

## Hırdavat Sektörü Dile Geldi.

Pınar ELMAS



Hırdavat sektörü, inşaat sektörüyle neredeyse birebir ilişkili bir sektördür.

Dolayısıyla, inşaat sektöründeki olumlu, olumsuz gelişmelerin hırdavat sektörünü direkt olarak etkilediği söylenebilir.

Hırdavat sektörünün lokomotifi olması sebebiyle inşaat sektörünün desteklenmesi önem arz etmektedir.

Her ne kadar inşaat sektöründeki gelişmelerden birebir etkilense de hırdavat sektörünün inşaat sektöründen bağımsız da birçok sorunu bulunmaktadır.

Bu sorunlar ana hatlarıyla;

- ❖ Son yıllarda enflasyon değerlerindeki düşüş nedeniyle hırdavat sektöründe oluşan stoksuz ticaret neticesinde fiyat ve vadeli satış sürelerindeki rekabet,
- ❖ Kar marjlarındaki aşırı düşüş,
- ❖ Hiper marketlerin perakendeci firmaların satışlarını olumsuz yönde etkilemesi,
- ❖ Kalitesiz Uzakdoğu mallarının sektörde yarattığı sıkıntı

olarak özetlenebilir.

Bu kapsamda, hırdavat ve sanayi malzemeleri sektörlerinde faaliyet gösteren üyelerimize yönelik olarak bir anket çalışması yapılmış ve sektörün durum değerlendirmesine ulaşılmaya çalışılmıştır.

Söz konusu anket 400 adet grup üyesine sirküler yolu ile gönderilmiş ve 44 adet firmadan yanıt alınmıştır.

Anılan 44 firmanın 42'sinin formu değerlendirilebilir niteliktedir. Anket sorularına verilen yanıtlar ışığında yapılan değerlendirmeye aşağıda yer verilmiştir:

### **61. Hırdavat ve Sanayi Malzemeleri Grubu Anket Değerlendirmesi**



#### **Soru 1. Firmanız aşağıdaki grumlardan hangisinde faaliyet göstermektedir?**

Anketi değerlendirilebilen firmaların 32'sinin satıcı, 1'inin imalatçı, 9 adedinin ise hem imalatçı, hem satıcı olarak faaliyetlerini sürdürdükleri sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 1: Anketi Yanıtlayan Firmaların Gruplarını Gösteren Tablo**

Grup	Frekans (Sayı)	Yüzde (%)
İmalatçı	1	2
Satıcı	32	76
İmalatçı + Satıcı	9	22
<b>Toplam</b>	<b>42</b>	<b>100</b>

**Soru 2. 2005 yılı ile karşılaştırıldığında 2006 yılında firmanızın satışları nasıl bir değişim gösterdi?**

Anketi değerlendirilebilen firmaların yüzde 50'si 2006 yılında 2005 yılına göre satışlarının arttığını belirtirken, %16'sı satışlarının azaldığını ifade etmiştir. Geri kalan firmaların satış miktarlarında değişim olmadığı gözlenmiştir.

**Tablo 2: 2005 Yılına Göre 2006 Yılında Firmaların Satışlarındaki Değişim**

Grup	Arttı		Azaldı		Değişmedi	
	Frekans (Sayı)	Yüzde	Frekans (Sayı)	Yüzde	Frekans (Sayı)	Yüzde
Satıcı	16	76	4	57	12	86
İmalatçı + Satıcı	5	24	3	43	2	14
<b>Toplam</b>	<b>21</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Not: İmalatçı 1 adet firma olduğundan, imalatçı firma imalatçı+satıcı grubunda değerlendirilmiştir.

Tabloya göre satıcı firmaların %76'sı, hem imalat hem de satış yapan firmaların %24'ü 2006 yılında bir önceki yıla göre satışlarının arttığını belirtirken, yine satıcı firmaların %57'si, ve imalatçı + satıcı firmaların %43'ü satışların azaldığı yönünde görüş bildirmiştir.

**Soru 3. 2005 yılı ile karşılaştırılınca firmanızın toplam çalışan sayısında değişim oldu mu?**

Anketi değerlendirilebilen firmaların %40'ının 2006 yılında bir önceki yıla göre istihdamlarında artış gözlenirken, %47'sinin toplam istihdamlarında değişiklik olmadığı görülmüştür. %13'lük küçük bir kesimin ise eleman sayısı azalmıştır.



**Soru 4. 2005 yılı ile karşılaştırıldığında 2006 yılında firmanızın karı nasıl bir değişim gösterdi?**

Anketi yanıtlayan firmaların 11'i 2006 yılında firmalarının karının arttığını ifade ederken, 20 tanesi karlarının azaldığını belirtmiştir.

Kalan 11 tanesi ise firmalarının karının değişmediğini ifade etmiştir. 2006 yılında karlılıklarının arttığını belirten firmalardan 8 tanesi satıcı, 3 tanesi satıcı+ imalatçı olduklarını ifade etmişlerdir.

**Tablo 3: 2005 Yılına Göre 2006 Yılında Firmaların Karlarındaki Değişim**

Grup	Arttı		Azaldı		Değişmedi	
	Frekans (Sayı)	Yüzde	Frekans (Sayı)	Yüzde	Frekans (Sayı)	Yüzde
Satıcı	8	72	16	80	8	72
İmalatçı + Satıcı	3	28	4	20	3	28
<b>Toplam</b>	11	100	20	100	11	100

Not: İmalatçı 1 adet firma olduğundan, imalatçı firma imalatçı+satıcı grubunda değerlendirilmiştir.

**Soru 5. 2006 yılına göre 2007 yılında hırdavat sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

Firmaların %54'ü 2007 yılında hırdavat sektörünün durumunun daha olumsuz olacağını belirtirken, %14'ü iyimser davranarak sektörün olumluya doğru gideceğini ifade etmiştir.

**Soru 6. Sektörünüzün aşağıda yer alan sorunlarını önem sırasına göre sıralayınız. (Lütfen en önemli seçenek 1 olmak üzere 8'e kadar sıralama yapınız.)**

Ankete verilen yanıtlara göre hırdavat sektörünün en önemli sorununun “piyasada standartlara uymayan, kalitesi eşdeğer olmayan malların varlığı” olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 4: Önem Sırasına Göre Hırdavat Sektörünün Sorunları**

Sektör Sorunları	İşaretlenen Seçenek Sayısı	Önem Sıralaması	Sıra
Kayıt dışı satışlardaki yoğunlaşma.	40	3,525	3.
Aynı ürünün piyasaya farklı isim ve kod numaralarıyla sürülmesi.	38	5,394	7.
Piyasada standartlara uymayan, kalitesi eşdeğer olmayan malların varlığı	40	3,150	1.
Sektör firmaları arasındaki diyalog eksikliği.	37	4,405	5.
Yetkili satıcı ya da bayilik düzeyindeki aksaklıklar veya yanlış uygulamalar.	37	4,297	4.
Üreticilerin, satıcı firmaları dikkate almadan promosyon kampanyaları düzenlemeleri.	36	4,972	6.
Üretici firmaların tüketiciye direkt olarak satış yapmaları.	38	3,289	2.
Resmi ihalelerde konular ayrılmaksızın fiyat teklifi istenmesi. (Örneğin kum, çakıl ve teknik malzemenin aynı ihalede çıkarılması.)	35	5,857	8.

Yöntem: Frekans dağılımı ve yüzde tekniği

Değerlendirmede önem sırasına göre sektör sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

1. Piyasada standartlara uymayan, kalitesi eşdeğer olmayan malların varlığı.
2. Üretici firmaların tüketiciye direkt olarak satış yapmaları.
3. Kayıt dışı satışlardaki yoğunlaşma.
4. Yetkili satıcı ya da bayilik düzeyindeki aksaklıklar veya yanlış uygulamalar.
5. Sektör firmaları arasındaki diyalog eksikliği.
6. Üreticilerin, satıcı firmaları dikkate almadan promosyon kampanyaları düzenlemeleri.
7. Aynı ürünün piyasaya farklı isim ve kod numaralarıyla sürülmesi.
8. Resmi ihalelerde konular ayrılmaksızın fiyat teklifi istenmesi. (Örneğin kum, çakıl ve teknik malzemenin aynı ihalede çıkarılması.)

**Soru 7. Sektörün sorunlarıyla ilgili eklemeniz ya da belirtilen sorunlar için çözüm önerileriniz varsa yazınız.**

Anketi yanıtlayan firmaların,

- Şikayetçi oldukları konular;
  - Sektördeki hatalı rekabetin hem firma karlarını azalttığı, hem de müşterileri bölerek piyasanın işleyişini bozduğu,
  - Bayilerin yetkili satıcılara fiyat listelerini sunmaları,
  - Toptancıların perakende satış yapmaları
- Talepleri ise;
  - Ticaret hayatının önemli bir sorunu olan tahsilat sıkıntılarına ve karşılıksız çeklere çözüm için çaba harcanması,
  - Ticaret Odası'nın internet sitesinde piyasada alışveriş yaptığı firmaları dolandıran firmaların ve sahiplerinin isimlerinin açıkça listelenerek, kamuoyuna duyurulması,
  - İhaleler verilirken İzmir firmalarının ön planda olması, İzmir'in parasının İzmir'de harcanması,
  - Kalitesiz Çin ve Uzakdoğu mallarının girişinin kotalarla azaltılması,
  - Seyyar satışların önlenmesi için çalışmalar yapılması



olarak özetlenebilir.