



Ayşen Üstünay
MMK Metalurji / Pazarlama Müdürü

MMK Metalurji, Türkiye’de özel sektör tarafından sıfırdan kurulan en büyük sanayi kuruluşu

Şirketinizin tarihçesi hakkında okuyucularımızı bilgilendirebilir miyiz?

MMK Grubunun Türkiye’deki yatırımı olan MMK Metalurji yaklaşık 2,5 milyar \$ yatırımla üretime geçen İskenderun ve Gebze bölgelerindeki tesislerinde hizmet vermektedir. Uzun yıllar Türkiye’deki sanayicilere hammadde tedarikinde yardımcı olan MMK, 2006 yılında Türkiye’de yatırım kararı almıştır. 2,5 milyon ton sıvı çelik kapasitesi ile planlanan fabrikalar 2010 Mart ayında

üretime geçmiş ve Mart 2011 ‘de tam faaliyete geçmiştir. Türkiye’de %51 hisse ile yatırımını gerçekleştirmesinin ardından 2011 yılından itibaren %100 hisse sahipliğine geçerek MMK Metalurji, Türkiye’de bugüne kadar özel sektör tarafından sıfırdan kurulan en büyük sanayi kuruluşudur.

Tesisimiz 1 milyon 200 bin ton kapasiteli asitli sac üretimi, 755 bin ton kapasiteli soğuk haddeleme tesisi, 900 bin ton galvanizli sac üretimi, 400 bin ton boyalı sac

üretimi, 680 bin ton kapasiteli çelik servis merkezleri, 10 milyon ton elleçleme kapasiteli liman işletmesinden oluşmaktadır.

Standart ürün gamınız ve bu ürün gamı dışında kalan hizmet ve ürünleriniz neler?

Standart ürün gamımız sıcak sac, asitli sıcak sac, galvanizli sac ve boyalı sacdan oluşuyor. Bu ürünleri rulo, dilinmiş ve boy kesilmiş olarak da tedarik edebilmekteyiz. Bunun yanında liman ve antrepo hizmetlerimiz mevcuttur.

Galvanizli sac yerel satışlarımız 2014 yılının ilk üç ayında 2013'ün aynı dönemine göre %57 artarken, galvanizli sac ihracatımız ise %13 yükseldi

Ürünleriniz ağırlıklı olarak hangi sektörlerde kullanılıyor?

Ürünlerimiz otomotiv sektörü ana sanayii dışında tüm sektörlerde kullanılıyor; Otomotiv yan sanayiine hizmet veriyoruz. Beyaz esya, ısıtma-soğutma-havalandırma, ve en yoğun olarak yapı sektörüne hitap ediyoruz.

2014 yılının galvanizli ürünler için oldukça kötü başladığı ancak seçimler sonrasında piyasada yavaş da olsa bir toparlanma gerçekleştiği gözleniyor. 2014 yılı MMK için nasıl bir yıl oluyor?

2014 yılının galvanizli ya da boyalı ürünlerimiz için kötü başladığını söylemek doğru olmaz. Ocak ve Şubat aylarının bir önceki çeyreğe göre biraz daha yavaş olduğunu belirtmek daha gerçekçi olur. Mart ve Nisan ayları itibarıyla yeniden standart rutinimize dönerek, bir sonraki ayın termini ile satışlarımızı yapmaya devam ettik. Sorularınızı nisan ayı ortasında cevaplıyorum ve bir hafta içinde haziran ayının fiyatlarını belirleyerek iki fabrikamızdan da satışları yapmaya başlayacağız.

Rakamsal olarak bakarsak Galvanizli sac yerel satışlarımız ilk üç ayda 2013'ün aynı dönemine göre %57 arttı. Galvanizli sac ihracatımız ise %13 yükseldi.

Boyalı sac satışlarımızda da artış var. Boyalı sac piyasasında dominant konumda olduğumuz için artışların galvanizli sacın altında gerçekleşmesi doğal.

Seçimlerin tüm ülkede etkisi oldu kuşkusuz, ancak daha büyük resme bakacak olursak, daha sürekli ve güçlü etkilerin global kaynaklı olduğunu söyleyebiliriz.

Çin ekonomisinin içe dönük ve düşük viteste ilerlemesi, Avrupa'nın nekahat döneminden geçiyor olması ve bölgemizdeki siyasi hareketlilik nedeniyle, bizi farklı dengelere doğru götüren bir değişim süreci yaşamaktayız. Bu süreç tüm sektörleri etkiliyor, ancak bu etkinin sadece olumsuz olduğunu düşünmek yanlış olur. Bu gelişmelerin bazı sektörlerde olumlu etkisi var; örneğin iklimlendirme sektörünün ilk üç aydaki ihracatı, 2013 yılının aynı dönemine göre %11 arttı. Beyaz esya sektörünün aynı dönemdeki ihracatı %5,5 yükseldi.

Türkiye'de Kentsel Dönüşüm Projesi de, tıpkı Çin'in ülke içinde 7.000 km'lik tren hattı döşemesi gibi, ekonomiyi içeriden canlandırma etkisi yaratan olan projelerden birisi. Bu dönüşüm projesinde şu ana kadar yenilenmekte olan mekan sayısı 3.500 adet. Hali hazırda projeye 95 milyon TL tutarında kredi bağlandı.

Kentsel dönüşüm, Tanap gibi projeler piyasamızı desteklemeye devam ediyor.

2014 yılının bizi ve tüm sektörü bir dönüşümden geçireceğini öngörmek zor değil. Ancak önemli olan, bu dönüşümün olup olmaması değil, bu süreçten nasıl faydalanacağımız. 2014 ve 2015 yıllarında MMK Metalurji'nin bu süreci, yenilenmek, kendi içimizde güçlenmek, müşterilerimizi daha iyi tanımak, yer

aldığımız sektörlerin ihtiyaçlarını daha verimli araçlar kullanarak karşılamak şeklinde kullanıyor olduğunu hep birlikte tecrübe edeceğiz.

Seçim sonrası dönemde galvaniz üretici fiyatlarının sıcak rulodaki artış ve artmaya başlayan talep neticesinde yukarı yönlü bir görünüme büründüğünü gözlemliyoruz. Sizce bu artışlar ne kadar sürecek ve artışların arkasında size göre başka dinamiklerden bahsedilebilir mi?

Bu konuya da sadece seçim odaklı bakmayabiliriz. Fiyatlardaki iniş ve çıkışlar, yaklaşık son 2 yıldır dar bir aralıkta gerçekleşiyor. Bunda en önemli etken 2008-2009 yıllarından sonra alıcıların temkinli hareket etmeyi, ayağını yorganına göre uzatmayı öğrenmiş olması. Piyasaların risk iştahı daha sağlıklı seviyeye ulaştı. Bu sebeple ve biraz önce bahsettiğimiz küresel etkiler nedeniyle fiyat oynamalarının, öngörülemez olan krizler haricinde, bu dar bantta hareket etmeye devam etmesi söz konusu olur.

Sadece seçimleri düşünecek olursak, mevsim dönümüne de gelmemizle birlikte piyasadaki hareketliliğin yaz başlarına kadar fiyatları desteklemesi söz konusu olacaktır.

Bunun yanında hurdada son iki ayda görülen net 30\$/mt seviyesinde artış, durağan seyreden cevher fiyatlarına rağmen, sac fiyatlarının tabanının stabil kalmasını sağlamaktadır. Mayıs ayı içinde hurdada bollaşma nedeniyle hafif gerileme olacaktır. Söz konusu dönemde, Çin yerel ve ihracat taleplerinde beklenen hareket gerçekleşir ise, cevher fiyatları yükselebilir. Netice itibarıyla yine bahsettiğimiz dar bant aralığında hareketliliği destekleyen bir senaryodan söz etmek mümkün olabilir.

Türkiye’de galvanizli sektörünün size göre öncelikli olan ve çözülmesi gereken sorunları nelerdir?

Öncelikli konu ithalattır; 2013 yılında ithalat tonajı %45 oranında arttı; 450,000 mt seviyesinden 650,000 mt’a

çıktı. 2014’ün ilk iki ayında ise geçen seneye göre artış yine devam ediyor.

MMK Metalurji’nin iki fabrikada ürettiği galvanizli sac kapasitesi 800,000 mt. Yani ithalat rakamı iki fabrikanın üretimine yakın miktarda. Bunun yanında ithal edilen malzemeler ağırlıklı olarak ikinci ve üçüncü kalitede, stok malzemelerden oluşmakta.

Galvanizli sac ilk bakışta anlaşılmayan, ancak kullanım yerine ve zamana karşı hassasiyeti olan bir malzemedir. Yani, nihai kullanıcı zaman içinde malzemenin kalitesini fark eder. Bu sebeple nihai kullanıcının kendisini ve piyasasını koruyabilmesi için, dahası sanayimizin iç ve dış pazarlarda güvenilirliğini artırabilmesi için, sanayicinin kullandığı malzemenin kalitesini çok iyi biliyor olması gereklidir. Bu amaçla bizlerin sanayi sektörlerine yapabileceğimiz en önemli katkı, nihai kullanıcıyı bilinçlendirmektir. Bunu biz müşteri eğitimleri vasıtasıyla gerçekleştiriyoruz. Müşteri Teknik Hizmetleri ve satış ekibimizin katıldığı eğitimler düzenliyoruz.

Önümüzdeki yıllarda müşterilerimiz, nihai kullanıcılar doğru seçimler yapıp, doğru kalitede malzeme kullanmanın semeresini alacaklar.

Dış piyasalara dönük boyalı sac tekliflerinde, hedef pazarlarda görülen Çin ve Hindistan kaynaklı tekliflere rağmen fiyatların gücünü korumasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Söz konusu ülkelere gelen tekliflerin Türkiye’den verilen tekliflere ne gibi etkisi oluyor?

Boyalı sac satışı yapmakta olduğumuz ihracat pazarlarımız var; bu pazarlara sıklıkla ziyaretler yapıyoruz. Bu ülkelere birinde kaldığımız otelden şehire baktığımızda, çatılardaki boyalı sacların bir kısmının boyasının tamamen akmış, galvanizli sacın açığa çıktığını gördük. Bu durum, Çin ile ilgili sorunuza büyük ölçüde yanıtıyor zaten.

Çin’den ve hatta daha kaliteli malzeme üreten Güney Kore’den ve Hindistan’dan bu ülkelere yapılan satışlarda



kısa zamanda dev adımlar





alıcılar için önemli diğer sorun, terminlerin çok uzun olması. Düşük tonajlı malzemeler konteynırlara yükleniyor ve konteynır gemileri birçok limana uğrayarak, 45 gün içinde nihai noktaya varıyor. Alıcı eğer ki sanayici ise, ki çoğu zaman öyle oluyor, kendi üretimini güvence altına alabilmek için en az 2-4 aylık hammadde stoğu tutmak zorunda kalıyor. Bu stoğun yüklü bir finansal maliyeti var; gelen ürünler yer işgal ediyor; ve en önemlisi alıcı, fiyat iniş ve çıkışlarından faydalanamıyor çünkü her koşulda 3-4 aylık malzemesini elinde bulundurmak zorunda. Netice itibariyle esnekliğini ve rekabet şansını yitiriyor.

Alıcılar, bu ülkelerden gelecek olan malzemenin kalitesinin sürekliliğine güvenmek mecburiyetinde; zira kalitede bir sorun çıktığında, dünyanın diğer ucundaki tedarikçinin alıcının kalite sorununu çözmesi oldukça meşakkatli bir süreç oluyor.

Özellikle Çin ve Hindistan fiyat ve kur odaklı tedarikçiler oldukları için, sürekli tedarikçiler olma garantisini de veremiyorlar.

İhracat yaptığımız bir ülkede yeni çalışmaya başladığımız bir müşterimiz, bizden önce Kore'den her ay malzeme almasına karşın, sürekli olarak 3.5 aylık stok bulunduruyordu. Üstelik malzeme alım fiyatı oldukça yüksek idi. İlk denemeler ve siparişlerden sonra kalitemizden çok memnun kaldılar. Şimdi daha uygun fiyatla, aynı kalitede malzeme, aylık olarak, neredeyse hiç stok maliyetine katlanmadan tedarik etmek, ihtiyaçlarına göre farklı taşıma araçlarından faydalanmak gibi avantajların memnuniyetini yaşıyorlar. Bu müşterimiz ile yeni ürün denemeleri yapıyoruz.

Çok önemli gibi görünmese de, aynı zaman diliminde çalışıyor olmamız dahi müşterimize güven veren unsurlardan birisi. 