

makale

**Bünyamin Halaç**

GALDER Yönetim Kurulu Üyesi
GALDER Tanıtım Komitesi Başkanı

Pazarlama Koordinatörü
Marmara Siegener Galvaniz A.Ş.
bhalac@galvaniz.com

Galvaniz sektöründe kriz fırsata döndürülebilir mi?

Son iki aya bakıldığında yaşanan kur yükselmelerine dayalı olan ekonomik olumsuzluklar ülkemizde yer alan tüm sektörleri olumsuz etkiledi. Yaşanan krizin yapısal özellikleri ve ekonomik analizleri ilgili kurum ve kişiler tarafından yapılmaya devam ediyor. Peki, biz kendi sektörümüz açısından değerlendirme yapacak olursak neler söyleyebiliriz?

Öncelikle sektörümüzün yaşadığı kısa geçmişimize bir bakacak olursak; Sıcak Daldırma Galvaniz sektörü, (Galvanizlenen malzeme tonajı baz alındığında) son 10 yılda ülke büyüme oranının üzerinde bir performans sergiledi.

Bunun sebeplerini sıralamak gerekirse; metal imalat işlerinin önceki yıllara göre daha yaygın kullanıma başlanması, derneğimiz GALDER'in çabalarıyla galvaniz konusunda olumlu algı yaratılması, devlet kurumları nezdinde yapılan başarılı çalışmalar (TSE, İskele Galvaniz standardı, Sağlık Bakanlığı İnşaat ve Yatırım birimi ile olumlu görüşmeler, Sanayi Bakanlığı ve ilgili müşavirliklerin sık sık ziyaret edilmesi, GES projelerinin takibi, üniversiteler ile yapılan işbirlikleri... vs.) sayılabilir. Tüm bu çalışmalar özellikle iç piyasalardaki talebi bir hayli arttırdı.

Ülkemizdeki metal imalat sektörünün uygun makine ve kalite işçilik olanaklarına sahip olması, imalat işlerindeki adam saat maliyetlerimizin Avrupa'ya oranla düşük miktarda olması, Çin'de küçülme politikası sonrası kapasite kullanım oranlarının azalması ve buna bağlı olarak işçilik ücretlerinin artması da iç piyasadaki ihracata yönelik metal imalat artışını destekledi.

Bu durum bu alandaki rakibimiz olan Çin ile karşılaştırıldığında Çin ve

Avrupa arasındaki navlun bedellerinin yüksekliği ve lokasyon dezavantajı, metal işlerinde ülkemizi Çin'e karşı rekabette bir adım ileriye taşıdı.

Özellikle 2017 yılında verilen teşviklerle Solar Enerji projelerinde inanılmaz bir artış yaşandı. Türkiye'nin 2016 yılına kadar olan kurulu GES gücünün yaklaşık 4 katı (3000 mW) bir yılda yapıldı. Solar alt montaj konstrüksiyonlarının galvanizli olması şartı sebebi ile tüm sektöre sadece solar projelerinden dolayı 180 - 200 bin ton galvanizleme yapıldı.

Bu durum sektöre ciddi bir ivme kazandırdı. Ama sonrasındaki gelişmelere bakıldığında bazı sorunları da beraberinde getirdiği görüldü. Öncelikle kapasite kullanımı farklı yöntemlerle arttı, bazı firmalar ilave yatırım yaptı ve bazı yeni galvaniz tesisleri kuruldu.

Bu yüksek kapasite kullanımına alışan sektör firmaları, 2017 yılı sonunda teşviğin kaldırılması ile oluşan daralmada ciddi sıkıntılar yaşamaya başladı. Solar projeleri birden bıçak gibi kesildi, çok az solar firması bu duruma ayak uydurabildi. Pek çok firma zora girdi.

Öte yandan ülke çapında başta inşaat olmak üzere bazı büyük projelerin bitmesi alt yapı ve üst yapı işlerinin azalması sebebiyle 2018 yılı başından itibaren zaten pek çok firmanın tonajları aşağılara düşmüştü. Atıl kapasiteler oluştu.

Yaz ayları bu şekilde başa baş geçirildi. Bu tespitleri bahar aylarında da yapmıştık ve o dönem deki yazlarımız ile sıkça özellikle tasarruf tedbirlerine gidilmesi konusunda görüşlerimizi beyan etmiştik. Tüm bunların üstüne son dönemde yaşanan

☞ **Konjonktürü iyi okuyan galvaniz firmaları, son dönemde yaşanan krizi bir fırsata çevirebilir.**



kur yükselmesi sektöre bir yük daha getirdi. Pek çok firma vardiya düşürerek kendi tedbirlerini almaya çalıştı.

Peki, bu durumda ne yapmak lazım? Buradan sektörümüze bir fırsat çıkar mı?

Öncelikle yukarıda bahsettiğimiz solar projelerinin de artmasıyla son 1-2 yıldır sektörde yaşanan hareketlilik firmaların daha hızlı hareket etme, önlem alma, verimli kapasite kullanımı ve aksiyon oluşturma yeteneklerini arttırdı. Artık daha esnek ve hızlı kararlar alınabiliyor. Bu tecrübe ile konjonktürü iyi okuyan galvaniz firmaları bu krizi bir fırsata çevirebilir.

Öncelikle, hep söylediğimiz iktisadi tedbirler birinci planda olmalı. Çünkü sektörümüzün en büyük gideri maliyetlerimizin %55-60'ını oluşturan çinko oluyor. Çinko sarfiyatı ve tüketiminin kontrol altında tutulması sektördeki firmalara kazanç sağlayacaktır.

Yukarıda yazılan ve bu son dönemde yaşanan krizleri galvanizci firmaların çinko sarfiyatına yoğunlaşmasını sağladı. Bunun için alınan aksiyonlar (proseslerde yapılan iyileştirmeler, verimli satınalma operasyonları, efektif çinko atığı yönetimi) maliyet / kar rasyosuna ciddi katkı sağlayacaktır.

Diğer kalemlerdeki tedbirlerle birleştiğinde son yaşanan krizler galvaniz firmalarını daha tedbirli ve dolayısıyla üretken hale getirmiştir. Bunun verdiği idmanlı olma haliyle bu kriz daha yönetilebilir hale gelecektir.

Tüm prosesleri kabaca üretim - satış olarak ikiye

ayırırsak, üretim ayağındaki tehdit ve fırsatları yukarıda yazdık.

Peki, satış ve pazarlama kanadında neler yapmak lazım?

Yukarıda yazılan durum tespitinden de anlaşılacağı üzere ilk yapılacak şey dış piyasalara açılmak olmalı.

Kur farkından dolayı yurtdışı imalat işleri artacaktır. Galvanizciler bu yönde imalata da girebilir, partnerler aracılığıyla bu açılımı yapabilir.

Yani bir şekilde mevcut pastayı korumak ve hatta büyütmenin yolları aranmalı. Bunun için de meslektaş galvanizcilerin mevcut müşterilerine gitmektense yeni pazarlar ve yeni müşterilerin bulunması lazım. Ki mevcut bir galvanizcinin mevcut müşterisine gitmek pastayı büyütmediği gibi aksine düşen fiyatlar sebebiyle karlılığı da yok edecektir.

Yurtdışı odaklı çalışmak, ülke, sektör ve firma bazında her anlamda katkı sağlayacak bir aksiyon olacaktır.

Ayrıca bu ilişkiler sonunda yurtdışı firmalarının yüksek kalite talepleri gereği firmaların kalite anlayışı da yükselecektir. Bu -kalite odaklı- gidişata uyum sağlayamayan firmaları da maalesef bir hüsrana bekliyor olabilir.

Tüm firmalar SWOT analizlerini önlerine koyup, özellikle fırsat ve tehditleri doğru tespit edip hızlı ve doğru kararlar ile bu krizden en az yara alarak, hatta belki fayda sağlayarak çıkabilir. Sektörümüz bu güce sahiptir. ◆