



ÇELİK dergisi

Ocak 2023 - Sayı: 144

ISSN: 2146-2143

**MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKANI KARAVELİOĞLU:
ÇELİK VE MAKİNE SEKTÖRLERİNİN
BİRBİRLERİNİ DAHA YAKINDAN TANIMAYA
İHTİYAÇLARININ OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYORUM**



Karavelioğlu: Çelik ve Makine Sektörlerinin Birbirlerini Daha Yakından Tanımaya İhtiyaçlarının Olduğunu Düşünüyorum



Kutlu Karavelioğlu / Makine İhracatçıları Birliği Başkanı

Bu sayımızda, 2022 yılında ihracat rekorları kıran makine sektörünün, dış ticaretinde çatı kuruluş olan Makine İhracatçıları Birliği Başkanı, Kutlu Karavelioğlu ile gerçekleştirdiğimiz röportajı yayımlıyoruz.

Sayın Karavelioğlu, bizi birliğinizin kuruluşu ve amaçları ile ilgili bilgilendirir misiniz?

Sanayileşmenin önce tetikleyicisi ve sonra sürükleyicisi makine sektörü, bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de, küçük-orta işletme yoğun bir yapıda. Yaygın alanda derinleşme ya da niş teknolojilerde rekabetçilik için fevkalade sağlıklı bu yapı, şirketlerde kurumsallaşma ve sektörde tepeye kadar örgütlenme bakımından; ölçek, yani kaynak ve elbette zaman veya olgunlaşma ihtiyacını da içinde barındırıyor. Rakip bellediğimiz ileri ülkelere baktığımızda, genelde üretim teknolojilerinin geliştirilmesinde başat kabul edilen beş-altı ülkeyi kast ediyorum, bugün yaşları 150 yılı

aşmış firmalar, yaşları 100 yıla yaklaşmış sektörel örgütler, yani dernekler görüyoruz. Makinaların alt sistemlerinde ihtisaslaşmış enstitüler de bu ekosistem içinde oluşabilmiştir. Bizde malum, istisnaları bırakırsak, makine imalat şirketlerinin ilk nesli, 1960'lı yıllarda kurulmuşlardır. Yani sektörümüzün en olgun firmaları, henüz 50'li yaşlardadır ve sayıları 300 civarındadır. Büyük ölçüde bu öncülerin himayelerinde kurulan 25 kadar alt sektör derneğinin ise, ortalama yaşı bugün ancak 15'e yaklaşmaktadır.

2000'li yılların hemen başında, henüz 10 kadar alt sektörümüz derneğini kurabilmiş ve Avrupa federasyonlarına üyelik peşinde koşarlarken, rekabetçi bir makine imalat sektörünün çok güçlü örgütlere sahip olması gerektiği de iyice anlaşılır hale gelmişti. Önce Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği (MAİB, 2002'de), sonra Makina Sanayi Sektör Platformu (MSSP, 2007'de) ve Makina Tanıtım Grubu da (MTG, 2007'de) bu rüzgarla kuruldu. Teknik ve ticari bilgilerin kaynağı uluslararası der-

nek, federasyon ve konfederasyonlara üye olmak, yönetimlerinde ve komitelerinde görev yapmak, bünyelerinde geliştirilen mevzuat ve standartlara hakim olabilmek için sivil örgütler gerekiyordu. İhracatçı Birliklerinin yarı resmi statüsü bu hedefimize hizmet etmiyordu; etmemeliydi de. Türkiye Makina Federasyonunun (MAKFED, 2014'de) kuruluşuna kadar, MAİB tam bir tepe örgütü işlevi görmüştür. Hemen bütün alt sektörlerin dernekleşmesi, bunların güçlenmesi ve uluslararası platformlarda bayrak göstermesi için imkanlarını seferber etmiştir. Nihayetinde bu kaynaklar zaten sektöre aittir. Derneklerimiz de İhracatçı Birliğimizin uzmanlık ihtiyacına destek vermiş, bu simbiyotik ilişki sektörün performansını dünyada eş benzeri olmayan bir noktaya taşımıştır. 20 yılda, yıllık ortalama yüzde 15 ihracat artışı yakalamak; ihracatını 1,8 milyar dolardan 25 milyar dolara taşımak, üretiminin yüzde 59'unu ihraç eder, ihracatının yüzde 60'ını Avrupa Birliğine yapar hale gelmek, ürün uzmanlığına hâkim olmadan mümkün değildir.

Diğer taraftan, İhracatçı Birliklerinin genel geçer görevleri bellidir ve esasen, 100 bine yakın mal ve hizmet ihracatçısının (ki bunların 20 bine yakını MAİB'in de üyesidir) menfaatlerini savunmaktır. Çelik İhracatçıları Birliğinde, Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğinde mutlak olan görevler MAİB'de de vardır. Ticaret Bakanlığına bağlı bir statüde olmakla birlikte Birliklerimizin, kendi inisiyatiflerine bırakılmış alanlarda yaptıkları çok yaratıcı ve çok yenilikçi işleri hayranlıkla izliyoruz. Benim gözümde en kıymetli görev, uluslararası temsil görevidir. Tanıtım ve iş birlikleridir. Bilginin edinilip veya kaynağında üretilip sektöre, paydaşlara, karar vericilere yayılmasını sağlamaktır. Netice itibarıyla bir ülkede bir sektör belli bir güce erişmişse, bu, onun temsilcilerinin kalitesinden ve bilgisinden anlaşılabilir. Yetkin sektörlerin, yetkin örgütleri olmak durumundadır. Makine sektörü bunu başarmıştır.

Sektörünüzün üretim değeri 2010 yılında 20,95 milyar \$ (31,5 milyar TL) iken, 2021 yılında 40,02 milyar \$'a (357 milyar TL), imalat sanayii içindeki payı yüzde 7,30'a ulaşmış görünüyor. Bu büyümeyi ve kullandığınız yöntemleri açıklar mısınız?

Türk makine sanayii son 10 yıldır genel imalat sanayi ortalamasının üzerinde bir büyüme göstermiştir. Bu büyümede, sektörümüzün örgütlü

ilerleyişinin büyük katkısı olduğunun altını her fırsatta çiziyorum. Diğer sektörlerimiz de, fedakârlık isteyen bu işe önem versin istiyorum. Az evvel bahsettiğim vasıflarıyla MAİB ve MAKFED, kamu kurumları tarafından zaten bilinen bir gerçeğin dillendirilip, toplumda bir farkındalığa dönüşmesi için hayli emek verdiler. Türkiye'nin ikinci büyük ithal ve ihraç ürünü olan makinelerden oluşan yıllık açık 10 milyar dolar civarındadır. Son 20 yılda, 500 milyar dolara yakın bir kaynak makine ithal etmek için kullanıldı. Bir başka deyişle, rakiplerimizin teknoloji geliştirmesine destek vermiş olduk. Bu gün, geldiğimiz seviyede, yani ürün ve teknoloji çeşitliliği hayli gelişmişken, makine sektörümüz esnek ve çevik yapısıyla birçok krizden sınanarak çıkmış bir durumda iken, eski bağımlılıkların ve hatta alışkanlıkların sona erdirilmesinin şart olduğunu düşünüyoruz. Biz teknolojik bağımlılığın bir beka meselesi olduğunu tekrar tekrar söylemek lüzumunu ne yazık ki hala hissediyoruz. Nihayet sektörümüz kamu plan ve stratejilerinde pilot, odak, hedef yani öncelikli sektör oldu. İVME ve



HAMLE projelerinde baş rol oynadı. Kamunun bu açılımları makine sanayindeki büyümeyi destekledi ve hızlandırdı.

Makine sektöründe ortalamanın üzerinde üretim artışı sağlayan bir başka unsur, ihracatın da diğer sektörlerden hızlı artmasıdır. İhracat arttıkça, üretim ve ölçekler büyüdü ve tekno-ekonomik kapasitelerini yakalayan makine firmalarının sayıları ve rekabet güçleri yükseldi. Bu durum ilave yatırımların da hızlanmasına yol açtı. Yabancı sermayenin sektöre ilgisi arttı. Daha yüksek teknoloji makine üretimine kayma sağlandı. Performansta ve fiyatta, yüksek makinelerle sektörün toplam üretim değeri de yükseldi. En fazla sayıda Ar-Ge merkezi makine sektöründedir. Netice itibarıyla yurtiçinde de yurtdışında da her keseye, yani her alım gücüne mal verebilecek bir çeşitlenme oluşturmuş bulunuyoruz.

Kriz dönemlerine bağımsızlığımız sayesinde, makine üretiminin dünya genelinde yüzde 5 daraldığı pandeminin ilk yılında, Türk makine sanayii yüzde 9 üretim artışı yakaladı. Müteakip yıl artışı yüzde 31'e ulaştı. Bunlar hep miktar yönünden rakamlardır. Fiyatlardaki dalgalanmalardan etkilenmeleri söz konusu değildir. Makine teçhizat yatırımları 2 yıllık pandemi döneminde, yüzde 21 ve yüzde 23 artarken, 2019'a kıyasla bugün yüzde 42 daha fazla üretim yapar hale geldik. Artan bu üretim gücü-



müz ve ürün çeşitliliğimiz ile 2023'teki resesyon beklentisinde bile makinelerimize talebin devam etmesini bekliyoruz.

Sektörünüzün üretiminde, kendi Ar-Ge çalışmalarınız ile üretilen patentli ürünlerin, lisans alınarak üretilen ürünlere kıyasla farkı nedir?

Sipariş üzerine imalat yapan firmalarımızda, ki bunlar genellikle özel maksatlı makine imalatçılarıdır, Ar-Ge günlük bir iştir. Malzeme ve mühendislik teknolojileri o kadar hızlı ilerliyor, dijitalleşmenin artan kullanımı ile simülasyon ve tasarım doğrulama imkanları o kadar geliyor ki, neredeyse her sipariş partisinde bir yenilik sağlanıyor. Ülkemizde en çok Ar-Ge merkezi sayısı makine sektöründe olmakla birlikte, KOBİ yapısı, fikri mülkiyet haklarındaki yerel ve küresel sorunlar, Ar-Ge işinin ilave masraflar isteyen ek bir düzen halinde takibini çoğu işletmemiz için cazip kılmıyor. Malum, Ar-GE çalışmaları çerçevesinde elde edilen patentlerde tüm haklar sahibinin oluyor. Lisanslı ürünlerde ise patent sahibinden üretime dair hukuki onay alınıyor. Önemli olan patent meselesidir ama geliştirdiğimiz birçok yöntem ve makine olmasına rağmen, bunun bile ihmal edilebilir bulunduğunu üzülenim görüyorum. Bizim işletme ölçeklerimizi daha hızlı büyütebilmek ihtiyacımız var ama çok kolay girilen bir sektörüz.

Patent süreçleri çok zorlu ve masraflıdır. Ama know-how dediğimiz teknik lisans anlaşmaları, firmalarımız için önemli bir gelir yaratabilir. Patentler en azından rakiplerin önünü kesmekte kullanılabilir. Öte yandan, en iyi AR-GE'yi yapan firmalar bile, hangi ülkede olursa olsun, makinelerinde patentli bir alt sistemi kullanmayı tercih edebiliyor ve bedelini ödeyebiliyorlar.

Üyeleriniz için "Eli dursa ayağı durmayan" sözlerini kullanıyorsunuz. Bu sözün ihracatınız ile ilişkisini açıklar mısınız?

Çocuklarımız için kullanıma geldiğimiz bu sevgi sözleri, bir davranış biçimini de tarifliyor elbette. Makine imalatçılarımıza yakıştırdığım, onlarda gördüğüm ve beklediğim bir durumun, özelliğinin ifadesi. Bir şeyleri diğerlerinden önce merak eden, kafa yorup çözümlen, risk alan ve bunu bir davranış biçimi olarak edinmiş, geliştirmiş makine imalatçılarımızı çağırıyor bana. Yerinde duramayan, kabına sığamayan anlamında... Hipe-



raktif çocuklardan proaktif makinecilere dönüşmeye dair bir yakıştırma diyelim.

Biz bu davranış biçiminin semeresini hem ticaretin normal seyrinde, hem de hemen bütün küresel krizlerde gördük. İhracatımız hep rakiplerimizden hızlı arttı veya onlarınki kadar düşmedi; makine ticaretinden aldığımız pay her halükârda arttı. Dünya çok zorlu bir döneme palaspandıras girdi. Hedeflerimizi milyar dolarlar üzerinden değil, rakiplerimizle kıyaslama temelinde oluşturmalıyız.

Pandemi döneminde sergilediğimiz yüksek performans ve hemen ardından gelen Ukrayna krizi sayesinde, hemen her sanayi alanında pekiştirdiğimiz ilişkilerin karşılığını, 2023'ün tamamında göreceğimize inanıyoruz. 2022 sonunda ihracatımızı paritenin menfi etkisi yüzünden ancak yüzde 10 civarında bir artışla kapatmış olsak da, rakiplerimizin ihracatının eksiye döndüğü yılın son çeyreğinde, aylık artışlarımız yüzde 15'in altına hiç düşmedi. Bizim en büyük avantajımız, rakiplerimizin kriz yönetmedeki deneyimsizliği ile böyle dönemlerde edindiğimiz çeviklik ve dayanıklılık olacaktır. Rekabet gücümüz sayesinde her tür olumsuzluğu tersine çevirerek, 2023'ü de olumlu sonuçlarla kapatacağız.

Türk çelik sektöründeki üreticilerin, Türk makinelerini kullanma oranları hakkında bilginiz var mı? Bu oranı arttırmak için çelik sektöründen beklentileriniz nedir?

Dünya sekizincisi bir çelik, Avrupa ikincisi bir döküm sektörüne sahip olmak hem bir ülke için hem de bu hammadde ve yarı mamullere ihtiyaç duyan bütün sektörlerimiz için, özellikle de makine imalatçılarımız için bir şanstır. Diğer taraftan çelik, döküm ve metal eşya sektörü, imalatçılarımız için sadece tedarikçi değil, aynı zamanda müşteridir. Genel maksatlılar başta olmak üzere bunların kullandığı makinelerinin büyük kısmı Türkiye'de üretiliyor. Döküm ve hadde makineleri, kalıplar, soğutma sistemleri, endüstriyel fırınlar, vinçler, pompalar, vanalar, kompresör ve jeneratörler, metal kesme, işleme ve kaynak makineleri, ambalaj ve kaplama tesisleri yanı sıra, iş makineleri bütün dünyaya satmakta olduğumuz ürünlerdir.

Buna rağmen, makine yatırımlarında yüzde 50'nin üzerinde ithal makine payı var. Bu haliyle, hem yerli imalatçıların gerçek potansiyeli kullanılamamış oluyor hem de ölçek büyütme ya da teknoloji geliştirmek için ihtiyaç duyduğumuz kaynak rakiplerimize akıyor. Burada iki hu-

susun altını çizmeliyiz; ilki, yerli imalatçılarımızın Batının orta-uzun vadeli kredileriyle gelen makineleriyle, Doğunun devlet destekli veya dampingli makineleri arasında sıkışmış oluşudur. İkincisi, entegre tesis müteahhitlerinin (ki bunlar birkaç büyük küresel EPC firmasıdır), angaje oldukları markaların egemenliğidir. Çelik sektörünce pek bilinmeyen bir gerçek ise, bu belli başlı markanın, makinelerinin bir kısmını hayli zamandır Türkiye'den alıyor olduklarıdır.

Çelik ve makine sektörlerinin birbirini daha yakından tanımaya ihtiyaçları olduğunu düşünüyorum. Sektörel örgütlerin düzenlediği toplantılarda bir araya gelmek, hızlıca bir entegrasyona, umulan katkıyı sağlamıyor. Devletin yerli ekipmanla elektrik üreten firmalara sağladığı avantajlar, enerji makinelerinde muazzam bir ilerleme sağladı. Son yıllarda ihracatı en hızlı artan segment oldular. Benzer bir mekanizma kurulabilir mi bilmiyorum ama Batı teknolojisine bağımlı kılınan entegre tesislerde önce Irak'ın, şimdi de Rusya'nın yaşadığı sıkıntıları düşününce, çelik tesislerindeki yerleşmenin önemini daha iyi kavriyorum.

Bir toplantıda bir makine imalatçısı ithalât ile ilgili; "Türk çeliği çok kaliteli, evet biraz pahalı ama dışarıdan ucuz diye kalitesi düşük mal almak, ürettiğimiz makinelerin kalitesini düşürüyor. İmajımızı ve marka değerimizi zedeliyor" sözlerini

kullandı. Sizin bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

İmalat sanayiinde küresel ölçekte güçlü bir oyuncu olmak istiyorsanız, yüksek katma değerli, yani teknolojisi ve performansı yüksek, ömür boyu maliyeti düşük ürünler üretmek zorundasınız. Bu ömür boyu maliyet yaklaşımı, konumuz makineler ise, onların yatırım ya da satın alma maliyetinden çok işletme dönemindeki maliyetlerini, bakım onarım, enerji sarfiyatı, fireler gibi, hatta bertaraf masraflarını da mercek altına alıyor. Kısa vadeli maksatları olmayan hiçbir makine kullanıcısı, ucuz çözümler peşinden gitmez diye düşünüyorum. Şimdi bir de yeşil dönüşüm meselesi var ki, nihayet makinelerin performansını fiyatının önüne geçiriyor. Türk makinelerinin ucuz olmak kabiliyeti hayli azdı, artık hiç kalmadı; o halde kaliteli olmak durumundadırlar. Bu da tasarımından, komponent ve ham maddelerine kadar en iyi performansı yakalamak mecburiyeti demektir. Herhangi bir makine imalatçımızın da, ucuz diye vasıfsız hammadde almayacak kadar bilinçli olmasını beklerdim.

Öte yandan, dünyada çelik üretiminin yüzde 75'i yüksek fırınlarla yapılırken Türkiye'de yüzde 75'inin ark ocaklarıyla yapılıyor olması hep menfi bir durummuş gibi dillendirildi, mesele maliyet idi. Halbuki yeşil dönüşüm furyasında asıl büyük han-





dikabın kömür kullanımı olduğu görüldü, üstelik bilebildiğim kadarıyla, ark veya indüksiyon ocakları alaşımli çelikler için lazım olan düşük ölçekler için de daha avantajlılar. Son zamanlarda hızlı bir dönüşüm göstermiş olsa da istatistikler yakın zamana kadar düşük kaliteli çelikleri üretip ihraç ettiğimizi, yüksek katma değerli çelikleri ise ithal ettiğimizi gösteriyor. Zirvesine henüz ulaşmamış korumacılığın, dünyada sadece teknolojisi yüksek malların sınırları sorunsuz aşabileceği bir döneme evrileceği konuşuluyor. Çelik üretiminde teknoloji yükseltmek, ihracata bu kadar endekslenmiş bir sektör için giderek daha önemli hale gelmiş bulunuyor ve böylesi bir gelişmeden en büyük memnuniyeti, makine imalatçılarının duyacaklarını belirtmek istiyorum. Türk çelik sektörünün, bu dönüşümü yapacak sermaye gücüne ve teknolojik alt yapıya çok zamandır sahip olduğuna inanıyorum.

Üretim esnasında kullandığınız çelik ürünlerinin ithalat oranı nedir?

Pandemi döneminde yayınlamış olduğumuz Çelik ve Makine Sektörü Etkileşimi Raporumuz, 2017'de dünyada çelik tüketimi 1,5 milyar ton karken ve bunun yüzde 51'ini inşaat sanayiinin kullandığını, ikinci büyük kullanıcının ise yüzde 15 payla makine sektörü olduğunu söylüyor. Aynı yıl

makine sektörünün Türkiye'deki toplam çelik tüketimindeki payı yüzde 13 kadar ve 5 milyon tona yakınmış. Bu oranların çok değişmediğini düşünüyorum. Toplam tüketim içinde Almanya kadar, Fransa ve ABD kadar çelik tüketiyor sektörümüz. Çelik sektörünün en katma değerli mallarını kullanan müşterisi konumumuzun pekişmiş olması gerekiyor.

Profiller, köşebentler, çekme borular, mil dediğimiz çubuk malzemeler, sıcak-soğuk saclar makine konstrüksiyonumuzda önemli yer tutuyor. Konfor ve ev makinaları alt dallarımızda büyük ölçüde yassı çelik kullanıyoruz. Makine sanayinin yassı çelik kullanımı da, diğer çelik mamulleri gibi çok çeşitli kalite ve ölçeklere sahip. Paslanmaz ya da alaşımli çelik türlerinin kullanımı teknoloji sınıflarımız yükseldikçe ve gıda, marin, kimya ve rafinasyon sektörlerine nüfuz ettikçe giderek artıyor. Turbo jetler, hidrolikler, motorlar vb. gibi yüksek sıcaklık, basınç uygulamalarında nitelik yükseliyor. Erozyon, korozyon ihtiyaçları da hammaddelerimizi çeşitlendiriyor. Bunların her birinde büyük ölçekler oluşmasının mümkün olmadığını anlıyorum. Ama butik çelik işletmeleri hayata geçebilir diye düşünüyorum çünkü kg fiyatları çok yüksek mamuller bunlar. Ne kadarını Türkiye'den temin ediyoruz meselesine gelince, yassı mamul-



lerin yüzde 60'ıdır. Ölçek kalite, fiyat, teslimat ve terminler gibi unsurların içeriden karşılanamaması halinde ithalat kaçınılmaz oluyor. Bütününe baktığımızda ise pahalı olan, yani nitelikli hemen bütün çelikleri ithal ettiğimizi söylersem yanlış olmayacaktır.

Türk çelik üreticilerinden kalite ve miktar olarak beklentileriniz var mı?

Çelik sektörümüz yüksek ihracat tutarı, istihdama olan katkısı ve endüstriyel dallara hammadde sağlaması nedeniyle stratejik önemi olan sektörlerimizin başında geliyor. Kalitede üst sınır yok, miktarda hedef ithalatı azaltmak, makine imalatçısını ithalata bağımlı halden kurtarmak olmalı. Yatırımlarının teşvik edilemiyor olması ciddi bir sorundur.

Akut sorun Ukrayna krizi; Rusya'dan çok miktarda çelik hammaddesinin çıkarılması gayretleri olduğunu biliyoruz. Bunu çelik sektörümüz için bir tehdit olarak görüyorum. Makine imalatının KOBİ yapısı, çelik hammaddesinin umumiyetle piyasadaki ithalatçılardan alınmasını getiriyor. Kendi ithalatını yapan azdır, bunu Dahilde İşleme Rejimi verilerinden de açık biçimde görüyoruz. Ölçekler nedeniyle ve az evvel anlattığım sipariş üzerine imalat ve sürekli yenilikler nedeniyle stoklu çalışmak pek tercih edilmez. Pandeminin tedarik zincirlerini çökerttiği durumda dahi buna meyledilmedi. Bu durum makine imalatçısının kullandığı çeliklerin cins ve miktarını belirlemekte güçlük yaratıyor. Sanayi Bakanlığının Girişimci Bilgi Siteminde hangi makine dalı, hangi çelikleri,

ne miktarda kullanıyor diye veriler var, raporumuzda da yer vermiştik, fakat detay bulmak mümkün değil. Sektörel örgütlerin ihracat verileri üzerinde çalışabilirken ithalat verileri üzerinde çalışamaması da ayrı bir sorun doğrusu.

Türk çelik sektörünün üretiminin yüzde 70 oranda geri dönüşüme, yani hurdaya dayalı ve düşük emisyonlu ark ocaklı tesislere ait olmasını, yeşil dönüşüm sürecinde ülkemizin bir avantajı olarak görüyoruz. Burada bir başka beklentimizi dile getirmeliyim, Sürdürülebilirlik Eylem Planımızı açıklamak üzere olduğumuz bu günlerde, çelik sektörü başta olmak üzere, enerji yoğun sektörlerin hızlı bir yeşil dönüşüm sürecine girmeleri gerektiğini görebiliyoruz. Dijital Ürün Pasaportları ticarete engel teşkil edebilecek bir mevzuat alt yapısına kavuştuğunda, s-reyting dediğimiz sertifikasyon sistemi, makinelerimiz için önemli bir gündem olacaktır. Kullandığımız bütün hammadde, ara malı, komponent ve donanım sertifikalı olacak. Bu yüzden diğer bütün tedarikçilerimiz gibi çelik sektörümüzün de proaktif davranacağını ümit ediyoruz.

Birbiriyle neredeyse içi içe olan çelik sektörü ve makine imalat sektörü arasındaki ilişkileri nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektörler arası iletişiminizi sağlayacak, sorunların çözümü ile ilgili ortak kararlar alınabilecek bir mekanizmaya ihtiyaç duyuluyor mu?

Çelik ürünleri makine sanayiinin en önemli girdisidir. Sektörün ortalamasına baktığımızda,

makinaların ağırlık olarak yüzde 80'ine yakın kısmının çelikten oluştuğu görüyoruz. Son yıl serbest bölgeler hariç 3,7 milyon ton makine ihraç ederken, 3 milyon tona yakın da dolaylı çelik ihraç etmiş oluyoruz. Çelik sektörü ile makine sektörünün ürün, üretim ve AR-GE alanlarında daha fazla ortak çalışma ve iş birliği içinde olması, her iki sektörün hem sürdürülebilir nitelikli büyümeyi sağlaması hem de dünya piyasalarında daha etkin rekabet etmesi açısından büyük önem taşıyor. Çelik ve makine sektörlerinin küresel performans bağlamında birbirlerinin teminatı olduğunu düşünüyoruz. Çelik ürünlerinin tüm segmentleri ile ülkemizde üretilmesine ve bu ürünlerin makul koşullarda erişilebilir olmasına büyük önem veriyoruz.

Uzun bir hazırlık dönemi sonunda olabildiğince güncel verilerle yayınladığımız Çelik ve Makine Sanayi Etkileşimi Raporumuzda iki sektörün etkileşimini olabildiğince fazla açıdan ele almasını sağlamaya çalıştık. Çelik hammaddesi kullanan diğer sektörlerle kendimizi kıyaslayarak, ihtiyacın en çeşitli ve niteliklisinin ve dolayısı ile en katma değerlisinin makine imalatında olduğunu, sektörlerin ikisine birden göstermeye gayret ettik. Onları diğer ülke sektörleri ile de mukayese ederek, makine ihracatında ya da dolaylı çelik ihracatında rekabetçi ve başarılı olmak için gerekenlerin altını çizdik. Çelik ve döküm sektörlerinin yeni yatırımlara motive edilmesi konusundaki çalışmalarını



desteklemeye devam edeceğiz.

Sizce yerli ve milli üretim hedefleri doğrultusunda katedilmesi gereken aşamalar nelerdir?

Gelişmiş ülke olmanın yolu öncelikle küresel anlamda birden fazla sektörde güçlü bir aktör olmaktan geçiyor. Makine sektörü bakımından yerli imalatçılarımızın, dünya ile rekabet edebilir seviyede olduğunu kabul etmekle işe başlamalıyız. Bu seviyeyi korumak için de özellikle teknoloji ve inovasyona dayalı katma değerli üretimimizi sürekli desteklemek ve artırmak zorundayız. Unutulmamalıdır ki gelişmiş ekonomilerin ortak noktası üretime, teknolojiye ve inovasyona verdikleri önemdir. Bu bakımdan gelişmiş ekonomiler arasında yer alma hedefini güçlü biçimde ortaya koyan Türkiye, jeopolitik konumundan ve doğal kaynaklarından gelen zenginliğini mutlaka katma değerli üretimle taçlandırmalıdır.

Öte taraftan, dış ticaret açığı verdiğimiz alanlarla dışarıya bağlı olduğumuz ara girdilerin kapsamlı biçimde incelenmesi ve öncelikli olarak yerlileştirilebilecek ürünlerin doğru biçimde tespit edilmesi şarttır.

Ekleme istedikleriniz

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği'ne bu kıymetli yayında bizlere yer vermesinden dolayı şükranlarımı sunuyorum. Bir anlamda el ele olan makine ve çelik sektörlerimizin iş birliği alanlarının genişlemesini temenni ediyorum.

Son olarak makine imalatı coğrafya değiştirirken, ithal ikameci bir çelik sektörüne mutlak ihtiyacımız olduğunun altını yeniden çizmek isterim. Küresel makine imalatının yarından fazlasının Doğu'da öbeklenmesinden itibaren, öncelikler değişti. Batı, sermayesini ve teknolojisini olabildiğince geriye çekiyor. Çin'in potansiyelinden en yoğun yararlanmış Almanya dahi tedarikçilerini artık yakın coğrafyadan arıyor. Bu durum 600'e yakın yabancı sermayeli makine imalatçısının kapasitelerinin artacağına, yenilerinin kurulacağına habercisidir. Türkiye, hammadde bakımından ne kadar zengin, ne kadar bağımsız olursa, imalat yatırımları da o kadar çok sayıda ve rekabetçi olacaktır. Nitelikli çelik ya da mühendislik malzemeleri konusundaki serzenişlerimizi, bu açıdan da değerlendirmek gerekir.