interpress®
NASIL BİR EKONOMİ
HAFTADA 6 GÜN ULUS...
İSTANBUL
EKONOMİ
Yayın Tarihi : 19.01.2024
Sayfa : 21
Medya Tiraj : 42297
StxCm : 425,67

YUVARLAK MASA'DA KAUÇUK VE PLASTİK SEKTÖRÜ MASAYA YATIRILDI

"Kamu ihalelerinde fiyat farkı döviz bazlı formülle giderilebilir"

Yuvarlak Masa Toplantısı'nın konukları; Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) 10 Numaralı Kauçuk ve Kauçuk Ürünleri Sanayi ile 11 Numaralı Plastik ve Plastik Ürünleri Sanayi Meslek Komiteleri oldu. Her iki komite de aynı hammaddeyi kullandıkları için, üretim maliyetlerine yönelik sorunlar aynı noktada toplanıyor. Özellikle PETKİM'in özelleştirilmesinden sonra hammaddede tamamen dışa bağımlı hale geldiklerinin altını çizen komite üyeleri, gerek enerji maliyetleri, gerekse kalifiye eleman gibi birçok ortak sorunu paylaştılar. Örneğin kauçuk sektöründen bir üye, 300 km kapasiteli hızlı trene ürettiği parçanın yüksek teknolojili kabul edilmemesinden yakınırken, teknoloji desteklerinde açıklanan oranla, yararlandırılan oranların birbirini tutmadığı kaydedildi. Her iki komite üyeleri de hammaddede dışa bağımlılığın ihracatta rekabetçi fiyatlandırmayı önlediğine değindiler. Toplantıda, TL ile yapılan kamu ihalelerinde orta ve uzun vadede oluşan fiyat farkının giderilmesi için döviz bazlı formül uygulanabileceği önerisi dile getirildi.

HÜSEYİN GÖKÇE / ANKARA

►ÖZDEKAN KAUÇUK YÖNETİM KURULU BAŞKANI YUSUF ZİYA KORKMAZ:

ZORLUKLARA RAĞMEN ÖZVERİYLE ÜRETİYORUZ AMA MEVZUAT EKSİKLİĞİYLE KARŞILAŞIYORUZ

50 yıllık bir firma olan Özdekan, Sincan Organize Sanayi Bölgesinde 14.000 m2 kapalı alanda, köprülere elastomer mesnetler, genleşme derzleri, köprü-binalara sismik izolatör (deprem sönümleyiciler) ve savunma sanayi firmalarına teknik kauçuk yedek parçalar üretiyor. Sanayiciler olarak ülke kalkınması için büyük yatırımlar yapıp üretimin her türlü sıkıntılarına katlanıp, istihdamın zorluklarını göğüslerken bu yolda irademizin dışında oluşan ve elimizde olmayan birçok sıkıntılar ve mevzuat eksiklikleri ile karşı karşıya kalıyoruz.

Ar-Ge yaparken teşvik mevzuatlarında sıkıntılar yaşıyoruz. Firmamız fason kauçuk yedek parça üretimleri yaparken 15 yıl önce aldığımız kararla bir dizi iyileştirmeler yaptık, kapsamlı kauçuk ve malzeme laboratuvarı kurduk, katma değeri yüksek ürünler üretebilmek için Ar-Ge süreçlerine başladık. Karayolları, köprüler ve binalar için kauçuk deprem izolatörleri üretmeye karar verdik. Bu süreçte bir TÜBİTAK 1507 projesi yazdık ve projeyi gerçekleştirdik. Projedeki destek oranlarını %75 beklerken oransallık adı altında birçok kesintiler yapıldı. Yani bu projede %48 civarında ancak bir destek alabildik. Yine Ticaret Bakanlığıyla makine teçhizat destekleri projelerinden yararlanarak, deprem izolatör simülasyon test merkezi kurduk. Destek mevzuatları nedeniyle ve denetleyen kurumun yetersizliğinden kaynaklı proje 2 yıl uzatılmak zorunda kaldı. Bu projede yüzde 70 hibe destek beklerken hibelerin neticesinde gerek kur farkından, gerekse ödemelerin gecikmesinden kaynaklı sıkıntılar yaşadık ve destek oranı yatırımımızın yüzde 50'sine bile ulaşamadı.

Örneğin aldığımız bir cihaz için fatura kestiriyoruz, ödemeyi yapıyoruz, fatura ve ödeme makbuzlarını ibraz ediyoruz, ancak denetim ve onay kurumunun geç sonuçlandırmaları nedeniyle projedeki yazdığımız dilimlerde ibraz süreçleri geçtiğinden dolayı kesilen faturaların birçoğu destek kapsamına alınmıyor. Türkiye'de üretimi olmayan ve Türkiye için stratejik önem taşıyan kurşun çekirdekli kauçuk esaslı deprem izolatörü (BRB) ve yüksek sönümleyici kauçuk deprem izolatörü (HDRB) yerli ve milli bir ürün ürettik. Daha sonra bu ürüne TSE'de karşılığını bulamadığımız için (CE) belgesi kapsamına aldık. Bu ürünümüzü ticarileştirmek için ve üretim hattını geliştirmek adına Küresel Tedarik Zinciri Projesi (KTZ) yazdık. KTZ projeleri destek miktarı açısından yüksek bedelli projelerdir. Firmamız 2 milyon dolar civarında proje bedeli hazırladı. Doların kuru, projenin yayınlanma tarihindeki kurdan dikkate alındığından dolayı projenin bitim süresindeki kur artışından kaynaklı kayıplarımız mevcut.

KTZ projelerinde destek oranı projenin yüzde 70'i hibe şeklinde lansman yapılmaktadır. Ancak proje süresinde gözlemledik ki sektörümüze ait Nace kodları düşük teknoloji olduğundan dolayı destek oranının yüzde 20 kadar olduğunu öğrendik ve hayal kırıklığına uğradık. 15 yıllık bir Ar-Ge neticesinde üretilen bu yerli ve milli stratejik ürünümüz hiçbir Nace kodunda yer almadığından dolayı beklenilen destek oranları kapsamına alınmıyor. Hammaddede yüzde 100 dışa bağımlı olduğumuzdan dolayı ülkemiz hammadde ithalatında KKDF'yi ve Gümrük Vergisi'ni sıfıra indirmiştir. Vergisiz Türkiye'ye sokabilmekteyiz, ancak gümrük tarife istatistik pozisyon numaralarımız yine kauçuk grubunda genel kauçuk ürünlerini kapsayan 191u gruplardan oluşuyor. Ancak burada bir handikap söz konusu. Aynı GTIP numarası ile başka bir firma yine nihai ürün haline gelmiş, kauçuk yedek parçayı da hammadde statüsünde vergiden muaf bir şekilde Türkiye'ye sokabiliyor.

►BABACAN KAUÇUK VE YEDEK PARÇA SAHİBİ AKMAN KARAKÜLAH:

ÖZELLEŞTİRME ÖNCESİ SENTETİK KAUÇUK İHRAÇ BİLE EDİLİYORDU

İşe 1986'da OSTİM'de başladık, yaklaşık 40 yıla yakın zamandır kauçuk işiyle uğraşıyoruz, üretim yapıyoruz. Fabrikamız Yenikent'te. Firmamızda 100 üzerinde çalışanımız var, 80 ülkeye ihracat yapıyoruz. Ayrıca; hidrolik, mekanik, kauçuk, poliüretan alanlarında da şirketlerimiz var.

Sorunlarımızın başında hammaddede dışa bağımlılık geliyor. Kauçukta tamamen dışa bağımlıyız. Diğer sorun başlıklarımızı ise insan kaynakları ve eğitim oluşturuyor. AR-GE ve teknoloji. Satış/pazarlama, ihracat, ithalat, finansman, enerji maliyeti ve geri dönüşüm olarak sıralayabilirim.

Bizim PETKİM, TÜPRAŞ diye devlete bağlı kurumlarımız vardı. Bu kurum zaman içerisinde satıldı. Yarımca PETKİM tesisleri TÜPRAŞ'a devredildikten sonra TÜPRAŞ tarafından sentetik kauçuk ve karbon karası üretimine son verilmesi sebebiyle Türkiye'nin kauçuk sektöründe ciddi problemleri olmuştur. Bunun sonucunda ülkemiz kauçuk ve karbon siyahında yüzde yüz dışa bağımlı hâle gelmiştir. Türkiye, Güney Asya başta olmak üzere birçok ülkeden kauçuk ithal etmektedir. Bu tabii kauçuk ve sentetik kauçuk ama ağırlıklı olarak tabii kauçuk ithal ediyoruz.

Ayrıca mesela ben ağırlıklı olarak raylı sistemlere çalışıyorum. Şu anda bizim ürettiğimiz ürünler 300 kilometre hızla giden trenleri götürüyor. Yani bu nasıl düşük teknoloji bir ürün? 300 kilometre giden trene, insansız hava aracına üretim yapıyoruz, 20 bin, 30 bin devirde dönen parçalar yapıyoruz, öyle 3 bin, 5 bin devir değil. Yani arı kanadı gibi devir yapan parçalar üretiyoruz. İşte bomba imha makinelerine kauçuk üretiyoruz, ne bileyim, silah fabrikasına parçalar üretiyoruz. Teknolojisi yüksek olan birçok üretime yan sanayicilik yapıyoruz ama maalesef bizim ürettiğimiz ürün çok düşük ürün sayılıyor.

►ÖREN KAUÇUK SAHİBİ FATİH ÖREN:

KAMU İHALELERİNDE FİYAT FARKI DÖVİZ BAZLI VERİLMELİ

Sektörümüzün sorunlarının başında; hammadde, işçilik, enerji, vergi ve kira gibi yüksek işletme maliyetleri geliyor. Hammaddenin tamamının ithal malzeme olması sebebiyle döviz kurlarındaki dalgalanmalar tedarik zincirindeki bozulmalar ve olası küresel olaylar (pandemi,savaş hammadde arzındaki sıkıntılar vb) rekabet gücümüzü ciddi anlamda azaltmakta. PETKİM sentetik kauçukta Türkiye'nin büyük bir ihtiyacını karşılıyordu. TÜPRAŞ'a devredilmesi ve TÜPRAŞ'ın da üretimi durdurması hammaddede bağımlılığımızı yüzde 100'e çıkardı. İlgili kurum ve kuruluşlarla görüşülerek PETKİM ya da benzer firmaların tekrar üretime geçmesi için görüş bildirilmesi gerekiyor.

TL ile yapılan orta ve uzun vadeli kamu ihalelerinde kur farkı enflasyon gibi nedenlerle ortaya çıkan fiyat farklarının giderilmesi amacıyla döviz bazlı formülünün uygulanması yararlı olur. Ayrıca, yurt dışından getirilip doğrudan başka ülkeye satılan ürünün transit ticaret değil, ihracat sayılması yönünde de sektörlerimizden talepler bulunuyor.

►GÜLHAN KAUÇUK SAHİBİ TURAN DEĞİRMENCİ:

SENTETİK KAUÇUK ÜLKEMİZDE ÜRETİLİRKEN BU KADAR SIKINTIMIZ YOKTU

Firmamız 1978 yılında kuruldu ve iş ve inşaat makinaları hidrolik aksamıyla uğraşıyoruz. Beton asfalt makinalarının kauçuk ve metal yedek parçalarını üretiyoruz.

Şimdi bizde bütün anne babalar çocuklar üniversiteye gitsin diye OSYM'nin olduğu gün kapılarda yatarlar. İşte "Çocuğum üniversiteyi kazandı, bitirdi." Ne yapacak? 2 yıllık üniversite, 4 yıllık üniversite... Yani bizde o adamlar sadece şoför olabilir çünkü yaşı geçmiş meslek edinememiş. Adam şimdi "Ben üniversite mezunuyum" diye atölyede çalışmak istemiyor. Benim şahsen en büyük sorunum işçi sorunu.

Yetiştirdiğimiz elemanları devlet daireleri alıyor biz böyle bakıyoruz. Çünkü biz veriyoruz 20 bin lira, 25 bin lira, devlet dairesinde 40 bin lira veriyor, çalışın çalışmasın, devlet verebiliyor. 40 bin lira verdiğim adamın bana maliyeti 60 bin lira. 100 tane 60 bin lirayı nasıl karşılayacağım? Onun için, bize eleman yetiştirmek için bizim organize sanayi bölgelerimizin, devletimizin, MYO dedikleri meslek yüksekokullarına destek vererek bu insanları sanata yöneltmesi lazım diye düşünüyorum.

►TAMBURSAN PLASTİK KAUÇUK SAHİBİ EZGİN ÖĞÜNÇ DURHAN:

İŞLENMEYE MÜSAİT BİR GRUBUZ, DESTEKLENMEMİZ GEREKİYOR

Ankara'da havaalanında ve şehir hastanelerinde ve sanayi bölgesinde raylı sistem eksik. Ankara, fabrikalaşmada gitgide büyüyen, dünyada da artık önemli bir marka olarak gösterilen kent olarak görünüyor. Fuar merkezlerimizin olmaması aslında Ankara'nın en büyük sıkıntılarından birisi.

Biz yurt dışında veyahut da İstanbul gibi yerlerde yapmaktansa Ankara'mızda da kendi makine departmanlarımızın veya kendi sektörümüze ait büyük bir fuar alanı olmasının gerçekten sektörümüzü rahatlatacağını düşünüyorum.

Biz yurt dışına çıkarken ülkeler arasında uçuş programları yaptığımız zaman Ankara'dan maalesef direkt uçuş hemen hemen hiç yok ve hepimizin bu konuda çok mağdur olduğumuzu düşünüyorum. Büyük bir zaman kaybını uçaklarda seyahat ettiğimiz süreçte yaşıyoruz. Aktarma süreçlerinin çok uzun olmasını ve bizim gibi iş insanlarının programlarını altüst ettiği birçok olay da yaşamışızdır diye düşünüyorum. İş insanları olarak bizim için o da bir sorun. Hepimiz imalat yapıyoruz ve bir şekilde kendi orta/küçük ve orta ölçekli işletme sahalarımız var. Personel yatırımı yapıyoruz, makine yatırımı yapıyoruz, sektörümüzdeki insanlara daha ağır bir iş sektöründe eğitimlerini veriyoruz. Onun haricinde de bu yatırımları yaparken mağdur olduğumuz ve benim bizzat bu sene yaşadığım bir olayı söylemek de istiyorum. Ben 2 tane OSTİM dükkânının kiralamasını yaptım yanı 13 yıldan beri bir yerde işletme yapıyordum, sonra yan tarafını da kiraladım, işletme sahamı büyüttüm. Lakin kiram 18 bin-20 bin arasında iken bir yazı geldi geçen hafta, 80 bin lira istedi dükkân sahibi. Kiraların müthiş derecede artırılması çok önemli bir sorun. Yaklaşık 20-25 tane büyük makinem var, nereye gideceğim, nasıl yapacağım, nasıl bir ödenek harcayacağım? Üstelik, bu sadece benim sorunum değil.

Bir çok arkadaşımız aynı sorunu yaşıyor.

PLASTİK KOMİTESİ

►MİTRA İÇ VE DIŞ TİCARET ŞİRKET MÜDÜRÜ ATİLLA YALÇIN:

"BIRAKIN KALİFİYEYİ, YETİŞTİRMEK İÇİN ELEMAN BULAMIYORUZ"

Plastik deyince bizde çok farklı sektörler var. Ben plastik sektöründe, PVC kapı, pencere alanında faaliyet gösteriyorum. Biz yarı mamulü tam mamule çeviren firmalarız. Bizde tek kullanımlık ambalaj imalatı yapan da var, poşet imalatı yapan da var, çöp poşeti imalatı yapan da var. Yani plastikte aklınıza gelen her türlü ürünün imalatını yapan firmamız mevcut.

Maalesef kalifiyeyi es geçtik, çırak olarak alıp yetiştirebileceğimiz ya da yük taşıttırabileceğimiz elemanlar bulamıyoruz. Ben kendi açımdan söyleyeyim. Biz ağırlıklı olarak inşaat şantiye alanında çalışıyoruz. "Gel sana şu maaşı verelim, şöyle imkânlar verelim" desek de, "İşi öğretelim" desek de gençlerimiz maalesef gelmiyorlar. Bunun yerine bir markete girip çalışmayı yeğliyorlar işin doğrusu. Daha kolay, daha rahat iş geliyor.

PVC kapı-pencere üretiminde ana firma üreticilerimiz biraz daha az, bizim gibi yarı mamulü tam mamule çeviren firmalarımız daha fazla. Sektör maalesef geniş bir sektör olduğu için girmesi kolay bir sektör, rekabet çok fazla, bundan dolayı çok fazla sıkıntı yaşıyorduk ama birkaç yıllık süreçte bu mali sıkıntılardan dolayı maalesef firma sayımız azaldı. Bizim en büyük derdimiz özellikle konut projelerinin üretilmemesi. Son zamanlarda kredi faizlerinin yükselmesiyle yeni konut projelerinin olmaması maalesef bizim sektörümüzü ciddi anlamda etkilemeye başladı. Özellikle PVC'de bizim gibi yarı mamulü tam mamule çeviren üretici bayileri etkilemeye başladı. Belli projeler üretiliyor sadece, bu belli projelerde kâr marjını da çok düşük seviyelerde tutmak zorunda kalıyoruz. Örneğin TOKİ projelerinde bizim ürünlerimiz en sona kalan grupta yer alıyor. Yani inşaat bitiyor, ondan sonra takılıyor. Maalesef ödemeler belli bir nebzeye geliyor, yapılıyor TOKİ tarafından, sektörümüze sıra geldiğinde "Maalesef ödenek kalmadı, bekleyeceksiniz..." deniliyor. Böyle olunca da bizim sektörde üretim yapanlar genellikle buna girmek istemiyor.

►SUNTEKS PLASTİK VE AMBALAJ GENEL MÜDÜRÜ ESAT HİSARCIKLILAR:

ÜLKEMİZ EKONOMİDE İLK 20 İÇİN ÇALIŞIRKEN, SEKTÖRÜMÜZ 6'NCI SIRADA

Plastik sektörü Türkiye'nin aslında göz bebeklerinden birisi. Türkiye, ekonomik olarak dünyada ilk 20 için çalışıyorken, Türkiye plastik sektörü dünya 6'ncısı bir pozisyonda. Ama plastik ambalaj sektöründe de günbegün geriye gidiyoruz. Bunu nereden anlıyoruz derseniz ? Son yirmi yılda ihracatımız ilk defa dolar bazlı yüzde 4 düştü. Bunu mamul bazlı olarak söylüyorum. Değer bazlı baktığınız zaman, son sene yaklaşık yüzde 20'ye yakın bir düşüş var. Aslında sektöre baktığınız zaman 40 milyar dolarlık büyük bir sektör, 7 milyar dolarlık direkt ihracat yapan bir sektör. Avrupa'nın 2'ncisiyiz. Devlet tarafından, katma değeri düşük, vasıflı bir sektör olarak gözükmemesine rağmen Türkiye'nin ana motorize sektörlerinden birisi. Bizim sektörümüzde bir tane petrokimya tesisi var. Bu petrokimya tesisi Türkiye ihtiyacının yüzde 15'inin altında ham madde tedariki sağlayabiliyor. Yerli üreticileri koruma kanunu altında anti damping vergisi uygulanıyor ama PETKİM zaten hâlihazırda ürünlerini sırayla satan bir kurum. Sektörde yüzde 85 ithalat olmasına rağmen devlet ithalata yüzde 6'nın üzerinde ekstra vergi koymuş durumda. Bunun manasını anlayamıyoruz. Elektrik maliyetlerimiz çok yüksek. GES'le alakalı ciddi problemlerimiz var. GES lisansı almakta zorlanıyoruz, çoğu firmanın mektubu yeterli kapasite olmadığından red oluyor bazen alsalar da finansal problemlerden uygulayamıyorlar gibi problemlerimiz var. Geçen seneye göre plastik sektöründe yatırım yüzde 55 azalmış. Bu demektir ki Avrupa 2'nciliğimiz artık 3'üncülük, 5'inciliik olarak devam edecek. Bence bunu devletimizin değerlendirmesi gerekiyor ve teşvik mekanizmasında alt gelir grubu diye hep dövülen sektörlerin bir daha değerlendirilmesi gerekiyor.

►ZİRVE PLASTİK KALIP GENEL MÜDÜRÜ ALİ İHSAN ÖZENÇ:

DAHA FAZLA İSTİHDAM YARATMAK İSTİYORUZ AMA BU ORTAMDA ÇİZGİMİZİ KORUMAYA ÇALIŞIYORUZ

OSTİM'de faaliyet gösteren bir firmayız, 2021'de ASO 2. Bölge'ye fabrika kurduk. Şu anda orada fabrika düzenine geçmeye çalışıyoruz. Bizim en büyük sıkıntımız o bölgede eleman ve ulaşım ihtiyacının karşılanamaması. Zamanla tabii ki bir düzene oturur ama oturması için de bölgedeki fabrikaların bitmesi lazım. Savunma sanayisi sektörü, beyaz eşya sektörü, enerji sektörü, medikal, mobilya, tüm sektörlere hizmet vermekteyiz. Kalıp yapıyoruz; enjeksiyon kalıp ve plastik baskı üretiyoruz. Genelde mühendislik plastikleri çalışıyoruz. 35 personelimiz var. Daha fazla istihdam yaratmak istiyoruz ama bu ortamda çizgimizi korumaya çalışıyoruz. Bankalarla fazla çalışmıyoruz. Çalışmama sebebimiz ise bankaları ortak almak istemiyoruz. Ayrıca, faiz oranı ne kadar düşük olursa olsun bize bir faydası yok. Yani bizim şu anki ortamda kâr marjımız bankalara verdiğimiz faizler kadar değil. Kimseden de bir beklentimiz yok. Beklentimiz olmadığı için de elimizdekiyle, öz kaynaklarımızla yetiniyoruz.

►ÖZ NORM AMBALAJ SAHİBİ SELÇUK ERDEM:

17 SENEDİR ÜRETİM YAPIYORUM AMA PİŞMANIM

Ben şirkette ikinci kuşağım. Rahmetli babam 1975 yılında plastik üretimine başlamış ama üretimden soğuduğu için çıkıp ham madde ticaretine, tüccarlığına geçmiş. Vefat ettiğinde bana tüccarlığı devretti. "Ben makine mühendisi oldum, illa üretim yapacağım" dedim. 17 senedir üretim yapıyorum ama pişmanım. Yani 17 yılıma yazık.

Ben ilk başladığımda dedim ki: "Sadece ihracat yapacağım." Üç sene boyunca tüm üretimimi, yurtdışına sattım. Şu an satamıyorum çünkü lojistik dahil maliyetler bizim üründeki kârlılıkla rekabet ettirmiyor. Yani Gebze'de kurulan bir fabrika direkt oradan sevkiyat yaparken Ankara'ya zaten konteyneri getirip götüremiyorsun çünkü bizde plastik bardak çok hafif veya gıda kapları hafif ürün olduğu için. Zaten konteynerin kendi toplam bedeli 20 bin dolar. 3 bin dolar gitti geldi maliyeti, yüzde 15 koyduğunuz zaman Ankara'dan termoform grubunda ihracat yapma şansınız da yok.

►AYBAL PLASTİK GENEL MÜDÜRÜ BEKİR İLKER AYATA:

EKONOMİK ŞARTLAR SABAH FARKLI AKŞAM FARKLI

Aybal Plastik olarak, 1 Organize Sanayi Bölgesi'nde çöp torbası, buzdolabı poşeti ve basklı-baskısız market çanta üretimi yapmaktayız. Katma değeri yüksek olan bir ürün üretmediğimiz için çok zorlanıyoruz. Türkiye'de ekonomik şartlar akşam farklı, sabah farklı olduğundan, bizim de hammaddeyi dolar alıp, TL olarak vadeli satış yaptığımızdan dolayı maalesef bu dalgalanmalar bizleri çok zor durumda bırakıyor. Bu zor durumu biraz olsun rahatlatabilmek için tonajı artırmak çabası içinde oluyoruz. Şu anda ben aylık 450 - 500 ton üretim yapabiliyorum ve bu tonajı biraz olsun artırarak 1 lira daha fazla kazanmanın hesabını yapıyorum. İç piyasada hammaddeyi dolarla alıp TL ile satış yapınca, ihracat bizim için daha öncelikli oluyor. Genel olarak Avrupa Birliği ülkeleri ile çalışmaktayız. Ancak bu ülkelerdeki firmalar da bizi iyice zorlamaya başladı.

Nasıl mı? Örneğin; 20 yıldır çalıştığım bir firma, malum Türkiye şartlarını bizden daha iyi takip ediyor. Her sipariş öncesinde döviz kuru çıktı, hammadde fiyatı düştü gibi söylemlerle fiyatı sürekli aşağıya çekmeye çalışıyor. Ben de ihracat önceliğimiz olduğundan dolayı kabul etmek zorunda kalıyorum.