

TÜRK DÖKÜM SANAYİNİN GÜMRÜK BİRLİĞİ İLE YAŞADIĞI BİR YIL

*Yaylalı Günay
Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği*

1995 yılında yapılmış olan Sanayi Kongresinin toplantılarında, döküm sektörünün Gümrük Birliği'ne girilmesi halinde rekabet gücünün ne olacağı hakkında bir sunuş yapmışım.

Bugün, Gümrük Birliği maceramızın bir yıllık balayının sonrasında öngördüklerimizin ne sonuçlar verdiğini kısaca inceleyeceğiz.

Özet olarak döküm sektörümüzün rekabet gücü için sunmuş olduğumuz güçlü yönlerin geçerliliklerini koruduklarını, zayıf ve rekabeti zorlaştırıcı hususların da hâlâ bir tehdit unsuru olmaya devam ettiklerini açık sözlülükle belirtmek gerekir.

Bu yeni çalışmaya girerken, dünya ve Türk sanayi ve döküm sektöründeki son gelişmelere kısaca göz atmamızda yarar bulunmaktadır.

1996 DÖKÜM SANAYİ GÖRÜNÜMÜ

- ◆ 1995 yılında tüm dünyada 69 milyon ton döküm yapılmıştır.
- ◆ Türkiye 1995 üretimi olan 760.000 ton ile dünya 17.ncisidir.
- ◆ Dünya üzerinde pik döküm miktarı azalmakta, sfero ve alüminyum üretimi artmaktadır.
- ◆ Enerji tasarrufu nedeni ile araç ağırlıklarının azaltılması eğilimi alüminyum benzeri demir dışı metallerin kullanımını arttırmıştır.
- ◆ Döküm parçalar genelde plastik, sac konstrüksiyon ve kompozit malzemelerin rekabeti ile karşı karşıyadır.
- ◆ Emek ve enerji yoğun, yüksek teknolojiyi gerektirmeyen ve birim yatırımına karşı yüksek getiri getirmeyen bir sektör olması nedeni ile gelişmekte olan ülkeler bu sektörü terk etmektedirler.

- ◆ Batı ülkelerinde çevre bilincinin yoğun olması ve birçok döküm fabrikasının yerleşim alanları içinde kalmış olması, bu fabrikaları kapanmaya zorlamaktadır.
- ◆ Batılı sanayilerde üretim ve faal döküm fabrikası sayısı son 10 yılda sırası ile %30 ve %50 azalmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise, bu oranlar artış yönündedir.
- ◆ Batılı ülkelerde bireysel çalışan döküm fabrikası sayısı azalmaktadır. Fabrikalar, ya büyük otomotiv gruplarına kapital olarak bağlıdır, ya da büyük finans grupları tarafından ucuz fiyatla satın alınarak grup olarak işletilmektedir.
- ◆ Uzun vadede, batıda tröstleşmeye gidileceği görülen bu sektörde, bağımsız kalmış Türk döküm sektörünün pazar payını artırma şansı yüksektir.
- ◆ Yorucu bir sektör olduğundan, batıda yeni nesil bu sektörde çalışmak istememektedir.
- ◆ Dünyada artan iş hacmine karşılık, mevcut kapasiteler yatırım yapılmadığından ihtiyaca cevap verememektedir.
- ◆ Doğu bloku ve Uzak Doğu ülkelerinde döküm ucuz olmasına rağmen, eksik olan sanayi kültürleri nedeni ile son 5 yılda batılı alıcılar bu ülkelere tekrar geriye dönmektedirler.

Dünya'daki döküm sektörünün fotoğrafını çektikten sonra, Türkiye'ye dönelim.

Türk sanayicisi, ister Kobi olsun, ister büyük tesisler olsun, bugün Avrupa ile rekabette şartın onların ürettiği kalite ve serviste, ama daha ucuza mal üretmek olduğunu bilmektedir. Bunun yanında, yüksek teknoloji gerektiren ürünlerin Türkiye'den temin edilmeyeceğini de kabul etmektedir.

Avrupa'lı, Türk ürünlerini ne kadar ucuz olursa olsun, kalitesiz, satış sonrası hizmet eksik olduğu sürece sürekli olarak satın almak istemeyecektir.

Türk sanayicisi yükselen maliyetler ve bunların nasıl indirileceğinin çaresizliği içinde bocalamaktadır.

Kaliteli malı ucuza üretmenin tek çıkar yolu verimlilik artışının sağlanmasıdır. Verimlilik arkasındaki sır insan gücünde, enerjide, firelerde, hammadde kullanımında, gereksiz operasyonların önlenmesi gibi birçok faktörlerde gizlidir.

Klasik anlamda maliyet+kâr = benim satış fiyatımdır anlayışı ile gümrükleri sıfırlanmış iç ve dış pazarlarda rekabet gücünüz, ve geleceğinizin olmadığı açıktır.

Satılabilecek fiyat dünyada oluşmuş fiyattır. Bu fiyata ulaşabilmek için maliyetlerinizin nasıl azaltılacağı sanayicinin maharetidir.

Yeni formül:

Dünya Satış Fiyatı-Kâr = Maliyet'tir.

Unutulmaması gereken husus, rekabeti artık sadece iç rakiplerle değil, dış rakiplerle olduğudur.

Gümrük Birliği Türk Sanayicisine sadece dünya ülkeleri ile değil, Dünya ile rekabete sokmuştur.

Türk sanayicisi ve halkının olağanüstü dinamiği ve ülkenin ekonomik büyüme potansiyeli birçok problemin çözümüne destek olmaktadır.

Ama bu yeterli midir?

Türk döküm sanayi büyük, orta boy ve küçük işletmelerden meydana gelmiştir. 1995 yılındaki tebliğde verdiğimiz bilgilere göre büyük ve bazı orta boy işletmelerin rekabet ve diğer dış etkilere dayanacak, hatta dünya konjonktüründen yararlanarak büyüyeceklerini öngörmüştük. Bu düşüncemizin doğruluğu son iki yılda bu sektörün büyük ve orta boy tesislerinde yapılan 90 milyon dolarlık yatırım ile eklenen 120.000 ton'luk yeni kapasite ile görülmektedir.

Problem yaşanacağını ve Gümrük Birliği'nden etkileneceğini tebliğde belirttiğimiz kesim küçük tesislerdir. Bu tesislerden son iki yıl içinde 200 civarında kapanma olmuş, sektördeki faal firma sayısı 1995 tebliğinde verilen 1400 adetten 1200 adete inmiştir.

Zor durumda olan küçük tesisler;

- ◆ Genel karakter itibarıyla 5-50 kişinin çalıştığı Kobi tipindedir.
- ◆ Sermaye yapıları zayıftır.
- ◆ Mali yönetimleri yetersizdir.
- ◆ Yeterli yetenekte yönetici yoktur.
- ◆ İş sahibi profesyonel yöneticiliği hazmedememiştir.
- ◆ Satış, pazarlama ve girdi tedarikinde tecrübesizlik bulunmaktadır.
- ◆ Batılı anlamda kalite ve servis kavramı oluşmamıştır.

Bu kesimdeki kan kaybını durdurmak için yapılabilecekler TOBB, Sanayi Odaları, ihracatçı Birlikleri ve çeşitli platformlarda gündeme getirilmektedir.

Bu önerilerin buradan da tekrar ifade edilmesinde yarar vardır.

- ◆ Kobi tipindeki küçük sanayiciye ucuz kredinin almış olduğu siparişler karşılığı geciktirilmeden ve kesintisiz verilmesi.
- ◆ Yatırımların mevcut mevzuatın en üst sınırlarında ve "Desteklenecek sektör" bazında teşvik edilmesi,
- ◆ Küçük kapasiteli tesislerin birleştirilmesi için mali, idari ve hukuki desteklerin verilmesi,
- ◆ Kosgeb gibi teknik destek birimlerinin "KİT" havasından kurtarılıp, sanayicinin mühendisi olmaya zorlanması,
- ◆ Döküm sektöründe küçük sanayicilerin ürünlerini pazarlayabilmeleri için özel sektörden gelmiş yetenekli yöneticilerin bulunduğu "Sektörel Dış Ticaret" Şirketinin kurulması.
- ◆ Küçük firmaların belirli konularda uzmanlaşmasını sağlamak üzere teknik müşavirlik ve bu konuda finansman desteği sağlanması.

Sektörün küçük firmalarını kurtarmak ve belki de canlılığını arttırmak için yukarıda belirtilen hususlar yönünde birçok atılım vardır. Kaynakların ve imkanların doğru yöne aktarılması ile Türk sanayinin rekabet gücünün önemli bir kısmını sağlayan bu küçük döküm fabrikaları serpileceklerdir.

Sektörün genelini etkileyen diğer hususlara burada kısaca değinmek istiyorum.

- ◆ Gümrük Birliği ile birlikte 3. dünya ülkelerinden sıfır gümrük ile getirilen pik, ferro alyaj ve hurda gibi bu sektörün ana girdileri fon ve ortak gümrük vergisi (OTV) kadar artmıştır.
- ◆ Sektörün ana müşterilerinden biri olan otomobil sanayi gerek ağır vergiler, gerekse bedelsiz ithalat ile gerilemiş ve dolayısı ile yerli parça üreticilerini güç durumda bırakmıştır.
- ◆ MAK-Milli Akreditasyon Kurulu çeşitli politik nedenlerle kurulup, yürürlüğe girememiştir.
- ◆ Petrol türevleri içeren ana girdilerimizden karbon vericilerin her partisi Çevre Bakanlığı onayına tabidir.
- ◆ Fittings ve musluk gibi günlük hayatta kullanılan birçok döküm mamul damping'li olarak Türk pazarlarına sokulmaktadır.

- ◆ İskenderun ve Karabük gibi pik demiri dünya fiyatlarının üzerinde satmaktadır. Girdilerini, dünya rakiplerinden yüksek olan bir sektörün rekabet gücü zedelenecektir.
- ◆ Arge destekleri güçlendirilmelidir. Birçok Avrupa ülkesi döküm fabrikalarına Arge, çevre yatırımı ve enerji desteğinin AB kurallarına rağmen vermektedir.
- ◆ Döviz/TL dengesi bir türlü yerine oturtulmamıştır. Türkiye'deki ithalatçı ve ticaret lobileri, biz sanayici ve ihracatçılardan daha güçlü oldukları sürece de bu dengenin lehimize düzelmesi ümitsiz bir vaka olarak görülmektedir. Unutulmaması gereken husus, Türk Sanayini geleceğinin ihracat olduğudur.

Son madde olarak, dünya pazarlarına açılarak çeşitli ülkelere ürün satmaya çalışan Türk döküm sektörünün önündeki en önemli engel olan "Ekoloji" konusuna değinmek istiyorum.

Döküm sektörü yapısı itibarıyla kirli bir yapıdadır. Yüksek ısı, kum, kömür tozu, kül, reçine gibi çevreyi etileyecek birçok husus üretim girdileridir. Birçok Batı ülkesinin bu sektörü geliştirmekte olan ülkelere terketmesinin sebebi de üretim için gerekli kılınan çevre yatırımlarının yüksekliğidir.

Türk döküm sektörünün çevre şartlarına uymaması batılı alıcılar tarafından satış için fiyat indirimi nedeni olabilecektir. Ayrıca, Batı ülkeleri rekabet kurullarında, ihraç ürünlerimize çevre şartlarına uymuyoruz diye, telafi edici vergi koyabileceklerdir.

Ambalajlarda gerekli olan Yeşil Nokta, döküm ürünlerin genelde sevk edildiği geri dönmesiz ahşap sandıkların imhasında yaşanan zorluklar, ambalajda naylon yasağı vs. gibi hususlar gelecek olan fırtınanın ön habercileridir.

AB'de EMAS (Environmental Management and Auditing) direktifi bir nevi ticari bariyer olma yönündedir ve şirketleri ISO 14001 belgesi almaya zorlamaktadır.

ISO 9000 ve ISO 14000 serisine global ticaretin pasaportu gibi bakmak mümkündür.

Çevrenin korumasına duygusal açıdan bir yeşilci gözü ile bakabilirsiniz. Fakat, masanın bir tarafına geçince çevre için yapılan yatırımların ve işletme masraflarının gerek AB'de, gerekse ABD'de devlet tarafından direkt veya vergi düşmesi yolu ile endirekt olarak desteklendiği görülmektedir. Aynı destek, Türkiye'de AB kurallarına aykırıdır diye yapılmamaktadır. Ayrıca, bu konuda Türkiye'nin çevre yönünden gelişmiş ve desteğe ihtiyaç olmayan bir ülke olduğunu belirten Rio Çevre Anlaşması TBMM'de kanunlaşmak üzere. Bu noktada, ortalama büyüklükteki bir döküm fabrikasının çevre masrafları ile ilgili kısa bir hesabı vermek istiyorum:

DÖKÜM FABRİKALARI ATIK MALİYETLERİ

A) GAZ ATIKLAR

- 1) Filtre yatırım fiyatı : 1.40 DM/m³
 - 2) Sarf edilen enerji : 0.0002 DM/m³/saat
 - 3) Bakım gideri : 0.12 DM/m³/yıl
 - 4) 1 ton döküm üretimi için : 30 m³ emiş gerekli
 - 5) 1 ton net döküm yapılması için çevre kurallarına uyulursa 40 kg toz emilmektedir.
- 1000 ton/yıl döküm yapan bir fabrika için:

- 1) Filtre kapasitesi : 1000 t x 30 m³/t = 30000 m³
- 2) Filtre yatırımı : 30000 m³ x 1.4 DM/m³ = 42000 DM (Amortisman = 16.000 DM)
- 3) Enerji : 0.0002 DM/m³-saat x 30000 m³ x 4000 saat x 0.70 kullanım faktörü = 16800 DM/yıl
- 4) Bakım masrafı : 0.12 DM/m³-yıl x 30000 m³ = 3600 DM/yıl

Toplam : 16000 + 16800 + 3600 = 36400 DM/yıl

B) KATI ATIKLAR

1000 ton'luk üretimi olan bir döküm fabrikasından her yıl takriben 700 ton katı atık (curuf, kum ve toz) atılmaktadır.

1 ton kumun atık bedeli için Belediyelere ortalama 25 DM ödenilmektedir.
Yıllık masraf 700 t x 25 DM = 17500 DM

C) SIVI ATIK

Evsel atık haricinde, döküm fabrikaları sıvı atık üretmemektedirler.

Toplam atık masrafı = 53900 DM/yıl
Yıllık ciroya oranı = 53900 / 1.500.000
(1000 ton = 1.500.000 DM) = %3.5

Görüldüğü gibi problem büyüktür.

Vergi sonrası kâr marjının %9-10 gibi düşük bir değerde olan sektör için %3.5'lik bir ek masraf küçük döküm sanayicisinin kaldırması güç bir yükür. Bu harcamalar için destek verilmesi gereklidir.

Özellikle, katı atık olan kumun atılması belediyelerin ellerinde tuttıkları bir rüşvet ve bağış kaynağı olmuştur. İçleri kil kaplı özel veya resmi atık sahaları tespit edilip, buralara sektörün atıklarını bedelsiz atabilmesi sağlanmalıdır.

Masanın bu tarafında oturup bakınca, çevreye atık önlenilmesi için harcanan tüm primer elektrik enerjisinin üretiminde bacadan atılan SO₂, CO ve NO_x gazları ile kül zerreciklerinin çevreyi ne kadar kirlettiği de düşünülmalıdır.

Bunun yanında 1000 ton'luk yıllık üretimi olan ortaboy bir döküm fabrikasının tüm gaz atıkları, kömürlü kaloriferli bir apartmanın veya kırmızı ışıktaki tıkanmış araç trafiğinin çıkarttığı gaz atıktan fazla değildir.

Bütün bunlar bilimsel olarak bilindiği halde halen 200 mg/m³ olan toz atık limitinin Avrupa'nın en sert çevre kurallarına haiz Almanya limitleri olan 50 mg/m³ limitlerine çekilmek istenilmesi, acaba rekabet gücümüzden korkan Avrupa'lı firmaların içimize sokmak istedikleri bir "Truva Atı" mıdır?

Son olarak, sektörün geleceği ile ilgili birkaç notu özet olarak veriyorum.

- ◆ Türk otomotiv sanayi kendi traktörünü, otobüsünü, kamyonun ve otomobilini bu sektörün 40 yıllık gecikmesine rağmen maalesef geliştirememiştir. Bunun sonucu olarak, bu sektörde gelişme dış teknoloji, sermaye ve know how bizlere yabancıların verdiği ölçüde olabilecektir. Yüksek yerli katkılı ürünler yerini, montaj ürünler yer alacaktır. Bu gelişme, döküm sektörünü menfi yönde etkileyecektir.
- ◆ Bütün bunlara rağmen, döküm sektörünün ihracat ve yedek parça piyasasında rekabet gücü vardır. Teknolojisini kendi geliştirdiği, know how ve yabancı sermaye gibi desteklere ihtiyacı olmadığı için bağımsız gelişme olanağı vardır.
- ◆ Sektörün büyük ve orta ebatlı firmaları kendi finansal kaynakları ile gelişmelerin finanse edebilmektedirler.
- ◆ Sektörde yetişmiş teknik insan gücü vardır.
- ◆ Büyük ve orta ölçekli firmalar ekonomik ölçeğe ulaşarak, rekabet gücü sağlamışlardır.
- ◆ Pazarın geniş bir müşteri yelpazesi vardır.
- ◆ İhracat potansiyeli yüksektir. Gerektiğinde kapasitenin tamamı ile ihracat yapılabilir.
- ◆ Batı sanayi bu sektörü geliştirmekte olan ülkelere bırakmaktadır.
- ◆ İşlenmiş ve montajlı nihai ürün yapma olanakları yüksektir.
- ◆ Emek yoğun bir sektör olduğundan rekabet gücü 2005'li yıllara kadar bulunmaktadır.



**GÜMRÜK BİRLİĞİ İLE BİR YIL-
DÖKÜM SANAYİİ**

Yayla GÜNAY
Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği
31.01.1997



1996 DÖKÜM SANAYİİ GÖRÜNÜMÜ

- ◆ Dünya döküm üretimi : 69 milyon ton (1995)
- ◆ Türkiye döküm üretimi : 760.000 ton (1995)
- ◆ Dünyada trend:
 - Pik döküm üretimi : Azalmakta
 - Sfero ve alüminyum üretimi : Artmakta
- ◆ Enerji tasarrufu sağlanması için araçlarda alüminyum kullanımı artmaktadır.

1996 DÖKÜM SANAYİİ GÖRÜNÜMÜ

◆ Döküm parçaların rakipleri

- Plastik
- Saç konstrüksiyon
- Komposit Malzemesi

◆ Gelişmiş ülkeler döküm sanayiine yeni yatırım yapmamaktadır.

◆ Ekolojik limitlerin daraltılması, gelişmiş ülkelerdeki döküm fabrikalarını kapatmasına neden olmuştur.

1996 DÖKÜM SANAYİİ GÖRÜNÜMÜ

- ◆ Batı sanayilerinde döküm fabrikaları birleşmekte ve tröstleşmektedirler.
- ◆ Batılı ülkelerde döküm sektörü gençler için cazip bir meslek olmaktan çıkmıştır.
- ◆ Batı toplumlarında döküm kapasitesi, talebin altında kalmaktadır.
- ◆ Batılı alıcı, ucuz fiyattan öte, kalite ve servis hizmeti beklemektedir.

1996 DÖKÜM SANAYİİ GÖRÜNÜMÜ

~~Maliyet + Kâr = Satış Fiyatı~~

Dünya satış fiyatı - Kâr = Maliyet



1996 DÖKÜM SANAYİİ GÖRÜNÜMÜ

1995-97 Türk Döküm Sanayi yatırımı : 110 milyon \$

Yaratılan ek kapasite : 150.000 ton/yıl

1996 DÖKÜM SANAYİİ GÖRÜNÜMÜ

Türk Döküm Sektörü Firma Sayısı

1995 : 1401

1996 : 1200

DÖKÜM SEKTÖRÜNÜN GENEL PROBLEMLERİ

- ◆ **Girdilere uygulanan Ortak Gümrük Vergisi (OTV).**
- ◆ **Otomotiv sanayindeki ağır vergiler ve bedelsiz ithalat.**
- ◆ **Milli Akreditasyon Kurul (MAK) eksikliği.**
- ◆ **Dampingli ithalat.**
- ◆ **Yüksek İskenderun pik fiyatları.**
- ◆ **Yetersiz Arge desteği.**
- ◆ **TL'nin aşırı değerlenmesi.**

KÜÇÜK DÖKÜM TESİSLERİNİN PROBLEMLERİ

- ◆ Sermaye yapıları zayıf.
- ◆ Mali yönetimleri yetersiz.
- ◆ Yöneticiler yetersiz.
- ◆ Profesyonel yöneticilik yok.
- ◆ Pazarlama, satış ve satınalma politikaları yetersiz.
- ◆ Kalite ve servis anlayışları yetersiz.

KÜÇÜK DÖKÜM TESİSLERİNE DESTEK ÖNERİLERİ

- ◆ Siparişleri karşılığı kredi verilmesi.
- ◆ Desteklenecek sektör olarak teşvik verilmeli.
- ◆ Küçük işletmelerin birleştirilmesi desteklenmeli.
- ◆ Kosgeb mühendislik desteği vermeli.
- ◆ Döküm ile ilgili Sektörel Dış Ticaret Şirketi öncelikle kurulmalı.
- ◆ Teknik müşavirlik desteği verilmeli.

DÖKÜM FABRİKALARI ATIK MALİYETLERİ

Örnek : 1000 ton/yıl üretim yapan bir döküm fabrikası

a) GAZ ATIKLAR

**a) Filtre yatırımı : 42000 DM
(Amortisman : 1600 DM)**

b) Enerji : 16800 DM

c) Bakım Masrafı : 3600 DM

—Ara Toplam : 36400 DM/yıl

DÖKÜM FABRİKALARI ATIK MALİYETLERİ

Örnek : 1000 ton/yıl üretim yapan bir döküm fabrikası

b) KATI ATIKLAR

700 ton atık için : 175000 DM/yıl

DÖKÜM FABRİKALARI ATIK MALİYETLERİ

Örnek : 1000 ton/yıl üretim yapan bir döküm fabrikası

c) SIVI ATIKLAR

- ◆ **Evsel atık haricinde sıvı atık yoktur.**
- ◆ **Toplam atık masrafı : 53900 DM/yıl**
- ◆ **Şirketin yıllık cirosu : 1.500.000 DM**
- ◆ **Atık masrafı / ciro : %3.5**

SONUÇ

- ◆ Otomotiv sanayinin yerli oranlarının düşüklüğü, döküm sektörünü menfi yönde etkilemektedir.
- ◆ Döküm sektörü kendi teknolojisini kendi yaratmaktadır.
- ◆ Know-how ve yabancı sermayeye ihtiyaç yoktur.
- ◆ İhracat potansiyeli yüksektir.
- ◆ Büyük ve orta ebadlı döküm firmaları kendi finansal kaynakları ile gelişmektedir.
- ◆ Yetişmiş insan kaynakları vardır.

SONUÇ

- ◆ **Büyük ve orta ebadlı firmaların rekabet gücü yeterlidir.**
- ◆ **Geniş bir müşteri yelpazesi vardır.**
- ◆ **Batı sanayi bu sektörü geliştirmekte olan ülkelere bırakmaktadır.**
- ◆ **İşlenmiş ve montajlı ürün yapılmaktadır.**
- ◆ **Emek yoğun bir sektör olduğundan, 2005 yılına kadar rekabet gücü vardır.**