



Namık Ekinci
Çelik Federasyonu Başkanı

“HURDADAN
ÜRETİMİ
MİNİMUMA İNDİRİP,
CEVHERDEN
ÜRETİMİ
MAKSİMUMA
ÇIKARMALIYIZ”

Namık Bey okuyucularımıza geçtiğimiz yıl kurulan Çelik Federasyonu'ndan bahsedebilir misiniz? ÇELFED'in bileşenleri kimler?

Çelik Federasyonu (ÇELFED), aşağıda adı yazılı olan beş Kurucu Üye Dernekler tarafından 2017 yılı ağustos ayında kurulmuştur:

1. Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş Adamları Derneği
2. Çelik Boru İmalatçıları Derneği
3. Çelik Dış Ticaret Derneği
4. Türk Yapısal Çelik Derneği
5. Yassı Çelik İthalat, İhracat ve Sanayicileri Derneği

ÇELFED yukarıda belirtilen beş dernek tarafından kurulmasına rağmen, 2018 yılı mayıs ayında İMSAD (İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği-İstanbul) Federasyonumuza altıncı üye olarak katılmıştır. Ayrıca, MİSAD (Metal Isıl İşlem Sanayicileri Derneği) ile mutabakata varılmış olup, önümüzdeki günlerde de üyeliği tescillenecektir. Bunların haricinde görüşmeleri sürdürülen dernekler de bulunmaktadır.

Kuruluş amacınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Ajandanızda neler var?

Federasyonun amacı, Türk çelik sektörünün, diğer yan sektörler ile beraber ilerlemesine

ve kalkınmasına katkıda bulunmak, çelik sanayii ile ilgili tüm sektörel politika ve uygulamaların oluşmasında, sektörün yan sanayii ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynamak, sektörel dernekleri geniş ve demokratik bir katılımı dayanişma ve iş birliğine açık bir tutum ve sektörel bütünleşmeyi hedefleyen bir yöntem anlayış içinde bünyesinde toplayarak:

- Üye dernekler ve mensupları arasında mesleki birlik, yardım, sosyal dayanışma, uyum ve disiplini geliştirmek,
- Kanunların öngördüğü çerçevede, insan sağlığı ve kamu yararına hizmet ölçütlerini göz önünde bulundurarak, üye dernekler ve bunlara üye meslek mensuplarının hak ve menfaatlerini korumak,
- Mesleki yeterlilik ve bilinç düzeylerini geliştirmektir.

Federasyonun temel ilkesi, üye dernekler ve bunlara üye meslek mensupları arasında var olan dayanışmayı en üst seviyeye çıkarmaktır. Bu ilke çerçevesinde, tüm üye dernekler ve bunların mensupları, görev ve sorumluluklarını icra ederken bireysellikten, özel amaç ve çıkarlardan uzak kalmayı kabul, beyan ve taahhüt eder.

Okuyucularımıza Türkiye'nin hedef pazarlarındaki çelik talebi hakkında bilgi verebilir misiniz?

2018 yılı ocak-mayıs dönemi istatistiklerine göre; ülkemizin çelik ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre miktarda %5,1 azalışla 7,8 milyon ton, değer bazında ise %20,2 artış ile 5,9 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.

İhracatımızın 2018 yılının ilk beş ayında

miktar bazında azalış kaydetmesine rağmen, değer bazında artış yaşaması, ihracatımız içinde önemli bir yer tutan inşaat demiri, yassı sıcak, dikişli boru, filmaşın, profil gibi ürünlerin birim ihrac fiyatlarında yaşanan artışlardan kaynaklanmıştır.

“Önümüzdeki süreçte hedef pazarlarımızdaki çelik talebinin artacağı ve bunun da ihracatımıza olumlu yönde yansıtacağı düşünülmektedir”

Son zamanlarda üretim maliyetlerini olumsuz yönde etkileyen girdilerin neticesinde tüm çelik ürün fiyatlarında artış olmuştur. Örneğin hedef ihracat pazarlarında yerel inşaat demiri fiyatlarının yükselmesi ülkemiz çelik üreticilerini inşaat demiri ihracat tekliflerini yukarı yönlü olarak güncellemeye zorlamıştır. Önümüzdeki süreçte hedef pazarlarımızdaki çelik talebinin artacağı ve bunun da ihracatımıza olumlu yönde yansıtacağı düşünülmektedir.

Özellikle ABD'nin getirdiği vergiler ve dünyanın geri kalanının bu vergilere karşı alacağı aksiyonlar düşünüldüğünde, sizce çelik sektörünü nasıl günler bekliyor?

Öncelikle ABD'nin uygulamaya başladığı Section 232 vergilerinin haksız yere ve

gerçeklere dayandırılmadan yapılmasını asla kabul edilebilir görmemekteyiz. Yapılan bu uygulamada, ülkelere farklı müeyyide de bulunması haksızlığın ikinci boyutunu oluşturmaktadır. Söz konusu uygulamanın en son haline baktığımızda, ilk başlarda vergiden muaf tutulan Meksika, Kanada ve sonradan ilave edilen AB'ye tekrar %25 vergi ve G. Kore, Avustralya, Brezilya ve Arjantin ile de kota uygulamasına başlanmıştır. Bu durumda, ABD'nin 35 milyon ton civarındaki ithalatı kota yoluyla kapatılamayacak olup, yine de ilave ithalata başvurması anlamına gelmektedir. Bu husus, ülkemiz ile aynı grup içinde bulunan ve en önemli rakibimiz olan Meksika'nın da dahil olması ile Türkiye'nin ABD'ye ihracat yapma şansını eskisi gibi olmasa bile devam ettirecektir. Bu durumda kota sahibi olan ülkelerin kısmen antidamping ve koruma önlemlerinin yüksek olması, şansımızı artıran önemli faktörlerden biridir.

ABD'nin çelik tüketen sanayilerinde girdi maliyetlerinin yüksekliği, örneğin sıcak sacda 1.000\$, inşaat demirinde 900\$ olması ihracat şansımızı artıran unsurlardan bir diğeridir. Diğer çelik ürünlerinde de aynı durum söz konusu olabilecektir.

Çelik ihracatının artırılmasında nasıl bir yol haritası izlenebileceğini düşünüyorsunuz?

Yaklaşık 200 ülkeye ihracat gerçekleştiren ülkemizin çelik ihracatının artırılmasında

yapılması gereken iki unsurun üzerinde durulması gerekir.

İlk olarak, ürün yelpazemizi çeşitlendirerek artırmamız ve bununla ilgili olarak da yapısal değişikliğe gitmemiz gerekmektedir. Hurdaya dayalı üretimimizi minimuma indirip, cevhere dayalı üretimi maksimuma çıkarmalıyız. Bu sayede katma değerli ürün yelpazemiz artacak ve ayrıca üretim maliyetlerimizde önemli avantajlar sağlayarak daha rekabet edici ürün elde edilebilecektir. Bu sayede ithalatımız minimum seviyelere düşerken ihracatımız maksimum seviyelere çıkacak olup aynı zamanda yurt içi tüketiciler daha ehven fiyatlarda ürün temin etme imkanına sahip olacaktır.

İkinci olarak da, dünya pazarındaki ülkelerin ithalatı içinde düşük olan payımızı artırmaya yönelik çalışmalarımızın üst seviyede gerçekleştirilmesi için pazarlarda daha aktif olmamız gerekmektedir. Katma değerli ürünleri daha çok ihraç etme olanağına sahip olacağımız için hem miktarda hem değerinde maksimum seviyelere çıkacaktır.

Ekleme istedikleriniz nelerdir?

Derneklerin birebir kendi sektörleri için çalışmalarının yanında, ÇELFED olarak tüm sektörü kapsayıcı bir gücümüzün olması ile daha dengeli ve bakanlığımız ile daha sağlıklı çalışma imkanımızın olması, sektörümüz için çok daha faydalı olacaktır. 