

Tedarikçi Gözünden Döküm Sektörü

Türkdöküm, “Tedarikçi Gözünden Döküm Sektörü” dosyasıyla sektörün nabzını tutuyor. Döküm sanayindeki önemli güncel konular olan, elektrikli ve hibrit araçlar, ticaret savaşları, hammadde fiyatları ve teknolojik gelişmeler, bunların Türk döküm sanayine yansımalarını, sektöre hammadde, malzeme, makine, teknoloji sunarak hizmet veren sektörün paydaşlarına sorduk. Zor bir dönemden geçen Türkiye ekonomisinin ve uluslararası gelişmelerin döküm sektörüne yansımaları ile Avrupa döküm sektöründeki gelişmeleri değerlendiren paydaşlarımıza teşekkür ediyoruz. Firma alfabetik sıralamasına göre; Aveks İç Ticaret Müdürü Bülent Ovacık, Çukurova Kimya Genel Müdürü Haydar Çetin, Heraeus Elektro-Nite Genel Müdür Yardımcısı Evren Arıkan, Foseco Türkiye Besleyici Sistemleri Kıdemli Ürün Müdürü Cemal Andiç, Inductotherm Group Türkiye Genel Müdürü Levend Otsukarcı, Mega Elektronik Satış Müdürü Bulut Turhan, Metamak Satış Müdürü Erol Turgut ve Metko Hüttenes Albertus Kimya Genel Müdürü Musa Erol değerlendirmelerde bulundu.





Bülent Ovacık
İç Ticaret Müdürü / Aveks A.Ş

2019 Yılı ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, nasıl bir projeksiyon çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

2019 yılı ilk yarısı hammadde fiyatları açısından yatay seyreden bir piyasa yaşadık. Ana girdiler olan hurda ve pik, dolar artışından dolayı TL bazın-

da etkilense de sabit bir 2. çeyrek yaşadık. Ferro alyaj açısından da bu tespit doğru kabul edilebilir.

Demir-Çelik sektöründeki ürünlerin hızlı fiyat ve miktar düşüşü ile dökümhanelerin satış miktarlarını kıyasladığımızda, demir döküm tarafının nispeten demir-çeliğe göre daha iyi bir çeyrek yaşadığını söyleyebiliriz.

2019'un 3. ve 4. Çeyrekte dökümhanelerin, tonaj bütçelerinde yüzde 10 ila yüzde 30 azalma olacağı yorumlarını duyuyoruz, bu bizim ithalat planlamamız açısından hazırlığımızı tamamlamamıza yardımcı oluyor. Bu tespit direkt ihracat yapan veya ihracat yapana döküm veren firmalar için geçerlidir. Yerli sanayiye veya piyasaya çalışan dökümhanelerdeki miktar azalışı daha fazla diyebiliriz.

Türkiye'ye dökümhaneler için yurtdışından hurda gelmediğini göz önünde tutarak iç piyasa hurda ve pik temini konusunda önümüzdeki dönem için projeksiyon yaptığımızda, sanayi üretiminin düşük seyrettiği bu dönemde demir çelik fabrikalarının özellikle de yassı çelik üretenlerinin Türkiye iç piyasasından çıkan hurdaya göz dikmesi, dökümhanelerin DKP hurda temini için bir handikap oluşturuyor.

Temsilcisi olduğunuz veya genel

merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin durumuna yönelik yorumları nelerdir?

Türk Döküm Sanayinin, Avrupa'da ve Çin haricinde tüm dünyada hatırı sayılır bir konumda olduğunu ve gerek teknik malzeme gerek comoditylerde rekabetçi hizmet ve fiyat aldıklarını söyleyebiliriz.

Hammaddeyi ithal yoluyla tedarik eden Türk döküm sektörü, aynı zamanda üretiminin büyük bir kısmını da ihraç ediyor. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanmalar ithalatı ve ihracatı nasıl etkiliyor? Ayrıca hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede bir hareketlilik bekliyor musunuz?

Hammadde fiyatlarında forsmajör bir süreç yaşamazsak bu seviyelerin korunacağına ve aşağı ya da yukarı büyük dalgalanmaların olmayacağı bir son çeyrek yaşayacağımıza inanıyorum.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Sektörün, tedarikçisi ve dökümcüsü ile dayanışma içinde olması ve uzun vadede hedeflerinin örtüşmesi ile her krizi, her olumsuzluğu aşabileceğine olan inancım tamdır.





Haydar Çetin
Genel Müdür /
Çukurova Kimya

2019 Yılı ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, nasıl bir projeksiyon çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm

sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

2018 yılı son çeyreği ile başlayan ve etkilerini 2019 yılının ilk yarıyılında hissetmekte olduğumuz küresel ekonomik değişkenlikler, dünya piyasası ile aynı anda ülkemizi de etkilemeye devam etmektedir. Global piyasalarda yaşanan arz daralması ve bununla beraber gelen döviz kurlarındaki dalgalanmalar ihracat tabanlı döküm sektörü üreticilerimizi temelden etkilemiştir. Bu etkilerin doğrudan sonuçları 2018 ilk yarıyılı ile kıyaslandığında %20-25'lik bir Pazar küçülmesine sebebiyet vermektedir.

2019 yılının ikinci yarıyılı ile ilgili analizlere baktığımızda iyimser bir tablo çizmek için biraz erken olduğu görüşümdedir. Global krizin etkileri devam etmekte olup gelişmiş Avrupa Birliği ülkeleri, başta olmak üzere istenilen somut adımların atılmadığı net bir şekilde görülmektedir. Ülkemizde yaşanan kur bazlı ekonomik istikrarsızlık, Ortadoğu'da artış gösteren gergin atmosfer ve ambargo-

lar, ülkemizdeki siyasi ve ekonomik dalgalanmaları doğrudan tetiklemektedir. Bu etkiler sanayi üretiminin büyük bölümünü ihracat temeli üzerine oturtmuş olan üretim ekonomimizi daha zorlu günler beklediğini göstermektedir.

Firmamız, döküm sektörü dışında; refrakter, abrasiv, balata ve keçelerin imalatında, ham madde olarak kullanılan bağlayıcıları üretmektedir. Bu alanlarda da yaşanan hem iç hem de dış pazarlarda yaşanan ekonomik sıkıntılar nedeniyle etkilenmektedir. Balata ve refrakter sektöründe ortalama yüzde 15-20, abrasiv sektöründe ise yüzde 10-15 civarında daralma yaşanmıştır. Şirketimiz, kapasite artırımları ve teknolojik makine ve ekipman yatırımlarını da yapmış ve yapmaya da devam ederek ilgili olduğu sektörlerde ticari faaliyetlerini sürdürmektedir.

Döküm ana alıcısı "Otomotiv Sana-yindeki" ana gündem olan elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülenden daha hızlı yaşanması döküm sektörünü nasıl etkileyecek? Türkiye'de ve dünyada döküm sektörü bu gelişmeye nasıl reaksiyon gösteriyor, gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Hibrit araçlarda; içten yanmalı ve elektrikli motorlar birlikte kullanıldığı için, içten yanmalı ve döküm yoluyla imal edilen motorların kullanılmaya devam edilmesi ön görülmektedir. Fakat elektrikli araçlarda, içten yanmalı motorlar kullanılmayacağı için, bu alandaki döküm malzemesi ihtiyacının zaman içinde azalması beklenmektedir.

Temsilcisi olduğunuz veya genel merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin duruma yönelik yorumları nelerdir?

Bu yüzyılın başında Avrupa döküm sektörünün yarattığı küresel markalar, yatırımlarını geliştirmekte olan ülkelerde arttırarak sürdürdüğünü





görmekteyiz. Global enformasyon teknolojilerinin sağladığı iletişim kolaylıkları bu süreci yönetilir kılmaktadır. Global döküm devi Çin ve yakın gelecekte Hindistan ile rekabet edilebilirlik sağlamanın ancak ve ancak bilgi üretmek ile mümkün olduğu bilinci ile endüstri 4.0 yeni bir endüstri devrimi olarak algılanabilir.

En başta Almanya ve İtalya olmak üzere gelişmiş Avrupa ülkelerinin döküm sektörüne yönelik robotik üretim destekli yatırımlarını yakından takip etmekteyiz. Mekatronik tabanlı endüstriyel üretim ile düşük işçilik giderleri sağlamak ve insan kaynaklı üretim kayıplarının düşürülmesi hedeflenmektedir. 2019 sonu itibari ile Avrupa döküm üretimi rakamlarına yönelik iyimser beklentilerin alt yapısını dolduran bu tezin dolduracağı inancındayım. Avrupa'nın en büyük 3. Dünyada ise 11. Sıralama ile ülkemiz teknik birikimi ve yetişmiş insan gücü ile yükselen trendlerin yarattığı rüzgarı arkasına alacağını şimdiden bizlere göstermektedir.

Hammaddeyi ithal yoluyla tedarik eden Türk döküm sektörü, aynı za-

manda üretiminin büyük bir kısmını da ihraç ediyor. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanmalar ithalatı ve ihracatı nasıl etkiliyor? Ayrıca hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede bir hareketlilik bekliyor musunuz?

Türkiye demir ve çelik sektörü, mallesef ana hammadde ve yarı mamul ihtiyaçlarını ithal ederek karşılamaktadır. Kur artışı; şirketleri, öncelikle ithalat bağımlılığı nedeniyle üretim ve yatırım yönünden, diğer yandan ise döviz kredileri nedeniyle finansman yönünden etkilemektedir. İthal tedarik edilen hammaddelerin çoğu zaman vadeli alınması, kur farkı sebebiyle şirketlerin finansman yapısının bozulmasına neden olmaktadır.

ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşları, diğer taraftan Avrupa'daki resesyonun devam etmesi, global krizden etkilenen ülkelerin tüketimlerinde düşmeye neden olacağı için, genel emtia fiyatlarının yıl sonuna kadar gerilemesi öngörülmektedir.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Rusya'nın soğuk savaş sonrası dünya konjonktüründe azalan etkisini küresel bir güç olarak ABD'nin durduğu aşikârdır. Çin ile oynanan oyunun farklı bir boyut alacağı her geçen gün daha da netleşiyor denebilir. Öncelikle Döküm sektörü bazından 2016'dan bu yana Çin, dünya döküm üretiminin yüzde 45'lik bölümünü tek başına karşılamaya devam etmektedir. ABD'nin bu büyüme karşısında Çin'e koyduğu yüksek vergiler ile bu durumu yavaşlatma çabalarına Çin hükümetinin vereceği karşılığının ne olacağını hep beraber göreceğiz.

Ülkemiz açısından durumu değerlendirdiğimizde, kaliteli döküm tesisleri yatırımları ile verimliliğin yükseltilmesine yönelik çalışmaların artması karlılığı doğru oranda yükseltecektir. Jeopolitik konumumuzun bize sağladığı Avrupa pazarındaki müşterilerimize olan tedarik avantajlarımızı kullanırken global ticaret savaşlarından kaynaklı ambargolar ve ticaret zorlukları doğu pazarlarına açılmamız ve yer etmemiz konusunda önümüzde büyük engeller oluşturmaktadır.



Cemal Andiç

*Foseco Türkiye/ Besleyici Sistemleri
Kıdemli Ürün Müdürü*

2019 Yılı ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, nasıl bir projeksiyon çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

2019 yılı ilk yarısı henüz bitmedi. Ancak

elimizde ilk dört ay sonuçları var. Bizim açımızdan çok iyi bir yıl olan 2018'in ilk dört ay sonuçları ile aynı. Ülke ve dünya gündemleri aynı dönemler için karşılaştırıldığında 2019 yılının ilk dört aylık sonucu iyi. Fakat yılın ilk yarısının kalan iki ay Ramazan ve arkasından dokuz gün olarak açıklanan bayram tatilini kapsadığı için 2019 yılı yarı yıl değerleri 2018 gerisinde kalacak gibi. Dünyadaki gelişmelerinde bu durumu daha iyi yapacağını düşünmüyorum.

Döküm ana alıcısı "Otomotiv Sanyindeki" ana gündem olan elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülen daha hızlı yaşanması döküm sektörünü nasıl etkileyecek? Türkiye'de ve dünyada döküm sektörü bu gelişmeye nasıl reaksiyon gösteriyor, gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Dökülen parçalardaki çeşitlilik artacak. Bazı parçalara artık daha az ihtiyaç duyulacak. Bunların yerine yenileri gelecek. Döküm sektörünün ana alıcısı tek başına Otomotiv Sanayi olmak yerine yakın ağırlıkta başka sektörler de gündeme gelecek. Bilinen ve yoğun biçimde kullanılan malzemelerin yanında yeni malzemelerin dökümü başlayacak. Bu yöndeki gelişmelere uyumunu aynı hızda gerçekleştiren

dökümhaneler için sorun olmayacağına inanıyorum.

Temsilcisi olduğunuz veya genel merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin durumuna yönelik yorumları nelerdir?

Bu konuda önümüzdeki Haziran 2019 sonunda yapılacak GIFA sürecinde görüşme, bilgi alışverişi ve güncellemeler olabilecektir, bu gün için bir yorumum yok.

Hammaddeyi ithal yoluyla tedarik eden Türk döküm sektörü, aynı zamanda üretiminin büyük bir kısmını da ihraç ediyor. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanmalar ithalatı ve ihracatı nasıl etkiliyor? Ayrıca hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede bir hareketlilik bekliyor musunuz?

Dünya markası olmayı başarmış olan döküm sektörümüzün önemli isimleri bu türden hareketlere karşı kendilerini çok iyi hazırlamış durumdadır. Dolayısı ile etkiler onların kontrolü içinde olacaktır. Dengeli yapısını oluşturmuş gerçek profesyonel ekipler tarafından yönetilen dökümhanelerde riskler var olmakla birlikte sistem tutarlı şekilde yürüyecektir. Hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede genel olarak döviz bazında büyük bir hareketlilik beklemiyorum.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs konular benim anladığım anlamda kapalı kapılar ardında ve masa başında yapılan gizli pazarlıkların sonucunda ortaya çıkıyor. Bizim çok etkili olduğumuz alanlar değil. Yoğun olarak çalışıp hizmet verdiğimiz ancak kurallarını koyma konusunda aynı oranda etkili olmadığımız konular. Dolayısı ile bizim sektör için risk oluşturan bir husus.





Evren Arıkan
Genel Müdür Yardımcısı/
Heraeus Elektro-Nite

2019 Yılı ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, nasıl bir projeksiyon çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm

sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

Dökümhanelerin üretim tonajlarını değerlendirdiğimizde, 2019 yılının ilk 5 ayı bir önceki yıla göre bir miktar düşük seyretmektedir. Toplam tonajdaki bu kayıp Türkiye döküm üretiminde dominant sektör olan otomotiv sektöründeki yavaşlamadan kaynaklanmaktadır ve genellikle demir ve alüminyum dökümhanelerinde hissedilmektedir. Dökümhanelerin otomotiv harici parça üretimlerinin 2018 yılı üretimlerine paralel seyrettiğini gözlemliyoruz. Örneğin, çelik parça dökümhanelerinin üretim kapasiteleri, 2018 yılında olduğu gibi bu sene de yüksek seyretmektedir. Mevcut durumda, 2019 yılı sonuna kadar bu şekilde devam edeceğini öngörmekteyiz.

Hizmet verdiğimiz bir diğer sektöre ise çelik sektörüdür. Çelik sektörü, döküm sektöründen farklı olarak hammadde-enerji fiyatlarından, ülkelerin birbirlerine uyguladıkları kotalardan ve siyasi ilişkilere bağlı olarak bir anda değişebilen vergi oranların-

dan çok hızlı etkilenmektedir.

Döküm ana alıcısı "Otomotiv Sana-yindeki" ana gündem olan elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülenden daha hızlı yaşanması döküm sektörünü nasıl etkileyecek? Türkiye'de ve dünyada döküm sektörü bu gelişmeye nasıl reaksiyon gösteriyor, gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Elektrikli ve hibrit araçlara geçiş tüm dünyada hem tehdit, hem de fırsat olarak değerlendirilmektedir. Her iki araç tipinde de dökme demir parça kullanımı azalacağı için demir dökümhaneleri için tehdit oluştururken, alüminyum ve magnezyum gibi hafif alaşımlı metaller için yeni fırsatlar getirmektedir. Bu geçiş, otomotiv üretim üssü olma yolunda ilerleyen ülkemiz için son derece önemlidir ve sektördeki firmalar tarafından yakından takip edilmektedir. Oyak Renault'nun Bursa yerleşkesinde yaptığı hibrit araçlar için alüminyum motor bloğu üretim yatırımı ve diğer alüminyum dökümhanelerinin kapasite artırım yatırımları bunun en önemli göstergesidir. Birçok demir dökümhanesinin de alüminyum döküm konusunda çalışmalar yaptığını ve yatırım planlarını hazırladıklarını biliyoruz.

Temsilcisi olduğunuz veya genel merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin duruma yönelik yorumları nelerdir?

Son yıllarda, Avrupa'daki köklü dökümhanelerden bazılarının iflasın eşiğine geldiğini görüyoruz. Bu da gösteriyor ki maliyetlerini kontrol altına alamayan firmalar yok olmaya mahkumdur. Avrupa'daki dökümhanelerin otomasyona geçiş için yaptıkları yatırımlar hızlanırken, üretim maliyetlerini (sakat oranı, enerji gideri...) kontrol altında tutacak yeni teknoloji cihaz ve ekipmanlara olan ilgileri de hızla artmaktadır. Yeni nesil malzemeler ve parçalar üreten dökümhanelerin, artan teknoloji ge-





reksinimlerinin karşılanabilmesi için bu teknolojileri üreten tedarikçileri ile çok daha yoğun bir işbirliği içinde çalıştıklarını da tecrübe etmekteyiz.

Hammaddeyi ithal yoluyla tedarik eden Türk döküm sektörü, aynı zamanda üretiminin büyük bir kısmını da ihraç ediyor. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanmalar ithalatı ve ihracatı nasıl etkiliyor? Ayrıca hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede bir hareketlilik bekliyor musunuz?

Türk Döküm sektöründe maliyetler genellikle yabancı kurlara endeksli ve ağırlıklı olarak fiyatlandırmalar da Euro ve USD gibi kurlar üzerinden yapılmaktadır. Türk Lirasının değer kaybetmesi ihracat oranı yüksek dökümhanelerin rekabet gücünü attırırken, ağırlıklı olarak iç piyasaya satış yapan dökümhanelerde ters yönde bir etki yaratmaktadır. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanma ise maliyetlerin öngörülmesini zorlaştırdığı için hiç kimseye fayda getirmemektedir.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Ticaret kavgaları, vergi artışları ve ambargolar çelik sektörünü direkt etkilerken, döküm sektörünü dolaylı ve kısmen daha az etkilediğini düşünüyoruz. Türk döküm sektörünün ana alıcıları Avrupa Bölgesinde olduğu için talepteki değişkenlik o bölge-

deki tüketim seviyeleri ile doğrudan orantılı olduğunu gözlemliyoruz. Heraeus Electro-Nite Türkiye gibi komşu ülkelere ihracat yapan tedarikçi firmalar ise özellikle ambargolardan olumsuz etkilenmektedir. Dünya ticaret savaşlarının biran önce son bulmasını diliyoruz.





A. Levend Otsukarci
Genel Müdür /
Inductotherm Group Türkiye

2019 yılının ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, nasıl bir görüntü çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

'Kara Cuma' diye tabir edilen 10 Ağus-

tos 2018 tarihinden itibaren kurda yaşanan yükselişlerden sonra iç piyasa daraldı. Şu andaki durum; ihracat yapan daha çok ihracat yapmaya çalışıyor. Bizler de yatırım malı üreticisi olarak daha çok dış piyasalara satış yapabilmek için farklı ülkelere gidiyoruz. Çünkü üretim daralınca yatırımlar da daralıyor. Dökümcüler de aynı durumda. İç piyasada düşen satışlarını karşılamak için daha çok ihracat yapmaya çalışıyorlar. Avrupa otomotiv sektöründe 2018 yılında yüzde 4 daralma yaşandı bu kısa vadede ABD'ye yararlı olacak gibi gözükürken ticaret savaşlarının bir sonucu. 2019 yılının ikinci yarısında da sıkıntıların süreceği kanısındayım. Endişem, ihracat yapan firmaların kendileri için gerekli olan ithal girdilerin ödemesini yapamayacak bir döviz kıtlığı olması yönünde. Çünkü ihracat yapacak firmalar ham maddeleri, ara malları dövizle temin edemez duruma gelebilir. Görünen 2019'un ikinci yarısının daha kötü olacağı...

Döküm ana alıcısı "Otomotiv Sana-yindeki" ana gündem olan elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülen- den daha hızlı yaşanması döküm sektörünü nasıl etkileyecek? Türkiye'de ve dünyada döküm sektörü bu geliş-

meye nasıl reaksiyon gösteriyor, göz-lemlerinizi aktarır mısınız?

Elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülen- den daha hızlı yaşanmadığı düşünce- sindeyim. Avrupa, ABD düz, engebesiz arazilerin yoğun olduğu yerler. Buralarda elektrikli motorlar daha çok kullanılabilir. Ancak Türkiye'ye baktığı- mızda ortalama yüksekliği 1000-1500 metre olan bir ülke. Dolayısıyla yüksek torklu dizel motorlara hala ihtiyacımız var. İhracat yaptığımız Avrupa otomotiv sektörü elektrikli araçlara daha çok yönelmiş durumda. Normal motor kafa ve gövdeleri yerine elektrik motor gövdeleri ve şanzıman ve diferansiyel gibi parçaları üretip satabileceğiz. Sonuçta elektrik motor gövdeleri de alüminyum veya sfero döküm olabiliyor... Dolayısıyla döküm ihtiyacı azalsa bile bitmeyecek. Türk dökümhaneleri bu gelişmelere bir reaksiyon göstermiyor.

TÜDOKSAD'ın bir yönlendirmesi olabilir belki ama şu an uzun vadeli projeksiyon yapabilen firma yok. Herkes kendi finansman derdi ile uğraşılıyor, üretim çeşitlendirme ile uğraşmıyor. Örneğin alüminyum döküm sektörü için gazlı ocaklarla da rekabet edebilecek bir ürünümüz Acutrak var ama maalesef sektör bunu değerlendiriyor. Inductotherm ABD'den sonra





bu ürünü yaklaşık 5 yıldır Türkiye'de üretiyoruz. Ancak öngörü yetersizliği sanayi gelişiminin önünü kapatıyor.

Temsilcisi olduğunuz veya genel merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin durumuna yönelik yorumları nelerdir?

Inductotherm dünya genelinde 24 ülkede fabrikası bulunan bir kuruluş. Şu an ABD, Avrupa, Çin ve Hindistan'daki fabrikalarda çok yoğun bir şekilde üretim yapılıyor. Bu fabrikalar buldukları pazarlardaki döküm kapasitelerini de artırıyor. Buna karşılık Avustralya, Kore, artık doyuma ulaştı. Brezilya, Arjantin ve Güney Amerika da çok parlak değil. Türkiye ise doyuma ulaşmamış bir ülke olsa da iç pazar daralması nedeniyle yeni yatırımlar açısından sıkıntılı.

Hammaddeyi ithal yoluyla tedarik eden Türk döküm sektörü, aynı zamanda üretiminin büyük bir kısmını da ihraç ediyor. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanmalar ithalatı ve ihracatı nasıl etkiliyor? Ayrıca hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede bir hareketlilik bekliyor musunuz?

Ekonomide liyakatsiz kişiler tarafından alınan geç ve yanlış kararların üreticileri ve ihracatçıları olumsuz etkilemesi kaçınılmaz. Genellikle yıllık anlaşmaların yapıldığı demir çelik sektöründe hammadde fiyatları nispeten stabil se-

viyede. Çok büyük iniş çıkışlar yok. Ancak Krom, Nikel, Bakır ve Alüminyum gibi demir dışı malzemelerde daha büyük fiyat iniş çıkışları yaşanıyor. Döküm sektörünün fazla hammadde ve yardımcı malzeme ithal ettiğini düşünüyorum. Bunu yapmak yerine iç kaynaklar daha çok kullanılmalı. Pik ve sfero piki ve Ferro Alyajlar üretebilecek kabiliyet ve kapasitemiz var. İç kaynaklara daha bağlı bir ihracat ülkeye daha fazla katma değer sağlar.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm

sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Ticaret savaşlarına genellikle döküm sektörü ve ürünleri pek girmiyor. Ama sonuç olarak döküm sektörünün hizmet verdiği sektörlerde bir daralma oluyor; otomotivde olduğu gibi. Inductotherm Türkiye kendine özgü bir şirket. Yabancı sermayeli makine imalatçısı olarak sektörde tek sayılabiliriz. Yüzde 75 yerlilik payına sahibiz, yerli üretim belgemiz var. İhracatımızı artırarak hem ülkeye ekonomik kazanç hem de civardaki diğer ülkelerin teknolojilerini geliştirmelerine katkı sağlıyoruz.





Bulut Turhan
Satış Müdürü/Mega Elektronik

2019 Yılı ilk yarısını değerlendirme-nizi istesek, nasıl bir projeksiyon çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

Geçtiğimiz yılın son dört ayında dö-

viz kurlarında oluşan aşırı yükseliş ve dalgalanma, hemen hemen tüm sektörlerde olduğu gibi, döküm sektöründe faaliyet gösterenleri de yatırım yapma konusunda temkinli ve çekingen davranmaya yöneltti. Bu durumu referans olarak yaptığımız yeni yıl beklenti tahminlerimizde, durumun olumsuz şekilde devam edeceğini öngörüydük. Ancak döküm sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimizin tamamına yakını, ihracatçı olduğundan satışlarımız beklentilerimizin "biraz" üzerinde gerçekleşti. Aslında bunun birinci sebebi, beklentilerimizi minimum seviyede tutmamız, ikinci sebebi ise döviz kuru karşısında değer kaybeden Türk Lirası'dır.

Geçmiş dönemler ile bir karşılaştırma yapmak gerekirse, örneğin 2018 yılının ilk yarısına göre, döküm firmalarına tedarik ettiğimiz makine ve ekipmanlarının miktarında yaklaşık yarı yarıya bir düşüş görülüyor. Bu tablo bizlere, sektörün kapasite kullanımında beklenen seviyelere ulaşmadığını düşündürüyor.

İhracatçı firmaların kapasite kullanım oranlarının beklenen seviyeden uzak olması, tüm dünyada ve özellikle Avrupa'da bir çok alanda talep daralmasını da işaret ediyor. Avrupa'nın

başat ekonomilerinin 2019 yılı için büyüme beklentileri yüzde 1-2 seviyelerinde kaldı. Hatta İtalya gibi bir sanayi ülkesinde bu yıl küçülme beklenmektedir. İhracatımızın önemli bir kısmının Avrupa ülkelerine yapıldığı düşünüldüğünde, ülkemizdeki durum daha da kolay anlaşılabilir.

Yılın ikinci yarısından beklentimiz, daha az dalgalı bir döviz kuru ile birlikte, öngörülebilir işletme ve yatırım maliyetlerine kavuşulması ve sanayicilerimizin, ihracat talepleri doğrultusunda yatırımlarında bir miktar artış yapmasıdır. Tabi bunun gerçekleşmesi için daha uygun finansman kaynaklarının yaratılması, bu kapsamda devlet teşvik ve desteklerinin sağlanması da gereklidir.

İhracata yönelik çalışmalar yapan otomotiv, enerji, makine imalat ve ağır sanayi imalatı gibi diğer sektörleri, "dökümcü" müşterilerimiz ile karşılaştırdığımızda, durum çok da farklı değil. Bu durumun tek istisnası havacılık ve savunma sanayisidir. Ülkemizde artan savunma ve havacılık sanayisi üretimi, yeni yatırımları da beraberinde getirmektedir.

Döküm ana alıcısı "Otomotiv Sanyindeki" ana gündem olan elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülenden daha hızlı yaşanması döküm sektörünü nasıl etkileyecek? Türkiye'de ve dünyada döküm sektörü bu gelişmeye nasıl reaksiyon gösteriyor, gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Açıkçası elektrikli araçların, binek otomobil sınıfında daha hızlı geliştiğini gözlemlemekteyiz. Ülkemizdeki yan sanayi üretiminin önemli bir kısmının ise, orta ve ağır sınıf ticari araçlara yönelik olduğunu düşünüyoruz. Bu yöndeki gelişmelerin, sektöre olumsuz bir etkisinin, kısa vadede çok hissedilebilir olmayacağını düşünüyoruz. Orta ve uzun vadeli etkilerini ise zamanla hep birlikte göreceğiz.





Temsilcisi olduğunuz veya genel merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin durumuna yönelik yorumları nelerdir?

Mega Elektronik olarak Türkiye temsilcisi olduğumuz Doosan Machine Tools Co. firması, bu yıl Avrupa ve uzak doğu ülkelerindeki pazarlarda, kayda değer bir büyüme beklemektedir. Hatta bazı ülkelere daralma görüldüğünü bizlerle paylaşmaktadır.

Bu durgunluğun birkaç yıl üst üste sürdüğü çok fazla görülmüş bir şey olmadığı da bilinen bir gerçektir. Bu sebeple dünyada siyasi bakımdan çok radikal gelişmeler yaşanmadığı takdirde, önümüzdeki yıldan itibaren Uzak Doğu ve Avrupa pazarlarında gözle görülür bir talep artışı olacağı düşünülmektedir. Ancak mevcut dönem kayıpsız geçmek için onlar da savunma, havacılık ve enerji gibi sektörlerle daha fazla ağırlık vermektedir.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Ticaret savaşları ile devreye sokulan ek vergiler, tüm dünya ekonomilerini etkilediği gibi, ülkemiz sanayisini de olumsuz yönde etkilemiştir. Bu tarz girişimlerin orta ve uzun vadede hiçbir ülkeye fayda getirmeyeceği aşıkardır. Zira artık dünya çok küçük ve iç içe geçmiş durumdadır. Dünyanın bir köşesinde başlayan ekonomik sıkıntı ve mali krizler, domino etkisi ile hızla yayılıp çok fazla ülkeyi etkilemektedir, hatta tüm dünyaya tesir edebilmektedir.

Mevcut dünya finans ve ticaret sisteminde, başat bir ülkenin üçüncü bir ülkeye uyguladığı ambargo, sadece

hedef ülkeye değil birçok ülkeye zarar vermektedir. Ancak hayat devam ettiği sürece, tüketim ve üretim bir şekilde devam edecektir. Her bir yeni durum, yeni bir bakış açısı, yeni pazarlar ve iş fırsatlarını da beraberinde getirme potansiyeline sahiptir.

Umarız sanayicilerimiz ticaret savaşları ve ambargolardan, mümkün olan en az zararla ve hatta belki de yeni fırsatlar bularak yoluna devam edecektir. Zira ülkemiz insanının, mevcut duruma çabuk adapte olabilen, girişken yapısı sayesinde, sanayimiz yeni yollar çizebilir kanaatindeyiz.





Erol Turgut
Satış Müdürü / Meta-Mak
Metalurji Makine Mümessillik

2019 Yılı ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, nasıl bir projeksiyon çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

2019 yılı ilk yarısını kapsayan bir seçim maratonu oldu, ki bu süreç halen devam etmektedir.

Ne yazık ki, Türkiye ekonomisi politikası ve kırılmalı dış ticaretimiz bu süreçten fazlasıyla etkilendi. Demir çelik, alüminyum ve bakır üreticileri, dalgalanan döviz kuru, daralan müşteri talepleri ile ikinci yarıya moralsiz giriyorlar. Ziyaret ettiğimiz tüm müşterilerimiz kısa sürede bir iyileşmenin olmayacağını, yakın gelecekte bu doğrultuda üretim artışını sağlayacak bir yatırım da yapamayacaklarını belirtiyorlar.

Meta-Mak, metalurji makinaları temsilcilikleri olan bir firmadır. Türkiye metalurji sektörüne, 1973 yılından beri Avrupa'nın en seçkin firmalarını temsil ederek katkı sağlamaktadır. Bizim işimiz yeni yatırımlar için müşterilerimize proje hazırlamak. Geçmiş yıllarda yoğunluktan işlere yetişemedik, ne yazık ki bu yıl, geçen yıldan başlayan yatırım azalma süreci ile birlikte durgunluk devam ediyor.

Döküm ana alıcısı "Otomotiv Sana-yindeki" ana gündem olan elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülenden daha hızlı yaşanması döküm sektörünü nasıl etkileyecek?

Türkiye'de ve dünyada döküm sektörü bu gelişmeye nasıl reaksiyon gösteriyor, gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Otomotiv Sanayi elektrikli ve hibrit araçlara geçişte geç bile kalmıştır, halen de petrol lobilerinin baskısı ile süreç yavaş işlemektedir. Bizim gibi az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ise bu süreç daha da yavaş ilerlemektedir. Bildiğiniz gibi yarım yüzyıldır artan bir karayolu taşımacılığı baskısı ile karşı karşıyayız. Burada amaç bizim gibi ülkelerde akaryakıt kullanımını bağımlı hale getirmektir.

Bizim hibrit araçlara ve özellikle de bataryalı araçlara geçişimiz doğaldır ki, dünya ekonomisindeki yerimize ve gücümüze bağlı olarak batı ülkelerinden daha yavaş ve geç olacaktır. Yerli araç üretimi, özellikle bu araçları geleceğin ihtiyaçlarına yanıt verecek düzeyde olabilmesi için çalışmaların ne kadar yavaş ilerlediğini görüyoruz. Ar-Ge yatırımlarına daha yeni başlamış bir Türkiye, elbette Avrupalı rakiplerinden geride kalacaktır. Yüzyıllık otomotiv kültürü ile yatırımlarını tamamlamış çığ gibi ilerleyen batı teknolojisine ulaşabilmek, ancak eğitimde yapacağımız pozitif atılımlarla olabilecektir.

Bu sektör, pik sfero ve çelik ürünlere nazaran hafif metallere ve Al-Mg alaşımlarına olan ihtiyacı arttıracaktır. Burada da hammadde tedariki ve üretimde enerji maliyetleri üreticilerimizin ve potansiyel üreticilerimizin ana kaygısını oluşturmaktadır.

Temsilcisi olduğunuz veya genel merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin duruma yönelik yorumları nelerdir?

Avrupa'daki döküm üreticilerini zaman zaman temsilcisi olduğumuz firmalar ve seçkin müşterilerimiz ile birlikte ziyaret ediyoruz. Dikkatimizi çeken otomasyon, seri üretim ve kalitede geldikleri noktalar. Son yıllarda gelişen dijitalleşme, maliyetleri düşürüp kaliteyi en üst noktalara ta-





şıyan inovasyon yatırımları ile miktarı yüksek parça üretimi yapılmakta, bize ise daha zor ve adet olarak daha az işler gelmektedir. Ülkemizde, Avrupa ülkeleri gibi kalite ve üretimi bulunan dökümhanelerimizin sayısı ne yazık ki 10 civarındadır. Gönül isterdi ki bu sayı 100'ler civarında olsun. Meta-Mak olarak bizde adresleri olan 4 bin küsur dökümhane içerisinden, en az 100 adedinin donanımlı, Avrupa ile başabaş rekabet edebilecek dökümhaneler, olmasını istemek bir dilekten öte, gerekliliktir.

Hammaddeyi ithal yoluyla tedarik eden Türk döküm sektörü, aynı zamanda üretiminin büyük bir kısmını da ihraç ediyor. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanmalar ithalatı ve ihracatı nasıl etkiliyor? Ayrıca hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede bir hareketlilik bekliyor musunuz?

Bu konudan yukarıda bahsettik. Uzun vadeli planlar yapmak bu atmosferde oldukça zor gözüküyor. Güven verici politik ortam ve devamında sağlanacak bir istikrar ile ekonomik gelişme sağlayacağımız açıktır. Dünyadaki politik gelişmeler ABD, Çin rekabeti ayrı-

ca komşumuz İran için hazırlanan ağır ambargo koşulları elbette cevherden hurdaya kadar tüm hammadde fiyatlarını döviz olarak hareketlendirecektir. İç piyasada değer yitiren TL için de üreticileri hammadde satınalma planlamalarında zora sokacak şartlar kaçınılmaz gözükmektedir. 2019 ikinci yarıda en çok hammadde fiyatları ve dövizde hareketliliğin devamını öngörmekteyiz.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Bu sorunuzun yanıtını da bir üstte

verdik. Elbette ülkelerin korumacı politikaları, kendi sanayilerini geliştirmek için başvuracakları yöntemler demokratik ve hukuki çerçevede kalmak koşulu ile normaldir. 21.yy'da sömürgeci, baskıcı, savaş tehditleri ile bencil bir davranış, beraberinde sadece kendi üreticilerini düşünmek, kayırmacılık ve daha da gelişmiş söylemlerle emperyalist bir dış politikadır. Bu atmosferde biz de ülkemizi korumak için komşularımız ile dostane ilişkilerimizi geliştirmek, Ar-Ge ve kalite yatırımlarımızı devam ettirmek, öncelikle de eğitim ve ülke politikalarımıza çağın gereklerine ayak uyduracak şekilde cevap vermemiz gerekiyor.





Musa Erol
Genel Müdür /
Metko Hüttenes Albertus Kimya

2019 Yılı ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, nasıl bir projeksiyon çizersiniz, yılın ikinci yarısı için beklentileriniz nedir? Bunu hem Türkiye hem de dünyadaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak ve döküm sektörüyle birlikte varsa hizmet verdiğiniz diğer sektörleri de karşılaştırarak değerlendirir misiniz?

2018 yılında siyasal risklerin artışının

süregelen ekonomik dengelerdeki bozulmalara ivme kazandırması sonucu öncelikle döviz kurlarında büyük çaplı dalgalanmalara, bunu takiben enflasyon oranlarındaki hızlı artışa yansımış ve hane halkının tüketim gücündeki gerileme ve para piyasalarının ne tüketiciyi ne de sanayiciyi destekleyemez oranlara ulaşması 2019 yılının ilk çeyreğinde derin biçimde hissedilmiştir. 2019 yılı birinci yarısını ekonomideki daralma, artan yerel ve yakın coğrafi siyasal riskler, ticaret savaşları ve yaptırım tehditleri gölgesinde maalesef öngörülmesi güç bir iklimde tamamlamak üzereyiz. Döküm sektörü bakımından oldukça belirleyici olan otomotiv sektörüne baktığımızda Nisan 2019 verilerine göre ihracatın yüzde 7,7, iç pazarın yüzde 48,4 ve üretimin yüzde 13,2 daraldığını görüyoruz. İç pazardaki derin daralmanın yanısıra ihracatta da gerileme eğiliminin artıyor olması sektörümüz açısından zorlu bir dönemi işaret etmektedir. İkinci yarıyıda toparlanma beklemeyi çok arzu ederim, ancak, siyasal iklimin yarattığı riskler azaltılmadan; faizlerde düşüş, döviz kurlarında istikrar ve güven iklimi oluşturulmadan iç pazarda iyileşme beklemek pek mümkün görünmüyor.

İhracat pazarlarındaki gelişmelerin dinamikleri içinde etkin pazarlama faaliyetlerinin ticaret savaşlarından hasar alınmadan doğru biçimde yönetilebilmesi, Türkiye'nin taraf olduğu küresel ihtilafların derinleşmeden çözüme kavuşturulabilmesine oldukça bağlıdır. Özsermayeleri kur ve faiz riskini taşıyabilecek gücü haiz olmayan işletmeler oldukça zorlu bir dönemden geçiyorlar. Bu itibarla özsermaye yeterliliği ve nakit akışları sağlıklı yapıda olan işletmelerin ön saflarda ihracat bayraktarlığı yapacağı bir dönem yaşayacağız. İhracat pazarlarına doğru fiyatlama ile güçlü yönelim tek ümit görünmekle beraber iç pazarın daralmasına ve finansman güçlüğü çeken işletmelerin düşen performanslarını telafi edebilecek kuvvette olmasını beklemiyorum. İkinci yarı da maalesef çok dikkatli ve hassas yönetilmesi gereken zorlu sürecin devam edeceğini düşünüyorum.

Döküm ana alıcısı "Otomotiv Sanyindeki" ana gündem olan elektrikli ve hibrit araçlara geçişin öngörülen daha hızlı yaşanması döküm sektörünü nasıl etkileyecek? Türkiye'de ve dünyada döküm sektörü bu gelişmeye nasıl reaksiyon gösteriyor, gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Çevre endişelerinin sonucu yaratılmış elektrikli araçlara yönelim, çevreye katkıları nedeniyle hızlanarak devam edecektir. Hızı belirleyen temel unsurlar da menzil, şarj süreleri ve şarj istasyonları konularındaki teknolojik ve lojistik gelişmeler olacaktır. Bunların çatı unsurlarından biri de elektrik enerjisinin nasıl temin edileceği hususıyla ilişkilidir. Döküm sektörünün lokomotifleri olan motor ve aksamlarına olan talepteki muhtemel daralmaların döküm sektörüne elbette endişe verici olumsuz etkileri olabilecektir. Ancak, zamana ve süreçlere yaygın bu olgu gerçekleşene kadar dökümhanelerin üretim hatlarını, ürün gamlarını buna adapte edebilecek zamana ve imkâna sahip





olacaklarını; değişime ayak uydurabilenlerin olumsuz etkileri telafi edilebilir düzeylerde tutabileceklerini; diğer taraftan dünyadaki gelişen pazarlardaki talep artışlarının bu daralmaların üzerinde gerçekleşme potansiyelinin hala bulunduğunu değerlendiriyorum.

Temsilcisi olduğunuz veya genel merkezinizin, rakibimiz olan Avrupa'daki döküm üreticilerinin durumuna yönelik yorumları nelerdir?

Avrupa'nın döküm üretiminde lider konumda olan Almanya dahil genel bir gerileme içinde olduğunu gözlemliyoruz. Türkiye fiyat/kalite dengesinde rekabetçi konumuyla yüksek maliyet yapısı nedeniyle rekabetçi olamayan Avrupa döküm pazarından uzun yıllardır proje almak suretiyle sürekli büyümesini besleyerek gelmiştir. Ancak bu yıl – birleşik kaplar hesabı – havuz bir yandan bu kanalla beslenirken diğer yandan aldığı siparişlerin aşağı yönlü revizyonu veya iptali nedeniyle kayıplar yaşamaktadır. Bu akışların net etkisi muhtemeldir ki nötr olacak ve ihracat miktarlarında 2018 yılı performansına paralel bir seyir yakalanabilecektir. Ancak, iç tüketimdeki daralma nedeniyle toplam üretimde hem Avrupa'da hem Türkiye'de daralan bir döküm pazarı beklemekteyiz. Avrupa dışı pazarlarda özellikle Amerika, Rusya ve Hindistan'da güçlü büyümeler

gözlemliyoruz. Bu nedenle ihracat pazar çeşitlenmesinin ve yüksek katma değerli ürünlere yönelmenin önemi giderek artıyor olacaktır.

Hammaddeyi ithal yoluyla tedarik eden Türk döküm sektörü, aynı zamanda üretiminin büyük bir kısmını da ihraç ediyor. Döviz kurlarındaki hızlı dalgalanmalar ithalatı ve ihracatı nasıl etkiliyor? Ayrıca hammadde fiyatlarında kısa ve orta vadede bir hareketlilik bekliyor musunuz?

İhracata yönelik üretim için yapılan ithalatlarda döviz kurlarındaki aşırı dalgalanmalar doğal hedge görevi gördüğü için performans etkileri girdiler içindeki yerel para birimi maliyetlerle sınırlı kalmakta; bu durum hızlı kur artışlarında maliyet avantajı; kur düşüşlerinde maliyet dezavantajı olarak sirayet etmektedir. Burada önemli bir husus istikrarın kaybolması; öngörülebilirliğin zayıflaması ve doğru maliyet ve fiyatlama zemininin deforme olmasıdır. Özellikle enerji maliyetlerindeki enflasyon ile kurlardaki dalgalanmaların yarattığı etkiler yönetilmesi güç bir maliyet ve fiyatlama zemini yaratmaktadır. Hammadde fiyatlarında bazı önemli girdilerin – döküm kimyasalları bakımından – taban fiyata ulaştığını; üreticilerin üretim kesintisine giderek fiyatı yukarı doğru baskılama eğilimine girdiklerini gözlemliyoruz. Bu da

yılın ikinci yarısında kısmi artışlara yol açacağını; ancak, global talebin artışları desteklememesi nedeniyle sınırlı kalacağını; genel olarak fiyat istikrarı olan bir dönem yaşayacağımızı öngörmekteyiz.

Son olarak dünya ticaret kavgaları, vergi artışları, ambargolar vs. döküm sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz?

Canlıların havaya ve suya duyduğu ihtiyaç ne kadar yaygın ve derinse, dökümün nüfus ettiği sanayi dalları neredeyse o kadar yaygındır. Bu nedenle ticaret savaşlarının, vergi politikalarının, ambargo ve yaptırımların döküm sektörünü az ya da çok etkilememesi mümkün değildir. Amerika'nın İran yaptırımları, AB otomotiv sanayine yönelik vergileme politikası, Çin ile ticaret savaşları, Türkiye ile muhtemel derinleşen siyasal krizlerin karşılıklı ticarete etkileri temel riskler olup Türk döküm sanayi bakımından en büyük tehdit AB-ABD ve Türkiye-ABD arasındaki uygulamalar olacaktır. Diğer taraftan diğer ülkelere yönelik uygulamaların Türkiye bakımından yeni fırsatlar yaratma potansiyeli de vardır. Ancak yine bütün bunlar orta ve uzun vadede öngörülebilir bir istikrar iklimi sunmaktan oldukça uzaktır. Son derece dikkatli, temkinli olunması gereken süreçlerin doğru yönetilmesi önem arz etmektedir.