



Ayşen Üstünay
MMK Metalurji
Pazarlama Müdürü

MMK METALURJİ: “REKABETİN İÇ PİYASADA YAŞANMASI, İTHAL ÜRÜNLERLE YAŞANAN HAKSIZ REKABETTEN DAHA SAĞLIKLI”

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

İki ayrı bölgedeki tesislerimizde sıcak sac, asitli sac, galvanizli ve boyalı sac üretiyoruz. Tüm ürünlerde boy kesme işlemi gerçekleştiriyoruz. Galvanizli ve boyalı saclarda aynı zamanda dilme işlemi de uyguluyoruz.

Bu üretim ve Çelik Servis Merkezi hizmetlerimizin haricinde, Dört Yol/Hatay bölgesinde yer alan ve üçüncü şahıslara da hizmet veren bir limanımız mevcut. Bu liman sayesinde hem yurtiçinde hem yurtdışına deniz yolu ile taşıma gerçekleştiriyoruz.

Galvanizli sac iç piyasa talebini 2017 yılı için nasıl değerlendiriyorsunuz?

2017 yılına ülke olarak oldukça hızlı başladık. Kış aylarında fiyatların artışı ile birlikte talepte de hareketlilik oldu. Yeni kapasitelere rağmen, ihracatın artışı ve ithalatın azalması sebebiyle iç piyasaya yönelik arz miktarında daralma görüldü.

Sıcak, galvanizli ve boyalı sac ithalatlarında sırasıyla %10, 7, ve 65 oranlarında düşüş var. Bunun temel sebepleri Çin'in bu dönemde ihracatını azaltıp iç piyasaya dönmesi, Türkiye'nin kalitesiz Galvanizli sac ithalatına karşı Avrupa'dan dahil olmak üzere aldığı caydırıcı önlem ve Çin'den boyalı sac ithalatı için uygulamaya konan dumping vergisidir.

İthalatın düşmesinin bir diğer önemli sebebi ise, piyasaya yeni katılan kapasiteler ile birlikte, alıcının mal tedarik edebileceği alternatiflerin artması da olabilir; Özellikle

kaplamalı sac ithalatı yapılan uzak doğu ülkelerinin sevkiyat sürelerinin uzun olması, kalitede yaşanan sorunlara çözüm bulunamaması gibi durumlar, ithalatın cazibesini azalttı.

“İhracat, yassı ürün piyasası için gittikçe daha çok önem teşkil ediyor. Kapasiteler arttıkça, uzun ürün piyasasında olduğu gibi, ihracata bağımlı hale geliyoruz.”

Rekabetin iç piyasada yaşanmasının, ithal ürünlerle yaşanan haksız rekabetten daha sağlıklı olduğunu düşünüyorum. İç rekabetin tüm üreticileri ve tüm sektör. Yassı ve uzun ürünlerin piyasaları her zaman birbirini dolaylı olarak etkiliyor; Birinde yaşanan hammadde, yarı mamul ya da nihai mamul değişimleri, diğer ürünün piyasasında da fiyat değişimlerine sebep oluyor.

2017'nin ilk yarısında elektrod, kütük ve nervürlü demirde yaşanan arz darlığı nedeniyle uzun ürün fiyatlarının artması, hurda fiyatlarındaki artışı destekledi. Diğer tüm etkilerle birlikte, uzun ürün piyasasındaki bu hareketlilik, yassı ürün piyasasındaki artışlarda pay sahibi oldu.

İç piyasada fiyatlar ve talepte bunca değişim olurken, bir gözlemden bahsetmek istiyorum: Geçmiş senelere kıyasla talebin çok daha sağlam adımlarla ilerlediğini görüyorum. Yani firmaların büyük bir kısmı satacakları kadar malı alıyor, yüksek riske girmiyor ve olabildiğince öngörülü hareket ediyor. Özellikle ticaret açısından bu, bilinçli ve güçlü bir piyasaya doğru gittiğimizin göstergesidir. Bu durumun en olumlu etkisi, piyasanın iç spekülasyon etkilerinden bir miktar uzak durması, fiyat hareketlerinde ani kırılmaların yaşanmaması ve böylece firmaların mali gücünün zayıflamamasıdır.

Bu temkinli hareketlilik, geçmişte yaşanan krizlerde almamız gereken dersi çoğumuzun aldığı bir göstergesi olabilir.

2016 yılında galvanizli ve boyalı ürünlerde iç piyasa pazar payımızı % 25 ve 46 olarak netleştirdik. Çok sayıda üreticiye ve çoğunluğun fiyat üzerinden gerçekleştirdiği rekabete rağmen bu pazar payına sahip olmamızın başarılı bir sonuç olduğunu düşünüyorum. Özellikle galvanizli sac piyasasında yedi, boyalı sac piyasasında beş büyük üretici olduğunu düşünürsek...

Bu oranlardan daha da önemlisi, hizmet verdiğimiz müşterilerimizin %90'ının sürekli, yani her ay firmamızdan malzeme tedarik eden ve yaklaşık %80-85 oranında MMK'dan malzeme tedarik eden firmalar olması. Gerçek ve kalıcı başarının bu olduğunu düşünüyorum. Bu sebeplerle, 2017 ve 2018 yıllarında benzer oranlarda bir pazar payı ve daha yüksek bağlılıkta müşteri portföyü ile devam edeceğiz.

Galvanizli sac ihracat piyasalarını aynı dönem için nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa ve ABD'ye yaptığımız ihracat nedeniyle tüm üreticiler için hareketli bir dönem oldu. Türkiye'nin sıcak sac ihracatı % 50, galvanizli sac ihracatı % 200, Boyalı sac ihracatı % 70 oranında arttı.

Aynı zamanda Çin'in ihracattan çıkıp iç piyasasına yönelmesi, iç piyasasında bazı fabrikaların üretimlerini kısımaya/kapatmaya başlaması gibi sebepler de, dünya pazarlarındaki rekabetin bir miktar azalmasında etkili oldu.

Yılın ikinci yarısında ABD'nin uygulamaya almayı planladığı ithalat vergileri, henüz netleşmemiş olsa da kaplamalı ürün ihracatını sekteye uğrattı. Irak bölgesinde çıkan iç sorunlar da o bölgeye yapılan ihracatı yavaşlattı.

Avrupa'da yerel üreticilerin fiyatlarını global fiyat artışları ile aynı oranda artırmaması nedeniyle, ağustos ayı tatili sonrasında beklenen ihracat artışı, AB'nin Çin galvanizli sac ithalatına karşı açıkladığı vergiye rağmen, gerçekleşmedi.

Ekim sonu- Kasım ayı itibariyle Avrupa'da beklenen fiyat artışları, Avrupalı üreticilerin Türk üreticilere göre daha uzun termin verecek olması ile birlikte, sene sonu itibariyle ihracatın artması söz konusu olabilecektir.

Ayrıca AB'nin sıcak sac için koyduğu AD vergisi, Avrupa iç piyasasında kısa/orta vadede ihtiyacı artırabilir ve alıcıların Türkiye'ye daha fazla yöneldiğini görebiliriz. İhracat, yassı ürün piyasası için gittikçe daha çok önem teşkil ediyor. Kapasiteler arttıkça, uzun ürün piyasasında olduğu gibi, ihracata bağımlı hale geliyoruz.

Galvanizli sac fiyatlarının gerileme sürecinin nedenleri neydi? Piyasanın, talebin buna tepkisi nasıl oldu?

“MMK'nın gerçek ve kalıcı başarısı her ay sürekli ve çoğunlukla kendisinden malzeme tedarik eden firmaların mevcut olması.”

Biraz önce bahsettiğimiz sebeplerle, ihracatın bir miktar hız kesmiş olması Türkiye için önemli bir sebep.

Çin'in kuzey bölgelerindeki üretimin ekolojik sebeplerle kısıllanması nedeniyle Çinli üreticilerin kış dönemine hazırlık olarak stoka üretim yapması ile birlikte, aynı oranda artmayan iç piyasa talebi neticesinde Çin'de ürün fiyatları düşmeye başladı. Çinli üreticiler bir miktar daha ihracata yönelmeye başladılar. İhracatta, Vietnam, Tayvan gibi ülkelerinde yarattığı rekabet de etkili oldu.

Avrupa fiyatlarının beklenen seviyede artmamış olması da fiyatları bir düzeltmeye doğru yönlendirdi. Böyle durumlarda talep bekleyip durumu görmeyi tercih ediyor. İç piyasada bazı alıcılarda stok mevcut ve kasım ve aralık ayları için alımlar yapacaklar.

Ekim ayı itibariyle dengeye gelme dönemindeyiz ve bunun sağlıklı bir tepki

olduğunu düşünüyorum.

Türkiye'de galvanizli sektörün size göre öncelikli olan ve çözülmesi gereken sorunları nelerdir?

Rekabet iyi ve geliştiricidir. Ancak gereğinden fazla rekabet olmamalı ve emeğin değeri korunmalı. Serbest piyasada yer alıyor olsak da, ülke gelişimini sağlayabilmek amacıyla, piyasanın kontrolsüz ve plansız gitmemesi gerektiğine inanıyorum. Daha fazla yeni kapasitenin gelmesinin engellenmesi önemli.

İkinci olarak, mevcut kaplamalı sac üretimlerini destekleyecek olan downstream, alt sanayiler desteklenmeli. Kaplamalı sacı kullanan çok sayıda sektörde hala ithalat ve kalitesiz ürün ithalatı baskısı var. Bu sektörlerde kontroller artırılmalı ve kalite ve hizmete yönlendirilmeli.

Galvanizli sac iki şekilde üretiliyor: ya bizim gibi sürekli hatlarda ya da daldırma şeklinde. Daldırma galvanizle yapılan üretim, parça daldırmada kullanılıyor ve çok yüksek, 600gr civarı kaplamalar ile ürünler çıkartılıyor. Bu yüksek kaplamalı ürünlerin bazı sektörlerdeki kullanımına baktığınızda, bu kadar yüksek bir kaplamanın gerekli olmadığını görüyoruz. Bu gereksiz bir maliyet.

Bu sektörlerdeki nihai kullanıcıların bazıları sürekli galvanizleme ile üretilmiş olan ve yeterli miktarda galvaniz kaplanmış malzeme kullanmaya geçiyorlar. Çünkü, örneğin 350 gr ile kaplanmış malzeme o kullanımdaki koruma işlevini fazlasıyla yerine getiriyor. Sorun şu ki, ülkedeki projelerde kullanılan şartnameler, 'nasıl geldiyse öyle gider' zihniyetiyle çok zor değiştirilebiliyor.

Gereksiz maliyet, gereksiz çinko kullanımı, son kullanıcıya binen gereksiz bir yük haline geliyor.

Malzeme kullanımı ile ilgili daha derin tetkikler artık ülkemizde yapılmaya başlanmalı. Sanayi bakanlığı bu çalışmalarını gerçekleştirmeli. MMK'nın sahip olduğu gibi, akredite laboratuvarlarda yapılan testlerin sonuçları bu çalışmalara temel oluşturmalı. Netice olarak ülkenin 'doğru yerlerde doğru işleri' yapması sağlanmalı.



Yol yapımında çimentodan yapılan tüneller yerine galvanizli sac ile yapılan büyük boru tünelleri kullanılıyor. Bu Almanya'dan alınmış bir fikir aslında ve yol yapımını hızlandırması, kolaylaştırmasının yanı sıra maliyeti de düşürüyor. Çimento bloklar o bölgedeki yaşamı yok ederken, galvanizli borular çevrede olumsuz bir etki yaratmıyor. Bu gibi inovatif uygulamalar ülkemizde desteklenmeli ve tanıtılmalı.

Türkiye'de gelişime açık daha çok alan var ancak öncelikle eski işleyişlere bağlılığı, bürokrasiyi, işlemeyen onay mekanizmalarını bir an evvel bir kenara koymak, daha fazla

araştırma ile hızlı çözümler yaratmak gerekiyor diye düşünüyorum.

Çözümlerin başında bilinçlendirme geliyor aslında; sektörlere malzemeler, kullanımları teknik özellikleri konularında eğitimler verilmeli. MMK Metalurji olarak bunu yapıyoruz ve daha da hızlandıracağız. Tüm rakiplerimizin bu konuda çaba sarf etmesini diliyorum.

Piyasada boyalı sac alımlarında artış gözlüyor musunuz? İç piyasada mevcut talebin durumunu değerlendirir misiniz?

Boyalı sac katma değerli bir ürün. Bir ülkenin ürün bilinci ne kadar yüksekse, gelecek ile ilgili vizyonu ne kadar net ve güçlü ise, o kadar katma değerli ve sağlıklı ürün kullanır. Bizde şartnameler, regülasyonlar var ama çok büyük projelerde dahi yeterli gözetim ve değerlendirme mevcut değil.

Van'da bir organizasyon gerçekleştirmiştik hatırlarsanız; şehre yukarıdan baktığınızda, galvanizli sactan üretilmiş çatılarıyla ayna gibi parlıyor. Görünümü bir tarafa bırakın, doğa için zararlı bir şehirleşme bu.

Bu ve bunun gibi sebeplerle boyalı sac kullanımı henüz yeterli seviyede değil. Bunun yanında, bizden galvanizli sac alıp, ürünü şekillendirip kendi sahasında yada fason olarak toz boyama yapan birçok üretici, bu işlemin yüksek maliyeti, zaman kaybı, fire riskinin artması gibi sebeplerle, boyalı sac tedarikini tercih etmeye başladı. Toz boyama tesisini kapatan ve kapatmayı planlayan sanayiciler mevcut.

Bu downstream sanayilerin ihracatının desteklenmesi de çok önemli bir konu.

Sektör bazında ihracat görüşmeleri yapılmalı. Mesela, Güney Kore'den vergisiz ithalat anlaşması yerine bunun yapılması, ülke geleceği için çok daha iyi olurdu diye düşünüyorum.

Piyasada yavaş yavaş gelişme var elbette ama yeterli hızda değil. Biz ve diğer tüm boyalı sac üreticileri kapasitelerimizi tam olarak kullanmıyoruz. Yeni gelen kapasitelerle de birlikte, ortalama kullanım oranları biraz daha düşer. Downstream sanayilerin çok ivedi şekilde desteklenmesini sağlayacak önlem ve projeler geliştirilmeli.

Dış piyasalara dönük boyalı sac tekliflerinde en önemli rekabet hangi pazarlarda yaşanıyor? Başka ülkelerden gelen tekliflerin Türkiye'den verilen tekliflere ne gibi etkisi oluyor?

2017 de Çin ihracatı bir miktar azalttığı için dönemsel olarak Hindistan, Tayvan ve Vietnam gibi ülke tedarikçileriyle karşılaştık daha çok. Ancak Avrupa'ya coğrafi yakınlığımız ve esnekliğimiz, kalite konusundaki gücümüz ve satış sonrası hizmetimiz nedeniyle Türk üreticiler rakiplerine göre avantajlı konumdaydı.

Çin'in ihracatını artırdığı dönemlerde ise fiyat rekabeti artmaya başladı. Çin Avrupa'ya boyalı sac ihrac etmese dahi, diğer bölgelere ihracatı artırıyor olması global olarak etki yaratıyor.

Özellikle Antwerp'den malzeme ithalatı yapan Avrupa ülkelerinde çalışmamız zorlaşabiliyor. Bunun yanında Doğu Avrupa ülkelerine Boyalı sac ihracatında güçlü konumdayız ve bu bölgede sürekli mevcudiyetimizden memnuniyet duyuyoruz. 