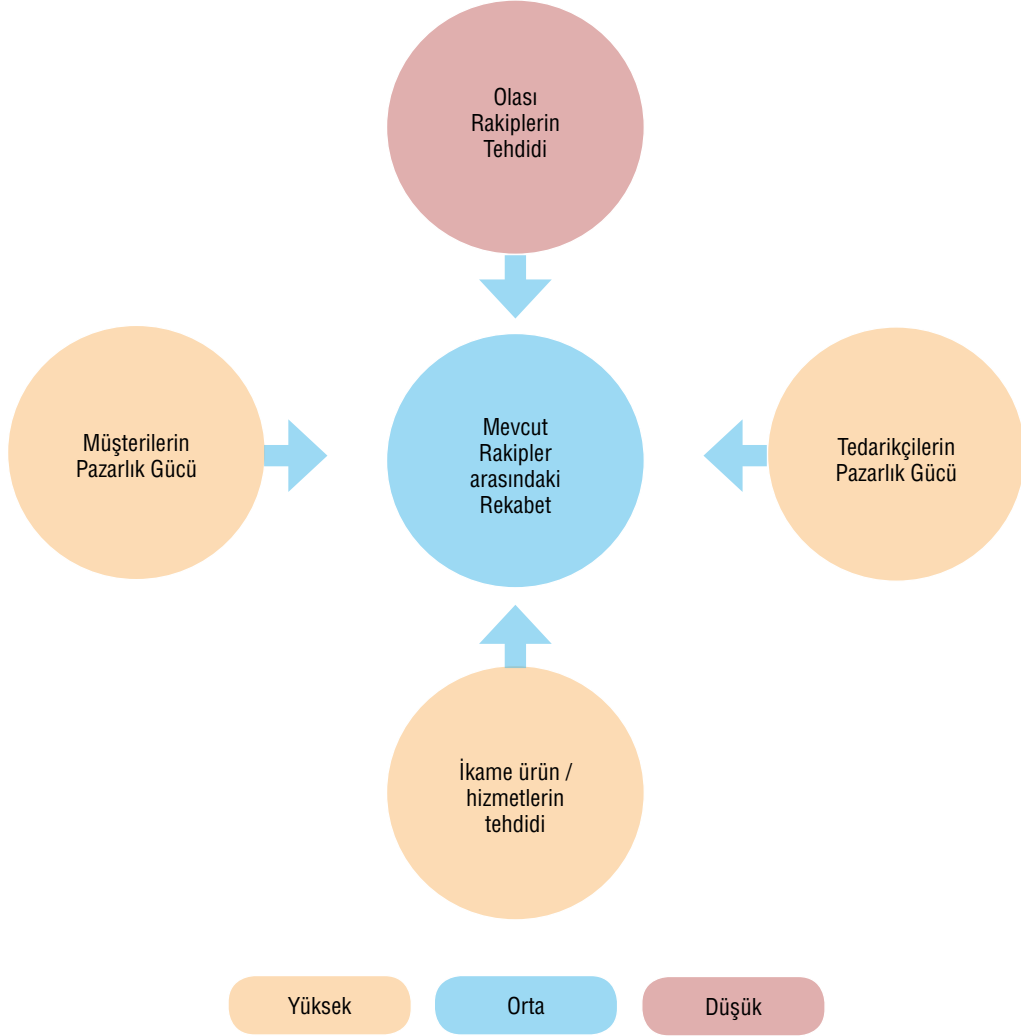
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların müşterileri anket uygulamasında dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için tedarikçilerin pazarlık gücü yüksektir; çünkü saat tamirinde kullanılan parçaların neredeyse tamamı ithal edilmektedir. Bununla birlikte, kuyumcuların ve tekstil işletmelerinin saat satışı yapması ve saat pili, kordonu değiştirmesi ve ayrıca cep telefonu kullanımının yaygınlaşması ile bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için ikame ürün/hizmetlerin tehdidi de yüksektir. Müşterilerin yeni moda akımları takip etmesi, saat koleksiyonu yapan müşterilerin bulunması nedeniyle, müşterilerin pazarlık gücünün de bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, bu meslek dalında olası rakiplerin tehdidi düşüktür. Meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısı azalmaktadır. Mevcut rakipler arasındaki rekabetin, esnaf ve sanatkarların sayısının az olması nedeniyle orta seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-77'de yer almaktadır.

Şekil 77. Saat, Pusula, Kronometre İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Saatçiliğin Türkiye’de geçmişten gelen olumlu bir imajı vardır. Geçmişte saat tamirini seçkin insanlar yapmaktaydı. Bu algı hâlen devam etmektedir.

(2) Antika saat tamiri yapabilmek bazı ustaların önemli bir güçlü yönüdür. Çünkü antika saat tamiri bu ustalar dışında başka bir yerde yapılamamaktadır.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Meslek dalı ekonomideki dalgalanmalardan çok fazla etkilenmemektedir. Ekonomik büyüme dönemlerinde insanlar kaliteli yeni saatler almaktadır. Ekonomik durgunluk dönemlerinde kaliteli saatini değiştirmemekte ancak arızalandığında tamire getirmektedir. Eğer saati kalitesizse ve arızalanmış ise ekonomik durgunluk dönemlerinde de aynı nitelikte saat almaktadır. Her durumda saatçi esnaf ve sanatkârlar iş yapabilmektedir. Bu açıdan meslek dalının sürekliliği bulunmaktadır.

(2) Meslek dalı modadan etkilenmektedir. Modeller modağa bağlı olarak çok hızlı değişmektedir. Tekstil sektöründeki değişim de, saatin giysiyle uyumu nedeniyle, saat modellerini etkilemektedir. Modellerin değişmesi ve yeni modellerin piyasaya çıkması saatçi esnafı için satış fırsatı yaratmaktadır.

(3) Saat koleksiyoncularının mevcudiyeti de saatçi esnafı için başka bir satış fırsatını oluşturmaktadır.

(4) Ülkemizde evlilik oranlarının artması saatçi esnafının satışlarının artmasını sağlamaktadır. Bunun sebebi genellikle hediye olarak saat alınmasıdır.

(5) Saat satışları tüm dünyada arttığından Türkiye’de de artış potansiyeline sahiptir.

(6) 2009 yılından itibaren kasası iyileştirilmiş, biraz daha kaliteli imitasyon saatler yurt dışında imal ettirilerek Türkiye’ye getirilmeye başlanmıştır. Örneğin 20 TL maliyetli bir saat talep görmesinden dolayı perakendede 100 TL’ye satılmaya başlanmıştır. Bu durum, saat satıcısı esnafın gelirinin artmasını sağlamaktadır. Ayrıca bu saati alanlar bir arıza çıktığında hemen saati değiştirme yoluna değil (yüksek fiyattan aldıklarından saati kolay kolay elden çıkarmak istememektedirler) fakat tamir ettirme yoluna gitmektedirler. Bu durum da saat tamirciliği için müşteri ve iş potansiyeli yaratmaktadır.

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) İmalat yönünden esnaf ve sanatkârlar pek fazla faaliyet gösterememektedirler. Parçaların hemen hemen tamamı yurt dışından ithal edilmektedir. Sadece İstanbul’da saat camı üretimi vardır.

(2) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Ülkemizde bir saatçilik okulu mevcut değildir. Avrupa’da pek çok ülkede bu konuda okullar bulunmaktadır. Sürekli gelişen bir teknoloji olduğu için bu konuda eğitimler alınmalıdır. Ancak ülkemizde eğitim imkânları oldukça yetersizdir. Şu anda Türkiye’de saatçilik usta-çırak ilişkisi şeklinde öğrenilmektedir.

(b) Bütün marka, fiyat ve kalitedeki saatleri tamir edecek usta günümüzde pek fazla kalmamıştır.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Marka saat üreten firmalar kendi bayileri dışındakilere yedek parça satışı yapmamaktadırlar. Bu durum haksız rekabete sebep olmaktadır.

(b) Uzak Doğu ülkeleri (özellikle Çin) üretim yaparken saat kasalarındaki metal görüntüyü elde edebilmek için ekonomik olması nedeniyle kimyasal katkılar kullanmaktadırlar. Söz konusu kimyasal maddeler cilt kanserine sebep olabilmektedir. Bu ürünlerin ithal edilip iç piyasaya sunulması kullanıcıların sağlığı açısından önemli bir sorun yaratmaktadır.

(c) Türkiye’de saat makinesi (saatlerin içindeki mekanizma) imalatı bulunmamaktadır; dolayısıyla bu alanda yurt içinde ihraç ürünlerine karşı gümrük vergileri ile korunmaya muhtaç bir sanayi mevcut değildir. Ancak saat makinesi ithalatında gümrük vergisi uygulanmaktadır. Bu durum saatçilik meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

(2) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) Resmî ithalatın yaklaşık on katı kadar saat, ülkeye kaçak olarak gelmektedir. Sokaklarda her yerde bu saatler satılmaktadır. Bu saatler kullanışlı ve kaliteli değildir.

(b) İthal ürünlerde anti damping vergileri yeterli değildir. Adi ve basit saatler piyasayı kirlletmektedir. Bunların Türkiye’ye girişinin caydırılması gerekmektedir.

(c) Kaçak ve imitasyon olan saatlerin TASİŞ mağazalarında satışları gerçekleştirilebilmektedir. Bazıları faturalı olarak bu saatleri almaktadır. Bu saatleri alanlar sahte saatleri belgeli (TASİŞ mağazalarından aldıkları fatura) bir şekilde müşterilerine satabilmektedirler.

(3) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Aslında faaliyet alanları olmamasına rağmen kuyumcuların saat satması, saat pili ve kordonu değiştirmesi saatçi esnaf ve sanatkârlara olan talebi tehdit etmektedir.

(b) Tekstil firmalarının da kendi mağazalarında saat satması saatçi esnafa olan talebi tehdit eden diğer bir unsuru oluşturmaktadır.

(c) Alışveriş merkezleri esnaf ve sanatkâr işletmelerine olan talebi olumsuz yönde etkilemektedir.

(d) Günümüzde cep telefonlarının yaygınlaşması ve cep telefonlarının saat özelliğinin bulunması bir ölçüde saate olan talebi azaltmıştır.

(4) Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehditler

(a) Saatlerin önemli parçalarından biri de kasalarıdır. Kasalar yeni teknolojiler sayesinde iyileşince saatlerin sağlamlığı ve ömrü de uzamıştır. Bu durumda saatler daha az değiştirilmekte ve daha az arıza yapmaktadır. Dolayısıyla saat tamircisi sanatkârlara olan talep azalmaktadır.

(b) Saatlerde mekanik sistem teknolojik gelişmeler sonucunda ortadan kalkmıştır. Bu nedenle esnaf ve sanatkârların simetrik ve mikro milim anlayışında kendilerini geliştirmeleri gerekmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Kaçak ve imitasyon olan saatlerin Tasfiye İşletmeleri Perakende Satış Mağazalarında (TASİŞ'lerde) satışlarının gerçekleştirilebilmesi. Bazı saat satışı işi yapan kişilerin, faturalı olarak bu saatleri alması. Bu saatleri alanların, sahte saatleri belgeli (TASİŞ'lerden aldıkları fatura) bir şekilde müşterilerine satabilmeleri.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tasfiye Hizmetleri Genel Müdürlüğü): Bu saatlerin TASİŞ'lerde satışı ile ilgili mevzuatta bir engel bulunmamaktadır. Marka taklidi ile ilgili husus ise, 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 57'nci maddesinin konusuna girmektedir. Gümrük İdaresinin burada bir işlem yapabilmesi için, saatin üzerinde yazan markayı Türkiye'de temsil eden hak sahibinin veya temsilcisinin başvuruda bulunmuş olması gerekmektedir. Gümrükte bunların sahte ve kaçak olduğunun tespit edilmesi durumunda da markayı temsil eden hak sahibi veya temsilcisine bildirimde bulunmaktadır. Ancak markanın hak sahibinin veya temsilcisinin mahkemeye başvurup bu konuda karar alması gerekmektedir. Mahkeme markanın korunması ile ilgili bir karar vermezse ya da marka sahibi veya temsilcisi başvuruda bulunmazsa, bunların TASİŞ'lerde satışı yapılabilir. Eşyaların CIF değeri, TASİŞ'lerdeki satış fiyatı için bağlayıcı değildir. TASİŞ'lerin piyasaya göre fiyat belirleme hakkı vardır. Sonuçta, TASİŞ'lerdeki satışlar devlete bir gelir getirmektedir. Bu tür saatlerin imha edilmesi devletin gelir kaybına uğramasına sebep olur.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Gümrük ve Ticaret Bakanlığı temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir öneri bulunmamaktadır.

Sorun 2: Uzak Doğu ülkeleri (özellikle Çin) üretim yaparken saat kasalarındaki metal görüntüyü elde edebilmek için ekonomik olması nedeniyle kimyasal katkılar kullanmaktadır. Bu ürünlerin ithal edilip iç piyasaya sunulması kullanıcıların sağlığı açısından önemli bir sorun yaratmaktadır. (Kimyasal maddeler cilt kanserine sebep olmaktadır).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü): Gümrükler Genel Müdürlüğü temsilcisi, kol saati ve saat kordonlarının Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca Denetlenen Bazı Tüketici Ürünlerinin İthalat Denetimi Tebliği'nin (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2016/12) ekine bu yıl konduğunu belirtmiştir. Bu eşya grubu ile ilgili ürün güvenliği denetimleri çok yeni olduğundan bu konuda bir sıkıntı olabileceğini, ancak bu konuda Risk Yönetimi ve Kontrolü Genel Müdürlüğünce bilgilendirme yapıldığını ifade etmiştir. Ayrıca, saatlerin ithalat denetiminin beyanname tescilinden önceye alınarak, eşya antrepoda veya geçici depolama alanında iken ürün güvenliği denetiminin yapılacağını söylemiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda gerekli olan tedbirler Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından alınmıştır.

2.2.14. Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği meslek dalında, soba, kazan ve benzeri imali, soba, kazan ve benzeri satışı ve soba, kazan ve benzeri tamirciliği olmak üzere üç alt meslek kolu (faaliyet alanı) vardır. Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleği İŞKUR meslek ve grup bilgilerinde tek bir meslek olarak tanımlanmamıştır. İŞKUR tarafından “soba ustası” ve “kazan yapımcısı” olarak iki meslek tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır. Ancak MYK tarafından “metal sac işlemeci” (Seviye 3 ve 4) tanımı yapılmıştır. Bu tanım soba ve kazan imalatçıları için de uygundur. Bu tanımlar aşağıda yer almaktadır:

- **Metal Sac İşlemeci** (Seviye 3), iş sağlığı ve güvenliği ve çevresel önlemleri olarak kalite sistemleri çerçevesinde mesleği ile ilgili imalat resimlerini okuyan; iş öncesi hazırlıkları yapan; basit türde makine ve donanımlar ile çeşitli türlerde sac/levha malzemelerin şekillendirme özelliklerine uygun olarak kesme, delme, bükme gibi şekil verme işlemlerini gerçekleştiren; yüzey/kenar temizliği ve alıştırma işlemlerinin ardından birleştirme işlemlerini uygulayan; işlem gören parçaların kontrol ve sevkiyle ilgili işlemleri gerçekleştiren ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.
- **Metal Sac İşlemeci** (Seviye 4), iş sağlığı ve güvenliği ve çevresel önlemleri olarak kalite sistemleri çerçevesinde iş organizasyonu yapan; imalat resimlerini okuyan; iş öncesi hazırlıkları yapan; sac işleme makine ve donanımları ile çeşitli türlerde sac/levha malzemelerin şekillendirme özelliklerine uygun olarak her türlü kesme, bükme vb. şekil verme işlemlerini gerçekleştiren ve alıştırma işlemlerinin ardından birleştirme işlemlerini uygulayan; işlem gören parçaların kontrol ve sevkiyle ilgili işlemleri gerçekleştiren ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından “soba ustası” tanımı yapılmıştır. Bu tanıma göre **soba ustası**; kendi başına ve belirli bir süre içerisinde sac malzemeyi kullanarak soba imal etme bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından “kazan yapımcısı” tanımı yapılmıştır. Bu tanıma göre **kazan yapımcısı**; çelik levha ve tabakalardan kazanlar, tanklar, sarnıçlar ve diğer taşıyıcılar yapıp onaran kişidir.

Soba, kazan ve benzeri satıcılığının tanımı şu şekilde yapılabilir: **Soba, kazan ve benzeri satıcısı**; imalatçıdan, toptancıdan veya distribütörden satın aldığı soba, kazan ve benzeri ürünler ile bunlara ait parçaları dükkânında müşterilerine tanıtan ve bunların perakende satışını yapan kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Ülkemizdeki soba üreticileri küçük imalatçılar (atölyeler), orta ölçekte ve fason üretim yapan işletmeler ve büyük işletmeler olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Ülkemizin hemen her bölgesinde görülebilen küçük imalatçılar, üretimlerinde yöresel ve yakıtsal nedenlerden en çok etkilenen kesimi teşkil ederler. Ürettikleri sobalar, genelde yakıt ve sobayı meydana getiren ham maddenin, en ucuz şekilde değerlendirilmesi amacıyla yöneliktir. Üretilen sobaların ekonomik değerleri fazla olmamasına rağmen, yörenin dar gelirli insanların ihtiyaçlarını geniş çapta karşılarlar. Emek yoğun olarak basit birtakım aletlerle üretim yaparlar.

Orta ölçekli ve fason üretim yapan işletmeler, sektörün en yoğun kesimi olarak tanımlanırlar. Üretimleri gerek bölgesel ve gerekse ulusal niteliktedir. Ülke kaynaklarında bulunabilen yakıtlara göre üretimlerini düzenlemişlerdir. Daha çok makine (pres, kalıp, döküm) yardımı ile üretim yaparlar. Yan sanayi ile mutlak ilişkileri vardır. Bu kesimdeki işletmelerin bir bölümü fason üretici olarak faaliyet göstermektedirler. Bu kesimdeki işletmeler, piyasadaki mevcudiyetlerini idame ettirmek için teknolojik gelişmelere derhâl uyum sağlamak zorundadırlar.

Büyük işletmeler, sektörde az sayıda olmalarına rağmen pazarın büyük bir bölümünü ellerinde tutmaktadırlar. Bu kesimde soba üretimi iki şekilde gerçekleşir. İşletmeler ya ana konularından dolayı, sobayı yan ürün olarak üretirler ya da sadece soba üretiminden dolayı, soba ile ilgili diğer mamulleri üretirler. Diğer bir ifadeyle, birinde soba üretimin türevi, diğerinde ise soba ile ilgili diğer ekipmanlar, sobanın türevi olarak imal edilir. Bu tür işletmelerde sacın kesilmesi, pikin dökülmesi veya emaye boyanın yapılması ayrı ayrı yerlerde yapıldığı gibi, hepsinin birden bir işletmede üretildiği de bilinmektedir. Bu tür üretim merkezleri yurdumuzun belli bölgelerinde (Bursa, Eskişehir, Kayseri gibi) kümeleşmiş hâlde bulunmaktadır (Şahin, 1989).

1960'lı yıllarda daha çok resmî kurumlarda ve zenginlerin evlerinde kullanılan kaloriferlerde yakıt olarak mazot ve kömür kullanılmaktadır. Kalorifer kullanımı daha sonraları yaygınlaşmıştır. Zamanla doğalgazın ülkemize gelmesi ve yaygınlaşmasıyla birlikte kalorifer kazanları da doğalgazla çalışmaya başlamıştır. Kaloriferin yaygınlaşması ve doğalgaz şebekelerinin artması sobacılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara olan talebi azaltan diğer bir unsurdur.

Sobacılıkla ilgili bir gazete haberi bu meslekteki güncel durumu aşağıdaki şekilde ifade etmektedir:

“35 yıldır sac soba imalatı yaptığını belirten ve mesleklerinin artık yok olma tehlikesi ile karşı karşıya olduğunu söyleyen Maşallah Yoruç, sac sobaya talebin yok denecek kadar az olduğunu söyledi. Geçmiş yıllarda çarşıdaki en küçük sobacı esnafının bile en az bin tane soba üretip sattığını ifade eden Yoruç, bu yıl en fazla üretim yapan esnafın bile 300'den fazla soba üretip satamadığını kaydetti. Yukarı Çarşı'nın geçmişten beri 'sobacılar çarşısı' olarak anıldığını, ancak mesleklerinin teknolojiye yenik düştüğünü kaydeden Yoruç, 'Sac sobalarda önceden tezek ve odun yakılırdı. Daha sonra kömür kullanımı yaygınlaşınca soba satışları düştü. Bizde buna karşılık

kömür kullanımı için sac sobaları kovalı ve ızgaralı olarak üretmeye başladık. Ancak tuğlalı soba kullanımı ve kaloriferli ev sayısının artması sac sobaya talebi her geçen gün azalttı. Şimdi bırakın şehirde köylerde bile sac soba kullanımı çok fazla kalmadı' dedi."¹²⁴

Kahta'da sobacılık yapan İzzet Karakuş ise meslek ile ilgili aşağıdakileri ifade etmektedir:

"Daha 10 yıl öncesine kadar canlı bir meslek olan sobacılık mesleği teknolojiye yenik düştü. Bu meslekle uğraşanların sayısı her geçen gün biraz daha azalıyor. Yuvarlak, tek fırın ve çift fırınlı olmak üzere üç çeşit soba imalatı yapıyoruz. Tabii bunun yanında bizim ürettiğimiz sobaların belli bir ebatı var. Hatta vatandaşın istediği boyutlarda da yapıyoruz. Tabii sac sobalar artık eskisi gibi rağbet görmüyor. Artık kırsal kesimdeki vatandaşlar tarafından kullanılan sobaların yerini dahi modern sobalar almış. Milletin efendisi olan köylü kardeşlerimiz de sac sobaları tercih etmiyor. Anlayacağın, teknoloji, mesleğimizi de bizi de bitirdi. Bundan 30 yıl önce kış ayı için 400 adet sac soba üretimi yapıyorduk. Ama şimdi ise, yılda 5 veya 10 adet üretiyoruz. Fabrikaların kurulması, kalorifer ve doğalgaz, bizim mesleğimizi bitirme aşamasına getirdi."¹²⁵

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:

Osmanlılarda, özellikle konaklarda ve saraylarda büyük ocaklar kullanılırdı. Bu ocaklarda yanan odunlardan çıkan közler mangallara çekilir, ısıtılması istenen bölümün uygun bir yerine konur ve bu şekilde mekân ısıtması sağlanırdı. Daha önceki dönemlerde Selçuklularda, Bizans'ta, Arap, İran ve öteki Doğu ülkelerinde de ısınma ocaklarla sağlanırdı.

Soba kullanımının yaygınlaşmasından önceki devirlerde en yaygın ısınma aracı, yurkarda da belirtildiği gibi, mangallardı. Mangalın tarihi gelişiminin genellikle Anadolu'da olduğu görülmektedir. Orta Çağ'dan beri Kuzey Suriye ve özellikle Siirt yöresinde yapılan mangalların ünü çok yaygındır. Osmanlı Dönemi'nde saraylarda ve konaklarda güzel desenlerle süslenmiş bakır mangallar çok yaygın olarak kullanılmıştır. Mangal günümüzde artık unutulmuş bir ısınma aracı olup sadece dekorasyon amacıyla kullanılmaktadır.

Batı ile kurulan ilişkiler sonucu, soba Türkiye'ye gelmiş ve ısınma aracı olarak kullanılmaya başlamıştır. Tanzimat Dönemi'nde Avrupa'ya giden Osmanlı devlet adamları ve aydınlar, Türkiye'de Avrupa'daki gibi evler, konaklar yaptırmaya başlayınca, ısınma araçlarını da ona göre düzenlemişlerdir. Evlerine soba yerleri ve bacalar yaptırmışlardır. Sobanın Türkiye'ye bir başka geliş yolu ise Rusya'dır. Karadeniz illerinden Rusya'ya çalışmaya gidenler, oradan "peçka" denilen sobayı getirmişlerdir. Kısa bir süre içinde soba, bütün Karadeniz illerine yayılmıştır. Köylerde bile soba kuranlar olmuştur. Soba, oda, sofa gibi özel bölmeleri olan evlerde kullanıldığı için ocakla ısınan tek bölmeli köy evlerinde çok işe yaramamıştır. Zamanla evlerin dışında, devlet dairelerinde de soba kurulmaya başlanmıştır. Artık özellikle büyük şehirlerde çok fazla kullanılmasa da Türkiye'de yapı bakımından genellikle birkaç türlü soba kullanılmaktadır; bunlar sobanın yapıldığı malzemeye göre, dökme soba, sac soba, çini soba, tuğlalı soba gibi değişik adlar alır. Biçim bakımından da silindir, yassı, kare

¹²⁴ http://www.hurriyet.com.tr/yerel-haberler/mus-haberleri/sobacilik-meslegi-teknolojiye-yenildi_202975

¹²⁵ <http://www.kahtanet.com>

veya dikkörtgen prizma türünde olanları vardır. Sobaların en büyük ve en değerlilerinden biri olan çini sobalar, saraylarda, konaklarda ve köşklere bulunurdu. Tüm bu sobalar, soba ustaları tarafından üretilmekteydi.

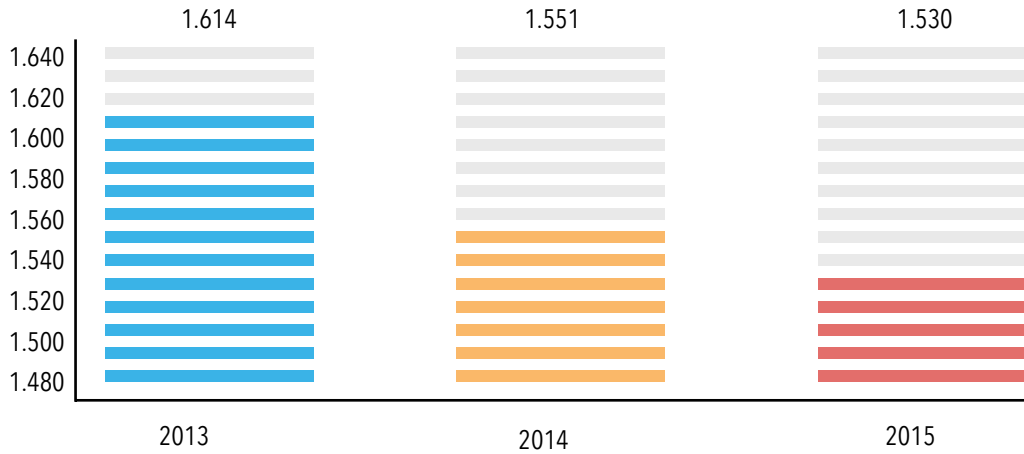
Yetmişli yıllardan itibaren odun ve kömür sobalarının külünden, zahmetinden bıkan insanlar gaz sobalarına yönelmeye başlamışlardır. Gaz sobaları, kullanıcılarını odun, kömür taşıma ve kül temizleme derdinden kurtarmış; ancak ısısı diğer sobalara kıyasla saman alevi gibi kalmıştır. Yakıldığında bir anda ortalığı ısıtmış, kapandığı anda ise ortalık çabucak soğumuştur. İnsanlar, yaşam koşulları zorlaşıp vakitleri azalınca daha kolay ısınma yöntemleri aramaya başlamışlardır. İşte bu kolay ısınma araçlarından biri de arkasına konan bütan gazı tüpüyle yanan sobalardır. Daha sonra elektrik sobaları piyasaya çıkmıştır. Gaz sobaları, bütan gazı tüpüyle çalışan sobalar ve elektrik sobaları çoğunlukla fabrikasyon olarak üretildiğinden geleneksel soba ustalarına olan talebi azaltmıştır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistiki Veriler:

Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.539 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %1,86'sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 49'dur ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%95).

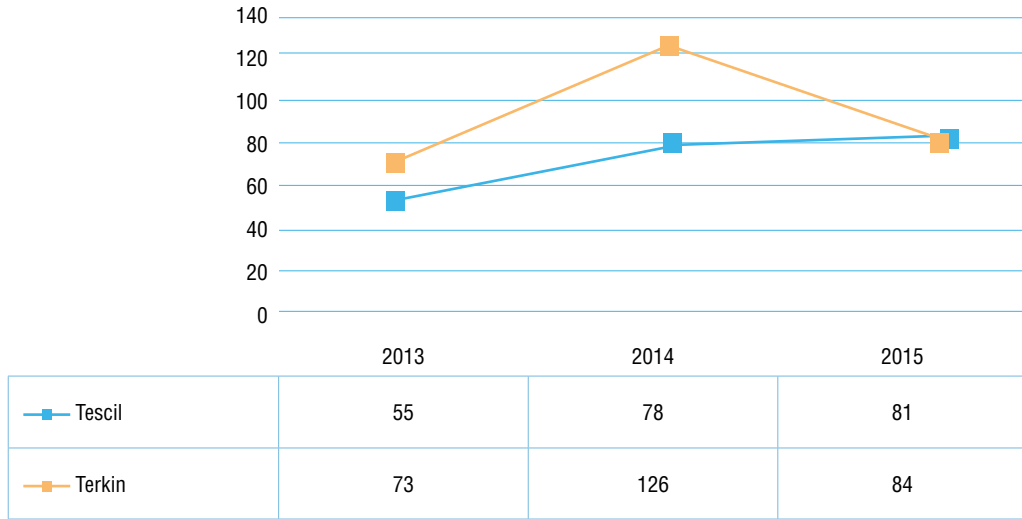
Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir azalma meydana gelmiştir (Şekil-78).

Şekil 78. Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkârların terkin, tescilden daha fazladır (Şekil-79).

Şekil 79. Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleğinde Türkiye genelinde, Kilis ve Tunceli illeri haricinde en az 1 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir; ancak bu meslek esnaf ve sanatkârların yoğunlukta olduğu bir meslek dalı değildir. Değişen yaşam koşulları neticesinde bu mesleğe olan talep azalmıştır ve bunun sonucu olarak meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısı diğer mesleklere göre daha azdır. Diğer illere göre, Bursa, Konya, Kayseri ve Şanlıurfa illerinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısı biraz daha fazladır (Şekil-80).

Şekil 80. Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



■ 100 ve daha az

e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Sobacılar, soba ile evlerde *su ısıtmak amacıyla kullanılan banyo kazanlarının imalatı, satışı ve onarımı* faaliyetinde bulunmaktadırlar.

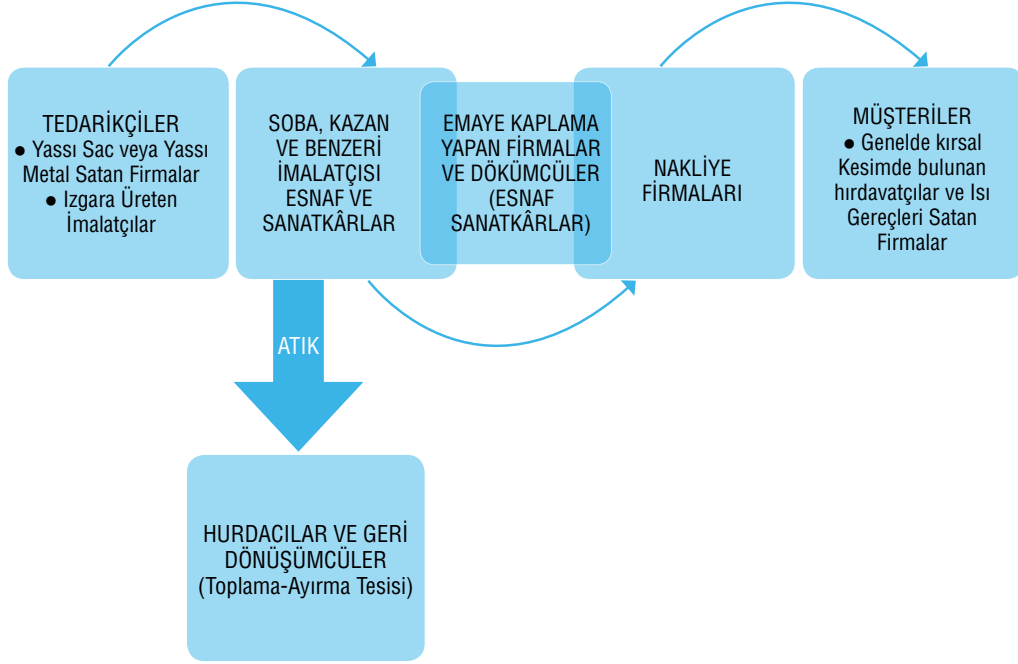
Bu ürünlerin üretimi ve hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Anahtar takımları, bağlama elemanları (cıvata, somun, vida, perçin gibi), daire/şerit testere makinesi, punta makinesi, delme ve kesme, eğme ve bükme kalıpları, giyotin makas, elektrikli makas, hidrolik ve ekzantrik presler, işkence, kaynak makinesi ve donanımları, kenet bükme/ abkant/slindir ve kordon makinesi, kılavuz/pafta takımları, kişisel koruyucu donanım (baret, koruyucu burunlu ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz maskesi, koruyucu elbise), kollu sac makası, manyetik matkap, markalama araçları, matkap tezgâhları, ölçme ve kontrol aletleri (mikrometre, kumpas, gönye, şerit metre, çelik cetvel, açı ölçer, mastar ve şablonlar gibi), su terazisi, takım çantası (tornavida, pense, yan keski, çekiç, segman pensesi, tel fırça gibi), taşıma ve aktarma düzeneği (ceraskal, vakum, mıknatıslı tutucu, kurtağzı, şaryo, taşıma arabası gibi), uyarı levhaları, yangın söndürme cihazı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Soba, kazan ve benzeri imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârların dökümcüler ve emaye kaplamacıları ile (metal levha kaplamacılığı meslek dalı) tedarik ilişkileri vardır. Soba imalatçıları imal ettikleri sobaları kırsal kesimde faaliyette bulunan hırdavatçılara da satmaktadırlar. Soba, kazan ve benzeri imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar, faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Diğer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-81).

Şekil 81. Soba, Kazan ve Benzeri İmalatı Mesleği Değer Zinciri



Soba imali yapan esnaf ve sanatkârlar ihtiyaçları olan ham maddeyi yassı sac veya yassı metal satan firmalardan tedarik etmektedirler. Izgara üreten firmalardan da ızgaraları satın almaktadırlar. Tedarikçiler büyük çoğunlukla ticari işletmelerdir. Sobacılar, imal ettikleri ürünlerin nakli için nakliye firmalarının hizmetinden yararlanmaktadırlar. Nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe, kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar.

Sadece soba satışı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar ise bu sobaları imalatçı konumundaki orta ve büyük ölçekli işletmelerden temin etmektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 1.575 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Soba ustası ve kazan yapımıcısı meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir.

Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde “Metal Teknolojisi” alanı “Sac İşleri” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleğin mesleki eğitim merkezlerindeki eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, sac işleri alanında 17 çırak adayı bulunmaktadır. 378 kişi çıraklık eğitimi, 171 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 195, ustalık belgesi alanların sayısı 97, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 67’dir. İş yeri açma belgesi alan bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 803.885 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleğinde teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi düşüktür.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Soba ve kazan imal faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun’un 20’nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

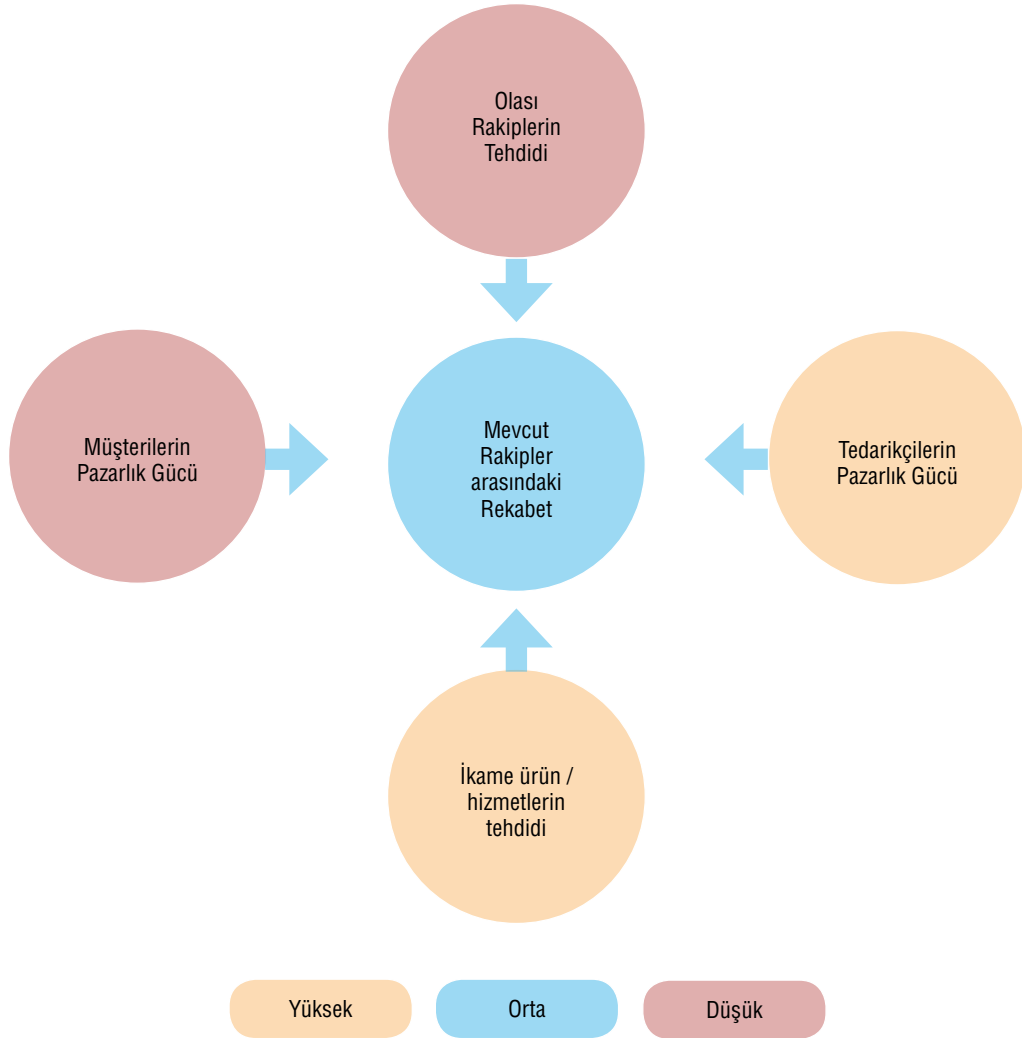
Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için ikame ürün/hizmetlerin tehdidi ve tedarikçilerin pazarlık gücü yüksek seviyededir. Doğal-

gaz kullanımının yaygınlaşması ve kalorifer kullanımı, bu meslek dalının temel ürünü olan soba için önemli bir ikamedir. Ayrıca, meslek dalında üretilen ürünlerin temel ham maddesi sac ithal edilmektedir. Bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar arasındaki rekabetin orta seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Bunun nedeni bir taraftan, meslek dalında üretilen ürünlerin daha çok kırsal kesime hitap etmesi ve bu kesimde yeterli seviyede pazar büyüklüğü mevcut olması ancak diğer taraftan meslek dalında üretilen ürünlerin kullanımının azalmasıdır. Bu meslek dalı için müşterilerin pazarlık gücü ile olası rakiplerin tehdidinin düşük olduğu değerlendirilmektedir. Meslek dalında üretilen ürünleri kullanan müşteriler, gerek yeni ürün gerekse de mevcut ürünlerin tamiri için bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara ihtiyaç duymaktadırlar. Yeni ikame ürünlerin gelişmesi nedeniyle de, olası rakiplerin bu meslek alanına girme oranları düşüktür. Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-82’de yer almaktadır.

Şekil 82. Soba, Kazan İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Sobacılık meslek dalı kırsal kesime hitap ettiğinden (soba ülkemizde özellikle kırsal kesimde ve doğalgazın bulunmadığı ve kaloriferin yaygın olmadığı yerleşim yerlerinde geleneksel olarak temel ısınma ve ısıtma aracıdır) ve Türkiye’de kırsal kesimin nüfusu hâlâ fazla olduğundan, meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için yeterli büyüklükte bir pazar vardır. Özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde önemli bir pazar büyüklüğü mevcuttur.

b. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar çok çeşitli ve kaliteli ürün üretebilme yeteneğine sahip olmakla beraber, imalat otomasyona değil; fakat el emeğine dayandığından sanayi işletmelerine kıyasla imalat daha fazla zaman almaktadır.

(b) Sobacılık meslek dalında talep mevsimseldir. Talep Ağustos, Eylül, Ekim ve Kasım aylarında oldukça yoğundur ve işler de bu aylara sıkışmıştır. Sermaye yetersizliği nedeniyle talebin yoğun olmadığı diğer dönemlerde stoğa çalışılamamaktadır.

(2) Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Pazara girmek için aracı kullanılmaktadır. İmal edilen ürünler toptancı bir firmaya veya dış ticaret firmasına satılmaktadır. Çünkü markalaşmaya ayrılacak maddi kaynak bulunamamaktadır.

c. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Meslek dalının temel ham maddesi olan sac, ithal edilmektedir. Bu nedenle ham madde fiyatı döviz kuruna bağlıdır. Ham madde maliyetleri döviz kurundaki dalgalanmalardan etkilenmektedir.

(2) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Tehditler

(a) Meslek dalı ile ilgili eğitim veren bir okul ve program bulunmamaktadır.

(3) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara yönelik diğer bir tehdit ise doğalgazın kullanımının yaygınlaşması, kalorifer kullanımının artması ve bunların sonucunda soba kullanımının azalmasından gelmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Soba, kazan imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun, kullanılan ham maddenin ithal edilmesidir. Bu sorunun çözümü için esnaf ve sanatkârların ortak tedarik yaparak üretim maliyetlerini düşürmeleri önerilmektedir.

2.2.15. Tenekecilik

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından tenekecilik mesleği ile ilgili meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır. Ancak MYK tarafından “metal sac işlemeci” (Seviye 3 ve 4) tanımı yapılmıştır. Bu tanım tenekecilik için de uygundur.

- **Metal sac işlemeci** (Seviye 3), iş sağlığı ve güvenliği ve çevresel önlemleri alarak kalite sistemleri çerçevesinde mesleği ile ilgili imalat resimlerini okuyan; iş öncesi hazırlıkları yapan; basit türde makine ve donanımlar ile çeşitli türlerde sac/levha malzemelerin şekillendirme özelliklerine uygun olarak kesme, delme, bükme vb. şekil verme işlemlerini gerçekleştiren; yüzey/kenar temizliği ve alıştırma işlemlerinin ardından birleştirme işlemlerini uygulayan; işlem gören parçaların kontrol ve sevkiyle ilgili işlemleri gerçekleştiren ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.
- **Metal sac işlemeci** (Seviye 4), iş sağlığı ve güvenliği ve çevresel önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde iş organizasyonu yapan; imalat resimlerini okuyan; iş öncesi hazırlıkları yapan; sac işleme makine ve donanımları ile çeşitli türlerde sac/levha malzemelerin şekillendirme özelliklerine uygun olarak her türlü kesme, bükme vb. şekil verme işlemlerini gerçekleştiren ve alıştırma işlemlerinin ardından birleştirme işlemlerini uygulayan; işlem gören parçaların kontrol ve sevkiyle ilgili işlemleri gerçekleştiren ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından **tenekeci-imalat**; verilen ölçü ve şekillerde tenekeden muhtelif cins eşya yapmak üzere teneke levhaları kesen, lehimleyen, kordon çeken ve perçinleyen kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:¹²⁶

Genel olarak tenekecilik sektörüne bakıldığında, bu sektördeki temel faaliyet alanının teneke ambalaj imalatı olduğu görülür. Ancak teneke ambalaj imalatında esnaf ve sanatkârlar faaliyet göstermemekte olup bu alanda daha büyük işletmeler faaliyette bulunmaktadır. Tenekecilik sektöründe, işletme sayısında yaşanmaya başlayan yavaşlama günümüzde de devam etmektedir. Şartlara uyum gösteren işletmeler ise hızla büyümektedir. Çoğunluğu eskiden İstanbul ve İzmir’de olan teneke ambalaj firmaları, petrol fiyatlarının yükselmesiyle artan nakliye fiyatları ve boş kutu nakliyesinde maliyetlerin ciddi oranlara tırmanması üzerine, hizmet verdikleri firmalara daha yakın yerlere yeni tesisler kurmaya başlamışlardır. Gün-

¹²⁶ A. Ercan Öner, <http://webterzisi.com/tenekemuzesi/kitap>

müzde İstanbul, İzmir, Bursa, Sakarya, Konya ve Adana büyük kapasiteli kutu firmalarının yoğunlaştığı şehirlerdir. 2000'li yıllarda yeni kurulan tesislere bakıldığında, çoğunluğunun Adana ve Gaziantep yöresinde kurulduğu görülmektedir.

Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde yaşanan iç savaşlar ve bu ülkelerle siyasi ilişkilerin bozulması, teneke ambalaj sanayisini de olumsuz etkilemiştir. Hâlen, birçok büyük firmanın kapanmış olmasına ve ihracatın artmasını rağmen, kurulu kapasite, talebin çok üzerindedir. Bu olumsuz tablo karşısında sıkıntılı bir sürece giren teneke ambalaj sektörü, ihracatın azaldığı dönemlerde darboğazla karşı karşıya kalmaktadır. Bu nedenle bazı teneke kutu üreticileri, müşterilerinin plastik ambalaj da kullandıklarını dikkate alarak bu alana yatırım yapıp plastik ambalaj da üretmeye başlamışlardır. Bazıları ihtisaslaşmayı bir çözüm yolu olarak görmüş ve rekabetin kısmen daha az olduğu fantezi kutu üretimine ve ihracatına yönelmişlerdir.

Ülkemizde teneke ambalaj sektörünün genç ve dinamik bir yapıya sahip olması büyük bir şanstır. Yeni teknolojiye sahip şirketlerin kapasitesinin oldukça yüksek olması ve üretim kalitesinin de Batı ülkelerinin seviyesinde olması, kutu ithalatının önünü kesmektedir. Ülkenin değişik şehirlerinde fabrikası olan teneke ambalaj firmalarının sayısı artmaktadır.

Bugün teneke ambalaj kullanan tüm sektörlerin istediği kalitede kutu ve kapak üretebilecek tesisler Türkiye'de mevcuttur. Ürün kalitesi açısından da, modern tesislerin kalitesi Avrupa ayarındadır. Konserve kutusu üreten firmaların kutuları, Türkiye'deki konserve ve turşu sanayisinde doldurulduktan sonra Avrupa, Amerika ve Japonya gibi kaliteye çok önem veren ülkelere ihraç edilmektedir. Bu ülkelerdeki ithalatçılar, Türkiye'de gıda maddesi aldıkları fabrikaların yanında, o fabrikalara teneke ambalaj tedarik eden fabrikaları da denetlemektedir. Bu nedenle, konserve kutusu ve kavanoz kapağı üreten firmalar, son dönemlerde yalnız kalitelerini artırmakla kalmamışlar, aynı zamanda hijyen yönünden de üretimlerini çok daha iyi bir noktaya getirmişlerdir. Fabrikaların temizliği, çalışanların ve misafirlerin fabrikalara giriş çıkışları belli kurallara bağlanmıştır. Bu tesislerin hijyen uygulamaları, bağımsız kurumlar tarafından da denetlenmektedir.

Tenekecilik meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ise, lamba, idare lambası, fener, çıra, soba, maltız; et, kestane ve mısır mangalı; su, salep, boza, süt, şerbet ve şalgam güğümü; kahveci yedeği, kahve tepsisi, semaver, batarya, çeşme, berber musluğu, güvercin yemliği, yoğurt kabı, yuvarlak gövdeli yoğurt tepsisi, sandık gibi gündelik kullanım araçlarının yanı sıra oluk, oluk kovası, çörten, saçak, sundurma örtüsü gibi mimari öğeler imal etmektedirler. Bugün gündelik kullanıma yönelik bu tür araç-gereçlerin başka maddelerden fabrikasyon olarak yapılmaya başlanmasıyla ya da bunlara olan ihtiyacı ortadan kaldıran yeni kültürel eğilimlerin ve kullanım biçimlerinin devreye girmesiyle birlikte, tenekecilerin üretim sahası kısıtlanmıştır.¹²⁷

Teneke ustası Murat Can mesleği ile ilgili olarak aşağıdakileri ifade etmektedir:

"Can, eskiden teneke sobalar, mutfak aletleri yaptığına işaret ederek, 'bu yaptıklarımızın şimdi plastikleri üretiliyor' demiştir. 'Eskiden bin bir çeşit iş yapardık. Rende, süzgeç aklınıza ne gelirse yapıyorduk. Şimdi ise hayvan yemliği, suluğu, sa-

¹²⁷ <http://www.aydindenge.com.tr/guncel/13/07/2015/tenekecilik-meslegini-yasatiyor>

ğım için kaplar üretiyorum. Sipariş üzerine çalışıyorum. Müşterilerim ne isterseler sacı kesip şekillendiriyorum.”¹²⁸

Akhisar’da tenekecilik yapan Nazmi Turna ve Mehmet Küçükdağlı’da meslekleri ile ilgili olarak şunları söylemektedirler:

“Mesleğin şu an geldiği nokta gerçekten bir usta olarak içimi acıtıyor. Çünkü bu meslek artık ölmeye yüz tutmuş durumda. Bunun en büyük nedeni ise yeni nesillerden çırak yetişmiyor. Tenekecilik mesleği belki 20 yıl daha yaşayabilir, oda çok zor bir ihtimal. Meslekte 40’ıncı yılını dolduran Mehmet Küçükdağlı’da bundan 30 yıl önce tenekecilik mesleğinin oldukça yaygın olduğunu, ancak şimdilerde pek tercih edilmediğini söyledi. Eskiden her tarafta fabrikalar yoktu. İşler bizim gibi küçük esnaf dükkânlarında yapılıyordu. Ancak şimdi devir değişti, teknolojinin gelişmesi ile beraber, bizim meslekler de değerlerini kaybetti.”¹²⁹

Bir başka tenekeci ustası olan Selahattin Varlıklı’da aşağıdaki şekilde konuşmuştur:

“Kalaylı teneke, üzerindeki kalay sayesinde küflenmediği için daha sağlıklıydı. Kalaylı tenekeyle huni, kandil, rende, ekmek sulama kabı gibi küçük malzemeler yapıyorduk. Kalaylı teneke lehimi iyi tuttuğu için hassas malzemeler onunla yapılıyordu. Bir de galvaniz vardı. Onunla da büyük su kovası, çamaşır kazanı ve saçak oluğu yapıyorduk. Teknoloji gelişip, makineleşme olayı gündeme gelince el sanatları da geri planda kaldı. Makineler daha seri üretim yaptığı için, günümüzde bu ürünler daha ucuza satılabiliyor. Oysa bizimki hem el emeği olduğu için daha geç yapılıyor, hem de zaman aldığı için maliyeti artıyor. Fakat bütün bunlara rağmen, bizim el emeğimiz daha sağlam oluyor. Bu da tartışılmaz bir gerçek. Hâl böyle olunca, ister istemez biz tenekeci ustaları da dâhil olmak üzere tüm esnaf satış işine yöneldi.”¹³⁰ Selahattin Varlık’ın satış işi ile ifade ettiği fabrikasyon ürünlerin perakende satışlarıdır.

Gelişmiş ülkelerde tenekeçiler çatı ve oluk işleri yapmaktadırlar.

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Teneke ürünlerin ana ham maddesi olan teneke sanıldığından çok daha eski bir tarihe sahiptir. Teneke ilk defa XIII. yüzyılın birinci yarısında Bohemya’da yapılmıştır. XVII. yüzyılın başlarına kadar teneke yapımı bu bölgede bir sır olarak kalmıştır. Bunu 1620’lerde Saksonya ve 1670’lerde de İngiltere’deki denemeler izlemiştir.

1570 yılında Saksonya’da irili ufaklı 12 işletmenin mevcut olduğu bilinmektedir. Yine o tarihlerde Dresden, teneke ticaretinin merkezi hâline gelmiştir. 1665 yılında Andrew Yarranton, İngiltere’deki ilk devamlı çalışan kalay kaplama tesisini kurmuştur. Demir levha yapımı 1697 yılında el dövmesinden haddeleme yöntemine geçmiştir. 1720 yılında Capel ve John Hanbury ilk defa Güney Galler’de patent altında teneke üretimi yapmaya başlamışlardır. İngiltere’de uygulanan yeni ve pratik yöntemler maliyeti düşürünce Alman mallarının ihraç şansı çok azalmıştır. İngiltere’de 1750 yılında kalay kaplı demir levha üreten dört iş yeri varken bu sayı 1800 yılında 11 iş yerine ulaşmıştır.

¹²⁸ <http://www.haberler.com/plastik-urunler-tenekecilik-mesleginin-sonu-oldu-7616910-haberi>

¹²⁹ <http://www.akhisarpress.com/ekonomi/akhisarda-bu-meslek-artik-bitiyor-h6739.html>

¹³⁰ <http://www.denizliyeniolay.com.tr/tr/haberler/guncel-2/tenekecilerin-duayeni-1754.html>

XIX. yüzyılın ilk on yılına kadar teneke eşyalar tamamen sanatkârlar tarafından el işçiliği ile atölyelerde üretilmiştir. 1810 yılında İngiltere’de Peter Durand, teneke kutuların konserve ambalajı olarak kullanılabileceğini göstermiştir.

1853 yılında Amerika Pittsburgh’da ilk teneke üretim denemeleri yapılmıştır. 1873-1875 yılları arasında ABD’de değişik yerlerde teneke üretimi başlamışsa da ithal teneke ile rekabet edemediği için bu tesisler kısa sürede kapanmıştır. 1850-1891 yılları arasında İngiltere’de işletme sayısı 90’a ulaşmıştır. 1848 yılında İngiltere’de Morewood ve Roger, aldıkları patent ile ilk kez kalaylama işini potaya daldırma sistemi yerine merdane sistemi ile gerçekleştirmişlerdir. 1890 yılında ithalatın kısıtlanması üzerine Amerika’da teneke üretimi yeniden başlamış ve kısa sürede 26 firma yılda 2000 ton üretim yapar duruma gelmiştir. 1896 yılında firma sayısı 74’e, üretim 90 bin tona ulaşmıştır. Amerika’daki teneke üretimi 1912 yılında İngiltere’nin üretimini geçmiştir.¹³¹

Teneke üretimindeki bu gelişmeler, tenekecilik mesleğini de etkilemiş ve tenekeçiler kolay olarak tedarik ettikleri ham madde sayesinde imalatlarını artırmışlardır. İlerleyen yıllarda tenekeçilerin el işçiliği ile yaptığı ürünleri imal eden makineler geliştirilmiş ve tenekeden imal edilen son ürünlerin fabrikasyon üretimi başlamıştır. Bu durum Avrupa ve ABD’de el işçiliğinin bitmesine neden olmuştur. Günümüzde gelişmiş ülkelerde sayıları çok azalmış olan tenekeçiler geleneksel ürünleri sadece süs eşyası ve hediyelik eşya olarak üretmektedir. Gelişmiş ülkelerde tenekeçiler, sıhhi tesisat ve ısınma sistemleri boru tesisatçılığı ve çatı sistemlerinin kurulması ve onarılması faaliyetlerini sürdürmektedir.

Hem kutu, hem de çeşitli ev eşyalarının yapılmasına yönelik olarak gelişen tenekecilik, Osmanlı İmparatorluğu Dönemi’nde daha çok Musevi cemaatinin icra ettiği bir meslekti. Bu durum Cumhuriyet’in ilanından sonra da uzun yıllar aynı şekilde devam etmiş ve teneke kutu işi özellikle bir Musevi mesleği olarak tanınagelmıştır. Tenekecilik başta İstanbul olmak üzere bazı büyük şehirlerde, fakat en çok da zeytinyağının merkezi olan Batı Anadolu Bölgesi’nde ve dış ticaretin geliştiği liman kentlerinde gelişmiştir. Nitekim Osmanlı Dönemi’nde bu alanda öne çıkan şehirler arasında İstanbul, İzmir, Selanik, Limni, Trabzon, İskenderun, Bandırma, Edremit, Adapazarı ve İzmit dikkat çekmektedir.

Türkiye’nin çeşitli yerlerinde Musevilerin yanı sıra Ermeni ve Türkler arasında da tenekecilik mesleğiyle uğraşanlar mevcuttu. Elbette, bu meslek mensuplarının milliyetlerine göre dağılımı, bulundukları yöreye göre de değişiyordu. Örneğin Kayseri’de, 1843 tarihli Cizye Defterlerine göre şehirdeki 8 tenekeci esnafının 3 tanesi Ermeni, 1 tanesi Musevi, 4 tanesi de Türk’tü. Bu oran, batıya gittikçe Museviler lehine değişmekteydi.

Osmanlı İmparatorluğu’nda sanayi üretimi büyük ölçüde insan gücüne dayanan küçük işyerlerinde gerçekleştiriliyordu. Çoğunlukla küçük çaplı atölyelerinde bizzat kendileri çalışmak suretiyle üretim yapan zanaatkarlar, yerel ölçekte çalışıyor ve ürünlerini ancak yakın pazarlara satıyorlardı. Makineleşme oranı son derece düşüktü. Seri üretim olmadığından yerli üreticiler ne teknoloji, ne kalite, ne de fiyat açısından, sanayi devrimini tamamlamış Batılı ülkelerin ezici rekabetiyle yarışabilecek durumda değildi.

¹³¹ <http://www.tenekemuzesi.com/tarihce>

Teneke eşya imalatı, Osmanlı Dönemi'nde hiçbir zaman büyük ölçekli bir sanayiye dönüşmedi. İşlerini küçük atölye ve dükkânlarda, tümüyle el işçiliğiyle yürüten tenekeçi esnafı çeşitli kaplar, kovalar, güğüm, huni, yoğurt tepsisi, su maşrapası, gaz ve yağ tenekeleri, lamba, maltız, tepsi, semaver, sandık ve soba borusu gibi eşyalar yaparlar ya da tenekeden yapılmış eşyaları onarırlardı. Teneke levhalar evlerin çatılarında su oluğu, oluk kovası, çörlen, saçak, sundurma örtüsü ve saçak borusu olarak da kullanıldığından, bu işlerle uğraşan seyyar tenekeçiler mahalle mahalle gezerler ve ihtiyaç sahiplerine hizmet verirlerdi.

Tenekeçi ustalarının en temel malzemesi bir mangal ile fazla yüksek olmayan bir tezgahtı. Teneke levhalar farklı şekillerdeki örsler üzerinde tokmakla dövülerek biçimlendirilir, sonra da kenarları lehimlenerek birleştirilirdi. Lehimleme işi için kullanılan havya, bakırdan yapılmış bir çekici andırırdı. Bir kenarı bıçak gibi dar, diğer tarafı geniş olan havya, mangaldaki ateşte iyice ısıtılırdı. Teneke ustası, lehim yapmadan önce çalışacağı yeri tuz ruhuyla siler, ardından havyasının ağızını nişadır kalıbına bastırarak lehimleme işine başlardı. Çubuk şeklindeki lehim, havyanın ucuyla eritildikten sonra kaynak yapılacak yüzeye sürülürdü. Bakır havya aynı zamanda lehim olacak parçayı da ısıttığından, iyice sıvılaşmış olan lehimle birleştirme işi kolayca gerçekleştirilirdi.

Tenekeçiler, geleneksel Osmanlı şehir düzeninde, diğer esnaf ve zanaatkarlar gibi çarşı bölgesinde toplu bir şekilde faaliyet gösterirlerdi. Bir cami ya da bedesten çevresinde oluşan çarşının merkezinde, şehir halkına ya da dışarıdan gelenlere satış yapan esnafın yer aldığı bir kuşak yer alırdı. Bu kuşak içinde aynı zamanda han, hamam, mescit ve kıraathane gibi yapılar da bulunurdu. Tenekeçiler ise, çevreye rahatsızlık verebilecek debbağhane (tabakhane), keçehane, boyahane, demirci, bakırcı ve kazancılar gibi diğer imalatçılarla birlikte, genellikle çarşı sisteminin en dış kuşağında yer alırlardı.

Osmanlı Dönemi'nde tenekeçilik tümüyle el işçiliğine dayalı ve yerel özellikli bir meslek olsa da, ham madde bakımından tümüyle dışa bağımlı bir iş koluydu. Diğer pek çok sektörde olduğu gibi tenekeçilik alanında faaliyet gösteren üreticiler de, işlerini sürdürebilmek için yurt dışından getirilen ham madde ve yardımcı maddelere bağımlıydılar. Teneke levhalar, en çok İngiltere'den tedarik edilmekteydi.

1838 yılına kadar, yabancı tüccarlara verilen ayrıcalıklara ve kapitülasyon anlaşmalarına rağmen, yabancı malların Osmanlı ülkesine girişi gümrük vergisine tabiydi. Oysa 1838 yılında imzalanan Osmanlı-İngiliz Ticaret Anlaşması'yla (Baltalimanı Anlaşması) ticaretteki devlet kontrolü tamamen kaldırıldı. Serbest ticaret anlaşması hükmündeki bu anlaşmayla Osmanlı Devleti tam olarak açık bir pazar hâline geldi. Bu anlaşmayla, mevcut kapitülasyonlara ek olarak, Büyük Britanya uyruklu tüccarlara ve gemilerine süresiz yeni imtiyazlar tanındı. Malların serbest dolaşımına izin veren bu anlaşma, Osmanlı sanayisi ve küçük üreticileri üzerinde çökertici bir etki yarattı. Daha önce üretim faaliyetleri lonca düzeninde yürütülüyor ve loncalar içindeki dayanışma sayesinde üyeler mevcut zorluklara rağmen işlerini yürütebiliyorlardı. Muhtaç hâlde olanlara yardım etmek, yeni iş yeri açanlara sermaye vermek, alet ve edevat yardımı yapmak, lonca mensupları ve özellikle çıraklar için meslek kursları düzenlemek şeklinde gerçekleşen bu yardımlar, rekabete dayalı olmayan bir düzende herkese hayat hakkı tanıyordu. Diğer yandan üretilen malların satışı da yerel ölçekte ve devletin kontrolü altında sürdürülüyordu. Oysa şimdi, Osmanlı üreticilerinin dış rekabet karşısında hiçbir savunma kalkını kalmamıştı. Bu nedenle Osmanlı ekonomisi, 1838 Tica-

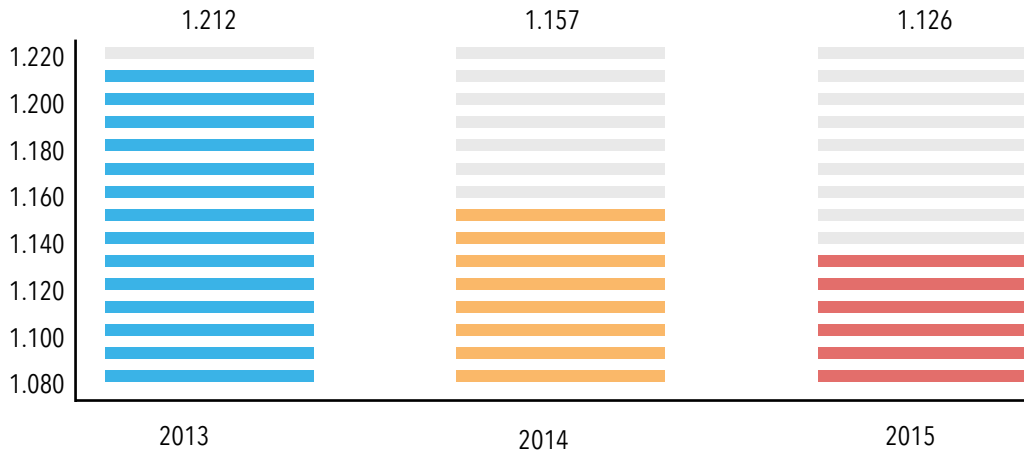
ret Anlaşması'ndan sonra Batı'nın güçlü ticari, iktisadi ve teknolojik rekabeti karşısında fazla direnç gösteremedi. İmparatorluğun aleyhine gelişen bu durum, yıllar içinde iş yerlerinin birer birer kapanıp ülkede işsizliğin artmasına ve dış ticaret dengesinin bozulmasına neden olunca, devlet yöneticileri de sanayiye güçlendirmek amacıyla çeşitli çözüm arayışlarına girdiler. Örneğin, devlet eliyle büyük sanayi tesisleri oluşturmak, bu arayışların bir sonucuydu. Ayrıca bugünkü sanayi sitelerine benzer şekilde, küçük üreticileri bir araya getiren bölgeler oluşturuldu. İstanbul'da Zeytinburnu ve Bakırköy sanayi kompleksleri, bunun örnekleriydi. Her iki bölgenin de özellikle deniz tarafındaki kısımlarında, yoğun olarak demir ve metal işleri yapan kuruluşlar yer almıştı. Cumhuriyet'in ilk yıllarında da teneke eşya imalatının daha çok el işçiliğine dayalı olarak küçük atölyelerde sürdürüldüğü bilinmektedir. Bu durum 1950'li yıllara kadar devam etmiştir.¹³²

1950'li yıllarda tenekecilik mesleğini etkileyen iki dönüşüm olmuştur. Bunlardan birincisi Türkiye'de de teneke ürünlerin fabrikasyon üretiminin başlaması, diğeri ise plastiğin hayatımıza girmesidir. Plastiğin yaygın olarak kullanılmaya başlanması ile birlikte tenekeye göre fiyatı çok daha düşük olduğundan, tenekeden üretilen eşyaların büyük kısmı plastikten seri olarak üretilmeye başlamıştır. Her iki durum da tenekecilere olan talebi etkilemiştir. Bunun sonucunda tenekeçilerin küçük bir kısmı çeşitli eşyaları eskiden olduğu gibi el emeği ile imal etmeye devam ederken, büyük kısmı gelişmiş ülkelerdeki gibi çatı ve oluk işine yönelmiş ya da fabrikasyon ürünlerin perakende satışını yapmaya başlamıştır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Tenekecilik mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.123 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %1,36'sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 47'dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%97). Tenekecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir azalma meydana gelmiştir (Şekil-83).

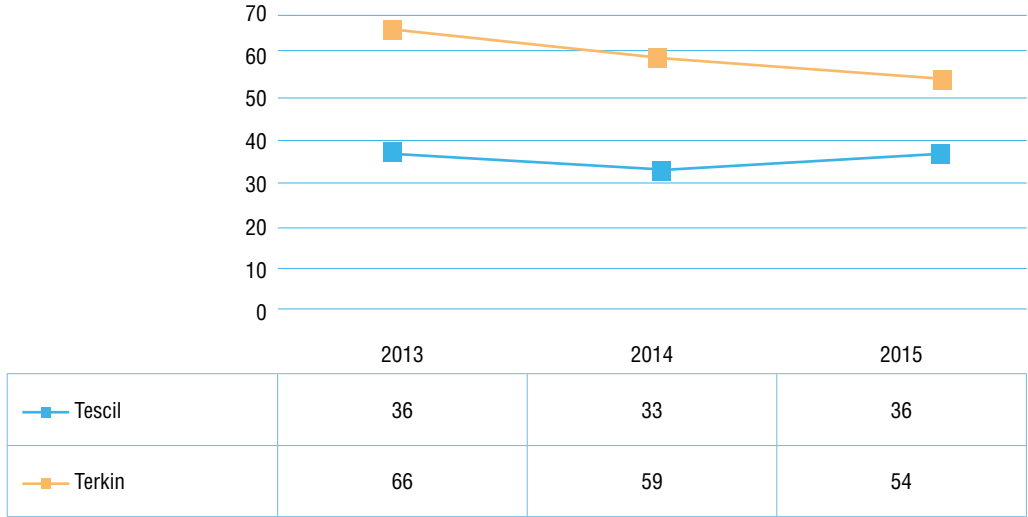
Şekil 83. Tenekecilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



¹³² www.teneketarihi.com

Tenekecilik mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkârların terkin, tescilden daha fazladır (Şekil-84).

Şekil 84. Tenekecilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Tenekecilik mesleği, Türkiye genelinde yaygın bir meslek değildir. 21 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr bulunmamakla birlikte, 33 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısı 10'dan azdır. Bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayı olarak en fazla bulunduğu il Konya'dır; ikinci sırada ise Manisa yer almaktadır (Şekil-85).

Şekil 85. Tenekecilik Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Tenekecilik mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Tenekecilik mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Tenekeci esnaf ve sanatkârlar tarafından imal edilen başlıca ürünler; *litre (sıvıları ölçmek için ölçü)*, *mazot hunisi (mazotu bidondan aracın deposuna dökmek için kullanılan)*, *kanatlı hayvan yemlikleri ve sulukları*, *tel kadayıf (hamur dökme) makinesi*, *sucuk hunisi (sucuk yapımında kullanılmaktadır)*, *kuş kafesleri*, *bahçe süzekleri (çiçek sulamak için)*, *soba borusu ve kovası*, *çatı için su olukları*, *baca kenarı sacları*, *dikey su borusu*, *ışıklık kenar sacları*, *havalandırma kenar sacları* olarak sıralanmaktadır. Tenekeçiler bu ürünlerin bir kısmını (örneğin baca kenarı sacları, ışıklık kenar sacları, çatı için su olukları) atölyelerinde imal edip yerinde montajını yapmaktadırlar.

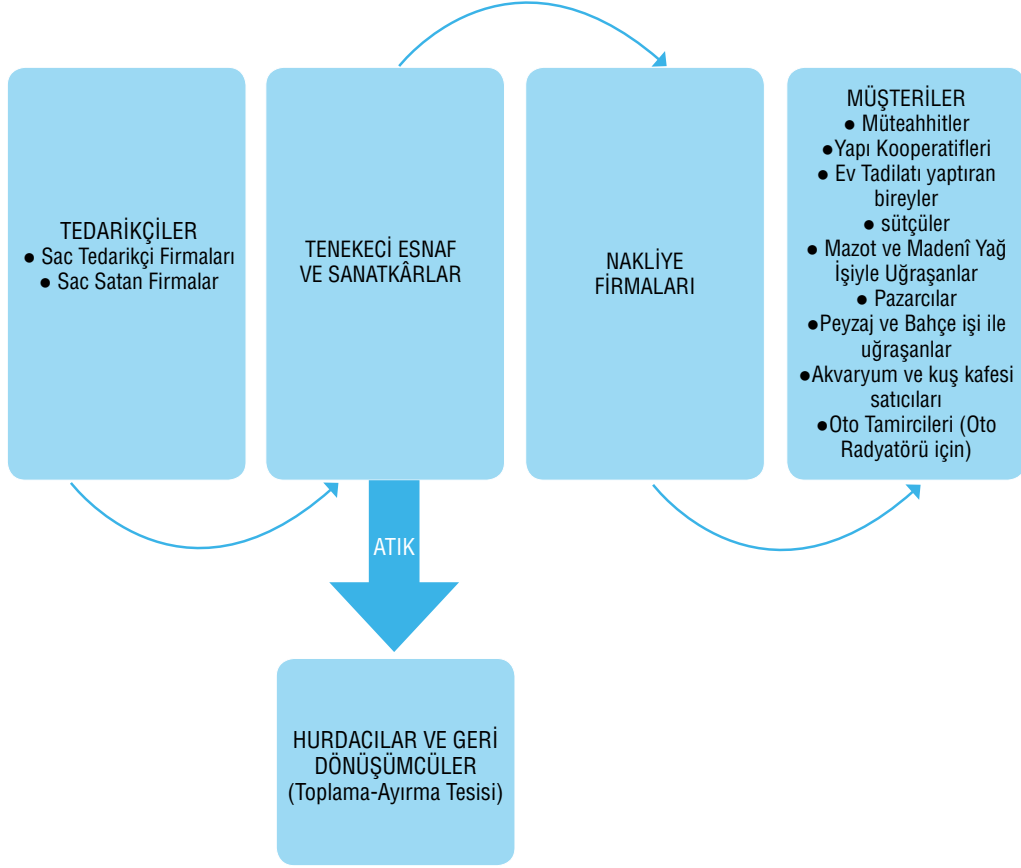
Bu ürünlerin üretimi için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Anahtar takımları, bağlama elemanları (cıvata, somun, vida, perçin gibi), daire/şerit testere makinesi, punta makinesi, delme ve kesme, eğme ve bükme kalıpları, fitil makinesi (kesilen malzemenin kenarlarını bükme için), giyotin makas, hidrolik pres, işkence, jaka (sacı eğen ve şekil veren ekipman), kaynak makinesi ve donanımları, kenet bükme/abkant/slindir ve kordon makinesi, kılavuz/pafta takımları, kişisel koruyucu donanım (bare, koruyucu burunlu ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz maskesi, koruyucu elbise), kollu sac makası, kordon makinesi, lehim makinesi, manyetik matkap, markalama araçları, matkap tezgâhları, motorlu el aletleri (spiral taş, breyiz gibi), oluk çekme makinesi, oluk bükme makinesi (silindir), ölçme ve kontrol aletleri (mikrometre, kumpas, gönye, şerit metre, çelik cetvel, açı ölçer, mastar ve şablonlar gibi), su terazisi, takım çantası (tornavida, pense, yan keski, çekiç, segman pensesi, tel fırça gibi), taşıma ve aktarma düzeneği (ceraskal, vakum, mıknatıslı tutucu, kurtağzı, şaryo, taşıma arabası gibi), uyarı levhaları, yangın söndürme cihazı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Tenekecilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların oto radyatörcüleri ile tedarik ilişkisi vardır. Tenekecilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-86).

Şekil 86. Tenekecilik Mesleği Değer Zinciri



Günümüzde tenekeçilerin en önemli müşterileri ev tadilatı yaptıran bireylerdir. Bunun yanında tenekeçiler, müteahhitlere ve yapı kooperatiflerine de çatı ve oluk işi yapmaktadırlar. Ayrıca sütçüler, mazot ve madenî yağ işiyle uğraşan işletmeler, pazarcılar, peyzaj ve bahçe işiyle uğraşanlar, akvaryum ve kuş kafesi satıcıları da tenekeçilerin müşterileri arasındadır. Bu kapsamda; bahçe düzenleme, peyzaj işleri, tohum, fidan, çiçek alım ve satıcılığı; pazarcılık; mandıracılık; kuş, evcil hayvan vb. satıcılığı meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tenekeçilerin müşterisi olup tenekeçiler tarafından imal edilen ürünleri kullanmaktadırlar.

Tenekeçiler ihtiyaçları olan ham maddeyi, sac tedarikçisi firmalardan almaktadırlar. Bu firmalar ticari işletme niteliğindedir.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından tenekecilik mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yeri ile ilgili değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Tenekecilik mesleğinde 2015 yılında 772 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Tenekecilik mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Metal Teknolojisi” alanı “Sac İşleri” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, sac işleri alanında 17 çırak adayı bulunmaktadır. 378 kişi çıraklık eğitimi, 171 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 195, ustalık belgesi alanların sayısı 97, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 67’dir. İş yeri açma belgesi alan bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Tenekecilik mesleğinde 2015 yılında ve daha önceki yıllarda ihracat ile ilgili bir faaliyet gerçekleştirilmemiştir. Mesleğin ihracat potansiyeli bulunmamaktadır.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Tenekecilik mesleğinde teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi düşüktür.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Tenekecilik mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Tenekecilikteki imalat faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu, bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun’un 20’nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

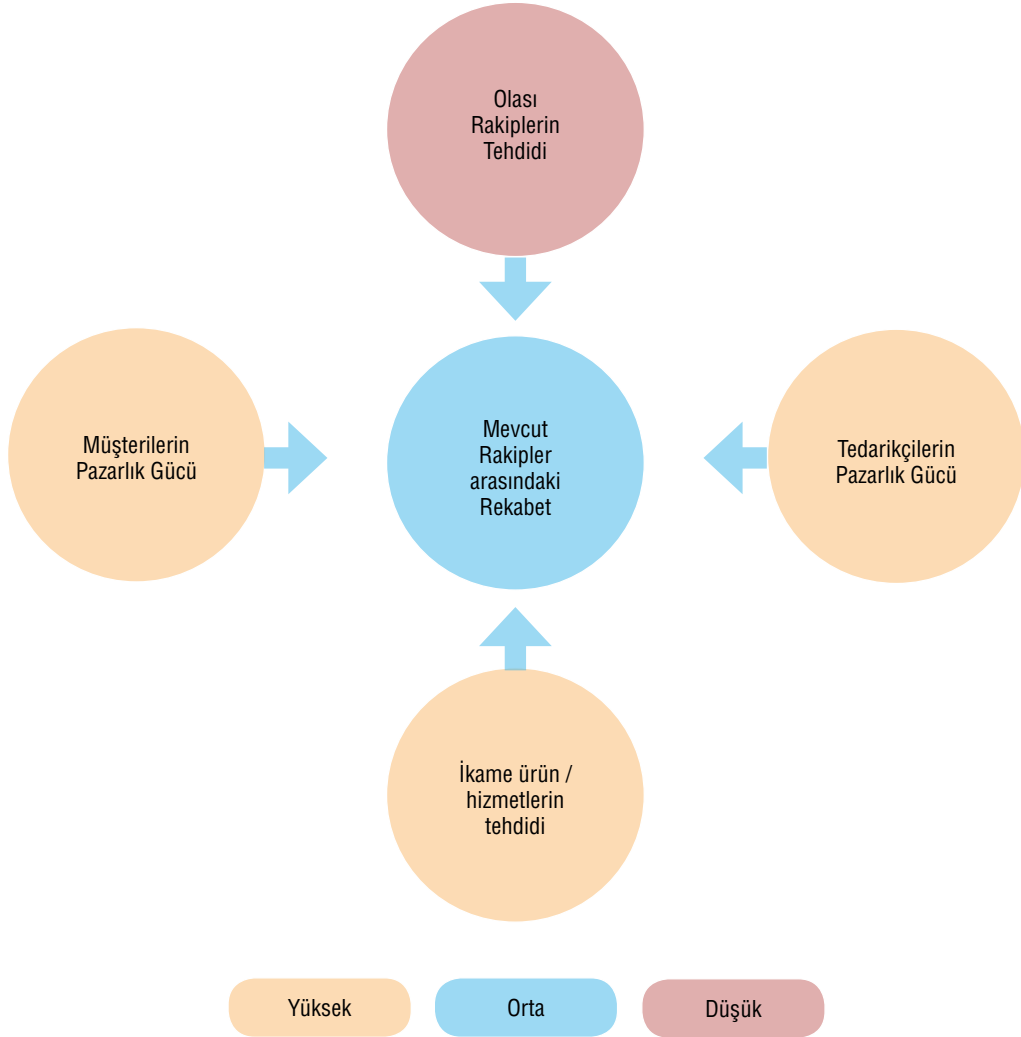
Tenekecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Tenekecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için ikame ürünlerin tehdidi ile tedarikçilerin pazarlık gücü yüksektir. Meslek dalında üretilen ürünler metal yerine plastik gibi ikame maddelerden de üretilebilmektedir. Bu meslek dalında üretilen ürünlerin temel

ham maddesi olan sac, ithal edildiğinden tedarik ücreti yüksektir. Bununla birlikte, mesleğin müşterilerinin pazarlık gücü de yüksek seviyededir; çünkü meslek dalında üretilen çoğu ürün fabrikasyon olarak da üretilebilmektedir. Bu nedenle müşterilerin tercih seçenekleri fazladır. Diğer taraftan, meslek dalının ürettiği ürünlerin fabrikasyon olmaya başlaması ile, olası rakiplerin tehdidinin düşük olduğu değerlendirilmektedir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısının az olması ve belirli illerde yoğunlaşması nedeniyle mevcut rakipler arasındaki rekabetin orta seviyede olduğu düşünülmektedir. Tenekecilik mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-87’de yer almaktadır.

Şekil 87. Tenekecilik Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

- Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Meslek dalının temel ham maddesi olan sac, ithal edilmektedir. Bu nedenle ham madde fiyatı döviz kuruna bağlıdır. Ham madde maliyetleri döviz kurundaki dalgalanmalardan etkilenmektedir.

(2) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Meslek dalına yönelik başlıca tehdit, fabrikasyon ürünlerden gelmektedir. Meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların ürettiği birçok ürün, sanayi işletmeleri tarafından yüksek hacimde fabrikasyon olarak üretilmekte ve esnaf ve sanatkârların talep ettikleri fiyattan daha düşük bir fiyata piyasaya sunulmaktadır.

(b) Metal yerine plastik vb. maddelerden mamul üretilmesi bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların karşılaştığı diğer bir tehdittir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Tenekecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun kullanılan ham maddenin ithal edilmesidir. Bu sorunun çözümü için esnaf ve sanatkârların ortak tedarik yaparak üretim maliyetlerini düşürmeleri önerilmektedir.

2.2.16. Torna ve Tesviyecilik

a) Mesleğin Tanımı:

Torna ve tesviyecilik meslek dalında tornacılık ve tesviyecilik olmak üzere iki alt meslek kolu (ana faaliyet) bulunmaktadır. Tornacılık alt meslek kolu da üniversal tornacılık ve CNC tornacılık olarak iki alt alandan oluşmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından tornacı (Seviye 4) ve tesviyeci (Seviye 4) tanımları yapılmıştır.

- MYK tanıma göre **Tornacı** (Seviye 4); torna tezgâhına bağlanan ve kendi eksenî etrafında döndürülen çeşitli şekil ve özellikteki metal ve alaşım türü malzemelerden iş parçalarını teknik resim, kroki veya numuneye göre istenilen biçim ve ölçülere getirmek için ayar ve kumandaları yapan ve talimatlara uygun kesici takım kullanarak işleyen kişidir. Bu işlemler sırasında; işlemlere ve işlenecek parçanın özelliklerine uygun kesici takımların seçilmesi, gerekli ayarların danışarak yapılması, parçaların verilen toleranslar içinde işlenerek talimatlarda belirtilen ölçülere, kaliteye ve özelliklere uygun hâle getirilmesi, makinelerin ve tezgâhların zarar görmemesi,

çevreye zarar verilmemesi ve işlemlerin güvenli bir şekilde belirlenen süre içinde gerçekleştirilmesi esastır.

- MYK tanımına göre **Tesviyeci** (Seviye 4); çeşitli şekil ve özellikteki her türlü kalıp, makine, takım veya aparat parçaları üzerinde işe uygun araç, gereç, donanım ve makineler yardımıyla markalama, eğeleme, kesme, bileme, eğme, delme, raybala- ma, pafta ve kılavuz çekme işlemlerini gerçekleştiren ve bunların montajını yapan kişidir. Bu işlemler sırasında; iş parçasının talimatlarda belirtilen ölçülere uygun olması, diğer parçalarla tam uyumlu olması, istenilen kalite ve özelliklere sahip olması, malzemelerin, makinelerin ve tezgâhların zarar görmemesi, çevreye zarar verilmemesi ve işlemlerin güvenli bir şekilde gerçekleştirilmesi esastır.

MYK'da olduğu gibi İŞKUR'da da **tornacı** mesleği tanımlanmıştır. Bu tanıma göre tornacı (üniversal torna tezgâhları için), torna tezgâhına bağlanan ve tezgâhın eksenini etrafında dönen makine parçası üzerinde, bu eksene dik veya eğik olarak çeşitli metal ya da benzeri parçaları uygun görülen bir kesici yardımıyla işleyen kişidir.

İŞKUR tarafından ayrıca **CNC torna tezgâhı operatörü** mesleği de tanımlanmıştır. Bu tanıma göre CNC torna tezgâhı operatörü; verilen işi torna tezgâhında işleyerek istenilen şekil ve ölçüye getiren, bu tezgâhların ayar ve kontrollerini yapan kişidir.

İŞKUR tarafından **tesviyeci** mesleği tanımlanmıştır. Bu tanıma göre tesviyeci; çeşitli makine parçalarını el aletleri veya iş tezgâhları ile (freze, matkap, taşlama, pres gibi) işleyen, istenilen ölçülerde şekillendiren ve kullanılır hâle getirme işlerini yapan kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Talaşlı imalat, imalat sanayisinin vazgeçilmez yöntemlerinden biridir. Metalden yapılan her türlü imalat bu yöntemi gerektirir. Türkiye'de tornacılık meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların bir kısmının, belirli bir ürün imalatı vardır. Bunlar söz konusu ürünü piyasa için seri olarak üretmektedirler. Diğer bir kısım tornacı ise imalat sanayisinde faaliyette bulunan büyük firmaların yan sanayisi olarak çalışmakta ve ana sanayiden aldıkları siparişleri üretmektedir. Gerek piyasaya gerekse ana sanayiye iş yapan tornacılar, CNC tezgâhları kullanmaktadırlar. Bir üçüncü kısım tornacı ise oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe, tamir faaliyeti yürüten esnaf ve sanatkârların gönderdiği arızalı parçaların torna işlemlerini yapmaktadır. Bu kesim, universal tornaları kullanmaktadır. Tornacıların hangi tür işi yapacağı, faaliyette bulundukları bölgenin şartlarından etkilenmektedir. Örneğin, sanayinin geliştiği yerlerde yan sanayi işleri, tekstilin geliştiği yerlerde tekstil makinelerinin parçalarının imali, tarımın geliştiği yerlerde traktör ve zirai alet tamircilerinin gönderdiği işler ağırlıklı olarak yapılmaktadır.

Bugün torna ve tesviyecilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar en güncel tezgâhları kullanmaktadırlar. Tornacılıkla ilgili aşağıdaki gazete haberi bu meslek dalının geleceği ile ilgili bir fikir vermektedir.

“Çine Sanayi Sitesinde tornacılık hizmeti veren ustalar, tornacılıkta çalışma olanağının oldukça fazla olduğunu söylüyor. Ustalar, gelecekte birçok mesleğin yok olabileceği, ancak tornacılığın gün geçtikçe daha da ilerleyeceği fikrinde birleşiyorlar. Endüstride; otomotiv, makine, tekstil, yedek parça, tarım sektörü, mutfak eşyaları ve sanayi sektöründe ve bunlara parça üreten yan sanayide tornacılığa ihtiyaç olduğunu belirten Aslan [tornacılık ve tesviyecilik meslek dalında faaliyet gösteren bir esnaf ve sanatkar], tornacılık mesleğinin sürekli kendini geliştiren ve yenileyen bir meslek olduğunu ve bu nedenle birçok mesleğin sonu gelse bile tornacılığın uzun asırlar yaşayan bir meslek olarak kalabileceğini ve kendinden gelecekte de çok bahsettireceğini düşündüğünü aktardı.”¹³³

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Parçayı kesici alet önünde döndürerek talaş kaldırmaya tornalamak, bu işlemleri yapan tezgâhlara da torna tezgâhı ismi verilmektedir. Üretim aracı olarak takım tezgâhlarının kullanılması insanlık tarihi ile başlamıştır. İlk torna tezgâhı iki ağaç arasına bağlanmış bir gerecin döndürülmesiyle oluşturulmuş ve ağaç tornası olarak isimlendirilmiştir. Ağaçların uzun yıllar bekletilmeleriyle yapılan ilk elverişli torna, 1700 yıllarında Fransa’da geliştirilmiştir. Bunu takiben 1797’de Henry Moudslay adında bir İngiliz, vida çekmeye yarayan ilk tornayı geliştirmiştir. Bundan sonra Amerika Birleşik Devletleri’nde üretilen ilk tornalar hem ağaç hem de metal kısımlardan oluşmuştur. Tamamen metalden yapılan ilk torna 1850’de geliştirilmiştir.¹³⁴

Takım tezgâhları ve buna bağlı olarak torna ve tesviyeciliğin gelişimi aşağıdaki şekilde devam etmiştir:¹³⁵

1850 yılında planya geliştirilmiş ve kullanılmaya başlanmıştır. 1875 yılında taretli torna ve universal freze icat edilmiştir. 1905 yılında kademeli torna tezgâhı ile otomatik vida tezgâhı kullanılmaya başlanmıştır. 1950’li yıllarda imalatla bilgisayar teknolojileri kullanılmaya başlamış ve bunun sonucunda 1952 yılında ilk nümerik kontrollü tezgâh hizmete girmiştir. Bunu CNC tezgâhların geliştirilmesi izlemiştir.

Geliştirilen bütün torna tezgâhlarının çalışma prensipleri aynı olmakla beraber, bugün çok daha modern torna tezgâhları üretilmektedir. Bugüne kadar geliştirilen takım tezgâhları içerisinde en eskisi ve günümüzde de en yaygın olarak kullanılanı, torna tezgâhıdır. Torna tezgâhlarının birçok çeşidi vardır. Torna tezgâhı çeşitlerinin her birinin kendine has özellikleri bulunmaktadır. Torna tezgâhında silindirik tornalama, delik delme, raybalama, kılavuz çekme, pafta çekme, konik tornalama, alın tornalama, vida çekme vb. işlemlerin yanında taşlama, frezeleme, profil tornalama, yay sarma, demir, çelik, ağaç, plastik alaşımlar ve yumuşak gereçlere istenilen şekil ve biçim verme işlemleri uygulanabilmektedir. İmalat atölyelerinde alet ve kalıp yapımcıları, tamirciler, ticari ve amatör işlerin binlercesi ile uğraşanlar, takım tezgâhlarına ihtiyaç duyarlar. Torna tezgâhlarının makine endüstrisindeki yeri,

¹³³ <http://www.aydindenge.com.tr/guncel/20/09/2015/>

¹³⁴ <http://www.uzmakmakina.com/>

¹³⁵ Takım Tezgâhları Sunumu, Yrd. Doç. Dr. Murat Kiyak, Yıldız Teknik Üniversitesi, 2016

diğer takım tezgâhlarına göre çok daha önemlidir. Bu tezgâhlar, makine parçalarının tam ölçüsünde, hassas ve çabuk üretimini sağlamada oldukça önemlidir.¹³⁶

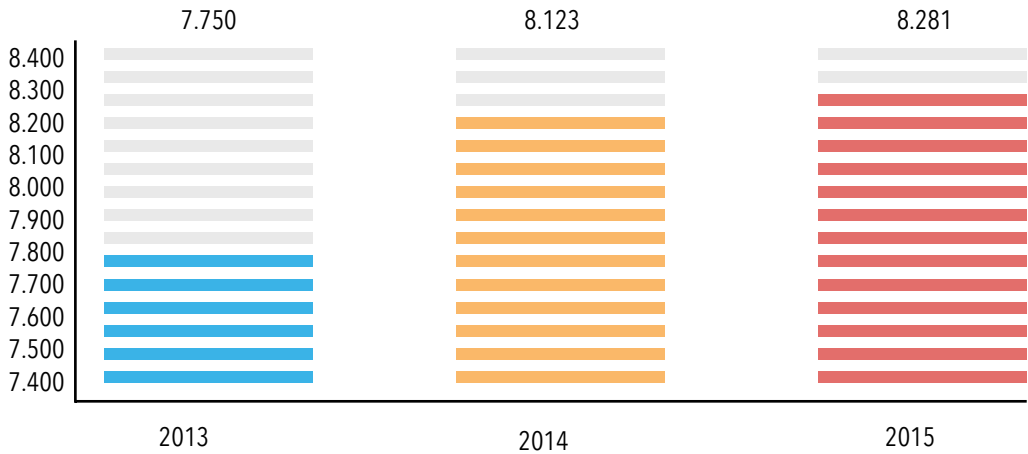
Türkiye’de tornacılık ve takım tezgâhlarının kullanımı, gerek Osmanlı Dönemi’nde gerekse Cumhuriyet Dönemi’nde metal sanayinin gelişmesine paralel olarak ilerleme göstermiştir. Takım tezgâhlarının Osmanlı Dönemi’nde ilk kullanım alanları silah üretimi yapan askeri fabrikalarda olmuştur. İlk tezgâhlar tersanede, Zeytinburnu Demir Fabrikasında, Tophane Top ve Silah Fabrikasında kullanılmıştır. Cumhuriyet’in ilk yıllarında Ankara Fişek Fabrikasında, Eskişehir Hava Tamirhanesinde, Kayseri Uçak Fabrikasında, demiryollarının tamirhanelerinde başta tornalar olmak üzere, takım tezgâhları kullanılmıştır. Daha sonraki yıllarda yeni fabrikaların açılması ve metal sanayisinin gelişmesiyle torna ve takım tezgâhlarının kullanımı da artmıştır. Gerek bu fabrikalarda gerekse ustaların yanında yetişen tornacılar, daha sonra kendileri birer iş yeri açarak torna ve tesviyecilik esnaf ve sanatkâr meslek dalının oluşmasını sağlamışlardır. Türkiye’de torna ve tesviyecilik, ekipman ve kullanılan teknikler bakımından batı ülkelerinden geri kalmamıştır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Torna ve tesviyecilik (Frezecilik, Vargel, Planyacılık, Taşlama, Alet Bilemeciliği) mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 8.477 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %10,25’ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 47’dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%94).

Torna ve tesviyecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir. 2013-2015 yılları arasındaki artış %7 seviyesindedir (Şekil-88).

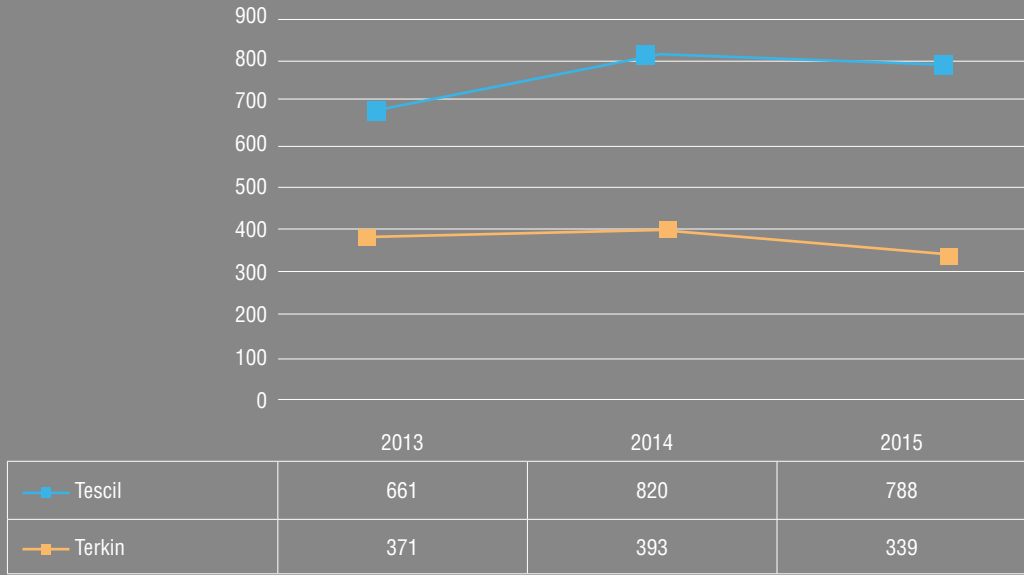
Şekil 88. Torna ve Tesviyecilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



¹³⁶ <http://www.uzmakmakina.com>

Torna ve tesviyecilik mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkârların tescilinin son yıllarda azaldığı ortaya çıkmaktadır (Şekil-89).

Şekil 89. Torna ve Tesviyecilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Torna ve tesviyecilik mesleğini icra eden esnaf ve sanatkârlar sayı olarak en fazla İstanbul ilinde bulunmaktadır. Ayrıca; Konya, İzmir, Bursa, Manisa ve Ankara illerinde de bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayıları diğer illere göre daha fazladır. Sanayinin yoğun olduğu illerde, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayılarının diğer illere göre daha fazla olduğu ortaya çıkmaktadır (Şekil-90).

Şekil 90. Torna ve Tesviyecilik Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Torna ve tesviyecilik mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Torna ve tesviyecilik mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Torna ve tesviyeciler demir, alüminyum, pirinç, bakır, plastik, paslanmaz gibi malzemeleri müşterinin taleplerine göre işlemektedirler. Torna ve tesviyeciler üç çeşit imalat yapmaktadırlar. Öncelikle, *özel imalat olarak adlandırılan piyasaya, seri üretim şeklinde parça üretimi* yapılmaktadır. Bu parçalar çoğunlukla otomotiv sektörüne yedek parça olarak üretilmektedir. Bunun dışında *çeşitli makine parçalarının da, çoğunlukla yedek parça olarak kullanılmak üzere, piyasa için üretimi* gerçekleştirilmektedir. İmalat sanayindeki *büyük firmalara parça üretimi* de (yan sanayi olarak faaliyette bulunmak) yapılmaktadır. Oto, iş makinesi ve traktör tamircileri tarafından gönderilen *parçaların torna işlerinin yapılması* da torna ve tesviyeciler tarafından yapılan bir diğer faaliyettir.

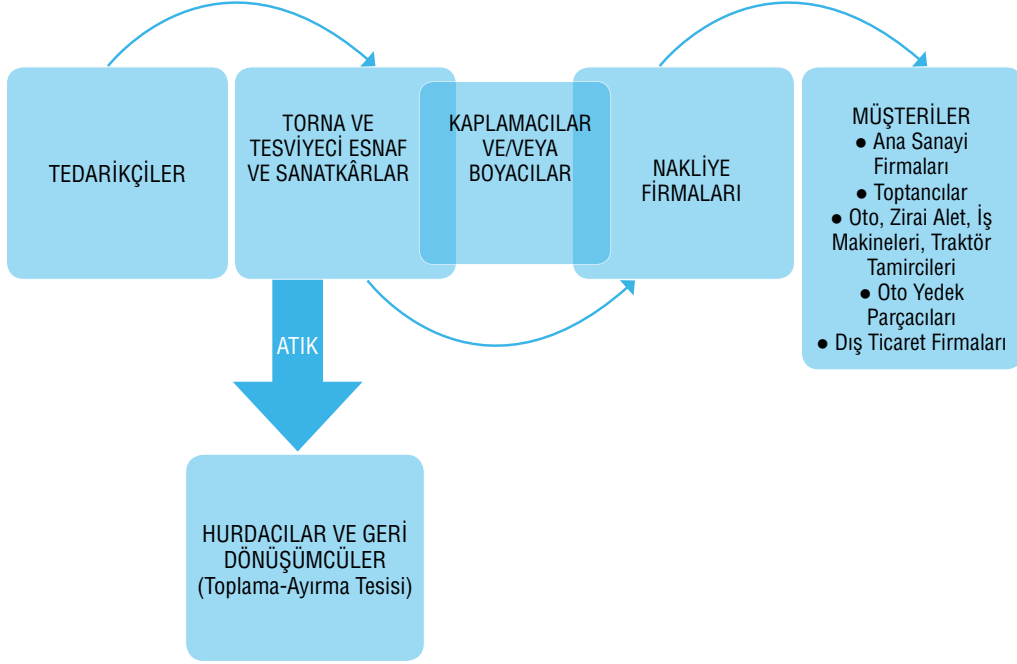
Bu işlerin yapılması için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Eğce, rayba, kılavuz, raspa, keski, mengene, (v) yatağı, kumpas, mikrometre, gönye, cetvel, pergel, metre, mihengir, pleyt, çekiç, testere gibi kesme, ölçme ve kontrol aletleri, torna (CNC ve universal), freze, taşlama, pres, planya, matkap, testere gibi üretim tezgâhları ve donanımları.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Torna ve tesviyecilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların kaplamacılar (metal levha kaplamacılığı meslek dalı), madenî eşya boyacıları, bisiklet ve motosiklet tamircileri, fren ve balata tamircileri, iş makineleri tamircileri, oto motor tamircileri, traktör tamircileri, zirai alet imalatçıları ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Torna ve tesviyeciler, faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-91).

Şekil 91. Torna ve Tesviyecilik Mesleği Değer Zinciri



Tornacılık ve tesviyecilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların imalat faaliyetinde bulunan birçok sektörle ilişkisi vardır. Bu sektörler arasında ilk akla gelenler otomotiv, makine, tarım makineleri (traktör dâhil) ve tekstil sektörleridir. Torna ve tesviyecilik, bu sektörlerdeki büyük firmaların yan sanayisi olarak çalışmakta veya bu sektörler için yedek parça üretmektedir.

Torna ve tesviyecilik meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarlar imal ettikleri ürünlerin nakli için nakliye firmalarının hizmetinden yararlanmaktadırlar. Nakliye hizmetini; ulaştırma sektöründe, kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlardan alabildikleri gibi bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından torna ve tesviyecilik mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Torna ve tesviyecilik mesleğinde 2015 yılında 16.569 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Torna ve tesviyecilik meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Makine Teknolojileri” alanı “Bilgisayarlı Makine İmalatı İşlemleri (CNC)” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde,

mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik liselerde aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, Frezecilik alanında çırak adayı bulunmamaktadır. 18 kişi çıraklık eğitimi, 22 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 24, ustalık belgesi alanların sayısı 21, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 3'tür. 1 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, tesviyecilik alanında 135 çırak adayı bulunmaktadır. 1.864 kişi çıraklık eğitimi, 155 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 549, ustalık belgesi alanların sayısı 197, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 176'dır. 70 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, tornacılık alanında 124 çırak adayı bulunmaktadır. 3.573 kişi çıraklık eğitimi, 1.085 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 1.149, ustalık belgesi alanların sayısı 519, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 459'dur. 112 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, vargel planyacılık alanında çırak adayı bulunmamaktadır. Çıraklık eğitimi, kalfalık eğitimi, kalfalık belgesi alan yoktur. Ustalık belgesi alanların sayısı 32'dir. Usta öğreticilik belgesi ve iş yeri açma belgesi alan bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Torna ve tesviyecilik mesleğinde 2015 yılında 11.493.686 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Torna ve tesviyecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-33'te yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 33. Torna ve Tesviyecilik Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,97
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	4,04
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayırlanamamaktadır.	4,01
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	4,05

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Torna ve tesviyecilik mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Tornacılık ve tesviyecilik faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu, bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun'un 20'nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

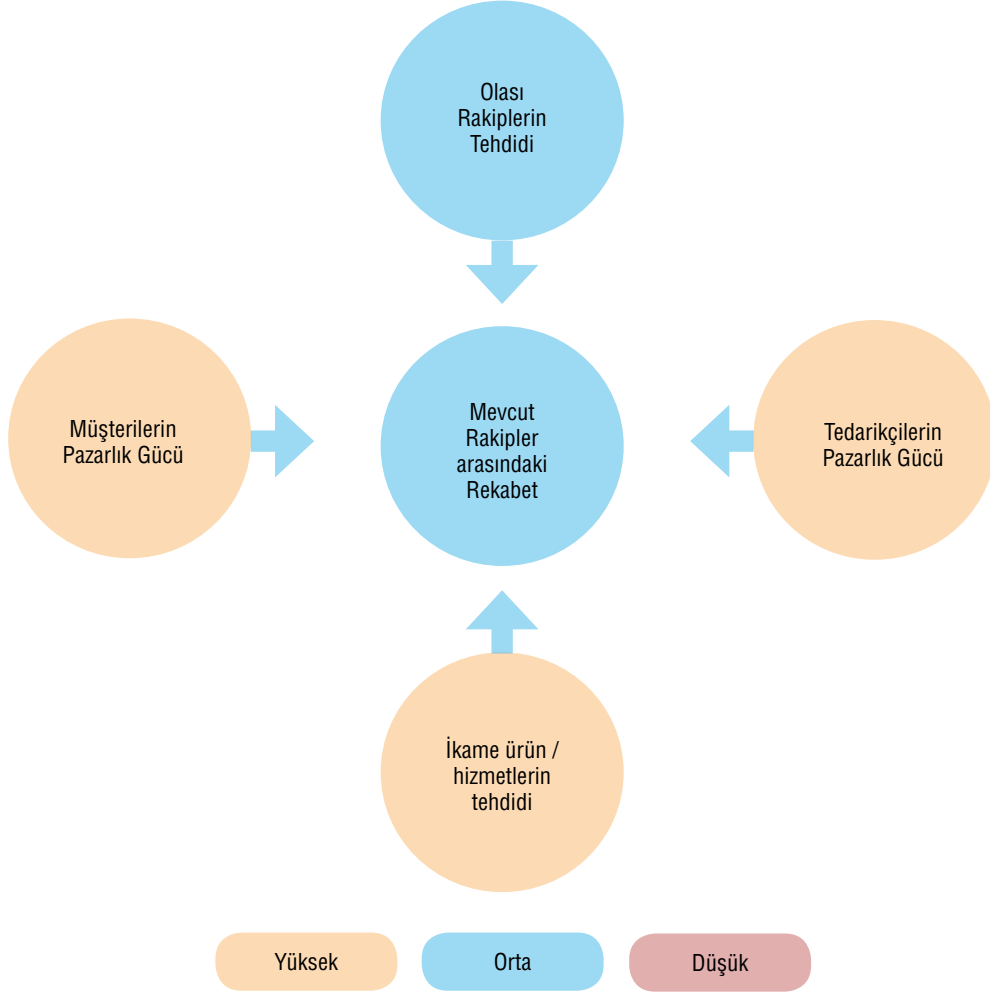
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Torna ve tesviyecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin, satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (3,97); ancak müşterilerin memnuniyet seviyesi madenî eşya ve makine alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,12) daha düşüktür.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkârlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda torna ve tesviyecilik mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en yüksek tehdit algısı, ikame ürün/hizmetlerin tehdidi (3,96) ve tedarikçilerin pazarlık gücü (3,94) ile ilgilidir. Bu meslek dalında son teknoloji makineler mevcuttur ve bunları kullanan işletmeler ikame hizmet oluşturmaktadır. Ayrıca meslek dalında ham madde olarak bakır külçe kullanılmaktadır ve bu ürün ile ilgili KDV tevkifatı uygulanmaktadır. Bu durum da tedarikçilerin pazarlık gücünün yüksek olmasına neden olmaktadır. Bu meslek dalında anket uygulaması sonuçlarına göre, olası rakiplerin tehdidinin seviyesi 3,86 olarak ortaya çıkmıştır. Meslek dalında pazarın çok geniş kapsamlı olması nedeniyle olası rakiplerin tehdidi ile müşterilerin pazarlık gücü ve mevcut rakipler arasındaki rekabetin ortalama seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Anket uygulaması sonucunda, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara göre, mevcut rakipler arasındaki rekabet seviyesi 3,78; müşterilerin pazarlık gücü ise 3,74 olarak tespit edilmiştir. Torna ve tesviyecilik mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-92'de yer almaktadır.

Şekil 92. Torna ve Tesviyecilik Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların birçok kesimden (sanayi işletmelerinden, toptancılardan, taşıt tamircilerinden, madenî eşya ve makine alt sektöründeki diğer esnaf ve sanatkârlardan) geniş bir müşteri portföyü vardır.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Finansman ile İlgili Tehditler

(a) Bakır külçe teslimatında KDV tevkifat oranı %70'tir. Tornacılar, tedarikçilerden, ham madde olarak bakır külçeleri vadeli satın alsalar bile aynı ay içinde KDV tevkifatını

yapıp devlete ödemek zorundadırlar (bakırın bedelini daha sonra ödeseler bile KDV'si- ni erken ödemek zorunda kalmaktadırlar). Bu durum, sanatkarların nakit akışını olumsuz yönde etkilemektedir.

(2) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Maddi olanaklara sahip büyük firmalar son teknolojiyi kullanan hassas makinelere sahip olabilmektedirler. Bu firmalar kalite, miktar ve süre yönünden esnaf ve sanatkarlara kıyasla daha uygun koşullarda üretim yapmaktadırlar. Esnaf ve sanatkarların bu firmalarla rekabet etmesi oldukça zordur.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Bakır külçe teslimatında KDV tevkifat oranı %70'tir. Tornacılar, tedarikçilerden, ham madde olarak bakır külçeleri vadeli satın alsalar bile aynı ay içinde KDV tevkifatını yapıp devlete ödemek zorundadırlar (bakırın bedelini daha sonra ödeseler bile KDV'si- ni erken ödemek zorunda kalmaktadırlar). Bu durum, sanatkarların nakit akışını olumsuz yönde etkilemektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Maliye Bakanlığı): Maliye Bakanlığı temsilcisi, KDV tevkifatının ürün ve hizmet bazlı olarak oluşturulduğunu söylemiş, bu malzeme alımlarındaki KDV tevkifatı sorununu ve tevkifat oranının yüksekliğini not aldığı belirtmiştir. Tevkifat oranının düşürülmesinin de belli bir gözlemden sonra mümkün olabileceğini sözlerine eklemiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Vergi İdaresi, KDV alacağını garanti altına almak amacıyla, belirli ürün ve hizmetlere yönelik gözlemler sonucunda o ürün ve hizmetlerle ilgili KDV tevkifatı getirebilmektedir. Söz konusu tevkifatın kaldırılabilmesi için ilgililerin Maliye Bakanlığı nezdinde girişimde bulunması gerekmektedir. Maliye Bakanlığı temsilcisinin de belirttiği gibi, KDV tevkifatının kaldırılması, ancak belirli bir gözlem sonucunda mümkün olmaktadır. Daha önce de ifade edildiği gibi, KDV tahakkuk esasına dayanmaktadır. Tahsilat veya ödeme önemli değildir. Vergi tekniği açısından tahakkuk esasından vazgeçilmesi mümkün değildir.

2.2.17. Zirai Alet, İmal, Satış ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği meslek dalında zirai alet imali, zirai alet satışı ve zirai alet tamiri olmak üzere üç alt meslek kolu (ana faaliyet) bulunmaktadır. Zirai alet imali ile ilgili İŞKUR tarafından meslek tanımı yapılmamıştır. Ancak, zirai alet ve makineleri satıcısı ve tarım (ziraat) alet ve makineleri bakım ve onarımcısı adları altında meslekler tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından doğrudan zirai alet imal, satış ve tamirciliği adı altında bir meslek tanımlanmamıştır. Bu mesleğin alt kolları ile ilgili MYK tarafından yapılan ayrı meslek tanımları da bulunmamaktadır.

İŞKUR tarafından yapılan zirai alet ve makineleri satıcısı ve tarım (ziraat) alet ve makineleri bakım ve onarımcısı mesleklerinin tanımları aşağıda yer almaktadır:

- **Zirai alet ve makineleri satıcısı;** kendine ait zirai alet ve makinelerin satışı yapılan iş yerinde, satışı yapılacak ürünlerin temin edilmesini ve satışına ilişkin işlemlerin gerçekleştirilmesi işlerini yapma/yaptırma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişidir.
- **Tarım (Ziraat) alet ve makineleri bakım ve onarımcısı;** ziraat makine ve aletleri olarak kullanılan ekme, biçme, sulama ve ilaçlama araçlarında ortaya çıkan bozuklukları belirleyip onaran kişidir.

Zirai alet imalatçısı tanımı şu şekilde yapılabilir: **Zirai alet imalatçısı;** ziraat makine ve aletleri olarak kullanılan ekme, biçme, sulama ve ilaçlama araçlarını imal eden nitelikli kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Türkiye’de tarım alet ve makineleri sektöründe, TOBB tarafından 24 gruba ayrılan ana dallarda 100’den fazla çeşitte ürünün üretimi gerçekleştirilmektedir. Tarım alet ve makineleri sektöründe, hâlihazırda imalatı yapılan makine ve ekipmanlar dışında, teknolojiye gelişmelere paralel olarak yeni çeşit ürünler de sektörün ürün yelpazesine eklenebilmektedir. Tarımda bitkisel üretim ve hayvancılık faaliyetlerinde kullanılan ekipmanları üreten firma sayısı 500’den fazladır. Tarımda kullanılan alet ve makinelerin birden fazla çeşitte üretilmesi yoluyla, ürün çeşitlendirmesine gidildiği gözlenmektedir. Ülkemizde tarım alet ve makineleri üretimine yönelik faaliyet gösteren firmalar, tarımsal faaliyetlerin ve tarla bitkileri yetiştiriciliğinin yaygın olarak yapıldığı bölgelerde yoğunlaşmaktadır. Ülkemizde özellikle Konya ilinde ve Ege Bölgesi’nde olmak üzere, tarım alet ve makineleri üreticisi firmalar yoğun olarak faaliyet göstermektedir (MEVKA Rapor, 2011).

Günümüzde, tarım makineleri sektöründe, traktör dışındaki tüm imalatçı kuruluşlar küçük ve orta ölçekli işletme niteliğindedir. Bu firmalar 150 dolayında farklı tarım makinesi yapmakta, ürünlerini hem iç piyasaya hem de dış pazarlara satmaya çalışmaktadır. Küçük ölçekli firmaların ürettikleri makinelerin önemli bir kısmı bulundukları bölgede satılırken; daha büyük ölçekli firmalar satış ağlarını tüm ülkeye, genellikle bayilik sistemiyle yaymışlardır. Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığıyla çiftçiye ulaşma, pek çok imalatçı tarafından benimsenen bir pazarlama kanalıdır. Sektör yaklaşık olarak 15.000 kişiye doğrudan istihdam sağlamaktadır. Ekipman grubunda Konya, İzmir, Aydın, Manisa, Balıkesir, Bursa, Tekirdağ, Adana gerek firma sayısı, gerek kapasite ve gerekse istihdam bakımından ilk sıralarda yer alan illerdir. Tarım sektörünün ihtiyaç duyduğu mekanizasyon araçlarının tamamına yakını yerli imalatçılar tarafından imal edilmekle birlikte, genellikle büyük parsel ve işletmelere uygun kapasite ve modellerdeki kendi yürür pülverizatör, biçerdöver, pamuk hasat makinesi, silaj makinesi, balya makinesi gibi ileri teknoloji makineleri ithal edilmektedir. Bir tarım makinesi Türkiye’de üretilmiyorsa, bunun nedeni eksik imalat bilgisi, yetersiz teknoloji veya altyapı kısıtları olmayıp, üretim miktarına bağlı maliyet yüksekliği ve pazar darlığıdır. Tarım makineleri sektörü bakımından önemli bir gelişme de son yıllarda patent ve faydalı model başvurularının artmasıdır (Ulusoy ve diğerleri, 2010).

Dünya genelinde, ABD ve Kanada’da üretilen tarım alet ve makineleri, temelde büyük ölçekli tarım işletmeciliğine hizmet etmektedir. Orta büyüklükteki makineler çoğunlukla Avrupa’da, hem Avrupalı firmalar hem de ABD’li firmaların Avrupa’daki bağlı ortaklıkları tarafından üretilmektedir. ABD ve Avrupa firmalarıyla yapılan lisans anlaşmaları veya ortak girişimler yolu ile Meksika, Brezilya ve Arjantin’de orta büyüklükte tarım makinesi üretimi önemli ölçüde artmıştır. Japonya küçük ölçekli takım pazarında liderdir. Bununla birlikte Güney Kore, Hindistan, Tayvan ve Çin, küçük ölçekli makine imalatındaki paylarını artırmaktadır (Ekonomi Bakanlığı Sektör Raporu, 2012).

Traktör ve zirai makine sektöründe iç piyasa, büyük ölçüde çiftçi gelirine yani piyasa fiyatlarına, zirai kredilere, devlet desteklerine ve iklimsel şartlara bağlıdır. Gübre, akaryakıt, tohum gibi girdi fiyatları ile ürün fiyatlarının dengesi her zamanki gibi çiftçi gelirlerindeki belirleyici etmendir. Buna göre önümüzdeki yıllarda pazar büyüklüğünü belirleyecek en önemli kıstaslardan biri yine çiftçi gelirleri olacaktır. Çünkü traktör ve ekipman satışı, çiftçi gelirleriyle çok yakından ilgilidir. Bu yüzden gelecekle ilgili çok net tahminlerde bulunmak bu sektör için pek kolay değildir. Diğer yandan özellikle ekipman piyasasında devlet desteklerinin çeşitliliği, formatı ve bütçesi de pazar büyüklüğünün oluşmasında belirleyici bir etmen olacaktır.¹³⁷

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci: ¹³⁸

Tarımsal mekanizasyonun ilk uygulamaları, birim zamanda daha fazla alanı ekebilmek için toprağı çizerek açan basit el aletlerinin kullanımı ile “toprak işleme” alanında görülmüştür. Daha sonra, güçlü iş hayvanları ile toprak işleme amacıyla basit aletlerin çekimi sağlanmıştır. 1800’lü yılların sonu ile 1900’lü yılların ilk dönemlerinde, buhar gücüyle çalışan traktör üretilmiş ve kullanılmıştır. 1920 ile 1950 arasında artan mekanizasyon uygulamaları ile belirgin bir üretim artışı sağlanmıştır. 1970’li yıllardan günümüze kadar geçen süreçte, azaltılmış toprak işleme ve toprak işlemez tarım teknikleri uygulamaya geçilmiştir. 1990’lı yılların başında bilgisayar ve kontrol sistemleri ile elektronik teknikler, tarımda uygulanmaya başlanmıştır. 1995’den itibaren, tarım arazilerindeki değişkenliği dikkate alan hassas uygulamalı tarım teknolojileri pratiğe aktarılmış olup, bu teknolojiler üzerinde yoğun bilimsel çalışmalar devam etmektedir. Günümüzde, tarımda, sürücüsüz traktör ve biçerdöver kullanımı uygulamaları bulunmaktadır.

Dünyada tarımda makine kullanımı ve tarımsal mekanizasyon alanındaki gelişmeler paralelinde ülkemizde de tarihsel süreçteki gelişmeler aşağıda özetlenmektedir:

Cumhuriyet öncesi yıllarda ilkel metotlarla yapılan tarımsal üretimde genellikle, insan ve hayvan gücünden yararlanılmıştır. Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri’nde XIX. yüzyılın sonlarında meydana gelen enerji devriminin, Türkiye tarımı üzerinde önemli bir etkisi görülmemiştir. Yüzyılın ikinci yarısında makineleşme için sınırlı çabalar gösterilmiş ve bu amaçla ilk önlem olarak bir kısım makinelerin dışarıdan sağlanması öngörülmüştür.

Balkan Savaşı ve onu izleyen yıllarda, üretimde azalan insan gücünü tamamlamak amacı ile Almanya’dan bazı enerji ve iş makineleri ithal edilmiştir. 1924 yılında ise Tarım Ba-

¹³⁷ TARMAKBİR Sektör Raporu, 2016

¹³⁸ TARMAKBİR Sektör Raporu, 2014

kanlığı tarafından 221 adet traktör ithal edilerek üreticilere dağıtılmıştır. 1930'lu yıllarda hayvan pulluğu imalatı ile ufak çapta tarım aletlerinin imalatına başlanmıştır. 1936 yılında Türkiye'de tarım makineleri ile ilgili ilk resmi istatistikler yapılmıştır. Bu sayımda saptanan traktör sayısı 1.308 adettir. Daha sonraki yıllarda dünya ekonomisinde meydana gelen ekonomik kriz (1929 ekonomik buhranı) ve II. Dünya Savaşı'nın yarattığı sonuçlar, Türkiye'de mekanizasyon çabalarını yavaşlatmıştır. 1944 yılında Bakanlar Kurulu kararı ile kurulan Türkiye Zirai Donatım Kurumu (TZDK), Türk çiftçisini mekanizasyon yönünden donatmak, makine sağlamak ve bakım işleri sunmak gibi konularda uzun yıllar hizmet vermiştir. Bu kurum ülkemizin mekanizasyon düzeyinin gelişmesinde önemli katkılar sağlamıştır. Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından özelleştirme kapsamına alınan TZDK, özelleştirilmeden önce birçok il ve büyük ilçede şubeler açmış, çiftçilere yönelik çeşitli çalışmalarda bulunmuştur. Bu çalışmalar kapsamında "Başak" adlı yerli traktör üretiminin yanı sıra, çok çeşitli tarım makineleri imalatı yapmış olan TZDK, 2003 yılında özelleştirilmiştir.

1949 yılında Marshall yardım programı ile birlikte tarım makineleri varlığında bir artış sağlanmıştır. Örneğin, 1949 yılında 11.729 olan traktör sayısı 1952 yılında 31.143'e yükselmiştir. Ancak mekanizasyonun belirli bir program için düzenlenmemiş olması, marka ve model çokluğu gibi sakıncalar yaratmıştır. 1954 ve 1955 yıllarındaki Amerikan yardımları çerçevesinde Türkiye'de Ankara Gazi'de Atatürk tarafından kurulan uçak üretim ve bakım fabrikasının kapatılarak yerine Minneapolis-Moline firmasının traktörlerinin montajını yapan Türk Traktör Fabrikası kurulmuştur. 1956 yılında 1.065 adet traktörün montaj üretimi yapılmıştır. 1961'de yerli katkı oranı %43'e çıkmış, 1962'de Fiat traktör montajına başlanmıştır.

1960'lı yıllara kadar tarım makinelerine olan talep ithalatla karşılanmıştır. 1960'lı yıllarda da kombine, karmaşık ve ileri teknoloji tarım makinelerinin üretimi hatta ithalatı genelde söz konusu değildir. Bu dönemlerde kopya üretim, en geçerli ve kolay teknoloji transferi olmuştur. Ancak kopya üretim bile ileri teknoloji ihtiva etmeyen, daha basit makinelerden öteye geçememiştir. 1960'larda diğer yeni traktör fabrikalarının da kurulduğu ve çiftçinin traktör talebinin arttığı fakat traktör üretiminin miktar ve yerli katkı oranı itibarıyla istenilen düzeyde gelişmediği görülmektedir.

1962 yılında Uzel ve TZDK da traktör montaj üretimine başlamıştır. 1962'den 1975 yılına kadar montaj üretimi sürekli bir dalgalanma içinde olmuştur. 1963'ten başlayarak Türkiye'nin tarımla kalkınacağı varsayımı giderek geçerliğini yitirmeye başlamış, ancak sanayi sektörü ile tarımın birlikte gelişmesinin ekonomik kalkınmayı sağlayacağı gerçeği artık tartışmasız onaylanmıştır. Yeterli bir tarımsal üretim olmaksızın sanayi kentlerinin doyurulamayacağı, ileri tekniklerin de toprağa uygulanmadan tarımda verimliliğin artamayacağı açık seçik belirlenmiştir.

1970'lerden itibaren çiftçinin traktör, tarım ekipmanları, suni gübre ve sulamaya olan talebinin ve bilinçli olarak modern tarım yapmak arzusunun süratle geliştiği gözlenmiştir. Mevcut teknolojik şartların gelişmemiş olması, yan sanayinin yetersizliği, çiftçi alım gücünün genelde düşük olması, sermaye eksikliği, talebe bağlı üretim gibi birçok nedenden ötürü ileri teknoloji gerektirmeyen, ağır insan iş gücünün yerini alabilecek, münferit operasyonları yapabilecek basit ve ucuz tarım makineleri imalatı 1970'li yıllarda söz konusu olmuştur.

1975 yılında yapılan bir envanter çalışmasında, traktör dışında 441 adet tarım alet ve makinesi imalatçısının olduğu belirtilmektedir. Envanter çalışması, söz konusu yılda işletmelerin yarısının 1-5 işçi istihdam ettiğini ve sektörde toplam 5.653 işçi ve 119 mühendisin çalıştığını ortaya koymuştur. Türkiye’de traktör üretimi yapan birkaç firmanın dışında, tarım makineleri imal eden tesislerin çoğu, çok küçük ölçekli ve ilkel bir teknolojik yapıya sahip bulunmaktaydı. Çoğu, atölye tipi barakalarda modern bilgi ve beceriden yoksun çalışmakta; mevsime, piyasaya ve satış olanaklarına göre imalat tipini değiştiren bir özellik göstermekteydi. 1975 yılında traktördeki toplam teorik kapasite 41.000 adet/yıl olup, erişilen yerli imalat oranı ortalama olarak %60’ı ancak bulmuştu.

1976 yılına bakıldığında Türk Traktör, Uzel, TZDK, TOE, BMC, Pancar Motor ve Tarım Kredi Kooperatifleri Vakfı, traktör üretiminde yer almaktadır. 1976’da traktör montaj üretimi yapan 7 işletmeden sadece üçü, asgari tekno-ekonomik kapasitededir. 1970 yılından 1976 yılına kadar kapasite kullanım oranı %50-%80 arasında değişmiştir. Üretim sürekli dalgalanmalar göstermekte; fiyat durumlarına, parçaların ithaline ve bağlayıcı nitelikteki lisans anlaşmalarına koşut olarak üretim kısıtlanmakta ya da artırılmaktadır. Üretimin, talebin çok altında gelişim göstermesi, ithalatı zorunlu kılmış; böylece talep giderek artan ithalatla karşılaşmaya çalışılmıştır. Ancak, gerek yerli üretimin kararsız trendi ve gerekse ithalat gecikmeleri, “karaborsa olayını” ortaya çıkarmıştır. Yedek parça, bakım onarım ve servis imkânları göz önüne alınmaksızın ithal edilen traktörler çok değişik markalardan oluşan bir traktör parkı oluşturmuştur. Henüz ömrü dolmadan hurdaya çıkarılan pek çok traktör, ülke ekonomisinde önemli maddi kayıplara neden olmuştur.

1970’li yılların sonunda, tarım alet ve makineleri üretiminin yapısı incelendiğinde şu manzara ile karşılaşılır: Römork, pulluk, mibzer gibi ekipmanlar Anadolu’nun birçok yerinde küçük atölyelerde üretilmektedir ve bunların çok azı organize atölyelerdir; biçerdöver üreten sadece bir fabrika mevcuttur. Pülverizatör konusu Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu tarafından; pulluk, römork, mibzer gibi konular ise Türkiye Zirai Donatım Kurumu tarafından ele alınmış olup bu kuruluşları küçük ve yaygın atölyeler takip etmektedir. Motor, aktarma organları, hidrolik sistem gibi stratejik girdiler dışarıdan getirilmekte, lisans anlaşmaları genellikle bağlayıcı nitelikte olmakta, yerli imalat oranı belirli bir düzeyin üzerine çıkarılamamakta, tesisler atıl kapasite ile çalışmaktadır.

1978’de Çukurova Holding ve Hema Endüstri A.Ş. tarafından traktör üretimine başlanmıştır. 1970’li yılların sonuna doğru devletin ucuz zirai kredi desteği ile çiftçiye tarım makinesi satmak isteyen imalatçılar ve ithalatçılar için deney raporu zorunluluğu getirilmiştir. İlgili tarım makinesinin, tarım tekniğine ve mevcut standartlara uygunluğunun belirlenmesi amacıyla yapılan bu test, belli bir disiplini ve asgari standardı da beraberinde sağlamıştır. Bu testler sayesinde hem üniversite-sanayi iş birliği adına çeşitli adımlar atılmış, hem de makinenin test aşamasında daha da geliştirilmesi adına çalışmalar yürütülmüştür.

1990’lı yılların başından itibaren yurt dışı fuarlara ziyaretçi olarak katılmak yaygınlaşmıştır. Dünyada tarımsal mekanizasyonda gelenek teknoloji seviyesinin gözlenmesi adına yapılan bu ziyaretlerde, görsel teknoloji transferi de söz konusu olmuştur. 1990-1995 yılları arasında sektörün temsilcisi olan “Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TAR-MAKBİR)” ile “Almanya Tarım Makineleri İmalatçıları Birliği (LAV)” arasındaki teknik

iş birliği ile imalatçılara yönelik birçok fırsat doğmuştur. Bu iş birliği kapsamında Almanya'daki bazı tarım makineleri fabrikalarına teknik geziler, toplu fuar gezileri, çeşitli eğitim ve fikir üretme toplantıları (workshop) yapılmıştır. Hatta bu iş birliği neticesinde bazı Türk ve Alman firmaları arasında üretim iş birliği de gerçekleşmiştir.

1990'lı yılların sonuna doğru iç pazarda yaşanan dalgalanmalar nedeniyle sektördeki bazı firmalar yavaş yavaş ihracata yönelmeye başlamışlardır. Bu yönelme neticesinde, 2000 yılından bugüne ihracat 10 kat artmıştır. İhracat, belli bir kaliteyi ve teknolojiyi zorunlu kıldığı için sektörde hissedilir bir mühendislik gelişmesi de gözlenmiştir.

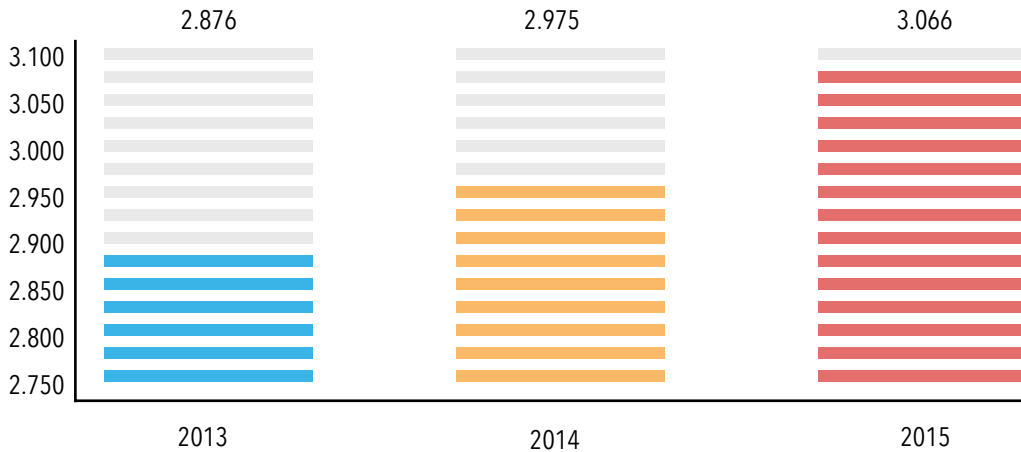
Günümüzde sektörün ihtiyaç duyduğu mekanizasyon araçlarının tamamına yakını imal edilmekle birlikte, üretim adetleri bakımından yerli sanayi tarafından yapılması rasyonel olmayacak veya know-how'a dayanan unsurlar ihtiva eden, genel olarak büyük parsellere ve işletmelere uygun olarak imal edilmiş kapasite ve modellerde biçerdöver, balya, kendi yürür silaj ve pamuk hasat makinesi dışında hemen hemen bütün tarımsal mekanizasyon araçlarının imalatı ülkemizde yapılmakta ve ihraç edilmektedir. Bugün, sektörün dünyada "en saygını ve en büyüğü" olarak kabul edilen "AGRITECHNICA" Tarım Teknolojileri Fuarı'nda Türkiye, en çok katılımcı olarak yer alan 4. ülke konumundadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 3.207 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar madenî eşya ve makine alt sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %3,88'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 45'tir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%93).

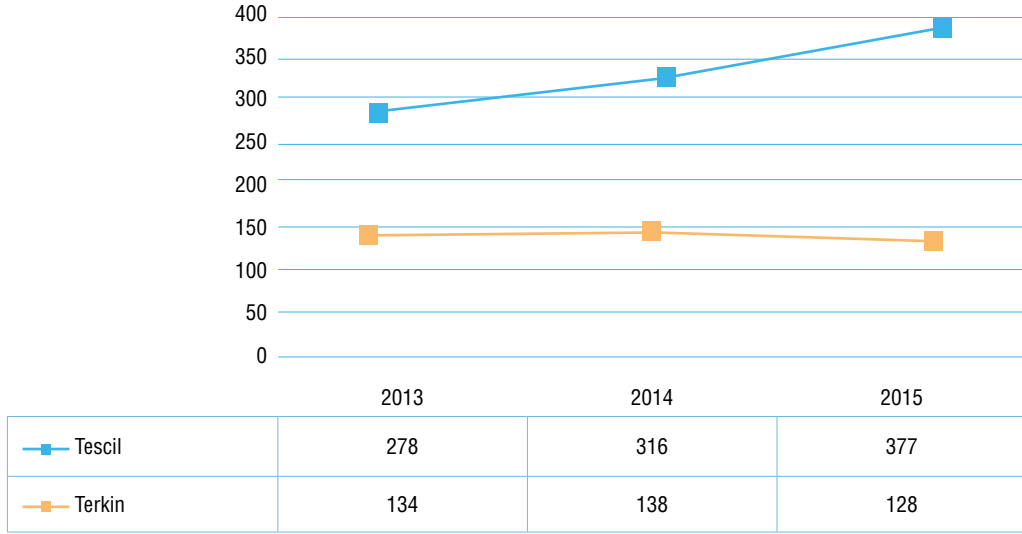
Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir. 2013-2015 yılları arasındaki artış %7 seviyesindedir (Şekil-93).

Şekil 93. Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkarların tescilinde artış ve terkininde ise azalma görülmektedir (Şekil-94).

Şekil 94. Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar, işin doğası gereği tarımsal faaliyetlerin daha fazla olduğu illerde yoğunluk göstermektedir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısının en fazla olduğu il Konya'dır. Ayrıca, İzmir, Bursa, Manisa, Balıkesir, Sakarya ve Samsun'da bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayısı diğer illere göre daha fazladır. Diğer taraftan, 4 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar bulunmamaktadır ve 15 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayısı ise 10 veya daha azdır (Şekil-95).

Şekil 95. Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar imal ettikleri motorla çalışan zirai aletlere CE işareti almak durumundadırlar. CE işareti; üzerine iliştiirildiği ürünün kullanıldığı çevre ve insan sağlığı açısından güvenli olduğunu gösteren, Avrupa Birliği Yeni Yaklaşım Direktiflerine uygunluk işaretidir. CE belgesi almak için ürünle ilgili bir teknik dosya hazırlanması gerekmektedir. Teknik dosya, CEN (Avrupa Standartlar Komitesi) tarafından akredite edilmiş bir kuruluşa sunulur ve bu kuruluşun incelemesi sonucunda ürüne CE belgesi verilir.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Bu meslek dalında zirai alet imali, zirai alet bakımı ve zirai alet tamiri olmak üzere üç temel faaliyet alanı bulunmaktadır. Zirai alet imali faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar; *yem karma makineleri, katı gübre dağıtım makineleri, tarım römorkları, helezon, patlatma, tırmık, barana, traktör ön ve arka kepçeleri, traktör kürekleri, su sondaj makineleri* gibi ürünleri üretmektedirler. Zirai alet satışı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar imalatçı, distribütör veya toptancılardan satın aldıkları yukarıda belirtilen ürünlerin, *perakende satışını* yapmaktadırlar. Zirai alet tamiri faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar ise yukarıda belirtilen ürünlerin *periyodik bakımlarını ve ürünlerde meydana gelen arızaların onarımını* yapmaktadırlar.

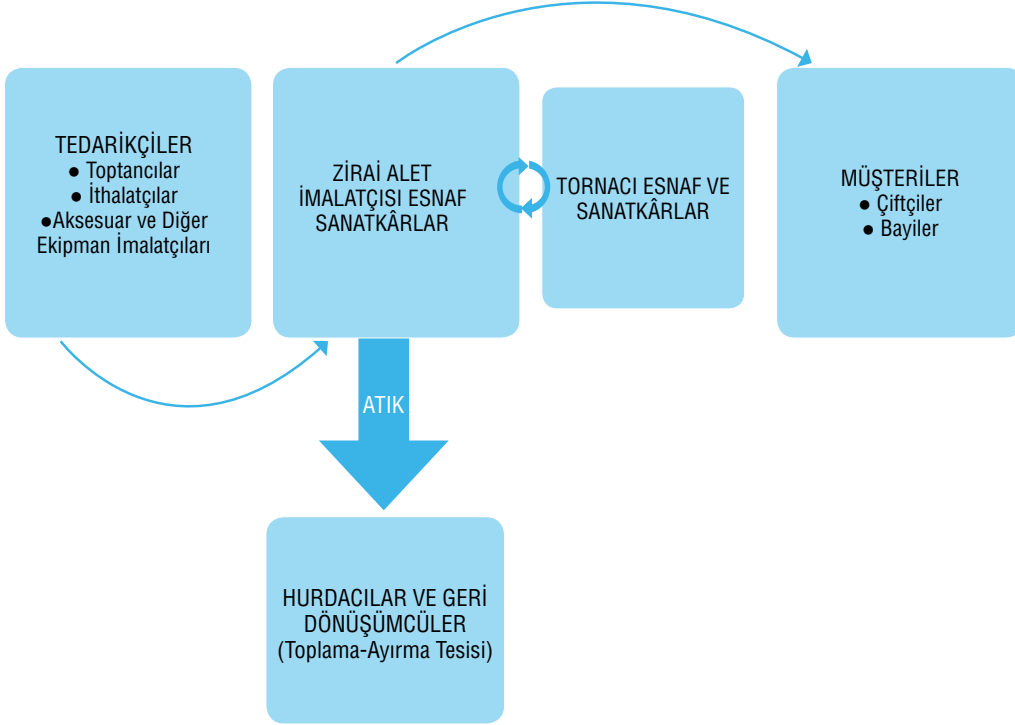
Bu ürünlerin üretimi ve hizmetlerin sağlanması için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır:

Sac işleme alet ve makineleri, sıcak demircilik ocağı, alet ve takımları, torna, freze, vargel ve planya tezgâhı, punto kaynağı, çeşitli ölçü aletleri (şerit metre, çelik cetvel, sürmeli kumpas, mikrometre), markalama aletleri (pleyt, V-yatağı, gönye, mihengi, çelik uçlu pergel, nokta, çekiç gibi), kaynak makineleri, çeşitli anahtarlar, teknik resim araç ve gereçleri (resim masaları, T cetveli, pergel, iletke, resim kalemleri, silgi gibi araç ve gereçler).

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Zirai alet imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârların torna ve tesviyeciler ile tedarik ilişkileri mevcuttur. Zirai alet imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar faaliyetleri sonucu oluşan atıkları hurdacılar ve geri dönüşümcülere teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-96).

Şekil 96. Zirai Alet İmalat Mesleği Değer Zinciri



Zirai alet imal, satış ve tamirciliği meslek dalı tamamen tarım sektörü ile ilgilidir. Dolayısıyla bu meslek dalının müşterileri çiftçilerdir. Zirai alet imali meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, ham madde olarak kullandıkları sac ve demiri toptancılardan ve ithalatçılardan tedarik etmektedirler. Bunlar, ticari işletme (çoğunlukla şirket) niteliğindedir. Aksesuar ve diğer ekipmanları ise bunların imalatçılarından satın almaktadırlar. Bunlar da, ticari işletme niteliğindedir.

Zirai alet imalatı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar imal ettikleri ürünlerin nakli için nakliye firmalarının hizmetinden yararlanmaktadırlar. Nakliye hizmetini, ulaştırma sektöründe; kamyonculuk/kamyonetçilik, nakliyecilik ve nakliyat komisyonculuğu meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan alabildikleri gibi bu sektörde faaliyette bulunan ticari işletmelerden de almaktadırlar.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 4.895 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Zirai alet ve makineleri satıcısı ve tarım (ziraat) alet ve makineleri bakım ve onarımcısı meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi, yeterli sayıda müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinin “Metal Teknolojisi” alanının altında yer alan “Tarım (Ziraat) Alet ve Makineleri Bakım ve Onarımcılığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl, lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

Millî Eğitim Bakanlığı verilerine göre 2015 yılında, Tarım (Ziraat) Alet ve Makineleri Bakım ve Onarımcılığı alanında 5 çırak adayı bulunmaktadır. 82 kişi çıraklık eğitimi, 69 kişi kalfalık eğitimi almıştır. Kalfalık belgesi alanların sayısı 50, ustalık belgesi alanların sayısı 40, usta öğreticilik belgesi alanların sayısı ise 22’dir. 9 kişi ise iş yeri açma belgesi almıştır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 1.595.594 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ürünleri için TSE ürün belgesi ve CE işareti almaktadırlar, bu nedenle yenilik düzeyleri yüksektir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Zirai alet imal faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu, bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun’un 20’nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

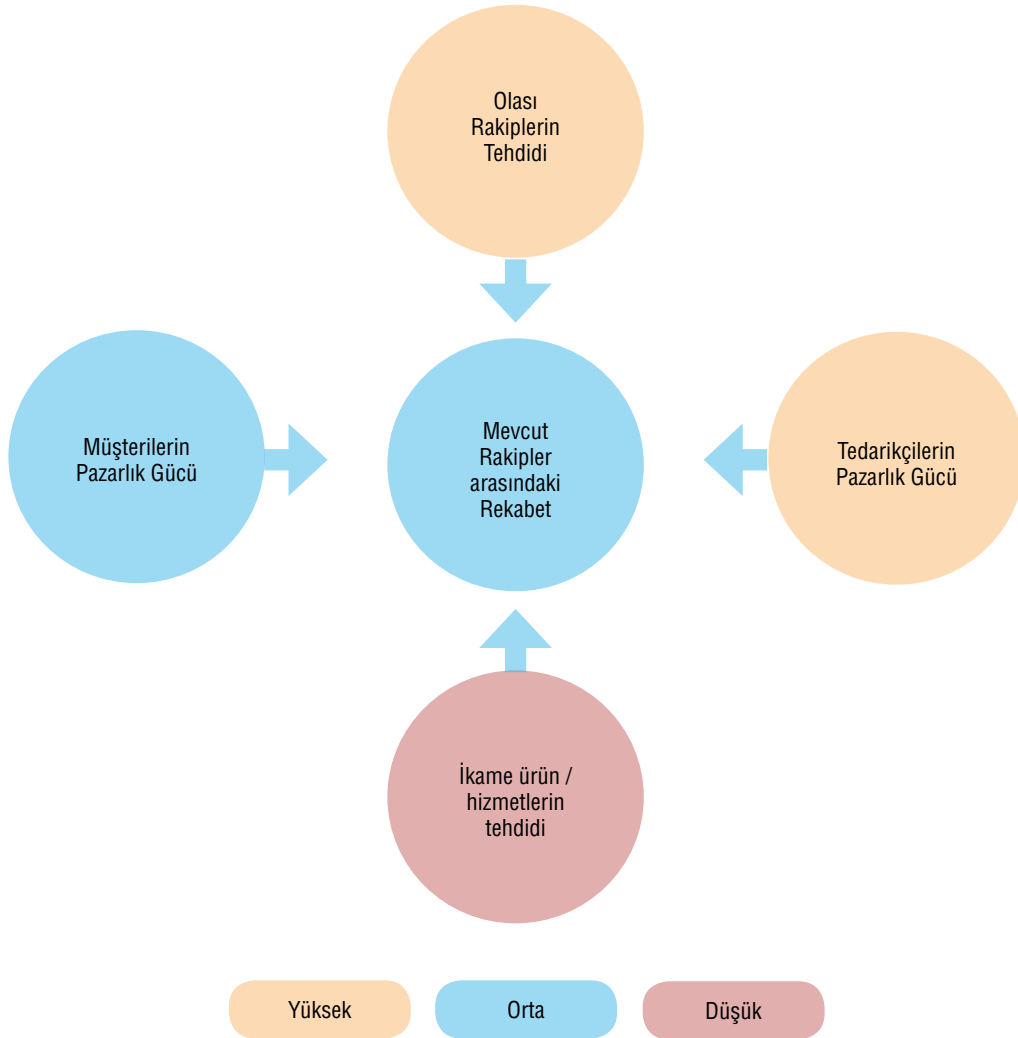
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, ham madde olarak tedarikçilerce ithal edilen sacı kullanmaktadırlar. Sacı ithal ettikleri için de tedarikçilerin pazarlık gücü yüksektir. Zirai alet imal, satış ve tamirciliği meslek dalındaki esnaf ve sanatkârların sayısı sürekli artmaktadır, bu nedenle mevcut rakipler arasındaki rekabetin şiddetinin orta seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Meslek dalında üretilen ürünlerin hitap ettiği pazar, tarım ile ilgilidir ve ülkemizde bu pazar büyük olduğu için müşterilerin pazarlık gücünün de ortalama seviyede olduğu düşünülmektedir. Diğer taraftan, meslek dalında üretilen ürünlerin ikamesi azdır, bu nedenle ikame ürünlerin tehdidi düşüktür. Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-97’de yer almaktadır.

Şekil 97. Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve madenî eşya ve makine alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, madenî eşya ve makine alt sektörünün diğer meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara kıyasla yurt içi ve yurt dışı fuarlara daha fazla katılarak meslek dalının ürettiği ürünlere yönelik gelişmeleri takip etmektedirler.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Meslek dalında kârlılık yüksektir.

c. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Bu meslek dalında imalat faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar, ürettikleri ürünler için Türk Standartları Enstitüsünden (TSE) ürün belgesi (TSE ürün belgesi, ürünün kullanıldığı çevre açısından güvenli olduğunu, performans ve kalite açısından da uygun düzeyde bulunduğunu belirtmekte ve bu konularda ürünün kullanıcılarına güvence vermektedir) ve yine ürettikleri ürünler için CE işareti (CE işareti, üzerine iliştiirildiği ürünün kullanıldığı çevre ve insan sağlığı açısından güvenli olduğunu gösteren, Avrupa Birliği Yeni Yaklaşım Direktifleri'ne uygunluk işaretidir) almaktadırlar. TSE ürün belgesi ve CE işareti almak için önemli bir maliyete katlanılması gerekmektedir. Bu maliyetler zirai alet imalatı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlara önemli derecede mali yük getirmektedir (Not: Ürün belgelendirmesi için TSE, sonradan mahsup edilmek üzere ürün belgelendirme giderleri avansı, ön inceleme hizmet ücreti, başvuru değerlendirme ücreti, inceleme hizmet ücreti, muayene ve deney ücreti, muayene ve deney raporu sonuç değerlendirme ücreti, deney gerektirmeyen ticari model ilave ücreti, maktu belge ücreti gibi ücretler almaktadır). Ayrıca ürün belgelerinin her yıl yenilenmesi gerekli olup TSE yenileme ücreti de almaktadır. CE işareti TSE'den alınabildiği gibi onaylanmış başka kuruluşlardan da alınabilmektedir. Her ürün için bu belgeler ayrı ayrı alınmalıdır. Belgeler alınırken esnaf ve sanatkârlar genellikle bir danışmanlık firmasından hizmet almak durumunda kalmaktadırlar. Bu da ilave bir maliyet getirmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Zirai alet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ürettikleri ürünler için TSE belgesi ve CE işareti alırken genellikle danışmanlık firmalarından hizmet almaktadırlar. Bu hizmet alımı, esnaf ve sanatkârlar için ilave bir maliyet getirmektedir. Bu maliyetin azaltılması için esnaf ve sanatkârların iş birliği yapmaları önerilmektedir.

2.3. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü Kapsamındaki Meslekler

2.3.1. Otomotiv Yenileme ile İlgili Meslekler

Bu bölümde otomotiv yenileme ile ilgili mesleklerin tümüne ait bilgiler yer almaktadır. Mesleklerle ait detaylı bilgiler alt bölümlerde açıklanmaktadır.

Otomotiv yenileme ile ilgili 14 meslek aşağıdaki Tablo-34'te belirtilmektedir.

Tablo 34. Otomotiv Yenileme ile İlgili Meslekler

Ekzoz İmal, Satış ve Tamirciliği
Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği
Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı
Oto Boyacılığı
Oto Camı Montaj ve Satıcılığı
Oto Elektrikçiliği
Oto Motor Tamirciliği
Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarcılığı
Oto Radyatör Tamirciliği
Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği
Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği
Oto Yağlama ve Yıkamacılığı
Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı
Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği

a) Otomotiv Yenileme ile İlgili Mesleklerin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:

Otomotiv sektörü içinde, satış sonrası hizmetlerin en önemli aktörleri otomobil tamircileri olarak da isimlendirilen tamir ve bakım servisleridir. Türkiye’de sektörün genel görünümünün açıklanmasından önce ABD ve Avrupa Birliği’ndeki durumun ortaya konulmasında fayda vardır.

Günümüzde ABD’de motorlu araçların bakım ve onarımı yetkili servislerde ve özel servislerde yapılmaktadır. ABD’de ulusal veya bölgesel oto bakım servis zincirleri de bulunmaktadır. Ayrıca bazı firmalar franchise sistemiyle de oto bakım servis zincirleri kurmaktadır. Yetkili servisler, ilgili üreticiler tarafından sertifikalandırılmaktadır. Üreticiler garanti

kapsamındaki bakım ve onarımlar ile yine garanti kapsamındaki parça değişimlerini yetkili servislerine yaptırmaktadır. Benzer şekilde, üretim hataları nedeniyle geri çağrılan araçlarla ilgili işlemler de yetkili servislerde yapılmaktadır. Ayrıca ABD’de üreticiler tarafından özel servislere sağlanan sertifikasyon programları da vardır (Örneğin Honda ProFirst sertifikasyon programı). Bu programlar üreticiler tarafından desteklenmekte olup özel servislerin belirli kriterleri sağladıklarını belgelemektedir. Her ne kadar sertifikasyon programları üreticiler tarafından desteklense de bu programlardan sertifika alan bağımsız servisler yetkili servis sayılmamakta ve garanti kapsamındaki işler bu servislere verilmemektedir.

Avrupa Birliği’ne üye ülkelerde de bir üreticinin dağıtım sistemi içinde bulunan yetkili servislerle böyle bir dağıtım sistemi içinde yer almayan özel servisler vardır. Yetkili servisler de tek markaya hizmet veren yetkili servisler ve birden fazla markaya hizmet veren yetkili servisler olarak iki gruba ayrılmaktadır. Ayrıca hızlı onarım merkezleri (standart fakat sınırlı hizmetler sunan tamirhaneler) ile tüm bakım onarım işlemlerini yapan franchise zincirleri de bulunmaktadır. Örneğin, Kwik-Fit İspanya ve İngiltere’de en çok bilinen franchise zinciridir. Benzer şekilde Almanya’da A.T.U (Auto-Teile-Unger) çok bilinen franchise zinciridir. A.T.U’nun Almanya yanında, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, İtalya ve İsviçre’de de servisleri vardır. Avrupa Birliği’nde yapılan bir araştırmada, araç sahiplerinin yetkili servis veya özel servis tercihlerini, yapılacak işin niteliği ve aracın yaşının etkilediği belirlenmiştir. Araç sahipleri, yapılacak işin karmaşıklığı arttıkça yetkili servisleri tercih etmektedirler. Özellikle motor ve transmisyonda meydana gelen önemli arızaların onarımı için yetkili servisler tercih edilmektedir. Standart bakım ve onarımlar için (lastik değişimi, rot-balans, standart parça değişimi, egzoz tamiri, standart ayarlar, vb.) özel servislere gidilmektedir. Kazalardan sonra kaporta onarımları için de çoğunlukla özel servislere gidilmektedir. Özel servisler çoğunlukla 8 yaş üstü ve ikinci el araçlara hizmet vermektedirler. Yeni araçların sahipleri ise yetkili servisleri tercih etmektedir. Avrupa Birliği’nde zincirlerin dışında faaliyet gösteren özel ve bağımsız tamirhaneler önemli bir tehditle karşı karşıyadır. Bu tamirhaneler A.T.U gibi zincirler ile fiyat yönünden rekabet edememektedir. Çünkü zincirler toplu ve yüksek hacimli yedek parça alımı yaptıklarından önemli oranda miktar iskontosu elde etmektedirler. Ayrıca zincirler gelişen teknolojiye çabuk uyum sağlamakta, bu konuda çalışanlarına gerekli eğitimleri süratle aldırabilmekte ve yeni makine ve ekipmanı (özellikle test cihazları ve bunların içindeki güncel yazılımlar) daha kolay bir şekilde satın alabilmektedirler. Bu konularda zincirlerle rekabet edemeyen özel tamirhaneler, gelecekte ya piyasadan çekilecek ya da bir franchise zincirine katılmak zorunda kalacaklardır. Özellikle Almanya’da özel tamirhanelerin sayısında, 2010’lu yılların başından itibaren bir azalma görülmektedir.¹³⁹

Avrupa Birliği’nde 2002 yılından itibaren blok muafiyet düzenlemesi uygulanmaktadır. Bu düzenleme araç sahiplerine, araçlarının bakım ve onarımını nerelerde yaptıracaklarını seçme konusunda esneklik sağlamaktadır. Söz konusu düzenlemeye göre, özel servisler üreticilerden eğitim almak ve yetkili servislerin kullandıkları araç ve gereçleri kullanmak şartıyla garanti kapsamındaki araçların bakım ve onarımlarını da yapabilirler. Başka bir ifadeyle, teknik şartları sağlayan özel servislerde yapılan bakım ve onarımlar da aynı yetkili servis-

¹³⁹ The Boston Consulting Group, The European Automotive Aftermarket Landscape, 2012.

lerde yapılmış gibi işlem görür ve aracın garantisini bozmaz. Üretici firma, bakımı yetkili servis dışında bir yere yaptırmışsınız, bu nedenle araç garanti kapsamından çıkmış, garanti yükümlülüğüm yok diyemez. Blok muafiyet düzenlemesi, üretici firmaların garanti anlaşmalarına, bakım ve onarım işlerinin sadece kendi yetkili servisleri tarafından yapılması veya sadece araç üreticisinin markasını taşıyan yedek parçaların kullanılması şartlarını koymasını yasaklamaktadır. Blok muafiyeti düzenlemesindeki temel amaç, yedek parça ile bakım ve onarım piyasasını rekabete açmak ve bu rekabetten araç sahiplerinin düşük maliyet avantajı elde etmesini sağlamaktır.

Gerek ABD’de gerekse Avrupa Birliği ülkelerinde servislerin (yetkili veya özel) yanı sıra belirli bir alanda uzmanlaşmış bakım ve onarım atölyeleri de vardır. Bu atölyeler kaporta tamiri, fren, egzoz, şanzıman, lastik, oto elektriği, oto camı, rot balans, vb. alanlarda uzmanlaşmış olup sadece uzmanlaştığı alanda hizmet vermektedir.

Türkiye’de otomotiv bakım onarım hizmetleri piyasasında faaliyet gösteren işletmeler yetkili servis ve bağımsız (özel) servis olarak iki temel gruba ayrılmaktadır. Ayrıca Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi hızlı tamir hizmeti veren franchise zincirleri de (örneğin Auto King) bulunmaktadır. Yetkili servisler, üreticiler ile yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde yetkilendirilen ve üretici tarafından kurulan bir dağıtım sistemi içerisinde hizmet veren işletmelerdir. Bağımsız servisler ise herhangi bir yetkilendirilmiş dağıtım ağı içinde yer almaksızın pazardaki araçlara bakım onarım hizmeti veren işletmelerdir. Bu işletmelerin bir kısmı sadece mekanik veya kaporta konusunda hizmet verirken bir kısmı da her iki alanda da faaliyet göstermektedir. Ayrıca her marka ve modele hizmet veren işletmelerin yanı sıra belli markaların tamirinde uzmanlaşmış bağımsız servisler de bulunmaktadır.¹⁴⁰

Türkiye’de ABD’de ve Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi, servislerin (yetkili veya özel) yanı sıra belirli bir alanda uzmanlaşmış bakım ve onarım atölyeleri de vardır. Bu atölyeler kaporta tamiri, fren, egzoz, şanzıman, lastik, oto elektriği, oto camı, rot balans, vb. alanlarda uzmanlaşmış olup sadece uzmanlaştığı alanda hizmet vermektedir.

Türkiye’de 3 yaş altı araçların çoğunlukla yetkili servislerde bakım onarım hizmeti aldığı, 3-5 yaş arası araçlar için yetkili ve bağımsız servisler arasında bir rekabet ortamının olduğu, 5 yaş üstü araçlarda ise bağımsız servislerin üstünlüğünün bulunduğu görülmektedir. Yetkili servislere garanti süresi içinde gelen araçlar, toplam servise gelen araçların %50’sini oluşturmaktadır. Bağımsız servislere gelen toplam araçlar içinde garanti süresi içindeki araç payı son iki yılda artmakla birlikte hâlâ %12 civarında ve yetkili servislerin çok gerisindedir. Bağımsız servislerin esas müşterilerini, garanti süresi dışındaki araçlar oluşturmaktadır. Garanti süresi içinde yetkili servise giden araçların %72’si ise, garanti kapsamında olmayan periyodik bakımlar için bağımsız servise başvurmaktadır. Bu açıklamalardan da görüleceği gibi, araçların yaşı bağımsız servislere olan talebi etkileyen önemli bir faktördür. Türkiye’de araç parkındaki araçların %37,44’ünün on yaş ve üstü olduğu dikkat çekmektedir. Üç yaş ve altı araçlar ise araç parkının %23,17’sini oluşturmaktadır. Bir başka deyişle, araç parkının %76,83’ü üç yaşın üstündedir. Bu veri, bakım ve onarım pazarı açısından önem arz etmektedir. Zira üreticiler sattıkları araçlara genellikle iki veya üç yıl garanti vermekte ve yuka-

¹⁴⁰ Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması Raporu, Rekabet Kurumu

rıda da belirtildiği gibi bu süre zarfında tüketiciler çoğunlukla yetkili servislerden hizmet almayı tercih etmekte, bu sürenin bitiminde ise bağımsız servislere yönelmektedirler. Araç parkında üç yaş ve üstü araçların ağırlıklı olması satış sonrası pazar bakımından önemli bir gösterge niteliğinde olup bağımsız servislerin müşteri potansiyelini arttırmaktadır.¹⁴¹

Otomotiv sektöründe satış sonrası hizmetlerin diğer önemli aktörleri, yedek parça ile aksesuar imal ve satıcılarıdır. Motorlu taşıtlar; niteliği, malzeme yapısı, teknolojisi, üretim süreci ve yeri farklı olan beş bin dolayında parçanın üretilmesi ve bir araya getirilmesi ile ortaya çıkmaktadır. Bu parçaların üretiminde ise demir, çelik, hafif metaller, plastik, lastik, boya ve benzeri kimyasal maddeler, tekstil ürünleri, elektronik cihazlar ile cam kullanılmaktadır. Öte yandan araç üreticisi bu parçaların yalnızca %20'sini kendisi üretmekte, parçaların büyük çoğunluğu araç üreticisinin sağladığı tasarım ve spesifikasyonlar çerçevesinde üretim yapan parça üreticisi teşebbüslerden, bir başka deyişle yan sanayiden sağlanmaktadır. Bu nedenle otomotiv sanayisinde ana sanayi olarak adlandırılan motorlu taşıt üreticileri ile yan sanayi olarak adlandırılan aksam, parça ve sistem üreticileri arasında karşılıklı bağımlılık oluşmaktadır. TOBB tarafından gönderilen bilgilere göre motorlu kara taşıtları için parça ve aksesuar imalatı yapan 2.558 adet ve bunun ticareti ile uğraşan 10.595 adet işletme bulunmaktadır. Yedek parça sektöründe tedarik süreci, parça üreticisinin yedek parçayı üretmesi ile başlayıp tamir bakım atölyelerine ve nihai kullanıcıya ulaştırılmasını kapsamaktadır. Bu süreçte; otomotiv üreticisi, yedek parça üreticisi, yedek parça toptan ve perakende dağıtıcıları, yetkili ve bağımsız servisler ile nihai kullanıcı rol almaktadır. Bu oyuncular, üreticiler ve dağıtıcılar olarak iki grupta incelemek mümkündür. Yedek parça üretiminde ana oyuncular otomotiv üreticileri ile yedek parça üreticileridir. Otomotiv üreticileri araçta bulunan parçaların tamamını kendileri üretememekte; bu parçaların büyük bir bölümünü parça üreticileri ile yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde üretmektedirler. Bizzat araç üreticisi tarafından üretilen yedek parçalar ve araç üreticisinin spesifikasyonları çerçevesinde montajda kullanılmak üzere üretilen parçalar “orijinal parça (original equipment-OE)” olarak, bu parçaların üreticileri “orijinal parça üreticisi (original equipment manufacturers-OEM's)” olarak adlandırılmaktadır. Montajda kullanılan parçaların yanı sıra yenileme amacıyla pazara sunulan orijinal parçaların dağıtıcılarına ise “orijinal parça dağıtıcısı (original equipment suppliers-OES's)” denilmektedir. Bunların dışında araç üreticisi ile arasında herhangi bir anlaşma olmadan yedek parça üretimi gerçekleştiren “bağımsız parça üreticileri (independent equipment suppliers-IES)” de bulunmaktadır. Bu üreticilerin başlıca müşterileri ise bağımsız tamircilerden oluşan yenileme pazarıdır (independent aftermarket-IAM). Sonuç olarak tamir bakım pazarı için OEM/OES (araç üreticilerinin tedarik ve dağıtım kanalları) ile IAM'ler rekabet hâlinindedir.¹⁴²

Otomotiv sektöründeki hizmetlerden bir diğeri de oto yağlama ve yıkamadır. Yağlama faaliyetleri tarihsel süreçte de açıklanacağı gibi, bugün çok azalmıştır. Oto yıkamacılığında ise, bağımsız iş yerleri; oto kuaförlüğü alanında faaliyet gösteren şirketleri; bayileri ve yine oto kuaförlüğü franchise zincirleri bulunmaktadır. Yağlama 1980'li yıllara kadar süren bir faaliyet alanıdır. Yeni teknoloji ile üretilen araçlarda yağlama yapılmamaktadır. Eski teknoloji

¹⁴¹ Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması Raporu, Rekabet Kurumu

¹⁴² Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması Raporu, Rekabet Kurumu

loji ile üretilen araçların yağlaması ise servislerde yapılmaktadır. Dolayısıyla oto yıkamacıları yağlama işini yapmamaktadır.

Türkiye’de bin kişi başına düşen araç sayısı gelişmiş ülkelerin oldukça aşağısındadır. Dolayısıyla bu durum, Türkiye’de gerek otomotiv sektörünün, gerek oto tamirciliği sektörünün ve gerekse otomotivle ilgili diğer meslek dallarının potansiyelini de ortaya koymaktadır.

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Otomobilin icadından önce ulaşım atlarla, atla çekilen arabalarla, trenle, vapurla ve gemiyle sağlanmaktaydı. 19’uncu yüzyılın sonunda otomobilin icat edilmesiyle beraber el işçiliği ile otomobil üreten birçok imalatçı ortaya çıkmıştır. El işçiliğine dayalı otomobil üretimi oldukça fazla zaman almaktaydı ve yedek parçaların tedariki de oldukça zordu. Otomobilin kullanılmaya başladığı ilk dönemlerde araç onarım faaliyeti icra eden iş yeri bulunmamaktaydı. Otomobillerin onarımını, bisiklet tamircileri, makine tamircileri, su tesisatçıları veya demirciler yapmaktaydı. Varlıklı olan otomobil sahipleri hem şoförlük hem de tamircilik yapan kişileri çalıştırmaya başlamışlardı. Bu şoför-tamirciler ilk oto tamircileriydi.¹⁴³

Birinci Dünya Savaşı’ndan önce Ford Şirketi seri üretimi geliştirdi ve otomobiller Ford fabrikasındaki montaj hattında seri olarak üretilmeye başladı. Seri üretimle birlikte, üretilen otomobil sayısında önemli bir artış meydana geldi ve otomobil fiyatları düştü. Bunun sonucunda otomobil sahibi olan kişilerin sayısı önemli oranda arttı. 1915 yılına gelindiğinde Ford, yılda 500.000 adet araç satış rakamına ulaştı. Birinci Dünya Savaşı’ndan sonra Ford ve diğer otomobil üreticilerinin satış rakamı artmaya devam etti. Otomobil üreticileri artık yedek parça da imal etmeye başladılar. Bu gelişmelerin sonucunda oto tamirciliği mesleği ve oto bakım ve onarım işi yapan işletmeler ortaya çıktı. Bu işletmeler ya bağımsızdılar ya da belirli bir markanın dağıtım sistemi içindeydiler. 1920’li yıllarda meslek okulları oto tamircisi yetiştirmek için eğitim programları başlattı. 1920’lerin sonunda ve 1930’ların başında yaşanan Büyük Buhran, oto tamirciliği mesleğini de etkiledi ve oto tamirhanelerinin iş hacmi azaldı. Büyük Buhran’ı İkinci Dünya Savaşı takip etti; savaş sırasında iş gücünün büyük bölümü askere alınarak cephelere gönderildi. İkinci Dünya Savaşı’nı takiben, 1950’li yıllarda dünya ekonomisinde önemli bir büyüme dönemi yaşandı. Bu dönemde otomobil satışları önemli bir artış gösterdi. Bunun sonucunda oto tamir işletmelerine olan talep de önemli ölçüde arttı.¹⁴⁴

1960’lı yılların sonuna kadar temel otomobil teknolojisinde büyük bir değişiklik olmadı. Sadece 1960’lı yıllarda otomobillerin silindir hacimleri yükselmeye başladı. Temel teknolojide önemli bir değişikliğin olmaması ile tamircilerin de ilave yetenekler kazanmasına ve kendilerini geliştirmelerine gerek kalmadı. Tamirciler mevcut bilgi ve becerileri ile otomobillerin bakım ve onarımını yapmaya devam ettiler. Fakat 1970’li yıllarda tüm dünyada petrol krizi yaşandı ve gelişmiş ülkelerin (özellikle ABD’nin) yasama organları egzoz emisyonlarına yönelik düzenlemeler yaptı. Akaryakıt fiyatının artması sonucunda tüketiciler, yakıt kullanımında ekonomi sağlayan otomobilleri talep etmeye başladılar. Bu gelişmelerin

¹⁴³ <http://iamdistrict250.ca/our-skilled-trades/a-brief-history-of-the-auto-mechanics-trade>

¹⁴⁴ <http://iamdistrict250.ca/our-skilled-trades/a-brief-history-of-the-auto-mechanics-trade>

sonucunda otomotiv mühendisleri, gerek yakıt ekonomisini gerçekleştirmek gerekse emisyon düzenlemelerine uyum sağlamak için yeni teknolojiler üzerinde çalışmaya başladılar. Bu çalışmaların sonucunda otomobillerin gövdesi ve motor hacmi küçüldü. Yakıt tasarrufu sağlayan aerodinamik tasarımlar geliştirildi. Aracın ağırlığını hafifletmek için gövde yapımında yeni malzemeler kullanıldı. Araçların sağlamlığını artırmak için şasi de daha sağlam malzemeler tercih edildi. 1970'li yılların sonlarından itibaren otomobillerde otomatik transmisyon yaygınlaştı. 1990'lı yıllarda otomobillerde airbagler kullanılmaya başladı. Yine 1990'lı yıllarla birlikte araçlarda elektronik ve bilgisayar tabanlı sistemler ağırlık kazandı. Tüm bu gelişmeler oto tamircilerinin kendilerini yenilemelerini gerektirdi.¹⁴⁵

Günümüzde otomotiv teknolojisinde her geçen gün yaşanan gelişmeler ve bu gelişmelerin sebep olduğu karmaşıklık, oto tamirciliği mesleğini önemli derecede zorlu bir meslek hâline getirmiştir. Günümüzde oto tamircileri bilgisayar tabanlı arıza tespit aletlerini kullanmayı bilmeli ve günümüzün karmaşık teknolojisi (gerek elektronik gerek mekanik) ile imal edilen araçların bakım ve onarımını yapabilecek yeterlilikte olmalıdır. Ayrıca, gelecekte elektrikli ve hibrid otomobillerin kullanımının yaygınlaşması oto tamircileri için yeni bir tehdit oluşturacaktır. Bilgi ve becerisini bu tehdidin üstesinde gelecek şekilde yenileyen oto tamircileri, gelecekte ayakta kalabilecektir.

Ancak teknolojik gelişmeler, günümüzdeki oto tamirciliği mesleklerinden bazılarını, önemli derecede etkilemektedir. Eski tip makaslar (yaprak yaylar) eski model otomobillerde ve bazı ağır vasıtalarda kullanılmaktadır. Günümüzde otomobillerde ve yeni model yolcu otobüslerinin bazılarında helisel yaylar, yeni model bazı yolcu otobüslerinde ve yeni model kamyonlarda pnömatik yaylar kullanılmaktadır. Yaprak yaylar (eski tip makaslar) tamir edilebilmekteyken, helisel yaylar ve pnömatik yaylar tamir edilmeyip yenileriyle değiştirilmektedir. Söz konusu yeni teknolojiler nedeniyle oto makasçılarının işi önemli oranda azalmıştır. Yaprak yayların kullanımın bitmesi ile klasik anlamdaki oto makasçılığı mesleği de (kırılan ve esnekliğini kaybeden makasların tamir edilmesi) son bulacaktır. Benzer durum amortisörler için de söz konusudur. Amortisörler de artık tek parça olarak üretildiğinden tamir edilememekte ve arızalı amortisörün değiştirilmesi yoluna gidilmektedir. Bu da amortisör tamirciliğine olan ihtiyacı önemli oranda azaltmıştır. Oto radyatörlerinde de tamir imkânı ortadan kalkmaktadır. Eskiden üretilen araçların radyatörleri pirinçten olduğundan lehim yoluyla tamir edilebiliyordu. Ancak yeni nesil araçların radyatörleri plastikten yapıldığından tamir imkânı bulunmamaktadır; bu nedenle radyatör değiştirilmektedir. Bu durum geleneksel radyatör tamirciliğine olan talebin önemli ölçüde azalmasına sebep olmuştur. Fren balataları da artık uygun bir fiyata değişebildiğinden, balata çakma yoluyla yapılan geleneksel balata tamirciliği de tarihe karışmaktadır.

Türkiye'ye otomobilin ilk girdiği yıllarda üretici firmalar kendi teknisyenlerini Türkiye'ye göndermişler ve bu teknisyenler aracılığıyla ilk oto tamircilerini yetiştirmişlerdir. Oto tamircileri ilk başlarda markanın distribütörü tarafından istihdam edilmişlerdir. Daha sonra distribütörlerden ayrılan tamirciler kendi iş yerlerini açmışlar ve böylece Türkiye'de oto tamirciliği mesleği doğmuştur. Bu ustaların yanında yetişenler de kendi iş yerlerini açmışlar

¹⁴⁵ <http://www.auto-mechanic.info/history-of-auto-mechanics>

ve böylece meslek Türkiye’de gelişmiştir. 1980’li yılların başında Renault, Tofaş ve Otosan yetkili servislerini açmışlardır. Yeni markalar Türkiye’ye geldikçe onlar da yetkili servis ağı kurmuşlardır.

b) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Otomotiv tamirciliği meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşterileri arasında resmi kurumlar (kamu kurum ve kuruluşları) ile ulaştırma hizmetleri sektöründe faaliyette bulunan taksiciler, minibüsçüler, otobüsçüler, servis işletmecileri, kamyon ve kamyonetçiler bulunmaktadır. Oto şasi, kaporta tamircilerinin önemli bir paydaş kitlesini de sigorta şirketleri oluşturmaktadır. Her ne kadar sigorta şirketleri, anlaşmalı olanlar hariç oto şasi ve kaporta tamircilerinin doğrudan müşterisi olmasa da ödemeler doğrudan veya dolaylı olarak sigorta şirketleri tarafından yapıldığından bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların sigorta şirketleri ile ilişkisi bulunmaktadır. Sigorta şirketleri oto camcılarına da iş vermektedir. Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği; oto camcılığı; oto egzoz tamirciliği meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara yetkili servislerden de iş gelmektedir. Başka bir ifade ile bu meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar yetkili servislerin çözüm ortağıdır.

Otomotiv tamircileri, faaliyetlerinde kullandıkları yedek parçaların bir kısmını ticari şirket niteliğindeki yedek parça toptancılarından almaktadırlar (yedek parçaların diğer kısmını ise, yedek parça satışı yapan esnaf ve sanatkârlardan almaktadırlar). Oto elektrikçileri aküleri imalatçı firmalardan; oto camcıları camları imalatçı veya ithalatçı firmalar ile bunların bayilerinden; oto aksesuarcılarını oto aksesuarlarını toptancılar veya aksesuar imalatçılarından tedarik etmektedirler.

c) Otomotiv Yenileme ile İlgili Meslekleri İlgilendiren Mevzuat:

Otomotiv tamir faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu, bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun’un 20’nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Atık Yönetimi Yönetmeliği, Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği, Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği, Atık Yağların Kontrolü Yönetmeliği, Atık Pil ve Akümülatörlerin kontrolü yönetmeliği de bu mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

d) Otomotiv Yenileme ile İlgili Mesleklerin Rekabet Analizi:

Otomotiv yenileme ile ilgili meslek dalları için en önemli tehdit yetkili servislerden kaynaklanan rekabettir. Yetkili servisler maddi güçleri nedeniyle, esnaf ve sanatkârlara göre finansman, pazarlama, uygun tedarik imkânı, kalifiye eleman çalıştırma imkânı gibi avantajlara sahiptirler. Bununla birlikte yetkili servislerin mekânsal sorunları bulunmamaktadır; esnaf ve sanatkârların ise iş yerlerinin fiziki durumları ile ilgili önemli sorunları bulunmaktadır. Bu nedenle, otomotiv yenileme meslek dalları için mevcut rakipler arasındaki rekabetin

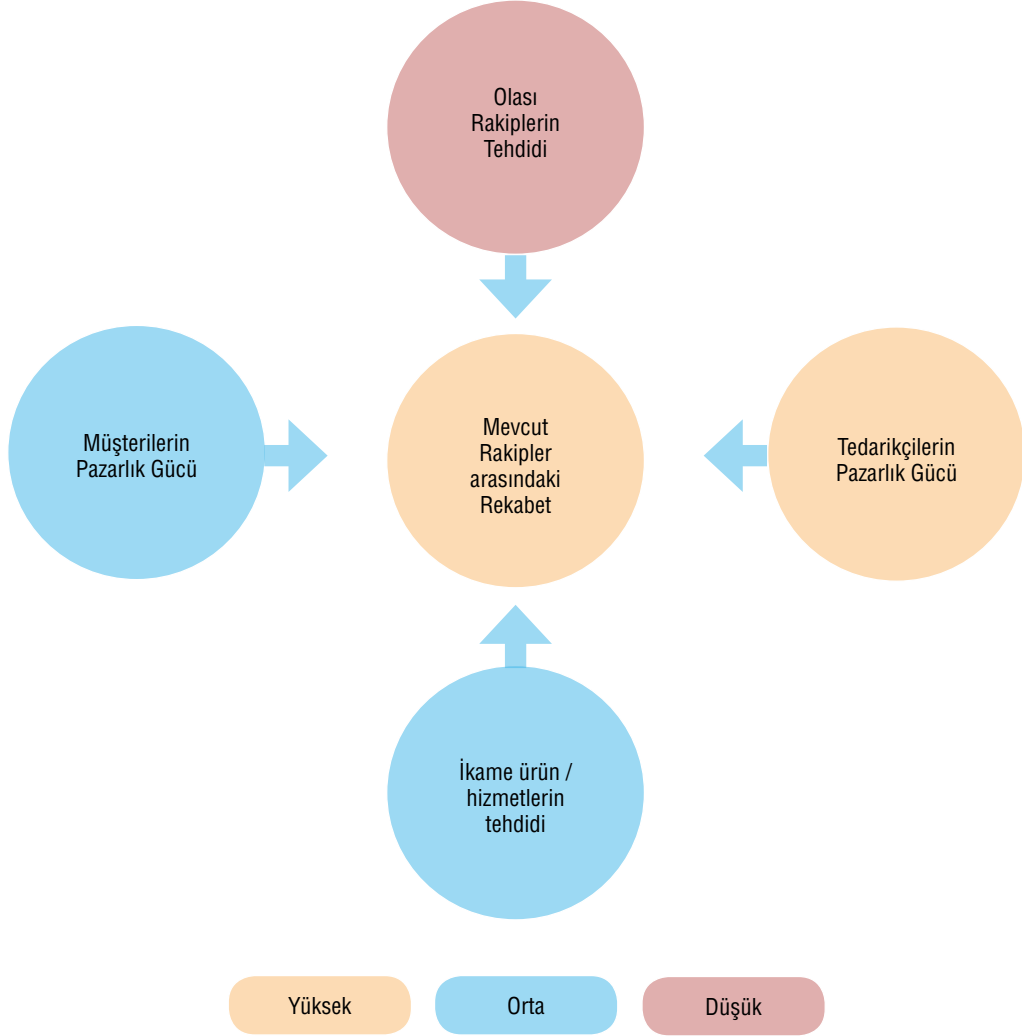
şiddeti yüksektir. Ayrıca, otomotiv yenileme meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için tedarikçilerin pazarlık gücü de yüksek seviyededir. Yedek parça yan sanayinde faaliyet gösteren büyük firmaların, otomotiv üreticisi firmalar için ürettikleri yedek parçalar ile piyasaya sunulan yedek parçalar arasında kalite farkı bulunmaktadır. Ayrıca, bazı yedek parçalar ve diğer ürünler (aksesuar, kolay montajı yapılabilen oto camları vb.) ithal edildiğinden fiyatları döviz kuruna bağlı olarak değişmektedir. Diğer taraftan, sektör dışında olan işletmeler de (marketler, zincir mağazalar vb.) otomotiv yenileme alanları ile ilgili parça ve ürün satışı yapabilmektedir. Bazı ürünlerin internet üzerinden de satışları yapılmaktadır. Lojistik şirketleri, kendi tamirhanelerinde arızalı araçlarının tamirini yapmaktadır. Otomotiv yenileme alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için, bu ikame ürün/hizmetlerin tehdidinin orta seviyede olduğu değerlendirilmektedir.

Otomotiv yenileme alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri, yetkili servislere göre daha uygun fiyatlı ürün/hizmet sundukları için esnaf ve sanatkârları tercih etmektedirler. Yetkili servislere göre daha uygun fiyat sunulmasının yanı sıra, esnaf ve sanatkârların müşterileri için güven önemlidir. Müşteriler güven duydukları esnaf ve sanatkârlardan sürekli ürün/hizmet alımı yapmaktadırlar. Müşterilerin pazarlık gücü esnaf ve sanatkârların yeni teknolojiyi takip edememe durumlarında daha güçlüdür. Bu nedenlerden dolayı, müşterilerin pazarlık gücü ortalama seviyededir.

Otomotiv yenileme ile ilgili bazı meslek dallarında (oto motor tamirciliği, oto yedek parça imal ve satıcılığı gibi) işletme kurulması için gerekli sermaye yüksektir. Diğer bazı meslek dallarında (makas tamirciliği, oto radyatör tamirciliği gibi) ise, yeni teknolojilerin yarattığı tehdit yüksek seviyede olduğu için bu meslek dallarının kârlılığı düşüktür. Bu nedenlerle, otomotiv yenileme ile ilgili meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların olası rakipleri için caydırıcılık yüksektir; dolayısıyla olası rakiplerin tehdidi düşük seviyededir.

Otomotiv yenileme meslek dalları ile ilgili rekabet analizi Şekil-98'de yer almaktadır.

Şekil 98. Otomotiv Yenileme Meslek Alanları ile İlgili Rekabet Analizi



2.3.1.1. Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır. İŞKUR tarafından **egzoz tamircisi**; her türlü motorlu araçlara ait egzozların tamir ve yenilenme işlemlerini yapan kişi olarak tanımlanmıştır.

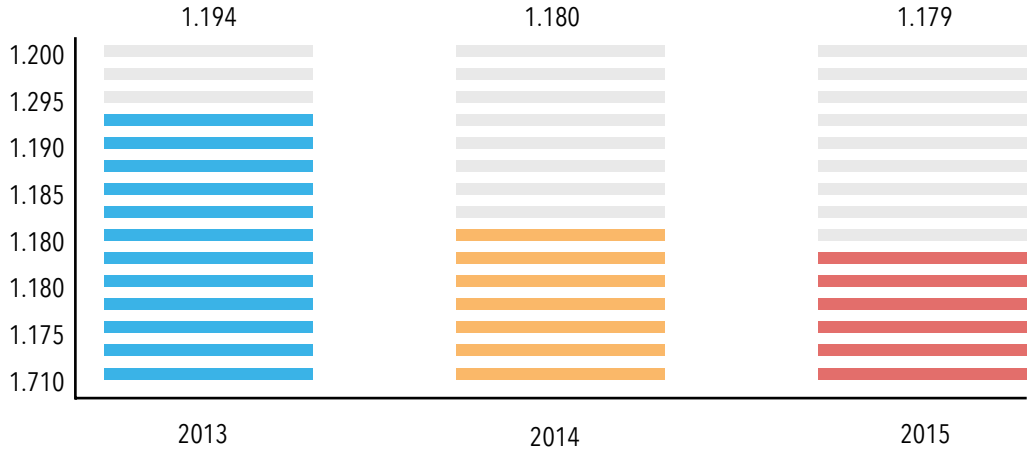
b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

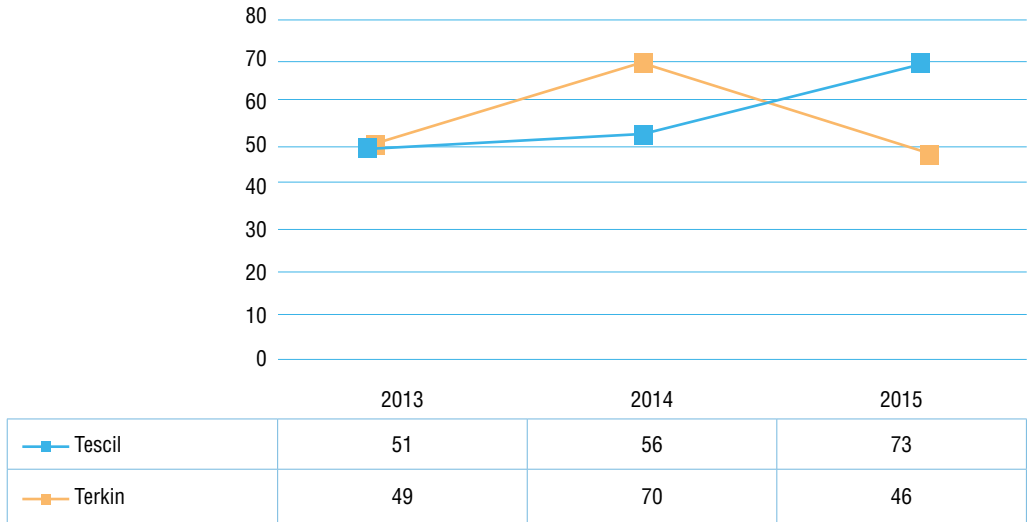
Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.198 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %1,38'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 43'tür ve bunların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%96). Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde az bir oranda olsa da azalma meydana gelmiştir (Şekil-99).

Şekil 99. Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2014 yılında terkin sayısı tescilden fazlayken, 2015 yılında tam tersi bir durum meydana gelmiştir (Şekil-100).

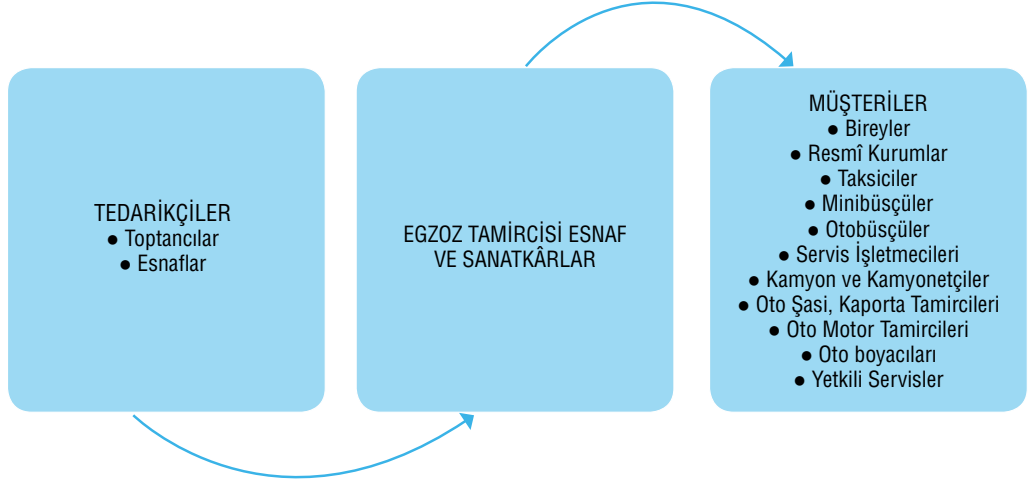
Şekil 100. Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların oto şasi, kaporta tamircileri, oto motor tamircileri, oto boyacıları ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-102).

Şekil 102. Egzoz Tamircilik Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, egzoz imal, satış ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 46.068.561 TL hasılat, 4.933.410 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %1,08'ini; toplam kârının ise %2,14'ünü oluşturmaktadır. Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %142 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %70 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 630 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Bu meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından mesleki eğitim merkezlerinde bu meslek dalına yönelik bir eğitim programı bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında ihracat ile ilgili bir faaliyet gerçekleştirilmemiştir. 2014 yılında ise 1.744 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcut değildir.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi düşük seviyededir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların geneline ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Çin'den ithal edilen egzozların fiyatı çok ucuzdur. Bu tür egzozların fiyatı tamir fiyatı ile hemen hemen aynıdır. Bu nedenle müşteriler tamir yerine, komple egzoz değiştirmeyi tercih etmektedirler. Bu durum egzoz tamirciliğini tehdit etmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Egzoz imal, satış ve tamirciliği mesleği için en önemli sorun Çin'den ithal edilen egzozların fiyatlarının ucuz olmasıdır. Bu sorun karşısında, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerine en iyi değeri sunulması için diğer hizmetlerini ve değer zincirindeki diğer esnaf ve sanatkârlar ile iş birliklerini geliştirmeleri önerilmektedir.

2.3.1.2. Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği meslek dalı, fren ve balata satış ve tamirciliği, makas satış ve tamirciliği ve amortisör satış ve tamirciliği olmak üzere üç alt meslek kolundan oluşmaktadır. Her üç alanda tamirciliğin yanı sıra, ilgili parçaların (balata, makas, amortisör) satış faaliyeti de yürütülmektedir. Bu meslek dalında esnaf ve sanatkârlar imalat faaliyetinde bulunmamaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından “fren-balata, makas, amortisör, imal, satış ve tamirciliği” mesleği ile ilgili bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı da bulunmamaktadır.

İŞKUR tarafından, “oto fren bakım-onarımcısı” ve “makas tamircisi” meslekleri tanımlanmış, ancak “amortisör tamirciliği” ile ilgili bir meslek tanımı yapılmamıştır.

İŞKUR tarafından **oto fren bakım-onarımcısı**; motorlu taşıtlarda aracın mekanik, hidrolik, havalı, ABS, elektro manyetik şaft freni ve egzoz fren sistemlerindeki arızaları bulan, bakım ve onarımını yapan kişi olarak tanımlanmıştır. **Makas tamircisi (motorlu taşıt)**; motorlu taşıtların makaslarıyla ilgili bakım onarım işlemlerini kendi başına ve belli bir süre içerisinde yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişi olarak tanımlanmıştır (İŞKUR).

Amortisör tamirciliğinin tanımı şu şekilde yapılabilir: **Amortisör tamircisi**; klasik sistem yağlı amortisörlerin helezon yayı tamiri ve sağlamlaştırılmasını, yağ keçelerinin revizyonunu ve burç değişimini yapan, modern tip amortisörlerin arızalı olanlarını yenileri ile değiştiren kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişim:

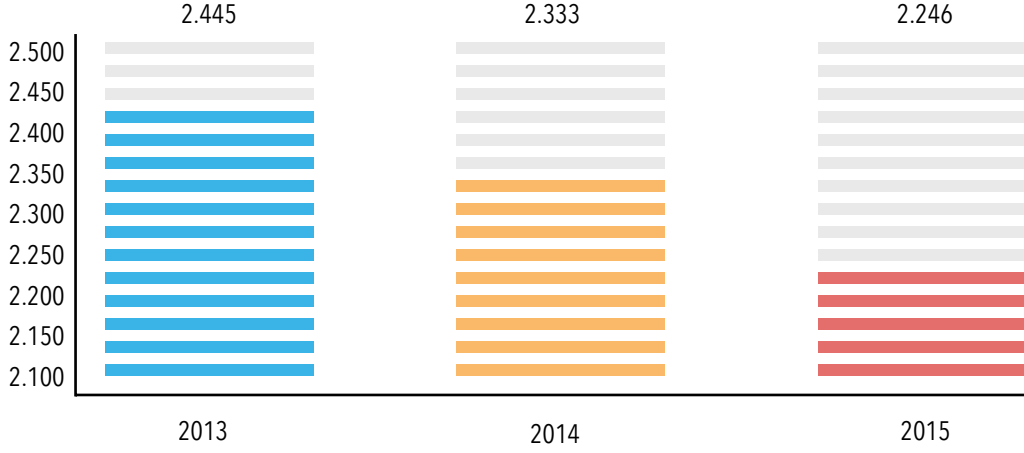
Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Fren-balata, makas, amortisör, diferansiyel, karbüratör, şanzıman imal, satış, tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 2.257 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %2,60'ını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 43'tür ve bunların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%96).

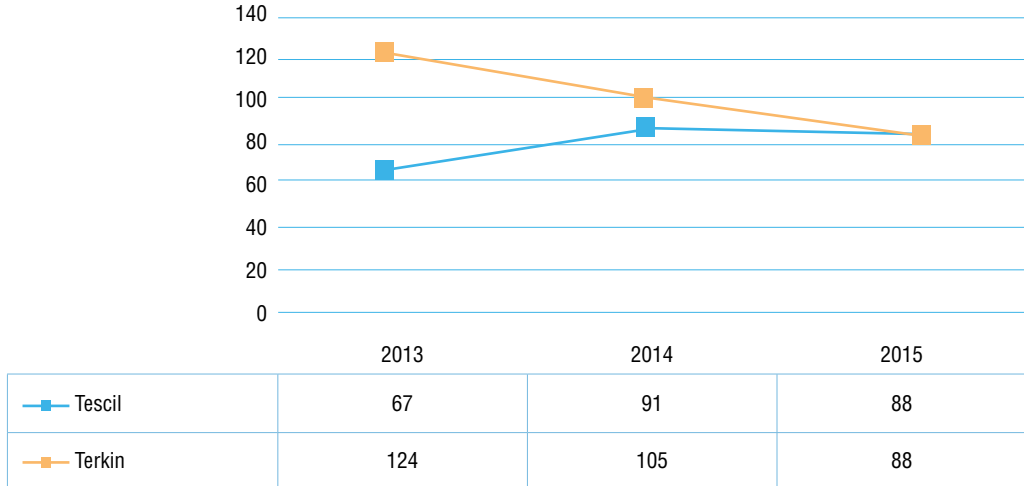
Fren-balata, makas, amortisör, diferansiyel, karbüratör, şanzıman imal, satış, tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli azalma meydana gelmiştir (Şekil-103).

Şekil 103. Fren-balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Fren-balata, makas, amortisör imal, satış, tamirciliği mesleğinde son yıllarda esnaf ve sanatkârların terkinin tescilden daha fazladır (Şekil-104).

Şekil 104. Fren-balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleği de Türkiye genelinde esnaf ve sanatkârların yoğunlukla faaliyet gösterdiği bir meslek değildir. Bu meslek dalında 25 ilde 10 veya daha az sayıda esnaf ve sanatkâr bulunmakla birlikte, 4 ilde ise bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır. Diğer taraftan, Konya, İstanbul ve Ankara illerinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı diğer illere göre daha fazladır (Şekil-105).

Şekil 105. Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği meslek dalının alt meslek kollarının sunduğu hizmetler aşağıda açıklanmıştır.

Fren ve balata tamirciliği alt meslek kolunda faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, *fren test makinesini kullanarak fren sisteminin testinin yapılması (test sonucunda fren sisteminin uygun şekilde çalışıp çalışmadığı ve sorunun nereden kaynaklandığı tespit edilir), balata ayarının yapılması, fren merkez silindirin onarılması veya değiştirilmesi, fren sisteminin hidroliğinin tamamlanması ve sistemin havasının alınması, fren balatalarının temizlenmesi veya değiştirilmesi, fren hidrolik borularının temizlenmesi veya değiştirilmesi, fren güç ünitesinin onarımı veya değiştirilmesi, limitörlerin¹⁴⁶ onarımı veya değiştirilmesi* hizmetlerini sunmaktadırlar.

Makas tamirciliği alt meslek kolunda faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, *eski binek araçların ve ağır vasıtaların kırılan veya esnekliğini kaybeden yaprak makaslarının (eski tip makaslar) onarımını; amortisör tamirciliği alt meslek kolunda faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar ise, klasik sistem yağlı amortisörlerin helezon yayı tamiri ve sağlamlaştırılmasını,*

¹⁴⁶ Aracın arka suspansiyon devresine bağlı bir parça olup ilk frene basıldığı zaman arka balatalara önlere oranla birkaç saniye hidroliğin geç gitmesini sağlar.

yağ keçelerinin revizyonunu ve burç değişimini yapmaktadırlar. Amortisör tamircileri modern tip amortisörlerin arızalı olanlarını ise yenileri ile değiştirmektedirler.

Her üç alt meslek kolunda, tamirciliğin yanı sıra ilgili parçaların (balata, makas, amortisör) satış faaliyeti de yürütülmektedir. Meslek dalında esnaf ve sanatkârların imalat faaliyeti bulunmamaktadır.

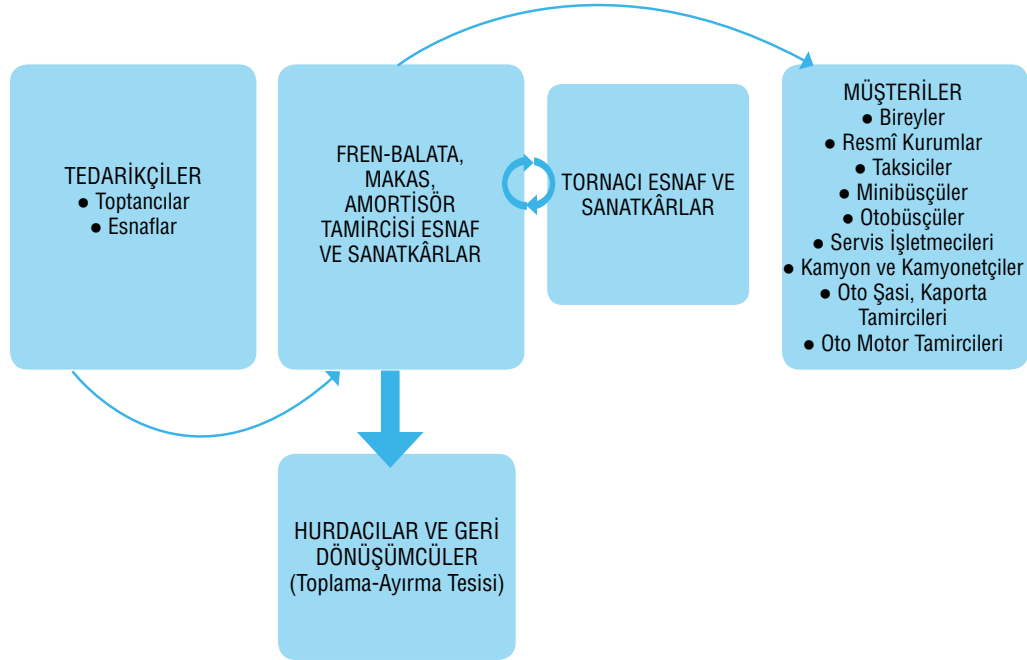
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Fren test cihazı, amortisör ölçüm cihazı, anahtar takımı, bijon anahtarı, ayar levyesi, araç yıkama makinesi, besleme sehpaları, çekiç, ege takımı, elektrikli el brezi, hava alma aparatı, hava kompresörü, hava ölçüm saatleri, hava tabancası, karga burun, kaynak makinesi, keski, krika, metre, pres, servis aracı, takım tezgâhı, tornavida, conta, gres yağı, hidrolik yağı, ilgili yedek parçalar.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, tornacılar, oto şasi, kaporta tamircileri, oto motor tamircileri ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Ayrıca hurda makaslarını, hurdacılık alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara teslim etmektedirler. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-106).

Şekil 106. Fren-Balata, Makas, Amortisör Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 251.806.055 TL hasılat; 18.086.310 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %5,90'nını; toplam kârının ise %7,86'sını oluşturmaktadır. Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %94 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %65 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 2.768 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto-fren bakım-onarımcısı ve makas tamircisi (motorlu taşıt) meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi, yeterli sayıda müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinin “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Ön Düzen Ayarcılığı ve Lastikçilik” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 585.384 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar özellikle yay (makas) ve amortisör ile ilgili yenilikleri takip edememektedirler. Fren sistemlerinin testi için ise modern test cihazlarını kullanmaktadırlar.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Araçların fenni muayenelerinin TÜVTÜRK istasyonlarında yapılmaya başlanması ile beraber fren sistemlerindeki arızalar ağır kusur sayılmaktadır. Bu nedenle araç sahipleri muayene öncesinde fren ve balata tamiri yapan esnaf ve sanatkârlara giderek fren sistemlerini kontrol ettirmektedirler. Muayene sonucu fren sistemi ağır kusurlu çıktığında da, yine fren ve balata tamiri yapan esnaf ve sanatkârlara giderek fren sistemlerindeki arızayı gidermektedirler. Bu durum söz konusu esnaf ve sanatkârlara olan talebi önemli ölçüde artırmaktadır.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Günümüzde karayollarında trafik denetimlerinin artması sonucunda ağır vasıtalar istiap hadlerine uymaktadır. Başka bir ifadeyle ağır vasıtalar, taşıma kapasitelerinin üzerinde yük taşımamaktadır. Aracın ağırlığını makaslar çektiğinden, bu durum eski tip makaslarda (yaprak yaylar) daha az sorun çıkmasına ve makas tamiri yapan esnaf ve sanatkârlara daha az iş gelmesine sebep olmaktadır (trafik kurallarına uyulmasının, makas tamiri yapan esnaf ve sanatkârların işinin azalmasına sebep olması ilginç bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır).

(2) Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehditler

(a) Eski tip makaslar (yaprak yaylar) eski model otomobillerde ve bazı ağır vasıtalarda kullanılmaktadır. Günümüzde otomobillerde ve yeni model yolcu otobüslerinin bazılarında helisel yaylar, yeni model bazı yolcu otobüslerinde ve yeni model kamyonlarda pnömomatik yaylar kullanılmaktadır. Yaprak yaylar (eski tip makaslar) tamir edilebilmektedirken, helisel

yaylar ve pnömatik yaylar, tamir edilmeyip yenileriyle değiştirilmektedir. Söz konusu yeni teknolojiler nedeniyle oto makasçılarının işi önemli oranda azalmıştır. Yaprak yayların kullanımının bitmesi ile klasik anlamdaki oto makasçılığı mesleği de (kırılan ve esnekliğini kaybeden makasların tamir edilmesi) son bulacaktır.

(b) Benzer durum amortisörler için de söz konusudur. Amortisörler de artık tek parça olarak üretildiğinden tamir edilememekte ve arızalı amortisörün değiştirilmesi yoluna gidilmektedir. Bu da amortisör tamirciliğine olan ihtiyacı önemli oranda azaltmıştır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Fren-balata, makas, amortisör imal, satış ve tamirciliği meslek dalında makas ve amortisör tamirciliği yapan esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun yeni teknolojilerin yarattığı tehdittir. Yeni teknolojiler nedeniyle bu alandaki tamirat işleri önemli ölçüde azalmıştır; azalmaya da devam etmektedir. Bu nedenle makas ve amortisör tamirciliği yapan esnaf ve sanatkârların, bu konudaki parça satışına ve parça değişimine yönelmesinin uygun olacağı değerlendirilmektedir.

2.3.1.3. Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı meslek dalında, oto aksesuar imali ve oto aksesuar satışı olmak üzere iki alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmaktadır. Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto aksesuar imal ve satıcılığı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır.

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “oto aksesuarları satış elemanı” mesleği tanımlanmıştır. “Oto aksesuar imalatı” ile ilgili meslek tanımı yapılmamıştır. İŞKUR tarafından **oto aksesuarları satış elemanı**; oto aksesuarları satışı yapılan iş yerlerinde aksesuar ürünlerinin müşteriye tanıtımı ve satışını ve gerektiğinde montajını gerçekleştiren kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

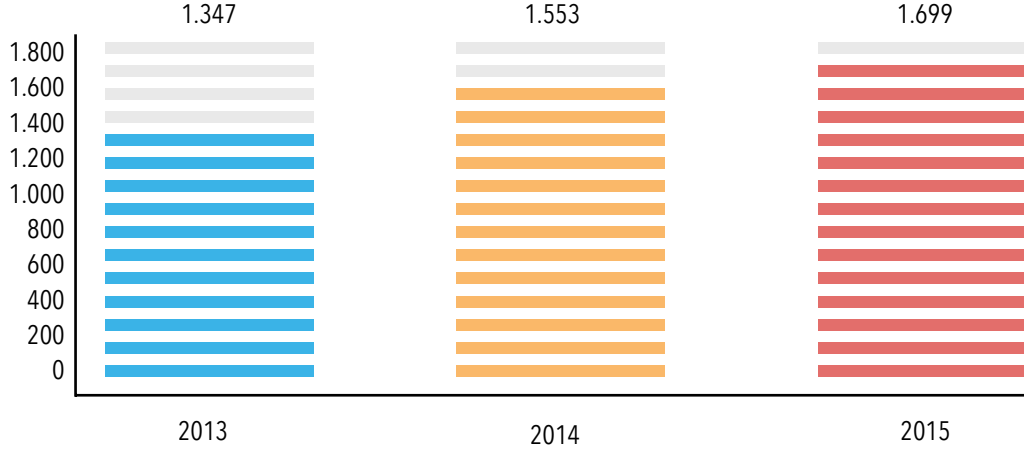
c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.815 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %2,09’unu oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 38’dir ve bunların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%88).

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir; 2013-2015 yılları arasında

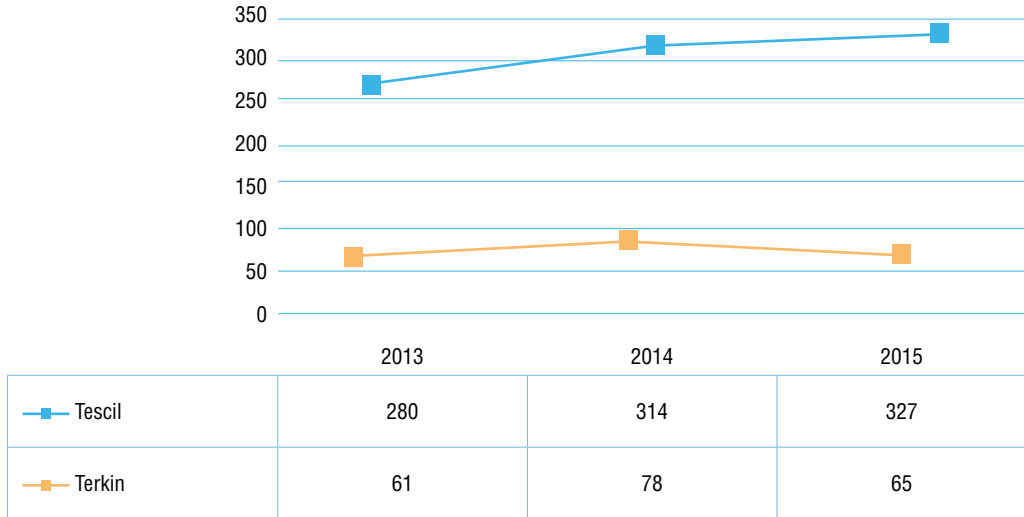
bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısı %26 oranında artmıştır (Şekil-107).

Şekil 107. Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde genel olarak esnaf ve sanatkarların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-108).

Şekil 108. Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleği, Türkiye genelinde esnaf ve sanatkarların faaliyet gösterdiği yaygın bir meslek değildir. 33 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkar sayısı 10 veya daha azdır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların en fazla olduğu il Ankara'dır. İzmir ve İstanbul illerinde de bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkar sayısı diğer illere göre daha fazladır (Şekil-109).

Şekil 109. Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı meslek dalında imalat faaliyeti yok denecek kadar azdır. Az miktarda, *otomatik vitesli araçlardaki sol ayak dayama pedalı* gibi çok basit aksesuarlar imal edilmektedir. Oto aksesuarcılarının temel faaliyet alanı aksesuar satış ve satılan ürünlerin araçlara montajından oluşmaktadır. Bu kapsamda oto aksesuarcılarının araçların görseelliğini artıran, *döşeme ve oto kılıfı, paspas, cam rüzgârlığı, fiber ürünler (marşpiye, bagajın üzerine takılan spoiler, karlık gibi), xenon farlar, sis farları, cam sileceği, oto bakım ürünleri (temizleyiciler, oto parfümleri, şarjlı araba süpürgesi, sünger, oto şampuanı, temizlik bezi, cam suyu, buz çözücü, buz kazıyıcı, farış-süpürge, araç üstü seti vb.), yakıt katkıları, motor katkıları, egzoz uçları gibi ürünlerin satışını* yapmaktadırlar.

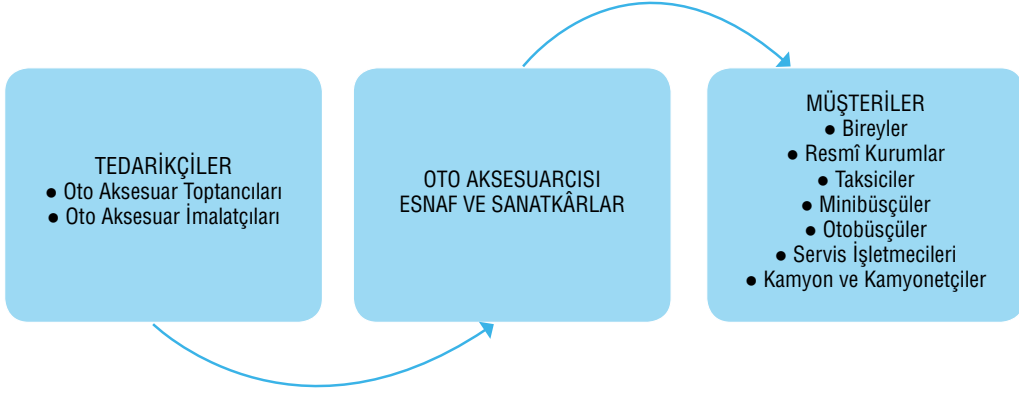
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Ürünü tanıtıcı broşür ve kataloglar, hesap makinesi, bilgisayar, yazar kasa, fatura ve sevk irsaliyesi.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Değer zincirindeki faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-110).

Şekil 110. Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 1.872 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto aksesuarları satış elemanı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Bu meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından, mesleki eğitim merkezlerinde meslek dalı ile ilgili bir eğitim programı bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 288.775 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleği, teknoloji kullanımının yoğun olduğu bir meslek dalı değildir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Avrupa'da satılan bazı oto aksesuarları Türkiye'ye göre oldukça pahalıdır. Bu nedenle, Avrupalı bazı satıcılar Türkiye'den oto aksesuarı alıp yurt dışına götürmektedirler. Bu durum oto aksesuarcuları için önemli bir fırsat yaratmaktadır.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Otomobil üreticisi firmalar da artık oto aksesuarı üretilip bunları yetkili servislerinde satmaktadır.

c. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum

Örgütlerinin Meslek Dalına Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(1) Yerleşim bölgeleri içinde kalan eski sanayi siteleri, belediyeler tarafından boşaltılmıştır. Bazı oto aksesuarcuları yasak olmasına rağmen eski sanayi sitelerindeki iş yerlerinde faaliyetlerine devam etmektedirler. Bu durum söz konusu eski sanayi sitelerinden çıkan oto aksesuarcuları için haksızlık yaratmaktadır. Bu duruma, ilgili belediyelerin yeterince denetim yapmaması sebep olmaktadır.

(2) Bazı belediyeler saat 19.00'dan sonrası için çalışma izni vermemektedir. Oysa oto aksesuar satışı genellikle mesai saatleri dışında yapılmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto aksesuar imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların karşılaştıkları en önemli sorun otomobil üreticisi firmalar tarafından üretilen ürünlerin yetkili servis-

lerde satılması ve marketlerde de oto aksesuarı ürünlerinin satılmasıdır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, müşterileri için farklı hizmetler (montaj, söküm, cam filmi yapma, aksesuar bakımı vb.) geliştirerek yetkili servisler ve marketler karşısında en iyi değeri yaratacak yöntemleri bulmaları ve diğer esnaf ve sanatkârlar ile iş birliklerini geliştirmeleri önerilmektedir.

2.3.1.4. Oto Boyacılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Oto boyacılığı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından otomotiv boya ustası mesleği tanımlanmıştır. Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından otomotiv boyacısı (Seviye 3) ve (Seviye 4) meslek tanımları yapılmıştır.

MYK tanıma göre, **otomotiv boyacısı** (Seviye 3), motorlu kara taşıtlarının metal ve metal olmayan kısımlarının yüzey hazırlama ve boyama işlemlerini yapan kişidir. Bu işlemin sonunda boyanan malzemenin korozyona, paslanmaya ve diğer dış etkenlere karşı korunma özelliği kazanması ve dış yüzeylerde belirlenmiş renk ile düzgün ve estetik görünümün sağlanması esastır. **Otomotiv boyacısı** (Seviye 4), motorlu kara taşıtlarının metal ve metal olmayan kısımlarının yüzey hazırlama ve boya işlemlerini, kendi başına ve belirli bir süre içerisinde yapma bilgi ve becerisine sahip olan nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından **otomotiv boya ustası**; motorlu kara taşıtlarının yüzey hazırlama ve boya işlemlerini, kendi başına ve belirli bir süre içerisinde yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

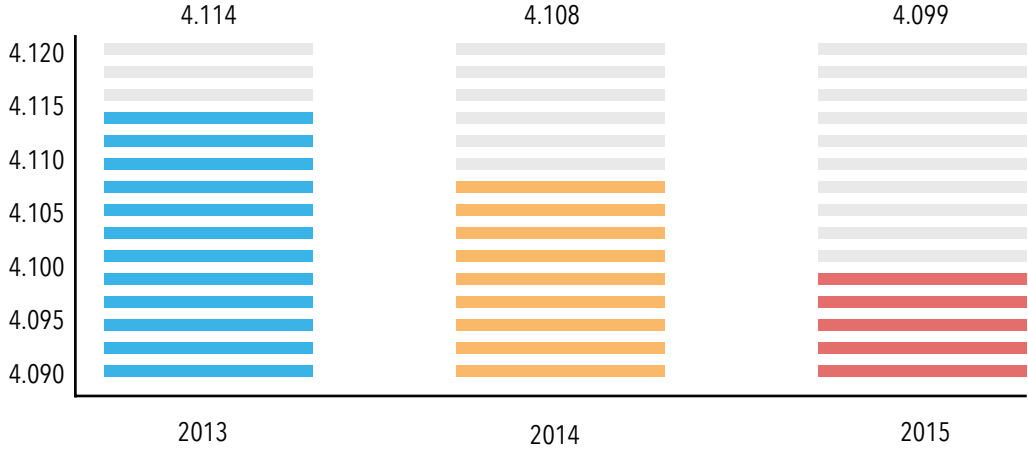
Oto boyacılığı mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Oto boyacılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 4.209 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %4,86'sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 43'tür ve bunların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%98).

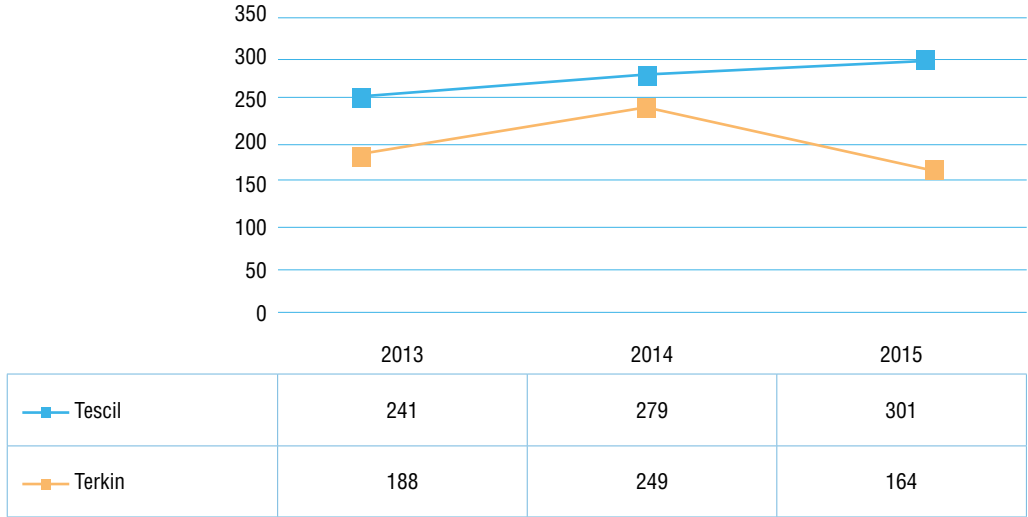
Oto boyacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde önemli bir değişim olmamıştır. 2013-2015 yılları arasında bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı sadece binde 4 oranında azalmıştır (Şekil-111).

Şekil 111. Oto Boyacılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto boyacılığı mesleğinde genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-112).

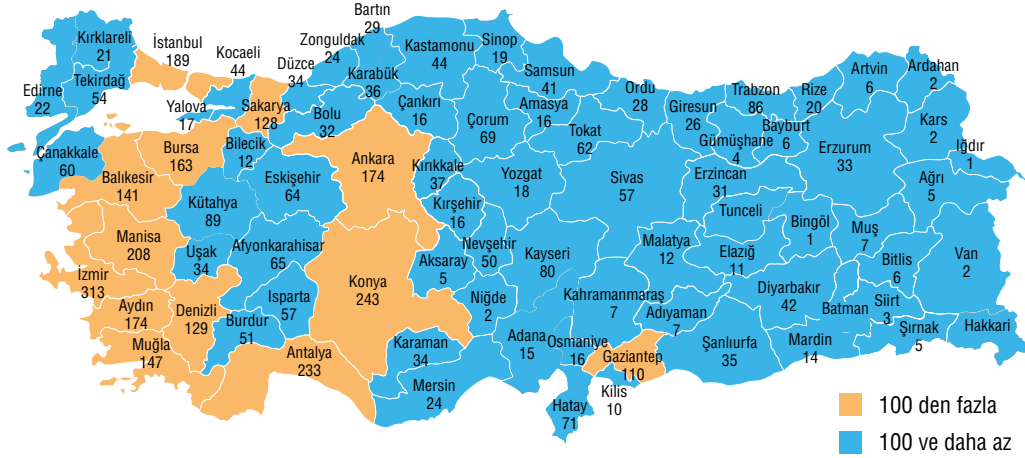
Şekil 112. Oto Boyacılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto boyacılığı mesleğinde Türkiye genelinde, 3 il hariç (Batman, Hakkâri, Tunceli) tüm illerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmaktadır. Bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayıları, araç yoğunluğunun fazla olduğu illerde diğer illere göre daha fazladır. Oto boyacılığı yapan esnaf ve sanatkârlar en fazla İzmir ilinde faaliyet göstermektedir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayıları Konya, Antalya ve Manisa illerinde de diğer illere göre daha fazladır (Şekil-113).

Şekil 113. Oto Boyacılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto boyacılığı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto boyacılığı mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto boyacılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar *her türlü motorlu kara taşıtının yüzey hazırlama ve boyama işlerini* yapmaktadırlar.

Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

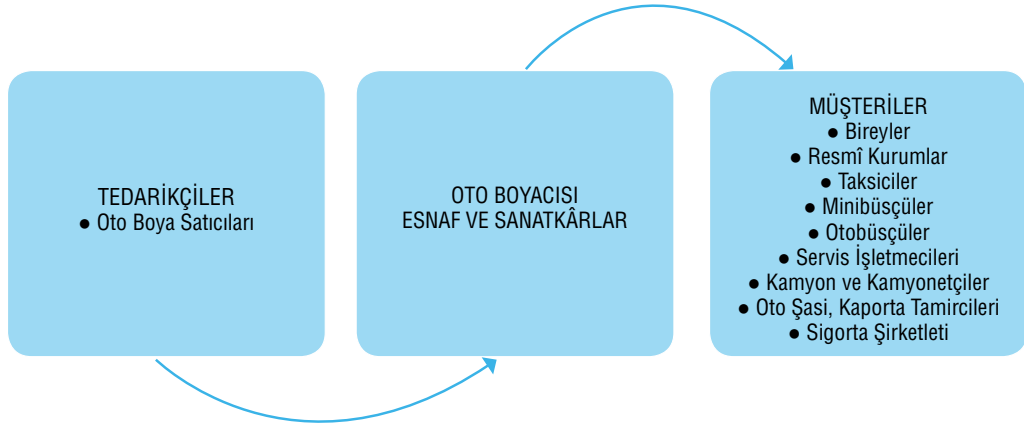
Ağaç takozlar, Amerikan bezi (örgüsüz bez), anahtar takımı, askılar, astar boya malzemeleri, balyoz, basınç düşürücü ve yağ/su ayırıcı, basınçölçer (manometre), boya hortumları, boya kabinleri, boya karıştırıcısı, boya katkı maddeleri, boya kompresörleri, boya kurutma fırınları, boya malzemeleri, boya maskesi, boya süzgeçleri, boya tabancası, boya tabancası yıkama aparatı, cila makinesi, çeşitli el aletleri, çeşitli ölçü aletleri, çeşitli şablon ve desenler, çeşitli tinerler, çeşitli zımpara taşları ve kâğıtları, daldırma banyoları, elektrostatik boyama donanımı, elkometre, film kalınlığı ölçme cihazı, gövde altı koruyucu malzeme uygulama tabancaları, göz yıkama kabı, hava hortumları, hava ısıtıcısı, havalı mastik tabancası, infrared kurutucular, kazıma gereçleri, kronometre, macun küreği, macunlar, manipülasyon ve bağlama aletleri, manometre, maskeleyen bantları ve kâğıtları, mastik, mor-kızıl ötesi muayene lambaları, mumlu bez, ölçü çubukları, parlaticılar, pas önleyici kimyasallar, pasta makinesi, pasta parlatma keçesi, polyesterli tozlar, pürmüz, raspa, statik elektrik kabloları, taşınabilen kurutma donanımları, temizlik malzemeleri, termograf cihazı, termometre ve nem göstergesi, vakumlu toz tutucular, vernik, viskozite ölçer, yağ çözücü maddeler,

yağdanlık, yalıtım tabancaları, yangın söndürme sistemleri, yapıştırıcı malzemeler, yüzey hazırlama malzemeleri, zımpara donanımı, zımpara motorları, zımpara takozları.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Oto boyacılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların oto şasi, kaporta tamircileri ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-114).

Şekil 114. Oto Boyacılığı Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, oto boyacılığı meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 207.975.008 TL hasılat; 17.671.763 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %4,87'sini; toplam kârının ise %7,68'ini oluşturmaktadır. Oto boyacılığı mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %191 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %63 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto boyacılığı mesleğinde 2015 yılında 2.927 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto boyacılığı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Otomotiv Boyacılığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarında aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto boyacılığı mesleğinde 2015 yılında 92.835 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto boyacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-34'te yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 35. Oto Boyacılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,88
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,88
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayıramamaktadır.	4,03
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	4,15

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto boyacılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleğin İlgilendiren Mevzuat:

Oto boyacılığı mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto boyacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,10); ancak müşterilerin memnuniyet seviyesi oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,19) daha düşüktür.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto boyacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Oto boyacılığında kullanılan farklı boya çeşitleri vardır ve boyalara değişik kodlar verilmiştir. Farklı boyalarda, müşterinin istediği rengin tutturulması zor olmaktadır. Aynı markanın, aynı koda sahip boyalarında bile bazen renk tutturulmasında sıkıntı yaşanmaktadır. Uygun renk tutturuluncaya kadar birçok parça boyanmakta, bu da ilave maliyete sebep olmaktadır.

(2) İnsan Kaynakları ve Eğitim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Meslek dalında, kimyasallardan üretilen boyalar kullanıldığından ve bu boyalar da özellikle akciğer için zararlı olduğundan, oto boyacılığı insanlar tarafından tercih edilen bir meslek dalı değildir.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Tedarikçi firmalara sipariş edilen boyalar bazen geç gelmektedir. Bu durum, oto boyacısı esnaf ve sanatkarın taahhüt ettiği sürede, müşteriye, aracını verememesine sebep olmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto boyacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için en önemli sorun, siparişi yapılan boyaların tedarikçilerden geç gelmesi ile ilgilidir. Bu sorunun çözümü için esnaf ve sanatkarların iş birliği yaparak tedarikçiler karşısındaki güçlerini artırmaları önerilmektedir. Ayrıca, değer zincirindeki diğer esnaf ve sanatkarlar ile iş birliklerini geliştirmeleri de önemlidir.

2.3.1.5. Oto Camı Montaj ve Satıcılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto camı montaj ve satıcılığı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır.

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından oto camcısı mesleği tanımlanmıştır.

İŞKUR tarafından **oto camcısı**; otomobil, otobüs, kamyon, iş makineleri, tren, deniz taşıtları gibi araçların camlarının montaj işlemlerini yapan kişi olarak tanımlanmıştır. Daha geniş bir tanıma göre ise oto camcısı; otomobil, otobüs, kamyon, iş makineleri, tren, deniz taşıtları gibi araçların camlarının montajına ilişkin işlemleri, kendi başına ve belirli bir süre içerisinde yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

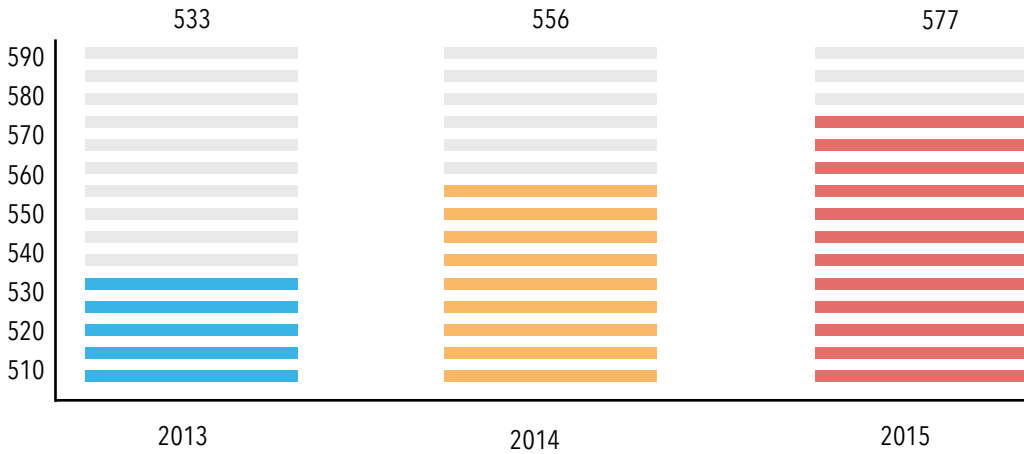
Oto camı montaj ve satıcılığı mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 582 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %0,67'sini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 44'tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%95).

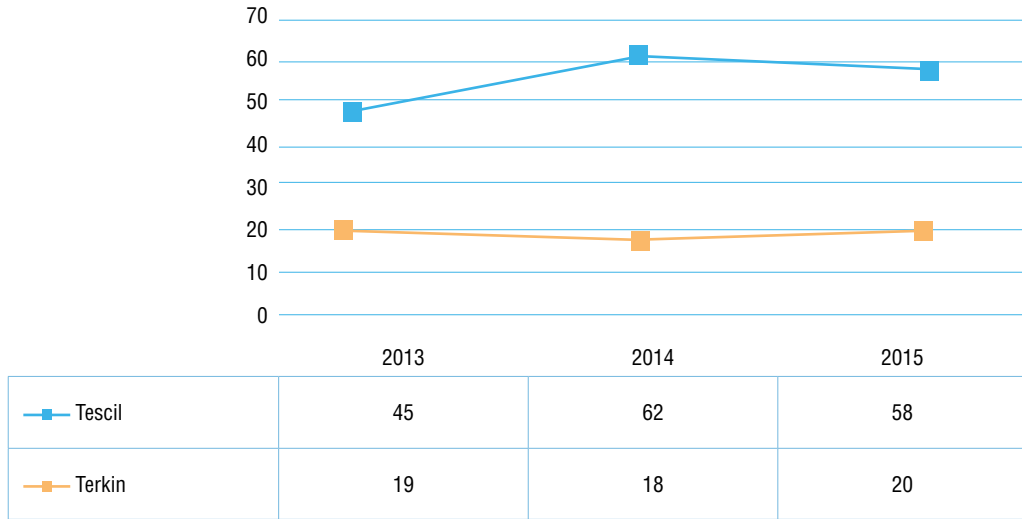
Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli artış meydana gelmiştir (Şekil-115).

Şekil 115. Oto Camı Montaj ve Satıcılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde genel olarak, esnaf ve sanatkârların tescilinin son yıllarda azaldığı ortaya çıkmaktadır (Şekil-116).

Şekil 116. Oto Camı Montaj ve Satıcılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto camı montaj ve satıcılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı, Türkiye genelinde oldukça azdır. Bu meslek dalında 8 ilde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmamakla birlikte, 54 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr sayısı 10 veya daha azdır. İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı diğer illere göre daha fazla olsa da, bu illerde de oto camcılığı yapan esnaf ve sanatkârların sayısı 50'nin altındadır (Şekil-117).

Şekil 117. Oto Camı Montaj ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto camı montaj ve satıcılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar *kırılan veya hasar gören oto camlarının yenileri ile değişimini* yapmaktadırlar.

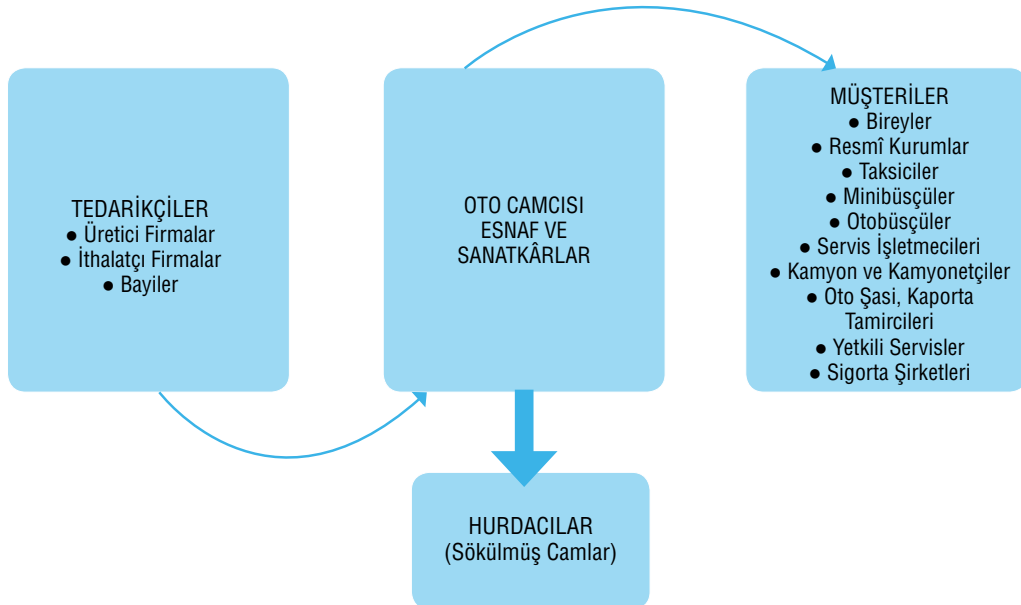
Bu hizmetin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Alyen takımı, anahtar takımı, ambalaj bantı, arap sabunu, cam delme makinesi, ayna camı, cam çeşitleri, cam fitili, cam kalemi, cam kanalı, cam kızağı, cam krikosu, cam lastiği, cam lastiği segmanı, cam macunu, cam ipi, cam lastiği kompresör, cam kesme elması, cam sehpa, cam taşlama makinesi, cam taşlama zımparası, çekiç, denge braketi, dekopaj makinesi, dikiz aynası, eldiven, elektrik süpürgesi, fırça, gazyağı, gerdirmeye kayışı, gönye, gözlük, jilet, karton kelebek, kızak lastiği, kerpeten, keski master metre, kumpas, lokma takımı, makas, masa örtü, matkap, oto camı silikonu, pense segman tornavidası, perçin makinesi, primer, silikon kesme teli, silikon kesme makinesi, silikon tabancası, spatula tornavida takımı, fitil kanalı, vantuz, tiner, üstüğü, yapıtıncılar.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Oto camı montaj ve satıcılığı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların oto şasi, kaporta tamircileri ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-118).

Şekil 118. Oto Camcılığı Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto camı montaj ve satıcılığı mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 843 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto camcısı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Bu meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından mesleki eğitim merkezlerinde meslek dalı ile ilgili bir eğitim programı bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 7.300 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılan işler teknoloji kullanımı gerektirmemektedir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) Çin'den ithal edilen oto camları, üzerindeki aparatlarla birlikte gelmektedir. Bu nedenle bu camların montajı oldukça kolay bir şekilde yapılmaktadır. Ancak bu camlara yüksek gümrük vergileri getirilmiş ve bundan dolayı maliyetleri önemli oranda artmıştır. Maliyet artışı, söz konusu ithal camlara olan talebin azalmasına sebep olmuştur. Kolay bir şekilde montajı yapılabilen camlara olan talebin azalması, oto camcılarının aleyhine bir durum yaratmaktadır.

b. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum

Örgütlerinin Meslek Dalına Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları,
Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(1) Cam atıkları belediyeler tarafından toplanmaktadır. Cam atıklarının belediyeler tarafından toplanmaması durumunda, bu atıkların bertarafında sorun yaşanmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto camı montaj ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların en önemli sorunlarından biri, kolay montajı yapılabilen camlara olan talebin gümrük vergileri nedeniyle azalmasıdır. Bu sorun karşısında, bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların kolay montajı yapılabilen camların yerel üretimi için iş birliği geliştirmeleri önerilmektedir.

2.3.1.6. Oto Elektrikçiliği

a) Mesleğin Tanımı:

Oto elektrikçiliği mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından otomotiv elektrikçisi mesleği tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından otomotiv elektrikçisi (Seviye 4) meslek tanımı yapılmıştır. MYK tanıma göre, **otomotiv elektrikçisi** (Seviye 4); motorlu kara taşıtlarının basit veya karmaşık, rutin veya rutin olmayan tüm elektriksel arızalarının tespitini; parça ve kabloların değişimini; çalışma performansları ve doğruluğu ile ilgili tüm ayarları ve arıza tespitini; ayrıca bakım ve onarım işlerini yapan kişidir.

İŞKUR tarafından **oto elektrikçisi**; binek, hafif ve ağır hizmet tipi araçlardaki (iş makineleri ve traktörler dâhil) elektrik donanımının bakım, onarım ve montajına (elektronik

parçaların montajları dâhil) ilişkin işlemleri kendi başına ve belirli bir süre içerisinde yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

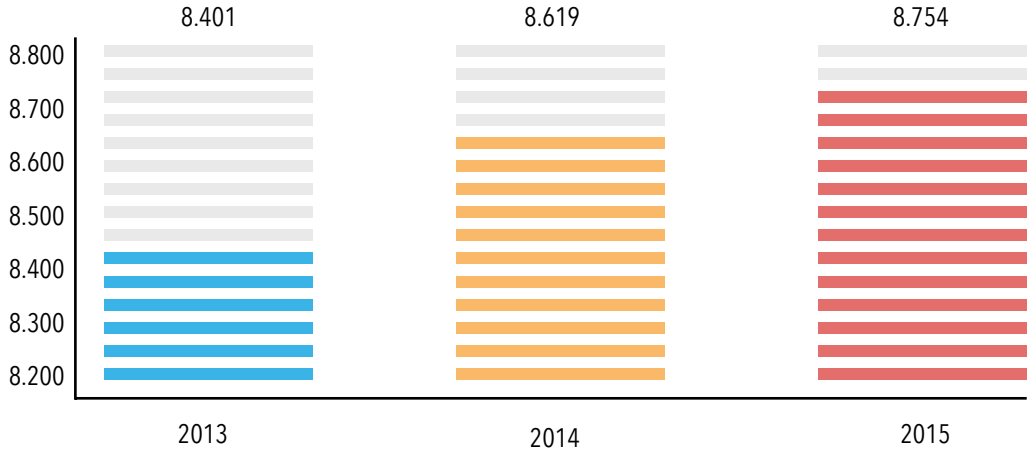
Oto elektrikçiliği mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Oto elektrikçiliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 8.975 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %10,35'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 42'dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%98).

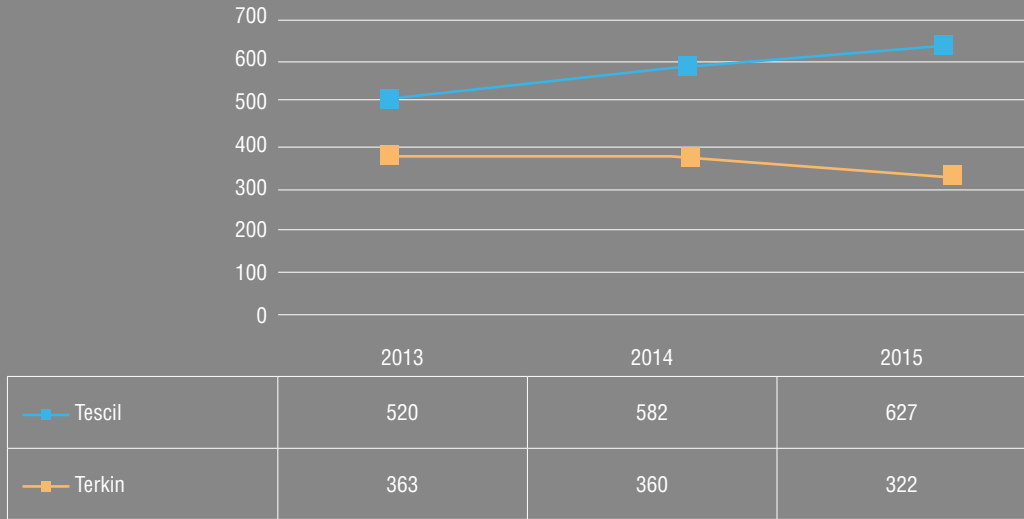
Oto elektrikçiliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli artış meydana gelmiştir (Şekil-119).

Şekil 119. Oto Elektrikçiliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto elektrikçiliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış, terkinde ise azalma meydana gelmiştir (Şekil-120).

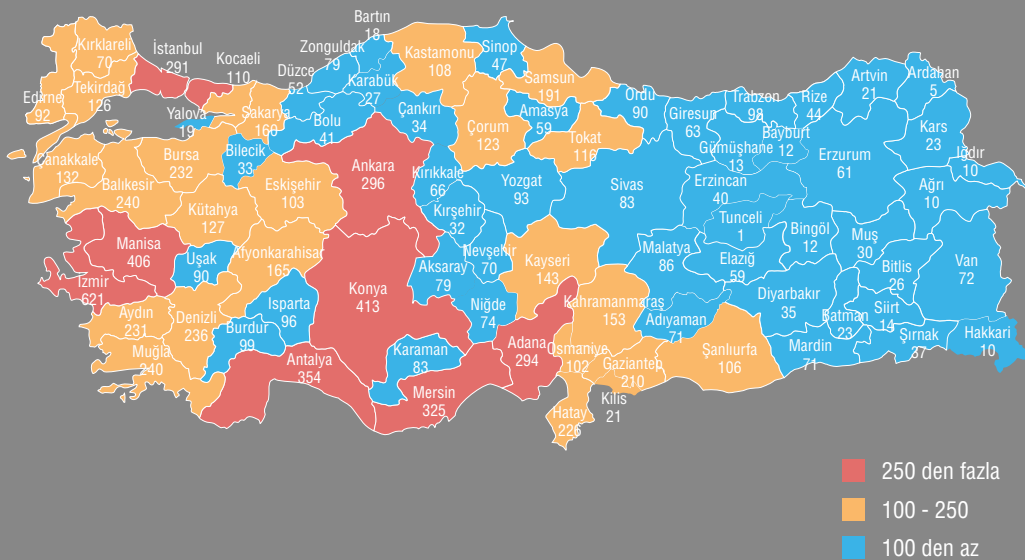
Şekil 120. Oto Elektrikçiliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto elektrikçiliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar Türkiye genelinde yaygın olarak bulunmaktadır. Sadece 4 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayıları 10 veya daha azdır. Bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârlar sayı olarak en fazla İzmir ilinde yer almaktadır. Bunun yanı sıra Konya, Antalya, Manisa, Mersin illerinde faaliyet gösteren oto elektrikçisi esnaf ve sanatkârların sayıları diğer illere göre daha fazladır (Şekil-121).

Şekil 121. Oto Elektrikçiliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto elektrikçiliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto elektrikçiliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto elektrikçiliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar *motorlu kara taşıtlarının her türlü elektrik donanımının bakım, onarım ve montajına (elektronik parçaların montajları dâhil) ilişkin işleri* yapmaktadırlar. Bunlardan en sık olarak ortaya çıkanlar, *aracın aydınlatma (farlar, sinyaller, stop lambaları, iç aydınlatma gibi) ve ısıtma sistemlerindeki arızaların tespiti ve onarımı; far ayarı yapılması; oto elektrik tesisatının döşenmesi ve ayarlarının yapılması; araçların marş motorlarındaki, marş şalterlerindeki, alternatörlerindeki ve konjektörlerdeki (alternatör regülatörleri) arızaların tespiti ve onarımı; kornadaki arızaların tespiti ve onarımı; silecek ve su fişkırtma motorlarındaki arızaların tespiti ve onarımı; alet tablosu ve göstergelerdeki arızaların tespiti ve onarımı; akünün şarj edilmesi veya değiştirilmesi; sensördeki arızaların tespiti ve onarımı; aracın elektrik donanımının periyodik bakımı* ile ilgili işlerdir. Onarım, arızalı parçanın tamir edilmesi şeklinde olabileceği gibi, değiştirilmesi şeklinde de olabilir.

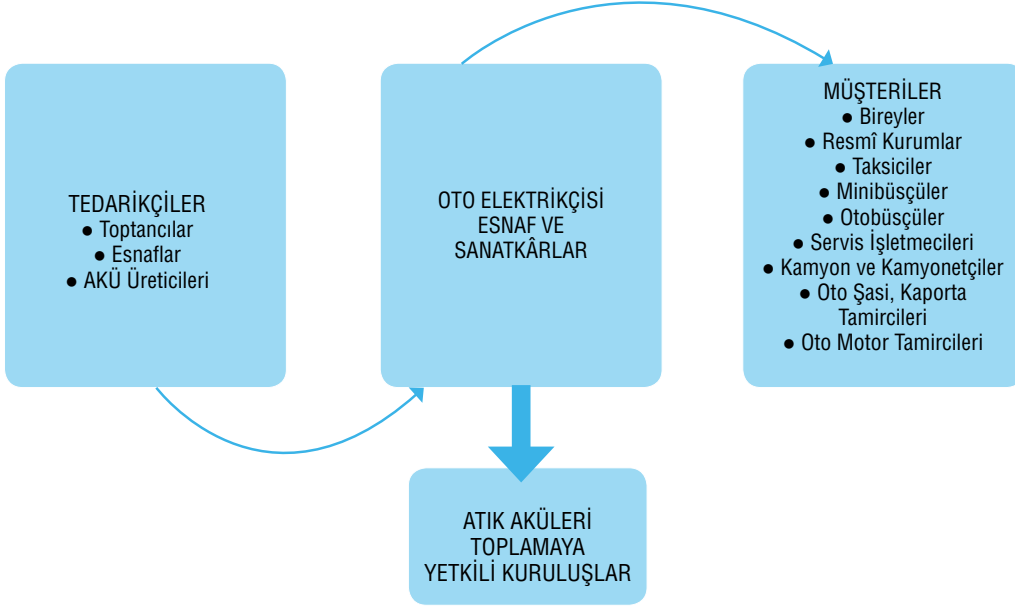
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Akü şarj cihazı, akü şarj kabloları, ampermetre, ampuller, araç içi-dışı koruyucu örtüler, avans tabancası, bağlama elemanları (civata, somun, vida, perçin gibi), bakım onarım katalogları, buji lokması, burç sökme takma aparatı, çekirme, çeşitli anahtar takımları, dekobaj, dirençler, ege çeşitleri, el breysi, endüvi ölçüm cihazı, far ayar cihazı, hidrometre, izolasyon bantları, kablo ve bağlantı elemanları, kişisel koruyucu donanım (baret, iletken ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz maskesi, koruyucu elbise), kompresör, kontak temizleyici spreyle, kontrol kalemi, kontrol lambaları, krika, kumpas, lehim pastası, lehim tabancası ve lehim avadanlıkları, lokma takımları, makoronlar, malzeme taşıma arabası, manometre, mengene, mikrometre, multimetre, pas sökücüler, pense çeşitleri, plastik çekici, redresör (akım doğrultucu ve voltaj düşürücü), refraktometre, röleler, sert lehim malzemeleri, sigortalar, sütunlu lift sistemi, takviye kablosu, teknik resimler, tel fırça, temel el aletleri, tornavida takımları, voltmetre, yağdanlık, yedek parça katalogları, zımpara çeşitleri.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Oto elektrikçilerinin oto şasi, kaporta tamircileri, oto motor tamircileri ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-122).

Şekil 122. Oto Elektrikçiliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, oto elektrikçiliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 422.168.347 TL hasılat; 41.150.857 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %9,88'ini; toplam kârının ise %17,88'ini oluşturmaktadır. Oto elektrikçiliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %115 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %61 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto elektrikçiliği mesleğinde 2015 yılında 5.030 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Otomotiv elektrikçisi mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Otomotiv Elektrikçiliği” dalında, kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto elektrikçiliği mesleğinde 2015 yılında 39.826 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto elektrikçiliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-35'te yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 36. Oto Elektrikçiliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,86
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,74
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayırlanamamaktadır.	4,09
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,92

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto elektrikçiliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto elektrikçiliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto elektrikçiliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,13); ancak müşterilerin memnuniyet seviyesi oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,19) daha düşüktür.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto elektrikçiliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme ile ilgili meslekler ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Araçlarda yapılan modifikasyonlar (farların değişmesi, zenon far takılması vb.), oto elektrikçiliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için bir fırsat oluşturmaktadır.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Oto elektrikçileri tarafından satılan aküler her yerde satılabilmektedir. Örneğin lastikçiler de akü satmakta ve eski aküleri yenileri ile değiştirmektedir. Bu durum oto elektrikçilerine olan talebi olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer meslek dallarında faaliyette bulunan esnaflar bu işin ehli olmadığından, bu durum tüketicilerin de zarar görmesine neden olmaktadır. Ayrıca, akülerin içinde bulunan asit çevreye oldukça zararlıdır. Atık Pil ve Akümülatörlerin Kontrolü Yönetmeliği'nin 12'nci maddesi, araç bakım ve onarım yerlerini işletenleri, "tüketiciler tarafından getirilen atık akümülatörleri almakla; akümülatör üreticilerinin kuracakları sisteme katılmakla ve getirilen atık akümülatörlerin yenisinin alınmaması hâlinde depozito bedelini tüketiciye ödemekle; tüketicilerin getirdiği atık akümülatörleri, üreticinin öngördüğü şekilde üreticiye veya üreticinin yetkilendirdiği bir kuruluşa dönmesini sağlamakla" yükümlü kılmıştır. Oto elektrikçileri dışında akü satan esnaflar, bu yükümlülüğe genelde uymamakta ve çevrenin zarar görmesine sebep olmaktadır.

(b) TÜVTÜRK tarafından gezici istasyon programı başlatılmıştır. TÜVTÜRK gezici istasyonları, bir program dâhilinde, belirli yerleşim yerlerine giderek ağır vasıtalar (3,5 ton üzeri) hariç tüm araçlara muayene hizmeti vermektedir. Özellikle kırsal kesimde kullanılan traktörler, bu şekilde muayene olmaktadır. Gezici muayene istasyonlarının programı önceden ilan edilmektedir. Herhangi bir kaydı olmayan bazı kişiler, seyyar olarak bu istasyonları takip edip muayeneye gelen araçlara far ayarı vs. yapmaktadır. Bu durum araçların, kayıtlı oto elektrikçisi esnaf ve sanatkârlara gelmemesine neden olmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Oto elektrikçileri tarafından satılan aküler her yerde satılabilmektedir. Örneğin lastikçiler de akü satmakta ve eski aküleri yenileri ile değiştirmektedir. Ayrıca, akülerin içinde bulunan asit çevreye oldukça zararlıdır. Atık Pil ve Akümülatörlerin Kontrolü Yönetmeliği'nin 12'nci maddesi, araç bakım ve onarım yerlerini işletenleri, "tüketiciler tarafından getirilen atık akümülatörleri almakla; akümülatör üreticilerinin kuracakları sisteme katılmakla ve getirilen atık akümülatörlerin yenisinin alınmaması hâlinde depozito bedelini tüketiciye ödemekle; tüketicilerin getirdiği atık akümülatörleri, üreticinin öngördüğü şekilde üreticiye veya üreticinin yetkilendirdiği bir kuruluşa dönmesini sağlamakla" yükümlü kılmıştır. Oto elektrikçileri dışında akü satan esnaflar, bu yükümlülüğe genelde uymamakta ve çevrenin zarar görmesine sebep olmaktadır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü): Atık Pil ve Akümülatörlerin Kontrolü Yönetmeliği'nin 12'nci maddesinde; akümülatör ürünlerinin dağıtımını ve satışını yapan işletmelerin

ve araç bakım-onarım yerlerini işletenlerin yükümlülükleri içinde, ömrünü tamamlamış akülerin nasıl teslim alınacağı ve nerelere gönderileceği sıralanmıştır. Bu iş yerlerini işletenler söz konusu maddeye uymak zorundadırlar. Bu yükümlülüklerini yerine getirmeyen iş yerleri, yazılı olarak ve iş yeri ismi belirtilerek Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüklerine bildirilmelidir. Bu konudaki şikâyetler Çevre ve Şehircilik Bakanlığına da yapılabilir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir görüş ve öneri bulunmamaktadır.

2.3.1.7. Oto Motor Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Oto motor tamirciliği mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından oto motor tamirciliği ismi altında bir meslek tanımlanmamıştır. İŞKUR tarafından tanımlanan “otomotiv teknolojisi teknisyeni”, bu meslek dalını kapsamaktadır. Ancak bu tanım teknisyenlikle ilgili olduğundan bazı bilgilerin esnaf ve sanatkarlarla ilgili olmadığı görülmektedir. İŞKUR tarafından yapılan “oto bakım onarımcısı” meslek tanımı ise çok geniş olup oto tamiri ile ilgili birçok meslek dalını kapsamaktadır. Dolayısıyla oto motor tamirciliğine en uyan tanım “otomotiv teknolojisi teknisyeni” tanımıdır. İŞKUR, oto motor tamirciliğinin ayrı bir meslek olduğunu kabul etmekle beraber, henüz bu mesleği ayrı bir meslek olarak tanımlamamıştır. İŞKUR tarafından **otomotiv teknolojisi teknisyeni**; benzin veya dizel yakıtı ile çalışan araçların motorlarının, ayar, bakım ve onarımını yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişi olarak tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto motor tamirciliği adı altında bir meslek tanımlanmamıştır. Ancak MYK tarafından “otomotiv mekanikçisi (seviye 4)” için bir tanım yapılmıştır. Bu tanım oto motor tamirciliğini de kapsamaktadır. Esasen otomotiv mekanikçisi olarak tanımlanan meslek, oto motor tamirciliğine karşılık gelmektedir. MYK tarafından **otomotiv mekanikçisi** (Seviye 4); motorlu kara taşıtlarının basit veya karmaşık, rutin veya rutin olmayan mekanik arızalarının tespitini; parça değişimini; çalışma performanslarıyla ilgili yapısal ayarları ve bakım onarımlarını yapan kişi olarak tanımlanmaktadır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

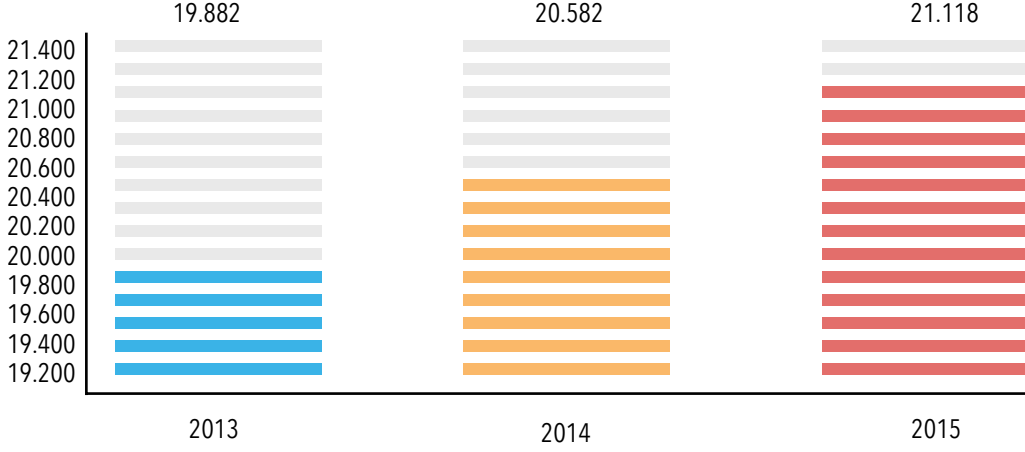
Oto motor tamirciliği mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Oto motor tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 21.722 esnaf ve sanatkar faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkar oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarın %25,06’sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların yaş ortalaması 42’dir ve bu esnaf ve sanatkarların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%97).

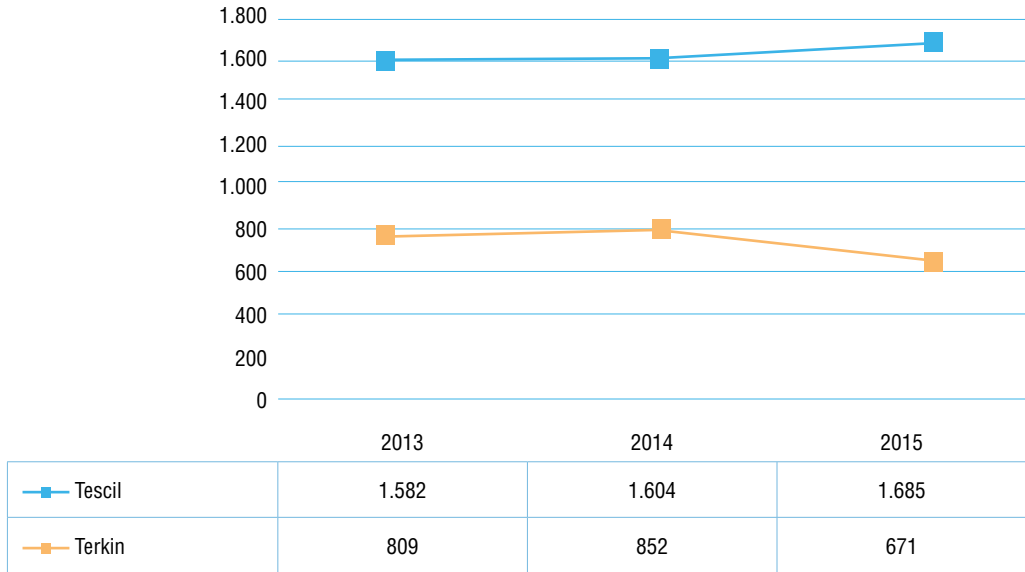
Oto motor tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir; 2013-2015 yılları arasında artış oranı %6 seviyesindedir (Şekil-123).

Şekil 123. Oto Motor Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto motor tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma olmuştur (Şekil-124).

Şekil 124. Oto Motor Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu

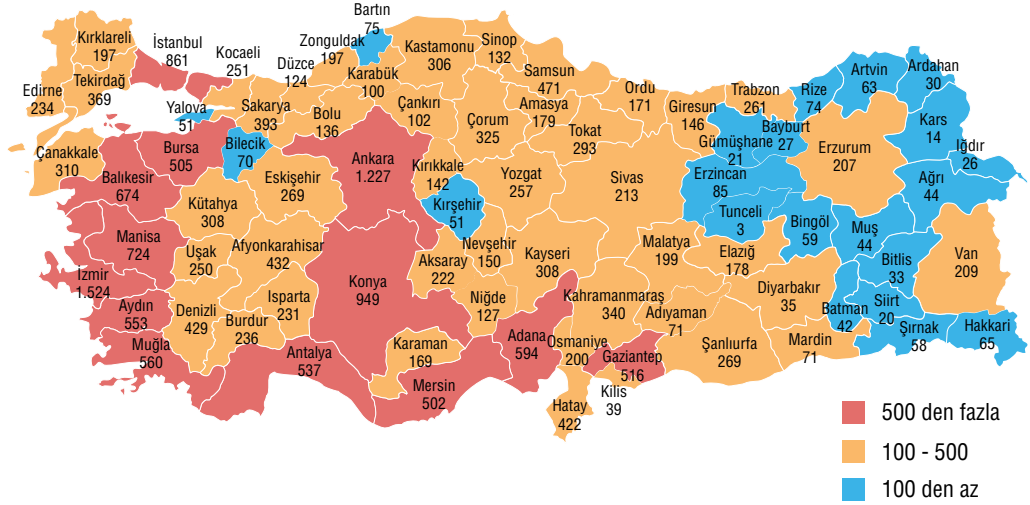


d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto motor tamirciliği mesleği Türkiye genelinde esnaf ve sanatkârların yoğunlukla faaliyet gösterdiği meslekler arasındadır. Özellikle Türkiye'nin batı bölgelerinde bu mesleği

icra eden esnaf ve sanatkarlar yoğunluktadır. Bunun yanı sıra, nüfus yoğunluğunun fazla olduğu Orta ve Güney Anadolu bölgelerinde de bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısında benzer yoğunluk görülmektedir. Oto motor tamirciliği yapan esnaf ve sanatkarlar en fazla İzmir ilinde faaliyet göstermektedir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların yoğunlukla bulunduğu diğer iller sırasıyla Ankara, Konya ve İstanbul'dur. Oto motor tamirciliği yapan 100 ve daha az sayıda esnaf ve sanatkarın bulunduğu il sayısı 22 iken, sadece bir ilde (Tunceli) bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkar sayısı 10'dan azdır (Şekil-125).

Şekil 125. Oto Motor Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto motor tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto motor tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto motor tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarlar, *motorlu taşıt araçlarının motorlarının ayar, bakım ve onarımını* yapmaktadırlar. Onarım, bizzat arızalı parçanın onarımı olabileceği gibi yenisi ile değiştirilmesi şeklinde de olabilmektedir.

Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

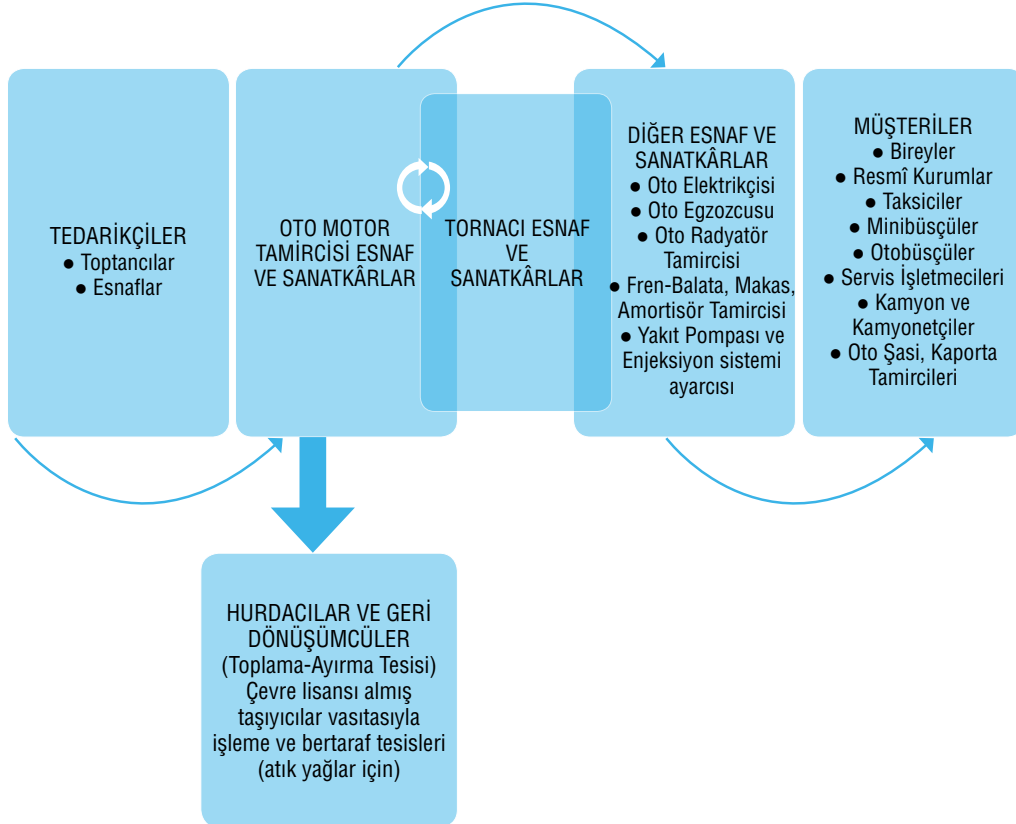
Araç içi-dışı koruyucu örtüler, avans tabancası, bağlama elemanları (civata, somun, vida, perçin gibi), bakım onarım katalogları, bommetre (antifriz), buji lokması, caraskal, çekirme, çeşitli anahtar takımları, dinamometre, eğe çeşitleri, el brezi, enjektör temizleme

cihazı, enjektör test cihazı, filtreler, hava tabancaları, hidrometre, hortumlar, kablolar, kayışlar, keski takımları, kompresör, kriko, kumpas, levye, lokma takımları, malzeme taşıma arabası, mengene, mihengir, mikrometre, motor kompresyon test cihazı, multimetre (avometre), pafta takımları, perçin tabancası, rekor anahtarları, raspa, segman penseleri, sentil, seyyar fener, sütunlu lift sistemi, tanılama (diagnostik) motor test cihazı, teknik resimler, tel fırça, temel el aletleri, tezgâhlar, tork ayarlı hava tabancası, torkmetre, trigger sente seti, vakumlu yağ boşaltma cihazı, yağdanlık, yedek parça katalogları, zımpara çeşitleri, zincirler.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Oto motor tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, tornacılar; oto elektrikçileri; oto şasi, kaporta tamircileri; oto egzoz tamircileri; oto radyatör tamircileri; fren, balata, makas, amortisör tamircileri; yakıt pompası ve enjeksiyon sistemi ayarçıları ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Oto motor tamircileri faaliyetlerinde oluşan hurdaları toplama ve ayırma tesislerine teslim ederler. Atık yağları ise, çevre lisansı almış taşıyıcılar vasıtasıyla işleme veya bertaraf tesislerine gönderirler. Diğer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-126).

Şekil 126. Oto Motor Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto motor tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto motor tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 21.880 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Otomotiv Mekanikerliği” ve “Otomotiv Elektro-mekanikerliği” dallarında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde otomotiv mekanikerliğinin eğitim süresi, kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Mesleki eğitim merkezlerinde otomotiv elektro-mekanikerliğinin eğitim süresi, kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi her iki dal içinde 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto motor tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 168.632 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto motor tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-37’de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 37. Oto Motor Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,90
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,90
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayrılamamaktadır.	4,05
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,98

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto motor tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto motor tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto motor tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,10); buna rağmen müşterilerin memnuniyet seviyesi oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,19) düşüktür.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto motor tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme ile ilgili meslekler ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilenler haricinde, mesleğe özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler bulunmamaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto motor tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun, yetkili servislerden kaynaklanan rekabet ile ilgilidir. Bu sorunun çözümü için bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, müşterileri için en iyi değeri yaratacak hizmetler geliştirmeleri önerilmektedir.

2.3.1.8. Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarcılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarcılığı mesleği, esasen karma bir meslek dalıdır. Yapılan iş yeri ziyaretlerinde, bu meslek dalının temel olarak dizel motorları yakıt pompası ve enjektör ayarcılığı alanında faaliyet gösterdiği tespit edilmiştir. Bu meslek ile ilgili İŞKUR tarafından “dizel motorları yakıt pompası ve enjektör ayarcılığı” mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **dizel motorları yakıt pompası ve enjektör ayarcılığı**; dizel motorları yakıt sisteminde yer alan elemanların (yakıt pompası, enjektör vb.) bakım, kontrol, ayar ve tamirini yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişi olarak tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarcılığı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

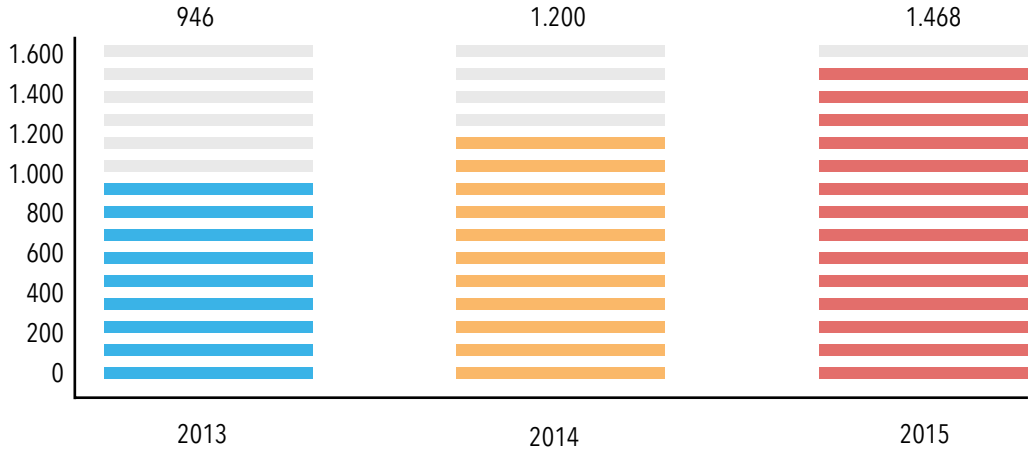
Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.598 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %1,84'ünü oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 39'dur ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%95).

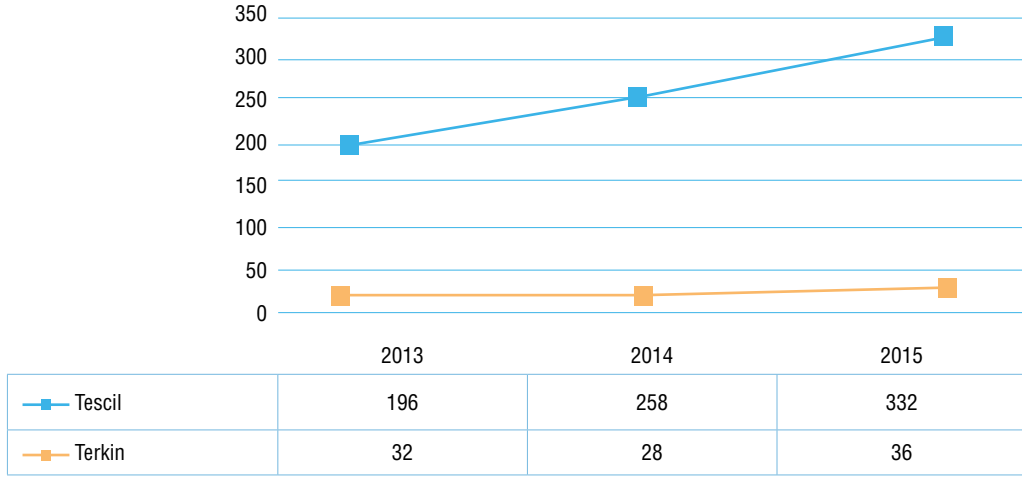
Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde her yıl önemli bir artış meydana gelmiştir; 2013-2015 yılları arasında artış oranı %55 seviyesindedir (Şekil-127).

Şekil 127. Oto Motor, Öz Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğinde son 3 yıllık dönemde esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma olmuştur. Bu meslek alanında esnaf ve sanatkârların terkin sayısı oldukça düşüktür (Şekil-128).

Şekil 128. Oto Motor, Öz Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleği, Türkiye genelinde esnaf ve sanatkarların yoğunlukla faaliyet gösterdiği bir meslek dalı değildir. 50 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayısı 10 veya daha azdır ve 4 ilde (Batman, Bingöl, Çankırı, Tunceli) bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar bulunmamaktadır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısı Mersin, İstanbul ve Kayseri illerinde diğer illere göre daha fazladır. Bu 3 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayısı, Türkiye'deki toplam oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğini yapan esnaf ve sanatkarların %43'ünü oluşturmaktadır (Şekil-129).

Şekil 129. Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, *dizel araçlarda bulunan yakıt pompası ve enjektörlerin (püskürtme sistemleri) kontrol, bakım, ayar ve tamirini* yapmaktadırlar. Benzinli araçların yakıt pompaları ve enjektörleri çok fazla tamir edilmemektedir. Bunun nedeni, benzinli araçlarda söz konusu parçalar fazla pahalı olmadığından yenisi ile değiştirme yoluna gidilmesidir. Ancak bu parçaların yenisi, dizel araçlarda oldukça pahalı olduğundan öncelikle tamir edilme yoluna gidilir.

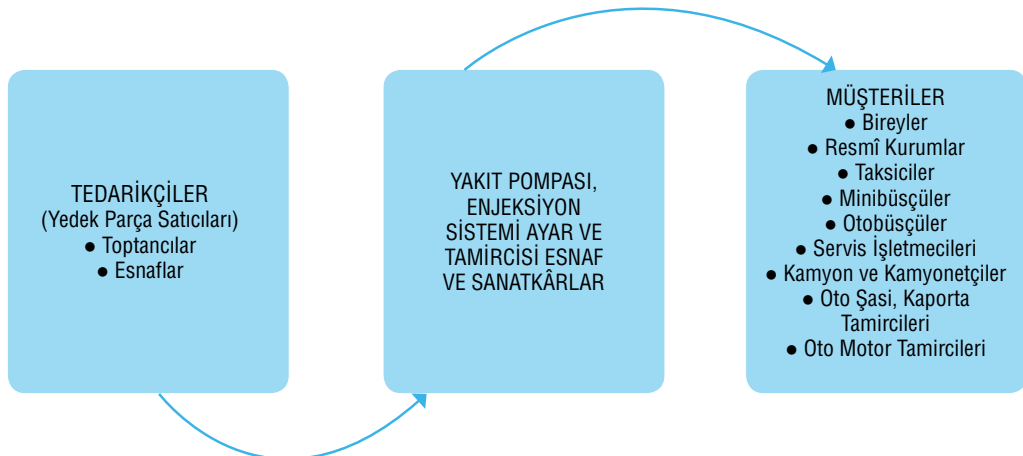
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

El aletleri (vida, el takımları gibi), ayar tezgâhları, özel anahtarlar, takometre (devir ölçer) gibi ölçü kontrol aletleri, gaz analiz cihazları, pompa test cihazları, enjektör test cihazları, enjektör temizleme cihazları, enjektör ve pompa ayar cihazları, temizlik fırçaları, alıştırma macunları (pastaları).

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların; oto motor tamircileri, oto şasi, kaporta tamircileri ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-130).

Şekil 130. Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğinde 2015 yılında 2.152 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Dizel motorları yakıt pompası ve enjektör ayarlılığı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Dizel Motorları Yakıt Pompası ve Enjektör Ayarlılığı” dalında, kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğinde 2015 yılında 39.628 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında 2014 yılında haricinde sürekli ihracat yapılmıştır.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi ayarlılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumları oldukça üst seviyededir. Enjeksiyon sistemi bakım ve onarımı, yüksek teknolojiye sahip makine ve teçhizat kullanımını gerektirmektedir. Bu tür makine ve teçhizata sahip olmayan esnaf ve sanatkârların meslek dalında faaliyet göstermesi mümkün değildir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarlılığı mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme ile ilgili meslekler ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilen haricinde, mesleğe özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler bulunmamaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto motor, ön düzen, yakıt pompası, enjeksiyon sistemi vb. ayarcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun, yetkili servislerden kaynaklanan rekabet ile ilgilidir. Bu sorunun çözümü için, bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, müşterileri için en iyi değeri yaratacak hizmetler geliştirmeleri önerilmektedir.

2.3.1.9. Oto Radyatör Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından “oto radyatör tamirciliği” adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır. Oto radyatör tamirciliği mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “Radyatör Tamircisi (Motorlu Taşıt)” mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **radyatör tamircisi (motorlu taşıt)**; her türlü motorlu aracın radyatörlerinin tamir, bakım ve montaj işlerini yapan kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Oto radyatör tamirciliği mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

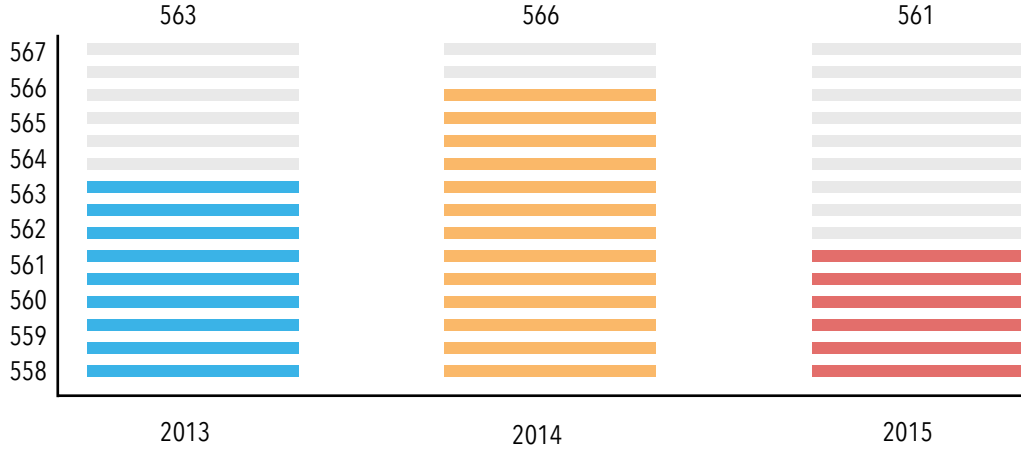
c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Oto radyatör tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 564 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektö-

ründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %0,65'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 46'dır ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%98).

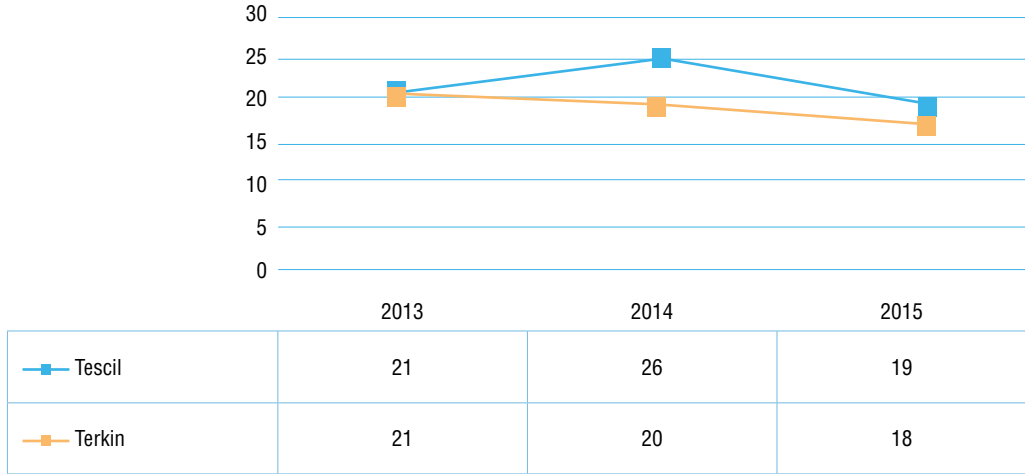
Oto radyatör tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında, son 3 yıllık dönemde önemli bir değişim meydana gelmemiştir. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı son yıllarda aynı seviyededir (Şekil-131).

Şekil 131. Oto Radyatör Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto radyatör tamirciliği mesleğinde son yılda esnaf ve sanatkârların tescili azalsa da, tescil ve terkin sayıları yaklaşık aynı seviyededir (Şekil-132).

Şekil 132. Oto Radyatör Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto radyatör tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayısı Türkiye genelinde oldukça azdır (Şekil-133). Bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayıları tüm illerde 50'den daha azdır. 59 ilde, oto radyatör tamirciliği yapan esnaf ve sanatkarların sayısı 10 veya daha az iken; 6 ilde de bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar bulunmamaktadır. Geri kalan 16 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarlar, Türkiye genelindeki oto radyatör tamirciliği yapan esnaf ve sanatkarların %51'lik bölümünü oluşturmaktadır. Oto radyatör tamirciliği yapan esnaf ve sanatkarlar sayı olarak Konya ilinde diğer illere göre daha fazla bulunmaktadır.

Şekil 133. Oto Radyatör Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto radyatör tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto radyatör tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Motorlu araçlarda su radyatörü, turbo radyatörü, klima radyatörü ve kalorifer radyatörü olmak üzere dört çeşit radyatör bulunmaktadır. Oto radyatör tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarlar bu *radyatörlerin sistem temizliği, şişlenmesi ve delik olanların lehimlenmesi veya kaynak yapılması işlerini* yapmaktadır.

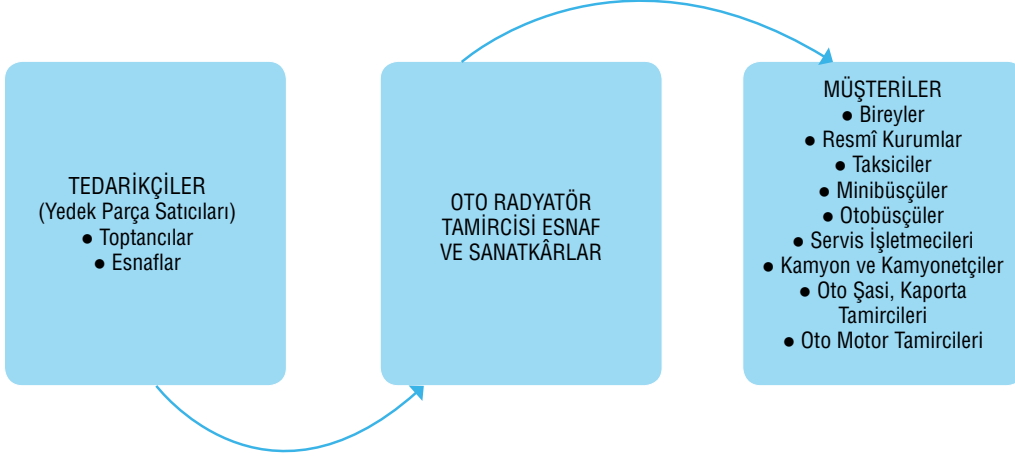
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Araç radyatör temizleme cihazları, lehim makinesi, lehim havyası, radyatör temizleme sıvıları, naylon fırça, şiş, el avadanlıkları (pens, pense, çekiç, tornavida takımı gibi), anahtar takımı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların; oto motor tamircileri, oto şasi, kaporta tamircileri ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-134).

Şekil 134. Oto Radyatör Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, oto radyatör tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 23.850.304 TL hasılat, 2.652.675 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %0,56'sını; toplam kârının ise %1,15'ini oluşturmaktadır. Oto radyatör tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %154 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %64 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto radyatör tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 225 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto radyatör tamirciliği mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Bu meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından, mesleki eğitim merkezlerinde meslek dalı ile ilgili bir eğitim programı bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto radyatör tamirciliği mesleğinde 2015 yılında ve daha önceki yıllarda ihracat ile ilgili bir faaliyet gerçekleştirilmemiştir. Mesleğin ihracat potansiyeli bulunmamaktadır.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto radyatör tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sunduğu tamir hizmeti, eski teknoloji ile ilgilidir. Yeni teknolojiler ile üretilen radyatörlerde tamir

hizmetine gereksinim kalmamıştır. Bu nedenle bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların işleri tehdit altındadır.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto radyatör tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto radyatör tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto radyatör tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto radyatör tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehdit

(a) Oto radyatörlerinde tamir imkânı ortadan kalkmaktadır. Eskiden üretilen araçların radyatörleri pirinçten olduğundan lehim yoluyla tamir imkânı vardı. Ancak yeni nesil araçların radyatörleri plastikten yapıldığından tamir imkânı bulunmamaktadır; bu nedenle radyatör değiştirilmektedir. Bu durum, radyatör tamircisi esnaf ve sanatkârları önemli ölçüde tehdit etmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto radyatör tamirciliği mesleğini tehdit eden en önemli sorun, yeni teknolojilerin yarattığı tehditlerdir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, tamirat dışında, yeni teknoloji ile üretilen ürünlerin satışına odaklanmalarının uygun olacağı değerlendirilmektedir.

2.3.1.10. Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “ön düzen ve balans ayarcısı” mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **ön düzen ve balans ayarcısı**; her türlü motorlu araçların ön düzenlerini, ön tekerlek açısı ve mesafelerini, askı donanımlarını şasi hatalarını ölçen, ayarlayan, tekerlek kusurlarını yorumlayan ve tekerlek dengesini (balans) yapan kişi olarak tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından “otomotiv ön düzen ve balansçısı” (Seviye 3) meslek tanımı yapılmıştır. MYK tanıma göre; **otomotiv ön düzen ve balansçısı** (Seviye 3), motorlu kara taşıtlarının tekerleklerinin açısı ve mesafe ayarları, tekerlek balansları ve süspansiyon sistemlerinin basit, rutin veya rutin olmayan tüm arızalarının tespitini, çalışma performanslarıyla ilgili tüm yapısal ayarları yapan kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

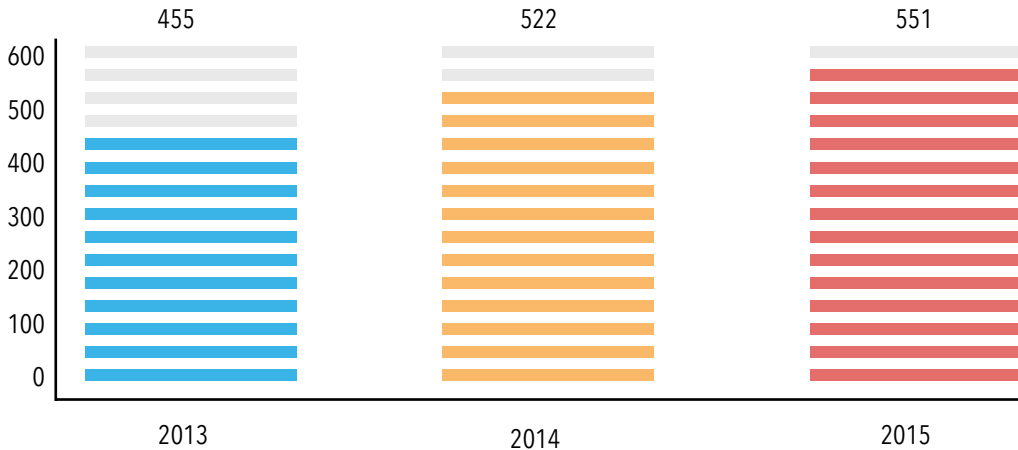
Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 576 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkârlar oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %0,66'sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 40'dır ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%94).

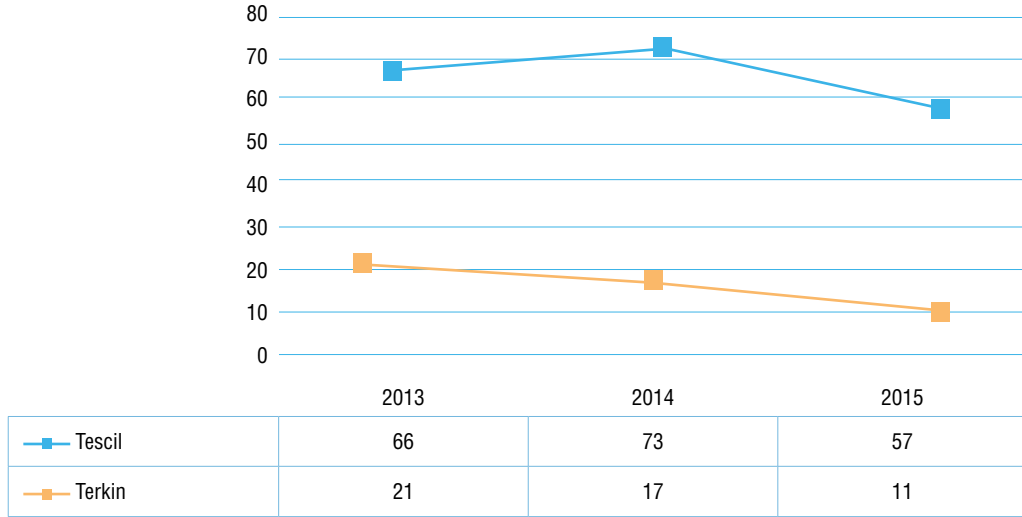
Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmesine rağmen, bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı diğer mesleklerle göre oldukça azdır (Şekil-135).

Şekil 135. Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde son yılda esnaf ve sanatkârların tescili azalmıştır (Şekil-136).

Şekil 136. Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar da Türkiye genelinde yoğunlukta değildir (Şekil-137). 53 ilde, bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayısı 10 veya daha azdır; bununla birlikte 13 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır. Geri kalan 15 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârlar, Türkiye genelinde oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği yapan esnaf ve sanatkârların %56'sını oluşturmaktadır. Türkiye'de bu meslek dalında faaliyet gösteren en fazla sayıda (51) esnaf ve sanatkâr, Konya ilinde bulunmaktadır. Diğer tüm illerde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayısı 50'den azdır.

Şekil 137. Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği meslek dalında iki alt faaliyet bulunmaktadır. Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarlar araçlarda *rot*, *balans* ve *far ayarı* yapmaktadırlar.

Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Araç içi-dışı koruyucu örtüler, bağlama elemanları (cıvata, somun, vida, perçin gibi), balans ağırlık çeşitleri, bijon anahtarları, çekirtme, çeşitli anahtar takımları, ege çeşitleri, far ayar makinesi, hava tabancaları, jant düzeltme makinesi, keski takımları, kişisel koruyucu donanım (baret, koruyucu burunlu ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz maskesi, koruyucu elbise), komparatör, kompresör, kopilya, krika, kumpas, kurşun sökme-takma pensesi, lastik profil ölçüm aleti, lastik sökme makinesi, lastik tokmak, levye, lokma takımlar, malzeme taşıma arabası, mengene, metre çeşitleri, mihengir, mikrometre, ön düzen ayar cihazı, rakor anahtarları, raspa, sabit ve seyyar balans cihazı, sentil, seyyar lamba, su terazisi, sütunlu lift sistemi, tekerlek hava saati, tel fırça, temel el aletleri, teo-in, teo-out (tekerlek kapanıklığı, açıklığı, rot ayarı) ölçme aleti, tork ayarlı hava tabancası, torkmetre, tornavida takımları, yağdanlık, zımpara çeşitleri, zincirler.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların; oto, şasi kaporta tamircileri ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-138).

Şekil 138. Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar toplam 42.739.651 TL hasılat; 2.801.128 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %1'ini; toplam kârının ise %1,22'sini oluşturmaktadır. Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %150 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %128 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 568 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Ön düzen ve balans ayarlılığı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinin “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Ön Düzen Ayarlılığı ve Lastikçilik” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleğin eğitim süresi ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında ve daha önceki yıllarda ihracat ile ilgili bir faaliyet gerçekleştirilmemiştir. Mesleğin ihracat potansiyeli bulunmamaktadır.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar, son teknoloji ile üretilmiş test ve ayar cihazlarını kullanmaktadır.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme ile ilgili meslekler ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilen haricinde, mesleğe özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler bulunmamaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto rot, balans, far ayar ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun, oto tamiri ile ilgili diğer meslek dallarında faaliyet gösteren işletmelerden kaynaklanan tehdittir. Bu meslek dalında sunulan hizmetler, oto tamiri ile ilgili diğer meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından da sunulmaktadır. Bu sorunun çözümü için bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların, kendi alanlarındaki hizmeti, oto tamiri ile ilgili diğer meslek dallarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan daha iyi sundukları konusunda müşterilerde bir algı uyandırmaları gerekmektedir. Bu da ancak müşterilere daha fazla değer yaratmakla mümkün olur.

2.3.1.11. Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “Otomotiv Kaporta Ustası” mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **otomotiv kaporta ustası**; motorlu kara taşıtlarında (otobüsler hariç) sac aksam üzerinde meydana gelen vuruks, çarpma, devrilme

veya değişiklik gibi geometrik problemlerde gerek parça bazında, gerekse gövde üzerinde onarım, parça değiştirme ve parçaların birbiri ile uyumuna ilişkin işlemleri, kendi başına ve belirli bir süre içerisinde yapma bilgi ve becerisine sahip nitelikli kişi olarak tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından otomotiv gövde onarımcısı (Seviye 4) ve (Seviye 5) meslek tanımları yapılmıştır. MYK tanıma göre, **otomotiv gövde onarımcısı** (Seviye 4); motorlu kara taşıtlarının gövdesinde veya gövde parçalarında, darbeye bağlı ya da korozyon ve aşınma gibi nedenlerle oluşan hasarları onaran; onarılamaz parçaları tespit ederek değiştiren; talimatlarda belirtilen referans değerlerini kullanarak araç gövdesi üzerinde gerekli ölçme işlemlerini yapan ve referans değerlerden sapmaları belirleyen kişidir. **Otomotiv gövde onarımcısı** (Seviye 5) ise motorlu kara taşıtlarının şasi, iskelet ve gövdesinde, darbeye bağlı ya da korozyon ve aşınma gibi nedenlerle oluşan hasarları onaran; onarılamayacak parçaları tespit ederek değiştiren; talimatlarda belirtilen referans değerlerini kullanarak araç gövdesi üzerinde gerekli ölçme işlemlerini yapan ve referans değerlerden sapmaları belirleyen ve gideren kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

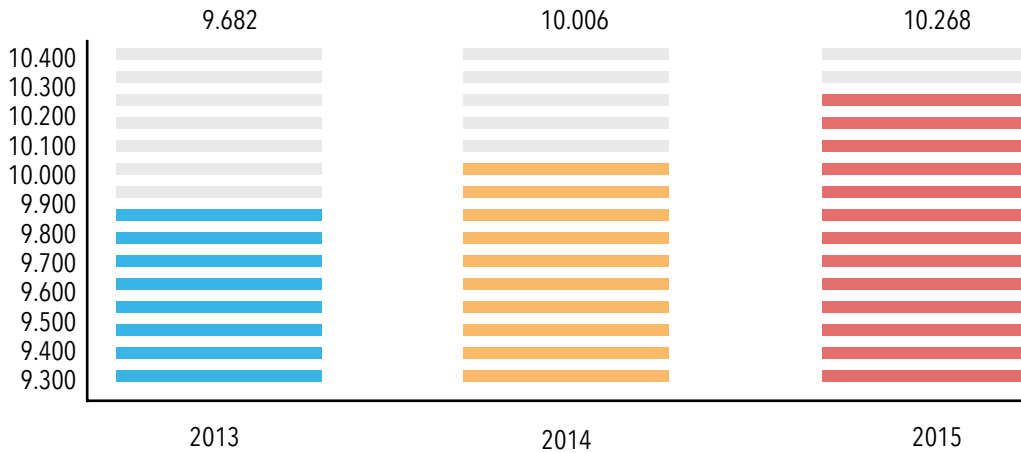
Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleği, otomotiv yenilme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 10.634 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %12,27'sini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 43'tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%98).

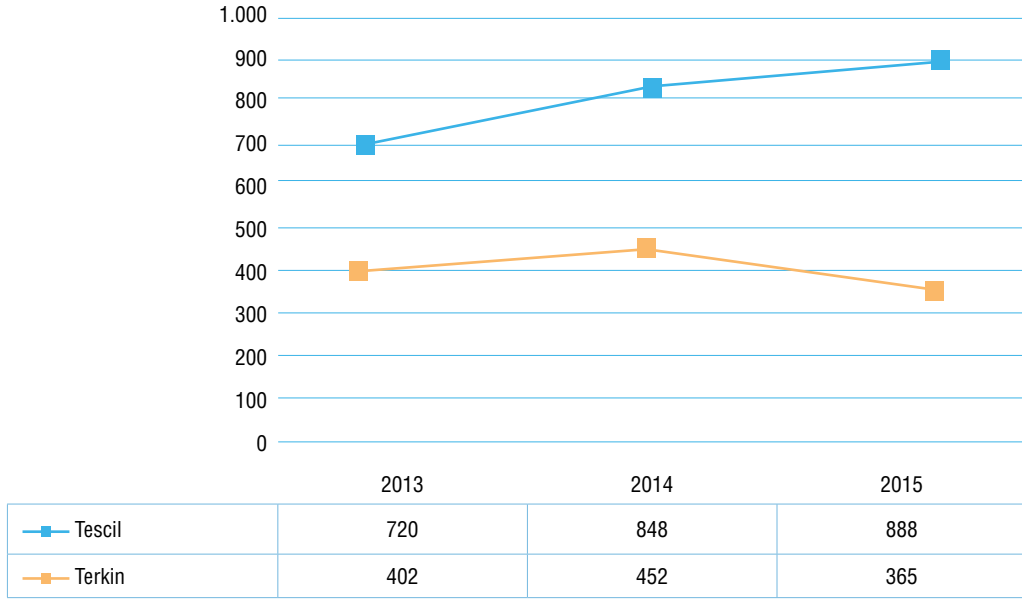
Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir; bu meslek alanında 2013-2015 yılları arasındaki artış %6 seviyesindedir (Şekil-139).

Şekil 139. Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde genel olarak esnaf ve sanat-kârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-140).

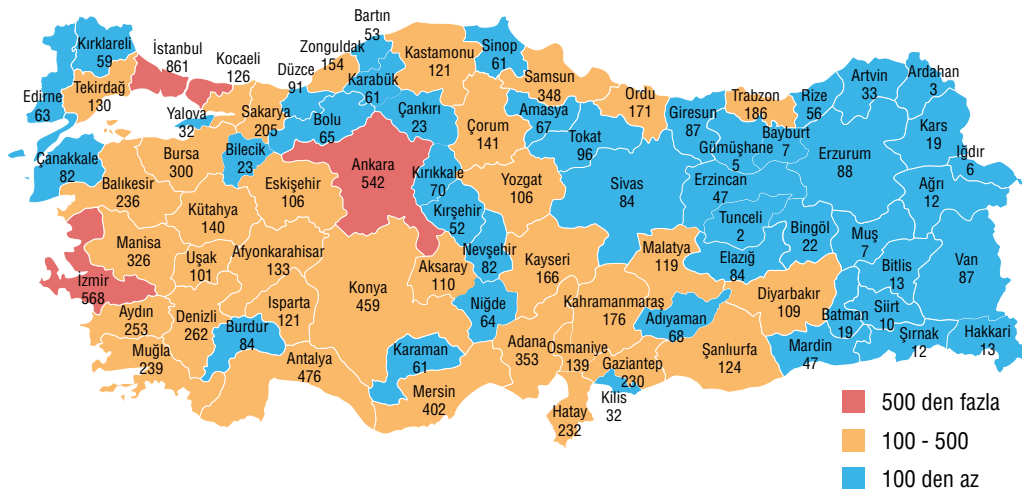
Şekil 140. Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleği Türkiye genelinde esnaf ve sanat-kârların yoğunlukla faaliyet gösterdiği meslekler arasındadır (Şekil-141). Türkiye genelinde sadece 7 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanat-kârların sayısı 10 veya daha azdır. Türkiye'nin batısında bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanat-kârların yoğunluğu bulunmakla birlikte; nüfusun yoğun olduğu İzmir, Ankara ve İstanbul illerinde oto şasi, kaporta tamirciliği faaliyetinde bulunan esnaf ve sanat-kârların sayıları diğer illere göre daha fazladır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanat-kârlar en fazla İzmir ilinde bulunmaktadır.

Şekil 141. Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto şasi, kaporta tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, *motorlu taşıtların kaporta kısımlarında çarpılma, ezilme, eğilme, çürüme nedeni ile oluşan kusurları, çeşitli aletler ve işlemler kullanarak eski standart yüzey düzgünlüğüne getirmekte veya bu kısımların yenisiyle değişimini yapmaktadırlar.*

Oto kaportacılarının diğer bir faaliyeti ise, kazaya uğramış araçlarda hasarın onarımı ve aracın yeniden faal duruma gelmesi için değişik meslek dallarında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar arasında koordinatörlük yapmaktır. Maddi hasarlı kazaya uğrayan araç, önce kaportacıya getirilmektedir. Sigorta şirketleri ile de kaportacılar muhatap olmaktadır. Kaportacı hasarlı araçla ilgili kendisinin uzmanlık alanındaki işleri yapmanın yanı sıra boya için aracı oto boyacısına; döşemelerin onarımı için oto döşemecisine; elektrik sistemindeki hasarların giderilmesi için oto elektrikçisine; motordaki hasarların giderilmesi için oto motor tamircisine göndermekte ve oralarda yapılan işlemleri de takip etmektedir.

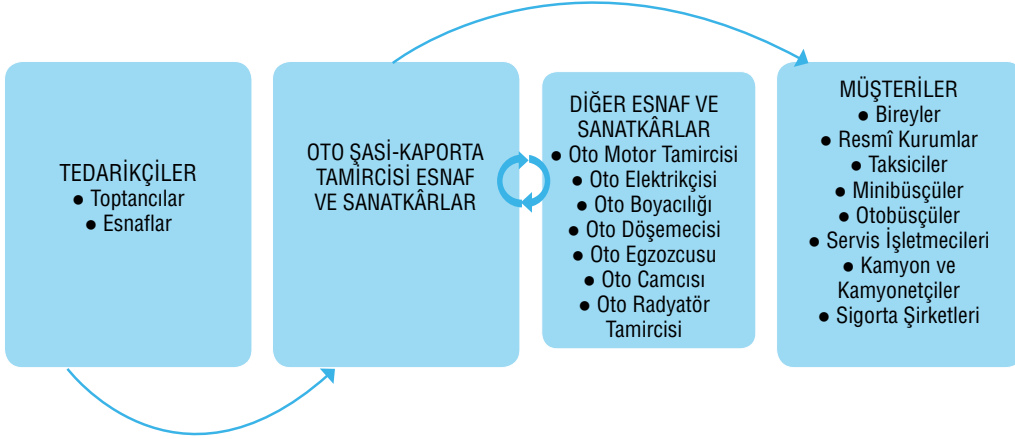
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Anahtar takımı, bağlama kayışları, balyoz, bezler, emici malzemeler, bilgi ve değerlendirme formları, borular, ceraskal, civatalar, contalar, çalışma platformu, çekirme, çelik halatlar, dayama takozları, ege (ayarlanabilir), gerdirmе takımı, gönye, halat ve zincirler, işkence, kaportacı çekici, kılavuz ve pafta takımı, kişisel koruyucu donanım (Baret, Koruyucu burunlu ayakkabı, Eldiven, Gaz maskesi, Kulak tıkacı, Siperlik, Toz gözlüğü, Toz maskesi, Koruyucu elbise), krika, kullanım kılavuzları, levye, macunlar, makaralar, mas-tarlar, mengene, merdiven, motorlu (pnömatik) el aletleri, özel kaportacı penseleri, perçin, sac düzeltme donanımı, sac levhalar, sızdırmazlık ve yalıtım malzemeleri, silikon, somun, şablonlar, şerit metre, takım arabaları, taşıma-kaldırma ekipmanı, taşlama-polisaj, temel el aletleri, testere, vakumlu çekirme cihazları, yapı iskelesi, zımpara kâğıtları, zımpara makinesi, kontrol lambaları.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Oto şasi, kaporta tamircilerinin; oto motor tamircileri, oto elektrikçileri, oto boyacıları, oto egzoz tamircileri, oto camcıları, oto radyatör tamircileri ve oto yedek parçacıları ile tedarik ilişkileri bulunmaktadır. Diğer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-142).

Şekil 142. Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto şasi, kaporta tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 7.204 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Otomotiv kaporta ustası mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanında “Otomotiv Gövdeciliği” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde 2015 yılında ihracat ile ilgili bir faaliyet gerçekleştirilmemiştir. 2014 yılında ise 47.258 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcut değildir.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-38’de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 38. Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,75
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,89
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayıramamaktadır.	3,87
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,97

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,23); hatta müşterilerin memnuniyet seviyesi oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,19) daha fazladır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim İle İlgili Zayıf Yönler

(a) Kaza yapan araçlar genellikle önce kaportacıya gelmektedir. Kaportacı, sigorta şirketi ile müşteriye karşı sorumluluğu almakta ve koordinatör görevini üstlenmektedir. Gerekli

ise aracı; elektrikçiye, döşemeciye, camcıya, boyacıya göndermekte ve onların yaptıkları işin de sorumluluğunu almaktadır. Örneğin elektrikçinin yaptığı iş ile ilgili bir sorun olduğunda sigorta şirketi veya müşteri ile kaportacı muhatap olmaktadır. Bu durum kaportacılar ilave bir külfet getirmektedir.

(b) Hasarlı araç geldiğinde mutlaka, bir müşteri kabul formu açılarak, yapılacak işler ve bunların fiyatları yazılmalıdır. Oto şasi, kaporta tamircisi esnaf ve sanatkârlar, müşteri kabul formunun doldurulmasına özen göstermemektedirler.

(c) Günlük çalışma saatlerine (dükkân açıp kapama saatlerine) tam olarak uyulamamaktadır. Bu duruma aslında müşteriler sebep olmaktadır. Örneğin minibüşçüler, olmadık zamanlarda hizmet almak istemektedirler. Esnaf ve sanatkârlar da müşterilerini kıramamaktadırlar.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto şasi, kaporta tamirciliği mesleğinde en önemli sorun; bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların hasarlı araçla ilgili koordinatörlüğü üstlenmeleri ve bu nedenle araç sahibi ve sigorta şirketi ile muhatap olmaları ile ilgilidir. Bu sorunun çözümü için değer zincirindeki diğer esnaf ve sanatkârlar ile sürekli iş birliklerinin geliştirilmesi önerilmektedir. Ayrıca, meslek kuruluşları tarafından, bu işlemlerin koordinasyonunun üstlenilebileceği değerlendirilmektedir.

2.3.1.12. Oto Yağlama ve Yıkamacılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto yağlama ve yıkamacılığı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır.

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “oto yıkama elemanı” mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **oto yıkama elemanı**; her türlü motorlu aracı su ile yıkayan, iç ve dış temizliğini yapan, gerektiğinde detaylı iç temizlik yapan kişi olarak tanımlanmıştır.

Oto yağlamacısı, motorlu araçların gresörlüklerine aracın yağlama şemasına göre gres yağı basan kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

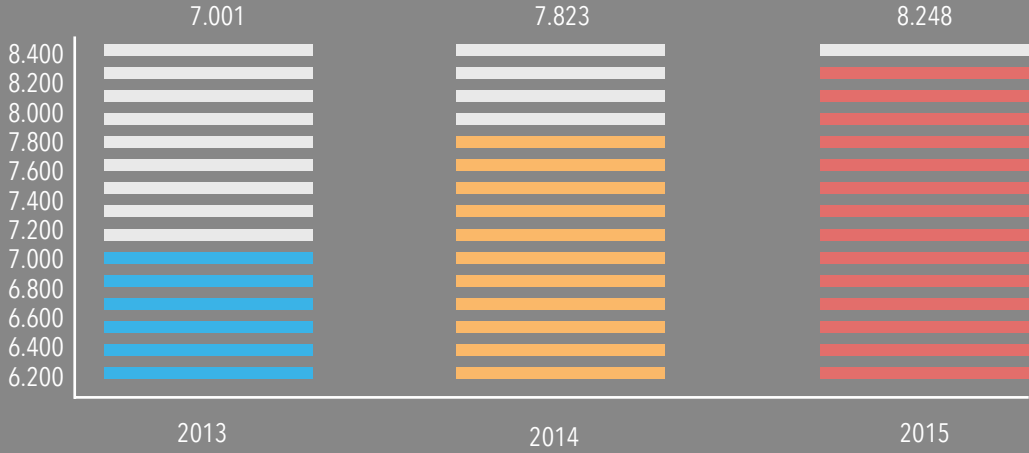
c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 8.701 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %10,04'ünü

oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 37'dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%90).

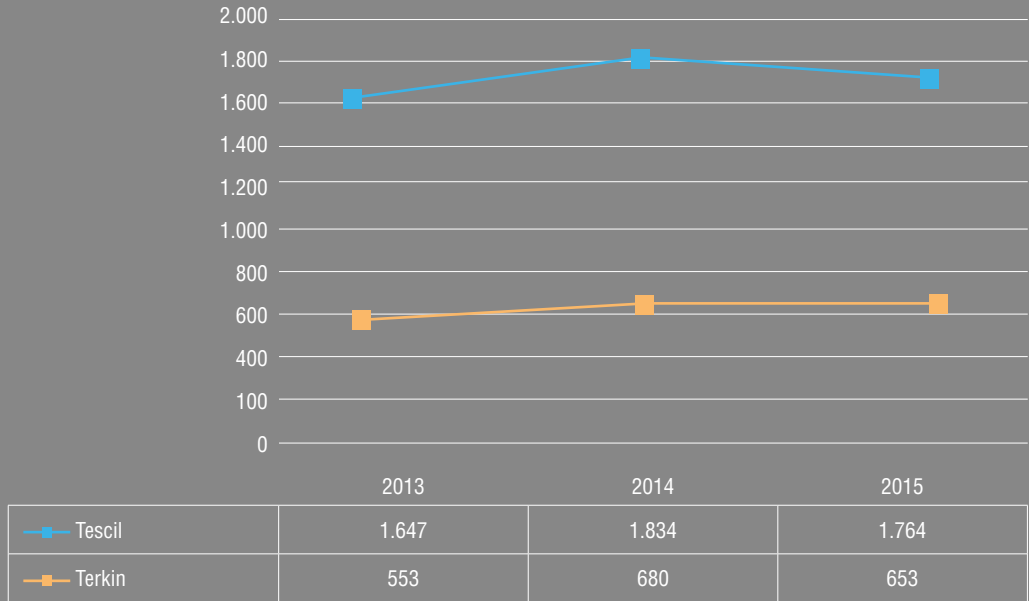
Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir; bu meslek alanında 2013-2015 yılları arasındaki artış %18 seviyesindedir (Şekil-143).

Şekil 143. Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde son yılda az da olsa esnaf ve sanatkârların tescilinin azaldığı ortaya çıkmaktadır; benzer şekilde terkin sayısında da azalma meydana gelmiştir (Şekil-144).

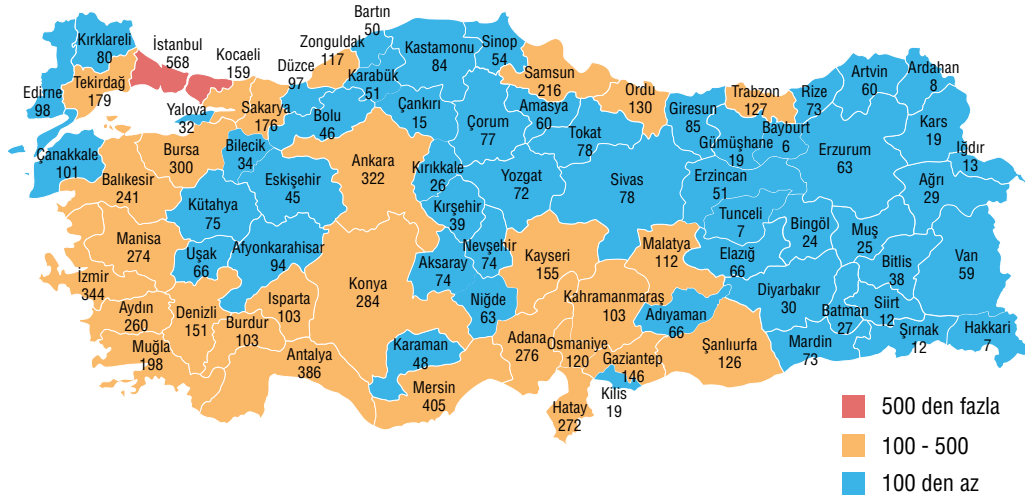
Şekil 144. Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar Türkiye genelinde yoğunlukla bulunmaktadır (Şekil-145). Sadece 4 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayısı 10'dan azdır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar, Türkiye'nin batı ve güney bölgelerinde diğer bölgelere göre daha fazla sayıdadır. Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğini icra eden esnaf ve sanatkarların en fazla bulunduğu il İstanbul'dur. Mersin, Antalya, İzmir ve Ankara illerinde de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayı olarak önemli bir yoğunluğu bulunmaktadır.

Şekil 145. Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir. Bunlara ilave olarak belediyeler; oto yıkama faaliyetlerinin yürütüleceği iş yerlerine ruhsat verirken atık su sisteminden sorumlu kamu kurumundan (örneğin Ankara'da ASKİ) deşarj raporu (atık su sistemine giden suyun iş yeri tarafından arındırıldığını gösteren rapor) ve emniyetten iş yerinin trafiği engellemeyeceği yönünde yazı alınmasını istemektedirler.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto yağlama ve yıkamacılığı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarlar; araçların ayrıntılı iç temizliğini, iç ve dış yıkamasını, aracın dış yüzey pasta cila ve korumasını, araçların üzerine bulaşan reçine, zift, boya gibi zararlı maddelerin temizlenmesini, havalandırma

sisteminin temizlenmesini yapmaktadırlar. Oto yıkamacıları tarafından aracın evden alımı ve eve teslim hizmeti de verilmektedir.

Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Köpük, bezler, fırçalar, sünger, leke sökücüler, temizleyici özel kimyasallar, cila, yıkama makinesi, elektrik süpürgesi.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Değer zincirindeki faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-146).

Şekil 146. Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto yağlama ve yıkamacılığı mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde 2015 yılında 6.600 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto yıkama elemanı mesleği için İŞKUR tarafından eğitim şartı aranmamaktadır; gereken asgari eğitim düzeyi okuryazarlık olarak belirlenmiştir. Oto yağlama ve yıkamacılığı meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından, mesleki eğitim merkezlerinde meslek dalı ile ilgili bir eğitim verilmemektedir.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde 2015 yılında 645.547 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-39'da yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 39. Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,98
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,89
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayıramamaktadır.	4,03
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	4,16

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar arasında en yüksek seviyededir (4,37).

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar işlerinde kaliteli malzeme kullanmaktadırlar.

(2) Bu meslek dalında kârlılık yüksektir.

(3) Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, araçlarına zarar gelmeyeceği ve araçlarından bir şey çalınmayacağı konusunda müşterilerinde güven duygusu yaratmışlardır.

(4) Oto yıkamacılığında evden alım hizmetleri de başlamıştır. Araçlar evden alınıp, yıkanıp temizlendikten sonra yine eve teslim edilmektedir.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Belediyelerden oto yıkama iş yeri olarak ruhsat alabilmek için, atık su projesi yapılması gerekmektedir. Bu proje, yerleşim yerinin atık su sistemine temiz su gitmesini sağlamaya yöneliktir. Bu amaçla yapılan sistem, oto yıkamadan sonra oluşan yağ, çamur ve diğer pisliklerin atık su sistemine gitmesini önlemektedir. Bu sistemin kurulması önemli miktarda maliyet gerektirmektedir.

(2) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Oto yıkamacılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara en önemli tehdit, benzin istasyonlarındaki yıkama yerlerinden gelmektedir. Bu istasyonların çoğunda oto yıkama işi için ruhsat bulunmamaktadır.

c. Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum

Örgütlerinin Meslek Dalına Dair Yürüttüğü Faaliyetler, Eylem Planları, Projeler vb. ile İlgili Sorunlar

(1) Bazı belediyeler, gürültülü çalışılması, trafiğin engellenmesi ve çevre kirliliğine sebep olunması nedenleriyle şehrin her yerinde oto yıkama faaliyetinin yapılmasını istemektedir. Başka bir ifadeyle bazı belediyeler, oto yıkamacılarının, belediyeler tarafından tespit edilen belirli yerlerde faaliyet göstermesini istemektedir. Bu durumda, söz konusu belediyeler tarafından tespit edilen yerlerin dışında oto yıkamacılığı faaliyetinde bulunmak isteyenlere ruhsat verilmemektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto yağlama ve yıkamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların en önemli sorunu, ana faaliyeti bu meslek dalı olmayan diğer işletmelerde (örneğin akaryakıt istasyonları) de benzer hizmetlerin sunulmasıdır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve

sanatkârların müşteriye en iyi değerin sunulması amacıyla diğer hizmetleri de geliştirmeleri (araç kabulü, bekleme yeri, yıkama ve temizlik hizmetindeki özen vb.) önemlidir. Örneğin bazı esnaf ve sanatkârlar, müşterilerin aracını bulundukları yerden teslim alıp, müşterinin istediği yere getirme ile ilgili de hizmet sunmaya başlamışlardır.

2.3.1.13. Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı meslek dalında; oto yedek parça imali ve oto yedek parça satıcılığı olmak üzere iki alt meslek kolu (faaliyet alanı) bulunmaktadır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto yedek parça imal ve satıcılığı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır.

İŞKUR tarafından **oto yedek parça satış elemanı**; oto yedek parça satışı yapan işletmelerde ürün ile müşteri arasındaki ilişkiyi sağlayarak satışı gerçekleştiren kişi olarak tanımlanmıştır. Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “oto yedek parça satış elemanı” mesleği tanımlanmıştır.

Oto yedek parça imalatçısının tanımı şu şekilde yapılabilir: **Oto yedek parça imalatçısı**; motorlu taşıtlarda kullanılan küçük boyutlu yedek parçaları metal veya plastikten imal eden kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

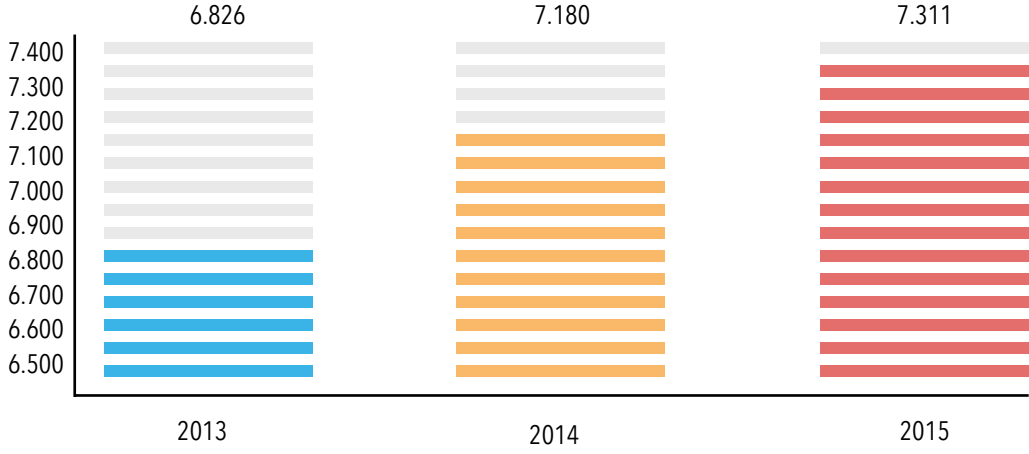
Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistik Veriler:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 7.501 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %8,65'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 46'dır ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%91).

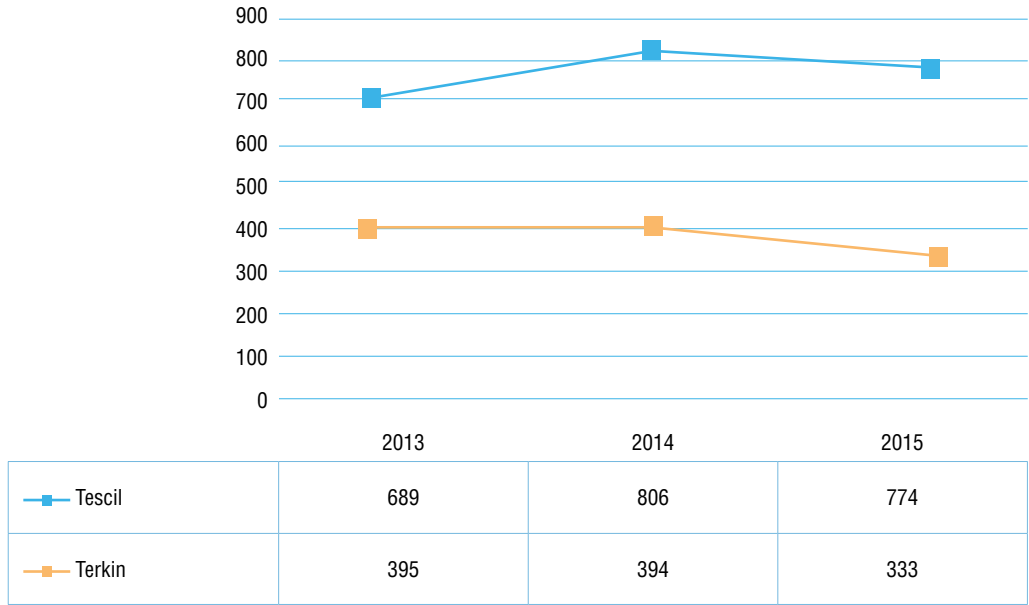
Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir; bu meslek alanında 2013-2015 yılları arasındaki artış %7 seviyesindedir (Şekil-147).

Şekil 147. Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde son yılda az da olsa esnaf ve sanatkârların tescilinin azaldığı ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte terkin sayısında da azalma meydana gelmiştir (Şekil-148).

Şekil 148. Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu

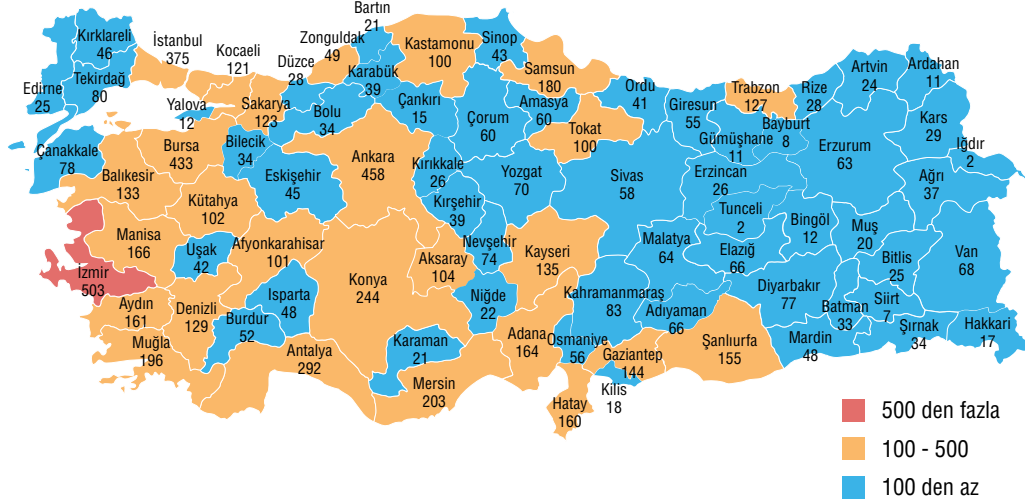


d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleği esnaf ve sanatkârların yoğunlukla faaliyet gösterdiği bir meslek dalıdır (Şekil-149). Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar en fazla İzmir ilinde bulunmaktadır. Otomotiv sektörünün gelişmiş olduğu Ankara, Bursa, İstanbul ve Konya illerinde de, bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların yoğunluğu mev-

cuttur. Bu illerin yanı sıra, Türkiye genelinde özellikle batı ve güney bölgelerinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yoğunlukla bulunduğu görülmektedir. Diğer taraftan, sadece 3 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayıları 10'dan azdır.

Şekil 149. Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



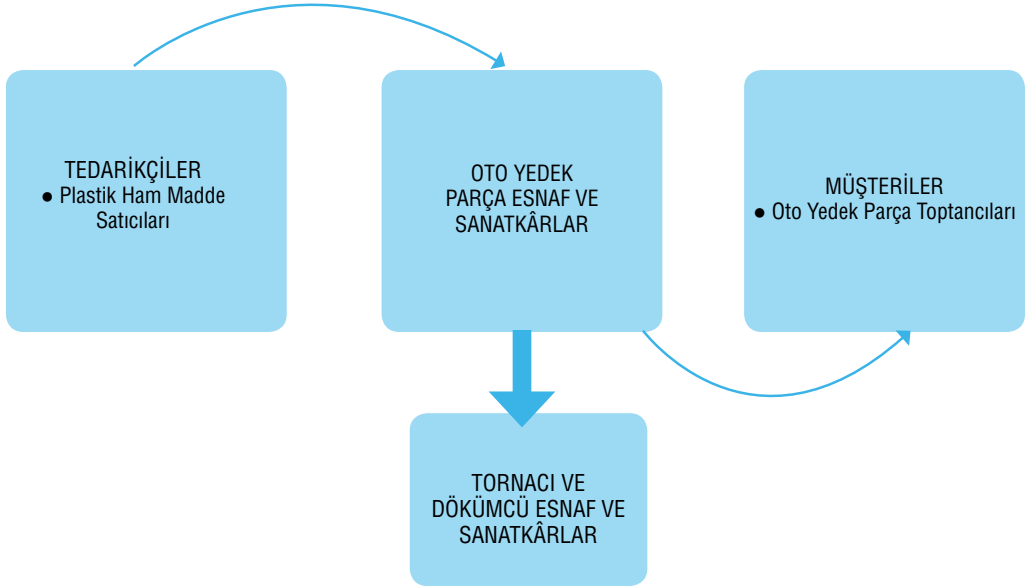
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Ürünü tanıtıcı broşür ve kataloglar, hesap makinesi, bilgisayar, yazar kasa, fatura ve sevk irsaliyesi.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

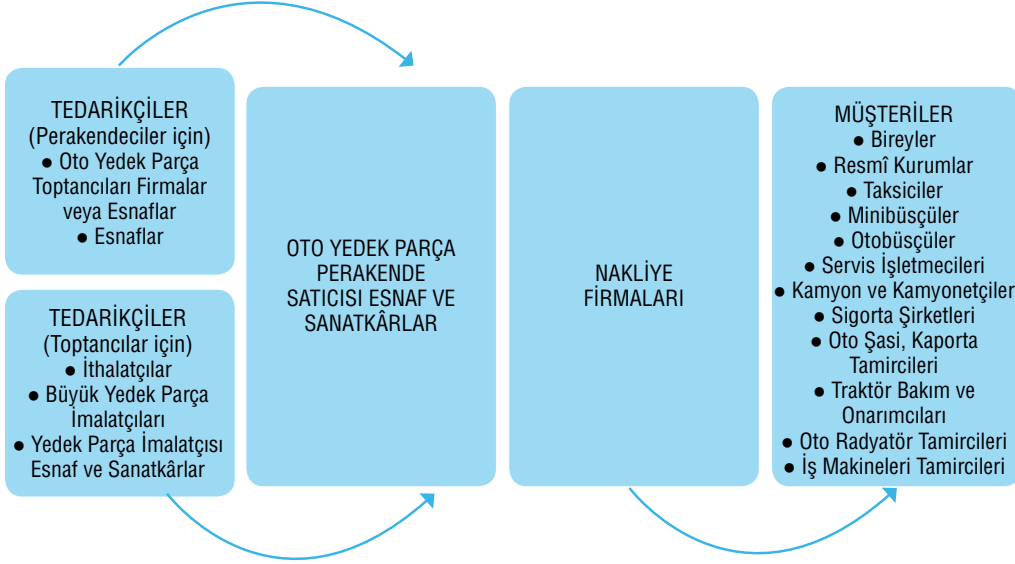
Oto yedek parça imalatçılarının oto yedek parça toptancıları ve tornacılar ve dökümcüler ile tedarik ilişkileri vardır. Oto yedek parçacıları tornacılar ve dökümcülere fason üretim yaptırmaktadırlar. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-150).

Şekil 150. Oto Yedek Parça İmali Mesleği Değer Zinciri



Oto yedek parça satıcılarının oto şasi, kaporta tamircileri, oto motor tamircileri, bisiklet ve motosiklet tamircileri, oto motor tamircileri, oto elektrikçileri, traktör bakım ve onarımcıları, oto radyatör tamircileri ve iş makineleri tamircileri ile tedarik ilişkileri vardır. Oto yedek parça perakendecilerinin oto yedek parça toptancıları, oto yedek parça toptancılarının ise oto yedek parça imalatçıları ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-151).

Şekil 151. Oto Yedek Parça Satış Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, oto yedek parça imal ve satıcılığı meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar toplam 2.431.268.521 TL hasılat; 99.507.236 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %56,93'ünü; toplam kârının ise %43,23'ünü oluşturmaktadır. Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %123 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %74 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 12.032 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto yedek parça satış elemanı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Pazarlama ve Perakende Satış Elemanlığı” alanı “Oto Yedek Parça Satış Elemanlığı” dalında verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde 2015 yılında 4.774.514 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-40'da yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 40. Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,76
Esnaf ve sanatkârlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,88
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayırlanamamaktadır.	3,98
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	4,10

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,25); hatta müşterilerin memnuniyet seviyesi oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,19) daha fazladır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme meslekleri ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

- (1) Oto yedek parçacısı esnaflar, tanıdıkları müşterilerine açık hesap (veresiye) mal satmaktadırlar. Bu da müşteri sadakatini pekiştirmektedir.
- (2) Oto yedek parçası dükkânlarının işletme maliyetleri (iş gücü, elektrik, su vb.) oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki diğer esnaf ve sanatkârlara göre daha düşüktür.
- (3) Oto yedek parçası satışı faaliyetinde bulunan esnafın, tedarikçileri olan oto yedek parçası toptancıları ve distribütörleri ile ilişkileri iyi seviyededir.
- (4) Türkiye’de iş gücü maliyetleri daha düşük olduğundan oto yedek parça imalatçıları’nın Avrupa’daki rakiplerine kıyasla maliyet avantajları bulunmaktadır.
- (5) Yedek parça satış elemanı bulunmasında bir sıkıntı yaşanmamaktadır. Buna, satış elemanlığının, imalat ve tamirat meslek dallarının aksine, el becerisi gerektirmemesi ve yine imalat ve tamirat meslek dallarına kıyasla çalışma koşullarının daha hafif olması neden olmaktadır.
- (6) İkinci el oto yedek parçacılığının kazançlı bir iş olması mesleği cazip hâle getirmektedir.

b. Meslek Dalının Fırsatları

- (1) Oto yedek parçacıları, sattıkları yedek parçaları toptancılar veya distribütörlerden satın almaktadırlar. Toptancılar ve distribütörlerin oto yedek parçacısı esnaflara vade tanınması, nakit akışı açısından fırsat yaratmaktadır.
- (2) Oto yedek parça imalatçıları’nın önemli oranda ihracat potansiyelleri vardır. Güçlü yönlerde de belirtildiği gibi, oto yedek parçası imalatçıları’nın Avrupa’daki işletmelere kıyasla maliyet avantajları vardır. Bu güçlü yön, ihracat potansiyeli fırsatından yararlanmalarını olumlu yönde etkilemektedir (Oto yedek parça imalatçıları hâlihazırda doğrudan veya ürününü bir ihracat firmasına satarak dolaylı olarak ihracat yapmaktadırlar).

c. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

- (a) Piyasada çok sayıda araç markası ve modeli bulunmakta olup bunların yedek parçaları da farklıdır. Gerek oto yedek parçacılığı işine girerken ve işe devam ederken, değişik marka araçlar ve modellere ait yedek parçaları stokta bulundurmamak gerekmektedir. Aksi hâlde müşterilere yok demek durumunda kalınır ki bu da müşteri kaybına neden olur. Bu miktarda stok tutmanın maliyeti yüksektir. Oto yedek parçacıları’nın, stokları finanse etmek için mali imkânları yetersiz olduğundan yüksek miktarda stok tutamamaktadırlar. Kısıtlı sayıda markayla çalışılması durumunda ise müşteri sayısı ve satış hacmi düşük olmaktadır.
- (b) Oto yedek parça imalatçıları Avrupa Birliği ülkelerine yedek parça ihracı yapabilmek için imal ettikleri ürünlere CE işareti almak zorundadırlar. Bazı oto yedek parça imalatçıları, sürecin zahmetli ve maliyetli olması nedeniyle bu işareti alamamaktadırlar.

d. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Nispeten maliyetler düşük olduğundan, bazı firmalar oto yedek parçası üretimini Çin'de yaptırmakta ve bu ürünleri Türkiye'ye ithal etmektedirler. Ayrıca Çin'de, Çin firmaları tarafından üretilen ve Türkiye'ye ithal edilen oto yedek parçaları da piyasada satılmaktadır. Bu yedek parçaların fiyatı da oldukça ucuzdur. Her iki durum da Türkiye'deki oto yedek parça imalatını tehdit etmektedir. Ayrıca ucuza gelen ürünler, Türkiye'deki fiyatları da aşağıya çekmekte ve bu yönüyle de bir tehdit yaratmaktadır.

(b) Oto yedek parça imalatçıları için araç modelinin artması tehdit yaratmaktadır. Çünkü her model için ayrı bir kalıp gerekmekte olup bu da maliyeti artırmaktadır.

(2) Finansman ile İlgili Tehditler

(a) Tedarikçiler vadeli satış yapmakla beraber, esnaf ve sanatkârlara tanıdıkları vade süreleri uzun değildir.

(3) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Sigorta şirketleri de oto yedek parçası tedariki işine girmişlerdir. Sigorta şirketleri tedarikçilerle anlaşma yaparak toplu alım yapmakta, toplu alım nedeniyle tedarikçilerden iskonto almakta ve satın aldıkları yedek parçaları tamirhanelere vermektedirler. Sigorta şirketlerinin oto yedek parçası tedarik işine bu şekilde girmesi, oto yedek parçacılarına olan talebi tehdit etmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto yedek parça imal ve satıcılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun, diğer alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin toplu alım yaparak maliyetlerini düşürmeleri ile ilgilidir. Bu işletmeler karşısında, esnaf ve sanatkârların rekabet güçlerini artırabilmeleri için iş birliği yaparak toplu alım yapmaları önerilmektedir. Ayrıca, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların değer zincirindeki diğer esnaf ve sanatkârlar ile iş birliklerini geliştirmeleri önemlidir.

Burada diğer bir konunun da belirtilmesinde yarar vardır. Sigortacılıkla ilgili kamu kurum ve kuruluşları olan T.C. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği temsilcileri, sigorta şirketlerinin doğrudan tedarik yapmadığını; ancak tedarik anlaşmaları yaptıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca, sigorta şirketlerinin maliyetlerini makul bir düzeyde tutmak için bu tür anlaşmaları yapmalarının gerekli olduğu da belirtilmiştir.

2.3.1.14. Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından "Oto Döşemecisi" mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **oto döşemecisi**; otomobil,

kamyon, tren, vapur, uçak ve ağır hizmet tipi taşıtlarda ahşap, metal veya plastikten iskeletler üzerine kumaş veya sentetik deri ile döşeme, kaplama, onarım ve montaj işlerini yapan kişi olarak tanımlanmıştır.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından taşıt aracı döşemeciliği adı altında bir meslek standardı hazırlanmamıştır. Ancak MYK tarafından “mobilya döşemecisi” mesleği (seviye 3, 4 ve 5) için bir tanım yapılmıştır. Bu tanım oto döşemeciliğini de kapsamaktadır.

- **Mobilya döşemecisi** (Seviye 3); iş sağlığı ve güvenliği ve çevre ile ilgili önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde; konut, ofis, sağlık, *kara-deniz-hava ulaşım araçları*, otel-motel gibi konaklama mekânlarında oturma, dinlenme, uzanma, yatma ihtiyaçlarını karşılayan mobilyalarda döşeme sistemini çözümleyip malzemeleri hazırlayan; döşemelik malzemelerle iskelet yüzeyine veya iskeletsiz olarak döşeme yapan ve onaran kişidir.
- **Mobilya döşemecisi** (Seviye 4); iş sağlığı ve güvenliği ve çevre ile ilgili önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde; konut, ofis, sağlık, *kara-deniz-hava ulaşım araçları*, otel -motel gibi konaklama mekânlarında oturma, dinlenme, uzanma, yatma ihtiyaçlarını karşılayan mobilyalarda, projelendirilmiş çalışmaları bilgisayar teknolojilerini de kullanarak çözümleyen; malzemeleri hazırlayan; döşemelik malzemelerle iskelet yüzeyine veya iskeletsiz olarak döşeme yapan ve onaran kişidir.
- **Mobilya Döşemecisi** (Seviye 5); iş sağlığı ve güvenliği ve çevre ile ilgili önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde; konut, ofis, sağlık, *kara-deniz-hava ulaşım araçları*, otel-motel gibi konaklama mekânlarında oturma, dinlenme, uzanma, yatma ihtiyaçlarını karşılayan mobilyalarda, bilgisayar teknolojilerini de kullanarak döşeme sistemini çözümleyip projelendiren; malzemeleri analiz edip maliyetlendiren; mobilya döşeme yöntem ve uygulama tekniklerini bilerek tüm üretim sürecini kontrol altında tutup aksaklıklara müdahale eden; süreci her açıdan öngörülen plan dâhilinde yürüten ve denetleyen kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

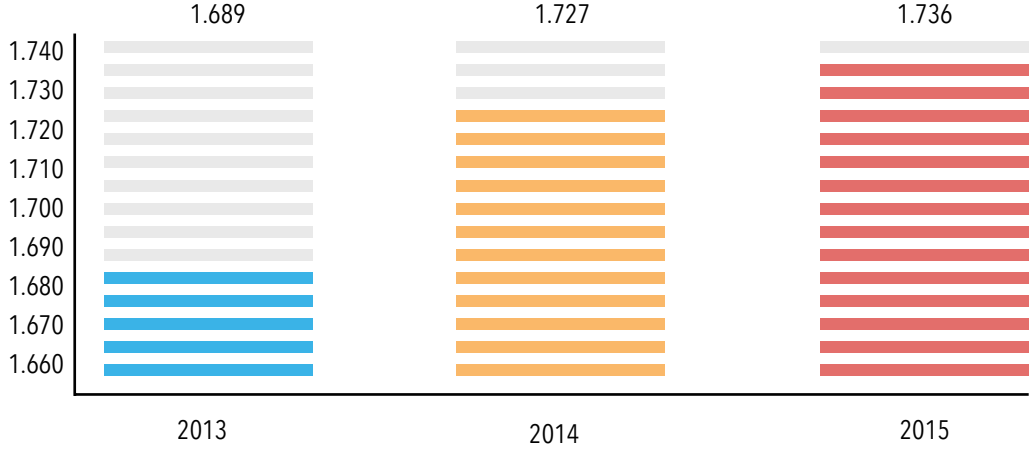
Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleği, otomotiv yenileme ile ilişkili bir meslektir; mesleğin tarihsel gelişimi ile ilgili ayrıca bir bilgi mevcut değildir. Otomotiv yenileme ile ilgili tarihsel gelişim 3.3.1 (a) bölümünde yer almaktadır.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.791 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %2,07'sini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 44'tür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%96).

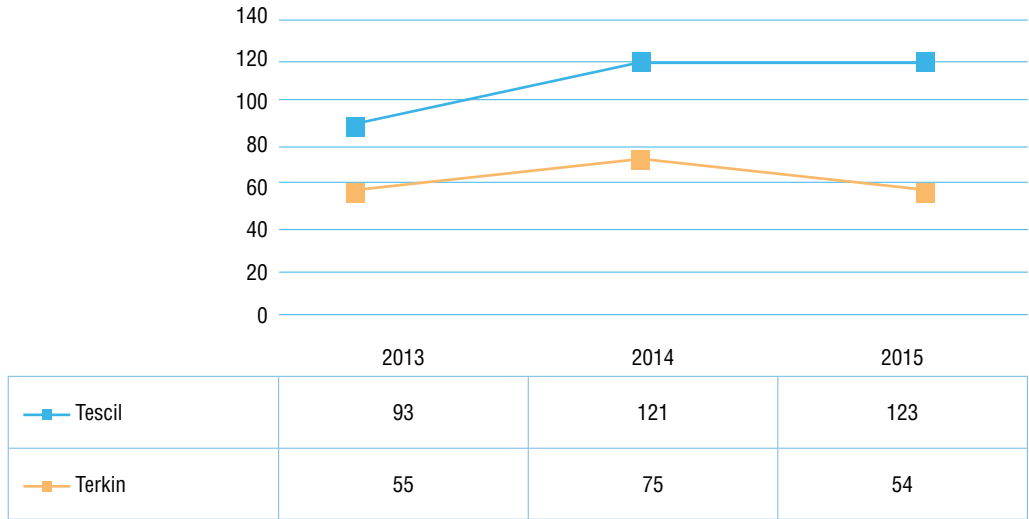
Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde az da olsa sürekli bir artış meydana gelmiştir; bu meslek alanında 2013-2015 yılları arasındaki artış %3 seviyesindedir (Şekil-152).

Şekil 152. Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların tescilinde artış meydana gelmiştir; bununla birlikte bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların terkin oranında azalma mevcuttur (Şekil-153).

Şekil 153. Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğini icra eden esnaf ve sanatkârların sayıları Türkiye genelinde azdır (Şekil-154). 29 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayıları 10 veya daha azdır; 6 ilde ise bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır. Diğer illerde ise, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve

sanatkârların sayıları 100'den azdır. Sadece Antalya ilinde bu meslek dalında faaliyet gösteren 100 esnaf ve sanatkâr bulunmaktadır.

Şekil 154. Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği ile uğraşan esnaf ve sanatkârlar *otomobil, kamyon, minibüs, kamyonet gibi taşıt araçlarında koltuk iskeletlerinin kumaş veya sentetik deri ile döşenmesi, kaplanması ve montajı; yıpranmış koltuk döşemelerinin onarımı veya yamalanması; yıpranmış tavan, kapı içi (yan) ve taban döşemelerinin onarımı; koltuk kılıfı imalatı, cam filmi uygulanması ve oto koltuk kılıfı ve oto aksesuar satışı* ile ilgilenmektedirler.

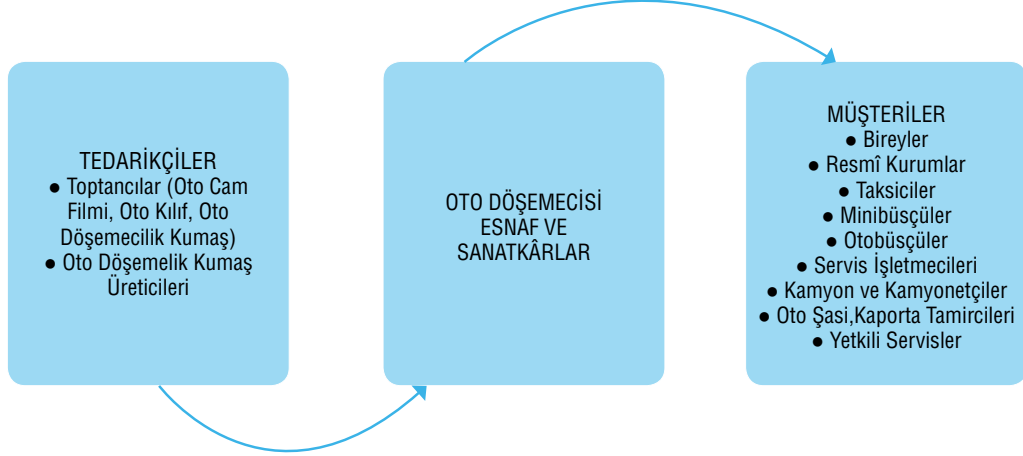
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Çekiç makas, eğri iğne, hava kompresörü, havak (pnömatik), zımba makinesi, döşeme sehpa, pense, kerpeten, tornavida, ege, törpü gibi aletler; kumaş, deri, yapay deri, kontrplak, pamuk, kauçuk, sunta, sac, boru, vida, civata, somun, rondela, kırıktık ve çeşitli yapııştırıcılar; dikiş makineleri (düz dikiş makinesi, saya makinesi, özel döşeme dikiş makinesi), çivi tabancaları (el ile çalışan, elektrikli, havalı çivi tabancaları), matkap, kumaş kesme testeresi gibi.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların oto şasi, kaporta tamircileri ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-155).

Şekil 155. Oto Döşemeciliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar toplam 86.112.278 TL hasılat; 8.107.906 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %2,02'sini; toplam kârının ise %3,52'sini oluşturmaktadır. Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %127 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %63 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 1.495 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto döşemecisi mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Döşemecilik” alanı “Oto Döşemeciliği” dalında, kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 635.958 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar, yeni teknolojilerin kullanıldığı araçlarda döşeme sökümünden kaynaklanan aracın elektronik beyninin resetleme işlemini yapabilmek için gerekli teknolojik ekipmana sahip olamamaktadırlar. Bu nedenle teknoloji kullanım durumları ve yenilik düzeyleri düşüktür.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkarların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için rekabet analizi, otomotiv yenileme ile ilgili meslekler ile ilgili 3.3.1 (d) bölümünde değerlendirilmektedir.

q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Oto döşemecilerinin araç bakım ve onarım servislerinden önemli miktarda iş alma imkânı bulunmaktadır. Servisler, bakım ve onarımlarını yaptıkları araçların döşemelerinde bir sorun tespit ettiklerinde, sorunun giderilmesini oto döşemecilerinden istemektedirler.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Oto döşemecileri eskiden araçların içinde tadilat da yapmaktaydılar (koltukları tekli çiftli yapmak veya koltuk eklemek gibi). Ancak 28 Kasım 2008 tarih ve 27068 sayılı Resmî

Gazete’de yayımlanan Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmelik, koltuk tadilatlarını belirli esaslara bağlamıştır. Yönetmelik’in Ek IV 3’üncü maddesi gereğince, yapılacak tadilatların yetkili mühendisler tarafından projelendirilmiş olması ve TSE tarafından onaylanması gerekmektedir (aksi hâlde araçlar muayeneden geçememektedir). Oto döşemecilerinin büyük kısmı bu şartları sağlayamadığından artık tadilat işini yapmamaktadırlar.

(2) Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehditler

(a) Oto döşemecisi esnaf ve sanatkârların temel işi araç koltuklarını sökerek, koltuk üzerindeki döşemeleri onarmak veya yenilemektedir. Ancak bu işi sadece eski araçlarda yapabilmektedirler. Yeni model araçlarda her şey elektrondur. Koltuklar söküldüğünde aracın elektronik beyni arıza göstermektedir. Bu arızanın silinmesi için özel bir cihazla elektronik beynin yeniden ayarlanması (resetlenmesi) gerekmektedir. Bu cihazlar da esnaf ve sanatkârlarda bulunmamaktadır. Fırsatlarda belirtildiği gibi, oto döşemecilerine servislerden de iş gelmektedir. Koltuğu servis söküp gönderdiğinden, servislerden gelen işlerde problem yaşanmamaktadır. Çünkü resetleme işlemini servis yapmaktadır.

(3) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Oto döşemeciliği meslek dalı ucuz ve genellikle ithal hazır döşemelerin tehdidi altındadır. Bu döşemelerin fiyatı ucuzdur ancak imalatında kullanılan kumaşlar genellikle sağlıklı olmayıp, başta alerji olmak üzere değişik hastalıklara sebep olabilmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Taşıt aracı döşemesi imal, montaj ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun, yeni teknolojilerin kullanılamaması ve mevzuat nedeniyle eskiden yaptıkları tadilat işlerini artık yapamamaları ile ilgilidir. Bu teknolojilerin kullanılabilmesi için gerekli cihazların ortak kullanımının sağlanması ile bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerinin artmasının mümkün olacağı değerlendirilmektedir.

2.3.2. Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründeki Diğer Meslekler

2.3.2.1. Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği meslek dalında bisiklet ve motosiklet imalatı, bisiklet ve motosiklet satışı, bisiklet ve motosiklet tamirciliği olmak üzere üç alt meslek kolu (faaliyet alanı) vardır. Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili gerek İŞKUR gerekse Mesleki Yeterlilik Kurumunda “motosiklet tamirciliği (motosiklet bakım ve onarımı)” meslek tanımı yapılmıştır. Bu tanım bisiklet tamirciliği meslek dalı için de büyük ölçüde geçerlidir.

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından motosiklet bakım ve onarımcısı (Seviye 4) meslek tanımı yapılmıştır. MYK tanıma göre, **motosiklet bakım ve onarımcısı** (Seviye 4); iş sağlığı ve güvenliği önlemlerini alarak, çevre koruma mevzuatı ve kalite yönetim sistemi dokümanlarına uygun olarak çalışan; müşteri istekleri doğrultusunda bağımsız olarak araç üzerinde motor, motor yardımcı sistemleri, güç aktarma organları, çatal (direksiyon), fren, tekerlek ve elektrik sistemlerinin bakım ve onarım işlemlerini yapan ve sistem parçalarını söküp takan kişidir.

İŞKUR tarafından **motosiklet bakım onarımcısı**; motosikletlerin motor, motor yardımcı sistemleri, güç aktarma organları, direksiyon, fren, tekerlek ve elektrik sistemlerini söküp bakım ve onarımlarını yaparak yerlerine ayarlı ve uygun bir şekilde takan kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:

İmalat sanayinde ulaşım araçları kategorisinde yer alan bisiklet sanayi; üç tekerlekli servis bisikleti, iki ya da daha fazla kişilik bisiklet, yarış bisikleti ve vitesli bisikleti kapsamaktadır. Bu bisikletlerin tamamı motorsuzdur (Proje-Dizayn Sektör Raporu, 2014). Bisiklet genellikle, şehir içi ulaşım, bozuk yollarda, arazide kullanım, şehirler arasında uzun yolda gezi, kısa ve uzun mesafeli yarış, gösteri ve akrobasi ve kondisyon ve egzersiz amaçlı kullanılmaktadır (ITO Sektör Raporu, 2004).

Dünya bisiklet sektörünün 2009 ile 2013 yılları arasındaki beş yıllık dönemdeki toplam ticaret hacmi (ithalat ve ihracat), yaklaşık 80 Milyar ABD dolarına tekabül etmektedir. Sektörün en büyük ihracatçısı konumundaki Çin, bu dönemde yaptığı 14 milyar ABD doları ile toplam ihracatın %34'ünü gerçekleştirmiştir. Sektörün ikinci en büyük ihracatçı ülkesi Tayvan, 8,21 milyar ABD doları ile ihracattan %20 pay almıştır. Bu duruma göre sadece Çin ve Tayvan, dünya bisiklet ihracatında %50'den fazla paya sahiptir. Üçüncü sırada ise 3,29 milyar ABD doları tutarındaki ihracat payı ile Hollanda yer almaktadır (Proje-Dizayn Sektör Raporu, 2014).

Bisiklet sektöründe 2009 ile 2013 yılları arasındaki beş yıllık dönemdeki ithalat miktarları incelendiğinde; ABD'nin 7,14 milyar ABD doları ile en büyük alıcı konumunda olduğu görülmektedir. Japonya'nın 4,16 milyar ABD doları ile ikinci olduğu sıralamada, Almanya, 3,43 milyar ABD doları ile en büyük üçüncü ihracatçı konumundadır (Proje-Dizayn Sektör Raporu, 2014).

Diğer taraftan, motosiklet ise iki, üç veya dört tekerlekli, içten yanmalı motora sahip bir ya da iki kişilik ulaşım aracıdır. Motosiklet tanımı; mooped, scooter, ATV ve diğer küçük hacimli şehir içi kullanıma uygun motosikletlerden büyük hacimli seyahat ve spor amaçlı motosikletlere kadar geniş bir taşıt sınıfını kapsamaktadır. Bu taşıtlar, 1980'li yılların başından itibaren hızlı bir teknolojik ve tasarım gelişimi geçirmişlerdir. Üreticiler güvenli, daha ucuz, daha ekonomik ve daha konforlu modellerin üretim ve satışına odaklanmış bulunmaktadır. Frenleme ve yol tutuş konusunda da çok önemli olumlu gelişmeler kaydedilmiştir. Günümüzde piyasada satılan geniş yelpazeli modeller, kullanıcıların değişen ve

artan ihtiyaçlarının büyük bölümünü karşılamaktadır. Birçok motosiklete, ulaştırma politikalarında önemli yer verilmektedir (MOTED Raporu, 2010).

Motosiklet, Türkiye’de yeni bir sektördür. 2012 yılında motosiklet, motosiklet parçaları ve aksesuarları pazarı, 321 milyon ABD doları seviyesindedir. Motosiklet pazarının %63’ü ithal ürünlerden oluşmaktadır. İthalatın çoğu Çin’den yapılmaktadır. Yabancı markalar için üretim yapan yerli üreticilerin sayısı azdır.¹⁴⁷

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:^{148 ve 149}

Bisiklet, altın yıllarını 1930 ve 1950 yılları arasında yaşamıştır. Bisikletli yılların bu yoğunluğunu daha sonra otomobil izlemiştir ve dünyanın her yerinde otomobil yapımına başlanmıştır. Otomobilin ön sıralara geçtiği zamanlarda bisiklet, sadece çocuk oyuncağı ya da nostaljik bir gezi aracı olmuştur. Fakat enerji krizi ile birlikte, bu taşıtın kullanışlı olmasının yanı sıra ekonomik olmasının da önemi anlaşılmıştır. Ancak bisikletin yeniden atağa geçmesi için 1970’li yılları beklemek gerekmiştir. 1974 enerji krizinden sonra, bisikletin enerji kullanımı açısından büyük tasarruf sağladığı anlaşılmıştır.

Fransa, Hollanda, Belçika, İsviçre, İspanya ve İtalya gibi ülkelerde gelişmeye başlayan bisiklet sanayisi, bu sporla uğraşanların sayısını artırmakla birlikte, dünyada bisiklet sanayisinin gelişimini de sağlamıştır.

Günümüzde, bisikletin üretim aşamalarında farklı malzemeler kullanılmaktadır. Dünyada dağ bisikletinin yerini alacak bir model arayışına girilmiştir. Bu kapsamda elektrikli bisikletler ortaya çıkmıştır. Ancak bu bisikletler çok yaygın hâle gelmemiştir. Bunun nedenlerinin başında, bisikletin aslında hem bir spor dalı, hem de hava kirliliği yaratmayan alternatif bir ulaşım aracı olması gelmektedir. Ancak son yıllarda elektrik akımı üretmek için hidrojen gazından yararlanan yakıt hücresi teknolojisinin gelişmesi ile elektrikli bisiklet satışlarında ciddi bir artış oluşması beklenmektedir.

Türkiye’de 1980-1985 yılları arasında üretilen bisikletler üç vitesli, basit ve daha çok çocuk bisikletleridir. Daha sonra dünyada oluşan yeni bir trend ile dağ bisikletleri ortaya çıkmıştır. Dünyadaki gelişmelere paralel olarak 1985-1990’lı yıllarda dağ bisikletleri, öncelikle ithalatçılar tarafından Türkiye’ye getirilmiştir. Türkiye’ye gelmesinden sonra bu bisikletlere talep oluşmuştur. Ülkemizde bisiklete karşı oluşan ilgi, dağ bisikletinin keşfi ve bu bisikletlerin dağlardan düz yollara inmesiyle başlamıştır. Vitesli bisikletlerin piyasaya sürülmesiyle de bu ilgi giderek artmıştır. Çünkü vitesli bisikletler, hem engebeli yollarda kullanılmakta hem de kent içi kullanım kolaylığı getirmektedir. Hedef kitlenin büyümesi, üretici firmaların tasarım konusunda yeni atılımlar yapmasını sağlamıştır. Yeni tasarımlar, satış alanını genişleterek bisikleti, galerilerden, beyaz eşya mağazalarında bile satılır bir ürün hâline getirmiştir.

Genç bir nüfusa sahip olan ülkemiz, bisiklet sektörünün hitap ettiği kitle yönüyle de büyük bir potansiyele sahiptir. Genç nüfusun çok olması, ekonomik olarak da Türkiye’yi

¹⁴⁷ Motorcycles European Market Briefs, 2014

¹⁴⁸ İTO, Bisiklet Sektör Profili Raporu, 2014

¹⁴⁹ MOTED, Türkiye’de Motosiklet Endüstrisi, 2010

gelecek vaat eden bir pazar durumuna getirmektedir. Sektörde faaliyet gösteren küçük ölçekli yan sanayi firmaları İstanbul'da Bayrampaşa civarında, Türkiye genelinde ise her şehirde bulunmakta ve yöresel ihtiyaçları karşılamaktadır. Türkiye'de bisiklet tamirciliği, üretici firmaların yetkili servisleri ve esnaf ve sanatkârlar tarafından işletilen iş yerlerinde yapılmaktadır.

Motosiklet sektörü, Türkiye'de 2004 öncesindeki dönemde yıllık satış adedinin en iyi yılda 100 bin adedi geçmediği; 2001-2003 yılları arası yaşanan ekonomik kriz ile birlikte satışların en düşük seviyeye indiği bir görünüm çizmiştir. Motosikletin bir taşıt aracı olarak henüz algılanmadığı ve pazarda yeterli alternatifin olmadığı bu yıllarda pazar 13.000 adet ile 36.000 adet arasında seyreden seviyelerde kalmıştır. 2004 yıllarından başlayarak rakiplerinden çok ucuz olan Çin üretimi motosikletlerin ülkeye girmesi ile motosiklet pazarı hızla büyümüştür. Çin üretimi motosikletler kalite anlamında tüketicide hayal kırıklığı yarattıysa da Türkiye'de iki tekerlek üzerindeki kişi sayısının artmasında ve motosiklet ile ulaşımın avantajlarının anlaşılmasında önemli bir fayda sağlamıştır. Pazar, 2006 yılında 400 bin adede yaklaşan satış adedi ile zirveye ulaşmıştır. Pazarda 2005 yılında bir önceki yıla göre %147 büyüme gerçekleşmiştir. 2006 yılındaki büyüme oranı, bir önceki yıla göre %71'dir. 2006 yılında açıklanan Özel Tüketim Vergisi artışı ile bu büyüme, yerini, çok net bir daralmaya bırakmıştır. Bunun sonucunda pazarda 2007 yılında yarı yarıya bir küçülme gerçekleşmiştir.

2008 yılında tekrar büyüyen motosiklet pazarı 190 bin seviyesine ulaşmışken; takip eden 2009 ve 2010 yıllarında 130 bin seviyelerine kadar gerilemiştir. 2011 yılında açıklanan ÖTV indirimi ile hareket kazanan motosiklet pazarı, aynı sene 199 bin satış adedi seviyesine ulaşmıştır. Takip eden 3 sene boyunca 180 bin seviyelerinde seyreden motosiklet pazarı, 2015 yılında hızlı bir düşüş yaşayıp, yüzde 8 gerileyerek 165 bin 127 bin adet olarak gerçekleşmiştir.¹⁵⁰

Büyük şehirlerde giderek artan trafik sorunu, son yıllarda motosikletin alternatif bir taşıt aracı olarak yaygınlaşmasına neden olmaktadır. Özellikle trafik sıkışıklığının arttığı kentlerde hem bireysel ulaşım çözümü hem de artan yakıt maliyetlerine çare olarak pek çok kişi motosiklet kullanmayı tercih etmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre, 2006-2015 yılları arasında Türkiye genelinde motosiklet sayısı, yüzde 61 artışla 1,8 milyondan 2,9 milyona yükselmiştir. Bu süreçte sadece İstanbul'daki motosiklet sayısı yüzde 136 oranında artmıştır. Türkiye'de motosiklet henüz trafikte ve sosyal hayatta yeni yeni kabul gören bir araçtır. Türkiye'de kişi başına düşen motosiklet sayısı Avrupa ülkelerine göre oldukça düşük seviyelerdedir. Pazardaki olumlu gelişmelerin devam etmesi durumunda, ilerideki yıllarda global markaların Türkiye'de yatırım yapması beklenmektedir.¹⁵¹ Türkiye'de motosiklet bakım ve onarımı da yetkili serviler ve bağımsız servisler tarafından yapılmaktadır.

¹⁵⁰ <http://www.3serit.com/2016/02/12/2015te-t%C3%BCrkiyenin-en-%C3%A7ok-sat%C4%B1lan-motosiklet-markas%C4%B1-honda/>

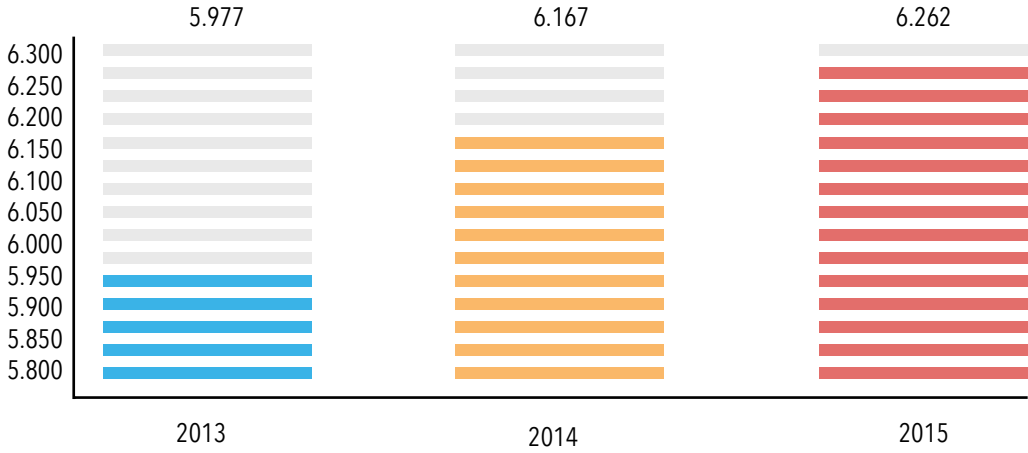
¹⁵¹ <http://otomobilsayfasi.com/haber/motosiklette-rekabet-buyuk-motora-kaydi/746232>

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 6.411 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %7,40'ını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 43'dür ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%95).

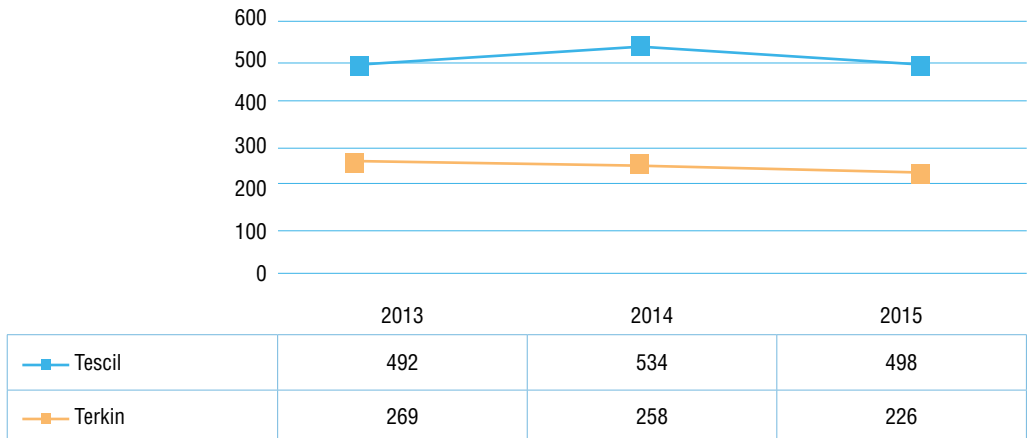
Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir (Şekil-156).

Şekil 156. Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde, esnaf ve sanatkârların tescilinin son yıllarda azaldığı ortaya çıkmaktadır (Şekil-157).

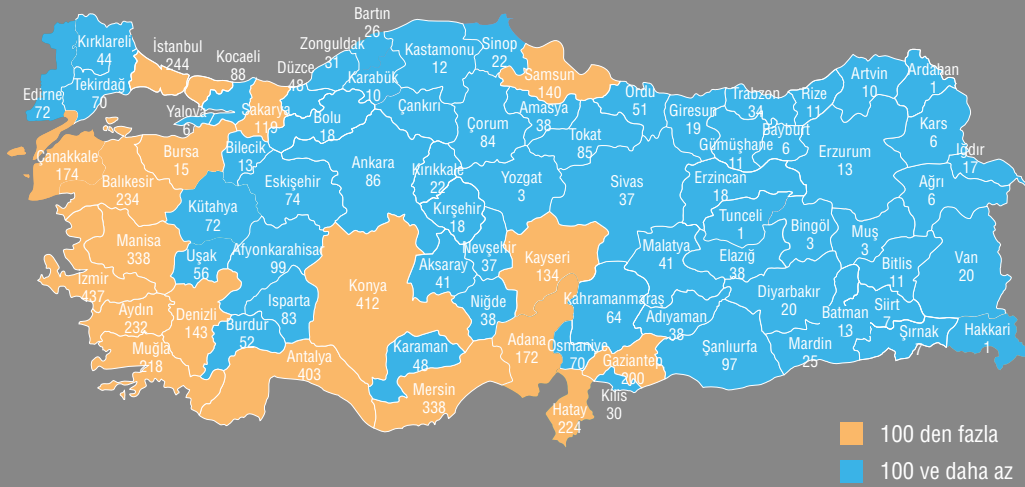
Şekil 157. Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde Türkiye genelinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, çoğunlukla trafik yoğunluğu olan ve turizm sektörünün yoğun olduğu illerde bulunmaktadır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısının en fazla olduğu iller sırasıyla İzmir, Konya ve Antalya'dır (Şekil-158).

Şekil 158. Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Bisiklet ve motosiklet imali faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârlar, doğrudan bisiklet veya motosiklet imal etmeyip modifikasyon (tadilat) faaliyetleri yapmaktadırlar. Bu tadilat işlemleri, motosikletlerin motor hacminin artırılması; elektrikli bisiklette gücün (watt'ın) artırılması; motosiklet motorunun normalden spora dönüştürülmesi; motosiklet ve bisiklet römorku imal edilmesi; bisikletlerin üç tekerlekliye dönüştürülmesi; süspansiyonların (askı donanımını) değiştirilmesi ve modernize edilmesi; bisiklet ve motosikletlerin engelli vatandaşların kullanabileceği duruma getirilmesi işlerini kapsamaktadır.

Bisiklet ve motosiklet satışı, üreticilerden veya distribütörlerden satın alınan bisiklet ve motosikletlerin müşterilere tanıtılması ve bunların perakende satışı faaliyetlerini kapsamaktadır.

Bisiklet ve motosiklet tamir ve bakım faaliyetleri ise standart *tamir ve bakım işlemlerini* kapsamakta olup bunlar *arıza tespiti, parça değişimi, arızalı parçayı onarma, ayar, genel kontrol* gibi işlemlerden oluşmaktadır.

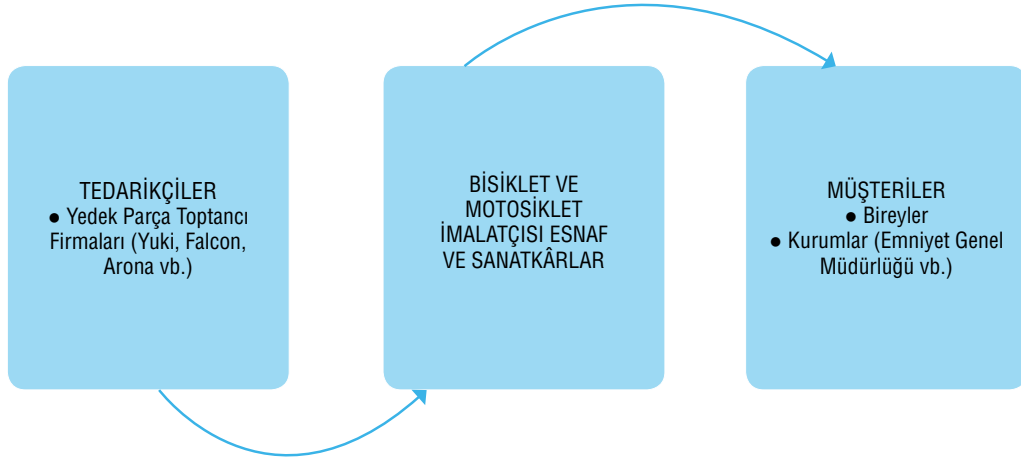
Bu hizmetlerin sunumu için, aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Dijital avometre, el lambası, hava hortumu, içerisinde en az açığağız, yıldız ve allen anahtar takımı ile pense, yan keski, kargaburnu, tornavida, ege, çekiç, kablo sıkıştırma pensesi, segman pensesi, kablo soyucu, kontrol kalemi, temizleme fırçası ve lokma takımının bulunduğu takım çantası, kişisel koruyucu donanım (baret, koruyucu burunlu ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz maskesi, koruyucu elbise gibi), komparatör, kompresör, kumpas, matkap, mengene, mıknaş uçlu ara kol, mikrometre takımı, motosiklet ayna takımı sökme anahtarı (çektirme), parça temizleme tavası, pim sökme mili (murç), plastik çekiç, plastik kelepçe, pnömatik sıkma tabancası, soket takımları, tanılama (diagnostik) test cihazı, temizlik aparatları, test lambası, tork anahtarı, yağdanlık, zımpara taşı, zincir sökme anahtarı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

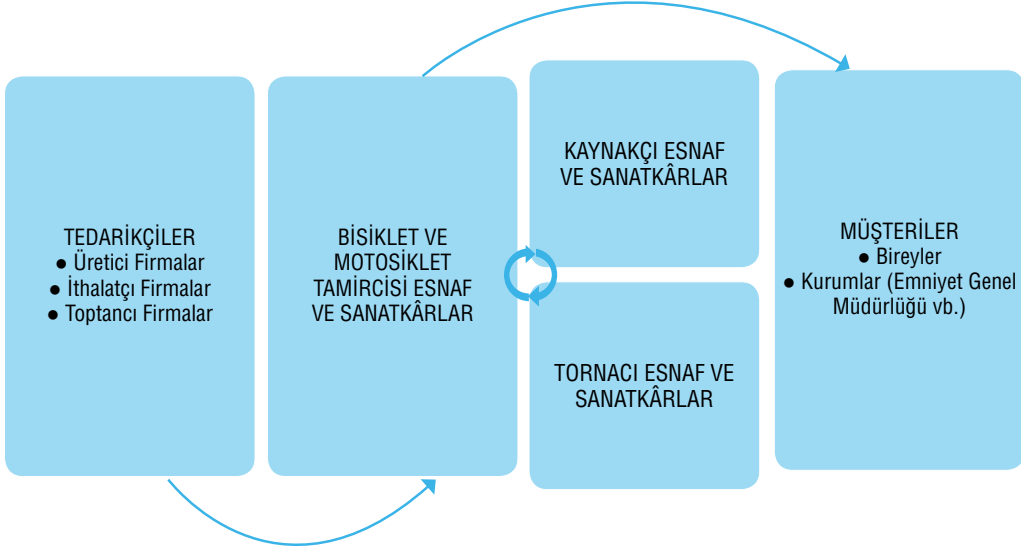
Bisiklet ve motosiklet imalatçılığı değer zincirindeki faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-159).

Şekil 159. Bisiklet ve Motosiklet İmalat Mesleği Değer Zinciri



Bisiklet ve motosiklet tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların kaynakçı ve tornacılarla tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-160).

Şekil 160. Bisiklet ve Motosiklet Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



Bisiklet ve motosiklet imali faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkarların müşterileri, çoğunlukla bireylerdir. Ancak özellikle Emniyet ve motosiklet kullanan diğer kamu kurum ve kuruluşları da (örneğin belediye zabıtalari) bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların müşterisidir. Bisiklet ve motosiklet imali faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkarlar, faaliyetlerinde kullandıkları malzemeleri ticari şirket niteliğindeki yedek parça toptancılarından tedarik etmektedirler.

Bisiklet ve motosiklet tamircilerinin müşteri kitlesini de bireyler ve başta Emniyet olmak üzere kamu kurum ve kuruluşları oluşturmaktadır. Bisiklet ve motosiklet tamircileri faaliyetlerinde kullandıkları yedek parçaları büyük çoğunluğu ticari şirket niteliğinde olan üretici firmalar, ithalatçılar ve yedek parça toptancılarından tedarik etmektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 2.788 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Motosiklet bakım onarımcısı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda mesleki eğitim merkezlerinde “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Motosiklet Tamirciliği” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 88.409 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler Tablo-41'de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 41. Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,83
Esnaf ve sanatkarlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	4,06
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE'ye yeterince zaman ve kaynak ayrılamamaktadır.	3,93
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,69

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkarların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

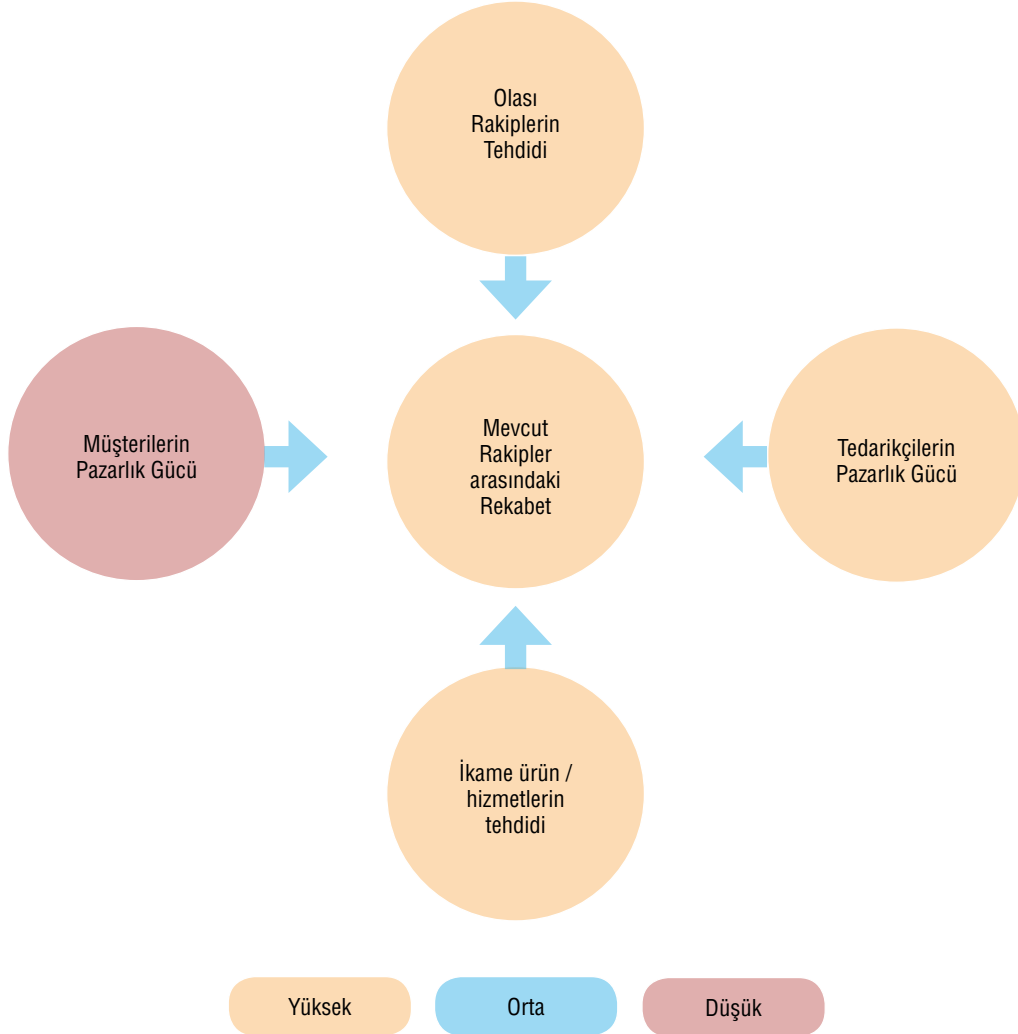
Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,10); ancak müşterilerin memnuniyet seviyesi oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,19) daha düşüktür.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkarlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar için en yüksek

tehdit algısı ikame ürün/hizmetlerin tehdidi (3,88) ile ilgilidir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli ikame ürün otomobildir; bu nedenle bu tehdit yüksek algılanmaktadır. Bununla birlikte tedarikçilerin pazarlık gücü (3,81) ve olası rakiplerin tehdidi (3,80) de yüksek seviyededir. Bisiklet ve motosiklet üreticileri yetkili servislerine daha uygun fiyatla yedek parça sağlarken; esnaf ve sanatkârlar bu parçaları daha yüksek fiyat ile tedarik etmektedirler. Ayrıca, bu meslek dalındaki ürün ve hizmetlere olan talebin yüksek olması nedeniyle olası rakiplerin sayısında da artış beklenmektedir. Diğer taraftan, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayılarının fazla olması nedeniyle, mevcut rakipler arasındaki rekabetin şiddetinin ortalama seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Anket uygulaması sonucunda rakipler arasındaki rekabetin şiddeti 3,74; müşterilerin pazarlık gücünün ise 3,54 seviyesinde algılandığı tespit edilmiştir. Bu meslek dalında, müşterilerin tercihi düşük fiyat olduğu için esnaf ve sanatkârlar tercih edilmekte; yetkili servislere fazla gidilmemektedir. Bu nedenle müşterilerin pazarlık gücü düşüktür. Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-161'de yer almaktadır.

Şekil 161. Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Gerek trafik yoğunluğunun yarattığı sorunlar gerekse sağlıklı kalmak için egzersiz yapma ihtiyacı nedeniyle, büyük şehirlerde bisiklet ve motosiklet kullanmaya yönelik artan bir eğilim mevcuttur. Bu eğilim söz konusu meslek dalı için talep artışı getirmektedir.

(2) Bankaların tüketici kredisi verme konusundaki istekleri, motosiklet satıcıları için bir fırsat doğurmaktadır. Uygun koşullarda tüketici kredisi alanlar motosiklet satıcıları için bir talep oluşturmaktadır.

(3) İklim şartlarının uygun olduğu (özellikle kışların ılıman geçtiği) bölgelerde motosiklet ve bisiklet için önemli bir talep potansiyeli vardır. Bu bölgelerdeki pazar hem satış hem de tamir için büyüme eğilimindedir.

(4) Özellikle ilçeler ve kırsal kesimde yaşayanlar için motosiklet ve bisikleti, temel ulaşım aracı niteliğindedir. Bu durum söz konusu yerleşim yerlerinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatlar için önemli bir fırsat oluşturmaktadır.

b. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Teknik bilgi yetersizliği dolayısıyla elektrikli bisiklet tamirati genelde esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılamamaktadır. Bu tür bisikletlerin tamiratının yetkili servisler tarafından yapılması esnaf ve sanatkârlar için bir zafiyet oluşturmaktadır.

c. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) Şehirlerde ve özellikle büyük şehirlerde bisiklet yollarının yeteri miktarda olmaması bu bölgelerde bisiklet talebini olumsuz yönde etkilemektedir.

(b) İklim koşullarının uygun olduğu bölgelerin aksine, sonbahar ve kışların ağır geçtiği bölgelerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar önemli bir dezavantaja sahiptirler. İklim koşullarının uygun olmadığı bazı bölgelerdeki esnaf ve sanatkâr, sadece altı ay düzgün iş yapabilme imkânına sahiptir.

(2) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 3'üncü (bu maddede motorlu bisiklet tanımı yapılmaktadır), 19'uncu ve 36'ncı maddeleri gereğince, elektrikli bisikleti, 18 yaşın altındakilerin kullanmasına yasak getirilmiş ve elektrikli bisiklet için plaka ve ehliyet zorunluluğu konulmuştur. Bu durum elektrikli bisiklet satışlarının azalmasına neden olmaktadır.

(3) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) Bu meslek dalı için en önemli ikame ürün otomobillerdir. Bazı bölgelerde otomobil sahipliğinin artması, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara yönelik bir tehdit oluşturmaktadır.

(b) Bisiklet tamircisinin uzmanlık alanı olmayan motosiklet tamirciliğini de yapmaya kalkışması motosiklet tamircileri için haksız rekabet oluşturmaktadır.

(c) Büyük markaların bayileri, satış, tamir, bakım ve onarım ile yedek parça satışı faaliyetlerinin tamamını bünyelerinde barındırdıklarından, diğer esnaf ve sanatkârlara kıyasla daha fazla müşteri çekebilmektedirler.

(4) Yeni Teknolojilerin Yarattığı Tehdit

(a) Geleneksel bisikletten elektrikli bisiklete kayılması, elektrikli bisiklet tamiri konusunda yeterli bilgi ve beceriye sahip olmayan esnaf ve sanatkârlar için bir tehdit oluşturmaktadır.

(5) Müşterilerin Pazarlık Gücü

(a) Müşteri profilinin genellikle düşük gelirli olması nedeniyle, müşteri yüksek fiyat ödeyememekte ve fiyat konusunda pazarlık yapmaktadır. Bu durum meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların gelirini olumsuz yönde etkilemektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Şehir içlerinde bisiklet yolları yapılarak insanların daha çok bisiklet kullanmaya özendirilmesi (bu konu bisiklet tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar tarafından gündeme getirilen bir öneridir).

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. İçişleri Bakanlığı Mahallî İdareler Genel Müdürlüğü): Bisiklet yollarının yapılması belediyelerin yetkisindedir. Ancak belediyelerin bisiklet yolları yapması için kamuoyundan bir talep ve baskı gelmesi gereklidir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda ilgili kamu kurum ve kuruluşları temsilcilerinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir görüş ve öneri bulunmamaktadır. Bisiklet tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar ile bağlı oldukları meslek odaları bu konuda kamuoyu oluşturmak için çalışmalıdırlar.

2.3.2.2. İş Makineleri Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından iş makinesi bakım ve onarımcısı (Seviye 4) meslek tanımı yapılmıştır.

- MYK tanıma göre, **iş makinesi bakım ve onarımcısı** (Seviye 4); iş sağlığı ve güvenliği ile çevresel önlemleri alarak, kalite sistemleri çerçevesinde, mesleği ile ilgili iş organizasyonu yapan; ekskavatör, greyder, kazıcı-yükleyici, dozer, vinç, delme

makinesi, kırma makinesi, asfalt serme-kazıma makinesi vb. inşaat işlerinde kullanılan iş makinelerinin yakıt, elektrik, motor, soğutma, hidrolik, mekanik gibi sistemleri üzerindeki tüm periyodik bakımını, arıza tespiti ve onarımını yapan veya yapılmasını sağlayan ve mesleki gelişime ilişkin faaliyetleri yürüten nitelikli kişidir.

İŞKUR tarafından **iş makineleri tamircisi**; inşaat, kazı, kaldırma ve yol yapım işlerinde kullanılan iş makinelerinin (dozer, greyder, kepçe gibi) bakımını yapan ve meydana gelen arızaları gideren kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:¹⁵²

Genel Görünüm:

Dünyada iş ve inşaat makineleri sektörü 2009 kriz yılı haricinde sürekli bir büyüme göstermiştir. 2003'de 66 milyar ABD doları olan sektör satışları 2003-2012 döneminde 2 kata yakın artarak yıllık ortalama %18,2 büyüme göstermiş ve 2012'de 186 milyar ABD doları seviyesine ulaşmıştır. Dünyada satışların önemli bir kısmı sektörün lider firması ABD'li Caterpillar tarafından gerçekleştirilmekte ve bu firmayı Japon Komatsu takip etmektedir.

Türkiye'nin genel yatırımlarının yaklaşık %50'sini inşaat sektörü yatırımları oluşturmaktadır. Sektörün sağladığı iş imkânı, iş gücü sayısı ve ekonomide yarattığı katma değer göz önüne alındığında inşaat sektörü, Türk ekonomisinin lokomotif sektörü olarak adlandırılmaktadır. İş makineleri ise, ülkelerin imarı ve gelişmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Tüm inşaat sektörünün, %30'unu iş ve inşaat makineleri sektörü oluşturmaktadır. Önümüzdeki yıllar için planlanan birçok büyük çaplı inşaat projesi ve kentsel dönüşüm çalışmaları, iş makinelerine olan talebi önemli ölçüde artıracaktır. Türkiye'de önemli bir yere sahip olan iş ve inşaat makineleri sektöründe 600'den fazla firma faaliyet göstermektedir. Bunların 220 tanesi yan sanayi firması olarak hizmet verirken, 100 tanesi de belli başlı büyük imalatçılar arasında yer almaktadır. Sektörde istihdam edilen kişi sayısı ise 14 bini aşmaktadır. Çok eski bir sektör olan iş ve inşaat makineleri sektörü, gerek makinelerin pahalılığı, gerekse satış sonrası hizmetlerin zorluğu dolayısıyla büyük grupların ilgilendiği bir alandır; gelişmiş ülkelere kıyasla Türkiye'de bu sektörün gelişme aşamasında olduğu söylenebilir.

Türkiye'de iş makinelerinin bakım ve onarımı, üreticilerin yetkili servisleri ve iş makinesi tamirciliği alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılmaktadır. Yetkili servisler de birçok konuda, bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan çözüm ortağı olarak yararlanmaktadır. İş makinelerinin kullanımının artmasına paralel olarak, iş makineleri tamircilerine olan ihtiyaç da artmaktadır.

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:

İş makinelerinin çok eskilere dayanan bir geçmişi vardır. İş makinelerinin ve vinçlerin ilkel şekillerine MÖ I. yüzyılda Roma'da rastlanmaktadır. Romalı mimar Marcus Vitruvius Pollio

¹⁵² Türkiye İş Makinaları Distribütörler ve İmalatçıları Birliği (İMDER)

“Mimarlık Üzerine” isimli eserinde iş makineleri ve vinçlerle ilgili tanımlamalarda bulunmuştur.

Bugün kullanılan şahmerdanların ilkel şekli XVI. yüzyılda icat edilmiştir. XIX. yüzyıl ve XX. yüzyılın ilk yıllarında iş makineleri insan ve hayvan gücüyle çalışmaktaydı. Portatif buharlı motorların gelişmesiyle beraber motorlu iş makinelerinin öncülleri olan biçerdöver ve traktörler imal edilmeye başlanmıştır. Paletli iş makinelerinin ilk örneği olan kütük taşıyıcısı, 1901 yılında imal edilmeye başlanmıştır. Bugün de faaliyetlerine devam eden Caterpillar firması XX. yüzyılın başlarında kurulmuştur. Traktörün seri üretimini 1917 yılında Ford Şirketi başlatmıştır. İlk greyder 1920 yılında Russel Grader İmalat Şirketi tarafından imal edilmiştir. İlk greyderler, traktörlerin önüne bir greyder bıçağı monte edilerek üretilmiştir. Birinci Dünya Savaşı’nda paletli bir araç olan tank, cephelerde yoğun olarak kullanılmıştır. Tank tasarımından elde edilen tecrübe ile 1923 yılında ilk buldozer imal edilmiştir. 1925 ile 1931 yılları arasında Caterpillar firması, Caterpillar-60 isimli buldozeri üretmiştir. 1920’li yıllarda ekskavatorlar da imal edilmeye başlanmıştır. 1928 yılında Caterpillar şirketi, Russel Grader İmalat Şirketini satın almış ve greyderleri üretmeye başlamıştır. Caterpillar ayrıca, greyderlerde palet yerine kauçuk lastik kullanmaya da başlamıştır. XX. yüzyılın ilerleyen yıllarında içten yanmalı motorlar iş makinelerinin temel güç kaynağı olmuştur.

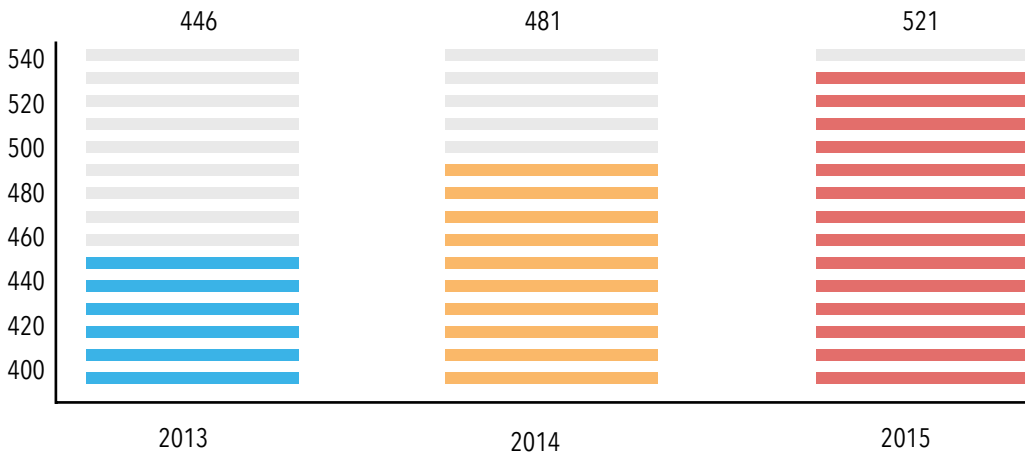
İş makinelerinin imalatının başlamasıyla beraber, bunların bakım ve onarımını yapan iş makineleri tamirciliği mesleği de doğmuştur.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

İş makineleri tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 547 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt-sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %0,63’ünü oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 42’dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%93).

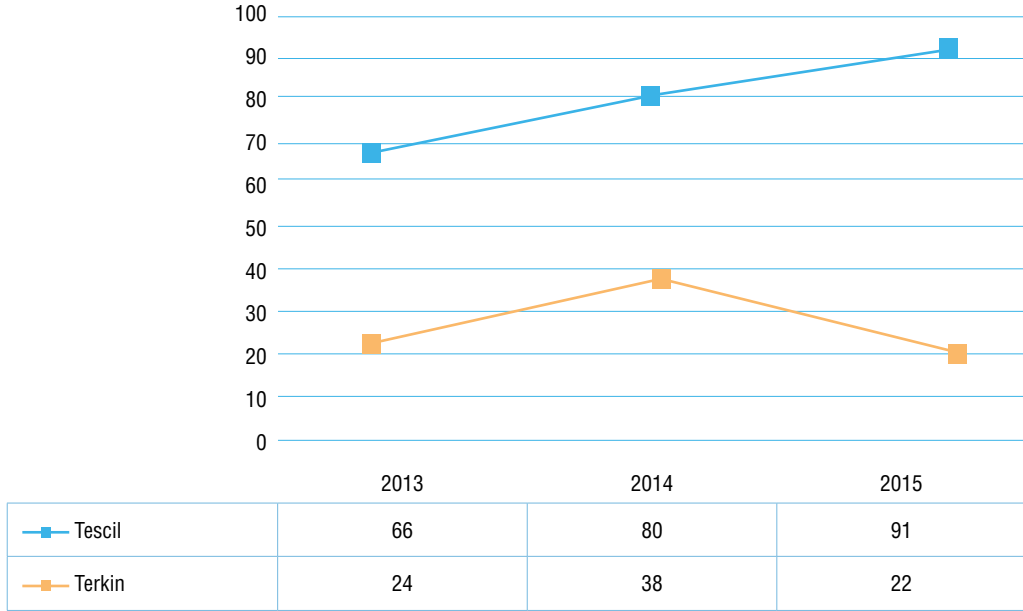
İş makineleri tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir (Şekil-162).

Şekil 162. İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



İş makineleri tamirciliği mesleğinde genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma görülmektedir (Şekil-163).

Şekil 163. İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

İş makineleri tamirciliği mesleği Türkiye genelinde esnaf ve sanatkârların yoğunlukla faaliyet gösterdiği bir meslek dalı değildir. 49 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkârların sayısı 10 veya daha azdır. Bununla birlikte, 15 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır. Geriye kalan 17 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı, Türkiye genelinde iş makineleri tamirciliği mesleğinin %67'sine karşılık gelmektedir. İş makineleri tamirciliği yapan esnaf ve sanatkârlar İzmir ve Ankara illerinde, diğer illere göre daha fazla sayıdadır (Şekil-164).

Şekil 164. İş Makineleri Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

İş makineleri tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

İş makineleri tamirciliği mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

İş makineleri tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, *iş makinele-
rinin (kepçe, beko loder, dozer, ekskavatör vb.) alt takım (yürüyüş zinciri, istikamet tekerleği,
rim dişlileri) tamiri; iş makinelerinin hidrolik sistemlerinin tamiri; kaporta tamiri ve boya
uygulaması; iş makinelerinin yedek parçaları olan burç, pim ve makara imalatı (imal ettikleri
parçaların büyük kısmını kendileri kullanmaktadırlar, ancak bir kısmını da başkalarına sat-
maktadırlar), hasarlı olan kabinlerin onarımı veya imali; iş makinelerinin periyodik bakımı*
hizmetlerini sunmaktadırlar.

İş makinelerinin kaporta ve boya işlerini üreticilerin yetkili servisleri yapmamaktadır. Bu çok fazla uzmanlık gerektiren bir konudur. Arızalı iş makinesi yetkili servise geldiğinde, ilgili parça sökölüp tamir için esnaf ve sanatkâra gönderilmekte veya esnaf ve sanatkâr yetkili servise giderek tamiri yapmaktadır.

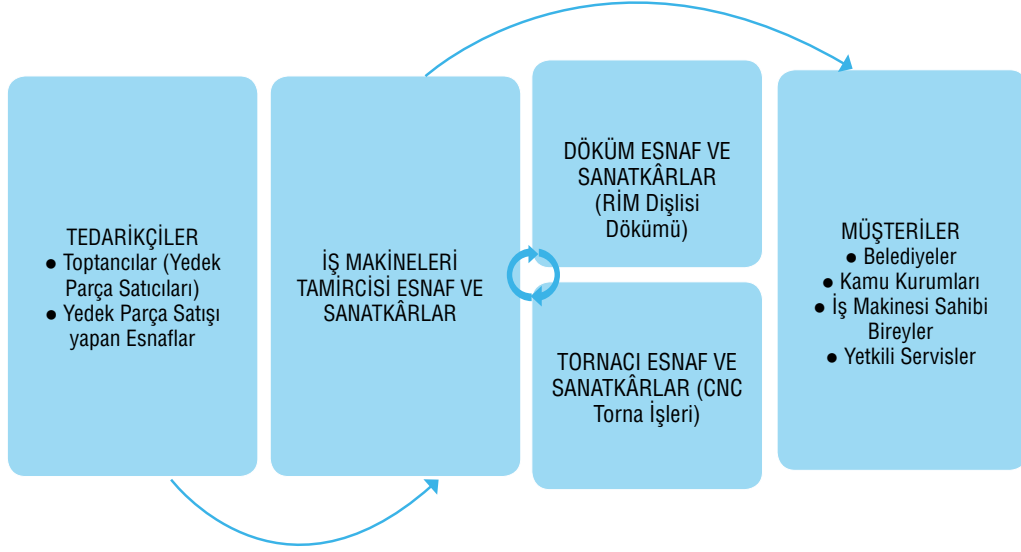
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Bağlama elemanları (civata, somun, vida, perçin gibi), bakım onarım katalogları, bal-
yoz, bomemetre (antifriz, asit derecesi), boru, caraskal, çekiç, çekirme, çeşitli anahtar ta-
kımları, çift taraflı palet presi, dinamometre, ege çeşitleri, el breyzi, enjektör temizleme
cihazı, enjektör test cihazı, filtreler, gazaltı kaynak makinesi, hava tabancaları, hidrometre,
hortumlar, kablolar, kayışlar, kazma, keski takımları, kişisel koruyucu donanım (baret,
koruyucu burunlu ayakkabı, eldiven, gaz maskesi, kulak tıkacı, siperlik, toz gözlüğü, toz
maskesi, koruyucu elbise gibi), kompresör, krika, kumpas, levye, lokma takımları, makine
içi-dışı koruyucu örtüler, malzeme taşıma arabası, manivela, mengene, mikrometre, mo-
tor kompresyon test cihazı, multimetre (avometre), pafta takımları, perçin tabancası, rekor
anahtarları, raspa, segman penseleri, sehpa, sentil, seyyar fener, takoz, tanılama (diagnostik)
motor test cihazı, teknik resimler, tel fırça, temel el aletleri, tezgâhlar (üniversal torna ve
freze), tork ayarlı hava tabancası, torkmetre, tozaltı kaynak makinesi, vakumlu yağ boşaltma
cihazı, yağdanlık, yedek parça katalogları, zımpara çeşitleri, zincirler.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

İş makineleri tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların dökümcü-
ler (rim dişlisi dökümü için), tornacılar (CNC torna işleri için) ve yedek parça satışı yapan
esnaf ve sanatkârlarla tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör
dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-165).

Şekil 165. İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



İş makineleri tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşterileri arasında belediyeler, kamu kurumları (DSİ gibi iş makinesi kullanan), inşaat firmaları ve iş makinesi kullanan bireyler bulunmaktadır. Ayrıca yetkili servislerden de iş makinesi tamircisi esnaf ve sanatkârlara önemli miktarda iş gelmektedir. Bu yönüyle iş makinesi tamircisi esnaf ve sanatkârlar, yetkili servislerin önemli çözüm ortağı konumundadırlar. İş makinesi tamircileri, faaliyetlerinde kullandıkları yedek parçaların bir kısmını ticari şirket niteliğindeki yedek parça toptancılarından; diğer bir kısmını ise yedek parça satışı yapan esnaf ve sanatkârlardan almaktadırlar.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından iş makineleri tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

İş makineleri tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 1.393 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

İş makineleri tamirciliği mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi yeterli müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinde “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “İş Makineleri Bakım Onarımcılığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 3 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1,5 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır. Ayrıca mesleki ve teknik ortaöğretim okul/kurumlarında aynı alan ve meslek dalında da bu mesleğin eğitimi verilmektedir.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

İş makineleri tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 1.318 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup meslek alanında sürekli bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

İş makineleri tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumları ve yenilik düzeyleri yeterli seviyededir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

İş makineleri tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

İş makineleri tamirciliği mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, sadece bu meslek dalını ilgilendiren mevzuat bulunmamaktadır.

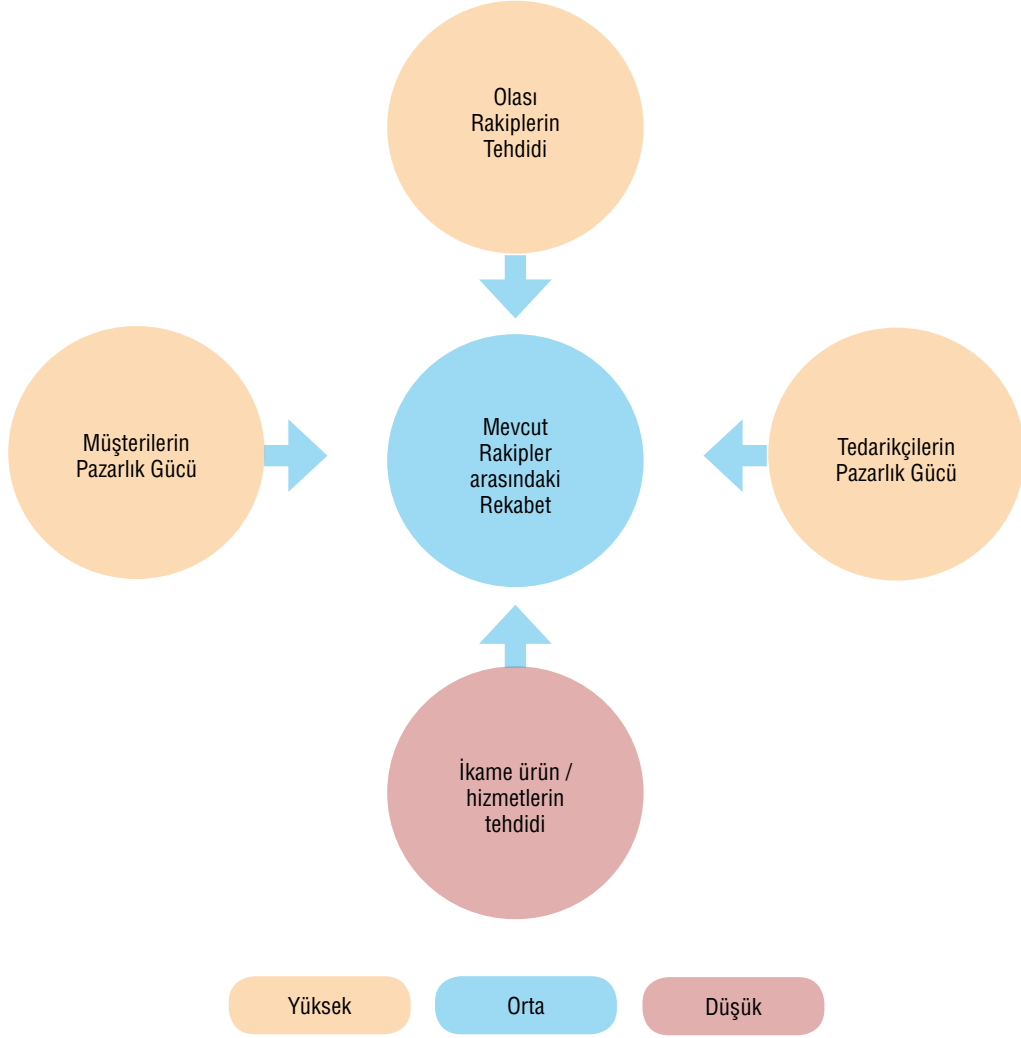
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

İş makineleri tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

İş makineleri tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri çoğunlukla yetkili servislerdir. Bu esnaf ve sanatkârların müşterileri arasında ayrıca inşaat firmaları da bulunmaktadır. İş makineleri tamirciliği alanı, geniş ve kapsamlı bir alan değildir. Bu nedenle esnaf ve sanatkârların müşterileri sınırlıdır. Dolayısıyla bu meslek dalındaki esnaf ve sanatkârlar için müşterilerin pazarlık gücünün yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Bununla birlikte iş makinelerinin yedek parçaları da yetkili servislerden veya diğer taşıt araçlarına göre daha az sayıda olan tedarikçilerden karşılanmaktadır. Bu alanda faaliyet gösteren tedarikçi sayısının az olması nedeniyle, tedarikçilerin pazarlık gücü de yüksektir. Esnaf ve sanatkâr sayısındaki artış da ayrıca, olası rakiplerin tehdidinin yüksek olduğunu göstermektedir. Mevcut rakiplerin sayılarının az olması nedeniyle, rakipler arasındaki rekabet seviyesinin ortalama seviyede olduğu düşünülmektedir. Bu meslek dalında sunulan hizmetin ikamesi olmadığı için, ikame hizmetlerin tehdidi düşük seviyededir. İş makineleri tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-166'da yer almaktadır.

Şekil 166. İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) İş makinesi üreticilerinin yetkili servisleri, iş makinelerinin kaporta onarımları ile boya işlerini yapmamaktadırlar. Aynı şekilde iş makinelerinin onarımlarının büyük kısmı da yetkili servislerde yapılmamaktadır. Yetkili servis, kaporta onarımı ve boya işleri için iş makinelerini esnaf ve sanatkârlara göndermektedir. Yetkili servis, kendisine gelen arızalı iş makinesinin de ilgili parçasını söküp esnaf ve sanatkâra göndermekte veya esnaf ve sanatkâr yetkili servise gelerek onarımı yapmaktadır. Yetkili servislerin bu yolu tercih etmesinin

sebebi, iş makinelerindeki ayrıntılı onarımların önemli derecede uzmanlık gerektirmesi ve yetkili servislerin bu derecede uzmanlığa sahip kişileri istihdam etmemesidir. Yetkili servislerin bu uygulaması, iş makineleri tamirciliği meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara önemli bir fırsat yaratmaktadır.

(2) İş makineleri tamirciliği meslek dalı inşaat sektörü ile çok bağlantılıdır. İnşaat sektörünün büyümesi meslek dalına olan müşteri talebini artırmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

İş makineleri tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların işleri, çoğunlukla yetkili servislere bağlıdır. Bu durum bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için önemli bir fırsat yaratmasına rağmen, bir taraftan da müşteriye bağımlılık yaratmaktadır. Bu bağımlılık ve müşterilerin farklılaştırılamaması, iş makineleri tamirciliği yapan esnaf ve sanatkârlar için sorun oluşturabilir. Bu nedenle, bu esnaf ve sanatkârların yetkili servisler ve inşaat firmaları ile uzun dönemli iş birlikleri geliştirmeleri önerilmektedir.

2.3.2.3. Oto Hurdacılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto hurdacılığı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır. Oto Hurdacılığı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından oto hurdacısı mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **oto hurdacısı**; hurdaya ayrılan motorlu araçların kullanılabilir durumda olan parçalarının tespit edilmesi ve alım ve satım yapılmasına ilişkin faaliyetleri yürüten kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:

Türkiye’de oto hurdacılığı alanında araçların geçici depolama alanına gönderilene kadar bekletildiği ve araç kayıttan düşme ve bertaraf formunun düzenlendiği teslim yerleri; ömrünü tamamlamış araçların arındırıldığı, söküldüğü ve işleme tesisine gönderilinceye kadar geçici olarak bekletildiği geçici depolama alanları; işleme tanımı kapsamında yer alan kesme, parçalama, parçalama sonrası oluşan atıkların geri kazanıma veya bertarafa hazırlanması faaliyetlerini yürüten işleme tesisleri; yediemin depoları; yeniden kullanılabilir parça depoları ve sigorta şirketi hasarlı araç depolarından oluşan münferit depolar faaliyet göstermektedir.

Avrupa Birliği’nde oto hurdacılığı faaliyetleri ELV Direktifi (End of Life Vehicle Directive 2000/53/EC) esas alınarak yürütülmektedir. Ömrünü Tamamlamış Araçlar Yönetmeliği (ELV Direktifi), AB Komisyonunun “geniş üretici sorumluluğu kavramını” getirdiği Avrupa Birliği’ndeki ilk atık yönetmeliğidir. Ömrünü Tamamlamış Araç Yönetmeliği’nin amacı çevreyi korumak için ömrünü tamamlamış araçlardan atık çıkmasını engellemek ve bunların parçalarının toplanmasını, yeniden kullanılmasını ve geri dönüşümünü teşvik etmektir. Yönetmelik, araçların ve bunların bileşenlerinin yeniden kullanılması, geri dönüşümü ve geri kazanılması için açık hedefler koymakta ve üreticileri aynı zamanda geri

dönüşümlerini de sağlayabilecekleri araçlar üretmeye zorlamaktadır. Üye ülkeler, ömrünü tamamlamış araçlar için toplama sistemleri kurmalı, yeniden kullanma ve geri dönüşüm oranını 2015 yılında % 95'e çıkarmalıdır.¹⁵³

Avrupa'da oto hurdacılığı Türkiye'ye kıyasla biraz farklılık göstermektedir. Avrupa'da, geçici depolama alanlarında ömrünü tamamlamış araçların tehlikeli atıkları (sıvı, yakıt, yağ), elektronik parçaları ve hava yastıkları sökülmemekte ve kalan kısımları parçalanmak üzere işleme tesislerine gönderilmektedir. Avrupa'da yeniden kullanılabilir parçalar, araçtan sökülmemektedir. Avrupa'da bu tür parçaların bir önemi yoktur. Bunun nedeni, Avrupa'da ikinci el otomobil fiyatlarının çok ucuz olmasıdır. Türkiye'de ise yeniden kullanılabilir parçalar oldukça önemlidir. Türkiye'de ömrünü tamamlamış araçların kullanılabilir her parçası piyasada satılmakta ve talep görmektedir.

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:

Oto hurdacılığı, dünyada hurdacılık ve geri dönüşümcülük meslek dalı ile paralel bir tarihi süreç izlemiştir. Ömrünü tamamlamış araçlarla ilgili mevzuatın yürürlüğe girdiği 2011 yılı öncesinde, ülkemizde ömrünü tamamlamış araç arıtan, söken ve araç parçası satan ve "hurdacı" olarak tabir edilen birçok tesis bulunmaktaydı. Ancak bunlarla ilgili bir düzenleme yapılmamıştı. Resmî Gazete'nin 30.12.2009 tarih ve 27448 sayılı nüshasında "Ömrünü Tamamlamış Araçların Kontrolü Hakkında Yönetmelik" yayımlanmıştır. Bu Yönetmelik'in yürürlük maddesi, uygulamada bir geçiş süresi öngörmüştür. Bu tesislerin, "Ömrünü Tamamlamış Araçların Kontrolü Hakkında Yönetmelik" gereğince belirlenen kriterlere uymadıkları ve "Çevre Kanununca Alınması Gereken İzin ve Lisanslar Hakkında Yönetmelik" kapsamında çevre izin veya lisansı almadıkları takdirde Yönetmelik'in yürürlüğe giriş tarihi olan 2011 yılı itibarıyla çalışmaları yasaktır. 2011 yılından itibaren söz konusu "hurdacı" diye tabir edilen alanlar "Çevre Kanununca Alınması Gereken İzin ve Lisanslar Hakkında Yönetmelik" kapsamında çevre izin veya lisansı almaya başlamıştır. Yönetmelik'in 13. maddesi 01.01.2011 tarihinde yürürlüğe girmiş olup, bu tarih itibarı ile Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından Karayolları Trafik Yönetmeliği'nin 39. maddesi hükümlerine uygun olarak gerçekleştirilen araç hurdaya ayırma işlemleri sırasında "Araç Kayıttan Düşme ve Bertaraf Formu" zorunlu hâle gelmiştir. Tüm bu uygulamalar ile oto hurdacılığı olarak isimlendirilen meslek dalı, yasal mevzuata kavuşturulmuş ve yüksek standartlarda faaliyette bulunulması sağlanmıştır.¹⁵⁴

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

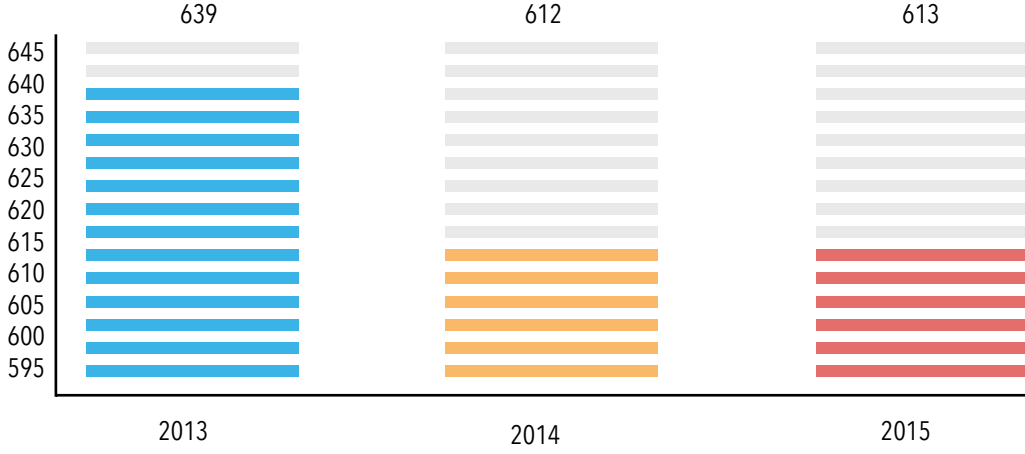
Oto hurdacılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 613 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %0,71'ini oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 45'tir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%95).

¹⁵³ Ömrünü Tamamlamış Araç Sanayicileri Derneği (ÖTASAD)

¹⁵⁴ T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü Bilgi Notu

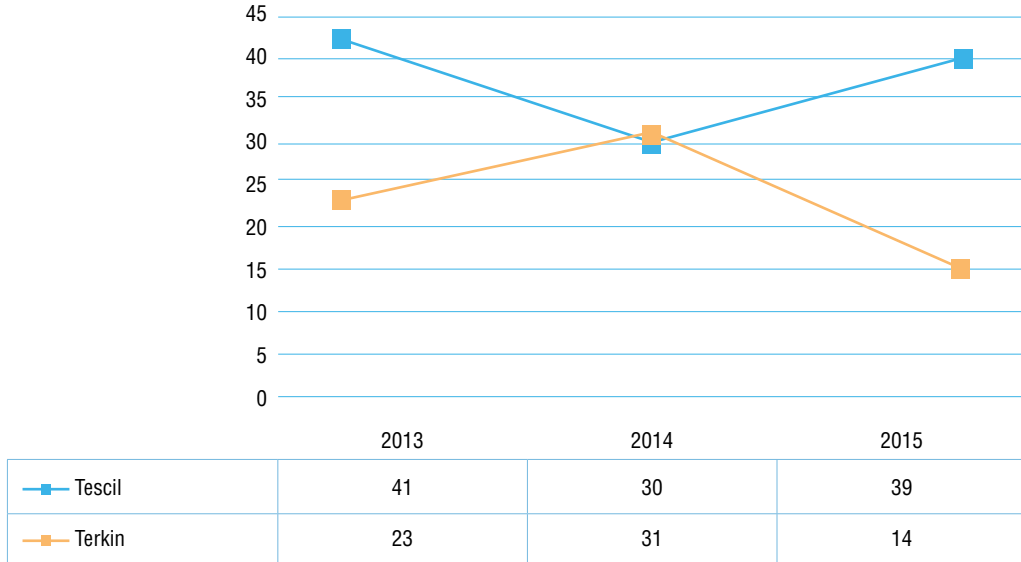
Oto hurdacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında 2013-2015 yılları arasında %4 oranında azalma meydana gelmiştir (Şekil-167).

Şekil 167. Oto Hurdacılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto hurdacılığı mesleğinde son 3 yıllık dönemde genel olarak esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma meydana gelmiştir (Şekil-168).

Şekil 168. Oto Hurdacılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto hurdacılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar Türkiye genelinde fazla sayıda bulunmamaktadır. 23 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr bulunmamakla birlikte, 43 ilde ise bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayıları 10'dan azdır. Bu meslek dalında sayı olarak en fazla esnaf ve sanatkâr Ankara ilinde faaliyet göster-

mektedir. Ankara ilinde oto hurdacılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar Türkiye genelinde bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların %20'sini oluşturmaktadır (Şekil-169).

Şekil 169. Oto Hurdacılığı Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto hurdacılığı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir. Ancak oto hurdacılığı meslek dalında faaliyette bulunabilmek için Çevre ve Şehircilik Bakanlığından aşağıdaki maddede açıklanan lisansın alınması gerekmektedir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Geçici depolama alanları için Çevre ve Şehircilik Bakanlığından lisans alınması gerekmektedir. Lisans alınması süreci hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleği ile ilgili belgelendirme ve sertifikasyon süreci ile aynıdır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto hurdacılığı alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar; *ömrünü tamamlamış araç teslim yeri, geçici depolama alanı veya münferit depo* işletmektedirler. Bu tesisler aşağıda tanımlanmıştır.

- **Ömrünü tamamlamış araç teslim yeri:** Ömrünü tamamlamış araçların, ekonomik operatörler tarafından (ömrünü tamamlamış araçların ve bunların parça ve malzemelerinin üretici, dağıtıcı ve ithalatçıları ile ömrünü tamamlamış araçların toplama, sökme, kesme, parçalama, geri kazanma, geri dönüştürme işlemlerinden herhangi birini yapanlar) araç sahiplerinden teslim alınarak, aracın kayıttan düşülmesi ve bertaraf formu işlemlerinin yapıldığı yerdir. Teslim yerlerine getirilen araçlar altmış günden fazla buralarda tutulamaz ve tutulan araç sayısı on adedi geçemez.
- **Geçici depolama alanı:** Ömrünü tamamlamış araçların arındırılarak sökümünün yapıldığı ve araçtan çıkarılan parçaların yeniden kullanıma hazır hâle getirildiği tesislerdir. Bu tesisler ömrünü tamamlamış araç deposu, idari büro, atölye, yeniden

kullanılabilir parça deposu, atık deposu, soyunma odası, duş ve tuvalet bölümlerinden oluşur. Oto hurdacısı esnaf ve sanatkârların büyük çoğunlukla işlettikleri iş yerleri bu tesislerdir.

- Münferit depolar: Ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen kullanılabilir parçaların satış için depolandığı iş yerleridir. Bu iş yerlerinde arındırma, söküm, kesme ve parçalama işlemlerinden herhangi biri gerçekleştirilemez.

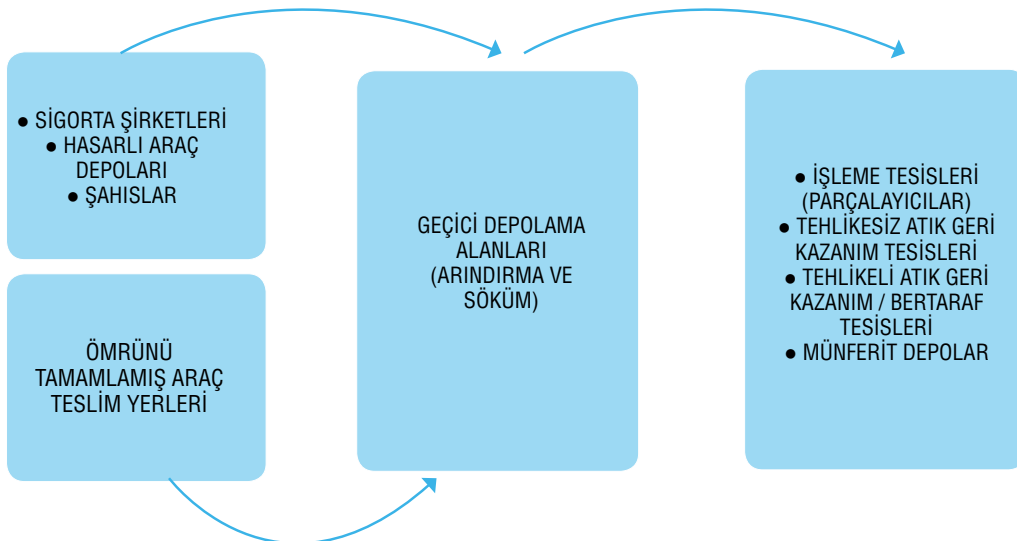
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Motor yağı, transmisyon yağı, şanzıman yağı, hidrolik yağı, soğutma sıvıları; antifriz ve fren sıvıları boşaltılmasını ve boşaltılacak sıvıların tanklara alınmasını sağlayacak aspire cihazları; sıvılaştırılmış gaz tankı boşaltma ekipmanı; klima gazlarının çekilmesi ve depolanması için özel ekipmanlar; hava yastıklarının sökülmesi için ekipman; kriko; el breyzi; tezgâh tipi matkap; seyyar LPG kaçak dedektörü; açık ağızlı anahtar takımı, kombine anahtar takımı, yıldız anahtar takımı, allen anahtar takımı, boru anahtarı; oksijen kaynağı takımı veya mekanik kesme aparatı; boru kesme aparatı; demir testeresi; eğe takımı; el avadanlıkları (pens, pense, çekiç, tornavida takımı vb.); plastik tokmak; seyyar breyn; korumalı seyyar lamba; muhtelif çekirme; iş sehpa; cam sökme aparatı; lastik sökme aparatı; atıkların biriktirilmesi için konteynerler; yağ ile kirlenmiş yüzeyi temizlemek için emici malzeme ile yağ çözücü.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Oto hurdacıları (geçici depolama alanı işletmecileri) ömrünü tamamlamış araçların bir kısmını, esnaf ve sanatkârlar tarafından da işletilebilen ömrünü tamamlamış araç teslim yerlerinden almaktadırlar. Yeniden kullanılabilen parçaların bir kısmını da, yine esnaf ve sanatkârlar tarafından da işletilebilen münferit depolara satmaktadırlar. Oto hurdacılarının (geçici depo alanı işletmecilerinin) araçtan sökülen tehlikesiz atıkları sattıkları geri kazanım tesislerinin de çok azı esnaf ve sanatkârlar tarafından işletilebilmektedir. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-170).

Şekil 170. Oto Hurdacılığı Mesleği Değer Zinciri



Oto hurdacıları (geçici depolama alanı işletmecileri), ömrünü tamamlamış araçları ayrıca, doğrudan şahıslar, sigorta şirketleri ve hasarlı araç depolarından da almaktadırlar. Geçici depolama alanlarında icra edilen arındırma ve söküm işlemlerinden sonra, aracın ilgili kalan kısımlarını ticari şirket niteliğinde olan işleme tesislerine (parçalayıcılara), tehlikesiz atık geri kazanım tesislerine (bu tesislerin çok azı esnaf ve sanatkâr işletmesi olabilmektedir), tehlikeli atık geri kazanım/bertaraf tesislerine göndermektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto hurdacılığı mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto hurdacılığı mesleğinde 2015 yılında 827 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Bu meslek dalı 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu kapsamında olmadığından mesleki eğitim merkezlerinde meslek dalı ile ilgili bir eğitim programı bulunmamaktadır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto hurdacılığı mesleğinde 2015 yılında 80.582 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Daha önceki yıllarda sürekli bir ihracat potansiyeli mevcut değildir.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto hurdacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi, diğer ömrünü tamamlamış araç tesislerine göre daha düşük seviyededir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto hurdacılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Oto hurdacılığı faaliyetleri sırasında atık oluşmaktadır. Bu nedenle, 2872 sayılı Çevre Kanunu bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları ilgilendirmektedir. Kanun'un 20'nci maddesinde, bu Kanun ve ikincil mevzuatına uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları düzenlenmiştir. Dolayısıyla, esnaf ve sanatkâr işletmelerinden, uymaları zorunlu çevre mevzuatına uymayanlar da söz konusu idari para cezalarına çarptırılabilirler. Ayrıca, Tehlikeli Atıkların Kontrolü Yönetmeliği ve Atık Yağların Kontrolü Yönetmeliği de bu meslekte faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

Ömrünü Tamamlamış Araçların Kontrolü Hakkında Yönetmelik ve bu Yönetmelik'e dayanarak çıkarılan Ömrünü Tamamlamış Araçların Depolanması, Arındırılması, Sökümü ve İşlenmesine İlişkin Teknik Usuller Tebliği de, oto hurdacılığı alanında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkâr işletmelerine yönelik temel düzenlemeleri içermektedir.

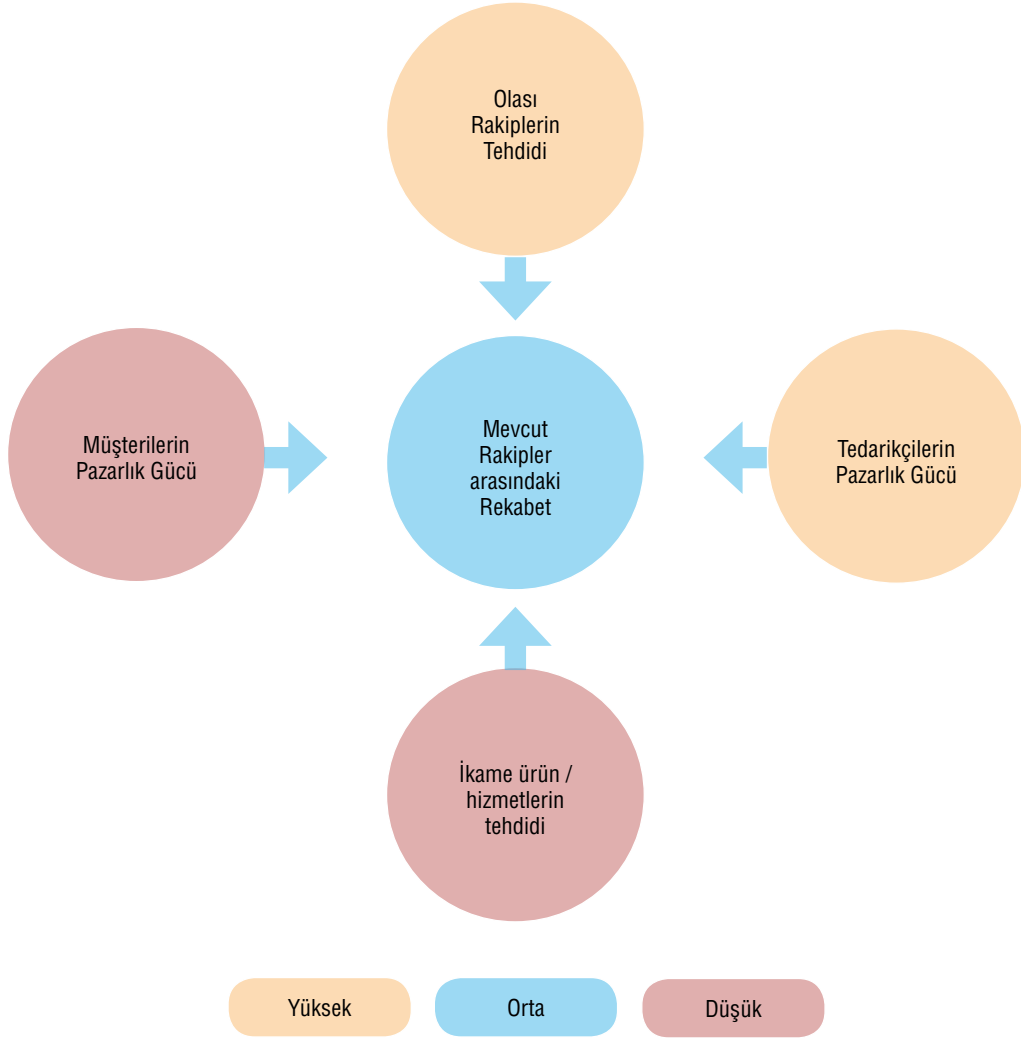
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto hurdacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto hurdacılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, ömrünü tamamlamış araçların depolanması, arındırılması ve söküm işlemleri ile ilgili mevzuat çerçevesinde ömrünü tamamlamış araçları temin etmek durumundadırlar. Bu nedenle bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için tedarikçilerin gücü yüksek seviyededir. Meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların kârlılık oranlarının yüksek olduğu, bu nedenle olası rakiplerin tehdidinin de yüksek seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, ömrünü tamamlamış araçların depolanması, arındırılması ve söküm işleri, esnaf ve sanatkârlar haricinde şirketler tarafından da yürütülmektedir. Ancak esnaf ve sanatkârların önemli derecede fiyat avantajı bulunmaktadır. Dolayısıyla mevcut rakipler arasındaki rekabet seviyesinin, ortalama seviyede olduğu düşünülmektedir. Bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısının az olması nedeniyle, müşterilerin pazarlık gücü düşüktür. Ayrıca, oto hurdacılığı meslek dalının ikamesi bulunmadığı için de, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için ikame ürün/hizmetler de düşük bir tehdit oluşturmaktadır. Oto hurdacılığı mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-171'de yer almaktadır.

Şekil 171. Oto Hurdacılığı Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Türkiye’de önemli boyutta çıkma parça (ömrünü tamamlamış araçlardan sökülen kullanılabilir durumda parça) pazarı mevcuttur. Ömrünü tamamlamış araçlardan elde edilen kullanılabilir durumdaki her parça, ikinci el olarak satılabilmektedir. Çıkma parçalara olan yüksek talep oto hurdacıları için önemli bir satış imkânı yaratmaktadır.

a. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Üretim ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Oto hurdacılığı meslek dalında Ömrünü Tamamlamış Araçların Depolanması, Arındırılması, Sökümü ve İşlenmesine İlişkin Teknik Usuller Tebliği gereğince sağlanması gereken asgari fiziki koşullar arasındaki tesis alanının metrekare şartını, birçok esnaf ve sanatkâr işletmesi sağlayamamaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Oto hurdacılığı meslek dalında Ömrünü Tamamlamış Araçların Depolanması, Arındırılması, Sökümü ve İşlenmesine İlişkin Teknik Usuller Tebliği gereğince sağlanması gereken asgari fiziki koşullar arasındaki tesis alanının metrekare şartı (en az 430 metrekare), esnaf ve sanatkârlara ağır gelmektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü): Yukarıda hurdacı ve geri dönüşümcüler için yapılan açıklamalar, oto hurdacıları için de geçerlidir. Söz konusu metrekare şartı, ömrünü tamamlamış araçların arındırılarak, sökümünün yapıldığı ve araçtan çıkarılan parçaların kullanıma hazır hâle getirildiği geçici depolama alanlarında, bu faaliyetlerin uygun bir şekilde yürütülmesi için gereklidir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Söz konusu metrekare şartı teknik nedenlerle gereklidir. Mevzuatta öngörülen metrekare şartlarını sağlamak için esnaf ve sanatkârların bir araya gelerek bir kooperatif kurması bu konuda bir çözüm olabilir.

2.3.2.4. Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı

a) Mesleğin Tanımı:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı meslek dalında; oto lastik satıcılığı, oto lastik tamirciliği ve oto lastik kaplamacılığı olmak üzere üç alt meslek kolu (faaliyet alanı) vardır. Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır.

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “oto lastiği ve jant satış elemanı” ve “lastik kaplama işçisi” meslekleri tanımlanmıştır.

İŞKUR tarafından **oto lastiği ve jant satış elemanı**; oto lastik ve jantı satışı yapılan iş yerlerinde ürünlerin tanıtımını ve satışını gerçekleştiren kişi olarak tanımlanmıştır.

Oto lastik tamirciliğinin tanımı şu şekilde yapılabilir: **Oto lastik tamircisi**; patlamış, yara almış veya başka bir şekilde hasara uğramış lastiklerin uygun yöntemlerle tamirini yapan kişidir.

Oto lastik kaplamacılığının tanımı şu şekilde yapılabilir: **Oto lastik kaplamacısı**; kaplamalık lastik karkaslarını kaplayıp yeniden kullanılmasını sağlayan kişidir.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm:

Türkiye’de lastik satışı ve tamiri; ülke genelinde yayılmış, 2.500 adedi bayi olmak üzere 7.000 civarındaki satış ve hizmet noktasında gerçekleştirilmektedir. Bu satış ve hizmet noktaları, alanı 50 metrekareden 5 bin metrekareye kadar değişebilen iş yerlerinden oluşmaktadır.¹⁵⁵ Lastik satış noktalarının ülkedeki penetrasyonu oldukça yüksek olup Anadolu’nun bütün yerlerine dağılmış bir satış ağı bulunmaktadır. Lastik satış sektörü, Anadolu’nun ticari gelişimi açısından oldukça önemli bir sektördür. 2015 yılında Türkiye’de yaklaşık olarak 22 milyon adet lastik satılmıştır. Bu rakam, Türkiye lastik pazarının 2015 yılında %9,5 büyüdüğünü göstermektedir. Dünya lastik pazarındaki ortalama büyümenin %1,5 olduğu dikkate alındığında Türkiye’deki büyümenin oldukça yüksek oranda olduğu görülmektedir.¹⁵⁶

Türkiye’de motorlu taşıt sayısı batı ülkelerine göre daha fazla arttığı için, her yıl büyüyen bir lastik pazarı söz konusudur. Lastik satışı ve tamirinde eski tip perakende noktalarının (esnaf ve sanatkâr işletmelerinin) pazardaki payı azalırken, organize perakendecilik yapan noktaların (LastikPark, LastikVS vb.) pazar payı artmaktadır. Lastik firmaları kendi markalarını pazarlayan lastik perakende (Michelin-Euromaster, Brissa-OtoPratik vb.) zincirleri oluşturarak pazar paylarını artırmaya çalışmaktadır. Gerek organize perakendecilik yapan noktalar gerekse lastik firmalarının lastik perakende zincirleri, satış yanında lastik tamiri işlerini de yapmaktadırlar. Geleneksel satış kanallarının yanı sıra, hipermarket ve yapı marketlerde de lastik satılmaktadır. İnternette de lastik satışı hızla artmaktadır.¹⁵⁷

Avrupa bölgesi pazarları arasında Türkiye, kamyon lastiklerinde en büyük pazar olarak öne çıkmaktadır. Binek otomobil lastiklerinde ise; Almanya, Fransa, İspanya, İtalya ve İngiltere’nin ardından 6’ncı sırada yer almaktadır.¹⁵⁸

Türkiye inşaat sektörünün hareketliliği ve kentsel dönüşüm uygulamaları sonucunda ağır vasıta lastikleri pazarında da oldukça başarılı bir seyir izlenmektedir. Ağır vasıta segmentinde her yıl 1,5 milyon lastik, değişim pazarında yer almaktadır. Dolayısıyla Türkiye, ağır vasıta lastikleri için Avrupa’nın yükselen pazarı konumundadır.¹⁵⁹

Lastik kaplamacılığı, Türkiye’de kamyonet, otobüs, minibüs, midibüs, kamyon, forklift ve iş makinesi grubu araçlara uygulanmaktadır. Türkiye’de kaplanan lastiklerin yüzde 70-80’ini kamyon ve otobüs lastikleri oluşturmaktadır.¹⁶⁰

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Otomobil lastiklerinin ilk adımı, J.B Dunlop’un, oğlunun üç tekerlekli bisikleti için tasarladığı lastik modeli ile başlamıştır. J.B Dunlop, üzeri lastik solüsyonu ile kaplanmış çadır

¹⁵⁵ Murat Şaylan, <http://sektorlernerdurumda.blogspot.com.tr/2013/04/lastik-sektoru.html>

¹⁵⁶ <http://www.milliyet.com.tr/2015-te-lastik-sektoru-yuzde-9-5-buyudu-istanbul-yerelhaber-1281548/>

¹⁵⁷ Murat Şaylan, <http://sektorlernerdurumda.blogspot.com.tr/2013/04/lastik-sektoru.html>

¹⁵⁸ <http://www.dunya.com/ekonomi/ekonomi-diger/lastik-pazari-yine-cift-haneli-buyuyecek-205173h.htm>

¹⁵⁹ http://www.otomobilgazetesi.com/haber/michelin-buyumede-sektoru-gecti_h628.html

¹⁶⁰ <http://otomobil.haber7.com/otogundem/haber/1123974-sektor-kaplama-lastige-sahip-cikti>

bezini tekerleklerin üzerine çivi ile çakarak içine hava doldurması ile ilk adımı atmıştır. Günümüzde otomobillerde kullanılan gerçek anlamdaki lastikler, 1900'li yıllarının başlarında geliştirilmiştir. Kauçuk daha önce birçok amaç ile kullanılmış olsa da lastik sektöründeki kullanımı Goodyear'ın kauçuğu kükürt ile pişirip şekillendirmesi ile başlamıştır. Daha sonra Dunlop'un lastik topuklarına çelik teller yerleştirmesi ve iç lastiği icat etmesi ile bir gelişim süreci başlamıştır. 1940'lı yılların başında ise lastiklerin taban genişliğini, yanak yüksekliğini ve çapını belirten ebat sistemi getirilerek, günümüzdeki manada lastikler üretilmeye ve kullanılmaya başlanmıştır. 1946 yılında çelik radyal lastik icat edilmiştir. Daha sonraki yıllarda ise iç lastiğin yerini yeni nesil tubeless (iç lastiksiz) lastikler almıştır. Son olarak, lastiklerde 1 Kasım 2012 tarihinden itibaren etiketleme uygulaması standart hâle gelmiş ve bu lastik etiketleme uygulaması ile lastiklerin ıslak zeminde frenleme, yakıt tasarrufu ve dış yuvarlanma gürültüsü performansları değerlendirilerek, kullanıcılara doğru ve tarafsız bilgi verilmesi amaçlanmıştır.¹⁶¹

1950'li yıllarda başlayan kalkınma hamlesi sırasında, 1954 yılında çıkarılan Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, ülkemizde birçok yabancı sermayeli şirketin kurulması için sebep ve fırsat olmuştur. Buna bağlı olarak oto lastik sektöründe Türkiye'deki ilk kuruluş 1960 yılında bir İtalyan firması olan Türk Pirelli Lastikleri A.Ş. olmuştur. Bunu 1961 yılında Amerikan markası Goodyear Lastikleri Türk A.Ş. ve yine Amerikan markası Uniroyal Endüstri T.A.Ş. takip etmiştir (Uniroyal şirketi 1986 yılında Koç Grubu tarafından devralınarak Goodyear ile birleşmiş ve üretim tesisleri de Goodyear'a geçmiştir).

Türkiye'de hâlâ bir fabrikaya ihtiyaç olduğunu düşünen Sabancı Holding, 1974 yılında Lassa Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'yi kurmuştur. 1984 yılına kadar Lassa markası ile lastik üretimi yapan tesis, 1988 tarihinde Japon Bridgestone firması ile ortaklık sözleşmesi imzalayarak Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. adını alarak üretime devam etmiştir. 1976 yılında Petkim'in büyük ortak olarak kurduğu Petlas Lastik Sanayi Ticaret A.Ş., 1997 yılındaki özelleştirme sonrasında önce Kombassan Holding tarafından satın alınmış; daha sonra Abdülkadir Özcan Şirketler Grubu'na geçmiştir. 2004 yılında, Kankı Şirketler Topluluğu sahipliğinde üretime başlayan Özka Lastik A.Ş.'nin üretim tesisleri İzmit'te bulunmaktadır. Firma önce kaplama sırt hamuru, daha sonra ise muhtelif lastikler üretmeye başlamıştır.

1974 yılında kuruluş faaliyetleri başlayan Anlaş Anadolu Lastik A.Ş., motosiklet ve ATV benzeri araçlar için lastik üretmektedir. 2011 yılında Bilecik'te kurulan Billas Lastik ve Kauçuk Sanayi ve Ticaret A.Ş. ise yine bisiklet ve motosiklet lastiği, implement, sırt kauçuğu ile konveyör bant üretmektedir. Japon Sumitomo-AKÖ ortak girişimi, Çankırı'da kurduğu lastik fabrikasında 2015 yılı Haziran ayında üretime başlamıştır. Ülkemizin lastik üretim tesislerinde, yurt içinde talep olunan lastiklerden hemen hemen tamamı üretilebilmektedir. Türkiye kendine özgü arazi yapısı, yol, yük ve sürücü alışkanlıkları nedeniyle oto lastiği açısından gelişmiş diğer ülkelere göre önemli farklılıklar göstermektedir. Farklılıklar dikkate alındığında üretilecek lastiklerin, Türkiye'ye özgü ihtiyaçları karşılayacak yapıda olması önemlidir. Bu bağlamda ülkemizde üretilen lastiklerin sahip olduğu özellikler nede-

¹⁶¹ <http://www.unlulerotolastik.com/bilgi-bankasi/lastigin-tarihcesi/>

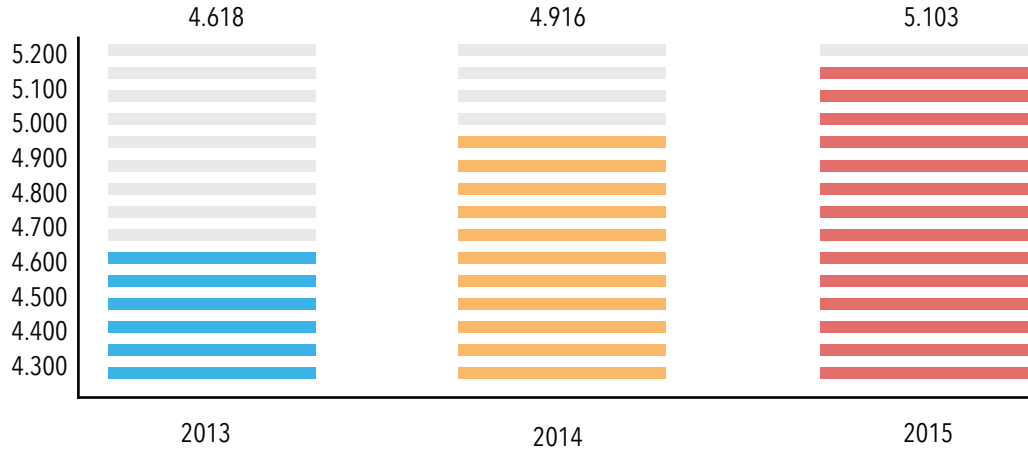
niyle yurt içinde olduğu kadar yurt dışında da tercih edildiği görülmektedir. Ürettiği lastik-leri, yenileme piyasası ve otomotiv endüstrisi üretim ihtiyacına veren sektör, başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere birçok ülkeye ihracat yapmaktadır.¹⁶²

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 5.279 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %6,09'unu oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 42'dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%94).

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir; 2013-2015 yılları arasında artış oranı %11 seviyesindedir (Şekil-172).

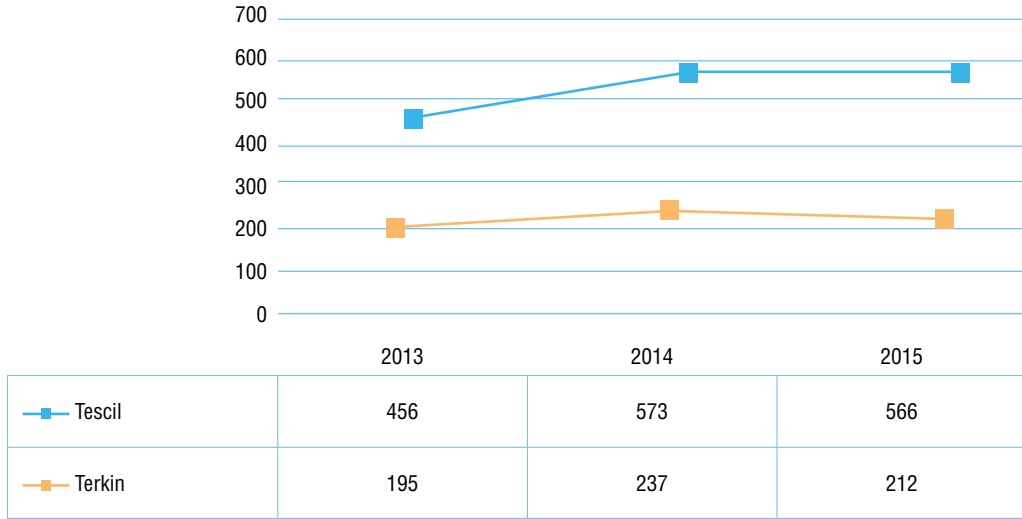
Şekil 172. Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde son 3 yıllık dönemde esnaf ve sanatkârların tescilinin az da olsa azaldığı ortaya çıkmaktadır (Şekil-173).

¹⁶² Lastik Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği İnternet Sitesi, www.lasid.com.tr

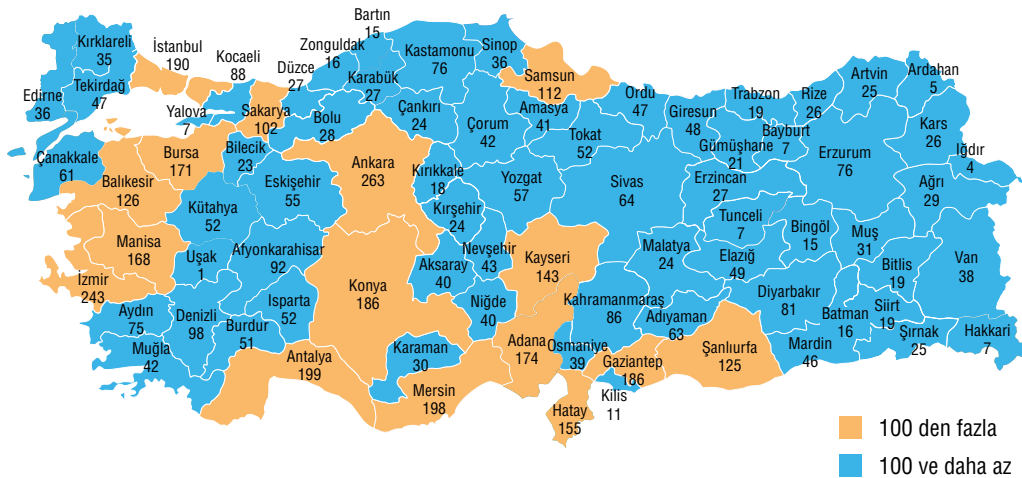
Şekil 173. Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleği, Türkiye genelinde esnaf ve sanatkarların faaliyet gösterdiği yaygın bir meslektir. Nüfus yoğunluğuna bağlı olarak trafik yoğunluğunun olduğu illerde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayısı, diğer illere göre daha fazladır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar Ankara ve İzmir illerinde diğer illere göre daha fazla sayıdadır (Şekil-174).

Şekil 174. Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir. Oto lastik kaplamacılığı alanında faaliyet gösterecek esnaf ve sanatkarlar ayrıca, aşağıdaki maddede açıklanan belgeleri almak zorundadır.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Motorlu Taşıtlar ve Römorklarının Kaplanmış Havalı (Pnömatik) Lastikleri İmalatının Uygulaması ile İlgili Yönetmelik gereğince, lastik kaplaması yapan iş yerlerine, R-108 ve/veya R-109 teknik düzenlemelerinin şartlarına uygun olarak onay belgesi alma zorunluluğu getirmiştir. R-108, sadece binek araçları kapsamaktadır. R-109 ise, ticari araç ve römorklarını kapsamaktadır. Onay belgeleri Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Belgelendirme Daire Başkanlığınca gerekli testlerin yapılmasını müteakiben verilmektedir. Testlerde kaplanmış lastikler teknik düzenlemelerde belirtilen yük/hız dayanıklılık testlerini başarı ile geçmelidir. Kaplamacıdan, test için en az beş; gerekmedikçe en fazla 20 kaplanmış lastik alınır. Bu lastiklerin testten geçmesi gerekir. Numuneler, Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından alınır. Test edilen bir lastikte uygunsuzluk meydana gelirse, aynı özellikteki lastikten iki numune daha test edilir. Bu lastiklerden en az birinde uygunsuzluk tespit edilirse iki numune daha teste sokulur. Son lastiklerden en az birinde de kusur çıkarsa onay verilmez. Kaplamacılar her yıl, yıl içerisinde yayılmış olarak imalat serisini temsil eden en az iki, en fazla 10 kaplanmış lastiği teste tabi tutup sonucu Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bildirmelidir.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı meslek dalında; lastik satışı, patlamış lastiklerin (hasarlı, yara almış lastikler) tamiri ve lastik kaplamacılığı olmak üzere üç alt faaliyet bulunmaktadır. Ayrıca “lastik otelciliği” olarak adlandırılan bir faaliyet de, bu meslek dalındaki esnaf ve sanatkarlar tarafından yürütülmektedir. Bu faaliyet *yazın kışlık lastiklerin, kışın yazlık lastiklerin müşteriler adına, usulüne uygun olarak depolanması* işlemidir.

Lastik kaplamacılığı, *karkas lastiklerin (sırtındaki dişleri kısmen aşınmış, ancak kaplanıp yenilendikten sonra tekrar kullanılabilir durumda olan kullanılmış lastikler) aşınmış sırt bölgelerinin yenilenmesi* işlemidir. Kaplanan lastikler herhangi bir performans kaybına uğramadan yeniden kullanılabilir. Soğuk kaplama ve sıcak kaplama olmak üzere iki tür lastik kaplama tekniği vardır. Soğuk kaplamada, kaplama olarak kullanılacak malzeme önceden pişirilmiştir ve kaplanacak lastiğin önceden hazırlanmış sırtına sürülen özel bir yapıştırıcıyla dolgu malzemesinin üzerine konmak ve otoklavda ısı altında bekletilmek (bir tür pişirme) suretiyle yapılır. Sıcak kaplamada; sırt kauçuğu, temizlenmiş ve kaplamaya hazır hâle getirilmiş karkasın sırtına yapıştırılır ve uygun ebattaki kalıpta pişirilir.¹⁶³

Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

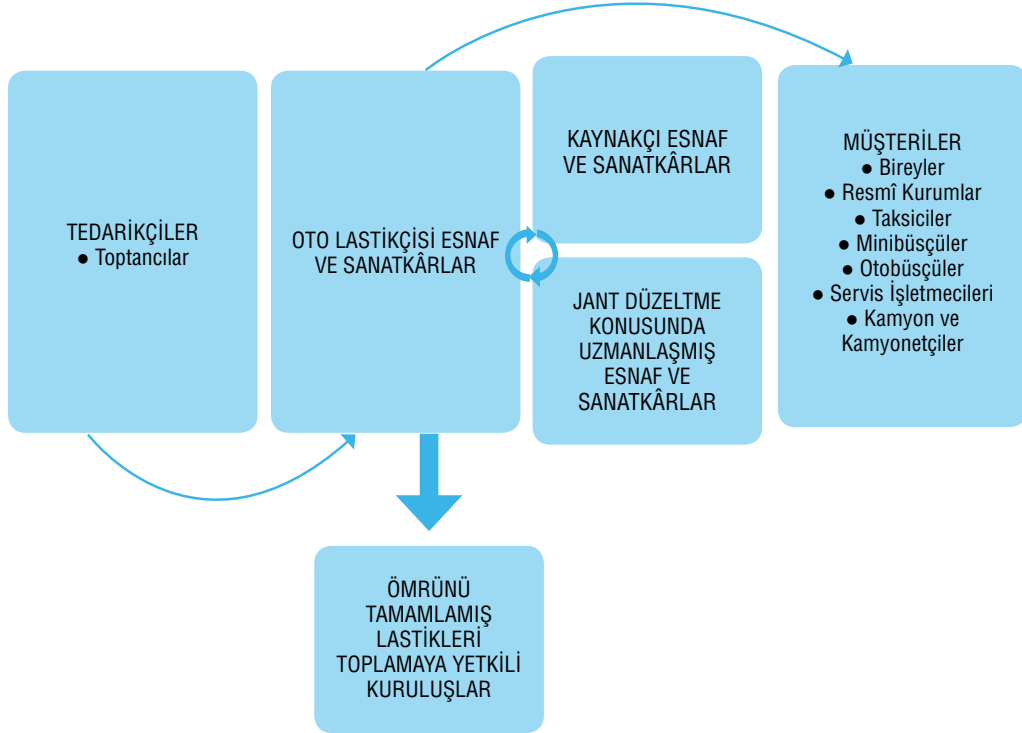
¹⁶³ Lastik Sanayicileri Derneği, www.lasder.org

El aletleri (tornavida, pens, pense, çekiç vb.), komprasör, lastik sökme-takma makinesi (lastiği janttan ayırmak ve takmak için), lastik kaynak makinesi, yer lifti, kriko, balans makinesi, torkmetre, jant düzeltme makinesi, bijon anahtarları, ege çeşitleri, bijon sökme tabancası, keski takımları, traşlama makineleri (kaplamacılıkta kullanılır), fırınlar (kaplamacılıkta kullanılır).

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

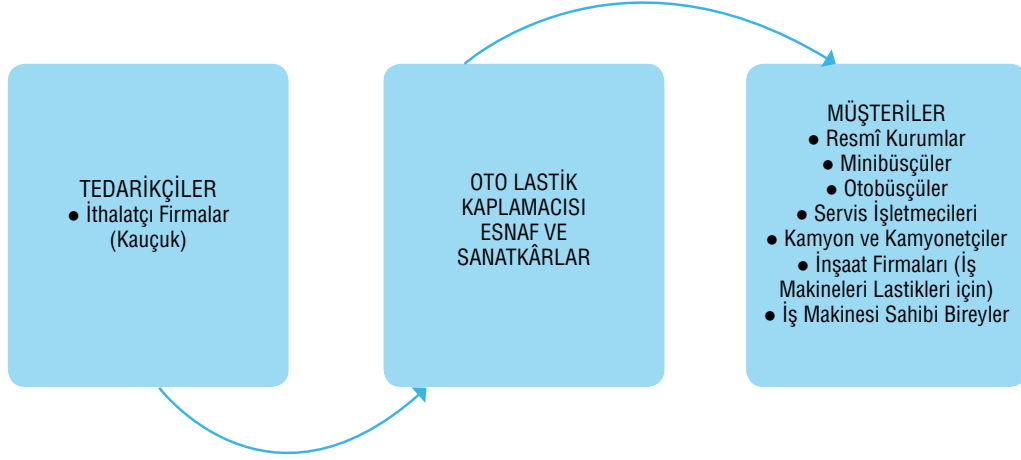
Oto lastik tamircilerinin, kaynakçılar ve jant düzeltme konusunda uzmanlaşmış esnaf ve sanatkârlar ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-175).

Şekil 175. Oto Lastikçiliği Mesleği Değer Zinciri



Oto lastik kaplamacılığı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkârların değer zincirindeki faaliyetleri, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-176).

Şekil 176. Oto Lastik Kaplamacılığı Mesleği Değer Zinciri



Oto lastik satış ve tamiri faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkarların müşterileri arasında resmî kurumlar (kamu kurum ve kuruluşları) ile ulaştırma hizmetleri sektöründe faaliyette bulunan taksiciler, minibüsçüler, otobüsçüler, servis işletmecileri, kamyon ve kamyonetçiler bulunmaktadır. Oto lastik satıcıları, sattıkları lastikleri toptancılardan tedarik etmektedirler.

Oto lastik kaplamacılığı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkarların müşterileri arasında resmî kurumlar (özellikle belediyeler ve DSİ gibi iş makinesi kullanan kamu kurumları) ile ulaştırma hizmetleri sektöründe faaliyette bulunan minibüsçüler, otobüsçüler, servis işletmecileri, kamyon ve kamyonetçiler bulunmaktadır. İnşaat firmaları (iş makineleri lastikleri için) ve iş makinesi sahibi bireyler de oto lastik kaplamacısı esnaf ve sanatkarların müşterileri arasındadır. Oto lastik kaplamacıları, faaliyetlerinde kullandıkları kauçuğu, ticari şirket niteliğindeki ithalatçı firmalardan tedarik etmektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar toplam 704.407.748 TL hasılat; 29.675.108 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %16,49'unu; toplam kârının ise %12,89'unu oluşturmaktadır. Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %126 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %85 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde 2015 yılında 3.934 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto lastiği ve jant satış elemanı ve lastik kaplama işçisi meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi, yeterli sayıda müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinin "Motorlu

Araçlar Teknolojisi” alanı “Ön Düzen Ayarcılığı ve Lastikçilik” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde, 2015 yılında 58.071 ABD doları bedelinde ihracat gerçekleştirilmiş olup bu meslek alanında 2014 yılından itibaren ihracat yapılmaktadır.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyi ile ilgili olarak anket uygulaması sonucunda elde edilen bilgiler, Tablo-42’de yer almaktadır. Bu sonuçlardan, meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların güncel teknolojileri kullanma ve teknolojik gelişmeleri takip etme seviyeleri ve yenilik düzeylerinin (AR-GE) düşük olduğu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 42. Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu

İfadeler	Ortalama
Üretim/Hizmet sürecinde güncel teknolojiler kullanılmamaktadır.	3,78
Esnaf ve sanatkarlar teknolojik gelişmeleri takip etmemektedir.	3,83
Ürün geliştirme sınırlıdır, AR-GE’ye yeterince zaman ve kaynak ayırlamamaktadır.	4,03
AR-GE faaliyetleri, imitasyona bağlıdır.	3,80

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Ömrünü Tamamlamış Lastiklerin Kontrolü Yönetmeliği, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarları etkilemektedir. Yönetmelik’in 5’inci maddesinde, meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar işletmelerine getirilen yükümlülükler aşağıda belirtilmiştir:

- Lastik tamirhaneleri, kaplamacılar, perakende satış noktaları, oto sanayi ve benzeri yerlerde ömrünü tamamlamış lastikler açık alanda biriktirilemez. Biriktirme yerlerinde yangına ve sivrisinek, fare gibi zararlıların üremesine karşı önlem alınır.

Ömrünü tamamlamış lastikler, yetkili taşıyıcılara teslim edilmeye kadar en fazla altmış gün bu yerlerde muhafaza edilebilir (ömrünü tamamlamış lastikler yetkili taşıyıcılara bedelsiz olarak teslim edilir).

- Lastik tamirhaneleri, kaplamacılar, perakende satış noktaları, oto sanayi ve benzeri işletmeler; aracın lastiklerini değiştirdiklerinde eski lastikleri, lastik dağıtımını ve satışını yapan işletmelere veya yetkili taşıyıcılara teslim eder.

Motorlu Taşıtlar ve Römorklarının Kaplanmış Havalı (Pnömatik) Lastikleri İmalatının Uygulaması ile İlgili Yönetmelik'in 5'inci maddesi 1'inci fıkrası (a) bendi, lastik kaplaması yapan iş yerlerine, R-108 ve/veya R-109 teknik düzenlemelerinin şartlarına uygun olarak onay belgesi alma zorunluluğu getirmiştir. Onay belgeleri Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Belgelendirme Daire Başkanlığınca gerekli testlerin yapılmasını müteakiben verilmektedir.

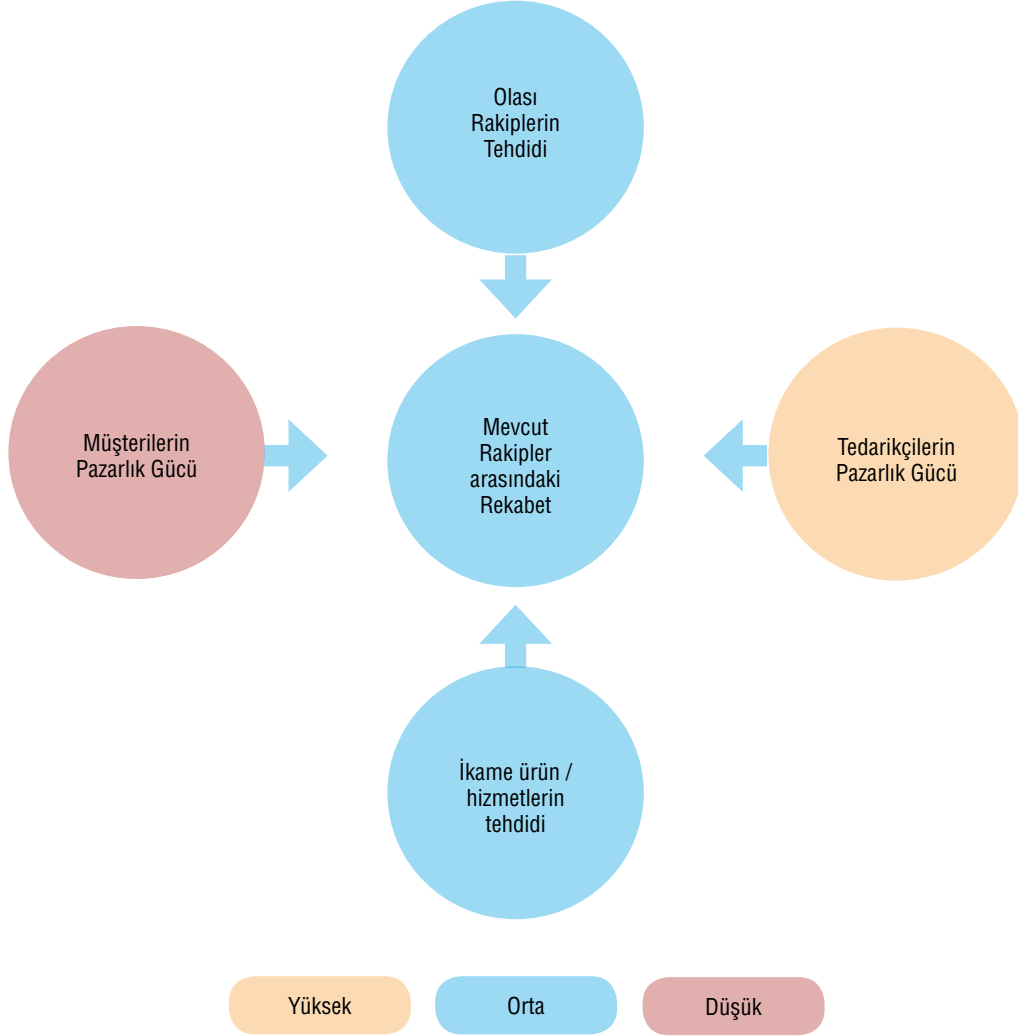
o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

Oto Lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilerinin satın aldıkları ürün/hizmetten memnuniyet seviyesi yüksektir (4,35); hatta müşterilerin memnuniyet seviyesi, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlardan genel memnuniyet seviyesinden (4,19) oldukça fazladır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Esnaf ve sanatkârlara yönelik yapılan anket uygulamasının sonucunda, oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en yüksek tehdit algısı, tedarikçilerin pazarlık gücü (3,87) ile ilgilidir. Lastik kaplamacılığı için temel ham madde olan ham kauçuğun fiyatının yüksek olması nedeniyle, tedarikçilerden kaynaklanan tehdidin yüksek olması beklenen bir durumdur. Anket uygulaması sonucunda olası rakiplerin tehdidi 3,78; ikame ürün/hizmetlerin tehdidi 3,76; mevcut rakipler arasındaki rekabetin seviyesi ise 3,74 olarak tespit edilmiştir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların kârlılık oranlarının yüksek olması nedeniyle, olası rakiplerin tehdidi mevcuttur ve bu tehdit ortalama seviyededir. Ana bayilerden kaynaklı rekabet nedeniyle, mevcut rakipler arasındaki rekabet de ortalama seviyededir. Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için internet üzerinden yapılan lastik satışları ikame hizmet oluşturmaktadır ve bu tehdit de ortalama seviyededir. Diğer taraftan anket uygulaması sonucunda müşterilerin pazarlık gücü, 3,53 olarak ortaya çıkmıştır. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterilere uygun fiyatlı ve farklı hizmetler sunabilmeleri (lastik otelciliği gibi) sonucunda müşterilerin pazarlık gücünün düşük olduğu değerlendirilmektedir. Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-177'de yer almaktadır.

Şekil 177. Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Güçlü Yönleri

(1) Kaplaması yapılan lastik yeni lastikten daha uzun ömürlü olmaktadır (kaplaması yapılan lastikle daha fazla km yol kat edilebilmektedir). Kaplamalı lastikte yeni lastiğe göre daha az kayma olmaktadır.

(2) Oto lastikçiler sezonluk depolama yapabilmektedirler (yazın müşterinin kışlık lastiğini, kışın müşterinin yazlık lastiğini depolamak). Bu uygulamaya oto lastikçileri tarafından “lastik otelciliği” ismi verilmektedir. Lastik otelciliği önemli ölçüde talep yaratmaktadır.

b. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Piyasada çok fazla lastik çeşidi ve markası olup müşteriye sunulabilecek değişik kalite ve fiyatta birçok ürün mevcuttur.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Ham kauçuk lastik kaplamacılığındaki temel ham maddedir. Ham kauçuk fiyatının yüksek olması ve yükselme eğiliminin devam etmesi, lastik kaplamacılığı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkâr için bir tehdit oluşturmaktadır.

(b) Karkas lastiğin (sırtındaki dişleri kısmen aşınmış ancak kaplanıp yenilendikten sonra tekrar kullanılabilir durumda kullanılan lastik) temininin zor olması da lastik kaplamacılığı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için diğer bir tehdittir. Özellikle kamu kurumlarının karkas lastikleri belirli büyük firmalara satmaları ve bunun sonucunda bunları esnaf ve sanatkârların temin edememesi söz konusu sıkıntıya sebep olmaktadır.

(c) Ana bayilerin uygun olmayan lastiklerin (ayıplı ürün) değişiminde çıkardığı sorunlar (özellikle direkt değişim yapmamaları) lastik satıcılığı ile uğraşan esnaf ve sanatkârları zor durumda bırakmakta ve müşteri gözündeki itibarlarını zedelemektedir. Ana bayi ayıplı ürünü öncelikle esnaf ve sanatkârın değiştirmesini istemektedir. Esnaf ve sanatkâr bu lastiği değiştirip eski lastiği ana bayiye göndermektedir. Ana bayiden ödemenin alınması uzun sürmektedir. Bu durum esnaf ve sanatkârı sıkıntıya sokmaktadır.

(2) Pazarlama ile İlgili Tehditler

(a) Araç muayenelerinin doğru yapılmaması ve uygun nitelikte lastik takılı olmayan araçların da muayeneden geçmesi ile kar lastiği denetimlerinin yeteri derecede uygulanmaması, talebi olumsuz yönde etkilemektedir.

(b) Ana lastik üreticileri de bayi açmaktadırlar. Bu bayilerin, lastikleri, toptan fiyatına perakende satması, perakende satış yapan esnaf ve sanatkârlara olan talebi olumsuz yönde etkilemektedir.

(c) İnternet ortamındaki satışlar da esnaf ve sanatkâra olan talebi tehdit eden başka bir unsur oluşturmaktadır. İnternet satışlarında müşteri için en önemli mahzur, lastik tarihinin bilinmemesidir. Ancak fiyat daha ucuz olduğundan müşteri internet satışlarına itibar etmektedir.

(3) Mevzuat ile İlgili Tehditler

(a) T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayımlanan “Ömrünü Tamamlamış Lastiklerin Kontrolü Yönetmeliği”nin 8’inci maddesinde, belediyelerin yükümlülükleri sıralanmıştır. Bu maddenin 1’inci fıkrası (b) bendine göre belediyeler “geçici depolama alanları için uygun yer bulunamaması durumunda, geçici depolama alanları için yer göstermekle” yükümlü kılınmıştır. Belediyelerin bu yükümlülüklerini yerine getirmemesi, ömrünü

tamamlamış lastiklerin esnaf ve sanatkârların iş yerlerinde yığılmasına ve aynı Yönetmelik'in 5'inci maddesi 1'inci fıkrası (f) bendinde belirtilen şartlara uygun olmayan şekilde biriktirilmesine neden olmaktadır.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Oto Lastik Satıcılığı Meslek Dalına Özgü Sorunlar:

Sorun 1: Araç muayenelerinde uygun nitelikte lastik takılı olmayan araçların da muayeneden geçmesi ile kar lastiği denetimlerinin yeterli derecede uygulanmaması.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (TÜVTÜRK ve T.C. İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğü): TÜVTÜRK temsilcisi şu bilgiyi vermiştir: Araç muayeneleri sırasında lastiklerle ilgili hususlar ciddi bir şekilde kontrol edilmektedir. Her yıl ortalama 500.000 araç, lastiklerindeki jant, bijon ve lastik yapısındaki bozukluklardan dolayı kusurlu bulunmaktadır. Herhangi bir aracın üzerinde uygun nitelikte olmayan lastiğin bulunması, aracın muayeneden uygun olmayan lastikle geçtiği anlamına gelmez. Muayeneden geçtikten sonra, muayene periyodunun sonuna doğru lastiklerde kusur oluşabilir. Ayrıca, Türkiye'de muayene periyotları Avrupa'ya göre daha uzundur. Türkiye'de özellikle ticari araçların muayene periyodu uzundur. Bu durum iki muayene arasında lastiklerde kusur oluşmasının sebeplerinden biridir. Muayene istasyonlarına yakın yerlerde lastik kiralayıp, araçlara taktıkları bu lastikleri muayeneden sonra söken kişiler vardır. Ancak bunlar ne TÜVTÜRK'ün ne de Emniyetin (bir suç unsuru oluşturmadığından) yetki alanına girmemektedir.

Emniyet yetkilisi, ticari araçlarda zorunlu kış lastiği uygulamasının olduğunu belirtmiş ve bununla ilgili denetimlerin yapıldığını ifade etmiştir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda TÜVTÜRK ve Emniyet Genel Müdürlüğü temsilcilerinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir görüş ve öneri bulunmamaktadır. Ancak muayene istasyonlarının yakınında mal veya hizmet satışı yapanlar seyyar satıcı niteliğindedir. Bunlara yönelik bir işlem yapmak TÜVTÜRK ve Emniyetin yetkisinde değildir. Ancak bunların ruhsatlarının veya izinlerinin olup olmadığı konusunda belediyeler denetimde bulunabilir. Ruhsatsız ve izinsiz çalışanların mallarına ve ekipmanlarına belediyelerce el konulabilir. Araç muayene istasyonları çevresindeki seyyar satıcılara yönelik denetimlerin belediyelerce artırılması, bu konudaki sorunu bir dereceye kadar çözebilir. Tabii ki ruhsatlı ve izinli çalışanlara karşı belediyeler de bir işlem yapamazlar.

Sorun 2: Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayımlanan "Ömrünü Tamamlamış Lastiklerin Kontrolü Yönetmeliği"nin 8'inci maddesinde belediyelerin yükümlülükleri sıralanmıştır. Bu maddenin 1'inci fıkrası (b) bendine göre belediyeler "geçici depolama alanları için uygun yer bulunamaması durumunda, geçici depolama alanları için yer göstermekle" yükümlü kılınmıştır. Belediyelerin bu yükümlülüklerini yerine getirmemesi, ömrünü tamamlamış lastiklerin esnaf ve sanatkârların iş yerlerinde yığılmasına ve aynı Yönetmelik'in 5'inci maddesi 1'inci fıkrası (f) bendinde belirtilen şartlara uygun olmayan şekilde biriktirilmesine neden olmaktadır.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü): Bu konuda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı belediyelerle görüşmeler yapmaktadır. Bu konudaki sıkıntılar Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri ile Bakanlığa bildirilebilir.

Değerlendirme Çözüm Önerisi: Bu konuda Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başkaca bir görüş ve öneri bulunmamaktadır.

2.3.2.5. Oto LPG Dönüşüm Satış ve Tamirciliği

a) Mesleğin Tanımı:

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından oto LPG dönüşüm satış ve tamirciliği adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır. Oto LPG dönüşüm satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “Oto LPG montajcısı” ve “Oto LPG montajcısı (sıralı sistem)” meslekleri tanımlanmıştır.

İŞKUR tarafından **oto LPG montajcısı**, karbüratörlü araç LPG yakıt sisteminin benzinli araçlara montajını yapan kişi; **oto LPG montajcısı (sıralı sistem)**, sıralı LPG sisteminin benzinli araçlara montajını yapan kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi:

Genel Görünüm: ¹⁶⁴

Dünya otogaz pazarında Türkiye, 3.500.000 adede ulaşan LPG’li araç sayısı ile birinci sırada yer almaktadır. Dünyadaki LPG’li araçların yaklaşık %15’i Türkiye’de bulunmaktadır. Yukarıdaki LPG’li araç sayısını başka bir şekilde yorumlarsak, Türkiye’deki her 4 araçtan birinin LPG’li olduğu sonucuna varılır. Ayrıca Türkiye, 10.000 otogaz istasyonu ile bu alanda da dünya sıralamasında yine ilk sırada yer almaktadır. Türkiye, yıllık 2,7 milyon tona yaklaşan otogaz tüketimi ile dünyada ikinci, Avrupa’da ise birinci sırada bulunmaktadır. Sahip olduğu önemli potansiyeli ve istikrarlı gelişimi ile büyümesini sürdüren Türkiye otogaz pazarı, örnek bir model olarak uluslararası piyasanın odağında yer almaktadır.

Türkiye otogaz pazarının güçlü büyümesinin ardındaki en önemli beş faktör: LPG fiyat avantajı, LPG tedarik zinciri/otogaz istasyonları yaygınlığı, dönüşüm kiti tedarik zinciri yaygınlığı, dönüşüm kitlerindeki zengin ürün ve fiyat alternatifleri ve araç üreticilerinin LPG’li araç üretimi olarak sıralanabilir. Türkiye’nin her noktasına yayılmış 10.000 otogaz istasyonunun yanı sıra yine aynı homojen dağılımla toplam 1.050 adet dönüşüm noktası mevcuttur. Birbirini destekleyen tüm bu faktörler paralelinde Türkiye otogaz pazarı da güçlü ve istikrarlı bir büyüme kaydetmektedir. Bugün Türkiye akaryakıt piyasasına bakıldığında %77’lik motorin, %13’lük LPG ve %10’luk benzin dağılımı olduğu görülür. Dünyada, benzinden fazla otogaz satılan tek ülke Türkiye’dir.

Türkiye’de yıllık yaklaşık 300.000 adetlere ve yaklaşık 350 milyon TL’lik bir büyüklüğe ulaşan LPG dönüşüm kit pazarı bulunmaktadır. Bugün Türkiye LPG dönüşüm kiti

¹⁶⁴ https://www.ipragaz.com.tr/basin-bulteni/docs/GasTurkey2013_Ipragaz.doc

pazarında, 30'un üzerinde marka bulunmaktadır. LPG dönüşüm kiti pazarı üst, orta ve alt olmak üzere üç segmentten oluşmaktadır.

Dünyada ve Türkiye'de Gelişim Süreci:

Otomotiv sektöründe petrole alternatif enerji kaynağı arayışları 1930'lu yıllarda LPG'nin araçlarda yakıt olarak kullanımını gündeme getirmiştir. Özellikle kolay bulunması, ekonomik olması ve diğer yakıtlara oranla çevreyi daha az kirletici özellikte olması nedeni ile dünyada birçok ülke otomobillerde LPG kullanımını özendirerek yaygınlaştırılması yönünde çalışmalar yapmaktadır. Günümüzde İtalya, Hollanda, Fransa, Belçika, Japonya, Avusturya, Amerika gibi dünyanın pek çok ülkesinde LPG, yakıt olarak otomobillerde yaygın olarak kullanılmaktadır. LPG 1985'ten sonra ülkemizde de otomobillerde yaygın bir şekilde alternatif yakıt olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bunun temel nedeni, akaryakıtın pahalı olması, araç sahiplerinin daha ucuz yakıt kullanma ve bunun sonucunda ekonomik araç kullanma istekleridir. Bu yıllarda, özellikle yurt dışında çalışan Türk işçileri İtalya, Fransa, Almanya başta olmak üzere Avrupa'nın birçok ülkesinde gördükleri bu sistemleri Türkiye'ye de getirmişler ve burada uygulamaya başlamışlardır. Emniyet Genel Müdürlüğü, mülga Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Makine Mühendisleri Odası ve Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu yetkililerinin katılımı ile 1996 yılında gerçekleştirilen bir çalışmada, o tarihe kadar yaklaşık 300.000 aracın LPG'li yakıt sistemi dönüşümü yaptığı, bu dönüşümlerin yasal bir yönünün bulunmadığı, dönüşüm kitlerinin yurt dışından yasal yollardan gelmediği, ya yurt dışında çalışan işçiler tarafından kaçak olarak getirildiği ya da yurt dışına nakliye yapan araçlarla bir şekilde yurt içine sokulduğu tespit edilmiştir. Bu tarihlerde Türkiye'de yaygın LPG istasyon ağı bulunmadığından, yakıt sağlamak için evlerde kullanılan mutfak tüplerinden yararlanılmıştır. Bu tespitler sonucunda, can ve mal güvenliğinin sağlanması için, araçlarda LPG dönüşümünün yasal alt yapısının hazırlanması gerektiği belirlenmiştir. Bu kapsamda, Araçların İmal, Tadilat ve Montajı Yönetmeliği'nde yakıt sistemi tadilatına yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Daha sonra dönüşüm yapan firmaların yetkilendirilmesine ilişkin bir çalışma yürütülmüştür. 2006 yılında, LPG dönüşümü ile ilgili TSE 12664 standardı yayınlanmıştır. Bu standart LPG dönüşümü yapacak iş yerleri ve buralarda çalışacak personele ilişkin bazı düzenlemeler getirmiştir. Bu standartta 2007 yılında bazı revizyonlar yapılmış ve 2008 yılında hâlihazırda kullanılan TSE 12664-1 standardı son şeklini almıştır. Günümüzde araçlardaki LPG dönüşümü bu standarda göre yapılmak zorundadır. Söz konusu standartta bulunan en önemli iki husus aşağıda açıklanmıştır:

- Firmalar, tadilat işlemlerini yaptıkları iş yerleri için, Türk Standartları Enstitüsünden (TSE) Hizmet Yeterlilik Belgesi almak zorundadır.
- LPG, CNG ve LNG yakıt sistemi tadilatı yapılan araçların trafiğe tescil edilebilmesi için, aracın montajının projesine uygun olarak yapıldığına dair Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş kurum/kuruluşlarca düzenlenecek "Montaj Tespit Raporu" ve "Gaz Sızdırmazlık Raporu" nun alınması gereklidir.

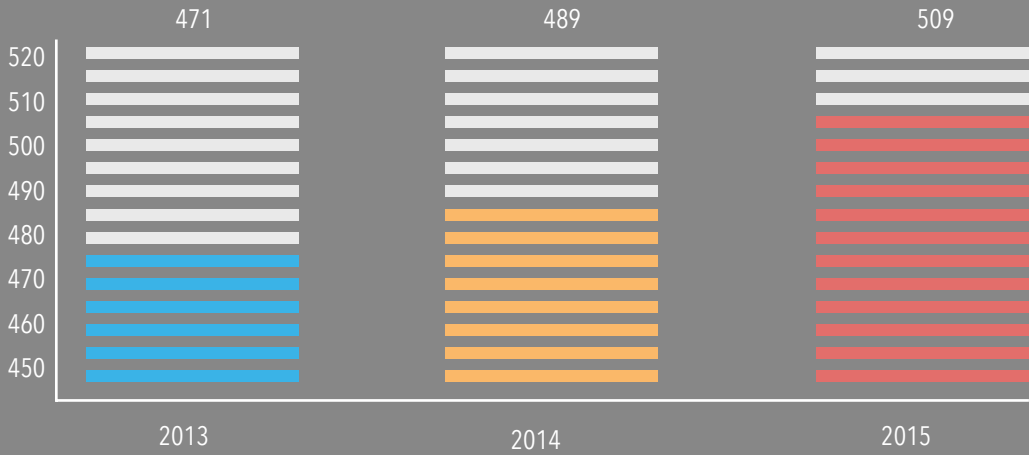
Günümüzde araç üreticileri de, benzinli olarak ürettikleri araçların bazılarının LPG dönüşümünü, kendilerine bağlı ayrı bir dönüşüm atölyesinde yaparak bayilere dönüşüm yapılmış şekilde göndermektedirler.

c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 524 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründe proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %0,6'sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 40'tır ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%94).

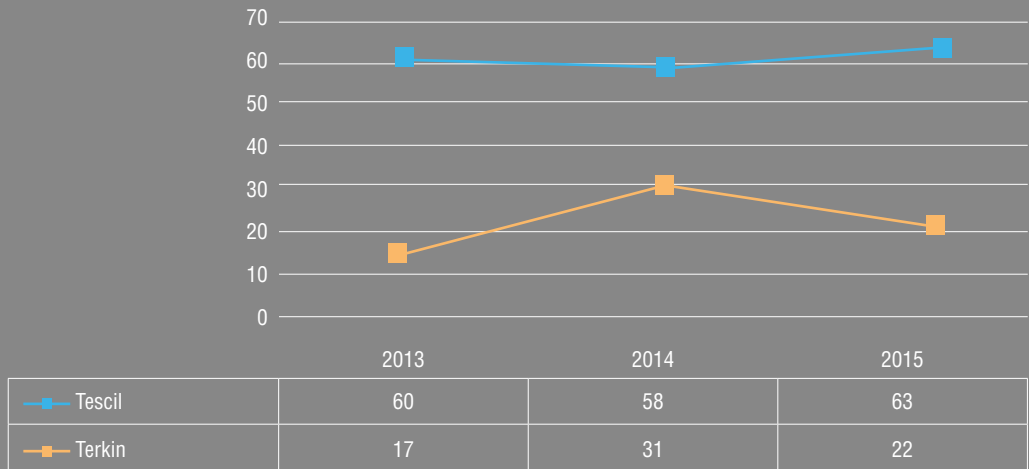
Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde sürekli bir artış meydana gelmiştir; 2013-2015 yılları arasında artış oranı %8 seviyesindedir (Şekil-178).

Şekil 178. Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde son 3 yıllık dönemde esnaf ve sanatkârların tescilinde artış ve terkinde ise azalma olmuştur (Şekil-179).

Şekil 179. Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayıları Türkiye genelinde azdır. 53 ilde bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkarların sayısı 10 veya daha azdır. 11 ilde ise bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkar bulunmamaktadır. Diğer illere göre nüfus yoğunluğunun fazla olduğu İzmir, Ankara ve İstanbul illerinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarların sayıları daha fazla olsa da, dikkate değer sayıda değildir (Şekil-180).

Şekil 180. Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir. Ancak bu meslek dalında faaliyette bulunabilmek için aşağıdaki maddede açıklanan belgelerin alınması gerekmektedir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Firmalar, araçların LPG dönüşümünü yaptıkları (LPG kiti montajı yaptıkları) iş yerleri için, Türk Standartları Enstitüsünden (TSE) Hizmet Yeterlilik Belgesi almak zorundadır. Hizmet yeterlilik belgesi, sunulan hizmetlerin ilgili Türk standardı veya kriterlere uygun olduğunu gösteren belgedir. Bu meslek dalında hizmet yeterlilik belgesi verilirken esas alınan standart, TSE 12664-1 standardıdır. TSE hizmet yeterlilik belgesi alım süreci 3.1 (b) bölümünde açıklanmıştır.

LPG dönüşümü yapan iş yerleri, ayrıca Makine Mühendisleri Odasından büro tescil belgesi almak zorundadır. Odanın büro tescil belgesi verirken aradığı en önemli koşul, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası Serbest Müşavirlik Mühendislik Büroları Tescil ve Mesleki Denetim Yönetmeliği'nin 6'ncı maddesi gereğince, bir mühendisin tam gün esasına göre iş yerinde çalışmasıdır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar LPG kitlerini üreten firmaların bayisi olarak çalışmaktadır. Esnaf ve sanatkârlar, *LPG yakıt sistemi kitlerini araçlara monte etmekte; montaj raporunu düzenlemekte; müteakiben kitlerin periyodik bakımı ile arızalanması durumunda onarımını* yapmaktadırlar.

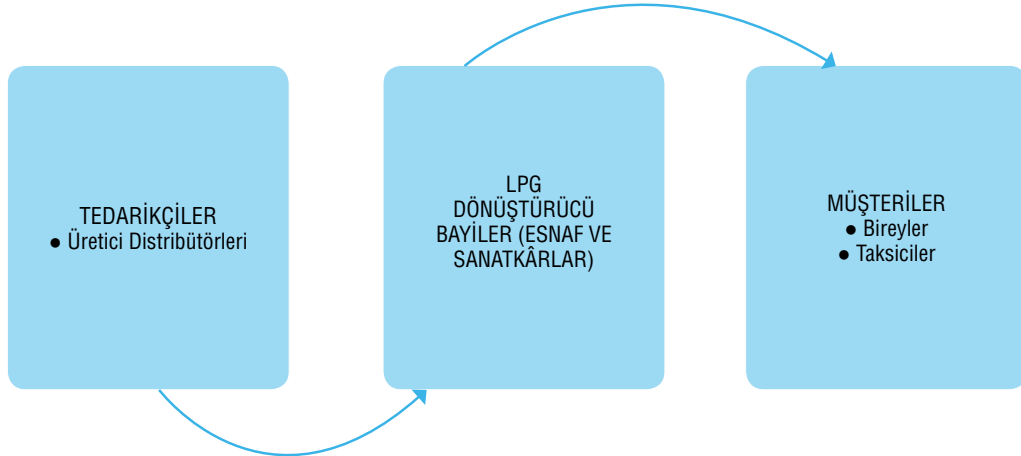
Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Kompresör, kumpas, manometre, krika, lift, el breyzi, tezgâh tip matkap, spiral, paç takım (sac için), seyyar LPG kaçak dedektörü, açık ağızlı anahtar takımı, kombine anahtar takımı (bir tarafı yıldız, bir tarafı düz), yıldız anahtar takımı, boru kesme aparatı, alyen anahtar takımı, demir testeresi, eğe takımı, törpü (plastik için), çekiç, tokmak (plastik ve ağaç), zımpara taşı, boru anahtar takımı, havşa takımı, çeşitli pens ve penseler, tornavida takımı, korumalı seyyar lamba, bakır boru bükme aparatı.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Oto LPG dönüşümcülüğü meslek dalının değer zinciri Şekil-181’de gösterilmiştir.

Şekil 181. Oto LPG Dönüşümcülüğü Mesleği Değer Zinciri



Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların müşteri kitlesini, bireyler ve taksiciler oluşturmaktadır. Oto LPG dönüşümcüleri, LPG dönüşüm kiti üreten firmaların bayisi olarak çalışmaktadırlar. Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, LPG dönüşüm kitlerini üreticilerin distribütörlerinden tedarik etmektedirler.

i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığından oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili veriler elde edilemediği için mesleğin ülke ekonomisindeki yerine dair bir değerlendirme yapılamamıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde 2015 yılında 1.326 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Oto LPG montajcılığı meslekleri için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi, yeterli sayıda müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinin “Motorlu Araçlar Teknolojisi” alanı “Motorlu Araçlar LPG Sistemleri Bakım ve Onarımcılığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde sürekli bir ihracat potansiyeli bulunmamaktadır. Bu meslek alanında sadece 2011 ve 2012 yıllarında ihracat yapılmıştır.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği yapan esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumu ve yenilik düzeyleri üreticilerden alınan LPG dönüşüm kitleri ile ilgilidir. Bu meslek dalında, LPG dönüşüm kitlerinin montajında uygun teknoloji kullanılmaktadır.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Araçların İmal, Tadil ve Montajı Hakkında Yönetmelik ile Araçların LPG'ye Dönüşümü İçin Mühendislik Yetkilendirme Yönetmeliği, oto LPG dönüşümcülüğü meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârları etkilemektedir.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

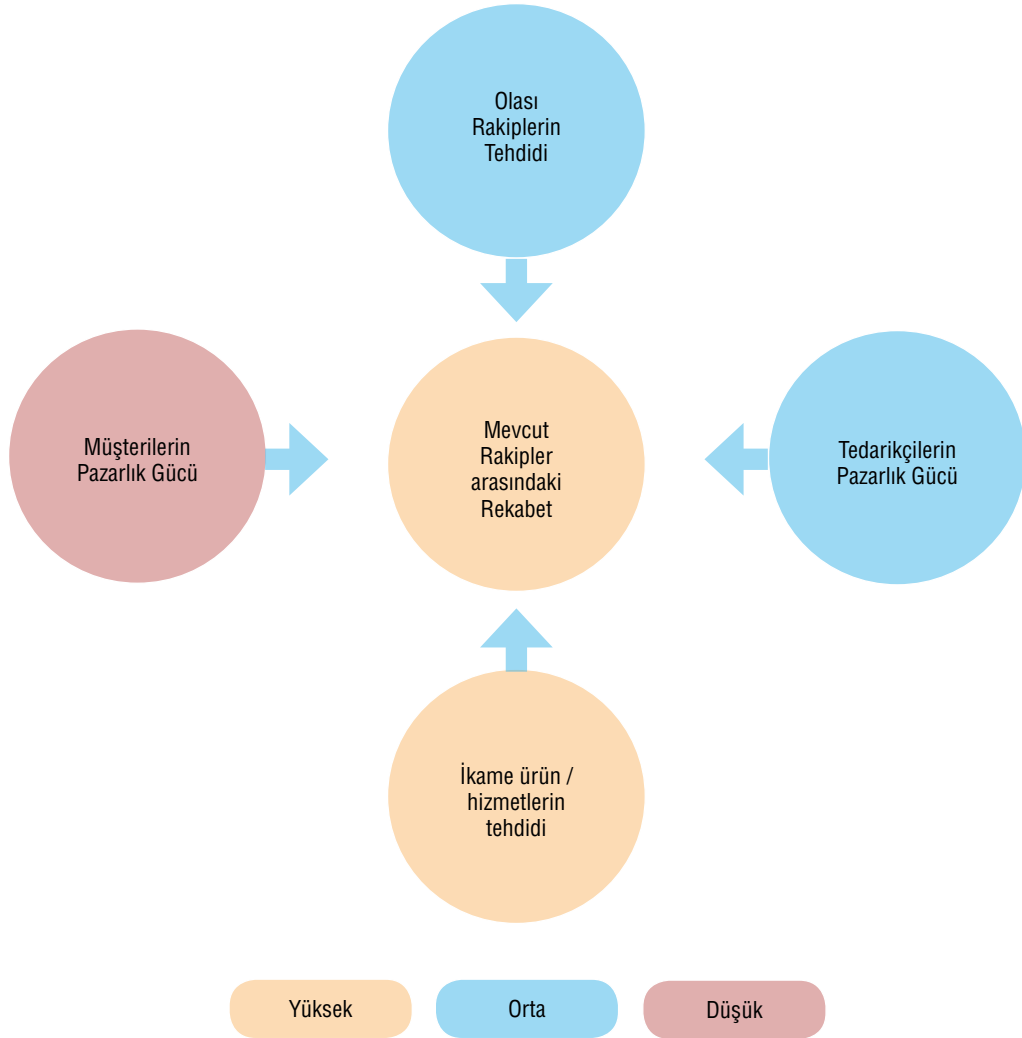
Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli tehdit, internet üzerinden yapılan satışlardan kaynaklanmaktadır. Bu nedenle bu meslek dalı için ikame ürün/hizmetlerin tehdidinin seviyesi yüksektir. Ayrıca, yet-

kili servisler tarafından da LPG dönüşüm hizmetinin sağlanması nedeniyle mevcut rakipler arasındaki rekabetin şiddetinin de yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar, LPG kitlerini, üreten firmalardan satın aldıkları için bu firmaların talep ettikleri fiyatlara tabidirler. Ancak bu kitleri üreten yerli ve yabancı üretici sayısının fazla olması nedeniyle tedarikçilerin pazarlık gücü ortalama seviyededir. Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısının artması nedeniyle, olası rakipler de ortalama seviyede tehdit oluşturmaktadır. LPG'li yakıt sistemlerine sahip araçların periyodik bakımlarının sık olması gerekliliği, sunulacak uygun fiyatlı hizmet için bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayılarının az olması nedeniyle müşterilerin pazarlık gücünü düşürmektedir. Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-182'de yer almaktadır.

Şekil 182. Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) LPG'li yakıt sistemlerinin her 10.000 kilometrede bir, periyodik bakımdan geçmesi gerekmektedir. Ayrıca sistemin ömrü 10 yıl olup, 10 yılın sonunda sistem değiştirilmelidir. Bu iki durum meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar için iş potansiyeli yaratmaktadır.

b. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Araçlarda LPG dönüşümü yapan her iş yerinde bir makine mühendisi istihdam edilmesi zorunluluğu bulunmaktadır. İstihdam edilen makine mühendisinin ücretini de Makine Mühendisleri Odası belirlemektedir. Her iş yeri için bir makine mühendisi istihdam edilmesi şartı ve Makine Mühendisleri Odası tarafından belirlenen mühendis ücreti, bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara ağır gelmektedir.

(b) Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası tarafından yayımlanan “Araçların LPG'ye Dönüşümü için Mühendislik Yetkilendirme Yönetmeliği” gereğince verilen yetki belgelerinin uluslararası standartta olmaması, yurt dışındaki geçerliliğini etkilemektedir. Bu durumda esnaf ve sanatkârlar bu alanda yurt dışında iş yapamamaktadır.

(2) İkame Mal ve Hizmetlerin Etkisi

(a) İnternette oto LPG dönüşüm kitleri satılmaktadır. Bu kitler yetkisiz kişiler tarafından satılmakta olup güvenli değildir.

(b) Yetkili servisler de LPG dönüşümü yapmaya başlamışlardır. Ancak yetkili servislerin çok önemli bir kısmının iş yeri açma ve çalışma ruhsatlarında sıralanan faaliyetler arasında, LPG dönüşümü yapmak bulunmamaktadır. Dolayısıyla bunlar ruhsatsız olarak bu işi yapmaktadırlar. Yetkili servislerin birçoğunun LPG dönüşümü konusunda yeterli teknik bilgisi yoktur. Dolayısıyla yapılan işler kalitesiz olmaktadır. Ayrıca yetkili servisler dönüştürdükleri araçların LPG sisteminde bir sorun çıktığında bunu giderememektedirler.

(c) Üreticiler de bazı araçları fabrika çıkışında LPG'li olarak piyasaya sürmektedirler.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Sorun 1: LPG dönüşüm atölyelerinde makine mühendisi bulunması zorunluluğu, bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlara önemli derecede mali yük getirmektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası): Araçların İmal, Tadilat ve Montajı Yönetmeliği’nde, LPG dönüşümü ile ilgili en önemli iki husus aşağıda yer almaktadır:

- Firmalar, tadilat işlemlerini yaptıkları iş yerleri için, Türk Standartları Enstitüsünden (TSE) Hizmet Yeterlilik Belgesi almak zorundadır.
- LPG, CNG ve LNG yakıt sistemi tadilatı yapılan araçların trafiğe tescil edilebilmesi için, aracın montajının projesine uygun olarak yapıldığına dair Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş kurum/kuruluşlarca düzenlenecek “Montaj Tespit Raporu” ve “Gaz Sızdırmazlık Raporu”nun alınması gereklidir.

Türk Standartları Enstitüsü hizmet yeterlilik belgesini TSE 12664-1 standardına göre vermektedir ve bu standart iş yerlerinde bir makine mühendisinin bulunmasını şart koşturmaktadır. İkinci olarak; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, montaj tespit raporu konusunda Makine Mühendisleri Odasını yetkilendirmiştir. Bu nedenle, montaj yapacak firmaların Makine Mühendisleri Odasından büro tescil belgesi alması gerekmektedir. Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası Serbest Müşavirlik Mühendislik Büroları Tescil ve Mesleki Denetim Yönetmeliği’nin 6’ncı maddesi gereğince, bir iş yerinin büro tescil belgesi alabilmesi için bir mühendisin tam gün esasına göre çalışma şartı aranmaktadır. Mühendislerin ücretleri ise, TMMOB Serbest Mühendislik ve Mimarlık Hizmetleri Asgari Ücret Yönetmeliği’ne göre belirlenmektedir. Dolayısıyla LPG dönüşümü yapan iş yerlerinde, yukarıda belirtilen iki nedenden dolayı bir mühendisin bulunması zorunludur. Nasıl inşaatlarda bir mühendisin bulunması gerekli ise, LPG dönüşümünde de can ve mal güvenliği açısından bir mühendisin bulunması gereklidir. Ancak şu anda serbest müşavirlik mühendislik büroları ile ilgili bir çalışma yapılmaktadır. Yarı zamanlı çalışabilme durumu burada ele alınacaktır.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başka bir görüş ve öneri bulunmamaktadır.

Sorun 2: Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası tarafından yayımlanan “Araçların LPG’ye Dönüşümü için Mühendislik Yetkilendirme Yönetmeliği” gereğince verilen yetki belgelerinin uluslararası standartta olmaması, yurt dışındaki geçerliliğini etkilemektedir.

İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşunun Görüşü (Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası): Söz konusu yetki belgesi, Makine Mühendisleri Odası Türk Akreditasyon Kurumunca akredite edilmiştir. Bu belgenin yurt dışında da geçerli olabilmesi için Türk Akreditasyon Kurumu ile, ilgili ülkenin belge vermeye yetkili akredite edilmiş kuruluşu arasında bir protokol yapılması gerekmektedir.

Değerlendirme ve Çözüm Önerisi: Bu konuda Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Makine Mühendisleri Odası temsilcisinin belirttiği hususlara ekleyecek başka bir görüş ve öneri bulunmamaktadır. Bu meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkâr, meslek kuruluşları Türk Akreditasyon Kurumu ile temasa geçmelidir.

2.3.2.6. Traktör Bakım ve Onarımı

a) Mesleğin Tanımı

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından traktör bakım ve onarımı adı altında bir meslek standardı oluşturulmadığından meslek tanımı bulunmamaktadır.

Traktör bakım ve onarımı mesleği ile ilgili olarak İŞKUR tarafından “traktör bakım onarımcısı” mesleği tanımlanmıştır. İŞKUR tarafından **traktör bakım onarımcısı**, traktör gibi motorlu araçların tamir ve bakımlarını yapan kişi olarak tanımlanmıştır.

b) Mesleğin Tarihsel Gelişimi

Genel Görünüm:

Türkiye, traktörde dünyada en büyük pazarlardan biridir. 1960’lı yılların başında 500 adet civarında seyreden pazar, 1968 yılı sonunda on beş binleri görmüştür. Gelmiş geçmiş en yüksek satışın yaşandığı 1976 (77.307) ve 1977 (71.684) yıllarının ardından, 1997 (54.731), 2011 (60.466), 2012 (50.320), 2013 (52.285), 2014 (59.458) yıllarında iç satışlar çok yüksek bir seviyede seyretmiştir. 2015 yılının resmî sonuçlarına göre, 66.788 adet traktör satışı gerçekleşmiştir. Böylelikle en yüksek 3. değere 2015 yılında ulaşılmıştır. Türkiye’de traktör bakım ve onarımı üretici firmaların yetkili servislerinde ve bağımsız servislerde yapılmaktadır. Türkiye’de traktör satışlarının artması meslek dalı için önemli bir potansiyel yaratmaktadır.¹⁶⁵

Dünyada ve Türkiye’de Gelişim Süreci:

Sektörün tarihi gelişimi zirai alet imal, satış ve tamirciliği meslek dalında açıklanmıştır.

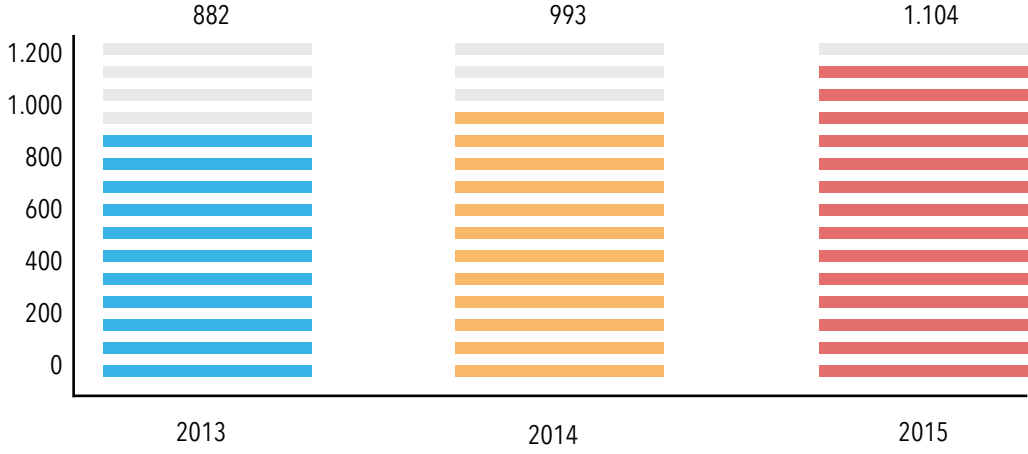
c) Mesleğe İlişkin İstatistikî Veriler:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde 14.04.2016 tarihi itibarıyla 1.178 esnaf ve sanatkâr faaliyet göstermektedir ve bu esnaf ve sanatkâr oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektöründeki proje kapsamındaki mesleklerde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârın %1,36’sını oluşturmaktadır. Bu meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların yaş ortalaması 41’dir ve bu esnaf ve sanatkârların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır (%98).

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısında son 3 yıllık dönemde önemli bir artış meydana gelmiştir; bu meslek alanında 2013-2015 yılları arasındaki artış %25 seviyesindedir (Şekil-183).

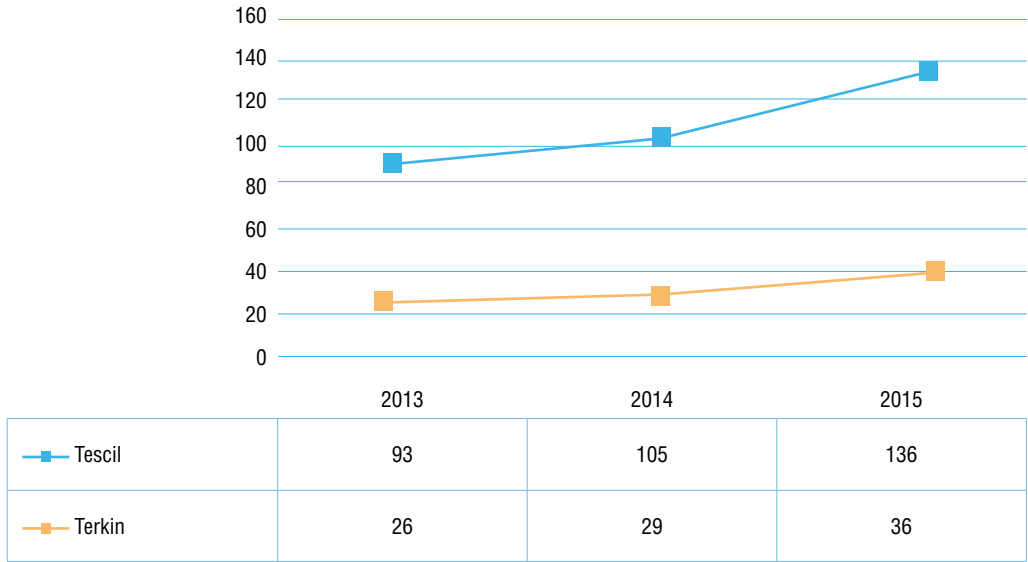
¹⁶⁵ TARMAKBİR Sektör Raporu, 2016

Şekil 183. Traktör Bakım ve Onarımı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı



Traktör bakım ve onarımı mesleğinde son 3 yıllık dönemde esnaf ve sanatkârların tescilinde artış meydana gelmiştir. Esnaf ve sanatkârların tescil oranları da artmış olmasına rağmen, terkin sayıları oldukça düşüktür (Şekil-184).

Şekil 184. Traktör Bakım ve Onarımı Mesleği Tescil ve Terkin Sayıları



d) Mesleğin Bölgeler İtibarıyla Dağılımı:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı Türkiye genelinde azdır (Şekil-185). Tarım ile ilgili bir meslek dalı olduğu için birçok ilde en az 1 esnaf ve sanatkâr bu mesleği icra etmektedir. Ancak 35 ilde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı 10 veya daha azdır. 12 ilde ise bu mesleği icra eden esnaf ve sanatkâr bulunmamaktadır. Diğer taraftan batı bölgesinde, tarımsal faaliyetlerin

yoğun olduğu Manisa, İzmir ve Aydın illerinde bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısı diğer illere göre daha fazladır. Ayrıca, yine tarımsal faaliyetlerinin yüksek olduğu Antalya, Konya, Bursa ve Denizli illerinde de 50 ve daha üzeri esnaf ve sanatkâr bu mesleği icra etmektedir.

Şekil 185. Traktör Bakım ve Onarımı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı



e) Meslekteki İşe Başlangıç Süreçleri:

Traktör bakım ve onarımı mesleği için 3.1 (a) bölümünde belirtilen işe başlangıç süreçleri geçerlidir.

f) Meslekle İlgili Belgelendirme ve Sertifikasyon Süreçleri:

Traktör bakım ve onarımı mesleğine özgü belgelendirme ve sertifikasyon bulunmamaktadır.

g) Meslekteki Üretim Eğilimleri:

Traktör bakım ve onarımı ile uğraşan esnaf ve sanatkârlar, *her türlü traktörün periyodik bakım ve onarımı işlemlerini* yapmaktadırlar.

Bu hizmetlerin sunumu için aşağıda yer alan araç, gereç ve ekipmanlar kullanılmaktadır (İŞKUR):

Avans tabancası, bağlama elemanları (civata, somun, vida, perçin gibi), bakım onarım katalogları, bommetre (antifriz), buji lokması, caraskal, çekirme, çeşitli anahtar takımları, dinamometre, ege çeşitleri, el breyzi, enjektör temizleme cihazı, enjektör test cihazı, filtreler, hava tabancaları, hidrometre, hortumlar, kablolar, kayışlar, keski takımları, kompresör, kumpas, levye, lokma takımları, malzeme taşıma arabası, mengene, mihengir, mikrometre, motor kompresyon test cihazı, multimetre (avometre), pafta takımları, perçin tabancası, rekor anahtarları, raspa, segman penseleri, sentil, seyyar fener, tanılama (diagnostik) motor

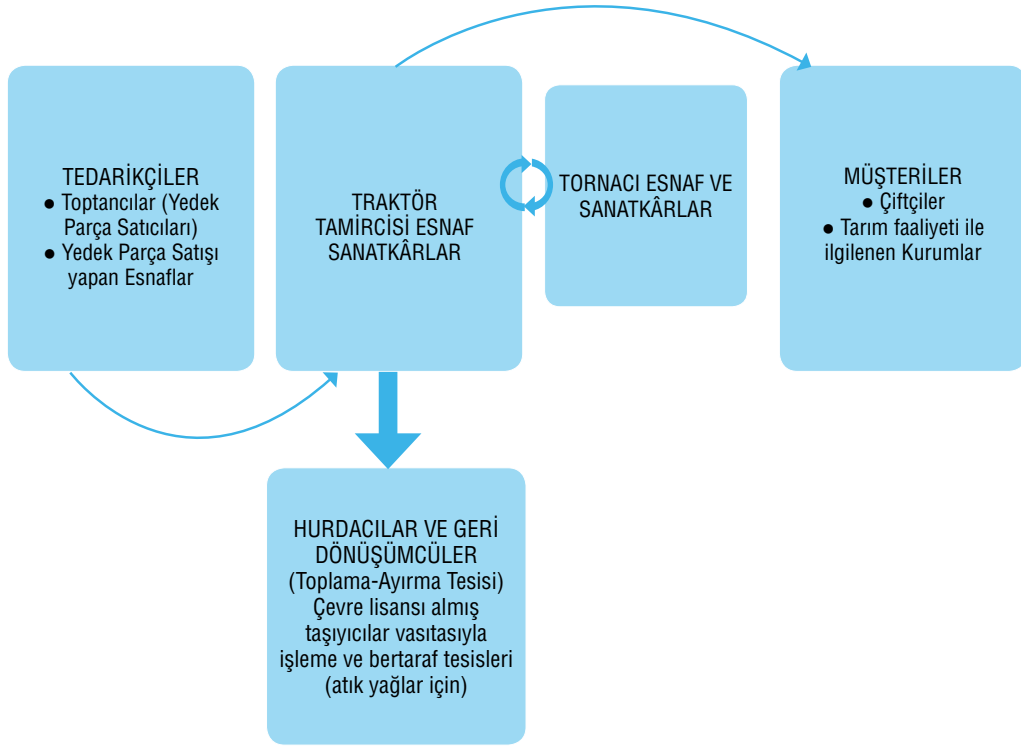
test cihazı, tel fırça, temel el aletleri, tezgâhlar, tork ayarlı hava tabancası, torkmetre, vakumlu yağ boşaltma cihazı, yağdanlık, yedek parça katalogları, zımpara çeşitleri, zincirler.

h) Diğer Meslekler, Sektörler ve Alt Sektörlerle İlişkisi:

Traktör bakım ve onarımı faaliyetinde bulunan esnaf ve sanatkarların tornacılar ve yedek parça satıcıları ile tedarik ilişkileri vardır. Değer zincirindeki diğer faaliyetler, sektör dışındaki işletmeler tarafından yerine getirilmektedir (Şekil-161).

Traktör bakım ve onarımı meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkarların müşterileri arasında, çiftçiler ile tarım faaliyetinde bulunan kurumlar vardır. Traktör bakım ve onarımcıları, faaliyetlerinde kullandıkları yedek parçaların bir kısmını ticari şirket niteliğindeki yedek parça toptancılarından; diğer bir kısmını ise yedek parça satışı yapan esnaf ve sanatkarlardan almaktadırlar.

Şekil 186. Traktör Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri



i) Mesleğin Ülke Ekonomisindeki Yeri:

Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı 2014 yılı verilerine göre, traktör bakım ve onarımı meslek alanında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkarlar toplam 54.410.138 TL hasılat; 5.603.410 TL ise kâr elde etmişlerdir. Bu meslek alanında elde edilen toplam hasılat miktarı, oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü kapsamındaki 10 mesleğin toplam hasılatının %1,27'sini; toplam kârının ise %2,43'ünü oluşturmaktadır. Traktör bakım ve onarımı

mesleğinde toplam hasılat 2010-2014 yılları arasında %120 oranında; toplam kâr ise aynı yıllar arasında %85 oranında artmıştır.

j) Mesleğin İnsan Kaynağı Analizi:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde 2015 yılında 592 çalışan bulunmaktadır (SGK verileri).

Traktör bakım ve onarımı mesleği için İŞKUR tarafından gereken asgari eğitim düzeyi ilköğretim (ortaokul) olarak belirlenmiştir. Mesleğin eğitimi, yeterli sayıda müracaat olması durumunda tüm mesleki eğitim merkezlerinin “Metal Teknolojisi” alanının altında yer alan “Tarım (Ziraat) Alet ve Makineleri Bakım ve Onarımcılığı” dalında kalfalık ve ustalık eğitimleri şeklinde verilmektedir. Mesleki eğitim merkezlerinde, mesleğin eğitim süresi kalfalık için ilköğretim (ortaokul) mezunu olanlarda 2 yıl; lise veya daha üst düzeyde genel eğitim görmüş olanlarda ise 1 yıldır. Ustalık eğitim süresi 2 yıldır.

k) Mesleğin İhracat Potansiyeli ve Mevcut İhracat Faaliyetleri:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde 2012-2015 yıllarında ihracat ile ilgili bir faaliyet gerçekleşmemiştir, sadece 2011 yılında yapılmış olan ihracat mevcuttur. Mesleğin ihracat potansiyeli bulunmamaktadır.

l) Teknoloji Kullanım Durumu ve Yenilik Düzeyi:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların teknoloji kullanım durumları ve yenilik düzeyleri düşük seviyededir.

m) İlgili Kamu Kurum ve Kuruluşları, Meslek Kuruluşları ve Sivil Toplum Örgütleri:

Traktör bakım ve onarımı mesleği ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri 3.1 (d) bölümünde yer almaktadır.

n) Mesleği İlgilendiren Mevzuat:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde esnaf ve sanatkârların genelini ilgilendiren mevzuat haricinde, özellikle bu mesleği etkileyen mevzuat bulunmamaktadır.

o) Tüketicilerin Mesleğin Ürettiği Mal ve Hizmetlerden Memnuniyet Durumu ve Beklentileri:

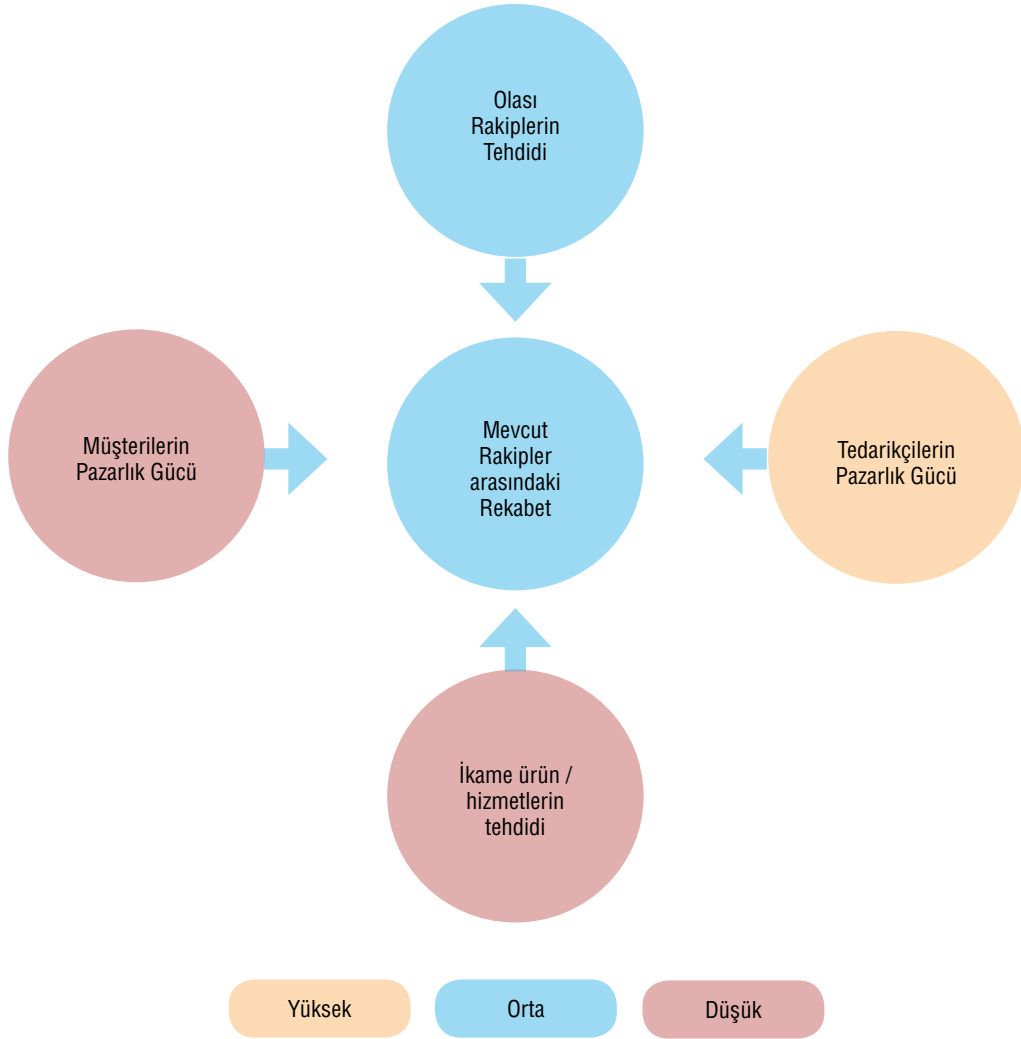
Traktör bakım ve onarımı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri anket uygulamasına dâhil olmadığı için memnuniyet durumları ve beklentileri ile ilgili tespit yapılamamıştır.

p) Mesleğin Rekabet Analizi:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli tehdidi, tedarikçilerin pazarlık gücü oluşturmaktadır. Esnaf ve sanatkârlar, traktör bakım ve

onarımı için gerekli olan yedek parçaları üreticilerden satın almaktadır. Üreticilerin model değişikliği, her model için esnaf ve sanatkârların farklı parçalar kullanmasına neden olmaktadır. Ayrıca yabancı marka traktörlerin yedek parçaları da ithal edilmektedir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların sayısı sürekli artmaktadır ancak mevcut rakiplerin sayısı çok fazla değildir. Bu nedenle, olası rakiplerin tehdidi ile mevcut rakipler arasındaki rekabetin ortalama seviyede olduğu değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, traktör bakım ve onarımının ikamesi bulunmadığı için ikame ürün/hizmetlerin tehdidi düşük seviyededir. İkame olarak, traktör sahibi kendisi tamir işlemi yapabilir ki bu durum da oldukça az seviyededir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkâr sayısının az olması nedeniyle müşterilerin pazarlık gücünün de düşük olduğu değerlendirilmektedir. Traktör bakım ve onarımı mesleği ile ilgili rekabet analizi Şekil-187’de yer almaktadır.

Şekil 187. Traktör Bakım ve Onarımı Mesleği Rekabet Analizi



q) Mesleğin GZFT Analizi:

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe ve oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörü için belirlenen GZFT analizinde bahsedilmeyen, tamamen meslek dalına özgü güçlü ve zayıf yönler ile fırsatlar ve tehditler aşağıda belirtilmektedir.

a. Meslek Dalının Fırsatları

(1) Ülkemizde tarımda makineleşmenin artması traktör sayısını her geçen gün artırmaktadır. Bu durum traktör bakım ve onarımı meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlara olan talebi artırmaktadır. Ayrıca traktör tarımda vazgeçilmez bir araçtır. Bu nedenle meslek dalının potansiyeli oldukça yüksektir.

b. Meslek Dalının Zayıf Yönleri

(1) Pazarlama ile İlgili Zayıf Yönler

(a) Bu meslek dalında kış aylarında işler genellikle zayıf olmaktadır. İşlerin yoğunlaştığı dönem nisan ve ekim ayları arasındadır.

c. Meslek Dalına Yönelik Tehditler

(1) Üretim ile İlgili Tehditler

(a) Üreticiler çok kısa sürede model değiştirmektedirler. Bir modelin parçası diğer modele uymamaktadır. Bu durum traktör tamircilerinde atıl parça stoku birikmesine sebep olmaktadır.

(b) İthal traktörlerin yedek parçaları yurt dışından gelmektedir. İthal traktörler için bazen uzun süre yedek parça beklenmektedir.

r) Mesleğe Özgü Sorunlar:

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için en önemli sorun, traktörlerin yedek parçalarının temin edilmesi ile ilgilidir. Yedek parça temininde sorun oluşmaması için bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların üretici firmalar ile uzun dönemli iş birliklerini geliştirmeleri ve ayrıca kendi aralarında ortak tedarik ile yedek parça maliyetlerinin düşürülmesi için iş birliği geliştirmeleri önerilmektedir.



Bölüm 3

Değerlendirme ve Öneriler



3.1. Değerlendirme ve Öneriler

Ürün ve hizmet çeşitliliğinin çok olması, imalat, tamirat, montaj, satış ve hizmet sunumuna yönelik çok farklı alanlarda faaliyet göstermesi, esnaf ve sanatkârların sayısal olarak önemli bir bölümünü temsil etmesi, meslek dallarında sağlanan istihdam, yaratılan ekonomik değer, önemli derecede ihracat potansiyelinin bulunması ile makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar ülkemiz ekonomisinde önemli bir yere sahiptirler. Bu sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların; zanaat yönünün olması, çözüm odaklı olmaları, müşteri taleplerine esnek, hızlı, uygun fiyatla, kaliteli ürün/hizmetler ile cevap verebilmeleri, müşteriye özel (terzi usulü) iş yapabilmeleri, müşteriler ile birebir ilişkilerinin bulunması ve müşteriye güven vermeleri gibi önemli güçlü yönleri mevcuttur. Genel olarak üretilen ürün ve hizmetlerin temel ihtiyaçları karşılaması nedeniyle sektörün güncel ve gelişen bir sektör olması, bu sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların çoğu için önemli bir fırsat sunmaktadır. Esnaf ve sanatkârların bu mevcut potansiyelleri ve fırsatlarına rağmen, rekabetçiliklerinin önünde engel oluşturan önemli zayıflıkları ve sektöre yönelik tehditler bulunmaktadır. Meslek dallarına göre farklılaşan üretim, pazarlama, finansman gibi farklı alanlar ile ilgili zayıflıklar ile özellikle mevzuat değişimlerinden, teknolojik gelişmelerden, ilişkili sektörler ve büyük işletmelerin yarattığı rekabetten kaynaklanan tehditler, bu sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların mevcut potansiyellerinin değerlendirilmesi ve güçlendirilmesi ile rekabetçiliklerinin geliştirilmesi önünde engel oluşturmaktadır. Bu nedenle, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların güçlü yönleri ile ortaya çıkan yeni fırsatlardan yararlanarak, zayıflıklarını gidermeleri ve oluşan tehditler karşısında yapmaları gerekenler ile ilgili önemli adımların atılması gerekmektedir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe rekabet durumu ürün/hizmet farklılaştırması veya ürün/hizmet fiyatı temelinde şekillenmektedir. Genellikle, küçük işletmeler olan esnaf ve sanatkâr işletmeleri fiyat odaklı, büyük ölçekli şirketler ise farklılık odaklı rekabette bulunmaktadırlar. Büyük ölçekli şirketler ülke genelinde ve kısmen yurt dışında daha yaygın bir kitleye ulaşabilmektedirler; ancak esnaf ve sanatkârlar çoğunlukla yerel ve bölgesel olarak faaliyet göstermektedirler ve daha çok niş pazarlara hitap etmektedirler. Esnaf ve sanatkârların fiyat odaklı rekabeti, sürdürülebilirliklerinin önünde engel oluşturmaktadır; bu nedenle esnaf ve sanatkârların güçlü yönleri olan ustalıkları ve tasarım kabiliyetlerini kullanarak, müşterilerine, ödenen ücret karşılığında en iyi değeri sağlamak için çalışmaları gerekmektedir. Bu sektörde faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârlar, müşterileri için en iyi değer yaratılması ile rekabetçi fiyatlar talep ederek rekabet avantajı elde edilebilecektir. Müşteriler için en iyi değer, müşteriye özgü ürünlerin üretilmesi veya hizmetlerin verilmesi; bu mümkün olmadığı durumlarda ise ücrete tabi ürün ve hizmete ek olarak farklı hizmetlerin (özellikle satış sonrası hizmetler, ürün kalitesi, iyi bir müşteri deneyimi) sunulması ile sağlanabilmektedir.

Esnaf ve sanatkârların rekabet avantajı elde edebilmeleri için gerekli olan müşteriler için değer oluşturan faaliyetlerin geliştirilmesi, esnaf ve sanatkârların zayıflıklarına odaklanarak kendilerini geliştirmeleri ile ilgilidir. Esnaf ve sanatkârların sadece zayıf yönlerini geliştirmeleri rekabetçilik kazanmaları için yeterli değildir. Zayıf yönlerin yanı sıra, esnaf

ve sanatkârlara yönelik tehditlerin ortadan kaldırılması, bu tehditler yok edilemiyor ise esnaf ve sanatkârların bu tehditler karşısında bilgilendirilerek farkındalıklarının artırılmasının önemli olduğu değerlendirilmektedir. Esnaf ve sanatkârlara yönelik tehditlerin bertaraf edilerek rekabetçiliklerinin geliştirilmesi için meslek kuruluşları ve kamu kurumları tarafından da çeşitli faaliyetlerin yürütülmesi önemlidir.

Esnaf ve sanatkâr meslek kuruluşları tarafından yapılması önerilen faaliyetler çoğunlukla esnaf ve sanatkârlar arasındaki iş birlikleri (ortak tedarik, değer zincirindeki faaliyetleri birlikte yürütülmesi) ile esnaf ve sanatkârların zayıf olduğu alanlarda (kalifiye eleman temini, AR-GE kapasitesi, eğitim, danışmanlık, pazarlama, standartlara uygunluk) esnaf ve sanatkârlar ile diğer kurumlar arasındaki iş birliklerinin geliştirilmesi ile ilgilidir. Meslek kuruluşlarının güçlendirilmesi ile esnaf ve sanatkârlar için önerilen faaliyetlerin bu kuruluşlar tarafından icra edilmesi, esnaf ve sanatkârların bağlı bulunduğu odalara aidiyetlerini artıracaktır.

Meslek kuruluşlarının yanı sıra kamu kurumları tarafından yapılacak uygulamalar, sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerine katkı sağlayacaktır. Öncelikle, esnaf ve sanatkâr meslek dallarında faaliyette bulunacak şahıs işletmelerinin ilk kuruluşları sırasında esnaf siciline kayıt olmalarının sağlanması ve ticaret siciline kayıt olmalarının önlenmesi için gerekli tedbirlerin alınması önerilmektedir. Bu durum, meslek kuruluşları tarafından geliştirilecek iş birlikleri için önem taşımaktadır. Diğer taraftan, esnaf ve sanatkârların uygun finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması, finansman olanaklarının esnaf ve sanatkârlar için ve ayrıca ortak iş birliklerinin tesis edilebilmesi için çeşitlendirilmesi önemlidir. Bununla birlikte, yeni oluşan mevzuatın getirdiği yükümlülükler ile ilgili belirli bir uyum süresinin tanınması da kamu kurumları tarafından sektörde faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerinin geliştirmesine yönelik diğer bir destektir.

Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü kapsamında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için kısa vadede (2016 yılı sonuna kadar) mevzuat ile ilgili yapısal düzenlemelerin etkili olacağı düşünülmektedir. Makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe birçok meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için öncelikli sorunlar mevzuat ile ilgilidir. Orta vadede ise (2020 yılına kadar) özellikle çevre ile ilgili bilincin yükselmesi ile çevre ile ilgili mevzuatlara göre üretim yapılması ve hizmet sunulması önemli olacaktır. Ayrıca, orta vadede sektörde uluslararasılaşma oranının artması da beklenmektedir. Uzun vadede (2023 yılına kadar) ise, bir taraftan malzeme bilimindeki gelişmeler, diğer taraftan motorlu araçlarda kullanılan yeni teknolojiler ile AR-GE odaklı faaliyetler önem kazanacaktır.

Bu gelişme eksenleri doğrultusunda, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörünün alt sektörleri olan madenî eşya ve makine ile oto ve diğer motorlu taşıt araçları alt sektörleri kapsamındaki meslekler ile ilgili değerlendirmeler aşağıda belirtilmektedir.

Madenî eşya ve makine alt sektöründe, alüminyum eşya doğrama, imal ve tamirciliği meslek dalına yönelik olarak, kısa vadede yapı denetimleri ile ilgili sorunların çözümü ve standartların oluşturulması amacıyla TSE başvurularının yapılması için meslek kuruluşları öncülüğünde girişimlerin başlatılması gereklidir. Bununla birlikte bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği

ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Meslek dalında tedarikçilerin pazarlık gücü ve ikame ürünlerin tehdidinin yüksek olması nedeniyle, orta vadede meslek kuruluşları tarafından ortak tedarik ile ilgili iş birliklerinin tesis edilmesi önemlidir. Uzun vadede ise meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların ürün geliştirme ve özgün tasarımlarının geliştirilmesi için çalışmalar yürütülmelidir. AR-GE ile ilgili bu faaliyetlerin yine meslek kuruluşları tarafından desteklenmesi gereklidir.

Anaharcılık, çilingirlik mesleğinde kısa vadede, Türk Ceza Kanunu'nda meslek dalını etkileyen düzenlemelerin yapılabilmesi için meslek kuruluşları tarafından gerekli girişimlerin başlatılması önerilmektedir. Orta vadede ise, ithal edilen makinelerin ortak tedariki; uzun vadede ise gelişen teknolojilere uyum sağlanabilmesi için gerekli eğitimlerin alınabilmesi ve anaharcıların gelişmiş ülkelerde olduğu gibi güvenlik çözümleri merkezi hâline gelmesi için iş birliklerinin geliştirilmesi ve bu dönüşüme destek olunması önemlidir.

Bakırcılık, kalaycılık, lehimcilik mesleğinde kısa vadede, Kültür ve Turizm Bakanlığı Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü (DÖSİMM) ile ilgili sorunların çözümü için girişimlerin başlatılması gereklidir. Bu meslek dalında üretilen ürünlerin kamu kurumları tarafından satın alınarak özellikle yabancı heyetlere hediye olarak verilmesi tanıtım için önemlidir. Kamu kurumları ile bu yönde iş birliklerinin sağlanması için meslek kuruluşları öncülüğünde girişimler başlatılmalıdır. Orta vadede mesleğin mevcut olan ihracat potansiyelinin daha fazla geliştirilebilmesi amacıyla, meslek kuruluşları tarafından ortak pazarlama faaliyetlerine öncülük edilmesi önerilmektedir. Ayrıca, bu meslek dalı ile hobi olarak ilgilenmek isteyen yerli ve yabancı kişiler için meslek kuruluşları tarafından eğitimlerin ve hobi atölyelerinin geliştirilmesinin önemli olduğu düşünülmektedir. Uzun vadede ise, özellikle bakırın sağlıklı olduğu vurgusu yapılarak bakırdan imal edilen mutfak eşyalarının çeşitliliğinin artırılması için geliştirme çalışmalarının yapılmasının uygun olduğu değerlendirilmektedir.

Beyaz eşya imal, satış ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede, meslek kuruluşları tarafından Maliye Bakanlığına soğutucu teslimlerindeki ÖTV ile ilgili talebin iletilmesi ve bu talebin sonucunun takip edilmesi gereklidir. Bununla birlikte, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede ise, meslek dalındaki mevcut ihracat potansiyelinin geliştirilmesi için esnaf ve sanatkârlar arasında ortak pazarlama, ortak tedarik ve ortak nakliye ile ilgili iş birliklerinin geliştirilmesi meslek kuruluşları tarafından sağlanmalıdır. Uzun vadede, imal edilen ürünlerin geliştirilmesi için ortak AR-GE faaliyetlerinin yürütülmesi önem taşımaktadır.

Demircilik mesleğinde kısa vadede, meslek kuruluşları tarafından yapı denetimi için Çevre ve Şehircilik Bakanlığına, meslek alanındaki standartların hazırlanması amacıyla da TSE'ye başvuruların yapılması gereklidir. Bununla birlikte, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede, soğuk demircilik

alanında ürünlerin ihracatının geliştirilmesi, diğer taraftan sıcak demircilik mesleğinin hobi olarak yapılması için eğitim kurslarının hazırlanması ve bu mesleğin yurt dışında tanıtılması için ortak pazarlama faaliyetlerinin meslek kuruluşları tarafından yürütülmesi önemlidir. Uzun vadede ise yurt dışı örneklerinde olduğu gibi demir kullanım alanlarının farklı sanayiler için geliştirilmesi amacıyla ortak AR-GE çalışmalarının meslek kuruluşları öncülüğünde sürdürülmesi önerilmektedir.

Dökümcülük mesleğinde kullanılan kalıp kumu tehlikeli atıktır, bu atıklar için meslek kuruluşları tarafından belediyeler ile görüşmelerin yapılması kısa vadede önem taşımaktadır. Bununla birlikte, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede ise, Avrupa'da azalan döküm faaliyetlerinin ülkemizde yürütülmesi amacıyla, meslek kuruluşlarının yurt dışı iş birliği ve pazarlama çalışmalarına yönelmesi önerilmektedir. Bu hususta, ülkemizde Konya'da bulunan döküm iş kümelenmesi ile iş birliklerinin yürütülmesi de önemlidir. Ayrıca, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için maliyetli olan kalıp kumunun ortak tedariki için de meslek kuruluşlarının öncülüğünde girişimlerde bulunulması tavsiye edilmektedir. Uzun vadede ise, yurt dışındaki talep doğrultusunda yeni ürün geliştirme çalışmaları meslek kuruluşlarının öncülüğünde yürütülmelidir.

Güneş enerjisi aksamı, imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede standart hazırlanması amacıyla TSE'ye başvuru yapılmalıdır. Bununla birlikte, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede ise, esnaf ve sanatkârlar arasında ortak tedarikin geliştirilmesi ve meslek dalında üretilen ürünlerin enerji verimliliğine odaklanılarak öncelikle yurt içinde ve daha sonra potansiyel yurt dışı pazarlarda tanıtımının yapılması önerilmektedir. Uzun vadede, ürünlerin enerji verimliliğinin geliştirilmesi amacıyla AR-GE faaliyetlerinin yürütülmesinin önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Hırdavatçı (nalbur) imal ve satıcılığı mesleğinde kısa vadede 5898 sayılı Uçucu Maddelerin Zararlarından İnsan Sağlığının Korunmasına Dair Kanun gereğince tiner ve bali gibi maddelerin 18 yaşın altındakilere satılmasına aykırı davranan esnaf ve sanatkârların tespitinin yapılarak gerekli işlemlerin başlatılması gereklidir. Orta vadede ise miktar iskontosundan faydalanan yapı marketler karşısında esnaf ve sanatkârların rekabetçiliklerinin artırılması amacıyla ortak tedarik için iş birliğinin meslek kuruluşlarınca tesis edilmesi sağlanmalıdır. Ortak tedarik sadece yurt içinde değil, yurt dışından getirilen ürünlerden maliyet avantajı elde edebilmek için de önemlidir. Uzun vadede ise, imalat yapan esnaf ve sanatkârların ürünlerini geliştirebilmeleri amacıyla ilgili araştırma merkezleri veya üniversiteler ile iş birlikleri geliştirmelerinin sağlanması için çalışmalar yapılmalıdır. Bu meslek dalında imalat yapan esnaf ve sanatkârların sayılarının az olması nedeniyle, iş birliklerinin diğer kuruluşlar ile yürütülmesi daha uygundur.

Hurdacılık ve geri dönüşümcülük mesleğinde kısa vadede, atıklar ile ilgili mevzuat uyarınca yapılması gereken ve esnaf ve sanatkârlara yükümlülük getiren metrekafe şartlarının sağlanması amacıyla iş birliği yapılması ve kooperatif kurulması için çalışmalara başlanması gereklidir. Bununla birlikte, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede ise, krom gibi ihracat potansiyeli yüksek olan ürünlerin, talep olan ülkelere meslek kuruluşları tarafından satış ve pazarlamasının yapılması bu alanda faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların rekabetçilikleri için önemlidir. Uzun vadede ise, atık yönetimi ile ilgili gelişmelerin takip edilmesi amacıyla ortak araştırma tesisinin kurulması önerilmektedir.

Kaynakçılık mesleği ile ilgili olarak kısa vadede iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı ile ilgili esnaf ve sanatkârların meslek kuruluşları tarafından bilgilendirilmesinin önemli olduğu düşünülmektedir. Orta vadede ortak tedarik faaliyetlerinin geliştirilmesi, uzun vadede ise alınan siparişlerin projelendirilmesinde eleman eksikliğinin giderilmesi için meslek kuruluşlarının eğitim merkezleri ile iş birliği geliştirmesi önerilmektedir.

Klima, aspiratör, soğutma ve iklimlendirme, radyan ısıtma cihazı imal, satış, montaj ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede standartların oluşturulması amacıyla meslek kuruluşları tarafından girişimlerin başlatılmasının önemli olduğu düşünülmektedir. Bununla birlikte, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede ise, meslek alanında mevcut olan ihracat potansiyelinin geliştirilmesi amacıyla ortak pazarlama faaliyetlerinin, uzun vadede ise ürünlerin geliştirilmesi amacıyla AR-GE faaliyetlerinin meslek kuruluşlarının öncülüğünde esnaf ve sanatkârların ortak iş birliği ile yürütülmesi önerilmektedir.

Kuyumculuk mesleğinde, kısa vadede, ayar evleri ile ilgili görüşlerin Hazine Müsteşarlığına bildirilmesi ve sonucun takip edilmesi gereklidir. Fiktif kâr sorununa çözüm bulunması amacıyla Vergi Usul Kanunu'nda kuyumculara yönelik düzenlemelerin yapılması için meslek kuruluşları tarafından Maliye Bakanlığı nezdinde girişimde bulunulması önemlidir. Ayrıca Suç Gelirlerinin Aklanması ve Terörün Finansmanının Önlenmesine Dair Tedbirler Hakkında Yönetmelik ile ilgili bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların meslek kuruluşları tarafından bilgilendirilmesi de gereklidir. Orta vadede, bu meslek dalında mevcut olan ihracat potansiyelinin daha da geliştirilmesi amacıyla esnaf ve sanatkârların ortak pazarlama faaliyetleri yürütmeleri ve yurt dışı fuar katılımlarının meslek kuruluşları öncülüğünde yürütülmesi sağlanmalıdır. Uzun vadede ise esnaf ve sanatkârların tasarım faaliyetlerinin geliştirilmesi amacıyla meslek kuruluşları tarafından çalışmalar yapılmalıdır.

Saat, pusula, kronometre vb. imal, satış ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede özellikle Çin'den ithal edilen sağlığa zararlı saatlerin denetimi ile ilgili kamu kurumları ile görüşmelerin meslek kuruluşları tarafından yapılması gereklidir. Orta vadede ise saat tamirinde kullanılan aksesuarların yurt dışından ortak tedarikinin yapılması sağlanmalıdır. Uzun vadede yeni trendlerin ve teknolojilerin takip edilmesi amacıyla saatçilik okulunun kurulması

veya saatçilik eğitiminin yabancı ülkelerdeki seviyede gerçekleştirilebilmesi amacıyla meslek kuruluşları tarafından eğitim merkezleri oluşturulması için gerekli işlemler yürütülmelidir.

Soba, kazan ve benzeri imal, satış ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede meslek kuruluşları tarafından esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede ise, meslek alanında mevcut olan ihracat potansiyelinin geliştirilmesi amacıyla ortak pazarlama faaliyetleri ve yurt dışından ithal edilen sacın ortak tedariki için çalışmaların meslek kuruluşları öncülüğünde yürütülmesi önerilmektedir. Uzun vadede ise çevre dostu ürünlerin geliştirilmesi için ortak çalışmalar yapılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir.

Tenekecilik mesleğinde kısa vadede meslek kuruluşları tarafından esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede ise, yurt dışından ithal edilen sacın ortak tedariki için çalışmaların meslek kuruluşları öncülüğünde yürütülmesi önerilmektedir. Uzun vadede, meslek dalında faaliyette bulunan esnaf ve sanatkârların, yurt dışında olduğu gibi çatı ve olukçuluğa odaklanması için gerekli eğitimlerin verilmesi ve bu konuda dönüşümün meslek kuruluşları öncülüğünde sağlanması gerekmektedir.

Torna ve tesviyecilik mesleğinde kısa vadede meslek kuruluşları tarafından esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları ve ayrıca KDV tevfikatı hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede son teknoloji makinelerin daha uygun koşullarda temin edilebilmesi amacıyla ortak tedarik çalışmalarının, uzun vadede ise diğer sektörler ile iş birliklerinin geliştirilmesinin, meslek kuruluşları öncülüğünde yürütülmesi önemlidir.

Zirai alet, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede meslek kuruluşları tarafından esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların ürettikleri ürünler için TSE belgesi ve CE işareti alımında danışmanlık hizmetleri ilave maliyete neden olmaktadır. Bu maliyetin azaltılması amacıyla orta vadede esnaf ve sanatkârların ortak danışmanlık hizmetinden faydalanmaları veya meslek kuruluşları tarafından danışmanlık verilmesinin önemli olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, ürün üretiminde kullanılan sacın ortak tedarikinin yapılması, maliyetlerin azaltmasını sağlayacaktır. Uzun vadede ise, meslek kuruluşlarının öncülüğünde dünyada ortaya çıkan trendler doğrultusunda ürün geliştirme çalışmalarının yapılmasının önemli olduğu düşünülmektedir.

Bisiklet ve motosiklet imal, satış ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede özellikle kentsel dönüşüm alanları ile yeni şehirleşme alanlarında bisiklet yollarının geliştirilmesi için meslek kuruluşları öncülüğünde yerel yönetimler ile görüşmelerin gerçekleştirilmesi önerilmektedir. Orta vadede, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların ortak tedarik ile

ilgili iş birlikleri geliştirmelerinin önemli olduğu değerlendirilmektedir. Uzun vadede ise, elektrikli bisikletler gibi yeni teknolojiler ile üretilen ürünlerin tamir işlemleri için ortak teknoloji ve eğitim merkezinin geliştirilmesi gereklidir.

İş makineleri tamirciliği mesleğinde kısa vadede iş sağlığı ve güvenliği ile ilgili mevzuatın getirdiği yükümlülükler ile ilgili esnaf ve sanatkârların bilgilendirilmesinin gerekli olduğu düşünülmektedir. Orta vadede, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların müşterileri olan yetkili servisler ve inşaat firmaları ile iş birliklerinin geliştirilmesi önemlidir. Bununla birlikte, meslek kuruluşları tarafından ortak tedarik ile ilgili iş birliklerinin başlatılmasının da önemli olduğu değerlendirilmektedir. Uzun vadede ise, bu meslek alanındaki teknolojik gelişmelerin takip edilebilmesi için meslek kuruluşları öncülüğünde araştırma merkezinin geliştirilmesi önemlidir.

Oto hurdacılığı mesleğinde kısa vadede Ömrünü Tamamlamış Araçların Depolanması, Arındırılması, Sökümü ve İşlenmesine İlişkin Teknik Usuller Tebliği gereğince sağlanması gereken asgari fiziki koşullar için esnaf ve sanatkârlar arasında iş birliği geliştirilmesi ve ortak tesisler kurulması için çalışmaların başlatılması önerilmektedir. Orta vadede ise, kurulan tesislerin kapasitelerinin artırılması için çalışmalar yürütülmelidir. Uzun vadede, bu meslek alanındaki gelişmelerin takip edilebilmesi amacıyla meslek kuruluşları öncülüğünde ortak araştırma ve eğitim merkezinin oluşturulmasının önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Oto lastik ve oto lastik kaynak ve kaplamacılığı mesleğinde kısa vadede Ömrünü Tamamlamış Lastiklerin Kontrolü Yönetmeliği ile Motorlu Taşıtlar ve Römorklarının Kaplanmış Havalı (Pnömatik) Lastikleri İmalatının Uygulaması ile İlgili Yönetmelik'in getirdiği yükümlülükler ile ilgili olarak bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların meslek kuruluşları tarafından bilgilendirilmelerinin sağlanması önemlidir. Orta vadede, bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için maliyeti yüksek olan temel ham madde olan kauçuğun ortak tedarikinin sağlanması amacıyla meslek kuruluşları öncülüğünde gerekli işlemlerin geliştirilmesi gereklidir. Uzun vadede ise, meslek alanındaki teknolojik gelişmelerin esnaf ve sanatkârlar tarafından takip edilebilmesi amacıyla ortak araştırma merkezinin meslek kuruluşları tarafından kurulmasının önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Oto LPG dönüşüm, imal, satış ve tamirciliği mesleğinde kısa vadede "Araçların LPG'ye Dönüşümü için Mühendislik Yetkilendirme Yönetmeliği" gereğince verilen yetki belgelerinin uluslararası standartta olması için meslek kuruluşları öncülüğünde Türk Akreditasyon Kurumu ile görüşmelerin yapılması gereklidir. Orta vadede, bu esnaf ve sanatkârların ortak tedarik ve ortak pazarlama ile ilgili iş birliklerinin geliştirilmesi için meslek kuruluşlarının öncülüğünde çalışmaların yürütülmesi önerilmektedir. Uzun vadede ise meslek alanındaki teknolojik gelişmelerin esnaf ve sanatkârlar tarafından takip edilebilmesi ve LPG kitlerinin üretimi amacıyla ortak araştırma merkezinin kurulması önemlidir.

Traktör bakım ve onarımı mesleğinde kısa vadede öncelikle bu meslek dalında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârların iş sağlığı ve güvenliği mevzuatı ile ilgili meslek kuruluşları tarafından bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede, ortak tedarik ile esnaf ve sanatkârların özellikle ithal ürünlerin tedarikinde maliyetlerinin düşürülmesi için meslek kuruluşları tarafından gerekli çalışmaların yürütülmesi esnaf ve sanatkârların rekabetçilikleri için önemli-

dir. Uzun vadede, mesleğin faaliyetlerinin dönemsel olması nedeniyle, nisan ve ekim ayları dışında kalan dönemde tarımsal faaliyetlerin devam ettiği diğer ülkelere hizmet ihracatı yapılması için gerekli çalışmaların meslek kuruluşları öncülüğünde yürütülmesinin önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Oto yenileme ile ilgili mesleklerde kısa vadede meslek kuruluşları tarafından esnaf ve sanatkârların 2872 sayılı Çevre Kanunu ile Atık Yönetimi Yönetmeliği ve Bazı Tehlikesiz Atıkların Geri Kazanımı Tebliği'ne uyulmaması durumunda muhatap olunacak idari para cezaları hakkında bilgilendirilmeleri gereklidir. Orta vadede otomotiv yenileme ile ilgili meslek alanlarında faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar arasında iş birliklerinin geliştirilmesi ile ortak tedarik yapılmasının önemli olduğu düşünülmektedir. Ortak tedarik (yerel ve uluslar arası) ile elde edilecek maliyet avantajı, esnaf ve sanatkârların bir taraftan yetkili servislere karşı diğer taraftan da sigorta şirketlerine karşı rekabetçiliklerinin geliştirilmesine katkı sağlayacaktır. Uzun vadede ise, Bornova Oto Sanatkârları AR-GE Merkezi benzeri merkezlerin Türkiye genelinde yaygınlaştırılması ve değer zincirinde farklı işleri yerine getiren esnaf ve sanatkârlar arasında kümelenmelerin geliştirilmesi önerilmektedir.

Tüm meslek dalları için insan kaynağı sayısının artırılması ve mevcut insan kaynağının kalitesinin iyileştirilmesi amacıyla meslekleri özendirici faaliyetlerin en kısa sürede başlatılması ve düzenli olarak yürütülmesi, mesleklerin sürdürülebilirliği açısından önem taşımaktadır. Bununla birlikte, tüm meslek dallarını etkileyen mevzuat değişimleri ve bu değişimlerin etkileri ile ilgili üyelerin düzenli olarak bilgilendirilmesi, kamu kurumları tarafından sağlanan teşvik ve desteklerden esnaf ve sanatkârların faydalanabilmeleri amacıyla danışmanlık hizmetinin meslek kuruluşları tarafından sağlanması da esnaf ve sanatkârların rekabetçilikleri için gereklidir. Eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin meslek kuruluşları tarafından sağlanmadığı durumlarda, ilgili kurum ve kuruluşların bilgilendirme yapmaları için görüşmeler yapılabilir veya başka kurumlardan veya meslek kuruluşlarından destek alınabilir.

Tüm bunların yapılabilmesi için meslek kuruluşlarının meslek dallarındaki gelişmeleri sürekli olarak takip etmeleri ve aktif olmaları gereklidir. Meslek kuruluşlarının faaliyetlerinin de Federasyon tarafından düzenli olarak takip edilmesi önerilmektedir. Federasyon yetkilileri ile meslek kuruluşları arasında bir haberleşme sisteminin oluşturulması ve bu haberleşme sistemi aracılığıyla meslek kuruluşları tarafından yapılan iyi uygulamaların diğer meslek kuruluşlarına duyurulmasının sağlanması da, meslek kuruluşlarının edindikleri tecrübelerin paylaşılması açısından önemlidir.

Esnaf ve sanatkârların mevcut olan potansiyelleri yanında bu önerilerin gerçekleştirilmesi durumunda, makine, taşıtlar ve madenî eşya sektörü için belirlenen *“güncel teknolojiye uygun, kaliteli ve rekabetçi fiyatlara sahip, müşteriye özgü ürünler ve hizmetler ile yerel ve uluslararası müşterilere en iyi değerin sunulması”* vizyonuna ulaşılacağı değerlendirilmektedir. Bu vizyona ulaşmak sadece makine, taşıtlar ve madenî eşya sektöründe faaliyet gösteren esnaf ve sanatkârlar için değil, ülkemizin uluslararası alandaki rekabetçiliği için de önemlidir; zira bu sektörün katma değer, istihdam ve ihracat yaratma potansiyeli yüksektir.

Kaynaklar

- Altıntop, N. ve Erdemir, D. (2013). Dünyada ve Türkiye’de Güneş Enerjisi ile İlgili Gelişmeler, *Mühendis ve Makine, Cilt: 54, Sayı: 639, sayfa: 69-77*.
- Avrupa İşletmeler Ağı–Karadeniz (2009). *Beyaz Eşya Sektör Raporu* (Hazırlayan: Damla Özden).
- Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı–BAKA (2011). *Güneş Enerjisi Sektör Raporu*.
- Demirci, K.M. (2012). Dünya Alüminyum Ticaretinde Türkiye’nin Yeri. *Türk Mühendis ve Mimarlar Odaları Birliği (TMMOB) Metalurji ve Malzeme Mühendisleri Odası, Metalurji Dergisi, Sayı: 161, sayfa: 17-29*.
- Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı–DAKA (2014). *Güneş Enerjisi Sektörel Analiz Raporu* (Hazırlayan: Sinan Sarıkaya).
- Dünya Enerji Konseyi Türk Millî Komitesi (2009). *Dünyada ve Türkiye’de Güneş Enerjisi Raporu*.
- Form Şirketler Grubu (2015). *Duayenlerin Tanıklığında Türkiye Klima Sektörü*.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayınları (2015). *Esnaf ve Sanatkârlar Teşvik ve Destek Sistemi (ESDES) Kurulması Projesi Yurt İçi Mevcut Durum Analizi*.
- İklimlendirme-Soğutma-Klima İmalatçıları Derneği–İSKİD (2003). *Avrupa Birliği Klima Mevzuat Raporu*.
- İstanbul Ticaret Odası–İTO (2001). *Güneş Enerjisi Sistemleri* (Hazırlayan: Dr İlkey Akçalı).
- İstanbul Ticaret Odası–İTO (2003). *Türkiye’de Kuyumculuk ve Altın* (Hazırlayan: Kemal Kaplan).
- İstanbul Ticaret Odası–İTO (2004). *Saat Sektör Profili* (Hazırlayan: Sevim Zirek).
- İstanbul Ticaret Odası–İTO (2006). *Bakır Sektör Profili* (Hazırlayan: Onur Arslan).
- İzmir Ticaret Odası–İZTO (2007). *Hırdavat Sektörü Dile Geldi* (Hazırlayan: Pınar Elmas).
- İzmir Ticaret Odası–İZTO (2014). *Geri Dönüşüm Sektörünün Dünyadaki Genel Görünümü ve Türkiye’deki Durumu* (AR-GE Bülteni).
- Karbeyaz, A. (2005), “Türkiye’de Kuyumculuk Sektörü”. Uluslararası Değerli Taşlar ve Metaller Sempozyumu Bildiri Kitabı, Beril Reklam, İstanbul.
- Kırlıoğlu H. ve Fidan M.E. (2006). Kuyumculuk Sektörümüz, Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi, Cilt. 29, sayfa: 40-50*.
- Konya Ticaret Odası–KTO (2008). *Tarım Makineleri Sektörü*.
- Mevlana Kalkınma Ajansı–MEVKA (2011). *Tarım Alet ve Makineleri Sektörü Değer Zinciri Analizi ve Kümelenme Çalışmaları* (Bölgesel Araştırma Raporları Serisi – 7).
- Özdemir, M. ve Kaya, F.O. (2011). Günümüzde Gaziantep İlinde Bakırcılık. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 10(3), sayfa: 1249-1270*.

- Özkaya, A. (2004). Antakya'da Sıcak Demircilik. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt:1, Sayı: 2*.
- Özkul, M. (2011). Türkiye Ekonomisinde Beyaz Eşya Sektörünün Önemi. *Ekonomik Yaklaşım, Cilt: 22, Sayı: 78, sayfa: 119-136*.
- Serhat Kalkınma Ajansı-SERKA (2015). *Yeşil Enerji Kaynakları Sektör Raporu* (Hazırlayan: Muhammed Alperen Yeşil).
- Şahin, A. (1989). Soba Sanayinin Sorunları ve Yan Sanayi İlişkileri. *TMMOB Makine Mühendisleri Odası, Sayı: 136, sayfa: 22-26*.
- T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2012). *Türkiye Demir-Çelik ve Demir Dışı Metaller Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2012-2016*.
- T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2013). *Beyaz Eşya Sektörü Raporu*.
- T.C. Ekonomi Bakanlığı (2012). *Tarım Alet ve Makineleri Sektörü Raporu*.
- TEB KOBİ Akademi (2010). *Türkiye Altın, Takı ve Mücevherat Sektörü Gelecek Stratejileri Konferansı – Sonuç Raporu*.
- Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği-TARMAKBİR (2014). *Türk Tarım Makineleri Sektörü Sektör Raporu*.
- Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği-TARMAKBİR (2016). *Türk Tarım Makineleri Sektörü Sektör Raporu*.
- Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği-TÜDÖKSAD (Haziran 2013). *Türkiye Döküm Sanayi- 2013 Yılına Girerken Mevcut Durum*.
- Türkiye İş Bankası, İktisadi Araştırmalar Bölümü (2016). *Beyaz Eşya Sektörü* (Hazırlayan: Ayşe Betül Öztürk).
- Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü (Eylül-2006). *Alüminyum Sektörü Hakkında Bir Değerlendirme* (Hazırlayan: Deniz Günay).
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği-TOBB (2011). *Türkiye İnşaat Malzemeleri Sektör Görünüm Raporu*.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği-TOBB (2013). *Türkiye Dayanıklı Tüketim Malları Meclisi Sektör Raporu*.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (Haziran-2012). *Türkiye Demir ve Demir Dışı Metaller Meclisi Sektör Raporu 2011*.
- Ulusoy, E., Evcim, H.Ü., Yazgı, A., İleri, M.S., Sabancı, A. ve Acar, A.İ. (2010). *Traktör ve Tarım Makineleri İmalat Sanayinin Bugünü ve Geleceği*. TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası Ziraat Mühendisliği VII. Teknik Kongresi.

Yılmaz, M. (Aralık-2015). Alüminyum Sektör Değerlendirmesi. *Türk Mühendis ve Mimarlar Odaları Birliği (TMMOB) Metalurji ve Malzeme Mühendisleri Odası, Metalurji Dergisi, Sayı: 177, sayfa: 23-29.*

İnternet Siteleri:

<http://esube.iskur.gov.tr>

<http://e-ogrenme.iskur.gov.tr>

<http://myk.gov.tr>

<http://www.gtb.gov.tr>

<http://www.kosgeb.gov.tr>

<http://www.tescomb.org.tr>

<https://mtegm.meb.gov.tr/>

Tablolar Listesi

Tablo 1	İş Yeri Ziyaretleri ve Mini Odak Grup Toplantıları ile İlgili Bilgiler	13
Tablo 2	Mesleklere Göre Tamamlanan Anket Sayısı	14
Tablo 3	Anket Uygulanan İllerde Tamamlanan Anket Sayısı	15
Tablo 4	İlk VI Odak Grup Toplantısı ile İlgili Bilgiler	16
Tablo 5	VII. Odak Grup Toplantısında Temsil Edilen Kamu Kurum ve Kuruluşları	17
Tablo 6	Mülakat Yapılan Şirketler ile İlgili Bilgiler	18
Tablo 7	İyi Uygulama Örnekleri	19
Tablo 8	Almanya ve Güney Kore'de Ziyaret Edilen Kurumlar ile İlgili Bilgiler	20
Tablo 9	Çankaya Üniversitesi Proje Ekibi ve Görev Dağılımları	21
Tablo 10	Esnaf ve Sanatkar Meslek Kolları	24
Tablo 11	Esnaf ve Sanatkar Sektörleri	25
Tablo 12	Madenî Eşya ve Makine Alt Sektörü ile ilgili Meslekler	27
Tablo 13	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektörü ile İlgili Meslekler	29
Tablo 14	Esnaf-Sanatkarların Sektörlere göre Dağılımı	30
Tablo 15	Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Esnaf-Sanatkar Sayısı	32
Tablo 16	Madenî Eşya ve Makine Alt Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf - Sanatkar Sayısı	34
Tablo 17	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf- Sanatkar Sayısı	34
Tablo 18	Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkarlar ile İlgili Demografik Bilgiler	37
Tablo 19	Madenî Eşya ve Makine Alt Sektöründe Çalışan Sayısı	38
Tablo 20	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründe Çalışan Sayısı	39
Tablo 21	Esnaf ve Sanatkarların Elde Ettikleri Toplam Hasılat ve Kâr Miktarları (2014)	45
Tablo 22	Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Belirli Mesleklerin Toplam Hasılat ve Kâr Miktarları	46
Tablo 23	Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Belirli Mesleklerin Yıllara göre Toplam Hasılat Miktarı (milyon TL)	47
Tablo 24	Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektörü Belirli Mesleklerin Yıllara göre Toplam Kâr Miktarı (milyon TL)	48
Tablo 25	Türkiye Madenî Eşya Sanatkarları Federasyonu Üye Sayısının İllere göre Dağılımı	173
Tablo 26	Alüminyum Eşya, Doğrama, İmal ve Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	186
Tablo 27	Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	224
Tablo 28	Demircilik Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	241
Tablo 29	Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	282

Tablo 30	Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	293
Tablo 31	Kaynakçılık Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	307
Tablo 32	Kuyumculuk Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	330
Tablo 33	Torna ve Tesviyecilik Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	380
Tablo 34	Otomotiv Yenileme ile İlgili Meslekler	395
Tablo 35	Oto Boyacılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	423
Tablo 36	Oto Elektrikçiliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	434
Tablo 37	Oto Motor Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	440
Tablo 38	Oto Şasi, Kaporta Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	460
Tablo 39	Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	465
Tablo 40	Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	472
Tablo 41	Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	488
Tablo 42	Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleğinde Teknoloji Kullanım Durumu	515

Şekiller Listesi

Şekil 1	Esnaf ve Sanatkârların Sektörlere göre Dağılımı	31
Şekil 2	İmalat, Tamir, Montaj ile Hizmetler ile İlgili Alanlarda Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Dağılımı	32
Şekil 3	Esnaf ve Sanatkâr Sayısındaki Değişim	33
Şekil 4	Makine, Madenî Eşya ve Taşıtlar Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Tescil ve Terkin Sayıları	36
Şekil 5	Madenî Eşya ve Makine Alt-Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Tescil ve Terkin Sayıları	36
Şekil 6	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt-Sektöründe Faaliyet Gösteren Esnaf ve Sanatkârların Tescil ve Terkin Sayıları	37
Şekil 7	Makine, Taşıtlar ve Madenî Eşya Sektöründeki Mesleklerin Türkiye Genelinde Dağılımı	40
Şekil 8	Madenî Eşya ve Makine Alt Sektöründeki Mesleklerin Türkiye Genelinde Dağılımı	41
Şekil 9	Oto ve Diğer Motorlu Taşıt Araçları Alt Sektöründeki Mesleklerin Türkiye Genelinde Dağılımı	41
Şekil 10	Makine, Madenî Eşya ve Taşıtlar Sektörü İhracat Durumu	50
Şekil 11	İşe Başlama Süreci	170
Şekil 12	Alüminyum Sektörü Değer Zinciri	177
Şekil 13	Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	181
Şekil 14	Alüminyum Eşya, Doğrama İmal ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	182
Şekil 15	Alüminyum Eşya, Doğrama, İmal ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı	182
Şekil 16	Alüminyum Eşya İmal Mesleği Değer Zinciri	184
Şekil 17	Alüminyum Doğrama Mesleği Değer Zinciri	184
Şekil 18	Alüminyum Eşya Doğrama, İmal ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	187
Şekil 19	Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	195
Şekil 20	Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	196
Şekil 21	Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı	196
Şekil 22	Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Değer Zinciri	198
Şekil 23	Anahtarcılık, Çilingirlik Mesleği Rekabet Analizi	200
Şekil 24	Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	206
Şekil 25	Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	207
Şekil 26	Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleğinin Türkiye Genelinde Dağılımı	207
Şekil 27	Bakırcılık Mesleği Değer Zinciri	209

Şekil 28	Bakırcılık, Kalaycılık, Lehimcilik Mesleği Rekabet Analizi	211
Şekil 29	Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	219
Şekil 30	Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	220
Şekil 31	Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	220
Şekil 32	Beyaz Eşya İmalat Mesleği Değer Zinciri	222
Şekil 33	Beyaz Eşya İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	225
Şekil 34	Demircilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	236
Şekil 35	Demircilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	236
Şekil 36	Demircilik (sıcak ve soğuk demircilik) Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	237
Şekil 37	Sıcak Demircilik Mesleği Değer Zinciri	239
Şekil 38	Soğuk Demircilik Mesleği Değer Zinciri	240
Şekil 39	Demircilik Mesleği Rekabet Analizi	242
Şekil 40	Dökümcülük Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	252
Şekil 41	Dökümcülük Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	252
Şekil 42	Dökümcülük Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	253
Şekil 43	Dökümcülük Mesleği Değer Zinciri	254
Şekil 44	Dökümcülük Mesleği Rekabet Analizi	257
Şekil 45	Güneş Enerjisi Aksamı, İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	266
Şekil 46	Güneş Enerjisi Aksamı, İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	266
Şekil 47	Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	267
Şekil 48	Güneş Enerjisi Aksamı İmalatı Mesleği Değer Zinciri	269
Şekil 49	Güneş Enerjisi Aksamı İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	271
Şekil 50	Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	279
Şekil 51	Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	279
Şekil 52	Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	280
Şekil 53	Hırdavatçı (Nalbur) İmal ve Satıcılığı Mesleği Rekabet Analizi	283
Şekil 54	Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	289
Şekil 55	Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	290
Şekil 56	Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	290
Şekil 57	Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Değer Zinciri	292
Şekil 58	Hurdacılık ve Geri Dönüşümcülük Mesleği Rekabet Analizi	295
Şekil 59	Kaynakçılık Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	304
Şekil 60	Kaynakçılık Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	305
Şekil 61	Kaynakçılık Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	305
Şekil 62	Kaynakçılık Mesleği Değer Zinciri	306

Şekil 63	Kaynakçılık Mesleği Rekabet Analizi	309
Şekil 64	Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	313
Şekil 65	Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	314
Şekil 66	Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	315
Şekil 67	Soğutma ve İklimlendirme Mesleği Değer Zinciri	317
Şekil 68	Klima, Aspiratör, Soğutma ve İklimlendirme, Radyan Isıtma Cihazı İmal, Satış, Montaj ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	320
Şekil 69	Kuyumculuk Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	326
Şekil 70	Kuyumculuk Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	327
Şekil 71	Kuyumculuk Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	327
Şekil 72	Kuyumculuk Mesleği Değer Zinciri	329
Şekil 73	Kuyumculuk Mesleği Rekabet Analizi	332
Şekil 74	Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	344
Şekil 75	Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	344
Şekil 76	Saat, Pusula, Kronometre vb. İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	345
Şekil 77	Saat, Pusula, Kronometre İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	348
Şekil 78	Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	355
Şekil 79	Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	356
Şekil 80	Soba, Kazan ve Benzeri İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	356
Şekil 81	Soba, Kazan ve Benzeri İmalatı Mesleği Değer Zinciri	358
Şekil 82	Soba, Kazan İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	360
Şekil 83	Tenekecilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	367
Şekil 84	Tenekecilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	368
Şekil 85	Tenekecilik Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	368
Şekil 86	Tenekecilik Mesleği Değer Zinciri	370
Şekil 87	Tenekecilik Mesleği Rekabet Analizi	372
Şekil 88	Torna ve Tesviyecilik Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	376
Şekil 89	Torna ve Tesviyecilik Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	377
Şekil 90	Torna ve Tesviyecilik Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	377
Şekil 91	Torna ve Tesviyecilik Mesleği Değer Zinciri	379
Şekil 92	Torna ve Tesviyecilik Mesleği Rekabet Analizi	382
Şekil 93	Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	388

Şekil 94	Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	389
Şekil 95	Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	389
Şekil 96	Zirai Alet İmalat Mesleği Değer Zinciri	391
Şekil 97	Zirai Alet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	393
Şekil 98	Otomotiv Yenileme Meslek Alanları ile İlgili Rekabet Analizi	403
Şekil 99	Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	404
Şekil 100	Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	404
Şekil 101	Egzoz İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	405
Şekil 102	Egzoz Tamircilik Mesleği Değer Zinciri	406
Şekil 103	Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	409
Şekil 104	Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış, Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	409
Şekil 105	Fren-Balata, Makas, Amortisör İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	410
Şekil 106	Fren-Balata, Makas, Amortisör Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri	411
Şekil 107	Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	415
Şekil 108	Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	415
Şekil 109	Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	416
Şekil 110	Oto Aksesuar İmal ve Satıcılığı Mesleği Değer Zinciri	417
Şekil 111	Oto Boyacılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	420
Şekil 112	Oto Boyacılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	420
Şekil 113	Oto Boyacılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	421
Şekil 114	Oto Boyacılığı Mesleği Değer Zinciri	422
Şekil 115	Oto Camı Montaj ve Satıcılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	425
Şekil 116	Oto Camı Montaj ve Satıcılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	426
Şekil 117	Oto Camı Montaj ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	426
Şekil 118	Oto Camcılığı Mesleği Değer Zinciri	427
Şekil 119	Oto Elektrikçiliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	430
Şekil 120	Oto Elektrikçiliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	431
Şekil 121	Oto Elektrikçiliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	431
Şekil 122	Oto Elektrikçiliği Mesleği Değer Zinciri	433
Şekil 123	Oto Motor Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	437
Şekil 124	Oto Motor Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	437
Şekil 125	Oto Motor Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	438
Şekil 126	Oto Motor Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri	439
Şekil 127	Oto Motor, Öz Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	442
Şekil 128	Oto Motor, Öz Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	443

Şekil 129	Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	443
Şekil 130	Oto Motor, Ön Düzen, Yakıt Pompası, Enjeksiyon Sistemi vb. Ayarlılığı	444
Şekil 131	Oto Radyatör Tamirciliğı Mesleğı Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	447
Şekil 132	Oto Radyatör Tamirciliğı Mesleğı Tescil ve Terkin Durumu	447
Şekil 133	Oto Radyatör Tamirciliğı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	448
Şekil 134	Oto Radyatör Tamirciliğı Mesleğı Değer Zinciri	449
Şekil 135	Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliğı Mesleğı Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	451
Şekil 136	Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliğı Mesleğı Tescil ve Terkin Durumu	452
Şekil 137	Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliğı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	452
Şekil 138	Oto Rot, Balans, Far Ayar ve Tamirciliğı Mesleğı Değer Zinciri	454
Şekil 139	Oto Şasi, Kaporta Tamirciliğı Mesleğı Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	456
Şekil 140	Oto Şasi, Kaporta Tamirciliğı Mesleğı Tescil ve Terkin Durumu	457
Şekil 141	Oto Şasi, Kaporta Tamirciliğı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	457
Şekil 142	Oto Şasi, Kaporta Tamirciliğı Mesleğı Değer Zinciri	459
Şekil 143	Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleğı Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	462
Şekil 144	Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleğı Tescil ve Terkin Durumu	462
Şekil 145	Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	463
Şekil 146	Oto Yağlama ve Yıkamacılığı Mesleğı Değer Zinciri	464
Şekil 147	Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleğı Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	468
Şekil 148	Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleğı Tescil ve Terkin Durumu	468
Şekil 149	Oto Yedek Parça İmal ve Satıcılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	469
Şekil 150	Oto Yedek Parça İmal Mesleğı Değer Zinciri	470
Şekil 151	Oto Yedek Parça Satış Mesleğı Değer Zinciri	471
Şekil 152	Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliğı Mesleğı Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	476
Şekil 153	Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliğı Mesleğı Tescil ve Terkin Durumu	476
Şekil 154	Taşıt Aracı Döşemesi İmal, Montaj ve Tamirciliğı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	477
Şekil 155	Oto Döşemeciliğı Mesleğı Değer Zinciri	478
Şekil 156	Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliğı Mesleğı Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	484
Şekil 157	Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliğı Mesleğı Tescil ve Terkin Durumu	484
Şekil 158	Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliğı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	485
Şekil 159	Bisiklet ve Motosiklet İmalat Mesleğı Değer Zinciri	486

Şekil 160	Bisiklet ve Motosiklet Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri	487
Şekil 161	Bisiklet ve Motosiklet İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	489
Şekil 162	İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	493
Şekil 163	İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	494
Şekil 164	İş Makineleri Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	494
Şekil 165	İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri	496
Şekil 166	İş Makineleri Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	498
Şekil 167	Oto Hurdacılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	501
Şekil 168	Oto Hurdacılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	501
Şekil 169	Oto Hurdacılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	502
Şekil 170	Oto Hurdacılığı Mesleği Değer Zinciri	503
Şekil 171	Oto Hurdacılığı Mesleği Rekabet Analizi	506
Şekil 172	Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	510
Şekil 173	Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	511
Şekil 174	Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	511
Şekil 175	Oto Lastikçiliği Mesleği Değer Zinciri	513
Şekil 176	Oto Lastik Kaplamacılığı Mesleği Değer Zinciri	514
Şekil 177	Oto Lastik ve Oto Lastik Kaynak ve Kaplamacılığı Mesleği Rekabet Analizi	517
Şekil 178	Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	522
Şekil 179	Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Tescil ve Terkin Durumu	522
Şekil 180	Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	523
Şekil 181	Oto LPG Dönüşümcülüğü Mesleği Değer Zinciri	524
Şekil 182	Oto LPG Dönüşüm, İmal, Satış ve Tamirciliği Mesleği Rekabet Analizi	526
Şekil 183	Traktör Bakım ve Onarımı Mesleği Esnaf ve Sanatkâr Sayısı	530
Şekil 184	Traktör Bakım ve Onarımı Mesleği Tescil ve Terkin Sayıları	530
Şekil 185	Traktör Bakım ve Onarımı Mesleğinin Türkiye Geneline Dağılımı	531
Şekil 186	Traktör Tamirciliği Mesleği Değer Zinciri	532
Şekil 187	Traktör Bakım ve Onarımı Mesleği Rekabet Analizi	534

Kısaltmalar

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	Araştırma Geliştirme
ATİAD	Avrupa Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği
BAĞ-KUR	Esnaflık ve Sanatkarlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu
BAKA	Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı
BTSO	Bursa Ticaret ve Sanayi Odası
BOTSO	Bornova Oto Tamircileri ve Sanatkarları Odası
BTSO-MESYEB	Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Mesleki Yeterlilik Sınav ve Bilgilendirme Merkezi
BUTGEM	Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Eğitim Vakfı
DAKA	Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı
DÖSİMM	Kültür ve Turizm Bakanlığı Döner Sermaye İşletmesi Merkez Müdürlüğü
DSİ	Devlet Su İşleri
ESBİS	Esnaflık ve Sanatkar Bilgi Sistemi
ESDEP	Esnaflık ve Sanatkarlar Değişim, Dönüşüm, Destek (3D) Strateji Belgesi ve Eylem Planı
ESDES	Esnaflık ve Sanatkarlar Teşvik ve Destek Sistemi
ESKKK	Esnaflık ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri
GBEO	Gaziantep Bakırcılar Esnaf Odası
GÜNDER	Uluslararası Güneş Enerjisi Topluluğu-Türkiye Bölümü
ILO	Uluslararası Çalışma Örgütü (International Labour Organization)
İKO	İstanbul Kuyumcular Odası
İMMİB	İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu
İTÜ	İstanbul Teknik Üniversitesi
İZTO	İzmir Ticaret Odası
KDV	Katma Değer Vergisi
KGF	Kredi Garanti Fonu
KOBİ	Küçük ve Orta Boy (Ölçekli) İşletme
KOBİGEL	KOBİ Gelişim Destek Programı
KONTARKUM	Konya Tarım Makineleri Kümelenme Derneği
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSO	Konya Sanayi Odası
LPG	Sıvılaştırılmış Petrol Gazı (Liquified Petroleum Gas)

MBEAE	Marmara Bilimsel ve Endüstriyel Araştırma Enstitüsü
MEVKA	Mevlana Kalkınma Ajansı
MKE	Makine Kimya Endüstrisi
MOTED	Motosiklet Endüstrisi Derneği
MTA	Maden Tetkik Arama
MYK	Mesleki Yeterlilik Kurumu
ODTÜ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
ORKÖY	Orman Köyleri
OSB	Organize Sanayi Bölgeleri
ÖTA	Ömrünü Tamamlamış Araçlar
ÖTASAD	Ömrünü Tamamlamış Araç Sanayicileri Derneği
ÖTASET	Ömrünü Tamamlamış Araç Sunum ve Eğitim Tesisi
ÖTV	Özel Tüketim Vergisi
PTT	Posta ve Telgraf Teşkilatı Genel Müdürlüğü
SERKA	Serhat Kalkınma Ajansı
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
SSK	Sosyal Sigortalar Kurumu
STK	Sivil Toplum Kuruluşu
TAEK	Türkiye Atom Enerjisi Kurumu
TALSAD	Türkiye Alüminyum Sanayicileri Derneği
TARMAKBİR	Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği
TAYSAD	Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği
TCDD	Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları
TCK	Türk Ceza Kanunu
TEAŞ	Türkiye Elektrik Üretim Anonim Şirketi
TEB	Türk Ekonomi Bankası
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TESKOMB	Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği
TMMOB	Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSE	Türk Standartları Enstitüsü
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜDÖKSAD	Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜRKAK	Türk Akreditasyon Kurumu
TZDK	Türkiye Ziraî Donatım Kurumu
UMEM	Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri
UNDP	Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (United Nations Development Programme)
YÖK	Yükseköğretim Kurulu