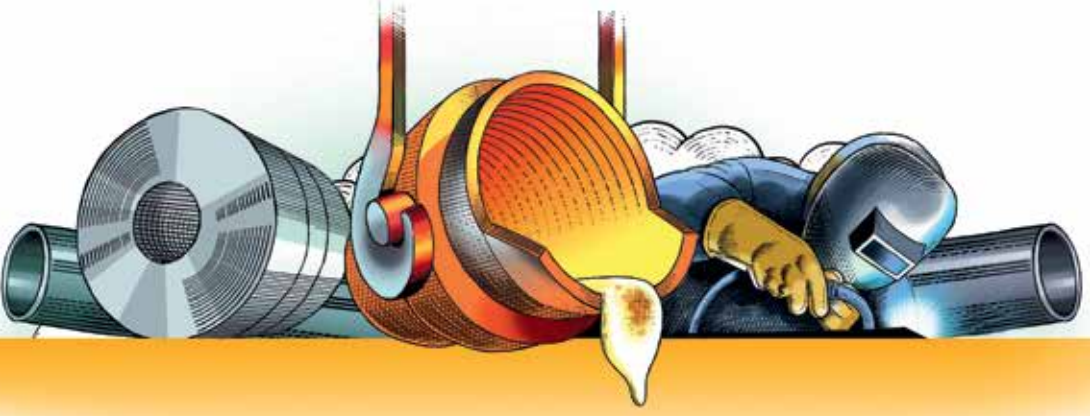


HALKBANK-TURKISHTIME
ORTAK AKIL BULUŞMALARI



ÇELİK SEKTÖRÜ

potansiyelini keşfediyor!



 **HALKBANK**

Turkishtime

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



ÇELİK SEKTÖRÜNÜN GELECEK ROTASI



Fotoğraflar Ferhat Uludağlar

Turkishtime - Halkbank Ortak Akıl Toplantıları'nın 15.'sinde **çelik sektörünün önde gelen temsilcileri** bir araya geldi. Demir çeliğin geçmişini, bugününü ve geleceğini ele alan katılımcılar sektörü ileriye taşımak için ortak akıl yürüttü. **Ar-Ge, işbirliği ve konsolidasyonun önemine** değinilen toplantıda cevhere dayalı üretim gerekliliğinin altı çizildi.



“DEMİR-ÇELİK: BÜYÜK AMA BİR O KADAR DA BİLGİLİ BİR SEKTÖR”

Sektörün inşaattan otomotive kadar geniş bir çerçevede hizmet veriyor olması, katılımcıların sadece kendi işleriyle alakalı değil, piyasanın tamamıyla alakalı da bilgi sahibi olmasının sonucu olmalı ki, lezzetli bir sohbet çıktı ortaya.

ÇELİK Sektörü ortak akıl toplantısı, her bakımdan kaliteli tartışmalara sahne oldu diyebilirim. Sektörün inşaattan otomotive kadar geniş bir çerçevede hizmet veriyor olması, katılımcıların sadece kendi işleriyle alakalı değil, piyasanın tamamıyla alakalı da bilgi sahibi olmasının sonucu olmalı ki, lezzetli bir sohbet çıktı ortaya. Türk demir çeliğine karşı koruma önlemlerinin arttığı bir dönemde, inşaat sektörünün serzeniş sebebiyle ithalat vergilerinin düşürülmesi önde gelen konulardan biriydi. Ekonomi Bakanlığı'nın inşaatta maliyetlerin artmaması için aldığı bu önlemin sektörde ciddi bir rahatsızlık yarattığını gözlemledim. İkinci gözlemlediğim önemli konu, sektörün üretim kapasitesi ile ilgili doğru bilginin resmi kurumlardan çok sektörün kanaat önderlerinin elinde bulunmasıydı. Üretim kapasitesi ya da potansiyeli ile ilgili olarak devlet ile özel sektör arasında birbirinden değişik rakamların telaffuz edildiği ortaya çıktı. Çelik sektöründe ortaklıklara fazla sıcak bakılmıyor. Genelde büyük aile şirketlerinin egemen olduğu sektörde, işbirliği de fazla olmadığı için kapasite fazlalığı da mevcut. Yani, üretim planlaması sektörel bazda değil firma bazında yapılıyor. Türkiye'de 15 civarında çelik üreticisinin olduğu ve bu rakamın 4-5 civarında olmasının daha sağlıklı sonuçlar yaratacağı tartışıldı. Sektörün şeffaflığının sağlanması ve belki de "halka arz" yöntemi ile bu hedefin gerçekleştirilmesi üzerine de faydalı fikirler paylaşıldı. Yabancı sermaye ile ortaklık yapmak için şeffaflığın önemli bir adım olacağı konusunda herkes hemfikir. Ancak bir şirketin buna öncülük yapması gerekecek gibi. Daha önce telekomdan perakendeye kadar birçok sektörde yaşanmış olan bu sürecin de demir-çelikte yaşanmaması için bir sebep yok. Fiyat dalgalanmalarına karşı organize bir piyasanın oluşturulması da oldukça önemli bir fikir olarak ortaya çıktı. Eğer NYMEX ya da CME gibi kontratların el değiştirdiği, böylelikle fiyat dalgalanmalarının öngörülebilir bir bantta dalgalandığı bir piyasada, tüccarın da müteahhitin de şikayet etmeyeceği bir ortam yaratılabilir. Fiyat dalgalanmaları olsa bile, risklerden kaçınmak mümkün olabilir. Türk Bankaları'nın Avrupa haricinde fazla etkinliğinin olmaması da ele alınan

konulardan biriydi. Özellikle Afrika pazarında kıran kırana bir rekabet olduğu ancak yabancı rakiplerin rekabetçiliği kendi bankaları yoluyla artırdıklarının altı çizildi. Türkiye'den çok fazla geminin rekabet yaşanan ülkelere kalkmaması da başlıca sorunların arasında sayıldı. "En az 50 dolar geride başlıyoruz" diyor sektör temsilcileri. İran'ın demir-çelikte sorun yaratacak ülkeler arasında olacağı belirtildi. Sadece bu sektör için değil, birçok sektör için aynı yorum yapılıyor. Ben kendi adıma İran'da böyle bir rejim varken, Türkiye'nin önüne geçmesinin zor olacağını düşünüyorum. Size bu satırları yazarken ABD yepyeni bir yaptırım listesini İran'a uygulayacağını açıkladı. İran'ın dışa açık hale gelmeden söz sahibi olması imkansız gibi bir şey. "Türkiye'de bir değil iki çelik sektörü var" dendi sürekli. Yani yassı çelik ve uzun çelik. Her ikisinin de işlevleri birbirinden farklı elbette. Sektör ile ilgili analizlerin bu iki başlık altında yapılması gerektiğinin altını çizdi yassı çelik üreticileri. Ancak, burada da Türk firmalarının birbirleriyle kırcı bir rekabet içinde olduğu belirtildi. Bu da neredeyse her sektörde görülen bir sıkıntı. Son olarak altı çizilen en önemli konu, ham madde tedariği ve güvenliği ile alakalıydı. Sürekli hurda demirden üretim yapan bir sektörün, demir cevherini yani gerçek ham maddeyi kullanmadan ilerlemesi zor gözüküyor. Şöyle bir özetlersek: Türkiye'nin en güçlü ve deneyimli sektörlerinden biri olan demir-çelik ana vizyonu ile devlet politikası eksikliğinden yakınıyor. Konsolidasyon mutlaka gerekli ancak halka arz belki de bunun ilk adımı olacak. Aile şirketlerinin şeffaflaşması için önemli bir adım olabilir. Dış pazarlarda ise yabancı rakipler kadar birbirimize de zorluk çıkardığımız anlaşılıyor. Bir araya gelip büyük projelere imza atmak imkanı varken, bu gerçekleşmiyor. Olumsuz bir şekilde bitirmeyelim tabii. Her şeye rağmen sektör, maliyetlere katlanarak büyümeye devam ediyor. İnşaat sektörünün sözü daha fazla dinlendiği için, ithalat vergilerinde yapılan indirim sektörü rahatsız etmiş. Ancak bunun da üstesinden gelecekler. Öyle gözüküyor. Sanıyorum sektörlerin canını acıtan kararlara imza atanlar da böyle düşünüyorlar: "Nasil olsa atlatılır." –

KİMDİR?

**Prof. Dr.
EMRE ALKIN**

*Kemerburgaz
Üniversitesi Rektör
Yardımcısı /
Turkishtime Toplantı
Moderatörü*

1969 yılında İstanbul'da doğan Emre Alkin, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nü bitirdi. 2002 yılında profesör oldu. Çukurova Holding, Anadolu Endüstri Holding, Doğan Holding ve Altınbaş Holding'de çeşitli sorumluluklar üstlendi. TİM Genel Sekreterliği, Türkiye Finansman Şirketleri Genel Sekreterliği, Vergi Konseyi üyeliği ve Türkiye Futbol Federasyonu Genel Sekreterliği yaptı.

**SÜREKLİ
HURDA DEMİRDEN
ÜRETİM YAPAN
BİR SEKTÖRÜN
DEMİR CEVHERİNİ
YANI GERÇEK
HAM MADDEYİ
KULLANMADAN
İLERLEMESİ
ZOR GÖZÜKÜYOR**

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Çelik sektörü Türkiye'nin özellikle son 15 yıldır hızla büyüyen sektörlerinden bir tanesi. 2000 yılında dünyanın en büyük 17. ham çelik üretici olan Türkiye, 2016 yılına gelindiğinde 8.'liğe kadar yükseldi. Türkiye'deki üretim sürecinde genellikle hurda metal kullanan işletmeler ara mal ihtiyaçlarını dış pazardan karşılamaktadır. Türkiye şu anda dünyanın en büyük hurda ithalatçısı konumunda bulunuyor. Yurtiçinde çeliğe yönelik en güçlü talep yurtiçindeki toplam çelik tüketiminin üçte ikisiyle inşaat sektöründen gelmektedir. Uzun çelik ürünlerinin neredeyse tamamını bu sektör kullanırken, son yıllarda yapı kalitesinde yaşanan değişimle birlikte yassı çelik ürünlerinin de inşaatlarda kullanım alanı bulduğu gözlemlenmektedir. Otomotiv ve makine imalatı gibi yoğun metal girdisi olan sektörlerin büyüme eğiliminde olması da sektörün gelişmesinin önünü açmaktadır. Ancak yassı ürüne dönük kalite kaygısının fazla olması nedeniyle üreticilerin spesifik materyallerde ve ara mallarda ithal ürünleri tercih ettiği görülüyor. Son yıllarda Çin ve Ukrayna menşeli çelik ürünlerinin dünya ticaret pazarındaki varlığının artması, komşumuz İran'ın çelik sektöründe ilerleme kat ederek rakiplerimiz arasına girme tehlikesi sektörün geleceğiyle ilgili yeni rotalar çizilmesi gerekliliğini doğuruyor. Turkishtime - Halkbank Ortak Akıl Toplantısı'nda sektörün gelecek stratejileri belirlendi. Toplantı sonucunda bugünü değil geleceği kurtarmanın önem arz ettiği, bunun için de imalat aşamasında kesinlikle kaliteden taviz verilmemesi gerektiği, konsolidasyonun ve işbirliğinin dünya piyasasında söz sahibi olmak için en önemli bileşenler olduğu sonuçlarına varıldı. Üretimin kalitesini artırabilmek ve kâr marjını yükseltebilmek içinse cevhere dayalı üretime geçilmesine ve Ar-Ge'ye yatırım yapılması gerektiğine dikkat çekildi.

EMRE ALKİN: Sorulara baktığımda sektörün genel durumu ve onun akut sorunlarıyla alakalı sorular görüyorum. İkinci bölümde ithalat ve ihracatla sorular var. Üçüncü bölümde Ar-Ge, inovasyon ve teknolojiyle ilgili sorular var. Dördüncü bölümde ise hâlihazırda Halkbank Genel Müdür Yardımcısı Erdal Erdem'e soracağımız finansla ilgili sorular var.

NAMIK KEMAL EKİNCİ: Öncelikle herkes hoş geldi. İlk olarak şöyle bir bilgilendirmede bulunayım: Filiz Hanım bir gün bize, "Biz bütün sektörlerle toplantı yapıyoruz, çelik sektörüyle ilgili de toplantı yapmak istiyoruz" dedi. Biz de sektörün üreticiler ve kullanıcılar tarafında olan arkadaşları davet ettik. Bir tartışma ortamı olsun, herkes ne istediğini, neden bir şeyleri yapamadığını, darboğazlarını belirtsin ve bir neticeye varalım diye düşündük. Umarım bugün burada iyi bir netice elde ederiz. Birbirimizi dinler ve olumsuzluklarla ilgili gerekçelerimizi öğreniriz.

ERDAL ERDEM: Bu toplantılarda elimizden geldiğince ihracatı destekleyen, ülkemizin kalkınmasında stratejik öneme sahip olan sektörlerle bir araya gelip, sektörün kendi dinamikleri içindeki değerlerinin tartışılmasının yanı sıra finans sektörü olarak bu sektörlerdeki gelişime nasıl katkı sağlayabileceğimiz noktasında ortak akıl, strateji ve sonuçlar yaratmaya yönelik çalışmalar yapıyoruz. Halkbank, Türkiye'de finans sektörünün önemli aktörlerinden biridir. Dolayısıyla konvansiyonel bankacılık faaliyetlerimizin yanında değişik noktalarda da hızlı hareket etmeye çalışan dinamik bir yapıya sahibiz. Aynı şekilde sektörlerimizde de bu beklentiye yerine getirecek finansal destekleri nasıl sağlarız sonucunu da bu toplantılardan çıkartmaya çalışıyoruz. Bugünkü toplantımızın davetlisi çelik sektörü için de finans ayağında nasıl çözümler üretebileceğimize ilişkin önemli veriler elde edeceğimize inanıyorum. Çelik sektörünün esas ayağını oluşturan reel sektörde hem üretim hem de ithalat ve ihracatçı

Namık Kemal Ekinci, "Renault ile Ford birbirine rakip olmasına rağmen ham madde alımlarında işbirliği yapıyor. İşbirliğinden kaçmamak lazım" dedi.



firmalarımızdan bu yönde geri dönüşler almayı umut ediyoruz. Aldığımız değerlendirmeler ışığında da ileriye dönük stratejilerimizde neler yapabiliriz sorusunun cevaplarını arıyor olacağız. Ülkemiz açısından bakıldığında zaman 2015-16 yılları ekonomik ve siyasi noktada değişik, güçlü dinamiklerin oluştuğu, bazen de darboğazların oluştuğu bir dönem oldu. 2017 yılının bizim için ihracatın ve istihdamın artırılması, cari açığın düşürülmesi noktasında atılacak adımların sektörler üzerinden de konuşulması gereken bir dönem olmasını hedefliyoruz. Çelik sektörü açısından baktığımızda Çin ve Güney Kore başta olmak üzere Asya ülkelerinin ağırlığının hissedildiği bir sektör önümüze çıkıyor. Türk Çelik Sektörü uluslararası piyasalarda yaşanan olumsuzluklardan doğrudan etkileniyor. Bu noktada üreticilerimizin ve ihracatçılarımızın inovasyon ve Ar-Ge yatırımlarını destekleyerek, ihracatta kg. başına

getiriyi artıracak çalışmalarla sektörün olumsuzluklardan etkilenmemesi ve ihracatının artırılması çalışmalarının da altyapıları oluşturuluyor. Çelik sektörünü ileriye taşımak için sektörün genel durumunu, sorunlarını, fırsatlarını rasyonel bir gözle ele alırsak sektörün öncelikli ihtiyaçları olan, katma değeri yüksek ve teknolojik üretim yönünden yatırımlara teşvik verilmesi, dampingli çelik ihracatına karşı koruma tedbirlerinin alınması gibi değişik başlıklarda değerlendirilebilir. Bankamız açısından bakıldığında 2017 yılının ilk çeyreğinde toplam mevduatımız 157.8 milyar TL, toplam kredilerimiz ise 218.1 milyar TL olarak gerçekleşti. Bu tabloya bakıldığında bankamızın bir kamu bankası olmasının yanı sıra reel sektörde kendi dinamikleri çok güçlü olan ve topladığı kaynakların çok üstünde bir kredi, finansman desteği sağlamış bir görüntü önümüze çıkıyor. Bu sektörün tüm dinamiklerini siz değerli

katılımcılarımızın ağızından birebir dinleyip, değerlendirip sektörümüz için en doğru kararların çıkacağı bir toplantı olmasını umut ediyoruz.

EMRE ALKİN: Sorunları dörde böldüm. Demir çelik fiyatı ne olur? Sektörün güçlü, zayıf yönleri nedir? İç pazardaki gelişmeler, özellikle konut ve altyapı projelerindeki gelişim sektörü nasıl etkiliyor, sektör hangi ürünlerde iç talebi karşılayamıyor? Bankalar tarafını da en sona bıraktım. Öbür tarafta da dış pazarla ilgili sorular var, yani Türkiye'nin uluslararası pazarlarındaki olumlu, olumsuz yönleri nedir? Devletten beklenti var mı? Türk ihracatının küresel rekabetçiliği nasıl artar? İhracatta alternatif pazarlar var mı? Kalitesiz ithalatla ilgili alınması gereken tedbirler nelerdir? Çelik Test ve Araştırma Merkezi'yle ilgili son gelişmeler, merkezin sektöre katkısı ve Ar-Ge konusundaki gelişmeleri neler? Yeni ürün geliştirme konusunda Türk şirketlerinin durumu nedir?

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

BÜLENT DEMİRCİOĞLU: Türkiye 40 milyon tona yaklaşan üretimi ve kapasitesiyle Avrupa'da ve dünyada önemli bir çelik üreticisi. Geçen süre içerisinde önemli bir bilgi birikimi oluştu, bu da çok önemli bir artı puan. Bunun yanında zaaflarımız nedir? Tespitleri doğru ve cesur yaparsak çözümleri de daha kolay buluruz.

EMRE ALKİN: 21. yüzyılda artık işler değişti, çeliği stratejik bir malmış gibi kabul etmeyelim ve rekabetin farkında olalım anlamında mı söylüyorsunuz?

BÜLENT DEMİRCİOĞLU: Aynen öyle. Katma değeri düşük, sermaye yoğun, rekabet çok, kârlılığı da az. Baktığımızda görüyoruz ki neredeyse bütün ülkeler kendi sektörlerini koruyor. Yerli üretici olarak biz de dışarıdan ithalatı istemiyoruz tabii ki. Sektörde bazı yapısal sorunlar var. Birincisi hurda bağımlılığı biraz fazla, yatırım geri dönüş süreleri uzun. Türk insanı karakter olarak ortaklıklara, stratejik işbirliklerine pek açık değil. Benzer tüm sektörlerde

olduğu gibi bizde de kapasite fazlalığı var. Ben bunu negatif bir unsur olarak görmüyorum. Ara malların tabiatında bu var. Buna rağmen Türkiye'de yatırımların devam ettiğini görüyoruz. Sektörün benim gördüğüm en önemli zaaflarında biri satış yapmasını bilmemesi. Ben senede 2 buçuk milyon ton yassı mamul kullanıyorum. 40 senedir hiçbir çelik üreticisi satış müdürü beni ziyaret etmedi. Benim tespit ettiğim genel çerçeve bu. Bu durumda ne yapmalıyız? İşimize devam etmeliyiz. Şimdi herhalde yurtiçinde daha fazla yatırım yapmamak lazım. Nasıl büyüyeceğiz? Yurtdışında büyüyeceğiz, fazla tüketim nerede oluyorsa oraya yatırım yapacağız. Devletin bu konuda bir ana şirkete yatırım teşvik programı geliştirmesi lazım. Sektör içinde her konuda stratejik işbirliği düşünülmeli. Türk usulü alışkanlıklarımızdan vazgeçip ortaklık, satın alma ve stratejik işbirliği yapmamız gerekiyor.

EMRE ALKİN: Devletin yurtdışına yatırım yapmak isteyenlerle ilgili bir

teşvik programı oluşturması lazım dediniz. Acaba devletin bu konuda atıl kalmasının sebebi gittiği yerde yatırım teşviki veriyorlardı diye mi, yoksa hakikaten vizyon eksikliği mi?

BÜLENT DEMİRCİOĞLU: Açıkçası bilmiyorum. Devletin ve derneklerin bu yöne bakmasında fayda var.

BAŞARAN BAYRAK: Demir çelik sektörüne tüketici saflarından katıldım. Biz ciddi bir çelik tüketicisiyiz. Üretim kapasitesine baktığımız zaman öyle görünmüyor ama yılda bir milyon ton yassı çelik tüketen bir sektöüz. 2008 krizi yaşamadan önce dünyada beşinci büyük gemiyi üreten ülke konumundaydık. Türkiye'de hala 78 tane tersane var ve hepsi çelik tüketiyor. Bizim ihtiyacımız olan çelik Ereğli Demir Çelik Fabrikası'nda var. Diğer yassı mamul üreten Özkan Demir firması var. O da sadece profilleri üretiyor. Hepimiz vahşi rekabetin içinde yaşayan üreticileriz. Ben bugüne kadar Ereğli Demir Çelik'ten yassı mamul alma şansına erişemedim. Bülent Bey'in tespitine katılıyorum. Taahhüt işine giriyorsunuz, size ürünün belli sürede teslim edilmesi ve o süre zarfında da fiyatı sabitleyerek ürünü almanız gerek. Geçen yıl İzmir'de feribot ihalesine girdim ve ürünleri Ereğli'den almak istedim. Aylardan Eylül'dü, Ereğli Demir Çelik Fabrikası, "Size ancak şubatta cevap verebiliriz" dedi. Cevap verecek, ürün vermeyecek. O zaman demir 100 dolar daha pahalıydı. Şu an bizim tedarikçimiz genelde Ukrayna, ama onlar cevherden üretim yapıyorlar. Cevherden üretim yaptıkları için maliyetleri daha ucuz. Biz burada ortalama 550 dolara ürünü alabiliyoruz. Aynı ürünü Ereğli'den sorguladığınız zaman fiyatı sabitleyememekle birlikte 610 ila 550 dolar arasında gidip geliyor.

EMRE ALKİN: Hem mal yok hem de pahalı yani?

BAŞARAN BAYRAK: Şu anda tedarik edebilirler belki, bilmiyorum. Dolayısıyla bizim sektör Ereğli'den



Erdal Erdem, "İnovasyon ve Ar-Ge yatırımlarını destekleyerek ihracatın artırılmasını sağlayacak altyapıları oluşturuyoruz" diye konuştu.



Bülent Demircioğlu, "Türk usulü alışkanlıklarımızdan vazgeçip ortaklık, satın alma ve stratejik işbirliği yapmamız gerekiyor" dedi.

ürün alıyor, zannediyorum tüketiminin de yüzde 20-25'lik bir kısmını alıyor. O da devletin, savunma sanayinde kullanılacak ürünün Türk ürünü olması şartı koyması sebebiyle iç piyasadan tedarik ediliyor. Bence bu biraz zorlama bir ticaret. Ürün çeşitliliği konusunda da üretici fabrikamız bize pek yanıt veremiyor. Bir takım spesifik materyallere ihtiyacımız olduğunda bize kısa sürede cevap verebilecekleri altyapıları yok. Dolayısıyla ister istemez ihtiyacımızı ithalat yoluyla karşılayabiliyoruz. Korumacı bir takım yapılanmalar oluyor yeni dünya düzeninde, gönül ister ki biz de ihtiyacımızı iç piyasadan tedarik edelim, böylece daha rekabetçi fiyatlar verebilelim. Kore ve Çin örneğinde olduğu gibi. Piyasalarını inanılmaz domine ediyorlar. Kendi iç piyasasına sübvansiyonlar yaparak kendi sektörlerini ayakta tutmaya çalışıyorlar. Bunu sadece bir fabrikadan beklemek de doğru değil. Mutlaka devletin de bir takım belirleyici unsurları olması lazım.

Bir takım destek programlarını hayata geçirebilmesi lazım. Onlarla ilgili kredi garanti fonu desteklerini yönlendirerek iç piyasa cazip hale getirilebilir. Bütün bunların hayata geçirilmesi elbette Türk çelik sanayini etkileyecektir.

NAMIK KEMAL EKİNCİ: Türkiye dünya çelik üretiminde sekizinci sırada yer alıyor. Çin ise dünya üretiminin yüzde 50'sini alarak 800 milyon ton civarında üretim yapıyor ve bir numaralı üretici. Biz 35,9 milyon tona kadar üretim yapan bir sektörüz. Aynı zamanda 17 ile 20 milyon ton arasında ithalat ve yine bu civarlarda ihracat yapıyoruz. İthalat yaptığımız ürünler ikiye ayrılıyor. Biri, maliyetler düşük olduğu için ithal edilen ürünler. İkincisi katma değer yönünden üretmediğimiz veya üretmediğimiz ürünler. Bu ürünleri ithalat yoluyla gidermeye çalışıyoruz. Üretim yapımızın yaklaşık yüzde 30'u cevhere, yüzde 70'i hurdaya dayalı. Tabii hurdaya dayalı olunca da üretimimiz katma değerli ürünler

KİMDİR?

NAMIK KEMAL EKİNCİ

*Çelik İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı*

Namık Kemal Ekinci, İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi Mimarlık Yüksek Okulu'ndan mezun oldu. İş hayatına Ekinciler Demir ve Çelik San. tesislerinde başladı. Türkmenistan Devlet Başkanı Saparmurat Niyazov'un başdanışmanı olarak Türkmenistan'da görev yaptı. 1996 yılında, Ekinciler Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine geri döndü. 2010 yılında, Çelik İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. 8 Nisan 2014'te gerçekleştirilen yeni seçimle tekrar başkan seçilmiş olup dört yıl daha başkanlık görevini sürdürecektir. İMMİB Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdüren Ekinci, aynı zamanda Ekinciler Holding Yönetim Kurulu Eş Başkanlığı görevini de yürütmektedir.

KİMDİR?

ERDAL ERDEM

*Halkbank Esnaf-KOBİ
Bankacılığından Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı*

1971 Çankırı doğumlu Erdal Erdem, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Maliye Bölümü mezunu. Bankacılık kariyerine 1995 yılında Türkiye Finans'ta başladı, 1996-2012 yılları arasında Asya Katılım Bankası'nda çeşitli kademelerde görev yaptıktan sonra Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Üyeliğine getirildi. 2014 yılından itibaren ise Halkbank'ta önce Finansal Yönetim ve Planlama, ardından Esnaf ve KOBİ bankacılığından sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

BAŞARAN BAYRAK

*Gemi ve Yat İhracatçıları
Birliği Başkanı / TİM Sektörler
Konseyi Üyesi*

1959 Trabzon doğumlu olan Başaran Bayrak, Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi mezunu. 1978'de kurulan Çeksan Gemi'nin kurucu ortağı olan Bayrak, 2010 yılında kurulan İstanbul Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği'nin ilk başkanı oldu. Bugün Çeksan Gemi, Bayrak Yatçılık ve Baytaş Tanker'de Başkanlık ve Genel Müdürlük görevini yürüten Başaran Bayrak aynı zamanda Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği Başkanlığı ve TİM Sektörler Konseyi Üyeliği görevlerini de sürdürmektedir.

yönünden sınırlı oluyor ve büyük ağırlıkta inşaat demiri, profil gibi ürünler üretiyoruz. Üç firmamız hurdayı yassı çelik üretiminde kullanıyor. Tabii bu durum da maliyetlerini önemli derecede artırıyor. Hurdadan yapılan üretimle cevherden yapılan üretim arasındaki maliyet farklarına baktığımız zaman, en dar zamanda bile 20 dolar civarında bir artıyla cevherin devam ettiğini görüyoruz. Hatta 120 dolar ve üzerine çıktığı zamanlar bile olabiliyor. Bugünlerde hurda ve cevherden üretilen ürünler arasında 100 dolar civarında bir fark var. Yani cevhere dayalı üretim yapan tesislerimiz daha avantajlı. Aynı zamanda cevhere dayalı üretim tesislerimiz katma değerli ürün üretimindeki şansı da açık ara öndedir.

EMRE ALKİN: Normalde 20 dolar fark vardır, sektör konuştuğu zamanlarda cevher ve hurda üretimi arasında 100 dolarlara kadar fark oluşuyor...

NAMIK KEMAL EKİNCİ: Tüm dünyada bir korumacılık tutumu

mevcut. Bu korumacılık yapılırken bize haksızlık ediliyor. Kimse kendi ülkesine dışarıdan mal girmesini istemiyor. Bu durum Dünya Ticaret Örgütü'nün bir zaafı olarak görünüyor ve maalesef engelleyemiyorlar. Çünkü en büyük karşı koyan da Amerika oluyor. Diğer zaafımız veya zorluğumuz da siyasi karışıklıklardan kaynaklı. Irak, Suriye gibi önemli pazarlarımızda karışıklığın olması talebi azaltıyor. Geçmiş zaman içinde Çin'in getirdiği zorluklar vardı. Çin dampingli mal ihraç ediyordu, ama 120 milyon tonun üzerinde ihracat da yaptı. Çin, Türkiye üretiminin üç katından büyük ve ihracatı fazla olan bir ülke. İhracat yaptığı ülkeler arasında bizim pazarımız olan ülkeler de olduğu için bizim pazarlarımızda daralma oldu. Bu daralmanın neticesinde hurdadan üretim yapanlarda kapasite oranları ortalamada yüzde 52'lere kadar düştü. O arada da cevherden üretim yapanların kapasite kullanım oranları yüzde 95'lere kadar çıktı. Şimdi hurdadan üretim yapanlarda kapasitenin yüzde 65 civarında

KİMDİR?

C. BÜLENT DEMİRCİOĞLU

*Borusan Holding Yönetim
Kurulu Başkan Yardımcısı /
Yüksek Elektrik Mühendisi*

İTÜ Elektrik Mühendisliği Zayıf (Elektronik) Akım bölümünü bitirdikten sonra iki yıl Paris'te ITT firmasında deneyimi oldu. 1974 yılında Borusan Grubu'na katılan Demircioğlu, o zamandan bu yana grubun çeşitli şirketlerinde pek çok değişik üst düzey yöneticilik pozisyonunda bulundu. İleri derecede İngilizce ve Fransızca bilen Demircioğlu, evli ve iki çocuk babasıdır. Bülent Demircioğlu'nun ayrıca Yelken Sporlu ile ilgili yazmış olduğu iki adet eğitim kitabı yayımlandı.



Başaran Bayrak, "Gönül ister ki biz de ihtiyacımızı iç piyasadan tedarik edelim, böylece daha rekabetçi fiyatlar verebilelim" diye konuştu.

olduğunu tahmin ediyorum. Yani iyiye gidiş var. Ama maalesef her dalgalanmadan etkileniyoruz. Çünkü maliyetlerimizle satış fiyatı arasındaki kâr marjımız çok düşük. Düşük olduğu için de maliyetlerin dalgalanması doğrudan bizim fiyatlarımızın da dalgalanmasına neden oluyor. Yani fiyatları kısa bir süreliğine de olsa stabil tutma şansımız olmuyor. Amerika'ya ve diğer ülkelere baktığımız zaman kâr marjları o kadar yüksek ki dalgalanmaları absorbe edebiliyorlar. Bizim büyük başarımız bu zorluklara rağmen onların cevherini ya da hurdalarını alıp onların ülkesine geri satma becerisini gösterebilmemiz. Ama biz dış konjonktürü göz ardı edemeyiz. Dışarıdaki gelişmeleri yakından takip etmemiz gerekiyor. Bizim en büyük zaaflarımızdan birisi de kolektif çalışmayı bilmememiz. Aslında 2-3 tane ortak alım - satım dış ticaret şirketimiz olsa ve firmalar bu şirketler sayesinde dış ticaretini sürdürse her türlü avantajla çok yol kat ederiz. Bu sayede taraflar birbirini anlayarak, birbirinden kâr etme duygusundan arınarak ileri gidilebilir. Devletimizin değişik yönlere teşvikleri var. Ancak bizler teşvikleri kullanmak istemiyoruz. Çünkü teşvikli ürün ihracatımızda karşımıza ticaret davaları olarak çıkar ve o pazarı kaybederiz. Bizim böyle bir lüksümüz yok, biz ihracat yapmak mecburiyetindeyiz.

OKAN BAŞŞİŞ: Demir-çelik sektörünün en büyük sorunu parçalı bir yapıda olması. Üreticiler birbirlerinden bihaberler ve piyasada kendileriyle rekabet ederek, piyasayı dünyada ve Türkiye'de öldürüyorlar. Yani bir bakıma kendi ayaklarına kurşun sıkıyorlar. Ben hep Amerika piyasasında inşaat demiri satarken Türk firmalarının birbirleriyle rekabet ettiğini görüyorum. Türk firmasıyla Japonya, İspanya firması rekabet etmiyor. Aynı şekilde hurda alırken de Türk firmaları yine birbirleriyle rekabet ediyor. Fiyatları yükseltenler de yine Türk firmaları. Dünyadaki en büyük hurda alıcısı ülkeyiz. Ülke içinde herhangi bir konuda mutabık kalamadığımız için yüksek maliyetlere katlanmak zorunda



Gökhan Demiruz: "Sektör arz talep dengesizliğinden bu günlere ulaştı. Artık tam rekabet piyasasının genel dinamiklerini hem iç piyasada hem ihracatta yaşayacağız."

kalıyoruz. Eğer demir-çelik sektörünü konsolide edebilirsek, birçok fayda sağlayacağız, sermaye birikimi olacak. Sermaye birikimi olursa rahat borçlanabileceğiz, Ar-Ge'ye yatırım yapabileceğiz. Ar-Ge'ye yatırım yapınca zırh çeliğini veya paslanmaz çeliği Türkiye'de üreteceğiz. O zaman Türkiye'de 300 bin ton üretim yapmaya gerek yok demeyeceğiz, İsveç gibi düşüneceğiz. Belki onun ülkesinde de bunun tüketimi 50 bin ton ama adam 500 bin ton üretiyor. Bu şekilde ülke bağımsızlığını kazanacak. Herhangi bir ambargo döneminde Türk savunma veya çelik sanayinin başkalarının ambargosuna maruz kalıp çeliği ithal edemez hale gelmemesi lazım. Yani kaliteli çelik üretmemiz lazım, bunun da başlangıç noktası sermaye birikimi.

EMRE ALKİN: Meraktan soruyorum, sermaye birikimi vakit alıyor. Bunun için bir öneriniz var mı? Mesela economy of scale'e mi gitsinler?

OKAN BAŞŞİŞ: Economy of scale

olarak bakıyorum. Yani şirketler konsolide olursa, atıl olan kapasitelerin bulunduğu yerlerdeki kaynaklar başka işlere aktarılabilir. Üretim kapasiteleri yüzde 50'lerden 60'lara, belki 80-90'lara çıkartılır.

EMRE ALKİN: Bülent Üstadımın dediği gibi, ortaklıkların olması gerektiği bir kez daha açığa çıkıyor.

OKAN BAŞŞİŞ: Türkiye'de bugün 14-15 tane çelik üreticisi var, olması gereken 3-4 tanedir. Böylece şahıs şirketlerin de büyük yatırımcı şirketlerine dönüşme ihtimali olur. Şirket sahiplerinin ben yaptım oldu zihniyeti kaybolur. Lobicilik faaliyetlerinde daha hızlı hareket ederler. 4-5 firmanın koordine olmasıyla 15-16 firmanın koordine olması çok farklı. Bugün Türkiye en büyük hurda alıcısı ama yurtdışında hurda merkezi olan bir tane Türk firması yok. Ereğli Demir Çelik'in ithalatı demir cevherinde 6-7 bin ton. Ereğli Demir Çelik'in yurtdışında bir tane madeni yok. Bizden çok sonra

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



yurtdışına açılan Rus firmalarının yurtdışında birçok fabrikası, madeni, ticaret firmaları var. Ama biz 80'de yaptığımız atılımı 95'te bitirmişiz. Ondan sonra sadece tonaj artırmışız. 94'te bu işe başladığımızda Türkiye 11 milyon tonda, şimdi 36 milyon ton. Açıkçası pek bir değişiklik yok. Bir kere Türkiye'de güvenilirliği sağlayabilmek için bu sektörü transparan hale getirmemiz lazım. Bunun için de Türkiye içinde yapılan işlemleri bir borsada kote etmemiz lazım. Bütün firmaların şikayetçi olduğu KDV kaçağı, firmanın 1 milyon ton üretilip de 500 bin ton fatura kesmesi diğer firmaları zora sokuyor ve dolayısıyla firmalar rekabet edemez hale geliyor.

EMRE ALKİN: Bu konuda organize pazarın kurulması gerekiyor.

OKAN BAHŞİŞ: Burada oluşacak piyasadan da bunun kağıt piyasasının oluşturulması lazım.

EMRE ALKİN: Böylece dalgalanmalar da engellenmiş olacak.

OKAN BAHŞİŞ: Bunun kağıt piyasasını oluşturduğunuz zaman son iki ayda Türkiye'de demir-çelik üreticilerini çok zor duruma düşüren müteahhitlerin yakınmalarına gerek kalmaz. Çünkü müteahhit piyasadan altı aylık demirini alır. Ama bizde bu yok, inşaat demirinde Türkiye en büyük ihracatçılardan biri, en büyük hurda alıcısıyız. Fakat bunların oluşturulduğu borsalar Türkiye'de değil. Biz bunu Türkiye'de kendimiz oluşturabiliriz. O zaman insanlar gelip Türkiye borsasından kağıt alır. Türkiye uluslararası finansal bir merkez haline gelir.

EMRE ALKİN: Alım satım yapan tüccarın türev piyasadan kağıt satın alarak, sonuçta ticari anlamda kâr ve zarar eşitlendiği için de orada herhangi bir risk olmadan bu işleri

gerçekleştirecek ve siyasetin üzerinde baskı kurarak olmayacak işler istemeyecek diye ümit ediyoruz. İhracatçıların sadece yüzde 42'si bu enstrümanları kullanıyormuş.

OKAN BAHŞİŞ: Demir çelik sektörüne teşvik verilmesi mümkün değil. Demir çelik sektörüne hizmet veren sektörlerin önünün açılmasıyla demir-çelik sektörüne destek ve teşvik verilmiş olur. Demir-çelik sektörünün ihracattaki en büyük sıkıntılarından bir tanesi uluslararası alıcılara mecbur kalması. Nihai alıcılara gidebilmesi için finansal yönden kuvvetlenmesi ve enstrümanlar geliştirmesi lazım. Yurtdışına vadeli satabilmesi, bunu çok iyi bir şekilde sigortalayabilmesi gerekiyor. Eximbank'ın bu konuda uygulamaları var ama yetersiz. Burada yapılması gereken ne? Türk bankalarının yurtdışında şubeleşmeye gitme konusunda son derece fakir olduğunu görüyoruz.



KİMDİR?

GÖKHAN DEMİRÜZ

YİSAD Yönetim Kurulu Başkanı

1966'da Kayseri'de dünyaya geldi. Kayseri Ticaret Lisesi'nin ardından İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı. 1983 yılından itibaren yassı çelik sektöründe bulunan Gökhan Demirüz, halen Gökmetal Sac San. ve Dış Tic. A.Ş. şirketinin kurucusu, Yönetim Kurulu Başkanı ve yüzde 100 hissedarı. Yassı çelik sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin oluşturduğu 2002 yılı kuruluşlu bir sivil toplum örgütü olan Yisad Yassı Çelik İthalat-İhracat ve Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı, Kayder Kayseri İli Yardımlaşma Derneği Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini sürdürmektedir.

KİMDİR?

H. YENER GÜR'EŞ

Türk Yapısal Çelik
Derneği (TUCSA) Yönetim
Kurulu Başkanı

Deniz Harp Akademisi'nden mezun olan Gür'eş 1994'de Deniz Kurmay Albay olarak emekli oldu. 1994 yılında ortak olduğu Gün Mühendislik ile endüstriyel ve yapısal çelik imalatına başladı ve Peddinghaus Inc. firmasının Türkiye temsilciliğini yapıyor. Türk Yapısal Çelik Derneği'nde Yönetim Kurulu Başkanı olan Gür'eş, 2012'den bu yana Avrupa Yapısal Çelik Birliği (ECCS) Tanıtım Kurulu Başkanlığı'nı da yürütüyor. Gür'eş 2017'den itibaren İMSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevini yürütüyor. Gür'eş İran Ticaret Odası'na bağlı Çelik Boru ve Profil Üreticileri Sendikası (Meclisi) tarafından 6 Şubat 2017 tarihi itibarıyla Onursal Üyeliğe seçildi.

Ben isterdim ki Batı Afrika'da birçok Türk bankası olsun. Ben oradaki müşterileri Türk bankasıyla ziyaret edeyim. Türk bankacıları gerekirse o müşterilere kredi versin, ben de paramı oradan alayım, o banka da müşteriyi kredilendirsin ve ufak tonajlarda da olsa benim satış yelpazemi genişletmeye imkan versin. Dolayısıyla devlet ne yapabilir? Türk bankacılık sisteminde Türkiye'nin ihracatının ağırlıklı olduğu yerlerde şubeleşmeye, teşkilatlanmaya teşvikler verebilir. Zaten en büyük sıkıntılarımızdan bir tanesi Çin'in sürekli Batı Afrika'ya, Güney Amerika'ya gemi kaldırıyor olması. Bizim buradan oraya gemi bulabilmemiz çok zor. Bulsak bile çok pahalı. Biz 70-80 dolara taşıyoruz, adam 30 dolara taşıyor. Kafadan zaten 50 dolar geriye düşüyoruz. Dolayısıyla denizcilik sektörüne teşvik vermekten ziyade bütün bölgelere gemi seferleri düzenlenmesini

sağlayacak bir organizasyon kurulması gerekiyor. Ben bilmeliyim ki her ay Türkiye'den bir gemi gidecek. Oraya satış yapabileceğim, gemi arama derdim olmayacak. Her ay Dilovası'na bu gemi gelecek ve Peru'ya gidecek, fiyatı da aşağı yukarı bu. İşte devlet bunu sağlayabilir. Bülent Bey'e katılıyorum, belli ürünler dışında demir-çelik sektörü öyle kritik bir sektör değil. Bazı malzemelerin artık yarı mamulden daha ziyade ham madde kabul edilmesi lazım. Bugün zaten demir-çelik üreticilerinin birçoğu kütük ithal ediyor. Demir çelik üreticilerinin birçoğu slab ithal ediyor. Çünkü bu slab ve kütük ithalatıyla aslında kendilerine fiyat dayatması yapan yurtdışındaki hurda satıcılarına sopa gösteriyorlar. Çünkü bu ithalatı yapmasalar 280 dolara aldıkları hurda belki 350 dolar olur. Bu konuda da bir takım düzenlemeler yapılması gerekiyor. Son noktada Türkiye'de demir çelik sektöründe uzun dönem

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

Doç. Dr. HÜSEYİN SOYKAN

*Matil Malzeme Test ve
İnovasyon Laboratuvarları
A.Ş. Genel Müdürü*

Hüseyin Soykan, lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Metalürji ve Malzeme Mühendisliği bölümünde tamamladı. 1993-2002 yılları arasında Sakarya Üniversitesi'nde Araştırma Görevlisi, 2002-2004 arasında da Kocaeli Üniversitesi'nde Yardımcı Doçent Doktor unvanıyla Öğretim Üyesi olarak görev yaptı. 2004-2007 yılları arasında Zonguldak Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları A.Ş.'de Başmühendis olarak iş hayatına başladı. Daha sonra 2007'den 2012'ye değin Marzinc Marmara Geri Kazanım San. Tic. A.Ş.'de Genel Müdür olarak görev yaptı. Ocak 2013'ten bugüne kadar da Matil Malzeme Test ve İnovasyon Laboratuvarları A.Ş.'de Genel Müdür görevini sürdürüyor.

KİMDİR?

MEHMET ÖZKARAKAŞ

Dış Ticaret Derneği Yönetim Kurulu Üyesi

İstanbul Erkek Lisesi'nin ardından 1980 yılında ODTÜ Metalürji Mühendisliği bölümünü bitirdi. 1981 yılında Çukurova Dış Ticaret şirketine girerek Çelik İhracatı bölümünü kurup altı yıl boyunca İhracat Müdürlüğü yaptı. 1987-1990 yıllarında ağırlıklı olarak Türkiye'ye çelik hurda satışı ve Türkiye'den çelik ihracatı yapan Balis AŞ'nin Genel Müdürlüğü görevini üstlendi. 1991'de çelik ürünlerinin uluslararası ticaretiyle iştigal eden Promeks Dış Ticaret A.Ş.'yi kurdu. Halen bu şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyor. Ayrıca ortağı olduğu elektrikli araba üreten Derindere Motorlu Araçlar şirketine Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

planlar yapıldığını göremiyorum. Yakın komşumuz İran'ın demir çelik sektörü için en çok sorun yaratacak ülke olacağını düşünüyorum. Sektörün ileri gelenlerinin buna önlem alması gerekiyor. Hepsinin ilacının da konsolidasyon olduğunu düşünüyorum.

EMRE ALKİN: Söylediğiniz bir şeyin altını çizmek istiyorum: Lojistik, finans ve sanayide bir matris oluşturmak. Aslında bu sizlerin çok rahat başarabileceği, sadece vatandaşın kompleksitesi itibarıyla zorlanabileceği bir şey, yani hem bir liman organizasyonu hem bir lojistik organizasyonu hem bunun finansmanı için Türk bankalarının devreye girişi, iş insanının kontrol etmesi için uçağın kalkıp o limana yakın bir yere inmesi, sanayinin de buna göre üretim yapması. Aslında bunlar çok zor işler değil. Fakat ben iktidarın son 40 yıldır sizin bahsettiğiniz derinlikte bir sanayi düşüncesi içinde olduğunu görmüyorum. Şu açıdan söylüyorum, bir kitap yazdım: Olaylarla Türkiye Ekonomisi. 1923

I. İktisad Kongresi'nden başlıyor ve 56 tane çok önemli olay var. İrili, ufaklı 89 devalüasyon yaşamışız. Ve çok ilginç: Tarımsal üretim yapılan toprakların birleştirilmesi için 1950 yılından itibaren meclise kanun gelmiş ve sürekli olarak reddedilmiş. Tek bir amacı var, ne kadar fazla tarla varsa o kadar traktör satılacak diye. İlk önce yabancı firmalar zorlamış, arkasından da tahmin edersiniz ki Türk firmaları... Bugün aslında tarımda ciddi sıkıntı yaratan; işe kendi kârları için ket vurmuşlar ve işi önlemişler. Bunu görünce bu bahsettiğiniz güzellik muhteşem bir şey. Çok büyük bir iş insanı var, o bana dedi ki "Emreciğim niye böyle oluyor bunlar?", "Sen söyle abi." dedim. O da dedi ki, "Hepimiz Türkiye'yi istiyoruz da o yüzden." "Abi, büyütmeniz de ortak olsanız olmuyor mu?" dedim. Türkiye sınırları içerisinde sürekli sıkıştırıp, Türkiye'nin tek sahibi olmaya çalışan zihniyetten başka bir zihniyete doğru yelken açtınız. Tamamıyla destekliyorum ama o vizyonu göremiyorum. Bunu size bir bilim insanı olarak söyleyeyim.



Yener Gür'eş, ülke sigortası ve teminat mektubu konularının kolaylaştırılması ve bu kapsamda devlet desteği alınması gerektiğini vurguladı.

GÖKHAN DEMİRİZ: Türkiye’de bir değil, iki çelik sektörü var. Yapılacak bütün toplantılarda, konferanslarda, strateji çalışmalarında, swot analizlerinde bizler ülkemizde çelik sektörünü ikiye ayırmak zorundayız. Çelik sektörünün iki alt detayı olan yassı çelik ve uzun çelik. İki sektörün de birçok açıdan gündem konuları, sorunları, pazarlama politikaları, kapasite ve arz talep dengeleri birbirinden farklı... Başaran Bey, ham madde bulmakta zorlanıyorum veya Ereğli’den şu ana kadar hiç malzeme almadım diyor. Bülent Başkan da onlarca yıldır bu sektörün içindeyim, şimdiye kadar hiçbir satıcı benim ayağıma gelip de mal satmak zorunda kalmadı diyor. Okan Bey diyor ki, “Amerika’da biz birbirimizi yiyoruz.” Birbirimizi yiyoruz dediği de büyük bir ihtimalle uzun tarafı. Bizim yassı tarafında 16,5 milyon tonluk tüketimimiz var. 8 milyon ton ithalatımız, 3 milyon ton ihracatımız var. Uzun tarafındaki net rakamları bilmiyorum. Uzun tarafında da üretim fazlası kapasitemiz var. Özellikle biraz sonra yapacağımız swot analizi çalışmasında fırsatları, avantajları, tehditleri, gündem konularını masaya yatırdığımızda Türkiye’deki çelik sektörü ve kapasite fazlası gündeme gelecekse belki eksiklik olabilir diye bunu paylaşmak istiyorum. Yassı çelik tarafından ağırlıklı olarak söz almak istiyorum. Biz neredeydik, nereye geldik? Bu yıl 16,5 milyon ton tüketim var, 2006’da 10 milyon 700 bin tonmuş. 10 yılda yüzde 54’lük bir tüketim artışı var. 10 yıl sonra Türkiye’nin de büyümesiyle orantılı bir biçimde tüketim artışı olduğunda 25 buçuk milyon tonluk yassı tüketimi olacak. Şu an yassı üretiminin birkaç yılda devreye girecek bir yatırım olduğunu zannetmiyorum. Yassıda ithalatçı bir ülkeyiz. Şunun altını çizmek istiyorum, biz uzun vadeli müşteri ilişkilerini yürütebilecek yapıda değiliz. Sektör arz talep dengesizliğinden bu günlere ulaştı. Artık tam rekabet piyasasının genel dinamiklerini hem iç piyasada hem de ihracatta yaşayacağız. Sektörümüzün müşteri odaklı düşünmeye ihtiyacı var. Aşırı korumacılıktan kaynaklı bu eksikliğimizi sektörümüzün



Hüseyin Soykan, “Bir şirket yararına değil sektörün ortak menfaatleri yararına yönelmeliyiz, sektörümüzün imajını yükseltmeliyiz” dedi.

çözmesi gerekiyor. Bizim yassı çelik sektöründe ihracatçı olabilmemiz için yeni düşüncelere hakim olmamız, fikir değişikliklerine gitmemiz gerek. Dünyada yassı çelik ile ilgili ne kadarlık bir işlem hacmi var diye baktım, 233 milyon tonluk yassı çelik dış ticaret hacmi var. Biz burada sadece 3 milyon ton ihracat yapıyoruz, pastadaki payımız bu. Sektörün yerel gündem konusu, ihracat gündemi konusu var. Şu an yassı çelik sektöründe kapasite kullanım oranlarımız yüzde 90 ve üzeri.

VEDAT YALÇIN: Çelik boru sektörünü kısaca özetlemek istiyorum müsadenciler. Çelik boru sektörü bugün 5,5 milyon ton civarında fiili üretim yapan, Avrupa’nın tonaj olarak en büyük, dünyanın da dördüncü büyük sektörü. Üretimimizin yaklaşık yüzde 40’ını ihraç ediyor. Böyle baktığımız zaman da 1,5-2 milyon ton civarında ihracatı var. Ham maddesi yüzde 60-70 mertebesinde yurtiçindeki üreticilerimizden temin ediyor. Bunlar Erdemir,

İsdemir, Çorakoğlu, Habaş, Tosyalı gibi bildiğimiz yassı çelik üreticileri. Gökhan Bey’in söylediği gibi ben de bu işin yassı ve tüketici tarafındayım. Analizin de mutlaka ikisinin ayrılarak yapılmasında yarar görmekteyim. Nereden geldiğine baktığımız zaman sektör aslında 2000’li yıllarda büyüdü. 2000’lere geldiğimizde sınırlı sayıda üretici vardı. İhracat oldukça düşük miktarlardaydı. 2000’li yıllarda özellikle Bakü-Tiflis-Ceyhan gibi uluslararası bir projeye hizmet vererek hızla uluslararası arenaya açılmaya başladık. Bugün Amerika’dan Kanada’ya, Güney Amerika’dan Afrika’ya, Ortadoğu’dan Avrupa’ya her yerde var. Temel sorun birbirimizle rekabet halinde olmamız. Pazarlarda nereye gitsek ikinci, üçüncü firma, çoğu zaman dördüncü, beşinci firmalar Türk. Bunu sadece bir tespit olarak söylemek istiyorum. Bunun mutlaka halledilmesi gereken sorun olarak masaya koymak istiyorum. Biz kendimizi yassı mamulün ihracatçısı olarak görüyoruz. Hammaddeyi alıyoruz,

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

üzerine bir işlem daha yapıp ülkemiz adına ihrac ediyoruz. Yurtiçinden 3,5-4 milyon ton civarında ham madde, yani yassı mamul tedarik ettiğimizi zannediyorum. Yassı mamul imalatçıların da çok ciddi tüketicisiyiz. Bülent Bey'in söylediklerini her toplantıda dile getiriyoruz, daha fazla iletişim, daha fazla yassı üreticileriyle olma ve ortak stratejiler belirleme konusunda çalışmalıyız. Bazen menfaatlerimiz karşılaşa da kesinlikle birlikteliğimiz ikimizin de çıkarınadır. En son TANAP Projesi'nde ciddi bir tartışmayla karşı karşıya kaldık. Projenin ham maddesini Türkiye'den temin edebilmek için epey çaba sarf ettiğimizi düşünürken, üretici arkadaşlarımız haklı olarak bizim ithalat tarafından bunu temin etmeye çalıştığımızı düşündü. Bunların hiçbiri bizim önümüzde engel olmamalı. Biz ortak bir takım projeler yürütebilirsek varız. Hep söylerim, çelik-boru sektörü ancak kendi ülkesinin üreticisi olabilirse, yassı çelik sektörüyle birlikte yürütebilirse başarılı olabilir.

EMRE ALKİN: Kapasiteleri yeterli olur muydu?

VEDAT YALÇIN: Kapasitelerinin yeterli olduğunu düşünüyorum. Şunu anlamakta güçlük çekiyorum, kapasite kullanım oranı yüzde 65 olarak ifade edildi, bu oranın yassı tarafında daha yüksek olduğunu zannediyorum. Ereğli'yle konuştuğum zaman devamlı dolular, fiyat konusunu kenara koyarak söylüyorum, tedarik sürelerinden dolayı projeleri kaçırdığımız oluyor, malum birçok iş son dakika isteniyor. Dolayısıyla kapasite kullanım oranlarında da fazla sıkıntı olduğunu zannetmiyorum. İthalata iki şekilde yöneliyoruz: Biri, fiyat sebebiyle, ikincisi de teknik olarak yapılabilirlik. Belli kalınlıkta, belli kalitede ürünler, çok fazla olmamakla birlikte var. Ne sıkıntıları var? Proje finansman sorunları konusuna özellikle dikkatinizi çekmek istiyorum. 20 yılı aşkın süredir ihtiyaç halinde üç, dört firma birlikte çalıştık. Oradaki projeyi alacak kapasiteye ulaşıyoruz ve işi alıyoruz. Finansman konusunda,

cebimizde parayla gidebilsek daha kârlı işler alabilme şansına sahip oluruz. En büyük dertlerimizden biri tanesi damping soruşturmaları. Örneğin, şu anda Amerika'dan bizim sektöre açılmış damping ve sübvansiyon içeren dokuz adet dosya var. Dokuz boru çeşidi say deseniz, ben bile saymakta güçlük çekerim. Bu Avrupa için de geçerli. Özellikle Avrupa tarafını anlamakta güçlük çekiyorum. Ekonomik işbirliği diyoruz, AB diyoruz, malların serbest dolaşımı diyoruz. Madem ki böyle neden bize damping soruşturması açabiliyorlar. Evet, rekabetin ve emeğin yoğun olduğu bir sektör. Bir miktar ham maddesinin üzerinde gümrük olan, mamulün üzerinde ise hiç gümrük olmayan bir sektörün temsilciliğini yapıyorum. Zaman zaman da bunun sıkıntısını çekiyoruz. İçeride fiyatlar bir miktar yukarıda teşekkül ediyor. Ondan temin edemediğiniz malı dünyanın başka bir yerindeki rakibiniz çok daha hızlı şekilde alıp sizi o rekabette çok rahat yenebiliyor.

EMRE ALKİN: Boya sektörüyle yaptığımız buluşmadan bir tespiti aktarayım, ilginç: Boyanın hammaddesi solvent. Solventte ciddi bir ÖTV ve gümrük vergisi var. Boyayı direkt ithal ederseniz hiçbir vergi yok. Sizininki de biraz bu meseleye benziyor, doğrudan doğruya ithal edince yok ama bunun ham maddesine var.

BAŞARAN BAYRAK: Yurtdışından Türkiye'ye tamir ve bakıma gelen gemiler kendi boyasıysa gelirse hiçbir vergiye tabi değil, ama Türkiye'den alırsa KDV ve ÖTV'ye tabiydi. Bunu düzeltmek için uzun yıllar uğraştık. Biliyorsunuz, özel yatlarla ilgili de bir uygulama var. İkinci el yatlarla ilgili olarak da ÖTV sıfır, KDV yüzde 1 oldu. Türkiye'de bulunan yabancı bayraklı gemilerin millileştirilmesi için bir hamle başlatıldı, yasa çıktı fakat bunun içerisine yeni tekneleri de koydular. Yurtdışından otomobil getirirseniz, bir yerine iki otomobil parası ödersiniz devlete, fakat yat getirirseniz şu anda hiçbir vergisi yok.

MESUT UĞUR YILMAZ: Müsaade ederseniz ben de durumdan vazife



Nazım Çapraz, hurdadan mal üreterek dışa bağımlı katma değeri kurtulup para kazanabilmeyi sektörün güçlü yönü olarak değerlendirdi.



Mehmet Özkarakaş, "İran uluslararası pazarda bizim için çok büyük tehdit, İran'a yatırım yapmak riskli ama bir fırsata dönüştürülebilir" diye konuştu.

çıkarak sektöremizin dün ve bugünüyle ilgili düşüncelerimi paylaşayım. 1980'den 2015'e kadar Erdemir Grubu'nda çalıştım. Çelik üretiminin her tarafında bulundum, çelik üretim sektörünün gelişimlerine bizzat tanık oldum. Erdemir'de işe başladığım zaman Türkiye'nin tek yassı üreticisiydi. 1 milyon tonun altında çelik üretiyordu. 1983 yılında POSCO'ya gittiğimde 9 milyon ton üretiyorlardı. Bugün 40 milyon tonun üzerinde kapasiteleri var. 2002 yılının başında İsdemir, Erdemir'e devredildi. Türkiye çelik sektöründeki tek konsolidasyon budur. Hakikaten Erdemir Grubu devamlı yatırım yapan bir grup olmuştur. Geride bıraktığımız 35-40 yılda Güney Kore'nin büyümesi ortada. 2010-11-12-13 yıllarında bakanlık, dernek ve sektör temsilcileriyle birlikte yaptığımız çalışmalar sonunda stratejik hedeflerimizi belirlemiştik. 2023 yılına yönelik çalışmalar da bunlar. 2023 yılında çelik sektörü olarak ihracattan 55 milyar dolarlık pay almayı hedefliyoruz. Bunu

sağlayabilmek için de bizim aşağı yukarı 70 milyon ton seviyesinde çelik üretmemiz, kapasite kullanımını da dikkate alırsanız 85 milyon ton gibi bir kapasiteye ulaşmamız gerekiyordu. "Bu hıza nasıl yetişebiliriz?" diyorduk. Bugün geldiğimiz noktada kapasite olarak hedeften çok uzak değiliz. 52 milyon ton seviyesinde kapasite var ama kapasite kullanımı özellikle hurdadan üretim yapan ark ocaklı tesislerde maaalesef yüzde 65-70'lerde, o da konjonktüre göre değişir. Entegrelerle, hurdadan üretim yapan ark ocaklarını ayrı ayrı konuşmakta fayda var. Entegreler her zaman kapasitelerini sonuna kadar zorlamakta. Uzun çelik üretimi Karabük'te doğmuş. 1939'da Kardemir'in işletmeye alınmasıyla Türkiye'de ilk defa çelik üretiliyor. Nereden geldik, nereye hedefledik? Sektöre haksızlık etmemek adına söylüyorum. Bu haddehaneler yavaş yavaş kendilerini geliştirmişler, daha sonra bunların bir kısmı Karabük dışına taşınmış. İsdemir'in kuruluşuyla birlikte İskenderun'a

KİMDİR?

MESUT UĞUR YILMAZ

Diler Holding Demir Çelik
Grubu Grup Başkanı

1954 yılında Samsun'da dünyaya gelen Yılmaz, lisans ve yüksek lisans eğitimlerini Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Metalürji Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. İş hayatına 1978 yılında başladı. Kariyeri boyunca Çimsataş, Erdemir, İsdemir, Erenco, Kardemir gibi şirketlerde önemli pozisyonlarda görev aldı. Öğrencilik ve iş hayatı boyunca birçok programa katıldı ve çeşitli alanlarda sertifika aldı. Yılmaz, Ocak 2017'den itibaren çoğunluğu demir çelik sektörü olmak üzere bünyesinde farklı sektörlerde birçok şirketi barındıran Diler Holding'in demir çelik grubunda Grup Başkanı olarak görev alıyor.

KİMDİR?

NAZIM ÇAPRAZ

Karabük Özel Sektör
Haddeciler Derneği Başkanı

1941 yılında Kastamonu Araç'ta dünyaya geldi. 1960 yılında Kastamonu Erkek Sanat Okulu'ndan mezun oldu. 1960 yılında ticaret hayatına atıldı. 1965 yılında ise Vergili Koll. Şirketi'ni kurdu. Daha önce Karabük TSO. İkinci Başkanlığı ve Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Karabük Özel Sektör Haddeciler Derneği Kurucu Başkanlığı görevlerini yaptı. 2013 yılından itibaren Karabük Özel Sektör Haddeciler Derneği Başkanlığı görevini sürdürüyor.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

OKAN BAŞŞİŞ

*Stemcor Dış Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı*

1964 yılında Ceyhan'da dünyaya geldi. 1983 yılında Galatasaray Lisesi'nden mezun oldu. Ardından lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. Şu anda Stemcor Dış Ticaret A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürüyor. Aynı zamanda Çelik İhracatçıları Birliği Denetim Kurulu Üyesi olarak da görev alıyor. İyi derecede İngilizce ve Fransızca biliyor.

gidenler oldu. Haddeciler ne yapacak? Küçük haddeciler inşaat çeliği yapacak. Kütük üretimini kimler yapıyor? Kütük üretimi son derece sınırlı. Bunların bir kısmı da izabeci dediğimiz çelik üreticileri haline geldi. 2002 yılında Ereğli Demir Çelik Fabrikası'ndan İskenderun'a gittiğim zaman oradaki manzara şuydu: İki tane ark ocaklı çelik fabrikamız var. Bir de İsdemir var ama İsdemir de kapanmak üzereyken özelleşiyor. Türkiye'nin bu üç büyük entegresini de devlet kurmuş esasında. Bugün de özel sektörün gücü yenş bir entegre kurmaya yetmez. Erdemir'i, İsdemir'i, Kardemir'i sıfırdan kuralım dediğiniz zaman buna hiçbirimizin gücü yetmez. Biz yıllarca yassıya yatırım yapılması lazım dedik. Yatırım da yapıldı, bugün 16-17 milyon ton yassı kapasitesi de var. Ama hala her yıl 7-8 milyon ton yassı ithalatı devam ediyor. O günden bugüne geldiğimizde Erdemir 2,5 milyar dolarlık büyük bir yatırım yaptı. O zaman anlatırken Cumhuriyet tarihindeki en büyük sanayi yatırımı diye anlattık. Sonra İsdemir'e 3 milyar dolarlık yatırım

yapıldı. Bu sefer daha da büyük yatırıma dönüştü. Bunlara rağmen hala çelik bize yetmiyor, talepleri karşılayamıyoruz diyoruz. Hurdadan üretim yapan çelik şirketlerimiz de 80'li yıllardan sonra ihracatta sağlanan bir takım kolaylıklar sayesinde ihracatı öğrendiler. Türkiye dünya çelik sektöründe sekizinci sıradaki yerini aldı. Bu günlerde inşaat demirinde sıra dışı bir şeyler oldu. Herhalde referandum öncesi inşaat sektörü bir duraklama yaşadı, arkasından işler tekrar rayına girince bu sefer de geçici bir şekilde inşaat çeliğinde sıkıntı yaşandı. Bugün çelik üreticilerine gittiğiniz zaman size istediğiniz kadar inşaat çeliği arz edebilirler. Özel sektör çelik üreticileri hakikaten kazandıklarını hep yatırıma dönüştürmüş. Günümüzde ayakta kalabilmek için herkesin ürettiği çeliği üretmek marifet değil, katma değerli ürün üretebilmek lazım. Hurdadan üretim yapan fabrikalarımız, şirketlerimiz geçmiş yıllarda ve içinde bulunduğumuz dönemde özellikle Orta Doğu'da yaşanan karışıklıklar nedeniyle

KİMDİR?

SERDAR KOÇTÜRK

Kibar Holding Yönetim Kurulu Üyesi, Kibar Dış Ticaret Genel Müdürü

Koçtürk, lisans eğitimini Leeds Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde, yüksek lisans eğitimini ise Lancaster Üniversitesi Pazarlama Bölümünde tamamladı. Dört yıl Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptığı Çelik İhracatçıları Birliği'nde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görevini sürdürmektedir. İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği'nde Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Üyesi'dir. 4 yıl Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yaptığı Turktrade Türkiye Dış Ticaret Derneği'nde şu anda Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürmektedir. Kibar Dış Ticaret ve Assan Gıda şirketlerinin kuruluşunda aktif rol aldı.



Okkan Başış, Türkiye'nin ihracat gerçekleştirdiği ölkelerde Türk bankalarının bulunmasının işlerini kolaylaştıracığını, satış yelpazesini genişletebileceğini belirtti.

çok büyük bir pazar kaybetti. Ama çelik üreticilerimiz pazarlama ve satışı iyi biliyor. Çünkü bir kapı kapandığında başka bir kapıyı hep bulmuştur. Geçmişte kolaylıkla Ortadoğu ülkelerine mal satarken, şimdi Kuzey Afrika ülkelerine satılıyor. Dünyada mal satmadığımız neredeyse hiçbir yer yok. Belki, Türkiye'de sadece Erdemir'de yassı çelik ürettiğimiz günlerde, üstelik her yıl 7-8 milyon ton ithalatın yapıldığı yıllarda malın pazarlanmasına gerek yok. Ama bugün durum farklı. Bugün 10 yıl öncesine göre Erdemir Grubu hakikaten geçmişle mukayese edilemeyecek kadar güçlü bir pazarlama ve satış teşkilatına sahip. İçinde çelik olan sektörler bir araya geliyor ama karşılıklı taleplerimizi karşılayamıyoruz. Buradan nasıl çıkacağız? Çin'e bir bakmak lazım. Çin'de 2000'de 130 milyon ton ham çelik üretilirken, 17 yıl içerisinde bugün fiilen 1 milyar tonun üzerinde bir kapasiteye ulaşılar. Fiili üretimleri 750 milyon ton olsa da ilave 400 milyon ton civarında fazla kapasiteleri var. Örneğin bir yerleşkede bir seferde 20-30 milyon tonluk tesisler devreye girdi. Artık günümüzde küçük, yüksek fırınlarla filan rekabet etme şansımız azaldı. Artık 4-5 bin metreküp fırınlarla oyuna giriyorlar. Küçük fırınlarını yavaş yavaş kapatmaya başlıyorlar. Japonya'nın da kömürü, cevheri yok, o da bizim gibi dışarıdan alıyor. Ama artık onların da kapasiteleri kendilerine fazla geliyor. Bunun içinde Güney Kore de var, onlar bizim pazarlarımıza sürekli saldırımda. Çok acımasız bir rekabetin içindeyiz. Çin de bu lokomotifin makinisti, uzun yıllar hepimizi Çin yönlendirecek. 2015'te çok şiddetli bir tokat yedik. Bu sadece Türk çelik üreticileri için değil, İngiltere'de de peş peşe entegre tesisler kapandı. Brüksel'de çelik üreticileri yürüyüş yaptı. Başta Amerika olmak üzere herkes kendini koruyacak önlemler aldı. "Biz korunmak istemiyoruz" diyoruz ama sektörün bir şekilde korunması lazım. Çelik sektörü olmayan bir ülkenin geleceği yok. Büyümekte olan bir ülkemiz, büyümekte olan bir ülkenin kendi çeliğini üretiyor olması lazım.



Mesut Uğur Yılmaz, "Günümüzde ayakta kalabilmek için herkesin ürettiği çeliği üretmek marifet değil, katma değerli ürün üretebilmek lazım" dedi.

Siz mesela kütüğü, slab'ı hammadde olarak görüp haddeçiliğe razı olursanız, bir gün sizi nihai mamule de razı ederler. O zaman da hangi fiyatlarla karşılaşsınız, size hangi fiyatları dayatırlar? Bugün eleştirilen çelik üreticilerimiz de oyundan çıkarsa o zaman çeliği tüketenleri kim korur? Veya çeliği işleyip de ihraç eden ihracatçılarımızı kim korur? Bu öyle hassas bir konu ki, kazan kazan da birleşiyor olma mecburiyetimiz var. Sonuç olarak ark ocaklı çelik şirketlerimiz büyük bir mücadelenin içinde yatırımlarla bugünlere geldi. Ama hala kapasitelerinin bir kısmını kullanılmıyor. Entegreler de taşıma suyla, dışarıdan kömürle neredeyse tam kapasite çalışıyor. Eğer Türkiye'de büyük ölçekli entegre yatırımı yapılacaksa, bu özel sektörün gücünün yeteceği bir yatırım değil. Buna da mutlaka bir formül bulunması lazım ama Avrupa Birliği, teşvikler vs. elimizi kolumuzu bağlıyor. Sonuç olarak Türkiye Demir Çelik Sektörü uzun ince bir yoldan geliyor. Her geçen gün yatırımlarına

devam ederek büyümeye devam ediyor. Kendimize de haksızlık etmemek adına hatırlatmak istedim.

SERDAR KOÇTÜRK: Çelik sektörünün paydaşlarıyla ilgili bir değer zinciri analizi yaptığımızda cevher ve kömürden başlıyoruz entegre tesisler için. Diğer tarafta tabii ki hurda var. Üretimde entegre tesislerimiz, ark ocaklı tesislerimiz, katma değer yaratan merkezler ve bizler gibi nihai satış kanallarında yer alan satıştaki değer zincirinin paydaşları var. Çelik sektöründe aslında problemin başladığı yer Avustralya'da, Brezilya'da ham maddenin bugün 17-18 dolara üretilip dünya piyasalarında son iki ay içerisinde 50 ila 70 dolar bandında satılması. Yani maliyeti 17 dolar olan bir paydaş bunun 2-3 misli fiyata bizim sektörümüzün başlangıç noktasında devreye alabiliyor. Ama bir adım ileriye gittiğimizde çelik sektörünün sanayicilerinde marjların yüzde 15'ler, başarılı olurlarsa yüzde 25-30'lara kadar çıkanları görüyoruz.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Tüm katılımcılar sektörü ileriye taşıyabilmek için işbirliği yapılması konusunda hemfikir oldu.



Ama bir tarafta yüzde 200'lerden bahsediyoruz, bir taraftan marjların yüzde 10'lara, 5'lere dahi düştüğünü görüyoruz. Uzun mamul üreten sanayicilerimizin 2007-8'i ayrı bırakırsam, kâr marjları maalesef yüzde 10'ların bile çok altında oldu. Hem sektörde sermaye birikimi yaratacak kârlılığı oluşturamadık hem de paydaşlar arası dengesizliği ortadan yok edecek, değer zincirinde denge oluşturacak bir yapı ortaya koyamadık. Konsolidasyonun ne kadar önemli olduğu tespitine geleceğiz: Cevherde ve kömürde kâr marjları çok yüksektir, 70 dolar olan kömür son dönemlerde 300 dolara kadar çıktı. Ama kömürdeki kârlılıklar cevherdeki kadar yüksek değil. Bunun nedeni konsolide olmak. Üç-dört tane büyük oyuncu cevher piyasalarını kontrol eder duruma geliyor. Kendileri yüksek sermaye birikimi yarattığı yatırımlarla maliyetlerini aşağı çekiyor ve pastanın büyük bir payını kendilerine aktarabiliyorlar. Türkiye'de bu fragmente yapıyı çözebilir miyiz diye

hakikaten çok büyük çaba harcadık. Namık Başkan'ımla birlikte de çok kafa yorduk. Kibar Holding olarak Ereğli özelleştirilmesinde Ereğli Ortak Girişim Grubu'nda bütün çelik oyuncularını davet ettik ve büyük kısmı katıldılar. Ben o dönemde bunun bir model olabileceğini, küçük olsun benim olsun mantığından küçük hissedarların bir büyük değeri sahiplenme olgusunu içselleştirebileceğini gördüm. Hatta o dönemde de kurumsallaşma eğitimleri de dahil olmak üzere çabaladım. Fakat başaramadığımızı da gördüm. Orada çelik sektörü patronlarının buna hazır olmadıklarını da gördüm. İkinci bir aşamaya geldik, benim başkanlığım döneminde ve sonrasında da dedik ki: Biz bunu birleştiremiyorsak, fragmente yapıyı konsolidasyonlarla çözemiyorsak, hammadde alım ayağında bir konsolidasyon şirketi yaratalım, ortak satın alma platformu kuralım. Bir de satış ayağında bir satış şirketi oluşturalım. Eğer burada bir değer yaratıldığını sektör görürse, bu

adımların devamında ham maddesini daha ucuza alabildiğini, daha güçlü olduğunu, satışta da kapasiteleri birleştirerek, daha tok satıcı olarak pazarda daha dikte edici bir yapıya ulaşmış, zaman içinde bu şirketlerin hissedarlık yapılarında da birleşmeyi biz tetikleyebiliriz mantığıyla çaba harcadık. Benim ömrüm vefa etmedi, Namık Başkan da dernekte tepki çekti. Bırakın Türkiye genelini İskenderun bölgesinde bile toplu satın alan bir şirket kurma girişimi oldukça tepki çekti. Ben öngörülebilir bir vadede bir konsolidasyon imkanı olamayacağını düşünüyorum. Olursa da hep birlikte bizim Çelik Birliği'nde yarattığımız bu model üzerinden çaba harcamanın belki bir sonuç doğurma şansı olabileceğini düşünüyorum. Geçen ay Eurofer bir rapor yayımladı, "2016 yılında Avrupa'da 170 milyon ton çelik ürettik ve 170 milyar dolar ciro yarattık" dedi. Şimdi baktığımızda bin dolar. 2016 ihracat rakamlarımıza baktım. Biz 2016 yılında 6.8 milyon ton ihracatla 3 buçuk milyar doları ilk beş ayda yapmışız. Yani 519 dolar



KİMDİR?

VEDAT YALÇIN

ÇEBİD Yönetim Kurulu Başkanı

Meslek yaşamına 1981'de Yüksel İnşaat A.Ş.'de başladı. 1990 yılından bu yana Noksel A.Ş.'de görev alıyor. Vedat Yalçın şu anda Noksel Çelik Boru Sanayi A.Ş. Genel Müdürü olarak görev yapıyor. Yüksek öğretimini Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. 1981 yılında Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Yalçın, aynı bölümde yüksek lisans eğitimine devam ederek 1984 yılında Makine Yüksek Mühendisi oldu. 1960 doğumlu, evli ve 2 çocuk babası olan Yalçın, iyi derece İngilizce bilmektedir.

KİMDİR?

Dr. VEYSEL YAYAN

Türkiye Demir Çelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri

Veysel Yayan, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi ve İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamladıktan sonra, 1997 yılında, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden doktora'sını aldı. Yayan ayrıca, Michigan Üniversitesi'nden Kalkınma İktisadi ve Nüfus; Sussex Üniversitesi'nden İşgücü Piyasası, Haberalma Sistemi ve Japan Int. Coop. Agency'den Kalkınma ve İstihdamı Geliştirme alanlarında diploma sahibi. Çalışma hayatına Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Genel Sekreterliği'nde başlayan Yayan, 2006 yılından bu yana, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Demir ve Demir Dışı Metaller Meclis Başkanlığı görevini sürdürüyor.

bizim ihracatta yarattığımız ortalama ciromuz, ki bizim birlik kalemlerine yassı da uzun da giriyor. Hatta onun dışında çivi, halat, tel gibi ürünler de giriyor. Yani Türk çelikçilerimiz ortalama 519 dolar değer yaratırken, Avrupa'da bin doların, hatta bin euronun üzerinde değer yaratıldığını görüyoruz. Bir kere bu tespitten hareketle hepimizin ciddi olarak ürün mikslarını sorgulaması gerekir. Buna uzun vadeli bakmak gerekiyor. Dün İtalya'daydım, İtalya'nın 3 milyon ton üreten bir grubunu ziyaret ettim. Oturduk, Türk inşaat demiriyle İtalya'daki inşaat demiri maliyetini kıyasladık. Yaklaşık 40 euro biz daha avantajlıyız. İtalya fabrikalarının, limanlara uzak olması, lojistik giderlerinin fazla olması, elektrik enerjisinin bize göre daha pahalı olması gibi nedenlerden. 40 euroluk farkın bir bölümünü dönemsel olarak ham maddeden kapatabiliyorlar. Ama genel anlamda kapatamıyorlar. Nasıl ayakta kalıyorsunuz dedim, "Biz 3 milyon tonun 1.9 milyon tonunu katma değerli, ağırlıklı

olarak yüksek karbonlu çelikler, filmaşın'lar üreterek, bunları daha çok ihraç ediyoruz. Yani bizim sattığımız inşaat demirinde kapasitenin üçte birini kullanıyoruz" dediler. Bizdeki bir sorun da ürün bazı konsantrasyon. 2017'nin ilk beş ayındaki rakamlara baktım. Sıcakta yüzde 15 ihracatımızın içinde, inşaat demirini yüzde 45'lerden, 32'lere getirmişiz. Geçmiş son üç yıla baktığımda yüzde 45'leri de görüyorum. Ürün miksimizdeki konsantrasyon da bir sorun. Yani belli ürünlere çok fazla bağımlı olmak sorun. Bu sorun Avrupa'da da var. Cezayir pazarına aşırı bağımlıydılar. Yüzde 33 ihracatları 2016 yılında Cezayir'di, Cezayir bir anda lisans vermemeye başlayınca patladı. Avrupa limanlarında 130 bin ton stok var, fabrikalarda da onun yarısı kadar Cezayir için üretilmiş, satılmamış inşaat demiri var. Ticari ürünlerde Türklerle rekabet sorunu yaşadıkları için ancak bu korumacılığın, serbest ticaret anlaşmasının yarattığı Cezayir pazarının özelinde hareket

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

YÜKSEK
KATMA DEĞERLİ
ÜRÜNLERE
GEÇERSEK,
ÜRETTİĞİMİZ
HAM ÇELİĞİ
DAHA ÇOK KAZANÇ
SAĞLAYACAK
BİR YAPIYA
KAVUŞTURABİLİRİZ

ediliyor, ki yılda 2,5 milyon tonluk bir pastadan bahsediyoruz. 3-4 yıl önce ekibime dedim ki, "Dünya üzerinde uzun mamulde, inşaat demirinde arz fazlası olan ülkelerle arz eksikliği olan ülkeleri, yani üretimle tüketim arasındaki farkı raporlayın. Biz de ona göre pazarlama planlarımızı yönlendirelim." Üç arz fazlası bölge vardı: Türkiye bir numara, ikincisi ise Çin. O dönemde Çin'de 148 milyon ton inşaat demiri üretimi vardı, 140 milyon ton da tüketim vardı. Üretiminin yüzde 5 arz fazlası vardı o yıl içinde. Bugün değişmiştir o rakamlar. Ama bizde neredeyse üretimimizin yarısı arz fazlasıydı. Üçüncü bölge de Avrupa'dı. Avrupa'da da o tarihlerde 3 milyon ton arz fazlalığı oluşmuştu. Onu da Cezayir pazarı sayesinde o yıldan bu seneye kadar bir şekilde götürebildiler. Çözüm aradığımızda çelik üretiminde her bir oyuncunun mevcut ticari ürünlerden nasıl daha kaliteli, katma değerli ürün satarım diye düşünmesi lazım. Bu klasikleşmiş bir söylem ama Avrupalılar bunu başarmışlar. Dün ziyaret ettiğim firmada 40-41

çeşit, değişik kalitede ürün gördüm. Bunun bir faydası da var, müşterileri ile olan ilişkilerde bu tür özel üretim yaptığınız zaman bağımlılığınızı artırıyorsunuz. Şu beni hep şaşırtır: Avrupa'nın kuzeyindeki sıcak sac fiyatıyla güneyindeki sıcak sac fiyatı 40 euro farklıdır. Soğuk sactaki fark ise 60 euro civarında. Bu kadar fark nasıl olur? Güneyden kuzeye mal gitmez mi? Bunun açıklamasını da şöyle yapıyorlar, "Ürün özel, müşteri üretici ilişkisi özel. Uzun vadeli kontratlar, anlaşmalar var." Bülent Bey diyor ki, "Beni ziyaret eden olmadı." Halbuki orada oturuyorlar, dönemsel ve yıllık olarak anlaşmalar yapılıyor. Bunlar da bağımlılık yaratıyor. Bu tür fiyat düşüşlerinde de bizdeki gibi "yandım allah" demiyorlar.

VEYSEL YAYAN: Çelik sektöründe 95'te gelişmenin durduğu söylendi. Sektörün doğuşunu, Kardemir'in kuruluşunu esas alırsak 1940'lı, MKEK'nin kurulduğu yılları baz alırsak 1930'lu yıllara götürmek mümkün. Ama en hızlı gelişme 24 Ocak 1980'den sonra yaşandı. Bilahare, Cumhuriyet tarihinde gerçekleştirilen toplam kapasite yatırımlarından daha fazlasını, 2006-2012 yılları arasındaki altı yıllık dönemde gerçekleştirdiğimizi gördük. Yani en hızlı gelişme bu yıllar arasında. Biraz evvel Uğur Bey'in söylediği, yassı uzun ürün dengesizliği ve yassı ürün kapasitesinin yetersizliği konusu, öteden beri hep tartışıldı ve bir anda idrak noktasına ulaşıldı. Uzun yıllar konuşulan o kapasiteler oluşturulmaya başlandı. Bugün Türkiye çelik sektörü 30'un üzerinde ham çelik üreticisi ve 52 milyon tonluk kapasite ile dünyada önemli bir yere sahip. Şimdi burada tabii ki farklı çözümler önerilebiliyor. Bu noktada Çin, üretiminde önemli bir paya sahip olan indüksiyon ocaklarını kapatıyor. Çünkü efektif değildir diyor. Hindistan, indüksiyon ocaklarını kendisi için uygun bir çözüm olarak görüyor. İndüksiyon ocaklarını ve elektrikli ark ocaklarını teşvik edeceğini de söylüyor. 300 milyon tonluk yıllık üretime ulaşma projesini, bu teknolojiler üzerine kuracağını belirtiyor. Türkiye'de her üç teknoloji



Serdar Koçtürk, "Devletin en olumlu bulduğum katkısı, enerji piyasasının liberalize edilmesi" diye konuştu.

de var. Mesela Bilecik'te bizim de üyemiz olan bir demir çelik tesisi var. Tesisin son derece yetkin genel müdürü Muammer Bey'in indüksiyon ocakları ile ilgili güzel bir yazısı yayımlandı. İndüksiyon ocağının kendi bölgelerinde kârlı bir yatırım olduğunu söylüyor. Dolayısıyla, geçmişte bu sistemlerle ilgili eleştiriler olurdu. Bu tür kategorik yaklaşımlar yerine hangi şartlarda başarıya nasıl ulaşılabilir tartışmak gerek. Problem, iç tüketimi karşılayabilmek için , ithalatı azaltmak. Geçen sene, ithalat, toplam çelik tüketiminin yüzde 51'ini karşılıyordu. Uğur Bey'in felaket dediği 2015 yılında, yüzde 57-58'lik ithalat yaptık biz. Böyle olunca kapasitemiz atıl kalıyor. Evet, kapasite kullanımı yüzde 48 seviyelerindeydi. Mesela HABAS yassı ürünlerde yüzde 25'lik kapasiteyle çalıştı uzun süre. Geldiğimiz noktada yılın ilk 4 aylık döneminde, Habaş'ın kapasite kullanım oranında yüzde 27'lik bir artış oldu. O kapasiteler, ithalatın bu kadar cazip olması yüzünden kullanılamıyordu. Şartlar oluştuğunda o kapasitelerin kullanılabileceğini, 2017'deki ihracat oranları gösterdi. Düşük kârlılıkla çalışmamız bütün kötülüklerin anası oluyor. Düşük kâr da, daha ziyade düşük katma değerli ürünlerde karşımıza çıkıyor. Katma değer arttıkça alıcı ve satıcı arasında daha esnek bir durum oluşuyor. Yüksek katma değerli ürünlere geçmek için bir takım çalışmalar var. Çünkü Ar-Ge merkezi sertifikasını alan firmaların sayısı her geçen gün artıyor. Sekiz Ar-Ge merkezi oldu çelik sektöründe. Bir bilinç var. Yüksek katma değerli ürünlere de geçiş var. Bunun devlet tarafından Ar-Ge sistemine dönüştürülmesi gerekiyor. Buna teşvik verilebilir. Yüksek katma değerli ürünlere geçerse, ürettiğimiz ham çeliği, daha çok kazanç sağlayacak bir yapıya kavuşturabiliriz. Şimdi denilebilir ki milyar dolarlık cirolarla, bunları kendileri yaparlar. İki sebeple bu pek öyle görüldüğü gibi kolay değil. Birincisi o milyar dolarlık cirolarda o kadar kâr elde edilmiyor. İkinci olarak, böyle bir muhayyel hedefe yatırım yapmak çok cazip olmayabiliyor. Ondan dolayı devlet



Vedat Yalçın, sektörün 2000'li yıllarda Bakü - Tiflis - Ceyhan gibi uluslararası projelere hizmet vererek uluslararası arenaya açılmayı başardığını söyledi.

nasıl ki bazı yerlerde öncülük yapıyor, bu öncülük görevini burada da yapmalı.

EMRE ALKİN: Devletin herhangi bir sektöre öncülük ettiğine şahitlik ettiniz mi? Keşke onlara yaptığını bize de yapsın dediniz...

VEYSEL YAYAN: Özal döneminde Türkiye'de turizm sektörünün, nakliyeciliğin alt yapısı tamamen devletin desteğiyle oluşturuldu. Çelik sektörünün gelişmesi de devletin yönlendirmesi sayesinde oldu. Şimdilerde devlet o sorumluluğun dışında hissediyor kendini. Sektör için 2023 yılına 55 milyar dolarlık ihracat hedefi konulmuştu. Devlet şunu söylüyor: 55 milyar dolarlık ihracat hedefi koyduk, yolunuz açık olsun. Böyle bir şey olamaz. Hedef koyarken, hedefe ulaşmayı destekleyici tedbirlerin alınması ve bu mekanizmasının oluşturulması lazım. Takım anlayışı içerisinde bunu sahiplenmeli ve koymuş olduğumuz hedeflere ulaşmayı kolaylaştırıcı tedbirler almalıyız. Türkiye'de

gelecekle ilgili bir güven eksikliği var. Yeni yatırımlar yapmayı zorlaştıran şartlar var. Devlet de uzun süre bunun muhalif bir bakışın ürünü olduğunu söyledi, kabullenmek istemedi. Ama şimdi bu eksiklikleri gidermeye çalışan girişimler var.

EMRE ALKİN: Devlet hizmet sektörünün mal ve üretim ücretini düşürmek için yatırım yapıyorlar. Sizin sektörünüzde, en azından geriye dönük 20 yıl açısından devletin maliyetinizi düşüren çalışması var mı?

VEYSEL YAYAN: Devletin kaynakları muhafaza ettiği yerlerde böyle bir yaklaşım görmedik. Tam tersine böyle pozisyonu ilâve gelir elde etmek için kullandığını gördük. Mesela TRT payı vardı, on küsür sene devam etti. Maliyet artırıcı bir yükü. Pay deyince, Avrupalılar sanki bu devletin bize bir desteği diye algıladılar bunu. Dediler ki siz devletten destek alıyorsunuz. Bakın, TRT payı, çevre katkı payı deniyor, demek ki oradan size pay veriliyormuş. Biz de anlatmaya

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

çalıştık, TRT'nin ayakta kalabilmesi için çelik sektörü bir ödeme yapıyor dedik. Bu nasıl olabilir, nasıl bir bağlantı deyip güldüler. Sektörün üretimi ve ihracatı, 2000'li yıllardan, 2012 yılına kadar çok hızlı bir şekilde arttı. Tabii bunları yaparken keskin bir rekabet de yaşandı. Bu aslında sağlıklı bir durum. Bazı ülkelerde yatay ve dikey bütünleşmeler gözledik. Esas olan, rekabette etik kuralları zorlamamak. Inter dependence, independence meseleleri de ancak yüksek katma değerli kuruluşlarda olabiliyor. Onun olmadığı ve kârlılığın çok düşük olduğu durumlarda bıçak sırtı marjlarla üretim yapmak zorunda kalıyoruz. Bir de dikey bütünleşmelerde bürokratik yapılar oluşturulduğu ve zamanla bu yapıların dışına çıkmaya çalışıldığı, alınmış bulunan cevher madenlerinin satıldığı gelişmeler yaşadık. Bizim Türkiye'deki kuruluşlarımızdan biri Amerika'da hurda merkezi kurdu. Sonradan bunun başarılı bir şekilde işletilmesinin, pek de öyle kolay olmadığını gördü ve kapattı. Yani konsept olarak bazı değerlendirmelerimiz oluyor ama hayatın akışı içerisinde o değerlendirmeler her zaman geçerli olmayabiliyor.

EMRE ALKİN: Yani olsa iyi olabilir diyorsunuz.

VEYSEL YAYAN: Denenebilir. Başka yerde başarılı olan bizde başarılı olmayabilir. Yani kategorik yaklaşımların yanlış olabileceğini söylüyorum. Özetle söylemek istediğim şudur: Çelik sektörü yüksek katma değerli ürünlere geçmede bilinç sahibi. Yapısal çelik üretimimiz yoktu ithal ediyorduk, bugün 5 milyon tona kadar yapısal çelik üretimimiz var. Nitelikli olana doğru gidiyoruz. 2015'te felaket yaşandığında bizim problemimiz yoktu. Burada söylediklerimin bir uygulamasını görmüştük. Dolayısıyla Türkiye bir değişim geçiriyor. Bugün Erdemir'in 140 tezgahla pazarlamacı var. Netice itibarıyla çelik sektörü üzerine düşeni yapma gayreti içerisinde. Ama yavaş buluyoruz, daha hızlı olmalı, yüksek katma değerli ürünlere geçmeliyiz. Bunun için devlete düşen görevler



var. ABD'de Trump gelmeden önce bazı ürünlerde yüzde 540'a varan dumping vergisi uygulanıyordu. Trump dedi ki yetmez, çelik ürünleri ulusal güvenliğimiz açısından hayati önem taşıyor, tümüyle koruyacağız. Biz hala çelik neden stratejik üründür, her yerde temin edilebilir diyoruz. Bugün kendi kullanıcılarımızla konuştuğumuzda, Türkiye'deki üreticiler hangi fiyatı koyarsa ithal ettiğimiz kuruluşlar da onun 10 dolar altını koyuyor diyorlar. Anlamı şu; Türkiye'de üretim olmazsa bağımsız hissedecekler ve dünyanın en ucuz çeliğini kullanma özelliğimizi kaybedeceğiz.

SERDAR KOÇTÜRK: Devlet in enerjiyle ilgili bir takım teşvikleri oldu ama benim çelik sektörüne en olumlu bulduğum katkısı, enerji piyasasını liberalize etmesi. Çünkü dün İtalya'da yaptığımız hesap incelemesinde, bizi İtalyanlarla ayırtıran en önemli

konu enerji fiyatlarıydı. Türkiye'de enerji fiyatlarının oraya göre oldukça rekabetçi olmasıydı.

NAMIK KEMAL EKİNCİ: Dünyada Türkiye'deki üretimden daha fazla çelik üretimi yapan 7 tane firma var. Bu firmalar 370 milyon tonluk üretim yapıyorlar ve gittikçe konsolide oluyorlar. Örneğin, Renault ile Ford birbirine rakip olmasına rağmen ham madde alımlarında işbirliği yapıyor. İşbirliğinden kaçmamak lazım. Sektörün çıkarlarını ortaya koyarak menfaatlerinin korunmasının doğru olduğuna inanıyorum. Enerji İtalya'dan ucuz olabilir ama oradan hurda getiriyoruz. O hurdaları işleyip geri gönderiyoruz. Katma değerleri yüksek ürünlerin üretimine geçmeye çalışıyoruz, rekabet etmeye çalışıyoruz. Peki bunun tılsımı nerede? Bunun tılsımı cevhere dayalı üretim yapmaktan geçiyor. Cevhere dayalı üretim yapamazsak



katma değerli ürünlere geçmemiz çok zor. Biz kendi durumumuzu koruyalım, dışarıdaki olumsuz oluşumları devletin gücüyle halledelim yöntemini güdüyoruz. Bunun sürdürülebilir olduğuna inanmıyorum. Devletin burada planlayıcı görev alması lazım. Cevhere dayalı üretime dönüşüm pahalı bir yatırım da değil, 160 milyon dolarlık bir yatırım. Eskiden 160 milyon dolarla ocaklar kuruluyordu. Bankaların da hak edenlere kredi vermesi lazım. Yani bankaların kendi üniteleri içinde çelik ile ilgili birimlerin olması lazım. Pazarlama konusuna gelecek olursak, bu konuda iyi olduğumuzu düşünmüyorum. Öyle olsak neden ham maddeyi Amerika'dan alıp, ürünlerimizi Amerika'ya fabrika satış bedelinin 60-70 dolar altında satıyoruz? Bizim bu durumu tersine çevirecek gücümüz var. Birlikte hareket eder, bunu yaparken de serbest rekabeti

korursak bu sistemi içinde değiştirip satışları koordine yapabiliriz.

EMRE ALKİN: Temenni ettiğiniz gibi etik ve ahlak konusunda sektörün ortak hareket etmesi lazım gibi geliyor bana da.

NAMIK KEMAL EKİNCİ: 20 milyon ton civarında ithalat yapıyoruz. Evet, kapasite kullanımı yüzde 48'lere kadar düştü. Eğer yapmasaydık yine düşecekti. Biz rekabet edebilecek fiyatlarda mal üretemiyoruz çünkü. Ama Erdemir'e bakıyorsun, milyonlarca dolarlık kâr beyan ediyor. Bir milyar dolara yakın... Niye? Cevhere dayalı üretim yaptığı için. Onun da katma değerli ürünlere doğru gitmesinde büyük fayda var, ithalatı azaltmak için.

NAZIM ÇAPRAZ: İlk olarak Demokrat Parti milletvekillerinin Ziraat Bankası'ndan aldıkları bir krediyle başlattıkları, son zamanda

Aypoş olan firma var. O tesislerin dizaynında ben usta olarak vardım. O tarihten beri mesleğin içindeyim. Firmalar ufak ufak başlıyor, bugünlere geliyoruz. Şimdi maziye baktığım zaman ark ocaklarının mazisi 55 yıl. Demir çeliğin mazisi 80 yıl. 55 yıl boyunca devlet teşvik vermese bunların kurulma ihtimali yok. Teşvik verilmesi bunların tepeden inme kurulma imkanı yok. Bakın, Karabük'te demir çelikten istifade ederek kurulan günde 3 ton mamülden çalışan tesisler günde iki bin ton mal üretir hale gelmişler. Yetmemiş dışarı açılmaya başlamışlar, liman aramaya başlamışlar. Ama hiçbir zaman bu kuruluş geleceğe yönelik bir hale gelmemiş. Hepimizin suçu var tesislerin sahipleri olarak. Hep kazanmayı düşünmüşüz. Bakın, Karabük demir çelik 450 bin ton üretimle devam ederken öyle bir hale geldi ki iki milyon ton üretime çıktı şu anda. Üç milyon ton hedefi

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

var. Bu üç milyon tonda devlete ne kadar katkısı, faydası var? Bunları iyi bilmemiz lazım. Türkiye’de demir cevheri var. Kayseri’den demir cevheri geliyor, işleniyor. Ereğli demir çelik daha kaliteli cevher almak için yurtdışından cevher alıyor. 1968’de başlayan kriz 2003 yılına kadar devam etti. 2001 yılında Bülent Ecevit hükümetinde bir kararname çıktı. Orada bir nefes almaya başlayıp mevcut hükümet iş başına gelince bu kararnamenin içini doldurdu ve demir çelik kurtuluşa doğru yelken açtı. O arada biz bir mücadele verdik. Fadıl Bey Genel Müdür Yardımcısı idi, Şinasi Bey Genel Müdür olarak getirildi. Hazırlanan raporlar kendilerine intikal ettikçe onların da gözü açılmaya başladı. Bu kuruluş mutlaka kurtarılmalı, bu kuruluşun Türkiye’nin geleceğinde ciddi bir ağırlığı var dediler. Bize, “Bir şirket kurun, bu şirketle bize kömür, cevher alın. Kütük üretelim tesisimiz boş durmasın, oradaki işçiler de mağdur olmasın, kararname tasdik oluncaya kadar gayret gösterelim,

demir çeliği kurtaralım” dediler. Peki dedik. Arkadaşlarımızı aradık, 11 kişi 6 trilyonluk bir şirket kurduk. Tabii ilk işimiz kömür almak oldu. Zonguldak’a gittiğimiz zaman anlattık, böyle bir durum var, Cevheri nereden alacağız? Divrik’ta cevher var. Bunu İskenderun kullanmıyor, Ereğli demir çelik kullanmıyor. Devlet demiryollarının yüzde 50 kapasitesini Karabük demir çelik kullanıyor. Devlet demir yolları, özelleşmemiş, devletin sırtında bir kambur. İkincisi de, benim ocaklarımın yüzde 35’i kapanmak mecburiyetinde. Çünkü ne Ereğli ne de İskenderun demir çelik bu kömürü kullanamaz. Ancak Kardemir kullanabilir. Ben bu ocağı kapatacağım bu kadar işçiyi göndereceğim. Üçüncüsü, Divrik’taki madeni Karabük’ten başkası kullanmaz. Şaşırdık, dedi ki biz 57 dolara veriyoruz kömürü, bir de devlet başınıza dert olur, şirket kurmuşsunuz. 57 dolara alıp o kadara vermek mecburiyetindesiniz. Çünkü o fiyattan veriyorduk o zaman, şimdi vermiyoruz. Şimdi öyle verirse siz

de o kadara satarsanız maliye bir de size ceza verir. Ben bu akşam yönetim kurulumu toplayayım, bir dolar indirim yapayım, siz öyle alın. 750 tonluk kömür parasını verdim, vagon kiralandı. Vagonlara yükleme emri verildi. Fadıl Bey, eğer bu gece saat ikide bu kömür inmezse kesinlikle demir çelik diye bir şey yok dedi. Ben ark ocaklarından entegre tesislere geçişi anlatmak için bunları söylüyorum. Ve demir çelik kurtuldu. Ne yapmaya çalıştı? Tren tekerleği yapacak mısınız? Yapacaklar. Katma değeri yüksek mal üretmeye başladınız mı? Üretmeye başladınız. İki milyon tona çıktı mı entegre tesis? Çıktı. Şimdi buradan geçen entegre tesise bakıyoruz. Ray çekiyor. Baktığımız zaman 55 yıldır devletten teşvik alan ark ocakları çok para kazanmışlar. Kendilerini geliştirmişler. Bunlar olmazsa sen ray çeliğini üretemezsin, yüksek katma değerli mal üretemezsin. Biz Türkiye’de bir şey geliştirelim derken kendi çıkar kavgamızdan öteye gidemiyoruz. Sektörün zayıf ve güçlü yönü var. Güçlü yönü, hurdadan mal üreterek, dışa bağımlı katma değerden kurtularak para kazanmak. Zayıf yönü; entegre tesislerle rekabet edememesi. Şimdi devletten beklenenler: Hala devletten bir şey beklemeye hiç birimizin hakkı yok. demiş ki, ister ithalat ister ihracat; Türkiye’ye zarar vermeyeceğin bir yönün varsa onun önüne geçmeyeceğim. Zarar veriyorsan engel olacağım diyor. Bütün mesele burada Çin’in yüzde yüz entegre tesis olduğu ve bizim Türkiye’nin ihracatta ve iç pazarda rahat para kazanamamıza neden olan, sıkıntı çekmemize neden olan hadise; kesinlikle Türkiye yüzde 50 entegre tesis, yüzde 50 izabelerle yürüdüğü müddetçe otuz senesini rahatça kurtarır.

MEHMET ÖZKARAKAŞ: Biz daha çok Uzak Doğu’yla iş yapan bir şirkettiz. Herkesin demir çelik maliyetlerini hesaplamada bir formula vardır. Çin’le ilgili Japonların analizini anlatmak istiyorum. Bir kat sayı kullanıyorlar. 0.9 katsayısıyla koklaşabilir kömür fiyatını çarparlar. Çıkan neticeyi, demir cevherinin fiyatını 1.7’yle



Veyssel Yayan, Türkiye’nin katma değerli ürünlere geçme konusunda bilinç sahibi olduğunu söyledi.

çarpımına ekleyerek bir katsayı elde ediyorlar. Bugünkü cari fiyatlarla baktığımızda bunun toplamı 237 dolar ediyor. Bu toplamın üzerine 100 ila 200 dolar arasında fiyat koyarlar, satış fiyatı olarak. Eğer fiyatlar katsayı+100 dolara gelirse bıçak kemiği geçti, deldi demektir. Ve fiyatlar aniden yukarıya çıkar. 200 dolara geldiğinde ise genelde sert olarak aşağı düşer. Dolayısıyla, bugünkü ortamda fiyatların nereye gideceği konusunda bir analiz yapmak gerekirse bu hesaba göre ve Çin'deki fiyatların 450 bandında olduğu öngörülürse sert bir düşüş kesinlikle kısa vadede bekleniyor. Ancak bu arz talep stok durumu gibi bazı diğer temel göstergeleri göz önüne almamaktır. Bu nereye kadar gider? Benim görüşüm; 400 doların altına, yakına zamanda inecektir. Bu tam maliyet değil, gösterge. Bu maliyetin üzerine daha bir sürü şey koyacaksınız. 100 dolar koyuyorsun bunun üzerine, maliyete dahi ulaşamıyorsun. Satıyor adam ama zararına satıyor. Hatta bazen daha altına da düşüyor ama o zaman çok sert çıkışlar yapıyor. Yüz dolar koyarsan 327'ye geliyor. Benim söylediğim yassı olduğu için maliyeti biraz daha yüksek. Uzun mamüllerle ilgili fiyat analizim ise şöyle: 150 milyon ton indiksiyon ocağı kapatılmış, bayağı hurda açığa çıkmış vaziyette. Entegre tesisler içindeki yüzde 20 olan uzun mamül üretimindeki hurda miktarını yüzde 50'ye çıkartmayı düşünüyorlar. Yani Japonlar oradan şu anda deneme partileri yapıyorlar ama şu ilk etapta fazla bir hurda çıkışı da olması beklenmiyor. Zira Çin'de yüzde 40 hurda ihracatına vergi var. Onu hesaplıyorsanız bugünkü cari fiyat yaklaşık 230-240 dolara geliyor. Onun Türkiye'ye gelmesi pek mümkün değil biraz bölge arası ticarete gelebilir. Biraz da Türk çelik sektörünün şans analizinden bahsetmek istiyorum. Sektörün son analizine geçmek istiyorum. Artı değerlerimiz var: Tecrübe ve flexibilité. Flexibilité derken ben mesela rekabet gerektirdiğinde derhal ark ocaklarının üretiminin azaltılıp ihracat için kütük alınmasını büyük bir flexibilité olarak görüyorum. Hemen piyasa şartlarına

REKABET GEREKTİRDİĞİNDE DERHAL ARK OCAKLARININ ÜRETİMİNİN AZALTILIP İHRACAT İÇİN KÜTÜK ALINMASINI BÜYÜK BİR FLEXIBILITE OLARAK GÖRÜYÖRÜM. BU BİR HANDİKAP DEĞİL DÖNÜŞÜMDÜR

uyuyorlar, bu bir handicap değildir, çok iyi bir dönüşümdür. Yerli malın ihracatında her zaman maalesef rekabetçi olunamıyor. Dolayısıyla yarı mamul ithalatı yapmak zorunda kalınabiliyor. Gerek uzun yarı mamullerde gerek yassı mamullerde. Gönül ister ki Türkiye daha ucuz maliyetle üretim yapabilsin. Ve ihracatta da istediği gibi yerli malı kullanabilsin. Ama maalesef gerçekler böyle değil. İran çok büyük bir tehdit bizim için uluslararası pazarda. İran bir fırsata da dönüştürülebilir. İran'ın maliyeti şu anda dünyadaki en ucuz maliyet. Rusya'dan, Ukrayna'dan ve diğer bütün yerlerden hem cevhere hem de doğal gazla sahip oldukları için çok daha ucuzlar. İran'a siyasi olarak yatırım yapmanın riskleri oldukça fazla ama bunun değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. İran'da yapılabilecek konsolidasyonu insanlar yapamıyor, demir çelikçiler bir araya gelsin yeni bir şirket kursun. O şirket yatırım yapsın İran'a. Onlar öyle ya da böyle hayatlarını idame ettirir ama memleketin ve kendilerinin geleceğine yönelik olarak İran'daki hem bu davetkar hem de bu çok cazip olayları siyasi olarak da değerlendirerek orada yatırım yapmanın ülke için çok büyük yararı var diye düşünüyorum. Demir çelik sektörü denince sürekli olarak yassı ve sıvı çelik olarak olaya

bakılıyor. Burada boru sektörü var. Bu şirketler hakikaten ihracat yapıyor ve katma değer sağlıyorlar. Katma değer açısından bakarsanız, sıvı çelik üretmeyip boru, soğuk sac üreten şirketler diğerlerine göre zaman zaman daha fazla katma değer ürettikleri zamanlar oluyor. Ve bu insanların daha fazla üretim yapabilmeleri için ithal, ucuz ve kaliteli ara mamullere ihtiyaçları var. Diğer sanayiler korunup bunlar göz ardı edilmemeli. KOBİ'ler de var. Otomotiv sanayi var her şeyden önce, bunlar bu şirketlerden besleniyorlar. Yani bu korumacılık ancak geçici bir süre için yaraya tuz basmak gibidir. Sektörün daha iyi, daha akılcı şeylerle geliştirilmesi lazım. İndirekt olarak yapılabilecek en önemli şey, düzenli ve düşük fiyatlı seferle düzenleyerek ulaşılması bilhassa zor ve pahalı olan yerlere ve bilhassa küçük miktarlı yükler için lojistik destek verilmesi olabilir.

BÜLENT DEMİRCİOĞLU: Bizim sektörün büyük ayıbı, konuştuğumuz rakamların hiç birinin bazı yok. Hangi bakanlığa, derneğe, yöneticiye sorarsanız hepsi farklı bir şey söyler. ÇİB'de bir sene çalıştık, sağlıklı bir neticeye ulaşamadık. İkinci olarak, şimdi dünyada boş olan hiçbir niş segment yok. Hangi ürünü yaparsanız yapın, hangi katma değerlere giderseniz gidin birileri var. Konuşmamı şöyle bitireceğim, McKenzi'nin yayımlanmış bir araştırması var. Buradaki tezlerin bir kısmını destekliyor, bir kısmını çürütüyor bu araştırma. 70 ülkede, 45 sektörde, 30 yıl süreyle yapılmış bir araştırma. Şirket kârlılıkları neye dayanıyor? Netice olarak şu çıkmış: Piyasa hakimiyeti. Ne katma değer, ne başka bir şey. Piyasa hakimiyetini de şöyle tarif ediyorlar; İkinci şirketten iki misli fazla üretim ya da satış yapacaksınız. Böyleyseniz piyasaya haksınız. Ve buldukları rakam diğer üreticilere göre birim kârlılığının iki-üç misli daha fazla. Bulgu katma değeri çürütüyor ama konsolidasyonu destekliyor.

HÜSEYİN SOYKAN: Devlet şu anda proje bazlı bir sistem çıkardı. Proje bazlı teşvikte çelik sektörünü de metaloji ismiyle içine koyduk. Sektörün yapısal ve teknolojik dönüşümü için

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

dile getirilen konsolidasyon ve yeni yatırımlar proje bazlı teşvik sistemi altında realize edilebilir, devlet tarafı buna hazır. Ama doğru bir şekilde sonuçlandırması gerekiyor. Yani sektörün ortak menfaatleri yararına yönelmeli, bir şirket yararına değil. Sektörümüzün imajını yükseltmeliyiz. Çünkü sektör imajının ne kadar kırılğan olduğunu, yakın zamandaki inşaat demiri tartışmasında net bir şekilde bir defa daha gördük. Dolayısıyla sektör kendi imajını yükseltmek için kendi işine yönelmeli. Sektörün dernekleri, teknik hizmet birimleri, uzman mühendisleri yeteri düzeyde yok. Sektör geliyecekse teknik birimlerini, rekabet öncesi işbirliği kurumlarını büyütmeli. Bunlar büyümeden sektörün gelişme şansı yok. Çünkü dünyada bizden daha önde olan ülkelerdeki örnekleri görüyoruz. Bir başka konu, sektörde teknik envanterimiz yok. Hangi firma hangi tesislere sahip? Hangi çelik ithal ediliyor, niye ithal ediliyor? Resmi istatistik yok. Bu envanteri ortaya çıkarmak için çalışma yürütmemiz gerekiyor. Sektörün belki de en önemli sorunu ikinci, üçüncü neslin çelik üretimine devam edip etmeyeceği. Her firma otuzlu kırklı ortaklı yapıda. Bu şekilde nasıl bir yönetim olacak? İlk defa bir firma profesyonel birini yönetim kurulu başkanı olarak getirdi. Bu örnek iyi çalışırsa diğer aile şirketleri de belki bu yönde adım atabilir ama olmazsa ne olacak? Çalıştığım organizasyon, sektörün yurtdışına bağımlı olduğu akredite test ve analiz hizmetleri konusunda çok başarılı örnek bir çalışma ortaya koydu ve bağımlılığı ortadan kaldırdı. Başka önemli teknik çalışmaları yapmaya çalışıyor çeşitli zorluklar altında. Acı bir örnek olarak söylemeliyim ki, sektörün toplantılarında dahi Ar-Ge gündeme gelmiyor ki bu konuda çalışmalar yapılabilin. Kişisel olarak geleceğine de inanmıyorum. Ama başında bulunduğum kurum bu işlerle de uğraşıyor. Sektörümüzün sürdürülebilir geleceği için, sivil toplum kuruluşlarını, rekabet öncesi işbirliği mekanizmalarını, Ar-Ge ve inovasyonu, mesleki ve

DERNEKLER ASLINDA SEKTÖRLERİN ÇÖZÜM MERKEZLERİ OLMALI. BÖYLE DEĞİLLERSE SEKTÖR BU KONUDA DERNEKLERİ ZORLAMALI, GÖREV VERMELİ VE SONUCUNU İSTEMELİ

teknik eğitimi önelemez ve günlük iş planlarımıza dahil etmek durumundayız.

YENER GÜREŞ: Çelik üretimiyle ilgili bir şey söylemem mümkün değil, doğru da değil. Ama pazarlama ilgili bir şey söyleyebilirim. Türkiye’de geçtiğimiz yıl yaklaşık bir buçuk milyon ton çelik işlendi. Yapılarda kullanılan çelikten bahsediyorum. Çünkü bunun için kullanılan çeliğin yaklaşık üçte ikisi profil, üçte biri yassı mamuldur diye değerlendirebilirsiniz. Birçok yassı mamul üreticisi bize soruyor. “Çelik yapılarının bizimle ne ilişkisi var? Siz profillerle ilgileneceksiniz” diye... Hayır, öyle değil. Yaklaşık üçte biri yassı mamuldur. İşlenen bir buçuk milyon tonun yaklaşık üçte birini, 500 bin ton kadarını ihraç ettik. Üçte ikisi de Türkiye’de kullanıldı. Aynı zamanda Avrupa Yapısal Çelik Birliği (ECCS) Tanitim İcra Kurulu (PMB) başkanayım. İki yıl önce Dünya Çelik Birliği (WSA), Avrupa Yapısal Çelik Birliği’ne müracaat etti ve, “Dünya üzerindeki çelik kullanımı azalmaya başladı. Bunun artırılabilmesi ve marketing stratejisinin belirlenebilmesi için işbirliği yapalım” dedi. Bayağı ciddi bir hedef de konuldu. Tüm üretilen çeliğin minimum yüzde 50’sinin yapılarda kullanılması hedeflendi. Aslında benzer bir çalışmayı bizim

de yapmamız lazım. Çünkü çelik üretimi konusunda tecrübeler sonsuz. Ama bunun pazarlanması konusunda müşterek bir strateji oluşturulmasında yarar var. Çünkü çelik üreticisi olmayan ama çeliği kullanan sektörler ne kadar çok satış yaparlarsa o kadar çok çelik üretiriz. Birbirleriyle çok bağlantılı. Dolayısıyla bütün çelik üreticileri ve kullanıcılarının birlikte pazarlama stratejisi oluşturmasında yarar olduğu kanaatindeyim. Bu arada sürdürülebilirlik konusu yükselen bir fenomen. Dünya, çeliğin satışında sürdürülebilirliği öne çıkarırken biz hala eski alışkanlıklarla geniş açıklıklar gibi şeyleri savunuyoruz. Oysa sürdürülebilirlik konusunda ciddi çalışmalar yapmamız gerekiyor. Çeliğin sürdürülebilirliğinin önümüzdeki yıllarda çeliğin satışı üzerinde çok önemli etkisi olacağı kanaatindeyim. Ürün çeşitlendirme konusu da önemli. Mesela İzmir Demir Çelik inşaat çeliği üretirken profil üretmeye başladı ve Türkiye’de inşaat çeliği üretiminde bir miktar fazlamız var. Acaba bunların ürün çeşitlendirmesinde faydası olabilir mi? Yurtdışındaki çelik yapı ihalelerine biz hep taşeron olarak katılıyoruz. Oysa büyük projelerin ihalelerinin alınmasının Türkiye’ye çok daha büyük yararı olacağı kanaatindeyiz. Bunun için de sermaye birikimi, konsolidasyon ya da işbirliklerinin mutlaka teşvik edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Dış politika belirlenirken ihracatın göz önünde bulundurulduğunu tahmin ediyoruz, önemsenmesinde yarar var çünkü dış politikamız doğrudan ihracatımızı etkiliyor. Çelik sektörü, devlet teşvikleri, bankalar veya finansla ilgili olarak ülkede teminat anlamında çok ciddi sıkıntılar çekiyor. Bu konunun da bir şekilde çözümlenmesinde ve ülke sigortası ve teminat mektubu konularının kolaylaştırılmasında ve bu kapsamda devlet desteği alınmasında yarar var. Türkiye’deki çelik yapı üretiminin maliyetinin yüksek olmasının altında yatan temel neden ham madde değil. Verimli çalışan firma sayısı çok az. Bunun da giderilme yöntemi otomasyona, bilgisayar sistemlerine geçilmesi olabilir. Bunun için de



Prof. Dr. Emre Alkin moderatörlüğünde gerçekleşen toplantıda Halkbank Esnaf - KOBİ Bankacılığından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdal Erdem de sektörün finansman sorunları konusunda önerilerde bulundu.

ayrıca bir verimlilik teşviki olması gerekir. Mevzuat konusunda çok ciddi boşluklar var, onların giderilmesinin yararı olur. Dernekler aslında sektörlerin çözüm merkezleri olmalı. Böyle değilse sektör bu konuda dernekleri zorlamalı. Görev vermeli ve sonucunu istemeli. İran'da da ilgili bir şey söyleyeyim. İran'dan bildiğiniz gibi geçtiğimiz yıl İran Ticaret Odası'na bağlı Çelik Boru ve Profil Üreticileri Sendikası ziyaretimize geldi, onlarla işbirliği yapma konusunda bir takım görüşmelerimiz oldu. Çok zor ama olmayacak diye bir şey yok. Burada yine dış politika çok önemli. Katar'ın İran'a yaklaşması sonucu Katar'ın geldiği noktayı şu anda hepimiz izliyoruz. İran'la işbirliğinde de bu konuya dikkat etmekte yarar var.

EMRE ALKİN: Efendim her şeyden önce çok teşekkür ediyorum. Herkesin harika katkılarda bulunduğu, bu 14 sektör toplantısı arasında en güzel toplantılardan biriydi. Ben çok şey öğrendim. Bizim

Kemerburgaz Üniversitesi öğrenen ve öğreten bir üniversite. Bu notları da mühendislik fakültesine vereceğim. Çünkü bilmeleri gerekir. Mühendislik fakültemizde özellikle demir çelikle alakalı branşlar var.

NAMIK KEMAL EKİNCİ: Herkes kendi düşünce, öneri ve çözüm yollarını anlattı. Böyle bir toplantıyı organize ettiği için ve bizleri bir araya getirdiği öncelikle TİM'e teşekkür ederim. Ardından Emre Alkin hocamıza ve herkese teşekkür ederim.

ERDAL ERDEM: Biz de bütün katılımcı arkadaşlara çok teşekkür ederiz. Demir çelik sektörü Türkiye açısından stratejik bir sektör. Çünkü inşaat, otomotiv ve makine sektörlerinin de ana gövde unsuru. Tabii biz finansman olarak olabildiğince destekleyici olmaya gayret ediyoruz. Son tartışmalar da dikkate alınırsa, inşaat sektörünün demir fiyatlarının düşürülmesi talepleri, demir çelik sektörü için KDV'de indirim yapılması gerektiği

ifade ediliyor. Yani tarafların farklı vurgular yaptığı bir sektör. Ben uzun yıllardır bankacılık sektörü içinde sektörünüzü yakından izleyip, Osmaniye'de, Mersin'de sürekli yatırımları yerinde görmeye gayret ettim. Yaptığımız finansmanın geri dönüşüyle ilgili fotoğrafı birebir yaşayarak öğrenmeye, görmeye çalışıyoruz. Sayın Hocam, "Öğrenerek üretmek ve öğrenerek geri dönmek" noktasında önemli bir vurgu yaptı. Bankacılık da sektörünüzü her zaman yakından bir yerden takip eder ve izler ama nihai olarak sektörün çalışanları kadar bilme şansımız yok. Biz yatırımcılarımızın getirdiği projeleri değerlendiriyoruz. Ama zaman içinde yaşanan sektörel değişikliklerde firmalarımızın nakit akışlarında olabildiğince yardımcı olmak amacıyla hareket ediyoruz hem zaten bankacılık da böyle bir şey. Günün sonunda böyle geniş katılımlı bir toplantıyla, değerli bilgiler aldığımızı düşünüyorum. Sayın hocama, Turkishtime'a ve katılımcılara teşekkür ederim. —

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



KONSOLİDASYONA GİDİLMESİ ŞART

“Türkishtime ve Halkbank’ın işbirliğiyle gerçekleşen toplantıda Türk çelik sektörünün mevcut durumunu ortaya koyarak sektörün geleceği için atılması gereken adımlar konusunda ortak bir yol bulmaya çalıştık.”

— Namık Ekinci

*Çelik İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı*

Türkishtime ve Halkbank işbirliğiyle düzenlenen “Çelik Sektörü Ortak Akıl Toplantısı” sektörümüz açısından oldukça verimli geçti. Toplantıya katılan sektörümüzün birbirinden değerli isimleriyle birlikte çelik sektörümüzün önemini, güncel gelişmeleri, yaşadığımız zorlukları ve sektörümüzün gücüne güç katacak fırsatları

hep birlikte değerlendirdik. Türk çelik sektörünün bugününe ve geleceğine ışık tutan çok değerli bilgiler edindik. Öncelikli olarak belirlediğimiz sorunlarımızı iç ve dış pazarlar başlıkları altında toplayarak kendi düşünce, öneri ve çözüm yollarımızı paylaştık. İç piyasa için demir çelik fiyatları, sektörün güçlü, zayıf yönleri,

iç pazardaki gelişmeler, özellikle konut ve altyapı projelerindeki gelişimin sektöre etkisi, sektörün iç talebi karşılayamadığı ürünler ile finansman konularını ele aldık. Dış pazarlar ile ilgili sorunlarımızı da elbette masaya yatırdık. Türkiye’nin uluslararası pazarlarındaki olumlu, olumsuz yönleri, devletten beklentiler, Türk ihracatının küresel rekabetçiliğinin artırılması, ihracatta alternatif pazarlar, kalitesiz ithalatla ilgili alınması gereken tedbirler, Çelik Test ve Araştırma Merkezi’yle ilgili son gelişmeler, merkezin sektöre katkısı, Ar-Ge konusundaki gelişmeler ile yeni ürün geliştirme konusunda Türk şirketlerin durumunu mercek altına aldık. Sonuç olarak Türk çelik sektörünün mevcut durumunu ortaya koyarak sektörün geleceği için atılması gereken adımlar konusunda ortak bir yol bulmaya çalıştık. Toplantı sonucunda sektörümüzün geleceği için iki önemli nokta karşımıza çıktı. Bunlardan ilki tüm dünyada trend olan konsolidasyonlar. Bazı sektörlerde olduğu gibi çelik sektöründe de şirket birleşmeleri veya satın almalar yolu ile konsolidasyonlara gidilmesi şarttır. İkincisi ise cevhere dayalı sıvı çelik üretiminin artırılmasıdır. Entegre modern tesislerin sunduğu teknoloji ve avantajlar nedeniyle sektörde bu dönüşümü sağlayacak yatırımları hedeflememiz gerekiyor. Böylece çelik sektörünün dünya pazarlarında rekabet gücünün artırabilir, sürdürülebilir büyümesini sağlayabilir ve sektörü bir bütün olarak yükseltebiliriz. Sektörümüz için oldukça verimli geçen bu toplantı için TİM Akademi, Türkishtime ve Halkbank ile tüm katılımcılara şahsım ve Çelik İhracatçıları Birliği adına teşekkür ediyorum. —

ÜRETİLEN ÇELİĞİN EN AZ YÜZDE 50'Sİ YAPILARDA KULLANILMALI

"Çeliği kullanan sektörler ne kadar çok satış yaparlarsa o kadar çok çelik üretiriz. Çelik üreticileri ve kullanıcıları olarak müşterek bir pazarlama stratejisi belirlememizin gerekli olduğuna inanıyorum."

H. Yener Gür'eş

Türk Yapısal Çelik Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Ekonomi Dergisi Turkishtime tarafından 6 Haziran 2017 tarihinde İstanbul'da Türkiye Demir Çelik Sektörü Ortak Akıl - Yuvarlak Masa Toplantısı, sektörün ortak sorunlarını ve çözüm önerilerini masaya yatırma açısından çok yararlı olmuştur. Toplantının asıl yararı ise konuşulanların hayata geçirilmesi ile mümkün olacağı gözden kaçırılmamalıdır. Toplantının, değer zincirinin tüm ilgili taraflarını bir araya getirmesi, başarısını daha da artırmıştır. Toplantıda öne sürülen tüm fikirler ve öneriler fevkalade değerlidir. Ancak bunlardan çelik yapılar ve yapısal çelik sektörünü ilgilendiren şu hususlar özellikle dikkat çekicidir.

Konsolidasyon

Çelik sektöründe olduğu gibi çelik yapı sektöründe de "konsolidasyon" veya "işbirliği" kaynakların verimli kullanımı ve uluslararası rekabetçilik açısından çok önemlidir. İşe, güç birliğinin sağlayacağı avantajlar doğru belirlenerek, proje bazında Ortak Girişimler ile işe başlamak mümkündür. Çelik yapı sektörü genellikle yurtdışındaki çelik yapı ihalelerine taşeron olarak katılmaktadır. Proje kazancının çok büyük bölümü know-how sahibi ana yükleniciler tarafından ülkelere

götürülürken Türk çelik yapı yapımcıları küçük kâr marjlarıyla çalışmalarını sürdürmektedirler. Bahsedilen işbirliği, güç birliği modellerinin geliştirilebilmesi halinde, teknik müşavirlik firmalarımız da, çelik yapı yapıcılarımız da çok daha büyük ve kazançlı işlere imza atabileceklerdir.

Yeni teknolojilere uyum

Bu birlikeliklerin, küresel boyutta gelişen teknolojiler ve yönetim tekniklerine hazırlık açısından da yararları olacaktır. Örneğin, Endüstri 4.0 (4. Sanayi Devrimi), Bütünleşik Tasarım (Building Information Modelling), Çevre Dostu Malzeme (EPD) Belgelendirmesi gibi konulara hazırlıklı olmak şarttır.

Yapılarda kullanılan çelik

Çelik yapılarda 2016 yılında inşaat çeliği hariç 1,5 milyon ton çelik kullanılmıştır. Bunun yaklaşık üçte ikisi profil, üçte biri yassı üründür. Kullanılan inşaat çeliğinin de 1,28 milyon ton olacağı değerlendirilmektedir. Dünya üzerindeki çelik kullanımının azalmaya başlaması üzerine Dünya Çelik Birliği (WSA) 2015 yılı başlarında Avrupa Yapısal Çelik Birliği (ECCS)'ne yapılarda çelik kullanımının artırılabilmesi ve küresel pazarlama stratejisinin geliştirilebilmesi için işbirliği önerdi. ECCS Tanıtım İcra Kurulu (PMB) Başkanı olarak katıldığım bu çalışmalarda,

üretilecek tüm çeliğin en az yüzde 50'sinin yapılarda kullanılması hedeflendi. Benzer bir çalışmayı bizim de bütün çelik üreticileri ve kullanıcılarının katılımıyla yapmamız ve müşterek bir pazarlama stratejisi belirlememizin gerekli olduğuna inanıyorum. Sonuç olarak, çeliği kullanan sektörler ne kadar çok satış yaparlarsa o kadar çok çelik üretiriz.

Sürdürülebilirlik

Son zamanlarda dünya, çeliğin tercih nedenlerinin başında sürdürülebilirlik özelliği gelmekte ve bu konuda özel çalışmalar yapılmaktadır. Dünya çelik satışında sürdürülebilirliği öne çıkarıyor. Bizim de sürdürülebilirlik konusunda ciddi çalışmalar yapmamız, geri dönüşüm ile atık değerlendirmenin farkını göstermemiz gerekiyor. Türk Yapısal Çelik Derneği, sürdürülebilirlik konusunda yapılacak bilimsel çalışmanın en önemli öğelerinden biri olan Ulusal Veri Tabanı oluşturulması için çalışma başlatmıştır.

İhracatın Geliştirilmesi

İhracata dayalı ekonomiyi benimsemiş olan ülkemizde, çelik yapılar ihracatının teşvik edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu kapsamda, Eximbank kredilerinin, teminat mektuplarının, ülke riski sigortalarının işlevselliği artırılması, bunun için oluşturulan varlık fonları bir an önce hayata geçirilmesi gibi çeşitli önlemlerin alınması mümkündür. Ayrıca, merkezi Türkiye'de olan ve Türkiye'nin ilgi sahasını kapsayan uluslararası çelik yapı derneği / birliği kurulması gibi yapısal çözümlerin araştırılması ve geliştirilmesinde yarar vardır. Son söz olarak, gerçekleştirilen Ortak Akıl - Yuvarlak Masa Toplantısının ileride, önerileri hayata geçirmek, ortak Strateji ve Eylem Planı çalışmasını başlatmak üzere tekrar düzenlenmesini dilerim. —



ÇELİK SEKTÖRÜNÜN YENİ ROTASINI BELİRLEYECEK 10 ŞART

1- Konsolidasyon en önemli bileşen

Çelik sektörünün de diğer bazı sektörler gibi şirket birleşmeleri veya satın almalar yoluyla konsolidasyona gitmesi gerektiği toplantının en çok vurgulanan konusuydu. Konsolide olabilmeyi başarmış oyuncular cevher yada hurda piyasalarını kontrol edebiliyorlar. Bu sayede yüksek sermaye birikimi yaratılıp maliyetler aşağı çekilebiliyor. Türk firmaları bunu başarırsa dünya çelik sektörünün aktörlerinden biri konumuna gelebilir.

2- Cevhere dayalı üretim yapılmalı

Türkiye dünyanın en büyük hurda ithalatçısı konumunda bulunuyor. Dolayısıyla Türkiye'de üretilen çeliğin ham maddesini de hurda oluşturuyor ve ürünler katma değer yönünden sınırlanıyor. Ancak katma değeri yüksek ve kaliteli ürün imal edebilmek rekabet yarışında önde olmak için belirleyici rol oynuyor. Çelik sektöründe ülkeler arası karşılaştırma yapıldığında Türkiye'den daha fazla ihracat ve kâr gerçekleştiren ülkelerin ortak noktası, cevheri ithalat yoluyla elde ediliyor olsa bile, cevhere dayalı üretim yapıyor olmaları.

3- Yassı ve uzun olarak iki şekilde değerlendirilmeli

Türkiye yassı mamulün ihracatçısı konumunda bulunuyor. Dolayısıyla yassı çelik üretiminde imalatçıların daha güçlü iletişim kurması ve stratejik ortaklık sergilemesi gerekiyor. Uzun tarafında ise üretim fazlası kapasite görülüyor. Yani iki türün de kendine özgü üretim doğası ve sektörel anlamda stratejik farklılıkları mevcut. İkisinin ayrı ayrı değerlendirilmesi gerektiği katılımcılar tarafından sıkça dile getirildi. Gelecekle ilgili planlama yaparken de mutlaka bu ikisi ayrı ayrı değerlendirilmeli ve kendi doğalarını uygun şekilde planlama yapılmalı.

4- Kesinlikle işbirliğine gidilmeli

Türk firmaları birbirleriyle rekabete girmek yerine işbirliğine gitmeli. Demir-çelik sektörüne emek veren firmalar işbirliği içerisinde olabilirse uluslararası ticarette, hurda alım fiyatlarının belirlenmesinde vb. konularda söz hakkına sahip konuma gelebilir. Sermaye birikimini sağlayacak olan bu gelişme firmaların rahat borçlanabilmesinin önünü açarak özellikle dış ticarette daha cesur kararlar alınabilmesini sağlayacaktır. Kaynakların verimli kullanılması, uluslararası rekabette önde olmak ve ülke içerisinde sektörün değer kazanması açısından en önemli bileşenlerden biri işbirliği içerisinde karşılıklı destekle projelerin hayata geçirilmesidir.

5- Sektörü besleyen diğer sektörlerle yatırım yapılmalı

Çelik, otomotivden inşaatla kadar pek çok yan sektörden beslenen bir sektör. Çelik sektörüyle ilgili yapılacak düzenlemelerin ve teşviklerin yanında bu sektörlerle de teşvik verilmeli. Ayrıca imalat aşamasında da enerji sektörünün özelleştirilip ucuz

elektrik kullanımının sağlanması gibi teşviklerin artması da sektör için olumlu geri dönüşler sağlıyor.

6- Sağlıklı veriye ihtiyaç var

Toplantının öne çıkan konularından bir diğeri de doğru veri kaynağına ulaşılamamasıydı. Sektörün üretim kapasitesiyle ilgili bilgilerin her kaynakta farklı yansıtıldığı, sağlıklı bilginin resmi kurumlardan çok sektörün ileri gelenlerinde bulunmasıydı. Üretim kapasitesi, fazlası ve potansiyeliyle ilgili sayısal değerlerde devlet ve özel sektör işbirliği içerisinde olmalı ve doğru verilere ulaşılabilmeli.

7- Kaliteden ödün verilmemeli

Çelik sektörünün gelişmesini sağlayabilmek için kaliteli mal üretmekten asla vazgeçmemek gerekiyor. Bunun sağlanması için de sermaye birikiminin oluşturulması gerekiyor. Özellikle ihrac edilen ürünlerde kaliteyi yüksek standartlarda ve çeşitli tutmak hem ihracatı hem de elde edilen kârı artıracak en önemli etken olacaktır. Değişik kalitede ürün çeşitlendirmesi sağlandığında müşteri ile olan ilişkilerde bu tür özel üretimler bağlılığı artırıcı unsur olarak rol oynayacaktır. Bu da ihracatın sürekliliğini ve artışını getirecektir.

8- Katma değerli ürünlere geçilmeli

Katma değer yönünden üretmediğimiz ya da üretmediğimiz ürünlerin ithalat yoluyla karşılandığını belirten sektör önderleri, Türkiye'nin zırh çeliği gibi yüksek katma değerli malların üretimine başlaması gerektiğini vurguladı.

9- Ar-Ge'ye yatırım yapılmalı

Katılımcılar, Ar-Ge yatırımları desteklenerek ihracatı yada ihracatta kilogram başına getiriyi artıracak çalışmalar gerçekleştirilmesinin çok önemli olduğunu, ancak birçok sektör toplantısında Ar-Ge'nin gündeme bile gelmediğini belirttiler. Ar-Ge'nin geliştirilmesiyle herhangi bir ambargo döneminde Türk savunma ve çelik sanayinin ithalat gerçekleştiremez duruma gelmesinin de engellenmesinin sağlanacağını belirten katılımcılar, bunun gerçekleşmesi için de devletin destek vermesinin zorunlu olduğunu belirttiler.

10- Türk bankaları ihracat pazarlarında faaliyet göstermeli

Son yıllarda özellikle Afrika pazarında çelik sektörü temsilcilerinin rekabeti yoğun yaşadığını belirten katılımcılar, rakiplerinin kendi bankalarıyla iş yapıyor olması sayesinde öne çıktıklarının altını çizdi. Türk bankalarının ihracat pazarlarında şubeleşmesinin, bunun da devlet tarafından desteklenmesinin gerektiği vurgulandı. Banka gurupları içinde çelik ile ilgili birimlerin kurulması ve değerlendirilmesinin bu sektörde uzman kişiler tarafından yapılması gerektiği de toplantıda bankacılıkla ilgili değinilen konulardan biriydi. —