

ŞUBAT 2014 SAYI: 69

# moment

EXPO

Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

**MAKFED  
İÇİN İMZALAR  
ATILDI**

**TEKSTİL SEKTÖRÜ  
GÜCÜNÜ  
MAKİNELERDEN  
ALİYOR**

**ORTADOĞU'NUN  
GİZEMLİ ÜLKESİ  
YEMEN**



# Taste the Engineering



**Layne  
Bowler**

[www.laynebowler.com.tr](http://www.laynebowler.com.tr)



Ekonomi  
Rahatlık  
Başarı  
Kazanç

# Kazandıran Güç

**DURMA**

BUGÜN YARIN DAİMA

**ÇOK DAHA  
FAZLA GÜÇ**

**DAHA AZ  
MALİYET**



Kompakt Yerleşim

Esnek ve Uyumlu Üretim

Ergonomik Tasarım

Bakım Gerektirmez

Otomasyona Uyumluluk

Zaman Kaybına Son

Çok Daha Kolay Kullanım

Güçlü Gövde



## ADNAN DALGAKIRAN

Makine İhracatçıları Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı

# MAKİNE SEKTÖRÜ MAKFED ÇATISI ALTINDA TOPLANIYOR

Türk makine sanayisi çok önemli bir eşiği atlamak üzere. MSSP olarak uzun süredir üzerinde çalıştığımız "Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonu" (MAKFED) nihayet hayat geçiyor. Şubat ayında İstanbul'da gerçekleştirdiğimiz ve MSSP üyesi 14 dernekten 29 üst düzey temsilcinin hazır bulunduğu toplantıda MAKFED'in kuruluş protokolü imzalandı. İmzalanan protokolün ardından en geç Nisan ayının sonuna kadar çalışmalar bitirilecek ve Türk makine sanayisi MAKFED çatısı altında birleşecek.

Dünyada makine sektörünün önemini kavrayan ve buna göre gelecek planları yapan çok sayıda ülke var. Başta Brezilya, Hindistan, Çin, Tayvan, Güney Kore olmak üzere birçok ülke bu konuda önemli mesafeler kat etti ve ciddi bir gelişme gösterdi. Türk makine sektörü ise ancak dünyanın büyüdüğü kadar büyüebildi. Çünkü devlet politikası olarak, gelişmekte olan ülkelerin makine sektörlerini destekleme biçimlerinin yanına bile yaklaşamadık. Küresel rekabetin her geçen gün kızıştığı dünyada, doğru kararları hızla hayata geçirebilmek hayati öneme sahip. 2023 yılında 100 milyar dolarlık ihracatla, toplam ihracat planlarında yüzde 20'sini hedefleyen makine sektörünün arkasına mutlaka devlet gücünü alması gerekiyor. Bu noktada Türk makine sanayisinin MAKFED gibi bir üst çatı altında birleşmesi oldukça önemli. Oluşturulan bu güç birliği ile bürokrasi ve karar mekanizmaları üzerinde çok daha etkin bir lobi faaliyeti yürütebileceğiz.

MAKFED ile sadece bürokrasi ve karar mekanizmaları üzerinde etkin olmakla kalmayacak, aynı zamanda sektörümüzün kendi iç dinamiklerini düzenleyecek bir takım organizasyonları da oluşturacağız. MAKFED çatısı altında birleşen üst kuruluşlar olarak, sektörün uluslararası rekabete uygun işleyişini denetleyecek mekanizmalar oluşturacağız. Makine üreticileri olmadan Türk ekonomisi ciddi bir ilerleme kaydedemeyecek ve biz Türkiye'yi hedeflerine ulaştıracak sektörüz. Fakat sektör olarak dönüşmemiz gerekiyor. Ölçek ekonomisinde olmayan yapıların dünyayla rekabet etmesi zordur. Sektörümüzün Türkiye'yi vasattan çıkarabilecek insan kaynağına sahip olduğuna yürekten inanıyorum. Onun için MAKFED çatısı altında, çok daha organize ve çok daha stratejik şekilde makine sektörünün geleceğine yön vereceğimize inancım tam.

Şimdiye kadar yaşadıklarımızdan anladık ki, tek başımıza küçük küçük dernekler ve dağılmış bir yapı içinde alacağımız mesafeler çok kısıtlı. Madem ki bu kuruluşların başındayız, içindeyiz, yönetimindeyiz öyleyse gereğini hep birlikte yapmak durumundayız ve yapacağız.

Daha organize, daha güçlü bir makine sanayi için MSSP üyesi dernekleri MAKFED çatısı altında topluyor olmamızı, hem sektörümüz hem ülkemiz açısından tarihi bir gelişme olarak görüyorum. Bu birlikteliğe gönül veren, bu uğurda çaba sarf eden tüm MSSP üyesi derneklere gönülden teşekkür ediyorum.

# ORYEM

YEM MAKİNA TEKNOLOJİLERİ

YEM MAKİNA  
İMALATINDA  
TEKNOLOJİ  
FARKI

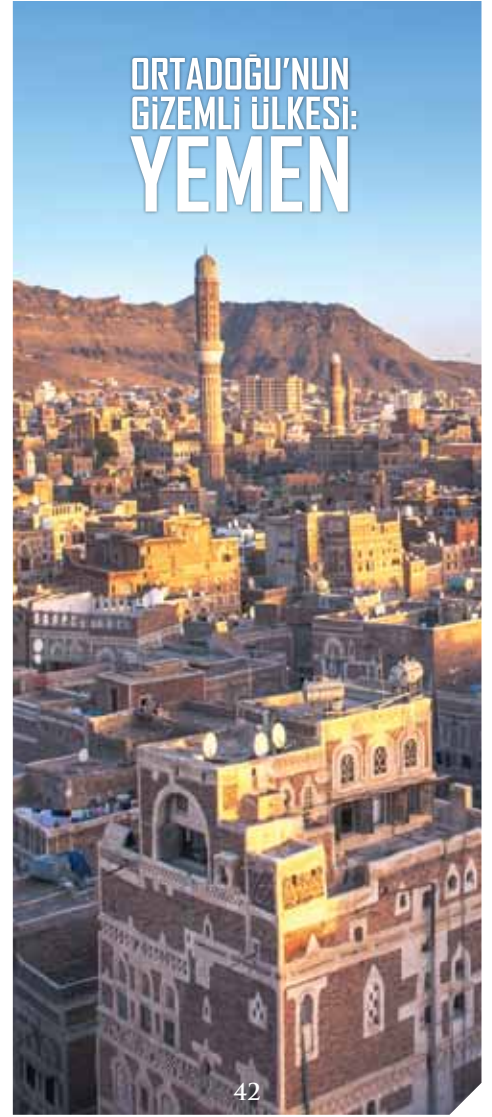


ORYEM MAKİNA SANAYİ ve TİC.A.Ş  
O.S.B. 6 Sk No: 9 KONYA / TÜRKİYE  
T: +90 332 239 13 14 / 239 13 20  
F: +90 332 239 13 15  
oryem@oryem.com.tr  
www.oryem.com.tr

 **UNORMAK**  
GARANTİSİ VE GÜVENCESİ ALTINDADIR



- 8 **GÜNDEM** MAKFED İÇİN İMZALAR ATILDI
- 14 **GÜNDEM** "YURT DIŞI MARKA SATIN ALIMLARINI DESTEKLİYORUZ"
- 20 **GÜNDEM** İMDER'İN 7. OLAĞAN GENEL KURULU'NDA YENİ YÖNETİM BELİRLENDİ
- 21 **GÜNDEM** AKDER'İN 10. OLAĞAN GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ
- 22 **GÜNDEM** AYSAD'IN 43. OLAĞAN GENEL KURULU YAPILDI
- 23 **GÜNDEM** "TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÖRGÜTLENME TARİHİ" KİTABI YAYINLANDI
- 24 **GÜNDEM** İSKİD'İN OLAĞAN MALİ KURULU YAPILDI
- 25 **GÜNDEM** TARMAKBİR, CEMA ÜYELİĞİNE KABUL EDİLDİ
- 26 **SEKTÖRDEN** "MARKANIN EN ÖNEMLİ DEĞER OLDUĞUNUN BİLİNCİNDEYİZ"
- 30 **KAPAK** TEKSTİL SEKTÖRÜ GÜCÜNÜ MAKİNELERDEN ALIYOR
- 42 **ÜLKELERDEN** ORTADOĞU'NUN GİZEMLİ ÜLKESİ: YEMEN
- 52 **AKADEMİK** "TÜRKİYE'DE MÜHENDİSLİK EĞİTİMİNİN KALİTESİNİ YÜKSELTİYORUZ"
- 60 **MAKALE** TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ VE SANAYİ AR-GE MERKEZLERİ
- 64 **RÖPORTAJ** "DÜNYA MAKİNE SEKTÖRÜ 2014 YILINDA YÜZDE 5 BÜYÜYECEK"
- 66 **MAKALE** OPSİYON PİYASALARI – I
- 71 **GÖSTERGELER** TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI YILIN İLK AYINDA YÜZDE 12 ARTTI
- 83 **RAKAMLAR**
- 84 **FUARLAR**
- 86 **ADRESLER**
- 87 **MOMENT in ENGLISH**



gündem



**MAKFED**  
İÇİN  
İMZALAR ATILDI

8

gündem



“YURT DIŞI MARKA  
SATIN ALIMLARINI  
DESTEKLİYORUZ,”

14

kapak



**moment** EXPO  
in English

88  
TEXTILE SECTOR DRAWS  
ITS STRENGTH FROM  
MACHINES

90  
MYSTERIOUS  
COUNTRY  
OF THE MIDDLE EAST:  
YEMEN

91  
MAİB BROUGHT  
TOGETHER MACHINERY  
INDUSTRIALISTS WITH  
EXIMBANK EXECUTIVES

92  
SIGNATURES PUT FOR  
MAKFED

94  
TARMAKBİR ACCEPTED  
FOR CEMA MEMBERSHIP

95  
WORLDWIDE  
MACHINERY SECTOR TO  
GROW 5 PERCENT  
IN 2014



## TUGAY SOYKAN

# MAKFED KURULUŞ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyeleri, Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonunun (MAKFED) kurulması yolunda önemli bir adım attı. Makine İhracatçıları Birliği (MAİB), Makine Sanayii Sektör Platformu üyeleri ile bir araya gelerek uzun süredir gündemde olan Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonunun (MAKFED) kurulması için ilk adımı atarak kuruluş protokolünü imzaladı. Toplantıya Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra, Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi 14 dernekten 29 üst düzey temsilci katıldı.

Şubat ayı içinde makine üreticilerinin üyesi bulunduğu sivil toplum kuruluşlarında da olağan genel kurul heyecanı yaşandı. Akışkan Gücü Derneği (AKDER), 10. Olağan Genel Kurulu ile 2014-2015 döneminde Haydar Atılğan başkanlığında görev yapacak yönetim kurulunu seçti. Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliğinin (İMDER) 7. Olağan Genel Kurulu'nda ise Halil Tamer Öztöygar başkanlığındaki yeni yönetim kurulu belirlendi. Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneğinin (AYSAD) 43. Olağan Genel Kurulu'nda yapılan seçimde ise Sefa Targıt'ın başkanlık görevine devam etmesi kararlaştırıldı. Şubat sayımızda bu haberlerle ilgili detayları bulabilirsiniz.

Dergimizin sektörden bölümünde; 1965 yılından bu yana üretim yapan Mekay Makina'yı mercek altına aldık. Yeni ürün projelerini TÜBİTAK'tan Ar-Ge desteği alarak tamamladıklarını ifade eden Mekay Makina Firma Yöneticisi Burak Küçükay, yeni model CNC torna tezgahı üretimi konusunda da Ar-Ge çalışmalarının sürdüğü bilgisini verdi.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarımızda, endüstrinin hedeflerini gözeterek, güncel bilgiler ile donatılmış, dünyayla rekabet edebilecek yetkin mühendisler yetiştirmeyi amaçlayarak yola çıkan Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümüne yer ayırdık.

Kapak konumuz ise Türkiye ekonomisi açısından büyük önem taşıyan tekstil sektörünün geleceğini ve gelişimini etkileyen temel faktörlerin başında gelen, tekstil makineleri üretimini derinlemesine inceledik. "Tekstil Sektörü Gücünü Makinelere Alıyor" başlıklı haber çalışmamız içinde sektörün yapısı, sorunları ve ihracat verileriyle önde gelen firmaların sektöre yönelik düşüncelerini bulabileceksiniz. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ile Alman Mühendislik Federasyonu (VDMA) Türkiye Ülke Müdürü Friedrich Wagner'in, röportajıyla birlikte farklı uzmanlardan sektörel analizlerin de yer aldığı Şubat sayımızı keyifle okuyacağınızı düşünüyoruz.

**MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ**  
Özkan AYDIN

**YAYIN KURULU BAŞKANI**  
Adnan DALGAKIRAN

**YAYIN KURULU**  
Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevdâ Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN, Hasan BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR, Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Berna BILGIN

**YAYINA HAZIRLAYANLAR**  
Origami Medya

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
Tugay SOYKAN (tugaysoykan@origamimedy.com)

**EDİTÖR**  
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedy.com)

**MUHABİR**  
Volkan ÜKÜNCÜ (volkan@origamimedy.com)

**REKLAM KOORDİNASYON**  
info@origamimedy.com

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
Murat CERİT  
Merve ÖZSERBES

**YAYIN ADRESİ**  
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok. Savaş Apt. No:6  
Kat:2 D:7 Mecidiyeköy / Şişli / İST  
T: +90 212 252 87 76 - 77  
F: +90 212 252 87 77

**YAYIN TÜRÜ**  
Sürelî, Yerel Dergi

**OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ**  
Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120  
Balgat - Cankaya  
Tel: 0312 447 27 40  
Faks: 0312 446 96 05

**BASKI VE CİLT**  
APA Uniprint  
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Ömerli Köyü, Hadimköy - İstanbul Caddesi, No: 159  
34555 - İstanbul - Türkiye  
Telefon: 0 212 798 28 40 pbx  
www.apa.com.tr

MOMENT EXPO Dergisi, Origami Medya tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı yapılması izne bağlıdır.

Moment Expo Dergisi Makine İhracatçıları Birliği'nin 7.500 adet basılan ücretsiz süreli yayınıdır.



Hidrolik Kombine Makaslar  
Hidrolik Punch Makinaları

**HKM 175**



Hidrolik Kombine Makaslar

- HKM 60
- HKM 55
- HKM 65
- HKM 85
- HKM 115
- HKM 175

Hidrolik Punch Makinaları

- HPM 65
- HPM 85
- HPM 115
- HPM 175
- HPM 65-85-115-175 DP
- HPM 30 FTC
- HPM 85 NC
- HPM 85-115-175 CNC
- HKM-HPM 115 NC

### Hidrolik Kombine Makas ile Yapılabilen İşler

 Sac Delme ve Çentik Açma



 L Profil  
(Köşebent)



 T Profil



 Lama



 Mil



 Kare Mil



### ŞAHİNLER METAL ENDÜSTRİ A.Ş.

İzmir Yolu 22.km, Mümin Gençoğlu  
Cad. 16285 BURSA / TÜRKİYE  
Tel : +90 224 470 01 58  
Fax : +90 224 470 09 05  
info@sahinlermetal.com

[www.sahinlermetal.com](http://www.sahinlermetal.com)



# MAKFED İÇİN İMZALAR ATILDI

MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU (MSSP) ÜYELERİ UZUN SÜREDİR GÜNDEMDE OLAN MAKİNE İMALAT SANAYİ DERNEKLERİ FEDERASYONU (MAKFED) İÇİN İLK ADIMI ATARAK KURULUŞ PROTOKOLÜNÜ İMZALADI.



**M** AİB Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra, MSSP üyesi 14 dernek-ten 29 üst düzey temsilcinin katıldığı toplantı, 22 Şubat'ta İstanbul'da gerçekleştirildi. 50'yi aşkın katılımcı ile düzenlenen toplantı, MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve MAİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve MSSP İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu'nun konuşmaları ile başladı.

## “MAKFED NİSAN AYINDA KURULACAK”

Konuşmasına, “Uzun süredir MSSP’yi federasyona dönüştürme çabası içindeyiz, artık bunu nihayete erdirme zamanının geldiğini düşünüyoruz”

diyerek başlayan Adnan Dalgakıran, MAKFED’in kuruluşunu en geç nisan ayının sonuna kadar tamamlayacaklarını belirtti.

Bürokrasi ve yönetim erki üzerinde çok daha etkili bir lobi faaliyeti yürütülmesi gerektiğini belirten Adnan Dalgakıran, bu yönüyle MAKFED’in önemi bir misyon üstleneceğini söyledi. “Finansal açıdan birbirini destekleyen bir yapının oluşması gerekiyor” diyen Adnan Dalgakıran, Türk makine sektörünün sivil toplum ve meslek örgütleriyle çok daha güçlü hale geleceğinin altını çizdi. MAİB olarak böyle bir organizasyonu her konuda destekleme kararlılığında olduklarını vurgulayan Adnan Dalgakıran, nisan ayı sonuna kadar MAKFED’in kuru-

lacağının mesajını verdi. MAKFED’in kuruluş sürecinde sektörel derneklerden azami gayret göstermelerini isteyen Adnan Dalgakıran, “Hazırlıklarımızı en kısa sürede tamamlayacağız” dedi. Adnan Dalgakıran sözlerini şöyle sürdürdü: “Sektörümüzün, kendi iç düzenlemesini yapacak ve bir takım kurallar koyacak organizasyonlara ihtiyacı var. Sektörümüzün üst kuruluşları olarak, firmaların düzgün iş yapmalarını denetleyecek mekanizmalar kurmalıyız. Artık hareket zamanının geldiğini düşünüyoruz. Bu konudaki çalışmaların ne şekilde yapılması gerektiğini, değerli dernek başkanlarımızın, yönetim kurulu üyelerinin ve meslektaşlarımızın görüşlerini de alarak en kısa sürede tamamlayaca-



ğiz. MAKFED'i kurduğumuz zaman, belirli standartlar çerçevesinde ortak bir şekilde yapabileceğimiz çalışmalar için oluşturulacak bütçeleri çok daha iyi değerlendirebiliriz. Tek başımıza, küçük küçük dernekler ve dağılmış bir yapıyla hiçbir şey gerçekleştiremeyiz. Sorunlarımız çok fazla, dünyada gelişmekte olan ülkelerin makine sektörlerini destekleme biçimlerinin yanına bile yaklaşamıyoruz. Tüm bu kazanımları elde edebilmek için bu güç birliğini kurmamız ve her konuda bir arada hareket etmemiz gerekiyor. Kafamızı sadece işimize eğerek alacağımız mesafelerin çok kısıtlı olduğunu görüyoruz. Madem ki bu kuruluşların başındayız, içindeyiz, yönetimindeyiz, öyleyse gereğini hep birlikte yapmak durumundayız."

Federasyon konusunda bütün derneklerin azami gayret göstermesini arzu ettiklerini belirten Adnan Dalgakıran, sektördeki genel ekonomik tabloyla ilgili bilgiler vererek, makine sektörünün sorunlarının çözümüne yönelik düşüncelerini de paylaştı.

### "FEDERASYON ÇATISI ALTINDA ÖRGÜTLENMELİYİZ"

Adnan Dalgakıran'ın ardından söz alan Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Makine Sanayii Sektör Platformu İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu, makine sektöründe Türkiye'nin

örgütlenme tarihinin çok hızlı geliştiğini ve bugün gelinen noktada federasyon çatısı altında örgütlenmenin gerekli olduğunu belirtti. Ardından yaptığı sunumla MSSP'nin kuruluşu ve faaliyetlerinden bahseden Kutlu Karavelioğlu, son dönemlerde ortak bir kültür oluştuğuna ve sektörün birlikte hareket edebilme kabiliyetinin geliştiğine dikkat çekti. "Makine İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu olarak, görüşlerinizi dinleyerek yeni döneme yönelik stratejilerimizi belirlemek istiyoruz" diyen Kutlu Karavelioğlu, sektörel derneklerin bu tarz toplantıların organize edilmesini sıklıkla talep ettiğini söyledi. "MSSP'yi kurarken amacımız, sektörel sivil toplum yapılanmalarını bünyesinde toplayacak bir örgütü hayata geçirmekti. Bunun bir federasyon olabileceği o zamanlar tasavvur ediliyor fakat çok fazla üzerinde durulmuyordu. Önemli olan birlikte bir kültür oluşturmak" diyen Kutlu Karavelioğlu, MSSP yapılanmasının altı yıldır sektörün amaçlarına hizmet ettiğini söyledi. MSSP'yi 27 birlik, dernek ve oda ile birlikte kurduklarını belirten Kutlu Karavelioğlu, "Vizyonumuz; yönlendirici, katılımcı ve paylaşımcı bir üst organizasyon olmaktı. Sektörel örgütlerin faaliyetlerini destekleyerek dayanışma oluşturmak istiyorduk. Platformun bunları sağladığını düşünüyorum" dedi. Makine sektörünün

mevcut yapısı ve MSSP üyesi derneklere sağlanan desteklerle ilgili de bilgi veren Kutlu Karavelioğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "MSSP olarak en çok önemseydiğimiz uluslararası temsil yani yurt dışındaki sektörel örgütlerin içinde yer almaktır. Bilginin tabana yayılması, tanıtıcı materyallerimizin eksikliğini tanımlanması ve belirli formatta bir birliktelik sağlanmasıydı. Derneklerin, sektörlerini tanıması için yapılan araştırmaları da destekledik. Bu desteklerin nasıl dağıldığı, önem verdiğimiz konuların başında geliyor. Sunulan desteklerin yüzde 50'sinden fazlası; uluslararası temilde üst dernek aidatı, genel kurul toplantılarına katılım, uluslararası toplantıların ülkemizde düzenlenmesi gibi faaliyetlere harcanıyor. Altı yılda 30 derneğin 234 projesine destek verdiğimizizi, bunun altı yılda dernek başına sekiz proje olduğunu düşünürsek, etkinlik üretmekte sıkıntı olduğunu teşhis edebiliriz. Altı yılda sunulan desteğin yüzde 70'ini son iki yılda verdik. Daha büyük projelere kitle halinde destek verilebilir. Neticede uluslararası temilde yüzde 50'yi aştık. Alt sektörlerimiz uluslararası nitelik kazanmak istiyor. Avrupa'daki 16 üst dernekte temsilcilerimiz var. Dokuz derneğimiz 16 yapılanmada sandalye sahibi. Başkanlık, başkan yardımcılığı, komisyon üyeliği gibi görevler üstleniyorlar. Ticari bilgi, ekonomik bilgi





özümseiyor ve burada aktarılıyor. Federasyon emekleme dönemine geçene kadar makine sektörünün tepe örgütlenmesi olan MAİB'in etrafında kenetlenmek istiyoruz. Hep birlikte hareket ettiğimizde etkimiz daha da artıyor. Tüzel kişiliğe sahip olmayan bir örgütlenme modeliyle ancak bu noktalara ulaşabildik. Aslında bu yapılanmanın çok önemli bir lobi ve birlikte davranış kültürü geliştirilmesine katkı sağladığını düşünüyorum. Bu örgütün en büyük sorunu finansmandır. Herkes kurmak ister ama önemli olan yaşatmaktır. Bugün geldiğimiz noktada bu işlerin çözümlenebildiğini düşünüyorum.”

Toplantıya, Makine İhracatçıları Birliği Ekonomi Danışmanı Dr. Can Fuat Gürlesel'in dünya ve Türkiye ekonomisi hakkında bilgiler paylaştığı sunumla devam edildi. Öğle yemeğinin ardından devam eden toplantıda söz alan dernek temsilcileri, MAKFED hakkında görüş ve önerilerini diğer katılımcılarla paylaşma fırsatı buldu.

### MAKFED İÇİN TAM DESTEK

Federasyon çatısı altında birleşmenin çok doğru bir karar olduğunu ifade eden AYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sefa Targıt, dernekler yasınının değişmesinden sonra çok sayıda federasyon kurulduğuna dikkat çekti. “MAKFED'in doğru bileşenleri bir araya getiren bir federasyon olacağına inanıyorum” diyen Sefa Targıt, geçen 10 yıllık sürede tüm derneklerin örgütlenme kültürünün geliştiğini söyledi. Federasyonun makine üreticilerine çok faydalı hizmetlerde bulunacağına altını çizen TEMSAD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ağrıkli de “Çaba gösterdiğimiz halde başaramadığımız pek çok soruna federasyonla çözüm bulacağımıza inanıyorum” dedi. MAKFED'in kurulmasına yönelik düşüncenin 10 yıl önce gerçekleştirilen MİB yönetim kurulu toplantısında ortaya çıktığını belirten MİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer ise federasyon için ilk adımları da birlikte atmaktan memnuniyet duyduklarını ifade etti. “Kendi mutfağımızı iyi hazırlarsak yaptığımız yemeğin tadı da güzel olacaktır” diyen Yusuf Öksüzömer, federasyonun öncelik vermesi gereken konular hakkında da düşüncelerini paylaştı. Türk makine sektörünü hem

5. Bugün aramızda temsilcileri bulunmayan MSSP üyesi Derneklerin de, iş bu Protokole imza koymak sureti ile kuruluş sürecine dahil olabileceklerini;

Ve nihayet, Sektörel bütünleşmeyi hedefleyen katılımcı bir anlayış içinde, MAKFED'in kuruluşu için gerektiğinde bizzat görev ve sorumluluk üstlenerek destek vereceğimizi, iş bu Protokole imza koymak suretiyle kabul ve beyan ediyoruz.

Istanbul, 22 Şubat 2014

Dernek Temsilci İmza	ISKİD Naci Şahin 	Dernek Temsilci İmza	BESİAD Mehmet Ali Tardalıoğlu 
Dernek Temsilci İmza	İSDER Tamer Öztaygıç 	Dernek Temsilci İmza	İMDER Cüneyt DİRİŞ 
Dernek Temsilci İmza	ENOSAD Fahri Şimşek 	Dernek Temsilci İmza	PAGDER (Kocaeli Sanayi İşçileri Sendikası) Selma BOŞANCI 
Dernek Temsilci İmza	AYSAD M. Sefa Targıt 	Dernek Temsilci İmza	TARNAKSİR N. SELAN' İLERİ 
Dernek Temsilci İmza	AMD Cem BÜYÜKÇİMEK 	Dernek Temsilci İmza	AKDER Aygün DEĞELİ 
Dernek Temsilci İmza	TEMSAD Mehmet Ağrıkli 	Dernek Temsilci İmza	TEVIDİ FEVZİ ŞARİOĞLU 
Dernek Temsilci İmza	TEMSAD Cüneyt AĞKAN 	Dernek Temsilci İmza	KMAN VE BASINLI KAP SAN. BİR. DER. Cemalettin KUTLUCA 
Dernek Temsilci İmza	AKDER Abdullah PARLAR 	Dernek Temsilci İmza	KCSB 1955 
Dernek Temsilci İmza	MAKİNE İMALATÇILARI BİRLİĞİ Yusuf Öksüzömer 	Dernek Temsilci İmza	
Dernek Temsilci İmza	POMSAO KUTLU KARAVELİOĞLU 	Dernek Temsilci İmza	

yurt içinde, hem de yurt dışında temsil edecek bir kuruma ihtiyaç olduğunu söyleyen AKDER Proje Yöneticisi Abdullah Parlar ise “MSSP'e üzerine düşeni fazlasıyla yapmış olsa da artık resmi bir yapılanmaya geçmemiz

gerekıyor. Federasyon bu beklentimizi karşılayacaktır. MAKFED'in üzerine düşen görevi en iyi şekilde gerçekleştireceğine inanıyorum” dedi. “Birlik olmamız daha da önem kazanıyor” diyen AMD Yönetim



Kutlu KARAVELİOĞLU



Yusuf ÖKSÖZÖMER  
MİB



Abdullah PARLAR  
AKDER



Cem BÜYÜKCINGİL  
AMD



Faruk AKSOY  
İMDER/İSDER



Mehmet AĞRIKLİ  
TEMSAD



Mustafa TECDELIÖĞLU  
BESİAD



Nayim DERELİ  
ARÜSDER



Seda Sami ÖMEROĞLU  
ENOSAD



Sefa TARGIT  
AYSAD



Selami İLERİ  
TARMAKBİR



Selçuk BOSTANCI  
PAGDER





Kurulu Başkanı Cem Büyükçingil da, "Federasyonu oluşturacak dernekler olarak öncelikle birbirimizin ne yaptığı çok iyi bilmemiz gerekiyor. Birlikten her zaman kuvvet doğar" dedi. Toplantının ikinci bölümünde, toplantıya katılan dernek yöneticileri sektördeki sorunları masaya yatırdı. Bu kapsamda; sektörün envanterinin olmaması konusu ve bu eksiklik sebebiyle kamu nezdinde yürütülen çalışmalarda yaşanan aksaklıklar, ikinci el makineler hususu ve ikin-

ci el makinelerin sınırlandırılması hakkındaki kamu düzenlemesi, kamu alımlarında yerli üreticiyi desteklemek için uygulanan yüzde 15 fiyat avantajı ve bu avantajın ne kadar uygulanır olduğu konuları tartışıldı. Katılımcılara çözüm önerilerini aktaran dernek yöneticileri ayrıca, Türk makinesinin yurt dışındaki imajının kuvvetlendirilmesi için neler yapılabileceği ve derneklerin hangi alanlarda desteklenmesi gerektiği gibi konularında fikirlerini ortaya koydular.

Toplantıya katılan 14 dernek temsilcisinin tamamı Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonu Kuruluş Protokolü'nü imzalayarak, federasyonun kurucu üyeleri arasında yer almayı taahhüt etti. Böylece makine sektörünü tek bir çatı altında temsil edecek üst kuruluş olan MAKFED'in kurulması yolunda önemli bir adım atılmış oldu. Eylül ayında yapılması planlanan Genel Kurul toplantısı ile MAKFED'in faaliyetlerine başlaması bekleniyor.





# “TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÖRGÜTLENME TARİHİ” KİTABI YAYIMLANDI

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNDEKİ SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE KAT ETTİĞİ YOLU ANLATAN “TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÖRGÜTLENME TARİHİ” KİTABI İLE SEKTÖRÜN ÖRGÜTLENME SERÜVENİNİN NASIL GERÇEKLEŞTİĞİNE TANIK OLACAKSINIZ.

**M**akine İhracatçıları Birliği tarafından hayata geçirilen “Türk Makine Sektörünün Örgütlenme Tarihi” kitabında, birlik ve beraberlikle daha güçlü bir makine sektörü yaratmayı hedefleyen, sorunların üstesinden el birliğiyle gelmeye çalışan Türk makine sektörü örgütlerinin hangi zorlukları aşarak hayat bulduğunu, ne tür fedakarlıklarla o günlerden bugünlere geldiği gözler önüne seriliyor. Kitabın hazırlık aşamasında, Makine Sanayii Sektör Platformu’na üye 29 dernek/birlik/odayla irtibata geçildi. Görüşme talebini olumlu karşılayan 25 makine sektörü örgütünün kurucu yönetim kurulu başkanları, üyeleri aynı zamanda da şu an görevi üstlenen yö-



**Türk Makine Sektörünün Örgütlenme Tarihi kitabıyla, birlik ve beraberlikle daha güçlü bir makine sektörü yaratmayı hedefleyen makine sektörünün hangi zorlukları ne tür fedakarlıklarla aştığına şahit olacaksınız.**

netim kurulu başkanları ve üyeleriyle bir araya gelindi. Yapılan görüşmelerde örgütlerin hangi koşullar çerçevesinde, hangi beklentiler, hedefler ve amaçlar neticesinde kurulmasına karar verildiğinden, kurulum aşaması ve sonrasında hangi sıkıntıların ne tür çözümlerle bertaraf edildiği ve kurulduğu günden bugüne neler yaptıklarına kadar pek çok konu masaya yatırıldı. Sonuç olarak Türk makine sektörünün örgüt yapısı ve bu yapılanmanın bugüne dek izlediği yol ve yollar ortaya çıkarıldı. Türk Makine Sektörünün Örgütlenme Tarihi kitabı, Makine İhracatçıları Birliği’nin kurumsal yayını “Moment” dergisi ile birlikte 7 bin 500 makine üreticisine, ayrıca sektörle ilgili bürokratlara, üniversitelere, bakanlıklara ve kütüphanelere ücretsiz dağıtılacaktır.

**Makine Sanayii Sektör Platformu’nu oluşturan 29 dernekten 25’inin yaşam hikayesinin anlatıldığı Türk Makine Sektörünün Örgütlenme Tarihi kitabı, MAİB’in kurumsal yayını Moment Expo Dergisiyle birlikte ücretsiz dağıtılacaktır.**



# “YURT DIŞI MARKA SATIN ALIMLARINI DESTEKLİYORUZ”

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİNİN (MAİB) EV SAHİPLİĞİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN ORGANİZASYONDA TÜRK EXİMBANK YÖNETİCİLERİ, MAKİNE ÜRETİCİLERİYLE İSTANBUL’DA BİR ARAYA GELDİ. MARKA SATIN ALIMLARINA YÖNELİK KREDİ DESTEKLERİYLE İLGİLİ DE BİLGİ VEREN EXİMBANK GENEL MÜDÜRÜ HAYRETTİN KAPLAN, “TÜRK EXİMBANK OLARAK ÖNCELİKLİ HEDEFLERİMİZDEN BİRİ, FİRMALARIMIZIN YURT DIŞI MARKA SATIN ALIMLARINI DESTEKLEMEDİR.” DEDİ.



**M**akine İhracatçıları Birliği, makine sektöründen profesyonellerle Türk Eximbank’ın üst düzey yöneticilerini 13 Şubat’ta İstanbul Çırağan Sarayı’nda düzenlenen toplantıda bir araya getirdi. MAİB ev sahipliğinde gerçekleştirilen ve makine sektöründe faaliyet gösteren 30’a yakın firma yöneticisinin davetli olduğu etkinliğe; MAİB Yönetim Kurulu

Başkanı Adnan Dalgakıran, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan, Yönetim Kurulu Üyeleri Hasan Büyüdede, Hüseyin Durmaz, Ali Eren, Sevda Kayhan Yılmaz, Ferdi Murat Gül, Tamer Güven ve Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan ile kredilerden sorumlu iki genel müdür yardımcısı katıldı. Genel olarak Türk makine üretiminin ve ihracatının finansmanı ile ilgili

konuların masaya yatırıldığı toplantıda üreticiler, sorunlarını ve Türk Eximbank’tan beklentilerini aktarma fırsatı buldu. Türk makine ihracatının hedeflenen noktaya taşınması için izlenmesi gereken yol konusunda fikir alışverişinde bulunulan etkinlikte, Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan ihracatçıyı destekleme yönünde sundukları yeni kredi olanaklarıyla ilgili bilgi verdi.



## “MEVCUT EKONOMİK MODELİN DEĞİŞMESİ KONUSUNDA HEMFİKİRİZ”

Toplantıda davetliler ile sektördeki son gelişmeleri paylaşan MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Ekonomi Bakanlığı yetkilileriyle sık sık bir araya geldiklerini hatırlatarak, Türkiye ihracatının mevcut ekonomi modeliyle 200 milyar dolara dahi ulaşmasının mümkün görünmediği konusunda hemfikir olduklarını aktardı. Türkiye açısından stratejik bir alan olarak nitelendirilen makine sektörüne özel olduğunu hissettirecek somut adımların atılmadığına değinen Adnan Dalgakıran, sektörün gerek teşvik gerekse de finansal destek açısından diğer sektörlerden hiçbir farkı olmadığını altını çizdi. Eximbank'ın son dönemde en verimli çalışan kamu kurumlarının başında geldiğini ifade eden Adnan Dalgakıran, “Sektörümüzün ihracatının artması için ellerinden gelen gayreti gösteriyor, imkanlarını zorluyor. Diğer sektörlerden farklı şekilde desteklenmemiz gerektiğinin bilincindedeler. Makine ihracatçıları için devlete bağlı farklı kurum-



larında bu anlayışı benimsemesi gerekiyor” dedi. Adnan Dalgakıran sözlerini şöyle sürdürdü: “Sorunlarımızın çözüme yönelik ortak

hareket etmeyi öğrenmeliyiz. Devlet bürokrasisini daha hızlı işletmemiz gerekiyor. Hedeflere ulaşma doğrultusunda alınan kararları daha kısa sürede uygulamaya geçirmeliyiz. Gerek Ekonomi, gerekse de Bilim, Sanayi ve Teknoloji hatta Maliye Bakanlığı ile çalışmalar yapmalıyız. Eximbank'ın sınırlarını mevcut yasalar belirlese de bazı noktalarda makine ihracatçılarına pozitif ayırım-



**Adnan Dalgakıran:**  
‘Eximbank makine ihracatçılarına pozitif ayrımcılık yapabilmelidir. Çünkü makine sektörü ihracat hedeflerini yakalayamazsa ülkemizin 500 milyar dolara ulaşması mümkün değildir.’



cılık yapabilmelidir. Çünkü makine sektörü ihracat hedeflerini yakalayamazsa ülkemizin de 500 milyar dolara ulaşması mümkün değildir.”

### “İHRACAT VE YATIRIM DESTEKLERİMİZ ARTACAK”

İhracatçılardan gelen önerileri dikkate alarak, karşılıklı diyalog halinde sektörel desteklerini büyük oranda artırdıklarını belirten Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan ise 2010 yılında 8,5 milyar dolar seviyesindeki Eximbank’ın ihracat desteklerini 2013 sonu itibarıyla 28 milyar dolara çıkardıklarını söyledi. “Türkiye’nin genel ihracatına yönelik destek oranımız yüzde 7’lerden yüzde 18’lere yükseldi. Son üç yıl içinde desteğimizi üç kat artırdık. 2010 yılında ihracatçılara yönelik sunduğumuz 4 milyar dolarlık kredi tutarını 2013 yılında 20 milyar dolara çıkardık” diyen Hayrettin Kaplan, özellikle reeskont kredilerinde ciddi bir artış sağladıklarını aktardı. İhracatçılar için en uygun kaynak olarak nitelendirilen reeskont

kredilerinin 2010 yılında 1 milyar dolar olan tutarını 15 milyar dolara yükselten Eximbank, krediler dışında da ülke ihracatını artıracak çalışmalar yapıyor. Sigorta konusunda önemli adımlar attıklarını ifade eden Hayrettin Kaplan, yurt içi kısa vadeli sigorta konusunda geç limit veren banka yapılarında düzenlemeye gittiklerini söyledi. “Süreci hızlandırmaya çalıştık. Yeni dönemde ihracatçılarımız hazırladığımız web sayfası üzerinden başvuruda bulunabilecek. Uzun yıllardır kısa vadeli sigorta yapan yapımızı değiştirdik. Artık orta ve uzun vadeli sigortalar da yapabiliyoruz. Türkiye’nin ihracat yapısı değişikçe orta ve uzun vadeli sigortanın önemi artacaktır” diyen Hayrettin Kaplan, Almanya, Japonya, Güney Kore gibi ülkelerde orta ve uzun vadeli sigortaların ciddi bir pay aldığını aktardı. Bu zamana kadar ülke kredilerinin sadece devlet garantisi ile verildiğine dikkat çeken Hayrettin Kaplan, son 10 yıldır ise dünyadaki eğilimin değişmeye başladığını, artık kredi kuru-

luşlarının devlet garantisinden ziyade banka ve orta ile uzun vadeli sigortalama yönünde önemli yol kat ettiğini ilettili. “Türk Eximbank olarak banka garantisiz ticaretin orta ve uzun vadeli finansmanına odaklanan bir yol izlemeye başladık” diyen Hayrettin Kaplan, Polİçe İskontosu Programı ile ilgili davetlileri bilgilendirdi: “Gelişmiş ülkelerdekine benzer şekilde sigortaya dayalı kredilendirme tarzında yeni ürünler geliştirdik. Polİçe İskontosu Programı olarak isimlendirdiğimiz çalışmayı hazırlarken Norveç’teki benzer uygulamadan esinlendik. Bu program ile ihracatçımızın alıcısına yedi yıla kadar kredi açıyoruz. Normal sigortadan farklı olarak alıcı ödeme gücünü yaşadığında borcun tahsil edilmesi polİçe İskontosu ile çok daha kolay sonuçlandırılabilir.”

### “2013 YILINDA 1 MİLYAR DOLAR YATIRIM KREDİSİ KULLANDIRDIK”

Makine ihracatçılarıyla çok kez bir araya gelmelerine karşın başarılı

çalışmalara imza atamadıklarını aktaran Hayrettin Kaplan, fakat başarılı olacak bir model geliştirme konusunda çalışmalarını kesintisiz sürdürdüklerini söyledi. Deneme yanılma yoluyla amaçladıkları noktaya ulaşmaya çalıştıklarını belirten Hayrettin Kaplan, özellikle Poliçe İskontosu Programından oldukça umutlu olduklarının altını çizdi. Hayrettin Kaplan sözlerini şöyle sürdürdü: "Programı kullandıkça aksaklarını daha iyi görme şansı elde edeceğiz. Böylece gerekli düzenlemeleri yapmak daha da kolaylaşacak. Program sayesinde teminat mektubu olmaksızın ihracatçılarımıza kredi sağlıyoruz. İhracatçıyı çok cazip fon maliyetiyle iskonto yapıyoruz. İhracatçılarımızla 2013 yılı içinde gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde Eximbank'tan yatırım kredisi talepleri aldık. Çalışmalarımız neticesinde 2013 yılı içinde 1 milyar dolara yaklaşan yatırım kredisi kullandık. Özellikle küçük parçalar halinde sunduğumuz için çok sayıda orta ölçekli firma bu kredi desteğimizden faydalandı. Yeni dönemde de bu yatırım kredisi uygulamalarımıza devam edeceğiz. Makine ihracatçılarımızla yaptığımız görüşmelerde yurt içine satılan makinelerin finansmanı konusu da gündeme getirildi. Eğer satın alan yatırımcıların ihracatı varsa finansal desteklerimizden faydalanabilirler. Merkez Bankası ile gerek sektör temsilcilerinin gerekse de bizlerin yaptığı görüşmeler neticesinde de reeskont kredilerinde vade süresi dört aydan sekiz aya çıkarıldı.

**Hayrettin Kaplan:**  
'Türk makine sektörünün marka satın alımlarında bankamıza gelen talepleri, üç yılı ödemesiz 10 yıla kadar kredi olanağı sunarak destekliyoruz.'

Özellikle makine üreticileri için uzun vadeli reeskont kredilerinin artırılmasının ihracata çok önemli destek sağlayacağını düşünüyorum. Rekabet gücü konusundaki çalışmamızda Türkiye'nin 5-10 yıllık dönem içinde otomotiv, tekstil ve demir-çelik sektörlerindeki firmaların katma değeri daha yüksek üretimlere odaklandığını gözlemledik. Fakat makine üretiminde benzer bir durum yaşanmıyor. Hala ciddi anlamda bir ithalat söz konusu. Türkiye'nin makine üretiminde kendini geliştirmeden cari açık sorununu çözmesi de mümkün görünmüyor. Türk Eximbank olarak dünyadaki mevcut yapıya uygun olarak ürünlerimizi şekillendirdik. Artık spesifik olarak sizlere daha fazla nasıl destek olabiliriz konusunda çalışmalar yapmamız gerekiyor."

#### MARKA SATIN ALIMLARINDA 10 YILLIK KREDİ DESTEĞİ

Marka satın almalarına yönelik kredi destekleriyle ilgili de bilgi veren

Hayrettin Kaplan, "Türk Eximbank olarak öncelikli hedeflerimizden biri, Türk markalarının geliştirilmesidir. Bu doğrultuda firmalarımızın yurt dışı marka satın almalarını destekliyoruz" dedi. Sektör açısından dünya ölçeğinde önemli bir saygınlığa sahip olmasına karşın kapanmak üzere olan yurt dışı firmaların satın alınmasına yönelik bankaya gelen talepleri, üç yılı ödemesiz 10 yıla kadar kredi olanağı sunarak desteklediklerini belirten Hayrettin Kaplan, "Sunduğumuz bu krediler faiz oranı açısından diğer programlarla karşılaştırıldığında en imtiyazlı olanıdır. Marka kredilerinde Genel Müdür yetkisi 10 milyon euro'ya kadar olsa da yönetim kurulu kararı ile bu limitler daha yukarılara rahatlıkla çıkarılabilmektedir. Marka kredileri açısından makine sektörüne öncelik vermeye hazırız. Yeter ki bankamızdan talepte bulunulsun" şeklinde konuştu.



**HÜSEYİN DURMAZ**

MAİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Hedeflerimize ulaşmak için yüzeysel sorunlarla uğraşmak yerine konuyu bütünsel olarak ele almamız gerektiğini düşünüyorum. Türkiye'deki üreticiler ihracat faaliyetlerini yurt dışı satış ağları aracılığıyla gerçekleştiriyor. Bu nedenle sunulan destek kredilerinin bayilerimiz tarafından kullanılmasını sağlamalıyız. Çünkü krediden faydalanarak bayiler üreticilerden daha fazla mal alıp piyasaya daha fazla mal sunabilir. Eximbank'ın kredi programlarında

sanayiciye sunulacak avantajların da ticari bankalara göre daha fazla olması gerekiyor. Uygun oranlarla, makul süreler dahilinde destek sağlanmalı. Aslında netleştirmemiz gereken Eximbank'ın niteliğidir. Eximbank, kar hedefleyen bir ticari kuruluş mu, yoksa sanayiciyi destekleyerek geliştirmeyi amaçlayan bir kurum mu olmalıdır? Sanayiciyi nasıl kalkındırabileceğimizi enine boyuna tartışmalıyız. Stratejik olarak daha uzun vadeli planlar üzerinde çalışmalıyız."

**ALİ EREN**

MAİB YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Eximbank'ı klasik bir bankadan öte sanayiciye kaynak aktarmaya yönelik kurulmuş bir ticari yapılanma olarak görüyoruz. Makine üreticilerinin desteklenmesi noktasında pozitif ayrımcılığın nasıl uygulanacağı konusunda fikir alışverişinde bulunmamız gerekiyor. Özellikle yatırım kredilerinde makine üreticilerine sağlanacak destekler sektörünün gelişmesine somut katkılarda bulunacaktır. Büyük oranda makine ithalatına giden yatırım kredilerinin

yönünün yerli üretime ve Türk makinelerine döndürülmesi gerekmektedir. Makine üretiminin desteklenmesine yönelik taleplerimiz aslında Türkiye'nin önemli bir sorununa çözüm bulabilmek içindir. Amacımız devletimizin çözümünü beklediğimiz sorunları dillendirerek hatırlatmaktır."

**ABDÜLKADİR KONUKOĞLU**

SANKO YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Türkiye'de geçmiş yıllarda farklı kurumlar tarafından sağlanan finansmanın belli bir bölümü yerli üretimi destekler nitelik taşımaktaydı. Eximbank'ın mevcut yapısıyla ilgili bilgi sahibi olmamıza karşın ihracatçıya sunulacak kredinin belli kısmının makine üreticisi için ayrılmasının sektörümüz için yararlı olacağı kanaatini taşıyoruz. Makine üreticileri olarak en büyük eksikliğimiz işlerimizin dışındaki farklı konulara yönelik araştırma yapmamamızdır.

Bu noktada üreticilerimizin bilgilendirilerek doğru yönlendirilmesi son derece önemlidir. Üreticilerimize uzun vadeli krediler sağlanması konusunda Eximbank'ın yaptığı çalışmalarını öğrenmekten memnuniyet duydum. Önümüzdeki dönemde makine üreticilerinin rekabetçi yapı içinde finansal olarak desteklenmesinin somut katkılarını da göreceğimize inanıyorum."

**TAMER HASBAY**

HAS GROUP MAKİNA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Gerçekleştirdiğimiz bazı ihracatlarda Eximbank'a başvuruda bulunduk. Fakat biri Portekizli biri Meksikalı olan alıcı firmaların limitleri yeterli bulunmadı. Daha sonra bu operasyonları farklı finans kuruluşları üzerinden gerçekleştirdik. Bu nedenle maliyetler de oldukça yükseldi. Sunulan yeni uygulamalar için de risk analizlerinizin dünyadaki benzer finansal yapılarıdan farklı olup olmadığını merak ediyorum. Türk makine üreticilerinin ticari ilişki kurduğu firmalar Asya, Kuzey

Afrika ve Ortadoğu gibi genellikle gelişmekte olan bölgelerde faaliyet gösteriyor. Çeşitli satış operasyonlarımızda Eximbank'tan yetkilileri ile bir araya gelerek taleplerimizi iletiyoruz. Fakat bu ülkelerdeki bağlantı sorunlarımız nedeniyle beklentilerimize cevap bulamıyoruz. Eximbank'tan özellikle gelişmekte olan Hindistan, Pakistan, Endonezya, Bangladeş gibi ülkelerde riski paylaşabileceği bağlantıları artırmasını ve bu pazarlara yönelik yeni çalışmalar yapmasını bekliyoruz."

**İSMET ÇALIŞKAN**

KROMEL MAKİNA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"İtalya, Almanya, Fransa gibi gelişmiş sanayi ülkelerindeki makine üreticileri fiyatları daha yüksek olmasına karşın benzer kalitedeki ürünlerini uzun vadeli kredi avantajları nedeniyle rekabet içinde olduğumuz pazarlarda daha rahat satabiliyor. Eximbank'ın attığı adımlar ve Türk üreticilere sağladığı katkılarla rekabetçiliğimizin daha da artacağına inanıyorum. Özellikle Ortadoğu ülkelerindeki müşterilerimiz aynı koşulların sağlanması durumunda bizlerle çalışmak

istediklerini açıkça beyan ediyor. Ülke kredileri sadece devlet garantisi ile veriliyordu. Değişen dünya dengelerine paralel olarak Türk Eximbank'ın da banka garantisizle ticaretin orta ve uzun vadeli finansmanına odaklanan bir yol izlemeye başlamasından memnuniyet duydum. Makine ihracatçısına sunulan ve sunulacak yeni finansman olanaklarının ülkemizin daha iyi noktalara ulaşabilmesi için hayati önem taşıdığı unutulmamalıdır."



**ADİL NALBANT**

EKOTEKS YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Dünyadaki kredilendirme çalışmalarının benzerlerinin Türk Eximbank tarafından uygulamaya geçirilmesi üreticileri fazlasıyla memnun etmektedir. Türkiye'nin 28 milyar dolarlık makine ithalatının 2 milyar dolarlık kısmı tekstil makineleri sektörüne aittir. Sektörümüzün ihracatı ise halen 325 milyon dolar seviyesindedir. Sektörümüzde ithalatın önüne geçebilmek için yurt içi alıcılarımıza yönelik ne tür adımlar atılabileceğine de kafa yormamız

gerekıyor. Özellikle Türk Kalkınma Bankası gibi yurt içi pazarı destekleyecek yapıları da daha aktif hale getirmek durumundayız. Eximbank tarafından sağlanacak desteklerin yurt dışında Türk makine üreticilerinin gelişmesi açısından son derece faydalı olacağı kanaatindeyim. Alacağımız desteklerle hedef pazarlarımızda arzu ettiğimiz rakamlara ulaşacağımıza inanıyorum."



**NURETTİN ALSAÇ**

REMAS REDÜKTÖR YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Eximbank'ın ihracatçılar için yaptığı çalışmalardan memnun olmakla birlikte, çeşitli noktalarda eksik kaldığımızı belirtmek isterim. Özellikle sağlanan desteklerde izlenecek yol konusunda yurt dışındaki müşterilerimizi yeterince bilgilendiremiyoruz. Yurt dışı alıcılarımız ne tür imkanlar sunduğumuzu bilmiyor. Ayrıca bazıları mali yapıları gereği Eximbank'ın sunduğu destekle ilgili beklentileri karşılamaktan uzak. Diğer bir eksikliğimiz bankalarımızın yurt dışı

bankalarla arzu edilen düzeyde bir işbirliğini sağlayamamış olmasıdır. Avrupa'daki bankalarla karşılıklı ilişkileri iyi bir seviyeye yükseltmelerine karşın makinelerin satış yaptığı dünyanın farklı ülkelerindeki bankalarla aynı yakın ilişkiyi kurabilmiş değiller. Bu noktada Eximbank'ın daha somut adımlarla mevcut sorunların çözümünde öncü olmasını bekliyoruz."



**YASEMİN TOPDAĞ**

KABAN MAKİNA FİRMA YETKİLİSİ

"Avrupa ülkelerinde devlet bazı riskli pazarlarda sorumluluğu üzerine alarak sektör firmalarına destek olmayı seçiyor. Türkiye'de en azından hedef pazarlar için benzer bir yol izleyebilir. Belirlenecek pazarlarda bazı riskleri üzerine alarak firmaların ihracat operasyonlarını destekleyebilir. Firmalar ve devlet kurumları koordineli şekilde hangi adımların atılabileceğini tartışmalıdır. Firmalar olarak üzerimize düşen sorumluluğu almaya hazır olduğumuz her

platformda ifade ettik. Gerçekleştirdiğimiz bu toplantıda Eximbank'ın ihracatın artması için elinden gelen gayreti gösterdiğini, imkanlarını zorladığını gözlemledim. Önümüzdeki dönemler içinde daha sık bir araya gelerek hareket stratejilerimizi belirleyebiliriz. Sektörün sorunlarının çözümünde yönelik ortak hareket etmeyi başarabiliriz."



**MEHMET AĞRIKLI**

AĞTEKS TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Eximbank'a sektörümüzün gelişmesi için gösterdiği çabalar nedeniyle teşekkür ediyorum. Ülkeler için ihracatın finansmanı son derece önemlidir. Potansiyel müşterilerimiz ödeme kolaylığı nedeniyle halen rakiplerimizi tercih ediyorsa ivedilikle çözmemiz gereken sıkıntılar yaşanıyor demektir. Makine sektörünün desteklenmesini istiyoruz. Çünkü makine sektörünün gelişmesini Türkiye'nin gelişmesi olarak görüyoruz. İhracat hedeflerimize

ulaşabilmek için hepimiz üzerimize düşen görevi eksiksiz yerine getirmeliyiz. Eximbank makine üreticilerin desteklenmesinde pozitif ayrımcılık yapabilmelidir."



**CEMAL AYLA**

AYMAKSAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"KOBİ olarak nitelendirilen küçük ve orta boyutlu işletmelerin Eximbank'ın sunduğu reeskont ya da yatırım kredilerinden faydalanabilmesi için çalıştığı bankalardan teminat mektubu alması gerekiyor. Fakat firmalarımız teminat mektuplarının alınmasında ciddi sıkıntılar yaşıyor. Bu sorunun çözümü noktasında çalışmalar yapılmalı. Sunduğunuz programlar dahilinde sanayicinin destek kredilerine daha rahat ulaşması sağlanmalıdır. İtalya, İspanya, Fransa kendi

devletinin firmalara sağladığı kredilerle ülkemize geliyor. Türk alıcı ise makinenin bedeline bakmıyor. Zaten kalitede belli bir çitanın üzerinde, fiyata itiraz etse bile bulduğu ucuz finans kaynağı sayesinde yatırımını halletmenin sevincini yaşıyor. Biz ise yatırımcının öz sermayesini alarak iş yapmaya çalışıyoruz. Aynı masa etrafında buluşabildiğimiz zaman hepimizin ortak yararına olacak bir çok çalışmayı yaratacağımız sinerji ile gerçekleştirebileceğimize inanıyorum."



# İMDER'İN 7.OLAĞAN GENEL KURULU'NDA YENİ YÖNETİM BELİRLENDİ

TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİNİN (İMDER) 25 ŞUBAT'TA İSTANBUL'DA DÜZENLENEN 7. OLAĞAN GENEL KURULU'NDA YENİ BAŞKAN VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ BELİRLENDİ.

İMDER'in geçtiğimiz dönemde temelini attığı eğitim faaliyetlerine hız kesmeden devam edileceğini vurgulayan Yönetim Kurulu Başkanı Halil Tamer Öztoygur, "Derneğimiz Cüneyt Divriş Başkan ile oldukça başarılı bir dört senelik yönetim geçirdi. Bu dönemde birçok projeye de imza atıldı. Nitelikli eleman, eğitim konusu, yerli imalat, kamu kuruluşları ile ilişkiler, fuarlar, kongreler İMDER'in öncelikli gündemleri arasında yer alıyor. Sektörün en önemli sorunlarından biri olan nitelikli eleman yetiştirmek amacıyla

başlatmış olduğumuz '7 Bölge 7 Okul' projemizi önümüzdeki dönemde tamamlamayı hedefliyoruz. Bunun dışında eğitim alanında sektörümüz adına kurmayı planladığımız eğitim portalı ile üyelerimizin paylaşabilecekleri eğitim dokümanlarını ortak bir havuzda toplayıp, okulların hizmetine sunacağız" diye konuştu. Hizmet yeterliliği konusunda da atılan adımları devam ettireceklerine değinen Öztoygur, "Bakanlıkla yeterlilik belgesi konusunda son aşamadayız. Yeterlilik belgesi kısa bir sürede yayınlanmış olacak ve bunlarda yayımlandıktan sonra daha kuralları olan daha kaliteli bir pazar oluşacak" dedi.



## İMDER 2014-2015 YÖNETİM KURULU

- Halil Tamer Öztoygur / Yönetim Kurulu Başkanı
- Cüneyt Divriş / Üye
- Mahir Hocaoğlu / Üye
- Murat Erkmen / Üye
- Murat Kır / Üye
- Mustafa Yapıcı / Üye
- Taner Sönmezer / Üye
- Ali Kara / Üye
- M. Merih Özgen / Üye
- Orhan Aydoğan / Üye
- Cevdet Alemdar / Üye
- Aydın Karlı / Üye



# AKDER'İN 10. OLAĞAN GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ

AKIŞKAN GÜCÜ DERNEĞİ (AKDER), 17 OCAK'TA İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ 10. OLAĞAN GENEL KURULU İLE 2014-2015 DÖNEMİNDE GÖREV YAPACAK YÖNETİM KURULUNU SEÇTİ.

**A**KDER'in 10. Olağan Genel Kurulu'nda Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine seçilen Haydar Atılğan, yönetim kurulunun görev yapacağı iki yıl boyunca hidrolik ve pnömatik sektörünün temsilcisi olan AKDER'i yurt içinde ve yurt dışında en iyi şekilde temsil etmeye çalışacaklarını ifade etti. Atılğan, yeni dönemde yönetim kurulunun; üniversitelerle işbirliğinin geliştirilerek, sektörün ihtiyacı olan nitelikli eleman yetiştirilmesi, Ar-Ge imkanlarının artırılıp akredite laboratuvarlar kurulması ve sektördeki ithal girdilerin yurt içinde üretilip ihraç edilebilir hale getirilebilmesi için sektörün yapılandırılması noktasında da çeşitli çalışmalar yapacağını vurguladı. AKDER'in faaliyet listesinde en büyük önemi eğitime verdiğini ve yeni dönemde de durumun değişmeyeceğini belirten Atılğan, "Ulusal Akışkan Gücü Eğitim

Merkezi (UAGEM) bugüne kadar 370 kişiye eğitim vermiş bir merkez. Eğitim merkezinin etkinliği yeni dönemde artırılarak, şimdiye kadar destek vermiş ve gelecekte de destek verecek olan üyelerimiz yardımıyla hidrolik pnömatik sektörü için zengin bir eğitim kanalı olmaya devam edecek" dedi. Yeni yönetim kurulunun faaliyetleri arasında diğer bir önemli konunun da Avrupa hidrolik ve pnömatik derneklerinin üst kuruluşu olan CETOP ile ortak yürütülen projeler olduğuna dikkat çeken Atılğan, CETOP ile uzun vadeli olarak yürütülen istatistik çalışmalarının daha sıkı bir şekilde ele alınacağını bilgisini verdi.



Haydar ATILGAN  
Yönetim Kurulu Başkanı

## AKDER 2014-2015 YÖNETİM KURULU

- Haydar Atılğan  
Yönetim Kurulu Başkanı
- Tunç Atıl / Genel Sekreter
- Arden Arevyan / Üye
- Sepil Uzun / Üye
- Süleyman Kara / Üye
- İbrahim Güner / Üye
- Seda Görgören / Üye





# AYSAD'IN 43. OLAĞAN GENEL KURULU YAPILDI

ASANSÖR VE YÜRÜYEN MERDİVEN SANAYİCİLERİ DERNEĞİNİN (AYSAD) 43. OLAĞAN GENEL KURULU 23 OCAK'TA İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

**A**YSAD'ın 2014-2015 dönemi yönetim, denetim ve disiplin kurulu üyelerinin de belirlendiği olağan genel kurul toplantısı sonucunda, Sefa Targit AYSAD Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine tekrar seçildi. Genel Kurulda ayrıca yeni kurulacak olan Makine İmalat Sanayii Dernekler Federasyonunda AYSAD'ın kurucu üye olarak yer alması da oybirliği ile kabul edildi. Toplantıda, AYSAD'a önemli hizmetlerde bulunarak uzun

yıllar başkanlık görevini yürütmüş olan Tunç Timurkan'a Onursal Üyelik unvanıyla birlikte plaket takdim edildi. Yıl içinde AYSAD Bilirkişi Çalışmaları'na verdikleri katkılardan ötürü Ersan Barlas, Oğuzhan Bulgurluoğlu, Sedat Yıldız, Serkan Eriş ve Ali Sevinç'e de birer teşekkür plaketleri verildi. Genel Kurulun dilek ve temenniler başlıklı bölümünde ise; İSG, EN81-20/50 standardı ile sektörü ilgilendiren çeşitli konular görüşüldü.



Sefa TARGIT  
Yönetim Kurulu Başkanı

## AYSAD 2014-2015 YÖNETİM KURULU

- Sefa Targit  
Yönetim Kurulu Başkanı
- Aziz Bilge / Başkan Vekili
- Sedat Yıldız / Genel Sekreter
- Arif Savaşal / Üye
- H. Oğuzhan Bulgurluoğlu / Üye
- Rıza Latif / Üye
- Ulvi Kadakal / Üye



# TARMAKBİR, CEMA ÜYELİĞİNE KABUL EDİLDİ

TÜRK TARIM ALET VE MAKİNALARI İMALATÇILARI BİRLİĞİ (TARMAKBİR), AVRUPA TARIM MAKİNELERİ BİRLİĞİ - CEMA (EUROPEAN AGRICULTURAL MACHINERY) ÜYELİĞİNE KABUL EDİLDİ. 2014 YILINDA GÖZLEMCİ ÜYE STATÜSÜYLE BİRLİK BÜNYESİNDE YER ALACAK TARMAKBİR, 2015 YILINDA BİRLİĞE TAM ÜYE OLACAK.

**C**ok uluslu şirketler ve KOBİ'ler dahil 4 bin 500 imalatçı üyesi, 28 milyar euro üretim hacmiyle 50 yıllık bir geçmişi olan CEMA, tarım sektörünün en önemli uluslararası sivil toplum kuruluşları arasında yer alıyor. CEMA'ya üyelik başvurusunda bulunan TARMAKBİR'in 2014 yılı için gözlemci üye statüsüyle CEMA içinde yer almasına karar verildi. TARMAKBİR Genel Kurulunun onayından sonra tam üyelik kesinlik kazanacak. TARMAKBİR'in 2015 yılından itibaren CEMA'ya tam üye olması bekleniyor.



## "TARMAKBİR'İN KARAR MEKANİZMALARINDA ETKİNLİĞİ ARTACAK"

CEMA, mevzuat çalışmaları (traktör motor emisyonları, direktifler, standardizasyon, kendi yürür makineler için yol güvenliği gibi) başta olmak üzere, yönetici anketleri, ekonomik raporlar, basın tanıtımları, workshop'lar ve lobi faaliyetleri gerçekleştiriyor. TARMAKBİR'den konuyla ilgili yapılan yazılı açıklamada; "CEMA çalışmaları ve etkinlikleri konusunda daha detaylı bilgileri üyelerimiz ile paylaşacağız. Sınırların giderek ortadan kalktığı, üretimin ve ticaretin evrenselleştiği bir dönemde, sadece iç pazara yönelik çalışmaların yeterli olmadığı



## CEMA ÜYESİ ÜLKELER

- Almanya
- İngiltere
- İtalya
- Belçika
- Fransa
- Hollanda
- İspanya
- Avusturya
- Portekiz
- Finlandiya

## CEMA'NIN ÇALIŞMALARI

- Avrupa mevzuatının izlenmesi ve esas olarak makine ve çevre yönetmelikleri üzerinde yoğunlaşılması.
- Tarımsal makine sanayisinin mevzuat ve bu hususlarda karşılaşılan sorunlarla ilgili Avrupa kuruluşları ile iletişim sağlanmasında ortak tutum takınma doğrultusunda katkı verilmesi.
- Avrupa'da tarımsal makineler piyasası üzerinde etkili olan temel Avrupa politikalarının yanı sıra, bu sektör içindeki faaliyet iklimi üzerinde etki yapacak belli başlı Avrupa politikalarının daha ayrıntılı anlaşılmasına olanak sağlayacak araştırma yapılması ve veri sağlanması.
- Ortak yönetmelik düzenlenmesi için tartışmalar ve ortak araştırma projeleri desteği sağlanması.

bilincindeyiz ve bu amaçla ülkemizdeki tarım makineleri sanayisinin tanıtımı konusunda çalışmalarımız artarak devam ediyor. Avrupa Birliğine mevzuat uyumu kapsamında birçok sektör mevzuatımız AB ile entegre ve benzerdir. Dolayısıyla bundan sonraki her türlü mevzuat çalışmasına mutfakta yani henüz mevzuatın oluşturulması aşamasında müdahale edebilmemiz sektör ve ülke menfaatlerimiz için son derece önemlidir. Dolayısıyla üyelerimizin de bu konudaki çağrılarımıza ve taleplerimize olumlu yanıt vereceğinizde nize dair inancımız tamdır" denildi.



# İSKİD'İN OLAĞAN MALİ KURULU YAPILDI

İKLİMLENDİRME SOĞUTMA KLİMA İMALATÇILARI DERNEĞİNİN (İSKİD) OLAĞAN MALİ KURUL TOPLANTISI 30 OCAK'TA İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TOPLANTIDA YÖNETİM VE DENETLEME KURULUNUN FAALİYETLERİ İBRA EDİLEREK 2014 YILI BÜTÇESİ ONAYLANDI.

İSKİD'in Olağan Mali Genel Kurul Toplantısı 30 Ocak'ta Yıldız Teknik Üniversitesi Hisarüstü Sosyal Tesislerinde düzenlendi. Yönetim Kurulu Başkanı Naci Şahin'in açılış konuşması ile başlayan toplantıda, İSKİD'in faaliyetleri ve hedefleri hakkında üyelere bilgi verildi. Derneğin 2013 yılı çalışmalarını değerlendiren Naci Şahin, İSKİD'in kuruluşundan bu yana hedefleri arasında yer alan ofis alımının gerçekleştirildiğini belirtti. Şahin ayrıca, kurumsal kimlik çalışmaları çerçevesinde İSKİD web sayfası ve logoların yenilenmesi konularında yapılan çalışmaları da aktardı. Naci Şahin konuşmasında şunları kaydetti: "Türkiye'de her geçen yıl hızlı bir ihracat artışı gösteren iklimlendirme sektörü, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100 yaşına gireceği 2023 yılında, toplam ihracat rakamı olarak hedeflenen 550 milyar doların

25 milyar dolarını üstlenmeyi amaçlamaktadır. Türkiye ihracatının artırılması adına, iklimlendirme sektörü için önemli bir katkı sağlayacağına inandığımız, amacı; eğitim, danışmanlık, yurt dışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleri olan Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Projesiyle ilgili çalışmalara devam ediliyor. Sektörün önde gelen sivil toplum kuruluşlarının katılımıyla hazırlanan Türkiye İklimlendirme Sektörü Hedefler ve Stratejiler Belgesi, iklimlendirme sektörünün 2023 hedeflerinin oluşturulduğu ve bu hedeflere ulaşacak stratejilerin geliştirildiği önemli bir doküman olarak kabul ediliyor. Bu belgenin önerdiği önemli stratejilerden birisinin de sektör firmalarının yetkinliklerinin ve uluslararası pazarlama kabiliyetlerinin artırılmasını, kümelenme yaklaşımı kullanarak sağlamalarıdır. İstanbul iklimlendirme sektörü



firmalarının İSKİD öncülüğünde başlattığı URGE Projesi, 2011 yılında kabul edilen Hedefler ve Stratejiler Belgesi'nin uygulama adımlarından birisi olarak görülüyor. Ekonomi Bakanlığının 2010/8 URGE tebliğine göre hazırlanan projeye 37 firma katılıyor. Bütçesi 1 milyon 720 bin dolar olarak belirlenen ve yaklaşık üç yıl sürmesi planlanan projenin yüzde 75'i devlet desteği ile gerçekleştirilecek." Komisyon Başkanlarının 2013 yılı içinde gerçekleştirilen faaliyetleri sunmalarının ardından Yönetim ve Denetleme Kurulu faaliyetleri ayrı ayrı ibra edilerek 2014 yılı bütçesi onaylandı. Toplantıda, kurulacak olan Makine İmalat Sanayii Dernekler Federasyonu'na kurucu üye olunması kararlaştırıldı ve katılımcı delegeler belirlendi. Toplantı sonrasında sektörün içinde bulunduğu son durum ve yaşadığı sorunlar tartışıldı. Olağan Genel Kurul, üyelerin 2014 yılı ile ilgili dilek ve temennilerin aktarılmasının ardından düzenlenen kokteyl ile son buldu.





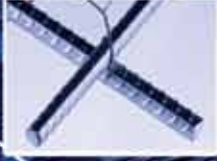
**ACCIAIERIE VALBRUNA**

High quality is our standard

Kare



İnşaat  
Demiri



Çekilmiş Tel



Yuvarlak



Kangal



Lama



Altıköşe



Köşebent



**VALBRUNA TURKEY**

Barbaros Mah. Halk Cad. No:8/A Kat:2 34746-Ataşehir - İstanbul  
Tel. (216) 663 60 36 (Pbx) • Faks. (216) 663 61 00  
info@valbruna-tr.com • www.valbruna-tr.com • www.valbruna-stainless-steel.com

◆ PASLANMAZ  
ÇELİKLER  
◆ NİKEL  
ALAŞIMLAR  
◆ TİTANYUM



# “MARKANIN EN ÖNEMLİ DEĞER OLDUĞUNUN BİLİNCİNDEYİZ”

Mekaturn modeli CNC tezgahının prototipini, TÜBİTAK'tan Ar-Ge desteği alarak tamamladıklarını ifade eden Mekay Makina Firma Yöneticisi Burak Küçükay, yeni model CNC torna tezgahı üretimi konusunda da çalışmalarının sürdüğü bilgisini verdi. Küçükay, “Markanın en önemli değer olduğunun bilincindeyiz ve tüm bilgi, birikim ve enerjimizi Mekay'ın sadece Türkiye’de değil, tüm dünyada bilinen bir marka olması için harcıyoruz” dedi.



**M**ehmet Ali Küçükay tarafından 1965 yılında o zamanlar Türkiye'nin tek sanayi merkezi olan Karaköy Perşembe Pazarı'nda kurulan Mekay Makina, ürettiği ilk mekanik revolver torna tezgahını yine aynı yıl piyasaya sürdü. Fir-

manın kurulduğu o yılları, Türkiye'nin sanayide neredeyse hiçbir varlık gösteremediği ve ekonominin tamamen dışa kapalı olduğu, imkansızlıklar arasında bir var olma mücadelesi olarak tanımlayan firmanın üçüncü kuşak yöneticilerinden Burak Küçükay, “80’li

yılların başında büyük bir değişim ve gelişim gösteren Türkiye’de, firmamız, İrfan Küçükay ve Gökhan Küçükay’ın emekleriyle hızlı bir büyüme trendi yakaladı. 1985 yılının yaz aylarında, yeni kurulan İmes Sanayi Sitesine taşınmamızla birlikte daha yüksek kapasite

## Ürünlerimizin Avrupa pazarına sunulması için Almanya'da temsilcilik anlaşması yaptık. İlk Mekamat-6 model makinemizi nisan ayı sonunda teslim edeceğiz.

ile daha kaliteli ve standart makineler üretmeye başladık. Teknolojik gelişmelere ayak uydurmak ve dünya pazarına açılmak için CNC torna tezgahı üretimi yapma kararı almamızdan bugüne dek çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. 50 yıla yakın makine imalat tecrübesi olan Mekay Makina, İrfan Küçükay'ın da kurucuları arasında yer aldığı, Dilovası'ndaki İmes Organize Sanayi Bölgesinde 3 bin metrekarelik fabrika binasının da inşaatını tamamlayarak 2014 yılı içinde üretimine bu yeni fabrikada devam etmeyi planlıyor" dedi.

### Mekay Makina şirket yapılışına hakkında bilgi verir misiniz?

Firmamız tasarım-üretim, satış, satın alma ve servis departmanlarından oluşuyor. Kurumsallaşma çalışmalarına devam eden firmamızın bugün itibarıyla üretimde standardizasyonu sağladığını, kalite kontrol sistemini oturttuğunu ve servis konusunda kusursuz hizmet verdiğini rahatlıkla ifade edebilirim.

### Üretimini nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

İmes Sanayi Sitesindeki fabrikamızda devam eden üretim faaliyetimiz; talaşlı imalat, elektrik, montaj ve kalite kontrol olmak üzere dört bölümden oluşur. İşlenen hammaddeler ölçüm ve kontrolleri yapıldıktan sonra parça depomuzda toplanır, montaj hattına giren makine gövdelerinin üzerine, tüm parçalar monte edildikten sonra her bir makinenin kalibrasyonu yapılır ve mekanik hassasiyet kontrol edilir. Daha sonra kabin giydirmesi ve elektrik montajı tamamlanan makineler devreye alınır. Son olarak test prose-

dürlerimiz uygulanır ve kalite kontrolünden geçen makineler ambalajlanarak son kullanıcılara teslim edilir.

### Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Mekamat ve Mekaturn serisi adıyla iki modelde CNC torna tezgahı üretimi gerçekleştiriyoruz. Ayrıca prototip olarak ürettiğimiz T-800 modelimizin seri üretimi için de çalışmalarımız devam ediyor. Pazarda ağırlıklı olarak talep gören Mekamat serisi Mekamat-5 ve Mekamat-6 model tezgahlarımız gang tipi CNC otomat torna tezgahlarıdır. Ayrıca Y ve C eksenli 4 eksen modeli ve Y eksensiz 2 eksenli modellerimiz de mevcut. 4 eksenli modellerde Y eksen üzerinde standart olarak hem ekstenel hem radyal 8 adet canlı takım mevcut. Mekaturn serisi ise çift kanallı yani iç ve dış çapı aynı anda işleyebilen makinelerdir. Ekstenel ve radyal canlı takımlara sahip 5 eksenli modelimiz ve taretli canlı takımsız 4 eksenli modelde de üretim gerçekleştiriyoruz. Çoğunlukla aksesuar, otomotiv, beyaz eşya, kontrol elemanları, medikal gibi sektörlerde seri parça imalatında kullanılan bu makineler hızlı, otomatik ve hassas makinelerdir. Talaşlı imalat sektöründe yoğun olarak kullanılan

makinelerimizde pirinçten titanyuma, bakırdan paslanmaz çeliğe kadar her türlü malzeme işlenebilir. Son derece rijit, güçlü, ekonomik ve kullanıcı dostu olarak tasarlanan Mekamat serisi tezgahlarımız bu yılın başlarında piyasaya sürdüğümüz yeni tasarımları ile de oldukça sık ve kompakt bir görünüme sahiptir.

### "TÜBİTAK AR-GE DESTEĞİ SAĞLADI"

Mekaturn modeli CNC tezgahının prototipini, TÜBİTAK'tan Ar-Ge desteği olarak tamamladıklarını ifade eden Mekay Makine Firma Yöneticisi Burak Küçükay, T-800 modeli CNC torna tezgahı üretimi konusunda da Ar-Ge çalışmalarının sürdüğü bilgisini verdi. Küçükay sözlerini şöyle sürdürdü: "Bahsettiğim bu model, 2 eksenli, taretli ve puntalı 8'lik standart bir CNC torna tezgahıdır. T-800'ün prototipini işlerimizde kullanmak, aynı zamanda test edip problemlerini görmek, daha sonra da seri üretime geçmek için ürettik. Şu an talaşlı imalat bölümümüzde diğer modellerimizin





fener mili, mil yatağı gibi parçalarını hassas bir biçimde bu prototip makinede işliyoruz. Yaklaşık bir yıldır devam eden bu test çalışmalarından oldukça iyi sonuçlar aldık. Bunun haricinde farklı modeller üretme düşüncemiz her zaman mevcut fakat firma olarak emin adımlarla ilerlemeyi benimsedik. Çok fazla model içinde boğulmadan, mevcut modelleri geliştirerek ve iyileştirerek en iyi sonucu almak istiyoruz. Bunu gerçekleştirene kadar başka bir model üretme taraftarı değiliz. Aksi durumda bugüne kadar onlarca modelimiz ve belki de bununla beraber yüzlerce sorununuz olurdu. Bu durum isteyeceğimiz en son şeydir çünkü firmamız için önemli olan müşteri memnuniyetidir” dedi.

**2013 yılında imalat tekniklerimizi geliştirme ve ürün kalitemizi artırma açısından önemli adımlar attık.**

**Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?**

Mekay Makina çalışanlarımız için bir okul gibidir. Firmamızda her zaman yeni mezun mühendisler istihdam edip onların mesleki anlamda yetişmesine katkı sağlıyoruz. Fabrika içi standart eğitim programlarımızın yanında tasarım ekibimize yönelik çeşitli çizim programı eğitimleri ile yazılım ekibimize yönelik bazı programlama eğitimleri, dışarıdan aldığımız hizmetler arasında yer alıyor.

**Ulusal ya da uluslararası fuarlara katılıyor musunuz? Fuarların firmanız açısından önemi nedir?**

CNC imalatına ilk başladığımızda yurt içinde düzenlenen neredeyse tüm makine fuarlarına katılıyorduk. Fakat bu yıl aldığımız karar neticesinde yurt içinde düzenli olarak sadece iki şehirde fuara katılacağız. Çünkü maalesef ülkemizde CNC takım tezgahı üreticisi sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor ve dolayısıyla yurt içi fuarlar da deyim yerindeyse Uzakdoğu panayırı gibi oluyor. Mevcut durumdan duyduğumuz rahatsızlık ve üzüntü sebebiyle de bu kararı aldık. Geçen yıl ilk defa Almanya’da dü-

**Makine sektörü Türkiye için stratejik bir alandır. Kendi makinesini üretemeyen bir ülke dışa bağımlıdır.**

zenlenen ve dünyanın en büyük makine fuarı olan EMO’ya katıldık ve bundan sonra da düzenli olarak EMO Fuarında yer almayı arzu ediyoruz. Daha önce Suriye, İran gibi ülkelerde fuarlara da katılmıştık ama şu an ağırlıklı olarak Avrupa pazarına yoğunlaştığımız için Ortadoğu ülkelerinde fuarlara katılmayı düşünmüyoruz.

**Firmanızın ihracat potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz?**

Almanya’da ürünlerimizin satışı ve servis hizmeti konusunda bir temsilcilik anlaşması yaptık ve ilk Mekat-6 model makinemizi Nisan ayı sonunda teslim edeceğiz. Bununla birlikte Avrupa’nın diğer ülkeleri için de temsilcilik görüşmelerimiz hızla devam ediyor. Geçtiğimiz yıllarda Suriye’ye de ihracat gerçekleştiriyorduk fakat şimdi oradaki müşterilerimizin hayatta olup olmadığını bile bilmiyoruz. İran’a yaptığımız ihracatın önü ise, bu ülkeye uygulanan ambargo nedeniyle kesilmiş vaziyette.

**“MAKİNE ÜRETİMİ ALANINDA OLDUKÇA FAYDALI PROJELER YÜRÜTÜLÜYOR”**

Türkiye’nin makine üreticiliği alanında gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında küçümsenemeyecek bir konumda olduğunu söyleyen Küçükay, “Fakat ‘teknolojik bakımdan ne durumda?’ diye sorarsanız, ne yazık ki aynı şeyi söyleyemeyeceğim. Yine de zaman içinde teknoloji noktasında da gelişim göstereceğimize inancım tamdır. Ülkemizde oldukça faydalı Ar-Ge destek projeleri, kümelenme projeleri, üniversite-sanayi işbirliği projeleri yürütülüyor ve bu projelerin kısa vadeli sonuçları gayet olumludur. Umuyorum ki makine imalatı konusunda da firmaları makine üretimine teşvik etmeye ve

güçlerini birleştirmeye yönelik projeler ve düzenlemeler de kısa zaman içinde gerçekleştirilecektir” dedi.

**Firmanız açısından 2013 yılı nasıl geçti ve 2014 yılına dair beklentileriniz nedir?**

2013 yılı imalat tekniklerimizde ve ürün kalitemizde önemli gelişimler gösterdiğimiz verimli bir yıl oldu. Umuyorum 2014 yılı daha da iyi olacak. Özellikle Avrupa pazarına açılma noktasında çalışmalarımızı tamamladık ve ayrıca yeni pazar arayışlarına geçmek için de emin adımlarla ilerliyoruz. Bu yıl içinde yeni fabrika binamıza taşınıp kapasitemizi artırdığımızda, müşterilerimizden gelen taleplere daha iyi cevap verebilen bir firma haline geleceğiz.

**Sektöre bakıldığında size göre en büyük problem nedir?**

İç piyasada, yerli makine kullanımına dair bir güvensizlik söz konusu. Bunun sebebi de aslında yine makine kullanıcılarının, makine alımında tercih yaparken ilk olarak fiyat kriterini dikkate almalarıdır. “Bir makine Türkiye’de üretiliyorsa ucuz olmalı!” gibi bir düşünce ile yaklaşıyor. Halbuki bana göre öncelikle makinenin kalitesi ve servis hizmetleri sorgulanmalı, daha sonra fiyat karşılaştırması yapılmalı. Unutulmamalı ki ucuz mal aslında en pahalı maldır. Bu yüzden iç pazarda Uzakdoğu ürünleriyle ilk etapta fiyat

rekabeti yapmak zorunda kalıyoruz. Kalitemizi düşürmeden maliyetlerimizi düşürmenin yollarını arıyoruz ki bu da bizi teknolojiye yatırım yapmaktan biraz alıkoyuyor. Avrupa pazarına açılmamızın temel sebeplerinden biri de bu. Mevcut durum aynı zamanda Türkiye’de yeni makine üreticisi firmaların kurulmasını zorlaştıran ve makine imalatına yatırım yapmak isteyen firmaların motivasyonunu da düşürüyor. Bu negatif imajı tamamen ortadan kaldırmak için bize düşen görev, en kaliteli makineleri üretmek için çalışmak ve müşterilerimize en iyi servis hizmetini sağlamaktır.

**“DÜNYA MARKASI OLMAK İSTİYORUZ”**

Mekay Makina’nın takım tezgahı üretiminde dünya genelinde sayılı firmalardan biri olma hedefiyle çalışmalarını sürdürdüğünü vurgulayan Küçükay, “Markanın en önemli değer olduğunun bilincindeyiz ve tüm bilgi, birikim ve enerjimizi Mekay markasının sadece Türkiye’de değil, tüm dünyada bilinen bir marka olması için harcıyoruz. Ayrıca şu an ürettiğimizden daha kompleks ve daha fonksiyonlu makineler imal etmeyi arzuluyoruz. Bu yolda biz ve bizim gibi firmalara devletimizin ve sanayicimizin destek olmasını bekliyoruz. Sektörün geleceğinin, bizim gibi firmaların sayısının artmasına ve büyümesine bağlı olduğunu düşünüyorum. Makine sektörü stratejik bir alandır. Kendi makinesini üretemeyen bir ülke dışa bağımlıdır. Her zaman söylediğim

## BURAK KÜÇÜKAY KİMDİR?



İstanbul’da 1983 yılında doğan Burak Küçükay, orta öğrenimini Saint-Benoit Fransız Lisesinde tamamladı. İstanbul Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümünden mezun olan Küçükay, 2006 yılından bu yana bir aile şirketi olan Mekay Makina’da yönetici olarak görev yapıyor.

bir söz vardır: Önemli olan helikopter yapmak değil, helikopter yapan makineyi üretmektir. Sanayinin temeli makinedir ve bana göre makine imalat sektörü teşvik edilip desteklenmesi gereken en önemli sektördür” dedi.

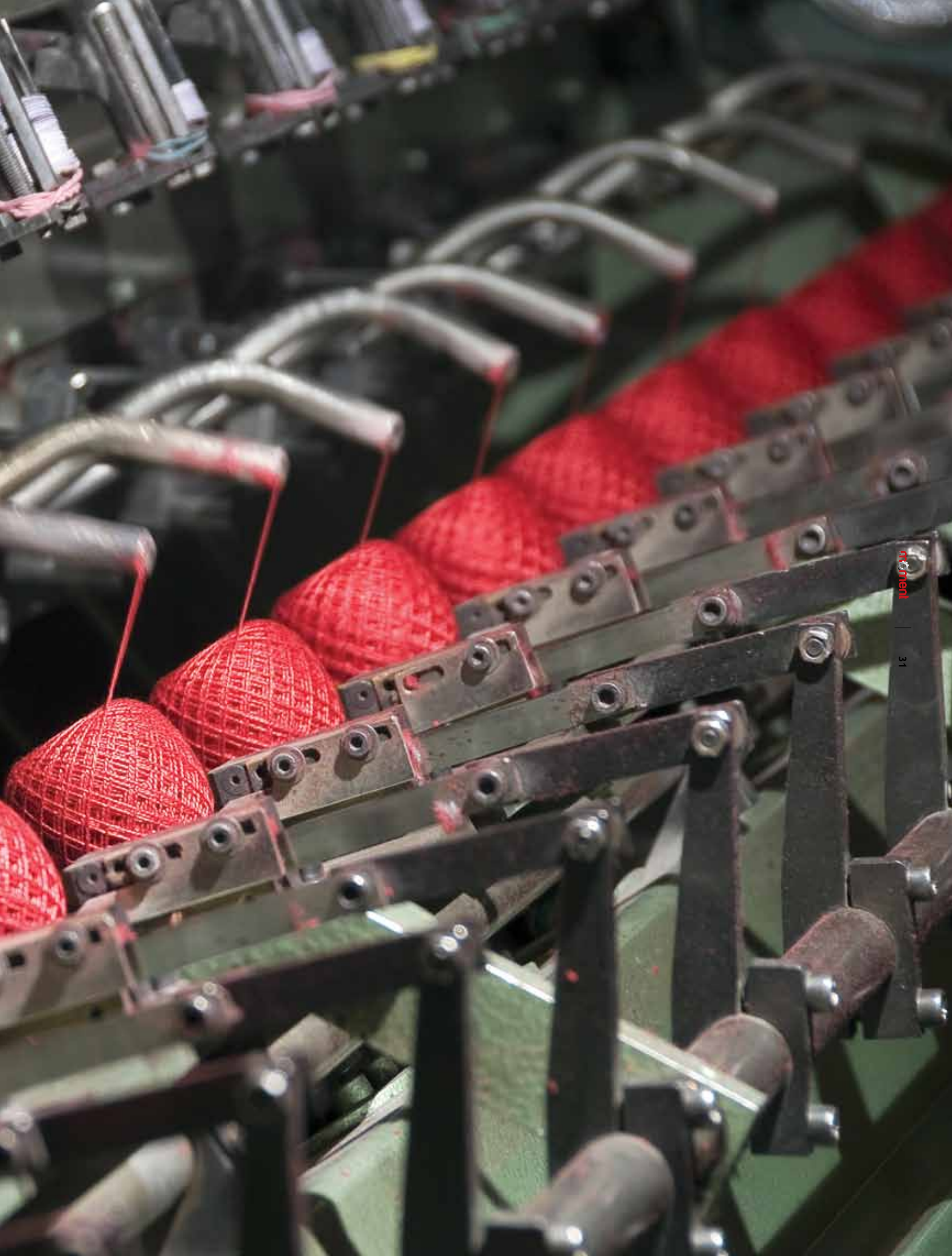




# TEKSTİL SEKTÖRÜ GÜCÜNÜ MAKİNELERDEN ALİYOR

Türkiye ekonomisi açısından büyük önem taşıyan tekstil sektörünün geleceğini ve gelişimini etkileyen temel faktörlerin başında ülkenin tekstil makineleri üretimi geliyor. Yıllar içinde gelişim gösteren Türk tekstil makineleri sektörü, tekstil imalatçısının elinin güçlendirilmesinde önemli roller üstleniyor.







**T**ekstil sektörü, Türk sanayisinin ve ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olarak kabul ediliyor. Türkiye ekonomisinin en büyük bileşenlerinden olan sektör, ülke ihracatının ana kalemleri arasındadır. Türkiye ekonomisi açısından hayati önem taşıyan tekstil sektörünün geleceğini ve gelişimini etkileyen temel faktör ise tekstil makineleri üretimidir. Türkiye, dünya tekstil üretiminde saygın bir konuma sahip olmasına karşın, tekstil makineleri imalatında ciddi adımlar atmakta geç kaldı. Türkiye'nin ilk

tekstil makineleri ihracatı 1990'lardan sonra çok küçük ölçekli olarak gerçekleşti. Aradan geçen zaman zarfında, makineleşmeyi sağlamadan ekonomik açıdan büyümenin neredeyse imkansız olduğunun ve kendi makinelerini üretemeyen bir ülkenin de ekonomik olarak bağımlı kalacağına daha iyi anlaşılması ile tekstil makineleri sektörü hem gelişti, hem de ihracat yelpazesini genişletti. Günümüzde, Türk tekstil makineleri sektörü Ortadoğu'dan Avrupa ve Uzakdoğu'ya kadar yaklaşık 150 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Sektörün gelişen yapısına rağmen ithalat, halen en önemli sorunların başında geliyor. Uzmanlara göre yerli imalatçıların iç pazara hakim olamaması nedeniyle ülkemiz ihracatının çok üzerinde ithalat gerçekleştiriyor. Bu durum da yaratılan artı değer ve ülkemize giren dövizin dışarı çıkmasına sebep oluyor. Günümüz insanı için

giyinme, tıpkı beslenme gibi vazgeçilmesi mümkün olmayan temel bir ihtiyaç. Bu zorunluluk tekstil sektörünün hem üretim hem de istihdam açısından büyük kapasitelerle çalışmasına neden oluyor.

#### TEKSTİL MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN YAPISI

Tekstildeki potansiyele bağlı olarak yıllar itibarıyla gelişim gösteren tekstil makineleri sektörü 2012 yılını 327 milyon dolarlık ihracatla kapattı. Tekstil makineleri ve ekipmanları üreticilerinin çoğu İstanbul ve İzmir'de faaliyet gösteriyor. Türkiye'de tekstil makineleri ve aksamı üretimi yapan yaklaşık bin üretici bulunuyor ve sektör yaklaşık 8 bin kişiye istihdam sağlıyor. Türk tekstil makineleri imalatçılarının büyük çoğunluğu, makine üretimlerine atölye tipi yerlerde küçük kapasitelerle revizyon veya tamirat çalışmaları

---

## Türkiye'nin tekstil makineleri ihracatı 327 milyon dolara yükseldi.

---

## Türk tekstil makineleri sektörü 150'den fazla ülkeye ihracat yapıyor.

yaparak başlayan firmalardan oluşuyordu. Ancak günümüzde modern fabrikalarda, ileri teknoloji tezgahlar ve uzmanlaşmış personel ile firmalar tesislerinde, birçoğu karmaşık elektronik kontrol sistemleri içeren tekstil makineleri üretmeyi başarıyor. Sektörde, yaratılan katma değer ise makine ithalatı nedeniyle büyük oranda yurt dışına çıkıyor. Uzmanlara göre rekabet yeteneği olumsuz yönde etkilenen sektör, giderek daha büyük ölçüde dışa bağımlı bir hale gelmeye devam ediyor. Bu nedenle imal edilen ürünlerin kalitesinin iyileştirilmesi, yurt içinde imal edilen ürünler konusunda yeterli düzeyde bilinçlenme sağlanması ve yurt dışında olduğu kadar, yurt içinde de sektörün imajının güçlendirilmesi; sektörün gelişimini sürekli kılmak için mutlaka atılması gereken adımların başında geliyor. Uzmanlar tarafından sektörün gelişimine engel olarak görülen, müşterilerin ve makine üreticilerinin uzun vadeli kredi ile finanse edilemelerine ve yeni pazarlarda banka-



cılık ve nakliye alanlarında yaşanan sorunlara çözüm bulunması, sektö-

rün, uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artırılması bakımından yaşamsal önem taşıyor. Son yıllarda üretimde ve ihracatta kazanmış olduğu ivme ile Türk tekstil makineleri sektörü, sektör temsilcilerinin talepleri ve beklentileri karşılığında takdirde, uluslararası piyasalardaki konumunu güçlendirmeyi, ithal girdileri azaltarak iç pazarda da hakim olacağı ve bu alanda dış ticaret dengesini tersine çevirerek artı değer yaratan bir sektör haline geleceğinin sinyallerini veriyor.

### SEKTÖRÜN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Tekstil makineleri grubuna dokuma maddelerinden lif imal eden, dokuyan, kesen makineler; lifleri hazırlayan, iplik üreten hazırlayan makineler; dokuma tezgahları (makineleri); örgü tezgahları, gipür, tül, dantela, file imali için makine, cihazları; yardımcı tekstil makine, cihazları ve

### TEKSTİL MAKİNELERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim % (12/11)
1	ALMANYA	5.524	4.788	-13,3
2	ÇİN	3.911	3.860	-1,3
3	JAPONYA	3.813	2.887	-24,3
4	İTALYA	2.683	2.295	-14,4
5	GÜNEY KORE CUMHURİYETİ	1.281	1.215	-5,2
6	ABD	1.097	1.088	-0,8
7	TAYVAN	1.047	994	-5,1
8	İSVİÇRE	1.707	962	-43,7
9	FRANSA	835	805	-3,5
10	HONG KONG	711	558	-21,4
18	TÜRKİYE	291	281	-3,2
	DİĞER	5.494	5.226	-4,9
	TOPLAM	28.394	24.960	-12,1

**TEKSTİL MAKİNELERİ İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER  
(MİLYON DOLAR)**Kaynak:  
BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim % (12/11)
1	ÇİN	5.761	4.466	-22,5
2	ABD	2.405	2.346	-2,5
3	TÜRKİYE	1.814	1.866	2,9
4	HİNDİSTAN	2.216	1.840	-17,0
5	ALMANYA	1.340	1.243	-7,2
6	ENDONEZYA	813	910	11,9
7	BANGLADEŞ	786	729	-7,3
8	BREZİLYA	884	714	-19,2
9	HONG KONG	802	663	-17,3
10	VIETNAM	708	597	-15,7
	DİĞER	12.188	11.105	-8,9
	TOPLAM	29.715	26.480	-10,9

parçaları; keçe, mensucat imal eden makinelerin aksam, parçaları; dokuma maddelerini yıkama, kurutma, boyama, ütülleme makine ve cihazları; dikiş makineleri, mobilyaları, iğneleri giriyor. Sektörün mevcut problemleri ise; kontrolsüz ithalat, ikinci el ürünlerden yaş sınırının kaldırılması, kalifiye eleman ve organize bölgelerdeki fiziki altyapı yetersizlikleri, Ar-Ge teşviklerinin beklentileri karşılayamaması olarak sıralanıyor. Güçlü bir tekstil makine imalat sanayisine sahip olmanın Türkiye gibi tekstil üretiminde liderliğe oynayan bir ülke için son derece önemli olduğunun altı çiziliyor. Özellikle taleplere cevap verebilen makinelerin üretilmesiy-

le ithalatta yurt dışına bağımlılığın azalacağı gibi, ortaya çıkacak fiyat rekabeti nedeniyle müşterilerin ve dolayısıyla da ülkenin ekonomik yönden zarar görmesinin önüne

geçileceği düşünülüyor. Türk tekstil makineleri üreticileri tekstil imalatçısının elinin güçlendirilmesinde önemli roller üstleniyor. Bu sebeple ilk adım olarak tekstil sektörüne yönelik alınan ithalat koruma önlemlerinin benzerinin tekstil makine sektörüne uygulanması gerekiyor. Uzmanlar, bu dönemden verim alınabilmesi için birikmiş öz sermayeleri olmayan KOBİ'lerimize finansman yardımı yapılması görüşünde birleşiyor. Bu yardım ile belini doğrultmak isteyen üreticilere, eksikliklerini gidermeleri şartı konulması gerektiğini düşünen sektör temsilcileri; ürün ve hizmetlerini OAİB'nin TURQUM Kalite Standartlarına yükseltmesi, kalitesinden ödün vermiş üreticilerin strateji planının da yer alamayacaklarının net olarak anlatılmasından yana tavır koyuyor. Sektör temsilcileri, Türk tekstil makine sektörünün ihracat pazarlarında her türlü iç ve dış krize rağmen büyümesini istikrarlı bir şekilde sürdürmesine karşılık, makine ithalatında önemli iniş ve çıkışlar

**Kontrolsüz ithalat, ikinci el ürünlerden yaş sınırının kaldırılması, kalifiye eleman ve Ar-Ge teşviklerinin beklentileri karşılayamaması sektörün temel problemleri olarak sıralanıyor.**





yaşandığını belirtiyor. İthalatın ne kadarının kullanılmış makine olduğu sorusuna net yanıt bulunamadığını vurgulayan sektör temsilcileri, ikinci el makine ithalatının Türkiye'nin geleceğine zarar verdiğini aktarıyor. GTİP bazında sektörün dışa bağımlı olduğu makinelerin açıkça tespit edilerek, bu bağımlılığı ortadan kaldıracak yerli üretimin teşvik edilmesi gerektiğinin altını çizen yetkililer; dünyanın en büyük dördüncü tekstil makine pazarı olan Türkiye'de, yerli üretime dönük gerçekleşecek ortak girişimlerin desteklenmesinin Türkiye ekonomisine ve sektöre olumlu katkılar yapacağını vurguluyor. Sektör temsilcileri, yerli tekstil sektörünü haksız rekabetten korumak için hükümetin uygulamaya koyduğu ithal tekstil ürünlerine ek gümrük vergisine benzer bir uygulamanın, makine sektörü için de gerekli olduğunu savunuyor. Sektör oyuncularını koruma altına alınan üreticilerin rahat bir

nefes alarak kendilerini geliştirme fırsatı yakalayacağını da söylüyor. Bu dönemden verim alınabilmesi için

## Türkiye'nin ihracatında 32 milyon dolarla İngiltere ilk sırada yer aldı.

birikmiş öz sermayeleri olmayan KO-Bİ'lere finansman yardımı yapılmasını isteyen sektör temsilcileri, kalite standardını yükseltecek çalışmalar gerçekleştirilmesini öneriyor. Sektör temsilcileri, kalitesini standart haline getireceğini taahhüt eden şirketlere kalite belgelerini almalarında, kalifiye insan kaynağını istihdam etmelerinde, Ar-Ge faaliyetlerinde, sektörel organize sanayi bölgeleri inşa etmelerinde, enerji, hammadde ve benzeri girdi maliyetlerinin düşürülmesinde yardımlar yapılabileceğini belirtiyor.

### DÜNYADA TEKSTİL MAKİNELERİ İHRACATI GERİLİYOR

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2011 yılında 28,3 milyar dolar olan tekstil makineleri ihracatı, 2012 yılında yüzde 12,1 azalarak 24,9 milyar dolar seviyesine geriledi. İhracat listesinin ilk sırasında bulunan Almanya, 2011 yılında 5,5 milyar dolar değerinde tekstil makinesi ihraç ederken bu rakam, 2012 yılında yüzde 13,3 azalarak 4,7 milyar

### TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE TEKSTİL MAKİNELERİ İHRACATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak: TÜİK Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	2013	Değişim % (13/12)
1	İNGİLTERE	20	28	32	14,3
2	BANGLADEŞ	14	17	23	35,3
3	ALMANYA	15	26	22	-15,4
4	FRANSA	17	20	20	-0,0
5	BELÇİKA	9	13	17	30,8
6	ÖZBEKİSTAN	20	16	16	0,0
7	İRAN	16	14	15	7,1
8	RUSYA FEDERASYONU	10	8	11	37,5
9	MISIR	12	11	10	-9,1
10	PAKİSTAN	3	5	10	100
	<b>DİĞER</b>	<b>154</b>	<b>123</b>	<b>151</b>	<b>22,8</b>
	<b>TOPLAM</b>	<b>291</b>	<b>281</b>	<b>327</b>	<b>16,4</b>



dolar olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasındaki Çin 2012 yılında 3,8 milyar dolar değerinde tekstil makinesi ihraç etti. 2011 yılında Çin'in ihraç

ettiği tekstil makinelerinin değeri 3,9 milyar dolar seviyesindeydi. Çin'in 2012 yılı tekstil makinesi ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 1,3 azaldı. En

fazla tekstil makinesi ihraç eden ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki Japonya 2011 yılında 3,8 milyar dolar değerinde tekstil makinesi ihraç ederken bu rakam, 2012 yılında yüzde 24,3 azalarak 2,8 milyar dolar olarak kayda geçti. Türkiye, dünya genelinde tekstil makineleri ihracatında 18. sırada yer alıyor. 2011 yılında 291 milyon dolar değerinde tekstil makinesi ihraç eden Türkiye, 2012 yılında 281 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. Türkiye'nin tekstil makinesi ihracatında yüzde 3,2'lik azalma kaydedildi. Dünya ölçeğinde tekstil makineleri ithalatı ise 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 10,9 azaldı. 2011 yılında 29,7 milyar dolarlık tekstil makinesi ithal edilirken 2012 yılında bu rakam 26,4 milyar dolar oldu. Çin, tekstil makineleri ithalatında 2012 yılında 4,4 milyar dolar rakamıyla ilk sırada yer alıyor. Çin'in 2011 yılı tekstil makineleri ithalatı 5,7 milyar dolar olarak kaydedilmişti. Çin'in 2012 yılında ithalatı yüzde 22,5 azaldı. Listenin ikinci sırasında ise ABD yer alıyor. 2011 yılında ABD 2,4 milyar dolar değerinde tekstil makinesi ithal ederken bu rakam 2012 yılında, yüzde 2,5 azalarak 2,3 milyar dolar kaydedildi. Türkiye, dünya tekstil makineleri ithalatı listesinin üçüncü sırasında yer alıyor. 2012 yılında Türkiye'nin tekstil makineleri ithalatı yüzde 2,9 artış göstererek 1,8 milyar dolar oldu. En fazla tekstil makinesi ithal eden ilk 10 ülke listesinde, 2011 yılına göre ithalatını en fazla artıran ülke ise yüzde 11,9 artışla Endonezya oldu. Endonezya 2011 yılında 813 milyon dolarlık tekstil makinesi

**TÜRKİYE'NİN 4'LÜ G.T.İ.P BAZINDA TEKSTİL MAKİNELERİ İHRACATI (MİLYON DOLAR)**

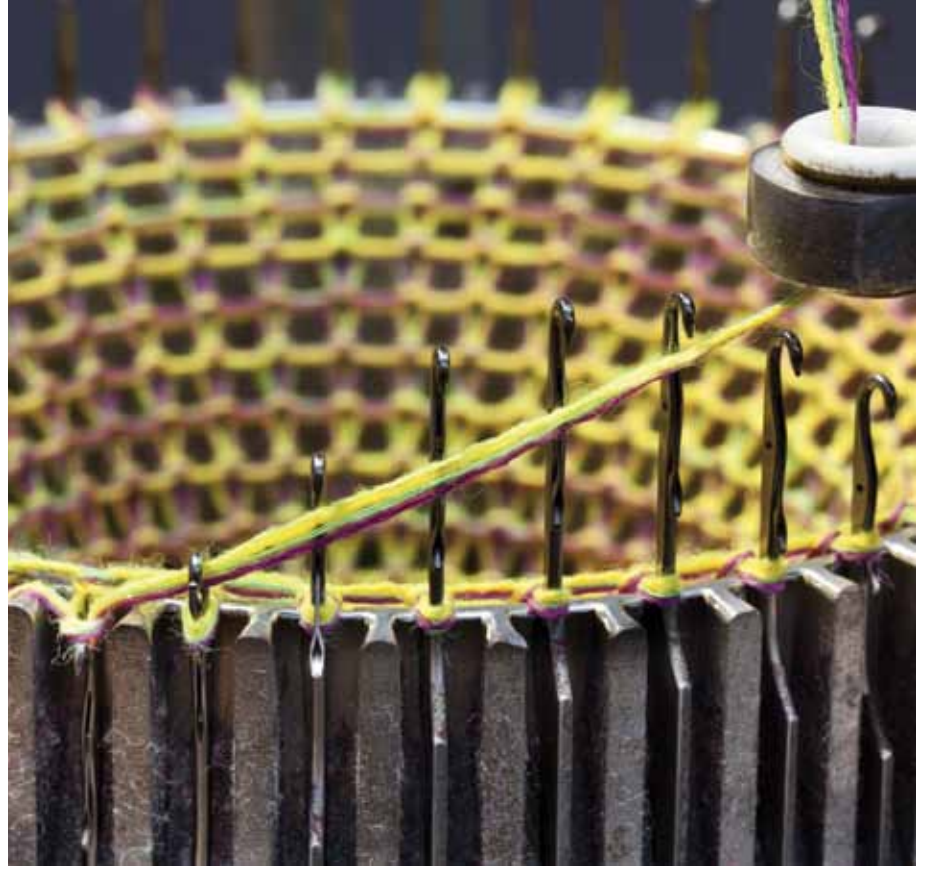
Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2013	Değişim % (13/12)
8451	DOKUMA MADDELERİNİ YIKAMA, KURUTMA, ÜTÜLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	145	180	217	20,6
8448	YARDIMCI TEKSTİL MAKİNE, CİHAZLARI VE AKSAM-PARÇALAR	33	27	36	33,3
8445	LİFLERİ HAZIRLAYAN, İPLİK ÜRETEN-HAZIRLAYAN MAKİNELER	53	30	20	-33,3
8447	ÖRGÜ TEZGAHLARI, GİPÜR, TÜL, DANTELA, FİLE İMALİ MAKİNE, CİHAZLARI	19	15	19	26,7
8452	DİKİŞ MAKİNELERİ, MOBİLYALARI, İĞNELERİ, AKSAM-PARÇALARI	18	16	19	18,8
8446	DOKUMA TEZGAHLARI (MAKİNELERİ)	15	9	10	11,1
8444	DOKUMA MADDELERİNDEN LİF İMAL EDEN, DOKUYAN, KESEN MAKİNELER	7	2	6	200,0
8449	KEÇE, MENSUCAT İMAL MAKİNELERİNİN AKSAM, PARÇALARI	1	1	2	100,0
	<b>TOPLAM</b>	<b>291</b>	<b>281</b>	<b>327</b>	<b>16,4</b>

ithal ederken bu rakam 2012 yılında 910 milyon dolar seviyesine yükseldi.

### TÜRKİYE'NİN TEKSTİL MAKİNELERİ İHRACATI YÜZDE 16,4 ARTTI

Türkiye'nin tekstil makineleri ihracatı 2013 yılında, bir önceki yıla oranla yüzde 16,4 artarak 327 milyon dolara yükseldi. 2012 yılında bu rakam 281 milyon dolardı. Türkiye 2013 yılında tekstil makineleri sektöründe en fazla İngiltere'ye ihracat gerçekleştirdi. 2012 yılında söz konusu ülkeye 28 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 14,3 artışla 32 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında ise Bangladeş bulunuyor. Bangladeş'e 2013 yılında Türkiye'nin tekstil makinesi ihracatı 23 milyon dolar oldu. 2012 yılında bu rakam 17 milyon dolardı. Bangladeş'e yönelik ihracat artışı yüzde 35,3 olarak kayda geçti. Üçüncü sırada bulunan Almanya'ya 2012 yılında 26 milyon dolar değerinde tekstil makinesi ihraç edilirken bu rakam 2013 yılında yüzde 15,4 azalarak 22 milyon dolara geriledi. Türkiye'nin 2013 yılında tekstil makinesi ihracatını en fazla artırdığı ülke yüzde 100 ile Pakistan



oldu. Pakistan'a 2012 yılında 5 milyon dolar değerinde tekstil makinesi ihraç edilirken bu rakam, 2013 yılında

10 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye 2013 yılında en fazla dokuma maddelerini yıkama, kurutma, ütülleme makine ve cihazları kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 2012 yılında söz konusu kaleminde 180 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 20,6 artışla 217 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan yardımcı tekstil makine, cihazları ve aksam-parçalar ürün grubunda 2013 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 36 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 27 milyon dolardı. Yardımcı tekstil makine, cihazları ve aksam-parçalar ürün grubunda yaşanan ihracat artış yüzde 33,3 oldu. Üçüncü sıradaki lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makineler kaleminde 2012 yılında 30 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 33,3 oranında azalarak 20 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılında tekstil makineleri sektörü alt gruplar bazında en fazla ihracat artış oranı dokuma maddelerinden lif imal eden, dokuyan, kesen makineler kaleminde gerçekleşti. 2012 yılında söz konusu kaleminde 2 milyon dolarlık ihracat





gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 200 artışla 6 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin tekstil makineleri ithalatı 2012 yılında 1,8 milyar dolarken bu rakam, 2013 yılında yüzde 16,5 artışla 2,1 milyar dolar seviyesine yükseldi. Türkiye 2013 yılında 614 milyon dolarla en fazla Almanya'dan tekstil makinesi ithal etti. 2012 yılında söz konusu ülkeden gerçekleştirilen ithalatın tutarı 530 milyon dolardı. Türkiye'nin 2012 yılında Almanya'dan gerçekleştirdiği ithalattaki artış yüzde 15,8 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan Belçika'dan 2012 yılında 319 milyon dolarlık tekstil makinesi ithal edilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 1,2 artışla 323 milyon dolara yükseldi. Üçüncü sırada bulunan İtalya'dan 2013 yılında 275 milyon değerinde tekstil makinesi ithal edildi. 2012 yılında Türkiye'nin söz konusu ülkeden gerçekleştirdiği tekstil makinesi ithalatı 248 milyon dolardı. İtalya'dan gerçekleştirilen ithalattaki artış 10,9 oldu. Türkiye'nin 2013 yılında tekstil makineleri ithalatını en fazla artırdığı ülke yüzde 79,4 ile Hindistan oldu. Hindistan'dan 2012 yılında 24 milyon dolarlık tekstil makinesi ithal edilirken bu rakam 2013 yılında 43 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye 2013 yılında 566 milyon dolar-



la en fazla lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makineler kalemünde ithalat gerçekleştirdi. 2012 yılında bu rakam 378 milyon dolardı. Söz konusu ürün grubunda gerçekleşen ithalat artışı 2012 yılında 49,6 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında ise dokuma tezgahları (makineleri)

bulunuyor. Söz konusu kalemden 2012 yılında 413 milyon dolar değerinde tekstil makinesi ithal edilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 7,5 artışla 443 milyon dolar değerine yükseldi. Örgü tezgahları, gipür, tül, dantela, file imali makine, cihazları ise Türkiye'nin 2013 yılında en fazla ithal ettiği üçüncü mal grubu oldu. Söz konusu kalemden 2013 yılında gerçekleştirilen ithalatın değeri 398 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 328 milyon dolardı. Örgü tezgahları, gipür, tül, dantela, file imali makine, cihazları kalemünde 2013 yılında, bir önceki yıla oranla yaşanan ithalat artışı 21,3 oldu. Türkiye'nin 2013 yılında tekstil makineleri sektörü alt gruplar bazında ithalatını en fazla artırdığı kalem ise yüzde 49,6 ile lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makineler oldu.



**"TÜRK MALININ İMAJI ZEDELENMEMELİ"**

HAKAN GÜREL

ENTEMA FİRMA ORTAĞI

"Entema, kumaş kurutma proses makineleri üretimi üzerine çalışmalarını sürdürüyor. Entema, 20 yılı aşkın dene-



yimiyle Uzakdoğu, Türk Cumhuriyetleri, Rusya, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Güney Amerika ülkelerine gergisiz kumaş kurutma makineleri ve kontinu tambler makineleri ihraç ediyor. Patentli yeni ürünlerimizle tekstilin farklı alanlarına ve Avrupa pazarındaki nitelikli müşterilerimize hizmet vermeye hazırlanıyoruz. Son yıllarda sektörümüzde kalite anlayışının gelişme göstermesi, firmaların global pazarlama faaliyetlerine olumlu etkide bulundu. Fakat özellikle Uzakdoğu firmalarının fiyat odaklı ucuzcu yaklaşımı ve maalesef tekstil firmalarımızın da bu makinelere yönelmesi, gelişmekte olan kalite anlayışına zarar veriyor. Uzun yıllar sonunda varılan kalite seviyelerinden mali sebeplerle geri dönüş; hem makine üreticilerini, hem kullanıcılarını, hem de devletçe oluşturulmaya çalışan kaliteli Türk malı imajını zedeleyecektir. İyi ürünün bir bedeli olduğu doğrusundan hareketle bu değişime fırsat verilmemelidir. Zorlukları aşabilmemiz için devlet tarafından da tedbirler alınmalıdır. Türk tekstil sektörü konusunda uzun yıllara dayanan tecrübesi ile dünya piyasalarında kendine haklı bir yer edinmiştir ve Türkiye coğrafi yapısı da bunu hammadde, pazarlara yakınlık gibi etkenlerle desteklemektedir. Çevremize göre istikrarlı bir yapı sergileyen ülkemiz tekstil pazarını zaman zaman rakiplerine kaptırsa da, rakiplerde yaşanan çeşitli problemler nedeniyle kaçan işler geri dönmektedir. Bu da makine konusunda yeni yatırımları veya yenilenme yatırımlarını gündeme getirmektedir. Zira ekonomik olmayan eski teknoloji makineler ile rekabetçi olmak mümkün değildir. Türkiye’de ikinci el makine piyasası önceki kriz dönemlerinde satış anlamında hızlanmıştı ve yurt dışına çok sayıda ikinci el makine çıkışı oldu. Dolayısıyla ikinci el makinelerin gerek nitelik gerekse nicelik bakımından yeterli olamayacağı varsayımı ile tercih edilmeyeceğini düşünüyorum. Sektörün güncel hedef pazarları tekstilin batıdan göç ederek yerleştiği Orta Asya ve Asya Pasifik ülkeleridir. Bunu Güney Amerika ülkeleri izliyor. Siyasi krizler sona erdiğinde Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri de yeniden canlanabilir. Sektörün güçlü yanı; kalitesi ile Avrupa seviyesinde, fiyatları

ile de Avrupa ve Uzakdoğu arasında konumlanmasıdır. Avrupalı rakiplerimizin müşterilerini uzun vadeli satışlarla finanse ederek çalışmalarına olanak sağlayan ve cirolarını artıran Hermes tipi imkanları kullanması, bunun yanında Uzakdoğulu firmaların arkalarına aldıkları devlet destekleri ile kazandıkları avantajlar maalesef bizlere sunulmuyor. Geçmiş yıllarda verilen KOSGEB kaynaklı sıfır faizli ihracat destekleme kredileri de kaldırıldı. Firmalarımız ihracat faaliyetlerinde sadece kendi imkanlarıyla mücadele etmek durumunda. Bu durum da mevcut potansiyel ihracat kapasitemizin kullanılamaması ve işlerin göz göre göre rakip ülke firmalarına terk edilmesi sonucunu doğuruyor.”



### “TÜRK MARKALARI RÜŞTÜNÜ İSPATLADI”

HALİL CIRPAN

BALKAN MAKİNA İHRACAT MÜDÜRÜ

“Aydın’da 1960 yılından bu yana hizmet veriyoruz. Başlıca ihracat kalemleri-

rimiz; tekstil geri dönüşüm hatları, elyaf temizleme hatları, yorgan-yastık doldurma üniteleri, tartım sistemleri, kondanser, box odaları ve muhtelif tip açıcı ile kesme makinelerinden oluşuyor. Balkan Makina olarak üretimimizin yüzde 50’sini ihraç ediyoruz. Küreselleşen dünyada büyüyen Türk sanayisi ve sanayicisi yeni pazarlar bulmak ve orada kalıcı olmak zorundadır. Uzakdoğu’dan Amerika’ya kadar tüm pazarları yakından takip etmeliyiz. Tekstil makineleri üreticileri olarak dünya pazarlarında rüştümüzü ispatladık. Daha verimli ve kalıcı olmak adına mücadele ediyoruz. Dünya pazarlarında aranan ve önerilen Türk markaları mevcut. Öngörülerimiz doğrultusunda Türk tekstil makineleri üreticilerinin hedef pazarı olarak Hindistan, ABD, Brezilya ve Afrika ülkelerini belirlemeleri gerektiğini düşünüyoruz. Kendi çabamız ve mevcut gücümüz ile dünya pazarında Balkan markasını tanıttık ve talep gören bir konuma ulaştık. Sektörümüzde faaliyet gösteren tüm firmalar aynı gayreti gösteriyor. Emnim ki onlarda muvaffak olacaktır.”





# “TEKSTİL MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜ KALKINDIRMAK STRATEJİK BİR ZORUNLULUKTUR”

Tekstil sanayisinde dünya liderliğini hedefleyen Türkiye için tekstil makineleri sektörünü kalkındırmanın stratejik bir zorunluluk olduğunu vurgulayan Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, dernek olarak bu bilinçle çalışmalarını kesintisiz sürdürdüklerini belirtti.

Türkiye'nin mevcut makine ihtiyacının yerli üretimle karşılanmasını sağlamanın, makine ihracatı artırmak kadar önemli olduğunu ifade eden TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, “Yerli makine kullanımının teşvik edilmesiyle hem makine ithalatının önü kesilebilir, hem de Türk tekstil makinesi sektörü geliştirilebilir” dedi. Sektörün durumu ve sorunlarıyla ilgili de bilgi veren Adil Nalbant hedeflere ulaşma doğrultusunda atılması gereken adımları da sıraladı.

TEMSAD'ın kuruluş misyonu, yapısı ve son dönem çalışmalarından bahsedermisiniz? Derneğinizi sektörde faaliyet gösteren firmalara sağladığı katkılar nelerdir?

Tekstil makineleri ile bunlarla birlikte aksesuar ve yedek parça-tekstil kimyasalları üreten firmaların kurmuş

olduğu TEMSAD'ın amacı; Türk tekstil makinelerinin ulusal ve uluslararası piyasalardaki kimliğinin olumlu yönde geliştirilmesi, üretiminin uluslararası normlarda, tercih edilen ürünler seviyesine çıkarılmasıdır. TEMSAD, bu amaç ile bir araya gelen sektör firmalarının 1998 yılında kurduğu sektörel bir dernektir. Gelecek hedefleri olan ve bu amaçla yatırımlar yapan iş adamlarının bir araya gelerek meydana çıkardıkları bu oluşum, ülke ekonomisine gün geçtikçe daha fazla katkı sağlayan tekstil makineleri sektörüne yeni bir vizyon getirmiş ve gün geçtikçe ulusal ve uluslararası birçok tekstil derneği tarafından profesyonelliği takdir toplamıştır. Türk tekstil makineleri sektörünün uluslararası imajını yükseltmek, uluslararası şirketlerle işbirliği için yollar açmak, yerli tekstil makinesi kullanımının yaygınlaştırılması derneğimiz üyesi makinecilerimizin, yurt içinde ve yurt dışında iş bağlantısı kurmalarına yönelik temasları gerçekleştirebilmelerini sağlamak, fuar, sergi, gezi organizasyonu ve tanıtım çalışmalarında bulunmak temel amaçlarımız arasındadır.

Sektörün temel sıkıntıları nelerdir? Sorunların çözümünde kimlere, ne tür görevler düşüyor? Sektörümüzün mevcut problemlerini;



**Adil NALBANT**  
Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği  
(TEMSAD)  
Yönetim Kurulu Başkanı

kontROLSÜZ İTHALAT, ikinci el ürünlerde yaş sınırının kaldırılması, kalifiye eleman ve organize bölgelerdeki fiziki altyapı yetersizlikleri, Ar-Ge teşviklerinin beklentileri karşılayamaması olarak sıralayabiliriz. Güçlü tekstil makine imalat sanayisine sahip

TEMSAD, tekstil imalatçısının elinin güçlendirilmesinde önemli roller üstleniyor.

olmak Türkiye gibi tekstil üretiminde liderliğe oynayan bir ülke için son derece önemlidir. Özellikle taleplere cevap verebilen makinelerin üretilmesi, ithalatta yurt dışına bağımlılığı azaltacağı gibi, ortaya çıkacak fiyat rekabeti nedeniyle müşterilerin ve dolayısıyla da ülkenin ekonomik yönden zarar görmesinin önüne geçecektir. Türk tekstil makineleri üreticileri, tekstil imalatçısının elinin güçlendirilmesinde önemli roller üstleniyor. Bu sebeple ilk adım olarak tekstil sektörüne yönelik alınan, ithalatta koruma önlemlerinin benzerinin, tekstil makine ve aksamları sektörüne de uygulanması gerekmektedir. Koruma altına alındığında, üreticilerimiz rahat bir nefes alabilecek ve bu esnada kendilerini geliştirme fırsatı bulabileceklerdir. Bu dönemden verim alınabilmesi için birikmiş öz sermayeleri olmayan KOBİ'lerimize finansman yardımı yapılmalıdır. Bu yardım ile belini doğrultmak isteyen üreticilere eksikliklerini gidermeleri şartı konulmalı; yani ürün ve hizmetlerini OAİB'nin TURQUM Kalite Standartlarına yükseltmeleri istenmelidir. Var olma mücadelesi verirken kalitesinden ödün vermiş üreticilerin strateji planlarında yer alamayacakları net olarak anlatılmalıdır. Kalitesini standart haline getireceğini taahhüt eden şirketlere kalite belgesi almalarında, kalifiye insan kaynağını istihdam etmelerinde, Ar-Ge faaliyetlerinde, sektörel organize sanayi bölgeleri inşa etmelerinde, enerji-hammadde ve benzeri girdi maliyetlerinin düşürülmesinde yardımlar yapılmalıdır. Bu yardımları alan üreticilerin yurt içinde ve yurt dışında rekabet edebilmeleri için Türk Eximbank Ülke Alıcı Kredileri ile Halkbank Yerli Makine Üreticisi Destek Kredisi programları geliştirilmelidir. Söz konusu destekleri alan üreticilerimiz şüphesiz ülkemizi hedeflenen konuma hızla taşıyacaktır.

### **Sektörünüzün üretim ve ihracat yapısıyla derneğinizin bu yöndeki çalışmalarını aktarır mısınız?**

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedeflerini yakalayabilmesi için sektörümüzün üzerine düşen sorumluluğu yerine getirebilmesi gerekiyor. Son dönemde derneğimiz, üyelerinin ihracatını artırma yönündeki çalışmalarına hız

verdi. TEMSAD kurulduğunda 14-15 milyon dolar düzeyinde olan sektörümüzün ihracatı, birlikte doğan güçle 300 milyon dolara yükseldi. Tekstil sektörü 26-27 milyar dolarlık ihracatı ve yüzde 20'nin üzerinde ihracat payıyla halen Türkiye ekonomisinin itici gücüdür. Türkiye, mevcut tekstil üretim kapasitesi, son teknolojiler ile donatılmış üretim parkuru ve yetişmiş insan gücü açısından dünyada sektör liderliğine oynayabilecek potansiyele sahiptir. Tekstil sanayisinin yapısına bağlı olarak gelişim gösteren tekstil makineleri ise üretimin olmazsa olmaz unsurudur. Tekstil sanayisinde geçmişten gelen tecrübeleriyle güçlü bir konuma sahip olan Türkiye için tekstil makineleri sektörünü geliştirmek stratejik bir zorunluluktur. Tekstil sektörünün önemini kavramış olan Osmanlı'nın ilk sanayi kuruluşları, dönemin önemli tekstil fabrikalarıdır. Kuşaktan kuşağa aktarılan bir süreç olan tekstil üretimine Türkiye Cumhuriyeti döneminde de sahip çıkılmış ve Türkiye genelinde birçok tekstil fabrikası açılmıştır. Yıllara dayanan tecrübenin devlet tarafından desteklenmesiyle gelişen Türk tekstil sektörü, doğru stratejilerle dünya liderliğine yükselebilir. Zaman içinde gerekli koruyucu önlemler alınmadan ithalata imkan tanınması, gelişim gösteren yerli tekstil makine sanayisine darbe vurdu. Tekstil makineleri sektörü zaman içinde toparlanmaya çalışsa da hala ciddi sıkıntılarla karşı karşıyadır. Aslında tekstil sektöründe, dünyada söz sahibi olan Türkiye'nin mevcut makine ihtiyacının yerli üretimlerle karşılanmasını sağlamak, ülke ekonomisi için makine ihracatı artırmak kadar önemlidir. Yerli makine kullanmanın teşvik edilmesiyle hem makine ithalatının önü kesilebilir hem de Türk tekstil makinesi sektörü geliştirilebilir. Türkiye'nin iç pazarı mevcut potansiyeli nedeniyle tekstil makinesi üreticisi için vazgeçilmezdir. 25 milyar dolarlık dünya tekstil makineleri pazarında Türk tekstil makineleri sektörü ihracatının büyük bölümünü Asya ülkelerine yönelik gerçekleştiriyor. İran, Pakistan, Hindistan, Endonezya başlıca ihracat pazarlarımızdır. Bölgesel koşullar gereği Suriye ve Mısır'a ihracatımız çok azaldı. Üreticilerimiz Peru, Arjan-

## **Firmalarımız ürün ve hizmetlerinin kalitesini TURQUM standartlarına yükseltmeliler.**

tin ve Brezilya gibi Güney Amerika'nın önemli pazarlarına yönelik iş potansiyellerini artırıyor. Türk tekstil makineleri dünyanın 130'a yakın ülkesinde satılıyor.

### **Tekstil makineleri üretimine sağlanan mevcut destekleri ve üreticilerin Ar-Ge yatırımlarını nasıl buluyorsunuz?**

Tekstil makineleri üreticileri de dahil olmak üzere Türk makine imalat sektörünün yüzde 90'ı KOBİ ölçeğinde işletmelerden oluşuyor. Yeni teşvik sistemi sektörümüze beklenen katkıyı sağlamıyor. Çünkü sunulan destek KOBİ'lerin faydalanmasından uzak bir yapıda oluşturulmuş. Devletin sunduğu desteklerin sadece üreticilerle sınırlı kalmaması gerektiği kanaatindeyiz. Özellikle makine alımı yapacak müşterilere finansman açısından kolaylık sağlanması son derece önemlidir. Yerli makine kullanımını özendirici ve çeşitli kanunlarla avantajlı hale getiren çalışmalar, sektörümüze daha fazla katkı sağlayacaktır. Devletlerin makine sektörüne sunduğu maddi destek asla ölçü yatırım değildir. 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrası gelişmiş ülkeler, milli sanayilerine sahip çıkan ve dünya üzerinde rekabet şansını yükselten çok ciddi tedbirler aldı ve sanayi sektörlerindeki üretimi koruyucu önlemleri hayata geçirdi. Aynı şekilde Türkiye'nin de yerli üreticilerinin elini güçlendirecek çalışmalarda bulunması gerekiyor. Sektörümüz açısından üniversite-sanayi işbirliği istenilen noktaya taşınmadı. Türkiye'de hala tekstil makine mühendisi yetiştiren bir eğitim kurumumuz bulunmuyor. Tanıtıma yönelik KOSGEB destekleriyle Ar-Ge projeleri için sağlanan TÜBİTAK ve TEYDEB'in katkılarını ise olumlu buluyoruz. Üniversiteler ile sanayi kuruluşlarının gerçekleştirdiği ortak projelerin daha fazla desteklenmesi gerekiyor.



# ORTADOĞU'NUN GİZEMLİ ÜLKESİ: YEMEN



*Türkiye ile tarihsel bağlara sahip bir ülke olan Yemen'e makine ihracatımız 2013 yılında yüzde 14,1 artarak 14,8 milyon dolara yükseldi. Genç nüfusuyla dikkat çeken Ortadoğu'nun az gelişmiş ülkesi Yemen, bölge ülkelerinin desteğiyle siyasi ve ekonomik sorunlarını çözerek, sanayileşmeyi hedefliyor.*





Thula



Ortadoğu'da Arap Yarımadası'nın güney batı ucunda yer alan Yemen, en aktif nakliye hatlarından biri olan Aden Körfezi üzerinden Kızıldeniz'i Hint Okyanusuna bağlayan Bab-el Mandeb Boğazı'nın girişine hakim konumuyla stratejik bir öneme sahiptir. Kuzeyde Suudi Arabistan, doğuda Umman ile komşu olan ülkenin yüzölçümü Perim Adaları ile birlikte 527 bin 70 kilometrekaredir. Toplam kara sınırı 1746 kilometre olan Yemen'in kuzeyinde Suudi Arabistan, kuzeydoğusunda ise Umman yer alır. Suudi Arabistan ve Yemen arasında uzun süredir devam eden sınır anlaşmazlığı Cidde Antlaşması'nın imzalanması ile Haziran 2000'de çözüldü. Bu anlaşma, kara ve sahil sınırlarının belirlenmesi ile önemli miktarda petrol potansiyeli olan Yemen'in doğu çöllerinde bulunan bölgelerinin kullanımını belirledi. İki ülke arasındaki sürtüşmeler or-

tak sınır güvenliğinin kurulması ile hafifledi. 1517'de Memlûklüler'den Osmanlı yönetimine geçen Yemen, 19. yüzyıla kadar Osmanlı hakimiyetinde kaldı. Bu tarihten sonra ülkenin güney kısmı İngiltere yönetimine geçti. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra Osmanlı'nın ülkenin kuzeyinden çekilmesiyle Kuzey Yemen'de 1962 yılında Yemen Arab Cumhuriyeti ilan edildi. Güneyde ise 1933 yılında Mısır'ın desteğiyle İngiltere'ye karşı direniş başladı ve İngiltere'nin 1967 yılında buradan çekilmesiyle 1970 yılında Yemen Demokratik Cumhuriyeti kuruldu. 1990 yılında iki bölge birleşerek Yemen Cumhuriyeti'ni kurdu. İki meclise sahip bir cumhuriyet olan Yemen, başkanlık sistemiyle yönetiliyor. Temsilciler Meclisi seçilen 301 üyeden, Şura Konseyi ise atanmış 111 üyeden oluşur. Başkan, devleti temsil ederken hükümetin başı olan başbakan ise başkan tarafından atanıyor. Atanan başbakanın meclisin üçte ikisi

tarafından onaylanması gerekiyor. Ülkede başkan yedi yıllık, meclis ise altı yıllık bir süre için seçiliyor. Yemen, yaklaşık 25 milyonluk nüfusuyla Suudi Arabistan'dan sonra Arap Yarımadası'ndaki en kalabalık ülkedir. Ortalama yüzde 3'lük nüfus artış hızıyla, nüfusu en çok artan ülkeler arasında ön sıralarda yer alıyor. 20 yıl içinde ülke nüfusunun ikiye katlanarak 40 milyonu geçmesi bekleniyor. Yemen genç bir nüfusa sahiptir. 14 yaşından küçüklerin toplam nüfus içindeki oranı yüzde 43'tür. 25 yaşından küçükler ise toplam nüfusun üçte ikisini oluşturuyor. Yemen'in hızlı nüfus artışı, sıkıntıları da beraberinde getiriyor. Her yıl işgücü piyasasına yeni katılan binlerce kişi işsizliğin çığ gibi büyümesine yol açıyor. İşsizlik yüzde 50 gibi büyük bir rakama ulaşmış durumdadır. Gençler arasındaki işsizlik ise yaklaşık yüzde 75 ile çok daha kötü durumdadır. Ülkede görülen geniş çaplı işsizliğe rağmen araştırmalar, 5-17 yaşları

## Türkiye'nin Yemen'e makine ihracatının ilk sırasında buzdolapları, dondurucular, diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ile ısı pompaları yer alıyor.

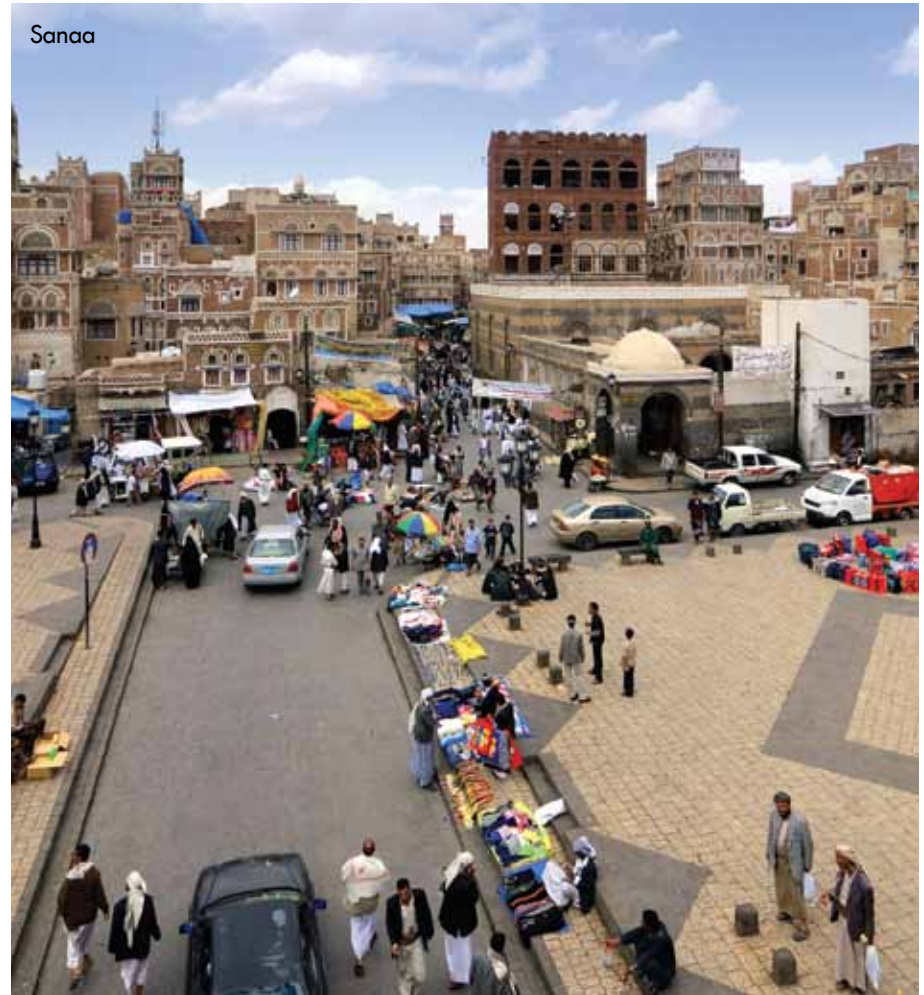
arasındaki 1,3 milyon çocuğun çeşitli işlerde çalıştırıldığını ortaya koyuyor. Yemen'de okullaşma oranının düşük olması, kalifiye işgücü arzında sıkıntı yaratırken iki milyon civarında Yemenli, Suudi Arabistan ve diğer çevre ülkeler başta olmak üzere yurt dışında çalışıyor. Dolayısıyla ülkede yurt dışında çalışma kaynaklı gelir pek çok hane halkının geçim kaynağını oluşturuyor. Yemen doğal kaynaklar açısından zengin olmayan bir ülkedir. Doğalgaz kaynaklarını yeni işletmeye başlayan ülke, petrol açısından da kısıtlı ve gün geçtikçe azalan bir rezerve sahiptir. Ülkede son yıllarda 10'dan fazla çok uluslu firma potansiyel görülen altın, gümüş, çinko ve kurşun gibi madenlere yönelik faaliyet sürdürüyor. Ülkenin en büyük problemi ise artan nüfusun da etkisiyle yaşanan su sıkıntısıdır. Yağışlar, bazı bölgelerde yoğun görülmesine karşın, ülkenin su ihtiyacını karşılamakta yetersizdir. Bunun sonucunda yer altı suyuna yönelim artarken her yıl iki metre düşen su seviyesi nedeniyle zorluklar da yaşanıyor.

### GENEL EKONOMİK DURUM

Komşuları ile karşılaştırıldığında daha küçük ekonomiye sahip fakir bir ülke olan Yemen, azalmakta olan petrol gelirlerine bağımlıdır. Diğer Körfez ülkelerindekinin aksine Yemen'deki petrolün standardı düşüktür. 2003 yılında günlük 465 bin varille en üst seviyeye ulaşan üretim sonraki yıllarda gerilemeye başladı. Petrol ve doğalgaz sektörü tüm ekonomiyi yönlendirse de geleneksel olarak tarım, ülke ekonomisindeki ağırlığını muhafaza ediyor. Nüfusun yaklaşık dörtte üçünün kırsal kesimde yaşadığı Yemen'de tarım

sektörü GSYİH'e yüzde 17,5, doğrudan ve dolaylı olarak istihdama ise yüzde 54 civarında katkı sağlar. Dolayısıyla tarım sektörü, GSYİH'e yaptığı mütevazı katkıya rağmen; istihdama, gıda tedarikine ve genel olarak kalkınmaya sağladığı katkı ile Yemen'in en önemli sektörü konumundadır. Sanayi temel olarak petrol rafinesine ve doğalgaz çevrimine dayanır. Üretim çeşitliliği ve yeteneği son derece kısıtlıdır. Tüketici ürünleri ile alt yapı materyalleri üreten sanayinin yüzde 95'i genel olarak bir-dört kişinin çalıştığı küçük KOBİ'lerden oluşur. Yemen'in günlük petrol üretim seviyesindeki düşüş, hükümetin petrol dışı güçlü sektörler yaratma arayışını da hızlandırmıştır. Bu çerçevede, doğalgaz üretimi önemli bir alternatif olarak görülüyor. Ancak Yemen'in doğalgaz rezervleri de Körfez Ülkeleri'ne kıyasla oldukça düşük seviyelerde olup, zaman içinde doğalgaza da alternatif olabilecek gelir kaynakları yaratılması zorunludur. 1990 yılında Kuzey Yemen'in daha fakir olan Güney Yemen'le birleşmesi, ekonomiyi

önemli bir yük getirerek işsizliği artırdı. Yemen'in, Körfez Savaşı sırasında Irak'ı desteklemesi, Körfez Ülkeleriyle ilişkilerinin bozulmasına ve bu ülkelerden aldığı yardımların kesilmesine yol açtı. 1994 yılında yaşanan iç savaş ise, ülkede büyük istikrarsızlığa neden olarak ekonomik durgunluk yarattı. Yemen, 2000 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) katılım başvurusunu gerçekleştirdi. Hali hazırda DTÖ'de "gözlemci ülke" statüsünde bulunan Yemen, Körfez Ülkeleri ile kıyaslanamayacak kadar zayıf bir ekonomiye sahiptir. Ülkede kişi başına gelir, komşu ülkelere oranla çok düşük seviyededir. Kişi başına gelir Suudi Arabistan'da 25 bin, Umman'da 27 bin dolarken, Yemen'de 2 bin 600 dolar civarında seyrediyor. 11 Eylül 2001 tarihindeki terör saldırısının Yemen ekonomisi üzerindeki etkisi önemlidir. Zira bu tarihten sonra Arap dünyası içindeki en fakir ülke konumundaki Yemen'in, çeşitli terör örgütlerinin etki alanına kaymasını önlemek üzere ABD ve İngiltere'nin baskısıyla zengin Arap ülkelerinden





## TÜRKİYE'NİN YEMEN'E MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR – 84. FASIL)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2012	2013	Değişim %
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	3,4	3,7	8,8
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR) VB.	0,66	1,52	129,1
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	1,57	1,3	-19,4
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME, TASNİF, AYIRMA, YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, YOĞURMA MAKİNELERİ	0,44	1,04	135,8
8433	HASAT VE HARMAN, ÇİM BİÇME MAKİNALARI İLE YUMURTA VE TARIM ÜRÜNLERİNİ BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE AYIRAN MAKİNELER	0,35	0,92	161,9
8421	SANTRİFÜJLER; SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİTRE EDİLMESİNE VEYA ARITILMASINA MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	0,11	0,86	663,2
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR; YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI; DİŞLİLER VE SİSTEMLERİ; VİDALAR	1,28	0,62	-51,5
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR, ASPİRATÖRÜ OLAN HAVALANDIRMAYA MAHSUS CİHAZLAR	0,25	0,49	92,7
8431	ÖZELLİKLE 84.25 İLA 84.30 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNA VE CİHAZLAR İLE BİRLİKTE KULLANILMAYA ELVERİŞLİ CİHAZLAR	0,33	0,39	19,4
8432	TOPRAĞI HAZIRLAMAYA, İŞLEMEYE, EKMEYE, ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR	0,25	0,38	53,9
	<b>DİĞER</b>	<b>4,4</b>	<b>3,6</b>	<b>-17,0</b>
	<b>TOPLAM</b>	<b>13,0</b>	<b>14,8</b>	<b>13,8</b>

Yemen'e tamamen bağış niteliğinde mali kaynak aktarılmaya başladı. Yıllık ortalama 2-3 milyar dolar civarındaki bu kaynak, Yemen'in altyapısının ve kamu hizmetlerinin iyileştirilmesine, belirlenen projelere harcanıyor. Aynı çerçevede, 2006 yılında gerçekleştirilen Londra Donörler Toplantısı'nda, Yemen'e 5,7 milyar dolar hibe yapılması kararlaştırıldı. Ayrıca ülkenin bir kasa sürüklenmesini önlemek amacıyla Körfez İşbirliği Konseyi üyesi devletler, parasal yardımın hızlandırılması için çalışmalar başladı ve bu kapsamda Yemen'in Dostları Grubu, Mart 2010'da Abu Dhabi'deki toplantılarında Yemen ekonomisine ivme kazandırılması ve Yemen ekonomisinin Körfez İşbirliği Konseyi ülkeleriyle bütünleşmesi gerektiğini ifade etti. Yemen'in Dostları Grubu'nun Eylül 2012'de Riyad'da gerçekleştirdiği toplantı itibarıyla hibe/yardım taahhütlerinin tutarını 6,4 milyar dolar seviyesine yükseltti. En son Mart 2013'te Londra'da gerçekleştirilen toplantıda taahhüt edilen hibe ve yardımların kullanımına hız verilmesi gerektiği vurgulandı. Diğer taraftan, Yemen'e uzun yıllardır Dünya Bankası'ndan fakirliğin azaltılmasına yönelik olarak çeşitli sosyal, ekonomik ve idari alanlarda gerçekleştirilen

projeler vasıtasıyla çoğunluğu hibe şeklinde yardım da sağlanıyor.

#### YEMEN'İN EKONOMİ POLİTİKALARI

Yemen'de gelir dağılımı eşitsizliği ve fakirlikle mücadele öncelikli hükümet

politikalarından biridir. Ulaşım altyapısının geliştirilmesi, petrol ve doğalgaz arama çalışmalarının artırılması da öncelikli kalkınma planları arasında yer alıyor. Ayrıca hükümet yabancı yatırımları desteklemek için vergi







alanında düzenlemeler yaparken çeşitli sektörlerde özelleştirme uygulamaları da planlıyor. Ülkede, 2013'ün ilk altı ayında petrol ve doğalgaz boru hatlarına yapılan çok sayıda saldırı önemli ölçüde gelir kaybına yol açtı. Diğer taraftan hükümet, düzenli olarak Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden (BAE) yakıt yardımı almasına karşın, yakıt fiyatlarını sübvansane etmeye devam ediyor. Dolayısıyla harcamaları kısma yönündeki niyetler, siyasi istikrarın tesisi için sürekli erteleniyor. Ülkenin finans sistemi, kısıtlı kaynaklar ve derinlikten uzak yapı ile bütçe açıklarının karşılanmasında yetersiz kalıyor. Merkez Bankasının da kaynak sağlama konusunda yasal limitlerine ulaşması, dış kredilere duyulan ihtiyacı artırıyor. Yemen finans sistemi, oldukça zayıf olduğundan ve büyük ölçüde nakit paraya dayandığından, küresel sermaye hareketlerindeki

oyunluktan çok fazla etkilenmiyor. Buna karşın, merkez bankasının en önemli politika araçlarından biri olan faiz oranındaki ayarlamaların etkisi büyük oranda kayboluyor. Yemen Merkez Bankası faiz politikasını liberalleştirmeyi hedefliyor. Petrol üretiminin yıllar içinde azalması ile petrole dayalı bir ekonomiye sahip olan Yemen'i zor günler beklediği tahmin ediliyor. Su kaynaklarının azalması da istihdam için önemli olan tarım sektörünü tehdit ediyor. Bu sıkıntıların aşılması için, sermaye stoku yetersiz olan Yemen'in yabancı yatırımcıyı çekmek amacıyla yatırımların önündeki engelleri kaldırması ve yabancı yatırımcıya teşvik sağlanması, uzmanların dikkat çektiği konuların başında geliyor.

#### ÜLKEDEKİ ÖNEMLİ SEKTÖRLER

Nüfusun yaklaşık dörtte üçünün kırsal kesimde yaşadığı Yemen'de tarım

sektörü GSYİH'ye yüzde 17,5 doğrudan ve dolaylı olarak istihdama ise yüzde 54 civarında katkı sağlıyor. Dolayısıyla tarım sektörü, GSYİH'ye yaptığı mütevazı katkıya rağmen, istihdama, gıda tedarikine ve genel olarak kalkınmaya sağladığı katkı ile Yemen'in en önemli sektörü konumunda. Ülkede tarım sektörü ciddi tehditler altında. Eski teknoloji, gübre kullanma ve sulama imkanlarının yetersizliği gibi faktörler rekoltenin düşmesine yol açan sebepler arasında yer alıyor. Dünya Bankası hesaplamalarına göre Yemen'in tarımdan elde ettiği yıllık ürün miktarı benzer ülkelere nazaran yüzde 25 daha azdır. Toprak erozyonu, kum aşınmaları ve ormanlık arazilerin azalması ise diğer önemli tehditlerdir. Hububat ve yağ gibi bazı temel gıda maddelerinde dışa bağımlılık söz konusudur. Örneğin, hububat üretimi ihtiyacın yalnızca yüzde 15 kadarını karşılayabiliyor. Temel olarak petrole dayanan Yemen sanayisinin büyüme olanakları, finansal eksikliklerden ve çoğu ara girdinin ithalat ile sağlanması sebebiyle oldukça sınırlıdır. Ülkede biri Marib, diğeri ise Aden'de olmak üzere iki petrol rafinerisi bulunuyor. Petrol rafinerisi dışında, tüketici ürünleri ile alt yapı materyalleri üreten sanayinin yüzde 95'i genel olarak bir-dört kişinin çalıştığı küçük KOBİ'lerden oluşuyor. Yemen doğal kaynaklar açısından zengin olmayan bir ülkedir. Doğalgaz kaynaklarını yeni işletmeye başlayan Yemen, petrol açısından da kısıtlı ve gün geçtikçe azalan bir rezerve sahip. Yeni rezervler bulunmaması halinde var olan 3 milyar varillik rezervin 2020 yılında tükeneceği tahmin ediliyor. Yemen'de petrol rezervlerinin azalmasıyla birlikte doğalgaz önemli bir alternatif olarak

**Yemen'in makine ithalatı 2012 yılında 409 milyon dolar olarak kaydedildi. Bu rakam 2011 yılında 468 milyon dolar seviyesindeydi.**



Hadramaut

öne çıktı. 2005'te inşasına başlanan doğalgaz sıvılaştırma santrali 2009'da üretime geçerek ilk ihracatını aynı yıl içinde gerçekleştirdi. Yemen'de kanıtlanmış doğalgaz rezervi 259 milyar metreküp civarındadır. Bu da en az 20 yıl süreyle yılda 6,7 milyon tonluk sıvı doğalgaz üretimini ve ihracatı garanti eder. Diğer taraftan, son yıllarda 10'dan fazla çokuluslu madencilik firması, potansiyeli görülen altın, gümüş, çinko ve kurşun gibi madenlerin çıkarılmasına yönelik faaliyetler yürütüyor.

#### YEMEN'İN DÜNYA VE TÜRKİYE İLE TİCARETİ

Yemen 7-8 milyar dolar civarında ihracat, 9-10 milyar dolar civarında da ithalat gerçekleştiriyor. Ülkenin 3 milyar dolara yakın seyreden dış ticaret açığı, 2012 yılında 739 milyon dolara geriledi. Ülke ekonomisi bütünüyle petrol ve doğalgaza bağımlıdır. Bu nedenle ham petrol, petrol ürünleri ve petrol gazları Yemen'in temel ihracat ürünleridir. Petrol ve gaz dışında en önemli ihracat ürünü balık ve deniz ürünleridir. Payları

çok az olmakla birlikte çeşitli meyve ve sebze ile kahve de ihracat ürünleri arasında yer alıyor. Çin, Tayland, Güney Kore, Hindistan, Japonya, ABD, Şili, Mısır, Tayvan, İtalya, Belçika ve İngiltere Yemen'in en çok ihracat yaptığı ülkeler arasındadır. Yemen'in ithalatında petrol yağları önemli bir yer tutuyor. Ülkede buğday, şeker ve pirinç başta olmak üzere tarım ve gıda ürünleri ithalatı önemini koruyor. Binek otomobili, demir-çelik, ilaç, kamyon ve iş makineleri için aksam ve parçalar en çok ithal edilen sanayi ürünleri olarak öne çıkıyor. Çin, Hindistan, Türkiye, ABD, Brezilya, Singapur, Japonya, Avustralya, Belçika, Hollanda, Fransa, Tayland ve Mısır Yemen'in en çok ithalat yaptığı ülkelerdir. 2008 yılından beri 300 milyon doların üzerinde seyreden Türkiye ile Yemen arasındaki dış ticaret hacmi, Yemen'deki iç karışıklık nedeniyle 2011 yılında 273 milyon dolara geriledi. Ülkede siyasi istikrarın tekrar sağlanmasıyla 2012 yılında 487 milyon doları aştı. Türkiye'nin Yemen'den ithalatı 1 milyon doların altında seyrediyor.

#### YEMEN'İN MAKİNE İHRACATI 53 MİLYON DOLAR OLDU

Yemen'in makine ihracatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 46 artarak 53 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılında bu rakam 36,3 milyon dolar seviyesindeydi. Yemen 2012 yılında en fazla ABD'ye makine ihracatı etti. 2011 yılında ABD'ye 4,7 milyon dolar değerinde makine gönderilirken bu rakam 2012 yılında, yüzde 387 artışla 22,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2012 yılında Yemen'in en fazla makine ihracat ettiği ikinci ülke İngiltere oldu. 2011 yılında Söz konusu ülkeye 1,9

#### TÜRKİYE'NİN YEMEN'DEN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA KALEMLER (BİN DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2012	2013	Değişim %
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR; YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI; DİŞLİLER VE SİSTEMLERİ; VIDALAR	0,4	23,4	5.750
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	-	6,0	-
8487	DİĞER MAKİNELERİN AKSAM VE PARÇALARI (ELEKTRİK KONNEKTÖRLERİ, İZOLATÖRLER, BOBİNLER, KONTAKLAR VB.)	-	1,0	-
8409	SADECE VEYA ESAS İTİBARIYLA 84.07 VEYA 84.08 POZİSYONLARINDAKİ MOTORLARIN AKSAM VE PARÇALARI	-	0,1	-
	<b>TOPLAM</b>	<b>0,4</b>	<b>30,6</b>	<b>7.550</b>

milyon dolar değerinde makine ihrac edilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 189,5 artışla 5,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Yemen'in en fazla makine ihrac ettiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında ise Japonya yer alıyor. 2012 yılında Japonya'ya 3,7 milyon dolar değerinde makine ihrac edildi. 2011 yılında Yemen'in Japonya'ya gönderdiği makinelerin değeri 2,5 milyon dolardı. 2012 yılında Japonya'ya yönelik makine ihracatındaki artış yüzde 48 olarak kaydedildi. Yemen'in 2012 yılında bir önceki yıla göre makine ihracatını en fazla artırdığı ülke ise yüzde 2.650 ile İtalya oldu. İtalya'ya 2011 yılında 4 bin dolarlık makine ihrac edilirken bu rakam 2012 yılında 1,9 milyon dolar olarak kaydedildi. Yemen'in Türkiye'ye yönelik makine ihracatı 2011 yılında 4 bin dolar seviyesindeyken bu rakam 2012 yılında, yüzde 650 artışla 30 bin dolar değerinde kaydedildi. Türkiye, Yemen'in en fazla makine ihrac ettiği ülkeler listesinin 29. sırasında yer alıyor. Yemen 84. fasılda en fazla, özellikle 84.31 ila 84.08 pozisyonlarındaki makine ve cihazlar ile birlikte kullanılmaya elverişli aksam ve parçalar kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 2011 yılında söz konusu ürün grubunda 13 milyon dolarlık ürün ihrac edilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 7,7 artışla 14 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında ise sı-

#### YEMEN'İN MAKİNE İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYAR DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak:  
BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2012	2013	Değişim %
1	ABD	4,7	22,9	387,2
2	İNGİLTERE	1,9	5,5	189,5
3	JAPONYA	2,5	3,7	48,0
4	RUSYA	-	3,0	-
5	ERMENİSTAN	0,5	2,6	420,0
6	KANADA	0,004	1,9	-
7	SİNGAPUR	2,3	1,3	-50,0
8	İTALYA	0,04	1,1	2.650,0
9	HİNDİSTAN	0,3	1,0	233,3
10	ALMANYA	7,1	0,8	-88,7
29	TÜRKİYE	0,004	0,03	650,0
	DİĞER	16,9	8,9	-47,3
	TOPLAM	36,3	53,0	46,0

kıstırmayla ateşlemeli içten yanmalı pistonlu motorlar (dizel ve yarı dizel) ürün grubu bulunuyor. Söz konusu kalemden 2012 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 6 milyon dolar olarak kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 100 bin dolar seviyesindeydi. Listenin üçüncü sırasında bulunan buldozerler, greyderler, toprak tesviye makineleri, skreyperler, mekanik küreyiciler, ekskavatörler kaleminde

2011 yılında 2 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 200 artışla 6 milyon dolar seviyesine yükseldi. Yemen'in 2012 yılında bir önceki yıla oranla ihracatını en fazla artırdığı ürün grubu yüzde 1900 ile hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör oldu. Söz konusu kalemden 2011 yılında 100 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında 2 milyon dolar olarak kaydedildi.

#### EN FAZLA ÇİN'DEN İTHALAT GERÇEKLEŞTİRİYOR

Yemen'in makine ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 12,7 azalarak 409 milyon dolar olarak kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 468 milyon dolar seviyesindeydi. 2012 yılı rakamlarına göre Yemen'in en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında Çin bulunuyor. Çin'den 2011 yılında 85 milyon dolar değerinde makine ithal eden Yemen'in, 2012 yılı makine ithalatı yüzde 9,4 azalarak 77 milyon dolar olarak kaydedildi. Yemen 2012 yılında listenin ikinci sırasında bulunan Ermenistan'dan 61 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2011 yılında bu rakam 24 milyon dolar seviyesindeydi. 2012 yılında Yemen'in Ermenistan makine ithalatındaki artış yüzde 154,2 olarak kaydedildi. Yemen'in 2012 yılında en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke



Socotra

**YEMEN'İN MAKİNE İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE  
(MİLYAR DOLAR – 84. FASIL)**Kaynak:  
BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2012	2013	Değişim %
1	ÇİN	85	77	-9,4
2	ERMENİSTAN	24	61	154,2
3	ABD	35	33	-5,7
4	ALMANYA	21	31	47,6
5	HİNDİSTAN	35	24	-31,4
6	JAPONYA	24	19	-20,8
7	İTALYA	31	14	-54,8
8	TÜRKİYE	8	13	37,5
9	TAYLAND	5	8	60,0
10	İNGİLTERE	13	7	-46,2
	DİĞER	188	124	-34,0
	TOPLAM	468	409	-12,6

listesinin üçüncü sırasında ise ABD yer alıyor. 2011 yılında ABD'den 35 milyon dolar değerinde makine ithal ederken bu rakam, 2012 yılında yüzde 5,7 oranında azalarak 33 milyon dolar olarak kaydedildi. Yemen'in 2012 yılında bir önceki yıla oranla makine ithalatını en fazla artırdığı ülke yüzde 154,2 ile Ermenistan oldu. Türkiye, Yemen'in en fazla makine ithal ettiği ülkeler listesinin 8. sırasında bulunuyor. 2011 yılında Türkiye Yemen'e 8 milyon dolar değerinde makine ihraç ederken bu rakam 2012 yılında, yüzde 37,5 artarak 13 milyon dolar seviyesine yükseldi. Yemen 2012 yılında en fazla ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları kaleminde ürün ithal etti. 2011 yılında söz konusu ürün grubunda 68 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 38,2 azalarak 42 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin ikinci sırasında ısı değişikliği yöntemi ile maddeleri işlemek için cihazlar bulunuyor. Yemen 2012 yılında söz konusu kaleminde 36 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2011 yılında bu rakam 13 milyon dolardı. Yemen'in ithalatındaki artış 176,9 oldu. En fazla ithalat gerçekleştirilen üçüncü kalem buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları oldu. 2011 yılında söz konusu kaleminde 16 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 100 artışla 32 milyon dolar seviyesine yükseldi. Yemen'in makine ithalatında en fazla

artış yüzde 176,9 ile ısı değişikliği yöntemi ile maddeleri işlemek için cihazlar kaleminde gerçekleşti.

**TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI  
2013 YILINDA 14,8 MİLYON DOLARA  
YÜKSELDİ**

Türkiye'nin 84. fasılda Yemen'e gerçekleştirdiği makine ihracatı,

2013 yılında 14,8 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 13 milyon dolar seviyesindeydi. Yemen'e yönelik ihracat artışı yüzde 13,8 oldu. Türkiye'nin Yemen'e yönelik makine ihracatının ilk sırasında buzdolapları, dondurucular, diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ile ısı pompaları yer alıyor. Söz konusu kaleminde Yemen'e 2012 yılında 3,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılında, yüzde 8,8 artışla 3,7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında bulunan borular, kazanlar, tanklar, depolar ve benzeri diğer kaplar için musluklar, valfler (vanalar) vb. ürün grubunda 2013 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 1,5 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 700 bin dolardı. Söz konusu kaleminde ihracat artışı yüzde 130,3 oldu. Türkiye'nin Yemen'e makine ihracatında ilk 10 listesinin üçüncü sırasında ise sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevaltörleri bulunuyor. 2012 yılında söz konusu kaleminde 1,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 17,2 azalarak 1,3 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılında Türkiye'nin Yemen'e yönelik makine ihracatında en fazla artış yüz-



Dhar Vadisi



de 681,8 ile santrifüjler; sıvıların veya gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus makina ve cihazlar kaleminde gerçekleşti. 2012 yılında söz konusu kalemde Yemen'e 100 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılında 860 bin dolar seviyesine yükseldi.

#### **İTHALATIMIZ 30,6 BİN DOLAR**

2013 yılında 84. fasıl itibarıyla Türkiye'nin Yemen'den ithalatının ilk sırasında transmisyon milleri, kranklar; yatak kovanları ve mil yatakları; dişliler ve sistemleri; vidalar yer alıyor. Söz konusu ürün grubunda 2012 yılında 0,4 bin dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 6 artışla 23,4 bin dolar oldu. İthalat listesinin ikinci sıra-

sında yer alan sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri kaleminde 2012 yılında ithalat gerçekleştirilmezken 2013 yılında 6 bin dolar değerinde ürün ithal edildi. Türkiye'nin Yemen'den makine ithalatının üçüncü sırasında diğer makinelerin aksam ve parçaları (elektrik konektörleri, izolatörler, bobinler, kontaklar vb.) bulunuyor. Söz konusu kalemde 2012 yılında ithalat gerçekleştirilmezken 2013 yılında 1000 dolarlık ürün ithal edildi. 2013 yılında Türkiye'nin Yemen'den makine ithalatında en fazla artış transmisyon milleri, kranklar; yatak kovanları ve mil yatakları; dişliler ve sistemleri; vidalar ürün grubunda gerçekleşti. Türkiye'nin 2012 yılında Yemen'den gerçekleştirdiği makine ithalatı 0,4 bin

dolar seviyesindeyken bu rakam 2013 yılında yüzde 7.550 artarak 30,6 bin dolar olarak kaydedildi.

#### **genç değirmen**

#### **“YEMEN'DE MAKİNELERİMİZ ÇALIŞIYOR”**

KERİM SELEK  
GENÇ DEĞİRMEN MAKİNALARI  
GENEL MÜDÜRÜ

“Firmamız değirmen makineleri sektöründe 24 yıldır faaliyet gösteriyor. Tüm tahıl ürünlerinin işleme ve endüstriyel tesislerindeki çelik konstrüksiyon yapılarının imalatını gerçekleştiriyoruz. Un ve irmik fabrikaları için sektörün kullanımına sunduğumuz yaklaşık 50 çeşit makine haricinde, ekipman ve depolama sistemleri konusunda da Genç Değirmen Makinaları olarak en uygun projeleri sunuyoruz. Firmamız iç pazarda yüzde 5'lik bir paya sahipken yıllık ciromuzun yüzde 95'lik kısmını dış pazarlardan elde ediyoruz. Bugün itibarıyla aralarında Yemen'in de yer aldığı dünyanın 45 ülkesine ürünlerimizi gönderiyoruz. Nispeten küçük bir pazar olan Yemen'e ihracatımızda bir sorun yaşamıyoruz. Fakat çeşitli ülkelerdeki ithalat rejimlerinden veya o ülkelerin yönetiminden kaynaklanan sorunlar nedeniyle bazı zorluklarla karşılaşıyoruz.”

#### **MİKROPOR**

#### **“İHRACATTA PROBLEM YAŞAMIYORUZ”**

AYKUT SELÇUK  
MİKROPOR SATIŞ TEMSİLCİSİ

“Firmamız 60 bin metrekarelik alanda 500'e yaklaşan personeliyle gaz türbin filtreleri, toz toplama üniteleri, basınçlı hava filtreleri, basınçlı hava kurutucular, separatörler, fan filtre üniteleri, panel filtreler ve her türlü HVAC uygulamaları hizmeti sunuyor. Üretimimizin yaklaşık yüzde 80'inden fazlası ihrac ediyoruz. İtalya başta olmak üzere Avrupa ve ABD güçlü olduğumuz pazarlardır. Bunların dışında Ortadoğu'dan Avustralya'ya, Afrika'dan Uzakdoğu'ya uzanan geniş bir ihracat yelpazesine sahibiz. Yemen'de ürünlerimizi ihrac ettiğimiz pazarlardan bir tanesidir. Bu ülkeye yönelik ihracatımızda da diğerlerinde olduğu gibi bir problemle karşılaşmıyoruz.”



# “TÜRKİYE’DE MÜHENDİSLİK EĞİTİMİNİN KALİTESİNİ YÜKSELTİYORUZ”

Endüstrinin hedeflerini gözeterek, güncel bilgiler ile donatılmış, dünyayla rekabet edebilecek yetkin mühendisler yetiştirmeyi amaçladıklarını belirten Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Fuat Okumuş, Türkiye’nin ileri teknolojiler geliştirebilecek mühendisler yetiştirecek bilgi birikimine ve teknolojik altyapıya sahip olduğunu söyledi.

Faaliyetlerine 2009-2010 eğitim döneminde başlayan Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü, çağdaş bir eğitim modeli oluşturarak makine mühendisliği işgal alanlarında üst düzey araştırma projeleri ortaya koymayı amaçlıyor. Bu yıl ikinci mezunlarını verecek olan Makine Mühendisliği Bölümünün köklü geçmişe sahip rakipleri ile yarışabilecek düzeye ulaştığını vurgulayan Prof. Dr. Fuat Okumuş, gerçekleştirdikleri bilimsel projeler ve akademik yayınlar açısından örnek oluşturduklarını söyledi. Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünün yapısıyla ilgili de bilgi veren Prof. Dr. Fuat Okumuş, bölümün geleceğe yönelik planlarını paylaştı.

Prof. Dr. Fuat OKUMUŞ  
Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği  
Bölüm Başkanı



Mühendislik uygulamalarını tecrübe ederek, bilimsel yetkinlik ve mesleki uygulama deneyimi kazanan öğrencilerimiz, sektörde tercih edilen elemanlar olacaktır.

Mühendis adaylarına mezuniyet sonrası nasıl bir iş yaşamıyla karşılaşacaklarının öğretilmesi, programlarımız içerisinde önemli yer tutuyor.

Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü ne zaman kuruldu? Eğitimde belirlediğiniz temel hedefler nelerdir? Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü 2008 yılında kuruldu. Makine mühendisliği bölümü üniversitenin kuruluşu ile birlikte faaliyete geçti. Eğitime ise İngilizce hazırlık sınıfı ile 2009 - 2010 eğitim-öğretim yılında başladı. Bölüm olarak eğitimde belirlediğimiz temel hedef; makine mühendisliği ile ilgili kuruluşlarla yakın işbirliği içinde ve endüstrinin gelecekteki hedeflerini de gözetenek, güncel bilgiler ile donatılmış, dünya ile rekabet edebilecek yetkin makine mühendisleri yetiştirmektir. Bölümümüz vizyonu doğrultusunda, çağdaş bir eğitim modeli oluşturarak makine mühendisliği istigal alanlarında üst düzey araştırma projeleri ortaya



koymayı amaçlıyoruz. Bu yolda yeni tasarım ve üretim teknolojileri ile araştırma-geliştirme faaliyetleri hayati önem taşıyor. Bunların disiplinler arası çalışmalar olarak kurgulanması da yenilik potansiyelini artırıyor. Ülkemizde katma değerli ürünler tasarlayabilecek ve ileri teknolojileri geliştirebilecek düzeyde makine mühendisleri yetiştirme adına oldukça zengin bir bilgi birikiminin ve teknolojik alt yapının mevcut olduğuna inanıyor, bu düşünceyle öğrencilerimizi yetiştiriyoruz.

**Kuruluşundan bugüne bölümünüzde ne tür değişimler yaşandı? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz?**

Bu yıl ikinci mezunlarını verecek olan bölümümüz, kuruluşundan itibaren oldukça köklü değişimlere uğradı. Dört yıllık süre zarfında altyapı ve personel ihtiyacını büyük oranda tamamlayan bölümümüz, köklü geçmişe sahip rakipleri ile yarışabilecek düzeye ulaştı. Özellikle insan kaynağına ve akademisyen kalitesine önem veren bölümümüzün eğitim altyapısı yanında, bilimsel projeler ve akademik yayınlar açısından da performansı tüm üniversitede örnek bir birim olmamızı sağladı.

**Eğitim konularını oluştururken sanayiden gelen talepleri de dikkate aldınız mı? Teorik eğitimlerle pratik arasındaki dengeyi nasıl sağladınız? Öğretim programımız, emsalleri arasında en iyiler ve dünyadaki teknolojik gelişmeler dikkate alınarak hazırlanmıştır. Sekiz yarıyla dağıtılan dersler, yüzde 54'ü alan bilimleri, yüzde 38'i temel bilimler ve yüzde 8'i insan ve toplum bilimleri olmak üzere toplam 149 kredilik (240 AKTS) bir yüke sahiptir. Programdaki teknik seçmeli dersler mesleki ihtisaslaşmaya, teknik olmayan seçmeli dersler ise toplum, çevre ve meslek etiğinin kazandırılmasına yöneliktir**





## Üniversite-sanayi işbirliklerinin küçük ve orta ölçekli işletmeleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi ülkemiz adına son derece önemlidir.

ve bu derslerin program içindeki payı yüzde 18'dir. Programda yer alan "Bitirme Projesi" ise, öğrencilere ilgi duydukları alanlarda araştırma tekniği ve alışkanlığı kazandırma ve bu çalışmalarını sözlü ve yazılı olarak sunma becerilerini geliştirme amacına yöneliktir. Bunların yanı sıra öğrencilerimizin sanayicilerle bir araya gelerek mesleklerini yakından tanımaları adına, önemli sanayicileri okulumuzda misafir ediyor, sundukları yararlı bilgilerden faydalanıyoruz. Çeşitli iş alanlarına geziler yaparak ve bu kapsamda proje ve ödevler hazırlamak suretiyle mezun olduktan sonra onları nasıl bir iş yaşamının beklediğinin öğretilmesi de programlarımız içinde önemli yer tutuyor.



Teorik eğitimler haricinde araştırma-geliştirme ve yenilikçiliğe önem veren bir eğitim kurumu olarak öğrencilerinize sunduğunuz teknik olanaklar konusunda neler aktarmak istersiniz? Öğretim programımız, her türlü makine, teçhizat ile donanımların tasarımını, imalatını, bakımını, bunlarla

ilgili proseslerin, süreçlerin işleyişini ve kontrolünü kapsıyor. Bu kapsamda derslerimizde laboratuvar ekipmanlarından faydalanıyor ve öğrencilerimize mümkün mertebede teorik eğitimin yanında bu teorik bilgileri pekiştirecek deneyler yaptırıyoruz. Üniversitemizin en geniş laboratuvar imkanlarına sahip bölümlerden biri olan makine mühendisliği bölümümüzde; takım tezgahları laboratuvarı, mekanik laboratuvarı ve makine teorisi-dinamiği laboratuvarı, hali hazırda ayrı birimler olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Ayrıca enerji ve termodinamik laboratuvarı ile otomotiv laboratuvarının kurulma çalışmaları sürüyor. Bu laboratuvarlarda bulunan alet ve ekipmanlar hem eğitim hem de araştırma faaliyetleri sürdürmek üzere kullanılıyor.

Makine mühendisliği eğitimi almak isteyen bir öğrencinin Gediz Üniversitesini seçmesindeki temel nedenleri sıralayabilir misiniz? Alanlarında uzman, yetkin ve dinamik bir akademik kadroya sahip olan bölümümüzü tercih edecek öğrenciler, teorik ve uygulamalı eğitim-öğretim faaliyetlerinin yanında, sanayi ile ele bilimsel çalışmalar yürüten bölüm elemanlarımızın yaptığı çalışmalarda da fiilen yer alabilecek. Gerçek mühen-







dislik uygulamalarını tecrübe ederek, bilimsel yetkinlik ve mesleki uygulama deneyimi kazanan öğrencilerimiz sektörde tercih edilen elemanlar olacaktır.

**Makine mühendisliği öğrencileri sanayiyle koordineli çalışma yapma şansına sahip mi? Sağladığınız staj olanakları nelerdir?**

Bazı öğrencilerimiz mezun olmadan önce çeşitli firmalarda yarı-zamanlı olarak çalışmaya başlıyor. Bunu hem bizim yönlendirmemiz, hem de kendi çabaları ile sağlayabiliyorlar. Özellikle nitelikli öğrencilerimizi istemeleri durumunda, sanayi kuruluşlarından gelen bu tür taleplere yönlendiriyoruz. Staj konusunda ise çevremizdeki birçok firma ile yakın temaslar kurarak öğrencilerimiz için muhtelif sayıda staj kotası oluşturuyor ve istekli öğrencilerimizi bu kurumlara yönlendiriyoruz.

**Öğrencilerimiz, teorik ve uygulamalı eğitim-öğretim faaliyetlerinin yanı sıra sanayi kuruluşları ile yürütülen ortak projelerde görev alıyor.**

**Bölümünüz bünyesinde gerçekleştirdiğiniz veya gerçekleştirmeyi planladığınız sanayi projeleri konusunda bilgi verir misiniz? Akademisyenlerimiz, makine ve imalat sektöründe faaliyet göstermekte olan birçok firmayla TÜBİTAK, KOSGEB, İZKA, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı gibi kurumların destekleri veya kendi öz kaynakları ile sürdürülen projelerde ortak çalışmalar yürütüyor. Bölümümüzde yeni proje hazırlıkları da aralıksız devam ediyor. Bu kapsamda; otomotiv, medikal mühendislik, yenilenebilir enerji sistemleri, makine tasarımı ve imalatı, otomasyon ve kontrol sistemleri ile havacılık alanlarında çalışmalar yaptık.**



**Türkiye'deki sanayi kuruluşlarının üniversitelere bakışını nasıl yorumluyorsunuz?**

Sanayi ziyaretlerinde özellikle KOBİ statüsünde birçok firmanın üniversitelere karşı temkinli yaklaştığını gözlemledik. Orta ve büyük ölçekli birçok kurum ise üniversitelerle yapılabilecek çalışmalar hakkında deneyim ve bilgiye sahip. Bu kurumlar özellikle sanayi teşviklerinde pozitif ayrımcılıktan yararlanabilmek adına üniversiteler ile çeşitli düzeyde işbirlikleri gerçekleştiriyor. Bu işbirliklerinin yakın geçmişe oranla daha da gelişmiş olması KOSGEB, İZKA ve TÜBİTAK gibi kurumların ortak başarısı olarak düşünülebilir. Tabii üniversite ile çalışmanın faydasını gören şirketler bu işbirliklerini proje sonrasında sürdürmeye devam ediyor. Üniversite-sanayi işbirliklerinin küçük ve orta ölçekli işletmeleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi ülkemiz adına son derece önemlidir. Yurt dışında, özellikle ABD ve Almanya gibi güçlü sanayi altyapısına sahip ülkelerde üniversite-sanayi işbirliği ülkemizden çok daha köklü bir geçmişe sahiptir. Ancak sağlanan devlet teşvikleri sayesinde ülkemizdeki işbirliği seviyesinin de çok kötü durumda olmadığını düşünüyoruz. Bu desteklerin sürmesinin sanayimize katma değeri yüksek, kaliteli ve özgün ürünler üretmesi adına katkıda bulunacağı kanaatindeyiz. İşbirliğinin KOBİ statüsünde firmalara yayılmasının ise bu potansiyeli ivmelendirecek en önemli etken olacağına inanmaktayız.



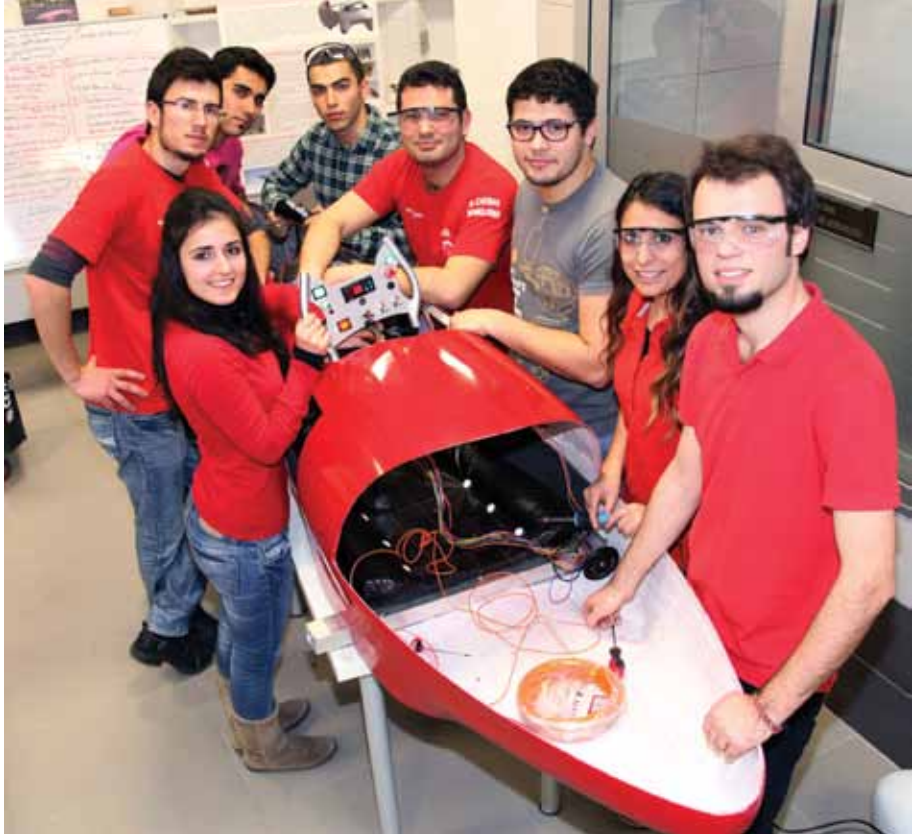
# GEDİZ ÜNİVERSİTESİ, TEKNOLOJİ TAKIMININ BAŞARILARIYLA GURURLANIYOR

Gediz Üniversitesi Teknoloji Takımı (G-TECH), hazırladığı araç projesiyle Hollanda'da düzenlenecek uluslararası yarışa katılmaya hak kazandı.

**G**-TECH, son dönemde yakıt sarfiyatı azaltılarak, performansı artırılmış seri hibrit arabalar üzerinde çalışıyor. Gediz Üniversitesinin Makine ve Elektrik-Elektronik bölümlerinde eğitim gören mühendis adayları, danışmanları Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Öğretim Üyesi Doç. Dr. Selim Solmaz ile birlikte bu alanda önemli bir başarıya imza attı. Benzinin önce elektriğe, ardından da mekanik enerjiye çevrildiği, yakıt kaybının en aza indirilip yüksek verim elde edildiği sistem yurt dışında yankı buldu. Gedizli genç mucitler, 15-18 Mayıs tarihleri arasında Hollanda'da düzenlenecek Shell Eco-Maraton'a, prototip benzinli arabalar kategorisinde Türkiye'den katılmaya hak kazanan tek ekip oldu. G-TECH üyeleri, montajına başladıkları "Gediz Gasoline Car 2 (GGC2)" adını taşıyacak otomobilleriyle 26 Avrupa ülkesinden 229 takım arasında Türkiye'yi temsil edecek.

## GGC2, 1 LİTRE BENZİNLE BİN KİLOMETRE YOL ALIYOR

Makine Mühendisliği Öğretim Üyesi Doç. Dr. Selim Solmaz, GGC2'nin Shell Eco Marathon'da prototip araçlar kategorisinde seri hibrit mimarisini taşıyan tek araba olduğunu açıkladı. Bu yarışta, geçen



yıl Türkiye adına katılan yaklaşık 10 takımdan biri olan G-Tech'in, prototip benzinli araçlar kategorisinde yer alan tek Türk takımı olduğunu hatırlatan Solmaz, otomotivde geleceğin teknolojisi seri hibrit ve paralel hibrit

araba tahrik sistemleri üzerine yoğun çalışmalarının ve bu alandaki TÜBİTAK projelerinin sonucunda başarıya ulaşıldığını aktardı: "Bu yıl benzin motorunun atıl ısı enerjisini geri kazandıran ve enerji verimliliği sağlama

özelliği bulunan, daha gelişmiş bir araç tasarladık. Aracımız; aerodinamiği, yürüyen aksamı ve direksiyon sistemiyle üstün özelliklere sahip. Otomotiv sektörünün yakından takip ettiği, önümüzdeki süreçte yaygın kullanımına başlanması planlanan hibrit araçlar teknolojisine katkımızı daha yukarıya taşımak istiyoruz. Bu amaçla tamamen bizim üretimimiz olacak, yeni ve yüksek verimli bir benzinli motor yapıp 1 litre benzinle 5 bin kilometreye varan menzile ulaşmayı hedefliyoruz. Otomotiv teknolojilerine meraklı öğrencilerimizle beraber bunu da başaracağımıza inanıyoruz. "Doç. Dr. Selim Solmaz, ekibin yapısı ve çalışmalarıyla ilgili sorularımızı yanıtladı.

**G-TECH ile ilgili bilgi alabilir miyiz? Takım ne zaman kuruldu? Kaç öğrenci takım içinde görev alıyor? Ne kadar süreyle çalışma fırsatı bulabiliyorlar?** G-Tech Takımı, Hollanda'nın Rotterdam şehrinde düzenlenen Shell Eco Maraton 2013 verimlilik yarışlarına katılmak için üniversitemiz tarafından geçen yıl kuruldu. Bu vesileyle ilk çalışması olan GGC-I (Gediz Gasoline Car – I) hibrit (Benzin&Elektrik) aracı ile 2013 Mayıs ayında yarışmada yerini aldı. Daha sonra çalışmalarımıza GGC-II aracı ile devam ettik. Gediz Üniversitesi Mühendislik Fakültesi öğrencilerinden oluşan 25 kişilik bir ekiple, G-Tech Takımı bu yılın başından itibaren yoğun bir şekilde çalışmalarını sürdürüyor. Shell Eco Maraton 2014 için hazırladıkları GGC-II aracını tamamlamak üzere olan takım, kulüp olarak da okulda faaliyetler düzenleme planları yapıyor. Bu planların başında uygulamalı kurslar ve toplanan üyelerle yeni takımlar oluşturup farklı yarışmalara katılmak geliyor. Ayrıca G-Tech Takımı "TÜBİTAK Alternatif Enerjili Araç" yarışlarına da katılmak için Elektrikli ikinci bir araç için de çalışmalara başlamış durumda. G-Tech takımı derslerden geri kalan bütün zamanını çalışmalara ayırıyor. Yarıyıl tatilinde bile okulda çalışmalarını sürdüren ekip, yeri geldiğinde sabaha kadar bile laboratuvarında çalışıyor.

**Shell Eco-Maraton yarışması için hazırladığınız projenizle ilgili teknik detayları paylaşır mısınız? Yarışmadan beklentileriniz nelerdir?** Bir verimlilik yarışması olan Shell



Eco Marathon araç yarışma konseptine göre tasarlandı. Araç benzinle çalışıyor ve benzin motoruna bağlı bir elektrik motoruyla elektrik üretiyor. Üretilen elektrik süperkapasitörlerde depolanıyor ve tekeri hareket ettiren elektrik motoru ihtiyaç durumunda elektriği bu kapasitörlerden sağlıyor. Benzin motoru sürekli çalışmadığı için benzin kullanımı minimuma indirilmiş oluyor. Ayrıca araç aerodinamik açıdan verimli olup sürtünmeler de minimuma indirilmiş durumdadır. Bu da aracın sürtünme katsayısını sıfıra daha çok yaklaştırıyor. Ek olarak kapasitörlerin sarj edilmesinde motorun atıl ısı ve elektronik frenleme de kullanılıyor. Yarışmadaki en büyük hedefimiz öncelikle yarışmayı tamamlamak ve inovasyon ödülünü almak. Mesafe olarak da 1 litreyle en az 1000 km yapmak istiyoruz. Bu dereceleyle bu kategoride yaklaşık 100 takımdan ilk 10 takım arasına girebiliyoruz.

**Bilimsel temelli proje çalışmalarının öğrencilerinize neler kattığını düşünürsünüz?**

Bilimsel temelli yarışmalar öğrencilere bilgi ve becerinin yanında tecrübe de kazandırıyor. Aslında en önemli tecrübe sahibi olmaktır. Buna en güzel örnek G-Tech Takımı gösterilebilir. Geçen yılki yarışmadan elde ettikleri tecrübe sayesinde bu yıl birçok probleme daha hızlı ve doğru çözümler buldular ve aracı kısa sürede tamamladılar. Bu da takıma testler için ek süre kazandırdı. Bu tür çalışmalar derslerdeki teorik bilgiyi

de uygulamaya dönüştürmede çok faydalı oluyor. Ayrıca bu tür çalışmalarda öğrenciler takım çalışmasını ve sorumluluk bilincini öğreniyor. Onlara ilerideki çalışma hayatlarında büyük avantaj sağlıyor. Gediz Üniversitesi Teknoloji Takımında yer alan makine mühendisliği öğrencilerinden G-TECH Takım Kaptanı Erhan Nergiz ile takım üyesi Hasan Çakmak, bilimsel projeler içinde yer almanın eğitimlerine kattığı değer ve makine mühendisliği eğitiminin artılarını ve eksilerini anlattı.

#### **"MÜHENDİSLİK EĞİTİMİ KİŞİSEL GELİŞİMİME ÇOK ŞEY KATTI"**

ERHAN NERGİZ  
G-TECH TAKIM KAPTANI  
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ  
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

"Makine mühendisliği bölümüne aslında tesadüfen geldim. Öğretmen lisesinde okudum. Üniversite sınavında ek puan nedeniyle son ana kadar öğretmenlik eğitimi alacağımı düşünmüştüm fakat kararım değişti ve mühendisliği seçtim. Mühendislik okuyacaksam da makine mühendisi olmalıydım. Çünkü küçüklüğümden bu yana makinelere ve aletlere özel ilgim vardı. Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü beklentimi büyük oranda karşıladı. Çünkü burada çalışma için çok iyi bir ortam var. Hocalarla öğrenci arasında mesafe olmaması bilgi alışverişini daha verimli hale getiriyor. Ayrıca üniversite yönetimi de her türlü çalışmada öğrencisine destek oluyor. Bu da



öğrencilerin çalışma ve proje yapma isteğini artırıyor. Mühendislik bölümü bana çok şey kattı. Sadece teknik bilgi değil, proje yapma ve takım çalışması konularında da oldukça faydalandım. Türk makine sektöründe çok başarılı çalışmalara imza atılıyor fakat sanayi kuruluşları birbirinden habersiz çalışıyor. Bu da tek güç olmayı engelliyor. İstedğim çalışma ortamını bulamayacağım konusunda kaygılarım var. Ülke olarak kendi otomobilimizi, uçığımızı yapamıyor olmamız beni ayrıca üzüyor. Fakat çok hızlı geliştiğimizi de düşünüyorum. Mezuniyet sonrası akademik kariyer yapmak istiyorum. Bu kariyerimin bir kısmını yurt dışında geçirmeyi arzu ediyorum. Araştırma ve proje yapmayı seviyorum. Kafamda birçok soru var ve bu soruların cevabını akademik kariyer yaparsam bulabileceğimi düşünüyorum.”

### **“TÜRKİYE DÜNYANIN ÜRETİM MERKEZİ OLACAK”**

HASAN ÇAKMAK  
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ  
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“Lise son sınıfa kadar hangi bölümü tercih edeceğim konusunda bir karar vermemiştim. Son sınıfta mesleklerle ilgili bilgiler edindikten sonra mühen-

disliğin benim için en ideal alan olduğuna karar verdim. O yıllarda makine mühendisliği benim için özel bir bölüm değildi ve herhangi bir mühendislik eğitimimi almam yeterliydi. Makine mühendisliğini tercih etmenin hayatımda verdiğim en iyi kararlardan biri olduğunu söyleyebilirim. Gediz Üniversitesi

tercihim tamamen şans eseri bir olayla gerçekleşti. Açıkçası okula başlamadan önce Gediz Üniversitesi hakkında fazla bir bilgim yoktu. Fakat şu an üniversitem ve bölümümden son derece memnunuz. Araştırma ve geliştirmeye meraklı, yenilikçi, sahip olduğu teorik bilgiyi iyi bir şekilde uygulamaya aktarabilen donanımlı mühendisler yetiştirmek bence makine mühendisliğinin en önemli ilkeleri olmalı. Türkiye’deki mühendislik eğitimi bahsettiğim nitelikte mühendis yetiştirmek için yeterli değil. Bu yeterliliğe ulaşmak için teorik dersler kadar, uygulamalı derslere de ağırlık verilmeli ve fabrikalarda yapılan zorunlu staj süreleri kesinlikle daha uzun olmalı. Türk makine sektörü ile ilgili yeterince bilgiye sahip olduğumu söyleyebilirim. Hızla gelişmekte olan makine sektörümüz, inanıyorum ki ilerleyen yıllarda dünya makine üretiminin merkezlerinden biri olacak. Bu hedefe ulaşmak için her mühendisin üzerine düşen en büyük sorumluluk çalışmak ve alanında dünyanın en iyilerinden olmaktır. Şu an mezuniyet sonrasında dair bir kaygım yok. Henüz nasıl bir kariyer istediğime karar verebilmiş değilim. Şartlar da uygun olursa yurt dışında yüksek lisans eğitimi almak istiyorum. Projelerde yer almak, araştırma-geliştirme, yeni tasarımlar yapmak ve üretmek benim için vazgeçilmezler arasındadır. Bu yüzden sektörde çalışmak da kesinlikle bana çok uzak bir seçenek değil.”



Doç. Dr. Selim SOLMAZ  
Gediz Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü  
Öğretim Üyesi



Uzmanlığımız; tecrübemizin birikimidir...  
1952'den beri...

**dirinler** since 1952  
www.dirinler.com.tr



**dirinler**  
www.dirinler.com.tr

Türkiye'de Üretiyoruz

Dünyaya Satıyoruz



Dünyayı Şekillendiriyoruz





# TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ VE SANAYİ AR-GE MERKEZLERİ

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile üniversite-sanayi işbirliği farklı bir boyuta taşındı. Mevcut düzenlemeyle ülke sanayisinin uluslararası düzeyde rekabetçiliği artırılması ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması amaçlandı.

Türkiye'nin Ar-Ge kavramını özel sektörde konuşmaya başladığı 1995 yılından bu yana önemli değişiklikler yaşandı. 1995 yılına nasıl gelindi ayrı bir konu ama öncesinde sadece üniversitelerde "bilimsel araştırma" gerçekleştirilirdi. Üniversite ile sanayiye bir araya getirmek için 1970'lerden itibaren meslek odalarında tartışmalar yapılmış, ortak toplantılar düzenlenmiş ise de "üniversite-sanayi işbirliği" ancak 1990'larda kamuda dillendirildi. Sanayi kuruluşlarına hibe Ar-Ge desteklerinin verilmeye başladığı 1995, batı ülkelerinin uygulamalarına göre çok geç olmakla birlikte önemli bir dönüm noktasıdır. 2001 yılında yürürlüğe giren 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu üniversite-sanayi işbirliğini farklı bir boyuta taşıdı. Ar-Ge yapacak şirketlere proje bazlı hibe desteklere ek olarak birçok muafiyet getirildi. Kanunun amacı, "ülke sanayisinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması" olarak belirtiliyor ve

yolunun da "üniversiteler, araştırma kurum ve kuruluşları ile üretim sektörlerinin işbirliği" olduğu vurgulanıyordu. Beklenti de çok açıktı:

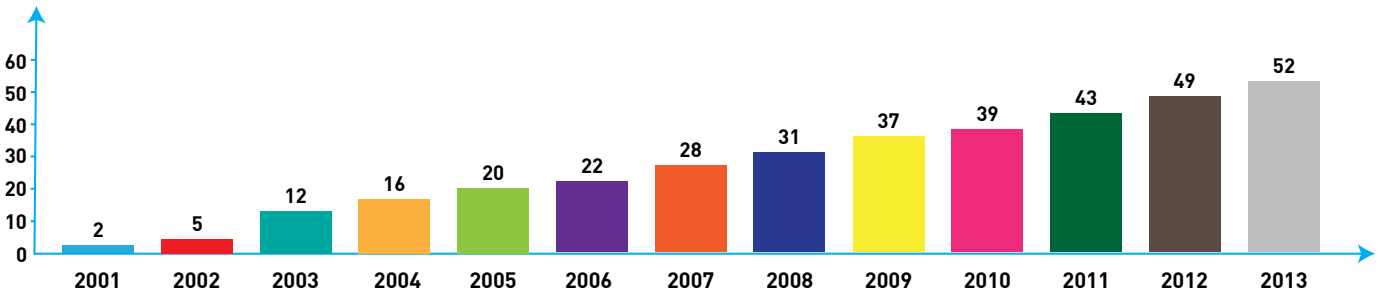
- Teknolojik bilgi üretmek,
- Üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirmek,
- Ürün kalitesini veya standardını yükseltmek,
- Verimliliği artırmak,
- Üretim maliyetlerini düşürmek,
- Teknolojik bilgiyi ticarileştirmek,
- Teknoloji yoğun üretim ve girişimciliği desteklemek,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, olarak ifade edildi.

Teknokentlerin öğretim üyelerine, üniversitelere ve sanayi kuruluşlarına sağladığı avantajların görülmesiyle birlikte sayıları hızla arttı. İstanbul ve Ankara'daki büyük devlet üniversiteleri öncelikle teknopark yapılanmalarını tamamladılar. Ancak, firmalar kiralardan yüksek olmasından, üretim ve Ar-Ge birimleri arasında iletişim ve işbirli-

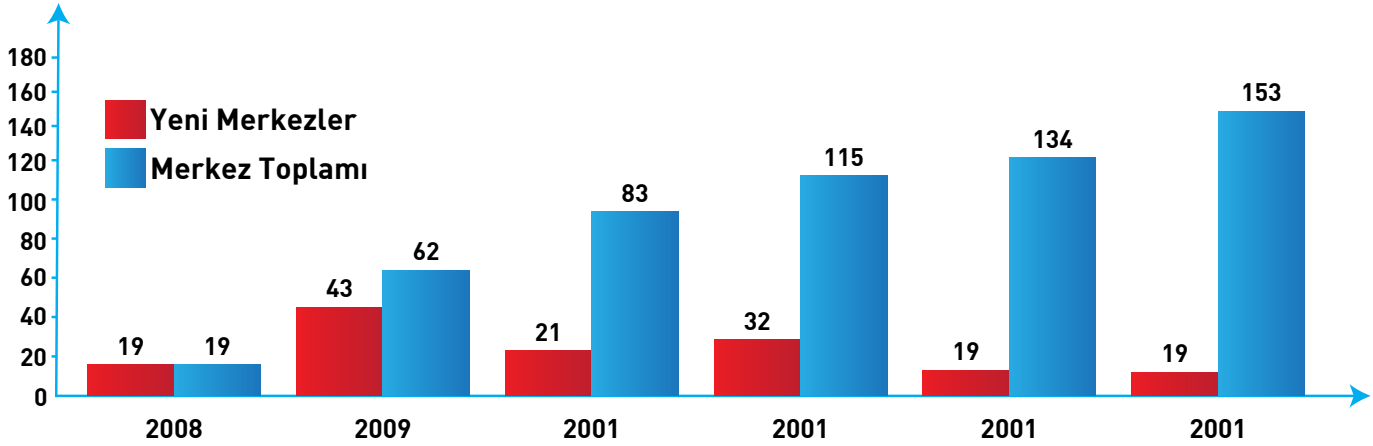


Prof. Dr. A. Hamit SERBEST  
ÜSİMP - Üniversite Sanayi İşbirliği  
Merkezleri Platformu,  
Yürütme Kurulu Başkanı Adana ÜSAM Genel  
Koordinatörü

## TEKNOKENT SAYILARININ YILLARA GÖRE DEĞİŞİMİ



## AR-GE MERKEZLERİNİN SAYISININ YILLARA GÖRE DEĞİŞİMİ



ği ortamı yaratmadaki zorluklardan hoşnut değildi. Bu firmalar için 2008 yılında yürürlüğe giren 5746 sayılı kanun kapsamına alınan Ar-Ge merkezleri düzenlemesinin çözüm olduğu söylenebilir. Teknokentlerde faaliyet gösteren Ar-Ge şirketlerinin sahip olduğu ayrıcalıkların Ar-Ge Merkezleri için de tanınması ile sayıları da hızlı bir şekilde arttı. 5746 sayılı "Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun" Ar-Ge ve yenilik yoluyla ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için:

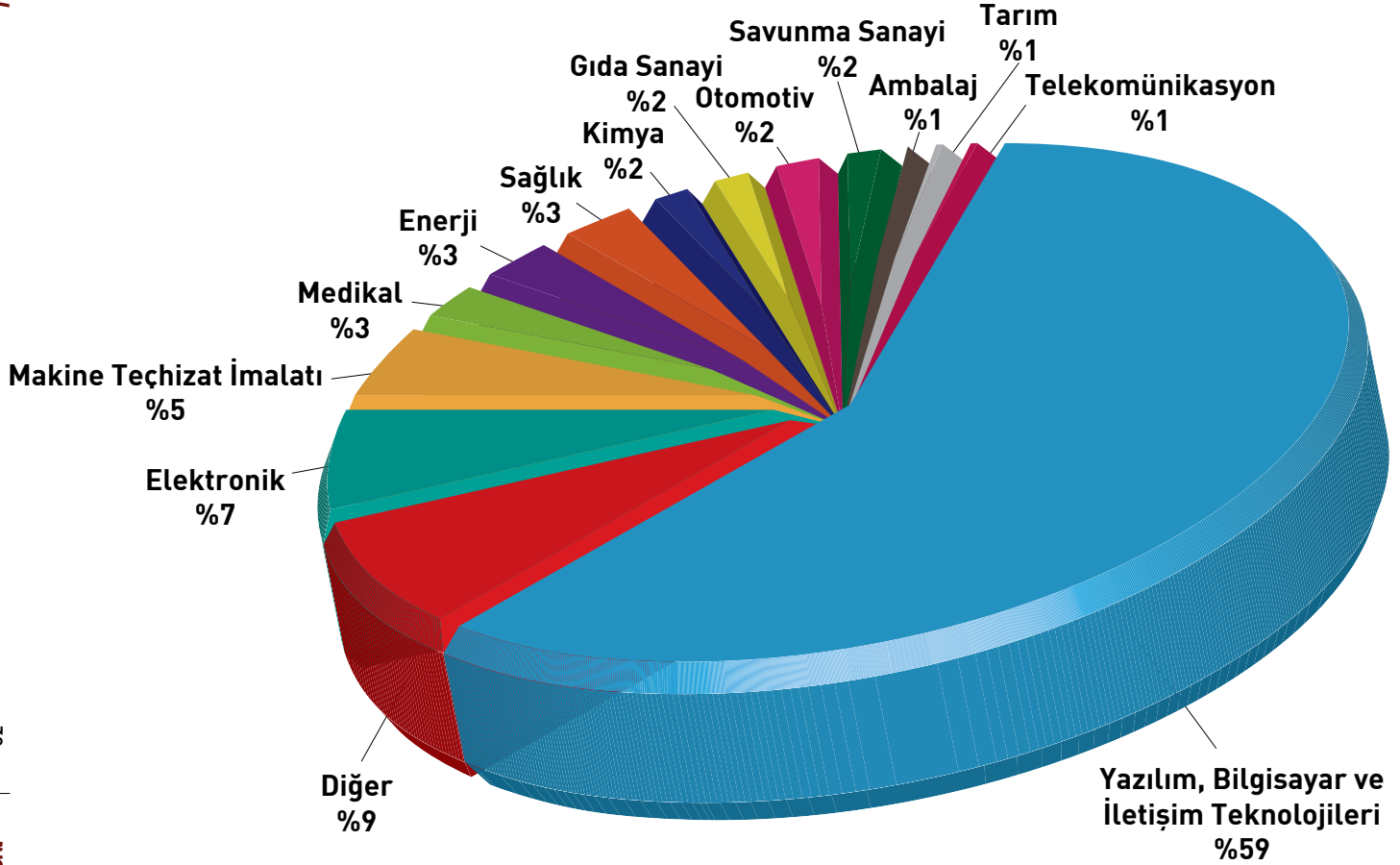
- Teknolojik bilgi üretilmesi,
- Üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılması,
- Ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesi,
- Verimliliğin artırılması,
- Üretim maliyetlerinin düşürülmesi,
- Teknolojik bilginin ticarileştirilmesi, olarak hedeflerini tanımlıyordu. Gerek Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, gerekse de Ar-Ge Merkezleri düzenlemesi ile makro ölçekte beklenenler:

**Teknolojinin üretilmesi ve ticarileştirilmesi için üniversiteler ile sanayi arasında, kurumsallaşmış bir işbirliğinin sağlanması şarttır.**

- Teknoloji yoğun alanlarda yatırım olanakları yaratmak,
- Araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkanı yaratmak,
- Teknoloji transferine yardımcı olmak,
- Yüksek/ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandırmak,

başlıkları altında verilmiş olup Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunca gerekli teknolojik alt yapıyı sağlamak, ekosistemin eksik bileşenlerini tamamlamak olarak tanımlanmıştır. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile üniversite-sanayi işbirliğinin kurumsallaşması, aynı veya farklı sektörlerdeki işletmelerin bir araya gelerek sinerji yaratmaları hedeflenmiştir. Benzer ortamlardaki "sinerji" yaratılması konusunda tüm dünyanın bildiği en tanınmış örnek "Silikon Vadisi"dir. Ancak, bizim benzer örnekleri yaratamadığımız açıktır. Teknokent yapılanmasının başlamasıyla birlikte yazılım sektöründeki firmalar lehine haksız bir rekabet oluştuğu görülmüştür. İlk yıllarda yazılım sektöründeki firmaların toplam içindeki oranı yüzde 80'nin üzerindedir. Zamanla sektörel dağılımda düzelme sağlamaya çalışılsa da yazılım ve onunla ilintili sektörlerde faaliyet gösteren firmaların oranı hala yarıdan fazladır. Ar-Ge merkezlerinin sektörel dağılımı daha zengin bir dağılım göstermektedir. Bu dağılım ülkemiz ekonomisinde ve ihracatında sektörlerin sahip oldukları paylarla da orantılıdır. Ülkemiz koşullarında Ar-Ge ve yenilikçilik kapasitesi en gelişmiş şirketler kendi bünyesinde Ar-Ge Merkezi kurabilenlerdir. Yetkinlik bakımından geriden gelenler Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde

faaliyet gösteren firmalardır. Bunun da gerisinde Bakanlık, TÜBİTAK veya KOSGEB desteklerinden yararlanabilecek yetkinlikteki firmalar vardır. Sıralama; BSTB SANTEZ, TÜBİTAK TEYDEB, KOSGEB Ar-Ge İnovasyon desteklerinden yararlanan firmalar; Bakanlıkların, Kalkınma Ajansları ve KOSGEB Genel desteklerinden yararlanabilenler olarak gidiyor. Ancak, belirtilen desteklerden yararlanan firmaların sayılarına ve desteklenen proje sayılarına ilişkin istatistiklerden bu süreçlere katılan toplam firma sayısının 20 bin civarında olduğu çıkar. İmalat sektöründeki toplam sayıyla kıyasladığımızda hiçbir destekten yararlanamamış firmaların çok büyük bir çoğunluğu oluşturduğu görülür. Türkiye'de imalat sektöründe yer alan firma sayısı hakkında ulaşılabildiğimiz en yeni resmi veriler 2002 ve 2009 yıllarına aittir. 2002 yılının verileri TÜİK Sanayi İşyeri Sayımından alınmış ve imalat sektöründeki firma sayısı 247 bin olarak tespit edilmiş. 2009 yılı verilerine göre hazırlanan KOSGEB 2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planında toplam sayı 405 bin 873 olarak verilmiştir. 1-9 çalışanı olan firma sayısı 2002'de 220 bin 30 iken 2009'da 364 bin 513 olmuş ve 250 ve üstü çalışanı olan firma sayısı ise 917'den 1381'e yükselmiştir. Teknolojinin üretilmesi ve ticarileştirilmesi için üniversiteler ile sanayi arasında, kurumsallaşmış bir işbirliğinin sağlanması şarttır. Bu çerçevede teknoparklar, yeni teknoloji tabanlı işletmelerin oluşumu ve var olan işletmelerin gelişmesinin sağlandığı yapılar olarak üniversiteler ve araştırma kuruluşlarındaki bilimsel çalışma sonuçlarının, uygulamaya aktarılma-



sında etkili mekanizma olması beklenmektedir. Ancak, ülkemizdeki teknoparkların bu beklentileri karıştıracak şekilde yönlendirildikleri söylenebilir mi? 2011 yılından bu yana yapılan yıllık performans değerlendirmelerinde

teknoparkların başarısını ölçmek amacıyla kullanılan ölçütlerin iyileştirilmesi gerekir. Teknoparkların önceliğinin üniversitedeki bilginin Ar-Ge firmalarına akmasını sağlamak olması gerekirken bu husus değerlendirmede yoktur. Performans değerlendirmesi;

- Devlet Destekleri ve Yönetici Şirket Harcamaları (yüzde 16),
- Ar-ge Yetkinliği (yüzde 29),
- İhracat ve Firma Kompozisyonu (yüzde 20),
- Fikri Mülkiyet Hakları (yüzde 12),
- Kuluçka Hizmetleri (yüzde 8),
- İşbirliği ve Etkileşim (yüzde 15) kriterlerine göre yapılmaktadır.

Ayrıntısı olmamakla birlikte "işbirliği ve etkileşim" maddesinin üniversite ile işbirliğini kastettiği düşünülmektedir. Ancak, teknokent mekanizmasının ruhunu oluşturan bu işbirliği hakkında daha somut veriler istenmeliydi. İstatistiklerde yapılan proje sayısı kadar projelerde görev yapan öğretim üyelerinin sayısı, bunların sektörlere göre dağılımı, alınan hizmetler karşılığında öğretim üyelerine ödenen ücretlerin

toplamı da bilinmelidir. Ayrıca, üniversitelerde var olan laboratuvar alt yapısının kullanıldığı proje sayıları ile hizmetler karşılığında ödenen ücretler de bilinmelidir. Diğer taraftan, öğretim elemanlarının üniversite yönetim kurulunun izni ile bölgedeki kuruluşlarda araştırmacı olarak görevlendirilebileceği, yarı veya tam zamanlı çalışabileceği ilgili yasa belirtilmiştir. Buna ek olarak, öğretim elemanlarının üniversite yönetim kurulunun izni ve yaptıkları araştırmaların sonuçlarını ticarileştirmek amacıyla bu bölgelerde şirket kurabilecekleri, kurulu bir şirkete ortak olabilecekleri ve/veya bu şirketlerin yönetiminde görev alabilecekleri yazılıdır. Teknokentlerdeki şirketlerin içinde öğretim üyesi şirketlerinin oranı bilinmemekle birlikte bu özellikte çok sayıda şirket vardır. Yasada öğretim elemanlarının kendi araştırmalarının sonuçlarını ticarileştirebilecekleri belirtilmiştir. Dolayısıyla, bu şirketlerin tıpkı bir "arayüz şirketi" gibi başka öğretim elemanlarının araştırmalarının sonuçlarının ticarileştirilmesi işini yapamayacağı açıktır. Böyle bir durum

**Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile Üniversite-sanayi İşbirliğinin Kurumsallaşması, aynı veya farklı sektörlerdeki işletmelerin bir araya gelerek sinerji yaratmaları hedeflenmiştir.**



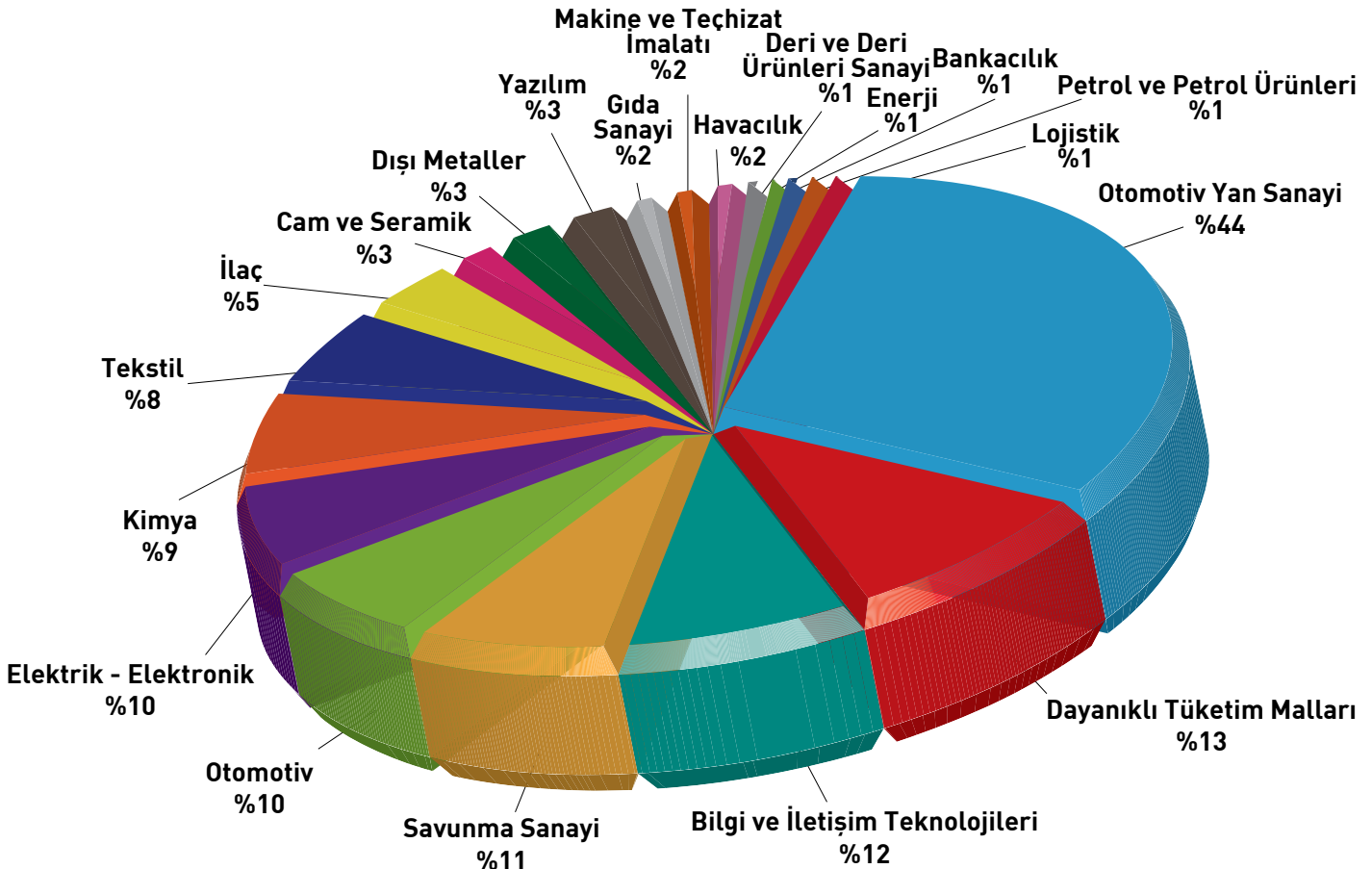
var ise, bunun haksız bir kazanç oluşturduğuna da dikkat çekmek gerekir. Bu arada, 5746 sayılı yasa kapsamında faaliyete geçen Ar-Ge merkezlerinin de öz yeterliliklerini garantiledikleri varsayımına dayanmakta ve üniversite ile işbirliğinin adı dahi geçmemektedir. Bu merkezlerin Ar-Ge projesi kurgulama yetkinliğine sahip olmaları, devlet hibe desteklerine erişebilmeleri ile yetinmek mümkün değildir. Dünya markası yaratabilecek yetkinliğe kavuşmaya aday firmalar olabilir. Ancak, firmaların da sadece kendi imkanlarıyla bu eşiği yakalamaları ve "teknoloji izleyicisi firma"dan önce "hızlı izleyici"ye ardından da "teknoloji lideri" olabilmeleri çok zordur. Bu nedenle, Ar-Ge merkezlerinin üniversitelerle işbirliği çok daha farklı ve önemli bir anlam taşımaktadır. Dolayısıyla, bir an önce yasal düzenlemeler yapılarak öğretim elemanlarının Ar-Ge merkezlerinde yapacakları çalışmaların Teknoloji Geliştirme Bölgeleri yasası ile verilen tüm muafiyetlere sahip olması sağlanmalıdır. Üniversite ile sanayi arasında kurulacak işbirliğini sadece iki kurumun veya

yöneticilerinin işbirliği olarak görmek yanıltıcı olur. Her iki sistemin de bütün bileşenlerinin bu işbirliğinin gerekliliklerini yerine getirebilecek ve birbirine uyum sağlayabilecek özelliklerde olması gerekir. İyi niyetle başlatılan çalışmaların sürdürülebilir olması başka türlü mümkün değildir. Bu sürecin sağlıklı bir şekilde sürdürülebilmesi ancak bir kurumsal arayüz yapının varlığıyla sağlanabilir. Türkiye'de bu anlamda kurgulanan ilk arayüz yapılar TÜBİTAK ÜSAMP (Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezleri Programı) kapsamında kurulmuştur. Hukuki bir takım güçlükler nedeniyle 1998-2006 arasında kurulan altı arayüz yapıdan dördü 1 Ocak 2007'den bu yana farklı kimliklerle faaliyetlerini sürdürmektedir. 2012 yılında TÜBİTAK'ın başlattığı 1513 TTO Destek Programı da önemli bir arayüz modelidir. Tamamen üniversiteye bağlı olarak yapılandırılan TTO'larda üniversitelerde üretilen bilginin teknolojiye dönüştürülmesi amaçlanmıştır. Ancak, gerek TTO'ların başarısı gerekse ülkemizin bilgi/teknoloji tabanlı ekonomiye ge-

## Üniversite-sanayi işbirliği ve teknoloji tabanlı gelişme uzun soluklu bir hedeftir.

çişi sanayi ile üniversitenin ne kadar iç içe olabildiğine, sanayi ile sağladığı işbirliklerine bağlıdır. Ancak, burada bu işbirliğini genel olarak ele almaktansa ileri teknoloji boyutuyla ele almak doğru olur. Bu nedende, TTO'ların "müşteri" hedef kitlesi olarak görmesi gerekenler en başta Sanayi Ar-Ge Merkezleri olmalıdır. Üniversite-sanayi işbirliği ve teknoloji tabanlı gelişme uzun soluklu bir hedeftir. Yıllık performans kriterleri ile izlenmeli ve iyileştirilmelidir. Ülkemizde özlenen ve hedeflenen bilgi tabanlı ekonomiye ulaşabilmek için ekosistemdeki tüm bu eksiklik ile kopuklukların giderilerek bütünsel bir strateji oluşturulup uygulanması gereklidir.

### AR-GE MERKEZLERİ SEKTÖREL DAĞILIMI





# “DÜNYA MAKİNE SEKTÖRÜ 2014 YILINDA YÜZDE 5 BÜYÜYECEK”

Dünya makine sektörünün 2014 yılında yüzde 5 büyüyeceğini öngördüklerini aktaran Alman Mühendislik Federasyonu (VDMA) Türkiye Ülke Müdürü Friedrich Wagner, Türk makine sektörünün son yıllarda hızla geliştiğini ve makine üreticilerinin doğru yolda olduğunu söyledi.

Dünyada sermaye malları imalatının ulusal pazarlardaki talep azlığı nedeniyle 2013 yılı içinde beklentilerinin altında kaldığını aktaran VDMA Türkiye Ülke Müdürü Friedrich Wagner, “2014 yılında makine

sektörünün önemli bir ivme kazanması bekliyoruz” dedi. Son yıllarda Türk makine sektörünün etkileyici bir şekilde geliştiğini vurgulayan Friedrich Wagner, Türk makine sektörünün doğru yolda olduğunu söyledi.



**Friedrich Wagner**  
Alman Mühendislik Federasyonu (VDMA)  
Türkiye Ülke Müdürü

VDMA'nın 2013 yılına ilişkin dünya makine ve aksamları imalat pazarlarına ilişkin değerlendirmelerini bizimle paylaşabilir misiniz? 2014 makine sektörü için nasıl bir yıl olacak? Dünyada sermaye malları imalatı 2013 içinde beklentilerin altında kaldı. Ulusal pazarlardaki talep azlığı üreticileri olumsuz etkiledi. Ancak Çin ve ABD makine imalatını artırdı. Bu iki ekonominin ise en büyük avantajı, kendi ulusal



İlişkilerimizi geliştirme yönündeki çalışmalarımız sürecektir. Bu verimli işbirliğinin gelecekte de devam edeceğine inanıyorum.

pazarlarındaki talebin dünya ortalamasının üzerinde olmasıydı. 2014 yılında makine sektörünün önemli bir ivme kazanmasını bekliyoruz. Son iki yıldaki ortalama performans dikkate alındığında, önemli küresel kargaşalar olmadığı sürece dünya makine sektöründe yüzde 5 oranında bir büyümenin gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Makine sektöründe global ölçekte yaşanacak bu büyümeye en büyük katkıyı hangi ülkenin yapacağını tahmin etmek ise çok zor.

Türk makine sektöründe gözlenen ihracat artışı Avrupa'nın önemli ülkelerinin Türkiye'ye bakışını değiştirdi mi?

Son yıllarda Türk makine sektörü etkileyici bir şekilde gelişti. Aynı zamanda Türk makine imalatçıları farklı pazarlara açıldı. Avrupalı önemli üreticiler Türk sanayicisini ciddi bir rakip olarak görmeye başladı.

VDMA'da Dış Ticaret Müdürü olarak sorumluluklarınız neler? VDMA olarak Türkiye ile Almanya arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesine ilişkin herhangi bir etkiniz veya programınız var mı?

VDMA'nın dış ticaret biriminde Türkiye'den sorumlu ülke müdürü olarak, üye firmalarımıza Türkiye ile ilgili bilgiler veriyor, Türkiye ile iş yapma konusunda destek sunuyorum. Son yıllarda VDMA ve bu yapılanmanın birçok birimi Türkiye'deki benzer kurumlarla birçok kez bir araya gelerek; konferans, ticaret heyeti ziyaretleri, sektörel fuarlar gibi ortak etkinlikler düzenledi.

Son yıllarda Türk makine sektörü etkileyici bir şekilde gelişti. Aynı zamanda Türk makine imalatçıları farklı pazarlara açıldı.

İki ülke ilişkilerini geliştirme yönündeki çalışmalar sürecektir. Bu verimli işbirliğinin gelecekte de devam edeceğine inanıyorum.

Mevcut ekonomik yapı içinde, Türk makine üreticilerine tavsiyeleriniz var mı? 2014 yılında ihracat bakımından hangi pazarlar önem kazanacak? Türk makine sektörünün doğru yolda olduğunu düşünüyorum. Üreticiler çalışmalarını kesintisiz sürdürmeli. Afrika ve Latin Amerika'daki pazarlar önümüzdeki yıllarda önem kazanacaktır.

# HANNOVER MESSE 2014

## Başarı Faktörü İnovasyon

- Global Pazara Genel Bakış
- Teknolojik Yenilikler
- Bilgi Aktarımı ve Geleceğin Trendleri

7.-11. Nisan 2014  
Hannover • Almanya

[hannovermesse.com](http://hannovermesse.com)



Deutsche Messe

Get new technology first





# OPSİYON PİYASALARI – I

Opsiyonlar, başlangıçta riskten korunmak amacıyla üretilmiş sözleşmelerdi. Ancak, günümüzde alım satım amaçlı olarak da kullanılmaktadır. Organize borsalarda işlem gören opsiyonların vade, teminat, sözleşme büyüklüğü, fiyat adımları gibi işlem kriterleri borsalar tarafından standartlaştırılmaktadır.

Organize piyasalar, takas ve ödeme mekanizmaları ve teminatlandırma sağlarken, tezgah üstü borsalarda işlem gören opsiyonlar ise, standart olmayıp, şartları tarafların ihtiyaçlarına göre belirlenmektedir. Bu çerçevede, opsiyon sözleşmelerinin önemli bir kısmı tezgah üstü piyasalarda işlem görmektedir. Ancak, tezgah üstü piyasalar, organize piyasalara göre çok daha yüksek karşı taraf riski içermekte, sistemik tehdit doğurabilecek yayılma riskini artırmaktadırlar. Araştırmanın ilk bölümünde dünyadaki organize opsiyon borsalarının büyüklükleri incelendi. Ardından, dünyadaki ve Türkiye'deki tezgah üstü opsiyon piyasalarının büyüklüklerine ait bilgi verildi.

## I. DÜNYADA ORGANİZE OPSİYON PİYASALARI

1973 yılında Chicago Board Options Exchange'in (CBOE) kurulması, opsiyon piyasaları için bir dönüm noktası olmuştur. CBOE'nin açılmasıyla opsiyonlar organize borsalarda işlem görmeye başlamıştır. İlk olarak hisse senedi opsiyonları işleme açılmış ve kısa bir süre sonra, faiz, borsa endeksleri ve borsa yatırım fonları gibi farklı dayanak varlıklar üzerine yazılmış opsiyonlar da işlem görmeye başlamıştır. ABD'deki bu gelişme, diğer gelişmiş ülkelerin organize opsiyon piyasalarının kurulmasına da öncülük etmiştir. Gelişmekte olan ülkeler de sermayeyi ülkelerine

çekebilmek için gelişmiş finansal piyasaları örnek alarak türev piyasalarının hızla yayılmasını sağlamıştır.

### A. Global İşlem Hacimlerindeki Gelişim Türevlerin işlem hacimleri

Genellikle, işlem adedi bazında açıklanmaktadır. Bu hesaplama, çok farklı dayanak varlıklar üzerine yazılabilen türev sözleşmeleri için ortak bir ölçüt sunmaktadır. Ancak bu yöntemin önemli bir dezavantajı sözleşme büyüklüklerini göz ardı etmesidir. Örneğin, bir borsadaki sözleşme 100 adet hisse senedini dayanak alırken, bir diğer borsadaki sözleşme bin adet hisse senedini baz alıyor olabilir. Bununla beraber, sunduğu farklı karşılaştırma imkanından ve uzun dönemli seriler bulunabilmesinden dolayı raporda ağırlıklı işlem adetleri kullanılacaktır. Dünya Borsalar Federasyonu'nun (World Federation of Exchanges – WFE) opsiyonların işlem gördüğü üye borsalardan topladığı verilere göre, 2011 yılında 25,2 milyar adet vadeli işlem ve opsiyon sözleşmesi işlemi gerçekleşmiştir. Borsalarda gerçekleşen global vadeli işlem ve opsiyon sözleşmelerinin toplam işlem hacminin, 2001 yılından bu yana 6 katına yükseldiği görülmektedir. 2001 yılında 2,7 milyar adet olan opsiyon sözleşmeleri işlem adedi 2011 yılında 13 milyar adete ulaşmıştır. Aynı dönemler arasında vadeli işlem sözleşmeleri işlem hacmi ise daha hızlı artarak, 1,7 milyar adetten 12,3 milyar

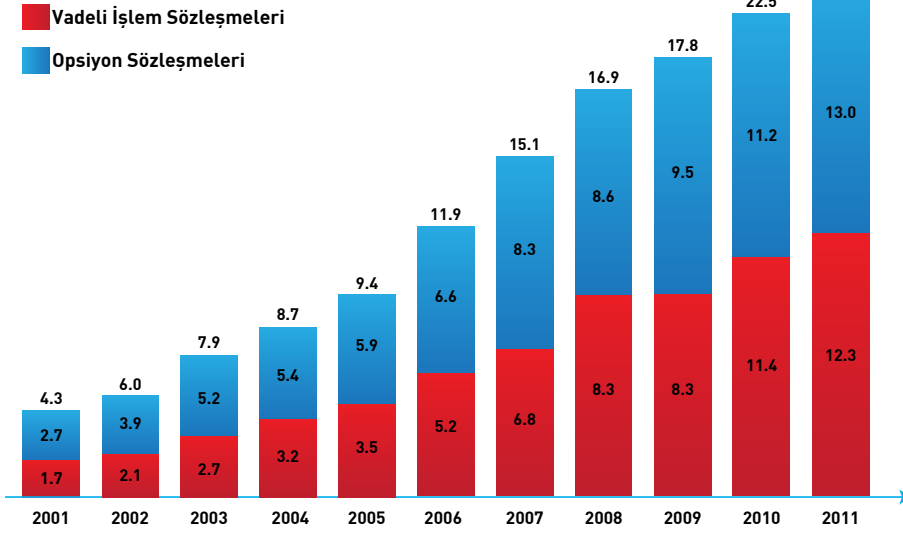


Gülçe YUMURTACI  
Yatırım Analisti

adete çıkmıştır. 2001-2011 yılları arasında vadeli işlem sözleşmeleri işlem adedi yıllık yüzde 22 büyüme gösterirken, opsiyon sözleşmelerindeki artış yüzde 17 olmuştur. Son beş yılın işlem adetleri incelendiğinde, global opsiyon sözleşmelerindeki büyümenin tamamına yakını, Amerika ve Asya Pasifik bölgelerinden kaynaklanmaktadır. İleride de değinileceği gibi, global opsiyon hacimleri üzerinde büyük etkisi olan bu bölgelerdeki işlem adetleri 2006'dan bu yana iki katına çıkmıştır.

## GLOBAL OPSİYON VE VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMELERİ İŞLEM HACİMLERİ (MİLYAR ADET)

Kaynak: WFE



### B. Dayanak Varlık Bazında Organize Opsiyon Piyasaları

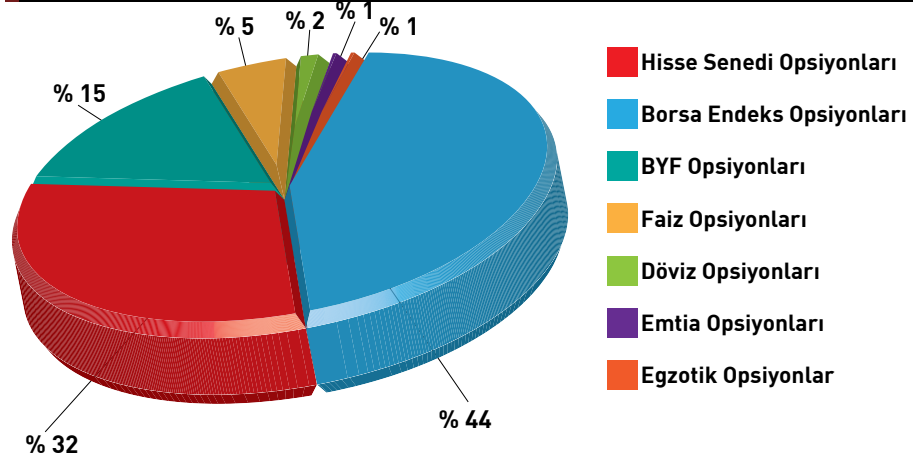
Dünya borsalarında işlem gören opsiyonlar dayanak varlıklar açısından incelendiğinde, en yüksek payı borsa endeksi opsiyon sözleşmelerinin aldığı görülmektedir. Bu sözleşmelere ait işlem adedi 2011 yılında 6 milyar adede ulaşmıştır. Böylece opsiyon işlem hacminin yüzde 44'ünü oluşturmuştur. Endeks opsiyonlarında lider borsa Güney Kore Borsası'dır. Bu borsada işlem gören Kospi 200, dünya organize opsiyon piyasalarında en yüksek işlem adedine sahip sözleşmedir. Yatırımcılar arasında ilgi çeken diğer endeks opsiyonları National Stock Exchange of India'da işlem gören "S&P CNX Nifty" ve CBOE'de işlem gören "S&P 500" endeksi opsiyonlarıdır. Hisse senedi opsiyonları, bugün dünyada borsa endeksi opsiyonlarından sonra en çok işlem gören türdür. 2011 yılında 4 milyar adet işlem hacmine ulaşan hisse senedi opsiyonlarının toplamdaki payı yüzde 32'dir. İşlem adedi bazında, hisse senedi opsiyonlarında lider borsa Brezilya'daki BM&F BOVESPA'dır. Bu borsada 2011 yılında 838 milyon adet hisse senedi opsiyonu işlemi gerçekleşmiştir. Borsa yatırım fonu opsiyonları, borsa endeks opsiyonları ve hisse senedi opsiyonlarından sonra en çok işlem gören opsiyon türüdür. 2011 yılında 2 milyar adete yaklaşan işlem hacmi ile toplam içindeki payı yüzde 15 olmuştur. İşlem adedi ba-

zında, borsa yatırım fonlarında önde gelen borsalar, ABD'deki NYSE Euronext, Nasdaq OMX ve Chicago Board Options Exchange'tir. Diğer taraftan, 2011 yılı itibariyle 590 milyon adetlik işlem hacmine ulaşan faiz opsiyonlarının toplam içindeki payı yüzde 5'tir. ABD'deki CME Group, faiz opsiyonları konusunda önde gelen borsadır. Faiz opsiyonlarının genellikle vadeli işlem sözleşmeleri üzerine yazıldığı görülmektedir. Yabancı para opsiyonu işlem hacmi, dünyadaki toplam opsiyon işlem hacminin yüzde 2'sini oluşturmaktadır. Bu opsiyonlara ait işlem hacmi 2011 yılında 290 milyon adet olmuştur. Hindistan Borsası'nda Ekim 2010'da işlem görmeye başlayan bu opsiyonların işlem hacmi, tüm dünya borsalarındaki yabancı

para opsiyonu işlem hacminin yüzde 87'sine ulaşmıştır. Yatırımcılar arasında en çok ilgi çeken yabancı para opsiyonu ABD Doları/Hindistan Rupisi paritesi üzerinedir. Borsalarda işlem gören emtia opsiyonlarının toplam işlem hacmi 124 milyon adet seviyesindedir. Bu opsiyonların toplam içindeki payı yüzde 1'dir. Yatırımcılar tarafından en çok tercih edilen emtia opsiyonları altın, gümüş ve ham petrole dayalı opsiyonlardır. Emtia opsiyonlarında lider borsa ABD'deki CME Group'tur. Emtia opsiyonlarında da faiz opsiyonlarında olduğu gibi daha çok bir vadeli işlem sözleşmesi üzerine yazılan opsiyonlar tercih edilmektedir. Sınırlı sayıda borsada işlem görmesine rağmen egzotik opsiyonlar son birkaç yılda hayli hızlı bir gelişme göstermiştir. Bu türdeki opsiyonların işlem hacmi geçtiğimiz iki yılda üç katına çıkmıştır. Ancak, 2011 yılında 101 milyon adete ulaşan işlem hacminin organize piyasalardaki payı yüzde 1'dir. Egzotik opsiyonlar, en az işlem hacmine sahip opsiyon türüdür. Bunun sebebi, bu türdeki opsiyonların, yapısı gereği daha çok tezgah üstü piyasalarda işlem görmesidir. ABD'deki CBOE, egzotik opsiyonların en çok işlem gördüğü borsadır. CBOE'de egzotik opsiyon olarak oynaklık endeksi (VIX - Volatility Index) opsiyonları işlem görmektedir. Oynaklık, vade süresince opsiyona konu olan varlığın spot piyasadaki fiyatında meydana gelen dalgalanmanın büyüklük ve sıklık derecesidir. S&P 500 hisse endeksi opsiyon fiyatlarını kullanan endeks, opsiyon fiyatları-

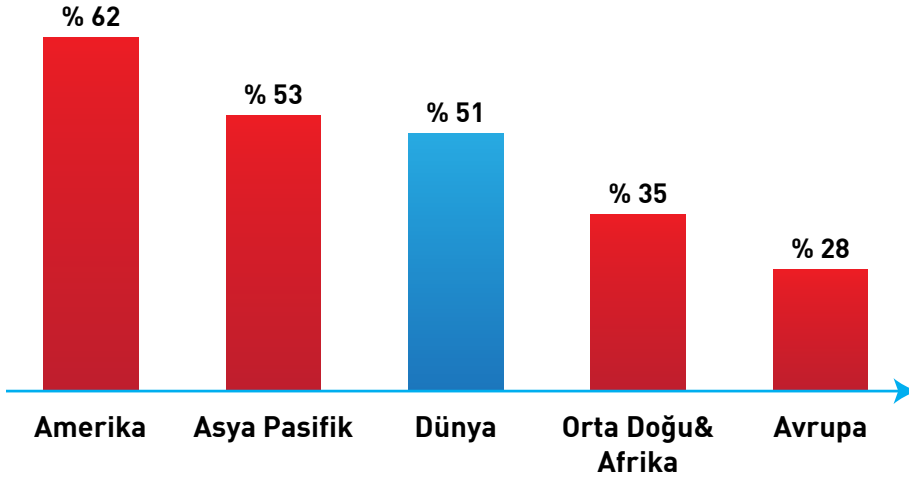
### İŞLEM ADEDİ BAZINDA DAYANAK VARLIĞINA GÖRE OPSİYONLAR (2011)

Kaynak: WFE



**OPSİYONLARIN TÜREV ÜRÜNLER İŞLEM HACMİNDEKİ AĞIRLIĞI (2011)**

Kaynak: WFE



nin piyasa volatilitesi ile ilişkisinden yola çıkarak, piyasanın beklenen oynaklığını ölçer. Diğer hisse senedi endeksleri ile negatif ilişkili olması açısından oynaklık endeksi birçok yatırımcının ilgisini çekmektedir. CBOE'de ilk defa 2006 yılında işlem görmeye başlayan oynaklık endeksi opsiyonları, finansal kriz yılları olan 2007-2008'de portföy çeşitlendirmesi açısından çok tercih edilmiştir. 2011 yılında da bu opsiyonlara ait günlük ortalama işlem hacminin artışı sürdürdüğü görülmektedir.

**II. BÖLGESEL BAZDA OPSİYON BORSALARI**

Organize opsiyon borsalarının öncüsü CBOE'nin bulunduğu Amerika Bölgesi, opsiyon sözleşmelerinin en çok işlem gördüğü bölgedir. WFE'nin açıkladığı verilere göre 2011 yılında Amerika Bölgesi'nde opsiyon sözleşmelerinin işlem adedi toplam içinde yüzde 62 ağırlığa sahipken, vadeli işlem sözleşmelerinin payı yüzde 38'dir. Diğer taraftan, global türev ürünler işlem hacmi içinde opsiyon sözleşmelerinin ağırlığı ise yüzde 51 olarak hesaplanmaktadır. Vadeli işlem sözleşmelerinin payı ise yüzde 49'dur. Benzer şekilde, Asya Pasifik Bölgesi'nde opsiyon sözleşmelerinin payı yüzde 53'tür. Opsiyon işlem adetlerinin ağırlığı Avrupa Bölgesi'nde yüzde 28, Ortadoğu ve Afrika'da ise yüzde 35'tir. Özetle, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da vadeli işlem sözleşmeleri, opsiyon sözleşmelerine kıyasla daha fazla işlem görmektedir. Bölge bazında opsiyon borsalarının işlem

hacimleri karşılaştırıldığında, Amerika Bölgesi ve Asya-Pasifik'in hayli yüksek pay aldığı görülmektedir. 2011 işlem hacimlerine göre Amerika Bölgesi'nin toplam içinde payı yüzde 47, Asya-Pasifik'inki ise yüzde 41'dir. Diğer bir ifadeyle, bahsi geçen iki bölge global toplamın önemli bir oranını oluşturmaktadır. Avrupa Bölgesi'nde işlem hacimleri nispeten düşükken, Ortadoğu ve Afrika'daki işlem hacimlerinin global toplam içindeki payı yüzde 1 ile sınırlıdır. 2008 yılında başlayan küresel finansal krizle birlikte, tezgah üstü piyasalarda işlem gören standart sözleşmelere sahip türev ürünlerin merkezi takas sistemleri içine alınması ön plana çıkmıştır. İleride ayrıntılandırılacak yasal değişikliklere paralel olarak, 2009 yılından bu yana organize opsiyon borsalarına ait işlem adetleri, takası borsalar üzerinden yürütülen tez-

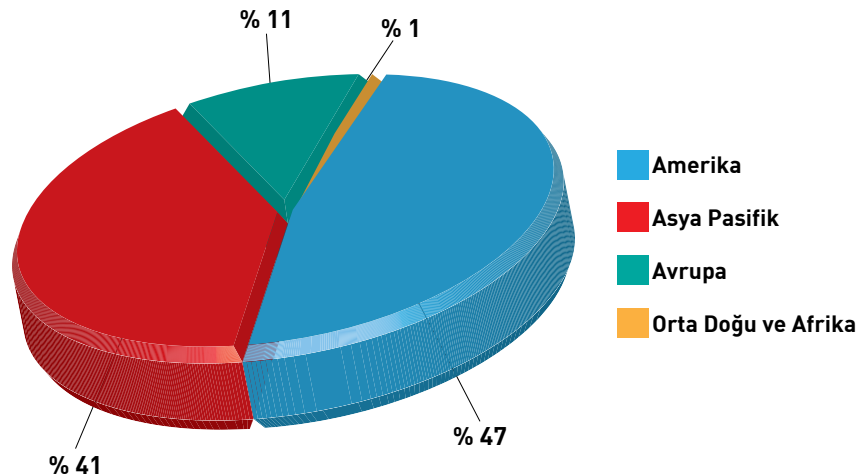
gah üstü opsiyonları Amerika, Asya Pasifik, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da içermektedir. Ancak bu hizmet, ileride değinileceği gibi, henüz birkaç borsa tarafından sınırlı sayıda türev işlemi için verilmektedir. Bu sebeple, bahsedilen işlemlerin global opsiyon işlem adedi üzerindeki etkisi yüzde 5 ile sınırlıdır. Asya-Pasifik ve Ortadoğu-Afrika bölgelerindeki borsalar henüz tezgah üstü opsiyon işlemlerine yönelik takas hizmeti vermemektedir. Dolayısıyla bu bölgelere ait işlem hacimleri yalnızca borsalarda işlem gören opsiyonlara yöneliktir. Amerika Bölgesi'nde sadece iki borsada bu hizmet verilmektedir. Ancak bu işlemlerin bölgenin toplam hacmi üzerinde neredeyse etkisi yoktur. Diğer taraftan, bu konuda Avrupa Bölgesi için bir ayırım yapmak faydalı olacaktır. Mevcut durumda bölgedeki birçok borsa bir süredir bu hizmeti sağlamaktadır. Merkezi takas sistemine tabi tezgah üstü opsiyon sözleşmesi işlemleri, organize opsiyon piyasası hacminin yüzde 44'ünü oluşturmaktadır.

**A. Amerika Bölgesi**

Organize opsiyon borsalarının öncüsü olan Amerika Bölgesi'nde 2001 yılında gerçekleşen 1 milyar adet opsiyon sözleşmesi işlemi, 2011 yılında 6,1 milyar adedi geçmiştir. Bölgede işlem hacimlerine göre dünya sıralamasında ilk 10'da yer alan altı borsa bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla, NYSE Euronext, Chicago Board of Exchange, Nasdaq OMX, BM&F BOVESPA, International Securities Exchange ve CME'dir. 2011

**BÖLGE BAZINDA OPSİYON SÖZLEŞMESİ İŞLEM HACMI DAĞILIMI (2011)**

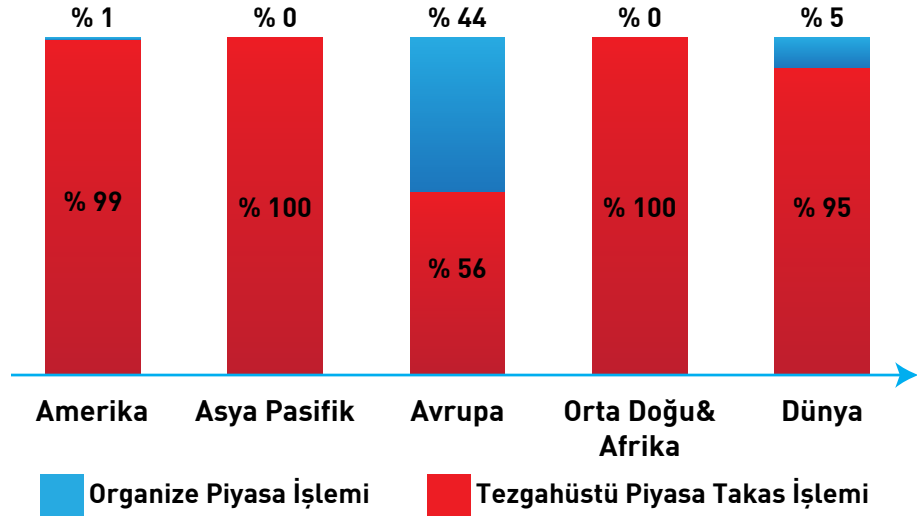
Kaynak: WFE



yılında bölgede gerçekleşen 6,1 milyar adet işlemin 5,8 milyar adedi bu borsalarda gerçekleştirilmiştir. Bahsi geçen borsalardan BM&F BOVESPA Brezilya'da, diğerleri ise ABD'de yer almaktadır. Bölgede organize opsiyon piyasalarında en çok hisse senedi opsiyonları işlem görmektedir. 2011 yılında, bölge borsalarında gerçekleşen 6,1 milyar adet opsiyon sözleşmesi işleminin 3,3 milyar adedi hisse senedi opsiyonlarına aittir. Brezilya'da bulunan BM&F BOVESPA, hisse senedi opsiyonlarında lider borsadır. 2011 yılında BM&F BOVESPA'da 800 milyon adet hisse senedi opsiyonu işlemi gerçekleşmiştir. BM&F BOVESPA'yı sırasıyla Nasdaq OMX, NYSE Euronext ve Chicago Board Options Exchange takip etmektedir. Hisse senedi opsiyonlarından sonra bölgede en çok işlem gören opsiyon türü borsa yatırım fonu opsiyonlarıdır. 2011 yılında borsa yatırım fonu opsiyonlarının işlem hacmi 1,9 milyar adede ulaşmıştır. Bu dayanak varlıkta, global işlem hacminin tamamına yakını Bölge borsalarında gerçekleşmektedir. Daha önce değinildiği gibi, NYSE Euronext, NASDAQ OMX ve CBOE, borsa yatırım fonu opsiyonlarının en çok işlem gördüğü borsalardır. Bölgede organize piyasalarda işlem gören faiz, borsa endeksi, emtia, egzotik ve döviz opsiyonlarının ağırlığı nispeten düşüktür. Ancak, bölgesel karşılaştırma yapıldığında, Amerika Bölgesi'nin hisse senedi opsiyonlarında olduğu gibi, borsa yatırım fonu, faiz, emtia ve egzotik opsiyon türlerinde de lider olduğu görülmektedir. 2011 yılında 274 milyon adet işlem hacmi ile ABD'deki CME Grubu faiz opsiyonlarında lider borsadır. CME Grubu aynı zamanda,

#### ORGANİZE OPSİYON PİYASASI VE TAKAS HİZMETİ VERİLEN TEZGAHÜSTÜ PİYASA İŞLEMLERİ (2011)

Kaynak:  
WFE



2011 yılında 95 milyon adet işlem hacmi ile emtia opsiyonlarının işlem gördüğü borsalar arasında ilk sırada yer almaktadır. Burada, özellikle egzotik opsiyonlar için bir ayırım yapmak faydalı olacaktır. Özelleştirilmiş enstrümanlar olan egzotik opsiyonlar, daha çok tezgah üstü piyasalarda işlem görmektedir. Toplam işlem hacmi içindeki payı sınırlı olmakla birlikte, egzotik opsiyonlar son yıllarda organize piyasalarda da yer almaya başlamıştır. Dünya opsiyon borsalarında gerçekleşen egzotik opsiyon işlem hacminin tamamına yakını Amerika Bölgesi'ndeki borsalarda gerçekleşmektedir. ABD'deki CBOE, CME Group ve CBOE Futures Exchange, bölgede egzotik opsiyonların işlem gördüğü üç borsadır. CBOE ve CBOE Futures Exchange'te oynaklık endeksi opsiyonları, CME Group'ta hava durumu opsiyonları işlem görmektedir. Diğer taraftan, CBOE'de gerçekleşen egzotik opsiyon işlem hacmi, bu

borsada gerçekleşen toplam hacmin tamamına yakındır.

#### B. Asya-Pasifik Bölgesi

2001 yılında Asya-Pasifik Bölgesi'nde organize borsalarda gerçekleşen 850 milyon adet opsiyon işlem hacmi, 2011 yılında 5,3 milyar adete ulaşmıştır. Bölgenin işlem hacmi bazında önde gelen borsaları, Korea Exchange ve National Stock Exchange of India'dır. 2011 yılında Korea Exchange'te 3,7 milyar adet, National Stock Exchange of India'da 1,2 milyar adet opsiyon alım-satım işlemi gerçekleşmiştir. Korea Exchange, global işlem hacminde ilk sırada; National Stock Exchange of India beşinci sırada yer almaktadır. Bu borsalarda en çok borsa endeksi opsiyonları işlem görmektedir. İşlem hacmi sıralamasına göre gerilerde olmakla birlikte, Japonya'daki Tokyo Stock Exchange Group, Asya-Pasifik Bölgesi'nde en fazla opsiyon türünü sunan borsadır. Tokyo Stock Exchange Group aynı zamanda, bölgede egzotik opsiyonların işlem gördüğü tek borsadır. Bu borsada, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları endeksi üzerine yazılan egzotik opsiyonlar işlem görmektedir. Bölgede opsiyon işlemlerinin tamamına yakını borsa endeksi opsiyonlarından oluşmaktadır. Bölgesel karşılaştırma yapıldığında da, endeks opsiyonlarının en çok işlem gördüğü bölge Asya-Pasifik'tir. 2011 yılında gerçekleşen toplam 5,3 milyar adetlik işlem hacminin 4,7 milyar adedi borsa endeksi opsiyonlarına ait işlemlerden kaynaklanmıştır. Korea Exchange'te gerçekleşen borsa endeksi opsiyonu işlemi 3,7 milyar; National Stock Exc-

#### AMERİKA BÖLGESİ BORSALARI DAYANAK VARLIĞINA GÖRE OPSİYON İŞLEM ADETLERİ (2011)

Kaynak:  
WFE

Sıra No	Değişim %
Hisse Senedi Opsiyonları	3,275,369,714
BYF Opsiyonları	1,874,034,711
Faiz Opsiyonları	395,016,529
Borsa Endeks Opsiyonları	301,217,872
Emtia Opsiyonları	156,205,337
Egzotik Opsiyonlar	98,223,596
Döviz Opsiyonları	22,871,679
<b>TOPLAM</b>	<b>6,122,939,438</b>

**ASYA-PASİFİK BÖLGESİ BORSALARI DAYANAK VARLIĞINA GÖRE OPSİYON İŞLEM ADETLERİ (2011)**Kaynak:  
WFE

Sıra No	Değişim %
Borsa Endeks Opsiyonları	4,742,951,695
Hisse Senedi Opsiyonları	297,491,793
Döviz Opsiyonları	252,807,126
Faiz Opsiyonları	5,139,802
BYF Opsiyonları	1,033,837
Emtia Opsiyonları	118,171
Egzotik Opsiyonlar	385
<b>TOPLAM</b>	<b>5,299,542,809</b>

hange of India'da gerçekleşen borsa endeksi opsiyonu işlemi ise 871 milyon adettir. Avustralya Borsası üçüncü sırada yer almaktadır. Burada kaydedilen işlemlerin çoğu hisse senedi opsiyonlarında gerçekleşmiştir. Bu borsada hisse senedi opsiyon sözleşmelerinin standart büyüklükleri 2011 yılı içinde değiştirilmiş, sözleşme büyüklüğünü sözleşme başına bin hisse senedinden 100 hisse senedine düşürmüştür. Bunun sonucunda işlem yapılan sözleşme sayısında 10 kata yakın artış görülmüştür. 2010 yılında Asya-Pasifik bölgesinde yüzde 1'in altında paya sahip olan Avustralya Borsası, 2011 yılında payını yüzde 4'e yükseltmiştir. Bölgede 2011 yılında 297 milyon hisse senedi opsiyonu ve 253 milyon döviz opsiyonu işlemi olmuştur. Döviz opsiyonları en çok Asya Pasifik'te işlem görmektedir. 2011 yılında bölgedeki döviz opsiyonu alım satımının tamamı National Stock Exchange of India'da gerçekleşmiştir. Bölgede faiz, borsa yatırım fonu, emtia ve egzotik opsiyonların da işlem gördüğü borsalar bulunmaktadır. Ancak bu türdeki opsiyonların işlem adedi oldukça düşüktür.

**C. Avrupa Bölgesi**

2001 yılında Avrupa Bölgesi'nde organize borsalarda gerçekleşen 725 milyon adet opsiyon işlem hacmi, 2011 yılında 1,4 milyar adedi geçmiştir. Bölgede işlem hacmi bazında önde gelen opsiyon borsaları, NYSE Liffe ve Eurex'tir. Bu borsalar aynı zamanda bölgenin en fazla opsiyon türü sunan borsalarıdır. Bölgede dört borsa, bazı tezgah üstü opsiyon sözleşmelerinin takas işlemlerini de yürütmektedir. Bu borsalar, Eurex, NYSE Liffe, LSE Group ve NASDAQ OMX Nordiq Exchanges'dir. Takas sistemi içine alınan tezgah üstü opsiyonlarının

Avrupa Bölgesi'ndeki organize piyasaların toplam işlem hacmi üzerindeki etkisi hayli yüksektir. 2011 yılında 1,4 milyar olan toplam işlem adedinin 629 milyonu bahsedilen tezgah üstü türevlerine aittir. Bölgede en yüksek işlem hacmine sahip olan opsiyon türü, dayanak varlığı borsa endeksi ve hisse senedi olan sözleşmelerdir. 2011 yılında bölge borsalarında toplam 575 milyon adet borsa endeksi opsiyonu ve 559 milyon adet hisse senedi opsiyonu işlemi gerçekleşmiştir. 2011 yılında gerçekleşen toplam faiz opsiyonu işlem hacmi 259 milyon adettir. Bölgede yer alan borsalarda emtia, egzotik, döviz ve borsa yatırım fonu opsiyonları da işlem görmektedir. Ancak, bu türdeki opsiyon sözleşmelerinin işlem adetleri nispeten düşük olup, 2011 yılında işlem gören sözleşme adedi 2,1 milyon olmuştur. Bu hacmin 800 bin adetlik kısmı ICE Futures Europe'de işlem gören karbon salınımı opsiyonlarıdır. Bölgede borsa yatırım fonu opsiyonları ve egzotik opsiyonlar sadece Eurex'te işlem görmektedir. Ancak, toplam 64 bin olarak hesaplanan borsa yatırım fonu opsiyonu işlem adedinin yalnızca 3 bin adedi organize piyasada işlem gören sözleşmelere aittir. Geri kalan

61 bin adet, takası yapılan tezgah üstü sözleşmeleriyle ilgilidir. Benzer şekilde, 2011 yılında bu borsada işlem gören egzotik opsiyonların işlem adedi 42 bin adetten, takas işlemi yapılan tezgah üstü egzotik opsiyon sözleşmelerine ait işlem adedi 1,3 milyon adettir. Eurex'te Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve temettü üzerine yazılan egzotik opsiyonlar işlem görmektedir.

**D. Ortadoğu ve Afrika Bölgesi**

Ortadoğu ve Afrika Bölgesinde Dünya Borsalar Federasyonuna üye yalnızca iki opsiyon borsası bulunmaktadır. Bu borsalar, İsrail'deki Tel-Aviv Stock Exchange ve Güney Afrika'daki Johannesburg Stock Exchange'dir. 2011 yılında bu borsalarda toplam 118 milyon adet opsiyon işlemi gerçekleşmiştir. Bu borsalara ait 2001 yılı opsiyon işlem hacmi 60 milyon adettir. Bölgede en çok işlem gören opsiyon sözleşmesi türü, her iki borsa tarafından sunulan borsa endeksi opsiyonlarıdır. Bu opsiyonlara ait işlem hacmi 2011 yılında 92 milyon adet olmuştur. Yine her iki borsa tarafından sunulan döviz opsiyonu ve hisse senedi opsiyonlarının işlem adedi 2011 yılında sırasıyla 13 milyon ve 12 milyon adet olmuştur. Emtia ve egzotik opsiyonlar sadece Johannesburg Stock Exchange tarafından sunulmaktadır. Bu borsada işlem gören egzotik opsiyonlara "Can-Do" ismi verilmektedir. Bu opsiyonların sözleşme şartları, tezgahüstü türevlerde olduğu gibi, taraflar arasında serbestçe belirlenebilmektedir. Bölge borsalarında borsa yatırım fonu opsiyonu işlem görmemektedir.

**KAYNAKÇA:**

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği (TSPAKB) yayımları, Çoğulu, Eda Gençoğlu / Fırat Üniversitesi Mühendislik Fakültesi

**AVRUPA BÖLGESİ BORSALARI DAYANAK VARLIĞINA GÖRE OPSİYON İŞLEM ADETLERİ (2011)**Kaynak:  
WFE

Sıra No	Değişim %
Borsa Endeks Opsiyonları	575,328,647
Hisse Senedi Opsiyonları	559,785,660
Faiz Opsiyonları	259,079,180
Emtia Opsiyonları	15,112,072
Egzotik Opsiyonlar	2,145,299
Döviz Opsiyonları	1,093,997
BYF Opsiyonları	64,111
<b>TOPLAM</b>	<b>1,412,608,965</b>





# GÖSTERGELER

OCAK 2014



# TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI YILIN İLK AYINDA YÜZDE 12 ARTTI

Türkiye'nin makine ihracatı 2014 yılı 1 Ocak-31 Ocak döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artış göstererek 1,1 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke sıralamasında ise 198 milyon dolar ihracat değeriyle Almanya ilk sırada bulunuyor.

**M**akine sektöründe 2014 yılı 1 Ocak-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör klima ve soğutma makineleri oldu. 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracat 155 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu mal grubunda gerçekleştirilen ihracatın değeri 148 milyon dolardı. Klima ve soğutma makineleri sektöründeki ihracat artışı yüzde

5 oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan motorlar, aksam ve parçaları kaleminde 2013 yılı 1 Ocak-31 Ocak döneminde 141 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 9,8 artışla 155 milyon dolara yükseldi. En fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü kalem ise diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları ürün grubu oldu. 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 101 milyon dolar değerinde ürün ihraç eden söz

konusu mal grubunun, 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 82 milyon dolar seviyesindeydi. Diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları ürün grubu ihracatı 2014 yılı 1 Ocak-31 Ocak döneminde bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 23 artış gösterdi.

## 2014 YILININ İLK AYINDA ALMANYA İLK SIRADA

2014 yılı 1 Ocak-31 Ocak döneminde Türkiye'nin makine ihracatı 1,1 milyar dolar olarak kaydedildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 12 artış gösteren sektörün, 2013 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin toplam değeri 988,5 milyon dolardı. Almanya, makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında bulunuyor. Almanya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 175 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 13 artışla 198 milyon dolar oldu. İkinci sıradaki İngiltere'ye yönelik makine ihracatımız 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 73 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye yönelik makine ihracatımız 48 milyon dolar seviyesindeydi. İngiltere'ye yönelik ihracatımızdaki artış yüzde 51 olarak kaydedildi. En fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki ABD'ye 2014 yılı 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 66 milyon dolar oldu.



**MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İHRACAT KAYIT RAKAMLARI**

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-31 OCAK 2013			1 OCAK-31 OCAK 2014			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	5,6	37,2	6,6	3,8	33,7	8,9	-32,9	-9,4
TÜRBİN, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKS.PARÇ.	0,5	15,9	28,3	1	24,8	23,4	88,6	56,2
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	64	54,4	8,4	7,8	67,7	8,7	20,5	24,6
VANALAR	4	40	9,9	4,4	45,3	10,3	9,1	13,2
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	30,7	147,6	4,8	30,9	155,1	5,0	0,5	5,1
ISITICILAR VE FIRINLAR	3,2	24,1	7,4	3,3	25,9	7,8	2,3	7,7
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	3,7	33	8,9	3,2	30,9	9,6	-12,9	-6,3
GIDA MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	4,2	27,8	6,6	5,7	36,2	6,3	37,2	30,2
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKS. VE PARÇ.	6,1	32,1	5,2	9	48,2	5,3	46,1	49,9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKS. PARÇ.	4,1	20,8	5,0	4,2	18,2	4,3	1,7	-12,8
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKS. VE PARÇ.	20,6	91,5	4,4	20,5	90,9	4,4	-0,2	-0,7
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	0,4	5,8	11,9	0,5	5,6	9,5	20,8	-3,1
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKS. VE PARÇ.	46,4	28,4	6,1	4,7	31,2	6,6	2,7	9,8
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	23,2	82	3,5	28,9	100,8	3,5	24,3	23,0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	0,02	0,06	2,6	0,1	0,4	3,8	358,2	589,2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	1	10,2	9,7	0,6	11,3	16,9	-37,1	9,9
TAKIM TEZGAHLARI	7,5	56,2	7,5	7,7	57,2	7,3	3,5	1,8
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	7,9	140,8	17,7	8,8	154,6	17,4	11,6	9,8
BÜRO MAKİNELERİ	0,2	9	43,3	0,3	13,9	44,3	49,7	53,1
RULMANLAR	0,7	9,9	12,5	0,8	12,2	14,0	9,5	23,1
SİLAH VE MÜHİMMAT	1	34,2	32,5	1,6	31,3	18,5	61,0	-8,3
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,4	10,6	25,7	0,4	11,6	25,6	10,5	9,8
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	10,6	75,9	7,2	11,6	99	8,5	9,8	30,5
<b>TOPLAM</b>	<b>147,7</b>	<b>988,5</b>	<b>6,7</b>	<b>160,9</b>	<b>1.107</b>	<b>6,9</b>	<b>8,9</b>	<b>12,0</b>



## İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 90,9 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Rusya, 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 9,7 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. Bir önceki yıla göre yüzde 41 artışın yaşandığı Rusya'ya, 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 6,8 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 5,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki İngiltere'ye 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 3,2 milyon dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken bu rakam yüzde 46,1 artışla, 2014 yılının aynı döneminde 4,7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin dördüncü sırasında bulunan Ege Serbest Bölgesi'ne 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 4,6 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. Beşinci sıradaki Irak'a 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 4,4 milyon



dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 299,3 ile

Cezayir'de yaşandı. Listede yüzde 97,6 ile Libya ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 63,4 ile Türkmenistan üçüncü sırada takip etti.

### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	1	6,8	6,4	1,4	9,7	6,9	30,7	41,0
ALMANYA	1,8	8,5	4,6	1	5,5	5,4	-45,4	-35,0
İNGİLTERE	1,5	3,2	2,1	2	4,7	2,3	31,0	46,1
EGE SERBEST BÖLGESİ	1,9	7,5	3,8	1,4	4,6	3,3	-28,9	-38,9
IRAK	1,9	7	3,6	1,2	4,4	3,6	-36,2	-36,3
CEZAYİR	0,2	1	5,1	0,9	4,3	4,7	335,3	299,3
SUUDİ ARABİSTAN	0,8	2,4	2,9	1,2	4,2	3,5	41,0	74,0
TÜRKMENİSTAN	0,6	2,5	4,1	0,9	4,1	4,2	59,7	63,4
LİBYA	0,3	2	5,5	1,2	4	3,3	234,3	97,6
DUBAİ	0	0	-	0,03	3,4	95,6	-	-
MAL GRUBU TOPLAMI	20,6	91,5	4,4	20,5	90,9	4,4	-0,2	-0,7

# POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler mal grubunda 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 67,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Bir önceki yıla göre ihracat artışının yüzde 24,6 olarak kaydedildiği sektörün 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 54,4 milyon dolardı.

Pompa ve kompresörler ürün grubunda, 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 17,9 milyon dolarla Almanya oldu. 2013 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 14,8 milyon dolar seviyesindeydi. Almanya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 20,4 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan Irak'a 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 2,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde 60,5 artarak 4,1 milyon dolara yükseldi. Üçüncü sıradaki ABD'ye 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihracat edilen ürünlerin değeri 3,9 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye 3,5 milyon dolar ihracat değerine sahip pompa ve kompresör ihracat edilmişti. ABD'ye yönelik ihracat artışı 10,5 olarak kayda geçti. Dördüncü sıradaki

Rusya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde pompa ve kompresörler kaleminde ihracat edilen ürünlerin değeri 2,4 milyon dolarken, 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 16,1 artışla 2,8 milyon dolar oldu. Beşinci sırada bulunan İngiltere'ye 2014 yılı 1 Ocak-31 Ocak döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28,6 artışla 2,3 milyon dolar değerinde

ürün ihracat edildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen pompa ve kompresörlerin değeri 1,7 milyon dolar seviyesindeydi. Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 174,2 ile Türkmenistan'da yaşandı. İkinci sırada yüzde 60,5 ile Irak'ın yer aldığı tablonun üçüncü sırasında ise yüzde 39,9 ile Azerbaycan bulunuyor.



## POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1,5	14,8	9,8	1,8	17,9	9,4	25,4	20,4
IRAK	0,2	2,5	9,8	0,4	4,1	9,6	63,8	60,5
ABD	0,3	3,5	10,3	0,4	3,9	9,1	24,3	10,5
RUSYA	0,2	2,4	8,8	0,3	2,8	7,8	30,2	16,1
İNGİLTERE	0,2	1,7	8,6	0,2	2,3	8,0	36,8	28,6
TÜRKMENİSTAN	0,07	0,8	11,4	0,1	2,2	13,6	129,8	174,2
İTALYA	0,3	2,2	7,2	0,3	2,1	6,9	2,5	-2,1
İRAN	0,1	1,6	13,0	0,2	2,1	9,7	73,1	29,4
SUUDİ ARABİSTAN	0,2	1,7	6,1	0,3	1,7	5,5	16,3	4,2
AZERBAIJAN	0,1	1,2	11,3	0,1	1,7	10,3	53,5	39,9
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>6,4</b>	<b>54,4</b>	<b>8,4</b>	<b>7,8</b>	<b>67,7</b>	<b>8,7</b>	<b>20,5</b>	<b>24,6</b>



## TAKIM TEZGAHLARI

2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 56,2 milyon dolar olan takım tezgahları ihracatı, 2014 yılının aynı döneminde

yüzde 1,8 artışla 57,2 milyon dolar rakamına yükseldi. Takım tezgahları ürün grubunda en

fazla ihracat gerçekleştirilen ülke olan Almanya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 5,4 milyon dolarlık ürün gönderildi. 2014 yılının aynı döneminden bu rakam yüzde 3,6 artışla 5,6 milyon dolar oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan Rusya'ya 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 3,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Listenin üçüncü sırasındaki Macaristan'a 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 447 bin dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam yüzde 639,2 artış kaydederek, 2014 yılının aynı döneminden 3,3 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada yer alan Irak'a 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 2,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin beşinci sırasında bulunan Hindistan'a, 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 580 bin dolar değerinde takım tezgahı ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 313,7 artarak 2,4 milyon dolar seviyesine ulaştı.

Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 639,2 ile Macaristan oldu. İkinci sırada yüzde 313,7 ile Hindistan yer alırken üçüncü sırada yüzde 231,7 ile Mısır bulunuyor.



### TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı  
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,6	5,4	9,0	0,6	5,6	8,4	11,7	3,6
RUSYA	0,8	6,9	8,0	0,4	3,5	7,6	-46,0	-48,5
MACARİSTAN	0,09	0,4	4,7	0,1	3,3	18,4	88,7	639,2
IRAK	0,3	3,2	8,1	4,4	2,5	5,7	14,7	-19,2
HİNDİSTAN	0,03	0,5	16,3	0,2	2,4	11,3	500,6	313,7
ABD	0,3	2,4	6,5	0,4	2,2	5,4	9,2	-10,6
ARABİSTAN	0,1	1,1	7,2	0,3	2,1	6,1	114,5	83,9
MISIR	0,08	0,5	7,0	0,2	1,9	8,5	176,1	231,7
POLONYA	0,1	0,8	6,7	0,1	1,9	11,4	33,8	127,5
LİBYA	0,1	2,2	11,7	0,1	1,8	12,4	-21,4	-16,8
MAL GRUBU TOPLAMI	7,5	56,2	7,5	7,7	57,2	7,3	3,5	1,8

# TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 48,2 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 32,1 milyon dolardı. Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda yaşanan ihracat artışı yüzde 49,9 oldu.

2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ihracat İtalya'ya gerçekleştirildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 171,4 ihracat artışının yaşandığı İtalya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 3,3 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde 8,9 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan ABD'ye 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 5,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 3,3 milyon dolardı. ABD'ye yönelik ihracat artışı yüzde 62,3 oldu. Üçüncü sırada bulunan Arjantin'e 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 1,4



milyon dolarken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 61,1 artışla, 2,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sıradaki Irak'a 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 1,7 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam, yüzde 32,1 artışla 2014 yılının aynı döneminde 2,3 milyon dolar değerine yükseldi. Beşinci sıradaki Tunus'a 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 2,3 milyon dolar oldu.

2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin değeri 95 bin dolar seviyesindeydi. Tunus'a yönelik ihracat artışı yüzde 2.321,8 olarak kaydedildi.

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 2.321,8 ile Tunus ilk sırada yer alırken yüzde 256,9 ile Azerbaycan ikinci ve yüzde 171,4 ihracat artışıyla da İtalya üçüncü oldu.

## TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	0,6	3,3	4,8	1,4	8,9	6,1	112,8	171,4
ABD	0,4	3,3	7,8	0,6	5,4	8,6	46,4	62,3
ARJANTİN	0,2	1,4	6,4	0,3	2,3	6,5	59,1	61,1
IRAK	0,4	1,7	4,0	0,6	2,3	3,4	54,1	32,1
TUNUS	0,02	0,09	4,5	0,4	2,3	5,4	1.944,9	2.321,8
FRANSA	0,5	1,6	3,3	0,5	1,9	3,2	16,6	13,2
CEZAYİR	0,2	1	4,6	0,3	1,8	5,6	47,9	77,4
AZERBAYCAN	0,1	0,4	3,4	0,3	1,6	4,4	177,6	256,9
BULGARİSTAN	0,1	0,9	6,1	0,2	1,2	6,1	31,1	32,5
POLONYA	0,09	0,7	8,0	0,1	1,2	7,3	92,1	75,2
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>6,1</b>	<b>32,1</b>	<b>5,2</b>	<b>9</b>	<b>48,2</b>	<b>5,3</b>	<b>46,1</b>	<b>49,9</b>



## VANALAR

Vanalar ürün grubu ihracatı 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde, 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 13,2 artış göstererek 45,3 milyon dolar değerine ulaştı. Vanalar mal grubunda 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 40 milyon dolar seviyesindeydi.

Vanalar sektöründe 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 6,2 milyon dolarla Almanya oldu. Yüzde 12,3 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde 5,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilmişti. Listenin ikinci sırasında yer alan İran'a yönelik vanalar ihracatı 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 70,3 artış gösterdi. 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 2,9 milyon dolarlık ürün gönderilen İran'a, 2014 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 5 milyon dolara yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 3,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Dördüncü sıradaki Azerbaycan'a 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 2,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde



41,6 artışla 3,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin beşinci sırasında yer alan Mısır'a 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 2,3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

Vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 183,1 ile Fransa'da yaşandı. Fransa'nın ardından yüzde 70,3 ile İran gelirken yüzde 60,1 ile İngiltere üçüncü sırada bulunuyor.

### VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,7	5,5	7,9	0,7	6,2	8,2	7,1	12,3
İRAN	0,1	2,9	20,4	0,2	5	24,4	42,1	70,3
IRAK	0,4	3,8	9,6	0,3	3,6	9,4	-3,6	-5,7
AZERBAYCAN	0,2	2,3	8,5	0,4	3,3	7,9	52,1	41,6
MISIR	0,3	3	9,1	0,3	2,3	7,4	-4,7	-22,3
RUSYA	0,1	2	11,5	0,1	1,8	11,8	-14,2	-12,4
İNGİLTERE	0,05	1,1	19,1	0,1	1,8	15,7	95,3	60,1
LİBYA	0,2	2,1	10,4	0,1	1,6	11,8	-32,1	-23,1
FRANSA	0,06	0,5	7,9	0,1	1,4	9,9	125,2	183,1
TÜRKMENİSTAN	0,1	1,5	13,8	0,1	1,2	8,8	33,6	-14,7
MAL GRUBU TOPLAMI	4	40	9,9	4,4	45,3	10,3	9,1	13,2



# GIDA MAKİNELERİ

Gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30,2 artış gösterdi. 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 27,8 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen sektörün, 2014 yılının aynı dönemindeki ihracatı 36,2 milyon dolar olarak kaydedildi.

Gıda makineleri, aksam ve parçaları kaleminde 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 5,1 milyon dolarla Irak oldu. Yüzde 42,9 ihracat artışının yaşandığı Irak'a 2013 yılının aynı döneminde 3,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. Irak'ın ardından ikinci sırada bulunan Mersin Serbest Bölgesi'ne yönelik gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 3,6 milyon dolar oldu. Söz konusu ülkeye 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 23 bin dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Mısır'a 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 2,6 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 9,2 artarak, 2014 yılının aynı döneminde 2,8 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sırada bulunan Libya'ya 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döne-

minde 2,5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 1,8 milyon dolar seviyesindeydi. Libya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 33,9 oldu. Beşinci

sıradaki Gabon'a 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde gıda makineleri, aksam ve parçaları ihraç edilmezken, 2014 yılının aynı döneminde 2,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi.



## GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
IRAK	0,5	3,6	6,1	0,6	5,1	7,9	11,3	42,9
MERSİN SERBEST BÖLGESİ	0,005	0,02	4,6	0,4	3,6	7,3	9.506,2	15.215,2
MISIR	0,3	2,6	7,0	0,8	2,8	3,5	117,0	9,2
LİBYA	0,3	1,8	5,9	0,6	2,5	3,8	107,6	33,9
GABON	0	0	-	0,5	2,5	5,0	-	-
İRAN	0,4	1,2	2,7	0,1	2	11,7	-62,3	65,3
CEZAYİR	0,2	1,5	6,0	0,2	2	7,0	11,9	30,2
KAZAKİSTAN	0,1	0,9	9,4	0,1	1,4	8,4	67,3	49,1
AZERBAJCAN	0,1	1,3	8,5	0,1	1,4	7,7	14,8	3,0
RUSYA	0,2	1,6	7,3	0,2	1,3	6,5	-7,5	-17,2
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>4,2</b>	<b>27,8</b>	<b>6,6</b>	<b>5,7</b>	<b>36,2</b>	<b>6,3</b>	<b>37,2</b>	<b>30,2</b>



## REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Reaktörler ve kazanlar ihracatı 2014 yılının 1-31 Ocak döneminde 33,7 milyon dolar olarak kaydedildi.

Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 8,4 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılında Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 6,8 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 24,2 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan İngiltere'ye 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 4,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sırada yer alan İspanya'ya 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde yüzde 31,8 artışla 3,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Söz konusu ülkeye 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 2,5 milyon dolardı. Listenin dördüncü sırasında bulunan İtalya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 1,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 64,4 artışla, 2,1 milyon dolar olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki Çin'e 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen reaktörler ve kazanların değeri 1,7 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 1,2 milyon seviyesindeydi. Çin'e

yönelik reaktörler ve kazanlar ihracatı 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33,1 artış gösterdi. Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda

en fazla ihracat artışı yüzde 1.322,6 ile Türkmenistan'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 244,5 ile Avusturya gelirken yüzde 64,4 ile İtalya üçüncü sırada yer aldı.



### REAKTÖRLER VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,5	6,8	13,3	0,6	8,4	13,0	26,6	24,2
İNGİLTERE	0,5	7,7	14,7	0,3	4,3	14,1	-40,9	-43,5
İSPANYA	0,2	2,5	11,4	0,2	3,3	12,6	18,9	31,8
İTALYA	0,1	1,3	6,9	0,1	2,1	12,0	-5,8	64,4
ÇİN	0,1	1,2	12,3	0,1	1,7	11,9	38,4	33,1
RUSYA	1,1	4,1	3,6	0,2	1,4	6,2	-79,5	-64,4
BELÇİKA	0,07	1,1	14,9	0,09	1,4	15,6	24,4	30,2
TÜRKMENİSTAN	0,02	0,08	3,9	0,1	1,2	10,1	451,8	1.322,6
AVUSTURYA	0,01	0,3	19,7	0,07	1,1	14,7	361,9	244,5
FRANSA	0,1	0,6	5,5	0,1	1	7,0	15,2	48,1
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>5,6</b>	<b>37,2</b>	<b>6,6</b>	<b>3,8</b>	<b>33,7</b>	<b>8,9</b>	<b>-32,9</b>	<b>-9,4</b>

# HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 30,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları mal grubunda 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde en fazla ihracat 8,8 milyon dolarla İran'a gerçekleştirildi. Yüzde 258,4 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 2,4 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 1,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 221,8 artışla 5,4 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sıradaki Rusya'ya 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 3,4 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Dördüncü sırada bulunan Slovakya'ya 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 1,6 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 23 bin dolardı. Listenin beşinci sırasındaki Bulgaristan'a 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 1,4 milyon dolar değerinde hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları



ihraç edilirken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 19,6 artışla 1,6 milyon dolar seviyesine yükseldi. Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe ihracat

artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 7.015,6 ile Slovakya oldu. Slovakya'nın ardından ikinci sırada yüzde 258,4 ile İran ve üçüncü sırada ise yüzde 257 ihracat artışıyla Mısır bulunuyor.

## HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İRAN	0,3	2,4	6,2	1	8,8	8,1	172,0	258,4
ALMANYA	0,1	1,6	10,3	0,4	5,4	11,2	194,9	221,8
RUSYA	0,4	10,9	22,0	0,1	3,4	25,2	-72,4	-68,3
SLOVAKYA	0,005	0,02	43,1	0,2	1,6	8,4	36.372,9	7.015,6
BULGARİSTAN	0,02	1,4	49,3	0,07	1,6	23,7	149,0	19,6
İTALYA	0,1	0,7	3,9	0,08	1	11,5	-55,4	33,5
SUUDİ ARABİSTAN	0,06	0,3	5,3	0,08	0,7	8,6	38,7	125,6
MISIR	0,03	0,2	6,4	0,1	0,7	6,3	260,9	257,0
EGE SERBEST BÖLGESİ	0,04	0,2	5,2	0,08	0,6	7,8	78,5	165,8
FRANSA	0,02	0,4	14,8	0,03	0,5	15,5	31,6	38,3
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>3,7</b>	<b>33</b>	<b>8,9</b>	<b>3,2</b>	<b>30,9</b>	<b>9,6</b>	<b>-12,9</b>	<b>-6,3</b>



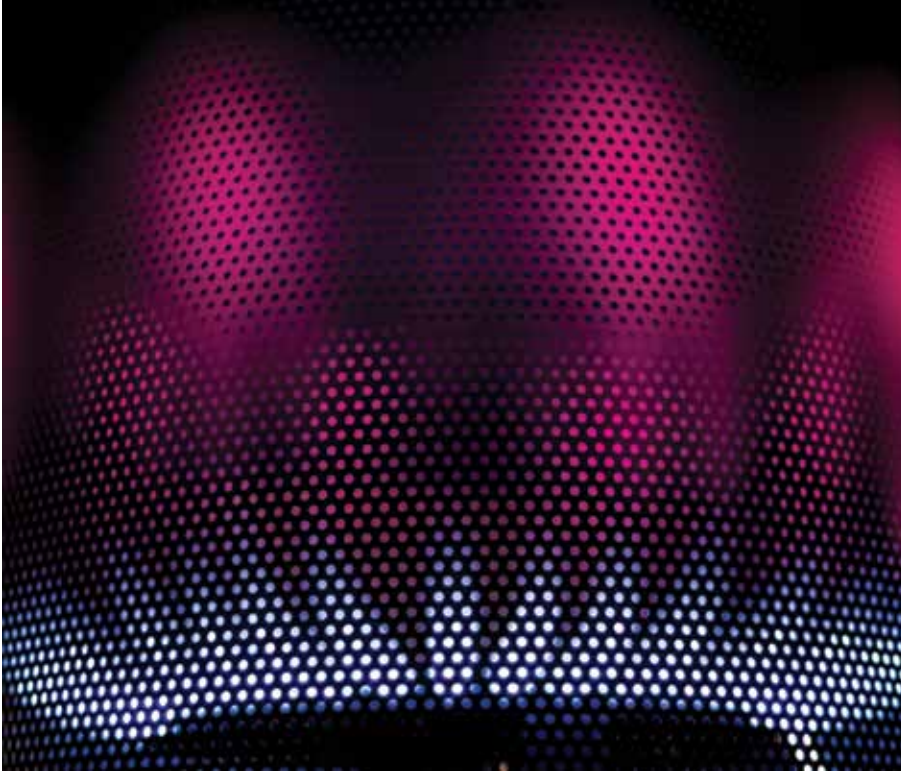
## ISITICILAR VE FIRINLAR

Isıtıcılar ve fırınlar ihracatı 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,7 artış gösterdi. 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 24,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014 yılının

aynı dönemindeki ihracatı 25,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 2,6 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. Listenin

ikinci sırasında ise Polonya bulunuyor. Polonya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 234 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde 737,7 artışla 1,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sıradaki Ege Serbest Bölgesi'ne 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 1,4 milyon dolar olarak kaydedildi. Yüzde 139,9 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 605 bin dolar seviyesindeydi. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise Rusya ve Fransa yer alıyor. Dördüncü sıradaki Rusya'ya 2013 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde gönderilen ürünlerin değeri 945 bin dolarken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 41,3 artışla 1,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sıradaki Fransa'ya ise 2014 yılının 1 Ocak-31 Ocak döneminde 1,1 milyon dolarlık ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirildi. Isıtıcılar ve fırınlar mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 737,7 ile Polonya'da yaşandı. Polonya'nın ardından yüzde 139,9 ile Ege Serbest Bölgesi gelirken yüzde 137,6 ile Bulgaristan üçüncü sırada yer aldı.



### ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları 1 Ocak-31 Ocak Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,3	2,9	9,0	0,3	2,6	7,5	8,8	-8,9
POLONYA	0,02	2,3	10,2	0,2	1,9	6,8	1.161,8	737,7
EGE SERBEST BÖLGESİ	0,07	0,6	7,9	0,05	1,4	24,9	-24,4	139,9
RUSYA	0,1	0,9	6,2	0,1	1,3	8,8	-0,1	41,3
FRANSA	0,2	1,5	7,6	0,1	1,1	8,3	-34,1	-27,9
İRAN	0,05	0,5	9,6	0,07	0,9	12,4	38,4	78,7
AZERBAYCAN	0,4	3,1	6,4	0,1	0,9	9,1	-79,1	-70,2
IRAK	0,4	1,8	4,3	0,1	0,9	5,5	-62,3	-51,9
SLOVENYA	0	0	-	0,08	0,8	9,5	-	-
BULGARİSTAN	0,03	0,3	9,9	0,05	0,7	14,0	68,3	137,6
MAL GRUBU TOPLAMI	3,2	24,1	7,4	3,3	25,9	7,8	2,3	7,7

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE  
(2013-2014 YILLARI 1 OCAK-31 OCAK DÖNEMİ)**

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



ÜLKE	2013 YILI		2014 YILI		% DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	17	175	18	198	7,3	13,0
İNGİLTERE	3	48	5	73	52,4	51,0
ABD	16	73	14	66	-14,1	-9,9
RUSYA	6	56	6	54	-3,3	-2,5
IRAK	7	36	11	50	44,9	37,6
FRANSA	10	49	9	49	-10,4	-1,0
İTALYA	6	36	8	47	32,8	29,9
AZERBAJCAN	4	27	5	42	17,9	56,6
İRAN	4	19	6	25	34,8	35,9
ROMANYA	4	27	3	25	-21,3	-8,0
İSPANYA	2	23	3	22	89,9	-4,5
LİBYA	2	14	3	21	35,0	45,4
CEZAYİR	3	27	2	19	-19,5	-28,8
ARABİSTAN	3	14	3	19	7,8	32,2
TÜRKMENİSTAN	2	12	3	18	82,4	49,9
POLONYA	3	19	4	17	11,6	-14,2
MISIR	3	18	3	16	5,2	-12,1
BELÇİKA	3	14	3	15	10,0	4,3
BULGARİSTAN	2	11	2	14	14,6	25,6
EGE SERBEST BÖLGESİ	1	6	2	13	123,8	129,7
DİĞER	45	283	47	305	4,1	7,7
TOPLAM	148	989	161	1.107	8,9	12

**TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI (1 OCAK-31 OCAK DÖNEMİ)**

ÜLKE	2013 YILI		2014 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	190	1.037	247	1.249
IRAK	787	879	922	1.018
İNGİLTERE	168	647	255	764
İTALYA	332	542	329	592
FRANSA	106	469	127	505
ABD	167	393	297	469
RUSYA	315	544	241	466
İSPANYA	197	335	212	332
HOLLANDA	133	316	127	312
İSRAİL	189	179	307	260
ÇİN	945	308	825	254
İRAN	77	186	90	244
MISIR	227	261	226	244
BELÇİKA	60	191	103	237
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	155	192	190	236
ROMANYA	107	197	116	212
LİBYA	413	199	298	211
ARABİSTAN	328	328	116	211
AZERBAJCAN	82	198	86	211
POLONYA	46	153	43	180
DİĞER	2.589	3.404	2.911	3.794
TOPLAM	7.622	10.966	8.078	12.014

**ABD**

Interwire

International Wire and Cable  
Exposition

23-25 Nisan 2014 @Atlanta

AmeriMold

The Event for Tool and Mold Making,  
Molding and Additive Technologies

11-12 Haziran 2014 @Novi

SUBCON

Engineering Subcontracting and  
Surface Treatment and Finishing  
Exhibition

3-5 Haziran 2014 @Birmingham

**POLONYA**

STOM

Exhibition of Metalworking and  
Metal Machining

26-28 Mart 2014 @Kielce

SURFEX

Exhibition of Surface Treatment  
Technologies

3-6 Haziran 2014 @Poznan

Mach-Tool

Machine Tools Exhibition

3-6 Haziran 2014 @Poznan

**MEKSİKA**

EXPO MANUFACTURA

International Metalworking/  
Manufacturing Exhibition featuring  
Machine Tools, Automation,  
Assembly Technology, Quality  
Manufacturing, CAD/CAM, Robotics

4-6 Mart 2014 @Monterrey

TECMA

International Machine Tool Exhibition

5-8 Mart 2014 @Meksika

FABTECH

Genel Makine

6-8 Mayıs 2014 @Mexico City

**ALMANYA**SurfaceTechnology / HANNOVER  
MESSELeading Trade Fair for Surface  
Technology

7-11 Nisan 2014 @Hannover

HANNOVER Industry Fair

"Integrated Industry"

7-11 Nisan 2014 @Hannover

Hannover Messe

Otomasyon, Enerji, Endüstriyel  
Tedarik, Teknoloji

7-11 Nisan 2014 @Hannover

Metall München

metal München, European Specialist  
Trade Fair for Metalworking in  
Industry and Trade

15-17 Nisan 2014 @Münih

LOPE-C

International Conference and  
Exhibition for the Organic and Printed  
Electronics Industry

26-28 Mayıs 2014 @Münih

**HOLLANDA**

Technishow

Endüstriyel Eğitim Teknolojisi

11-14 Mart 2014 @Utrecht

**FRANSA**

Machine Outil

International Exhibition of Production  
Equipment for the Mechanical  
Industries

31 Mart-4 Nisan 2014 @Lyon

**BREZİLYA**

FEIMAFE

International Machine Tools and  
Integrated Manufacturing Systems  
Trade Fair

3-8 Haziran 2013 @Sao Paulo

Mecanica Fair

Takım Tezgahları

20-24 Mayıs 2014 @Sao Paulo

**ARJANTİN**

EMAQH

International Machine Tool Exhibition

9-13 Nisan 2014 @Buenos Aires

## MACARİSTAN

MACH-TECH

International Trade Exhibition of  
Machine Manufacturing and Welding  
Technology

5-7 Mart 2014 @Budapeşte

## BELARUS

METALWORKING

Exhibition of Equipment, Devices and  
Tools for Metalworking Industry

5-8 Haziran 2014 @Minsk

## RUSYA

Interlakokraska

International Specialized Exh. and  
Conference for Paints and Varnishes

11-13 Mart 2014 @Moskova

CABEX - CABLE, WIRE AND  
ACCESSORIES

International specialized Exhibition of  
Cables, Wires, Fastening Hardware  
and Installation Technologies

12-14 Mart 2014 @Moskova

METALLOBRABOTKA

International Exhibition on  
Metalworking Equipment and Supply

16-20 Haziran 2014 @Moskova

RUSSIA ESSEN WELDING &  
CUTTING

International Trade Fair Joining,  
Cutting, Surfacing

10-13 Haziran 2014 @Moskova

## ÇİN

CWMTE

Chongqing Lijia International  
Machine Tool Exhibition

23-26 Nisan 2014 @Chongqing

Beijing Essen Welding & Cutting

International Trade Fair Joining,  
Cutting, Surfacing

2-5 Haziran 2014 @Şangay

China International Machine Tool  
Exhibition

18-22 Haziran 2014 @Wenzhou

## TÜRKİYE

İstanbul Pencere 2014  
15.Uluslararası Pencere Fuarı

Pencere, Panjur, Cephe Profil,  
Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım,  
Tamamlayıcı Ürünler

12-15 Mart 2014 @İstanbul

WIN AUTOMATION

Otomasyon, Hidrolik Pnömatik, Metal  
İşleme

19-22 Mart 2014 @İstanbul

Diyarbakır Tarım-Hayvancılık Fuarı

Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon

08 - 12 Nisan 2014 @Diyarbakır

KONMAK 2014

Uluslararası Metal İşleme Makineleri

24 - 27 Nisan 2014 @Konya

Adana 8.Ambalaj Fuarı 2014

Ambalaj ve Plastik Malzeme ve  
Makineleri, Paketleme İşlemleri ve  
Kauçuk

30 Nisan - 03 Mayıs 2014 @İstanbul

Yapı İstanbul Fuarı

Yapı Ürünleri

6 - 10 Mayıs 2014 @İstanbul

## MALEZYA

Metaltech Malaysia (MTM)

Malaysian International  
Metalworking, Finishing, Surface  
& Heat Treatment, Robotic, Sub-  
Contracting and Foundry Production  
Engineering Exhibition

21-24 Mayıs 2014 @Kuala Lumpur



## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

<b>Makine İhracatçıları Birliği</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.makinebirlik.com
<b>Makine Tanıtım Grubu</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.makinetanitimgrubu.com
<b>Makine Sanayi Sektör Platformu</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.turkmakinesanayi.com
<b>TURQUM</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.turqum.com

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

<b>Ekonomi Bakanlığı</b> .....	0312 204 75 00 .....	www.ekonomi.gov.tr
<b>Maliye Bakanlığı</b> .....	0312 415 29 00 .....	www.maliye.gov.tr
<b>Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı</b> .....	0312 201 50 00 .....	www.sanayi.gov.tr
<b>Gümrük ve Ticaret Bakanlığı</b> .....	0312 306 80 00 .....	www.gumrukticaret.gov.tr
<b>Kalkınma Bakanlığı</b> .....	0312 294 50 00 .....	www.dpt.gov.tr
<b>İhracat Bilgi Platformu</b> .....	0312 417 22 23 .....	www.igeme.org.tr
<b>Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği</b> .....	0312 218 20 00 .....	www.tobb.org.tr
<b>Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu</b> .....	0212 339 50 00 .....	www.deik.org.tr
<b>Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı</b> .....	0312 508 10 00 .....	www.tika.gov.tr
<b>Türkiye İstatistik Kurumu</b> .....	0312 410 04 10 .....	www.tuik.gov.tr
<b>Hazine Müsteşarlığı</b> .....	0312 204 60 00 .....	www.hazine.gov.tr
<b>TÜBİTAK</b> .....	0312 468 53 00 .....	www.tubitak.gov.tr

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

<b>Akışkan Gücü Derneği</b> .....	0212 210 34 23 .....	www.akder.org
<b>Ambalaj Makinecileri Derneği</b> .....	0216 545 49 48 .....	www.amd.org.tr
<b>Anadolu Asansörcüler Derneği</b> .....	0312 232 06 40 .....	www.anasder.org.tr
<b>Anadolu Un Sanayicileri Derneği</b> .....	0312 281 04 68 .....	www.ausd.org.tr
<b>Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Mak. Üreticileri Birliği Der.</b> .....	0212 440 18 43 .....	www.arusder.org
<b>Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği</b> .....	0216 326 49 51 .....	www.aysad.org.tr
<b>Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği</b> .....	0212 609 06 35 .....	www.besiadturkey.com
<b>Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği</b> .....	0216 548 11 67 .....	www.tevid.org
<b>Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği</b> .....	0216 469 46 96 .....	www.enosad.org
<b>İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği</b> .....	0216 469 44 96 .....	www.iskid.org.tr
<b>İMES Sanayi Sitesi</b> .....	0 216 364 33 47 .....	www.imes.org
<b>İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği</b> .....	0216 467 09 46 .....	www.isder.org.tr
<b>İş Makinaları Mühendisleri Birliği</b> .....	0312 385 78 94 .....	www.ismakinalari.org.tr
<b>Kazan ve Basıncılı Kap Sanayicileri Birliği</b> .....	0212 222 81 93 .....	www.kbsb.org
<b>Makine İmalatçıları Birliği</b> .....	0312 468 37 49 .....	www.mib.org.tr
<b>OSTİM Organize Sanayi Bölgesi</b> .....	0312 385 50 90 .....	www.ostim.org.tr
<b>Öncü Sanayici İşadamları Derneği</b> .....	0312 395 73 90 .....	www.oncuder.com
<b>Plastik Sanayicileri Derneği</b> .....	0212 444 20 85 .....	www.pagder.org
<b>Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği</b> .....	0312 433 77 88 .....	www.sader.org.tr
<b>Sakarya İli 2. Organize Sanayii Bölgesi Müteşebbisleri Derneği</b> .....	0264 654 58 33 .....	www.s2osb.org.tr
<b>Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği</b> .....	0212 552 76 60 .....	www.temsad.com
<b>Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu</b> .....	0312 468 69 84 .....	www.tumdef.org
<b>Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği</b> .....	0216 324 94 36 .....	www.tasiad.org.tr
<b>Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği</b> .....	0312 255 10 73 .....	www.pomsad.org.tr
<b>Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği</b> .....	0216 477 70 77 .....	www.imder.org.tr
<b>Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği</b> .....	0312 440 83 63 .....	www.tummer.org.tr
<b>Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği</b> .....	0312 419 37 94 .....	www.tarmakbir.org





**moment**<sup>EXPO</sup>  
in English



# TEXTILE SECTOR DRAWS ITS STRENGTH FROM MACHINES

TURKEY'S TEXTILE MACHINERY MANUFACTURING IS ONE OF THE MAIN FACTORS THAT AFFECT THE FUTURE AND DEVELOPMENT OF THE TEXTILE SECTOR, WHICH IS OF GREAT IMPORTANCE IN TERMS OF THE COUNTRY'S ECONOMY. THE TURKISH TEXTILE MACHINERY SECTOR, WHICH HAS DEVELOPED OVER THE YEARS, ASSUMES MAJOR ROLES IN STRENGTHENING THE TEXTILE MANUFACTURERS' HAND.

The textile sector is considered to be one of the sectors carrying the Turkish industry and economy forward. As the biggest constituent of the Turkish economy, this sector is one of the main items of the country's exports. The main factor that affects the future and development of the textile sector, which is of vital importance in terms of the Turkish economy, is the manufacturing of textile machinery. Despite its respected position in the worldwide textile manufacturing, Turkey was very late to take a major leap in the manufacturing of textile machinery. Turkey made its first textile machinery export after the 1990s in a very small scale. As it has been better understood since those years that economic growth is almost impossible without mechanization and that a country that cannot manufacture its own machines will remain economically dependent, the textile machinery sector has not only developed but also broadened its range of exports. Today, the Turkish textile machinery sector exports to around 150 countries from Middle East to Europe and Far East. Despite the developing structure of the sector, import is still one of its main problems. According to experts, our country makes a lot more import than its export because domestic manufacturers cannot dominate the domestic market. This situation causes the added value created and the foreign currency flowing into our country to go outside. For people of today's world, clothing is a need as indispensable as nutrition. This essentiality causes the textile sector to work with a



large capacity in terms of both manufacturing and employment.

## STRUCTURE OF THE TEXTILE MACHINERY SECTOR

The textile machinery sector, which has developed over the years due to the potential in the field of textile, left 2012 behind with an export amount of 327 million dollars. Most of the companies manufacturing textile machinery and equipment are active in Istanbul and İzmir. There are around 1000 companies manufacturing textile machinery and accessories in Turkey and the sector employs around 8000 people. A vast majority of the Turkish textile machinery manufacturers consists of companies which started manufacturing machinery by performing revision and maintenance

works with a small capacity at places like workshops. Today, however, they can manufacture machines, most of which feature complicated electronic control systems, at their facilities, modern factories, with high-technology machine tools and specialized personnel. The added value created in the sector mostly flows abroad due to machinery imports. According to experts, the sector, whose competitive skill is negatively affected, keeps becoming heavily foreign-dependent. Therefore, there are some steps necessary to be taken to make the development of the sector constant, such as the improving the quality of the products manufactured, raising awareness about domestically-manufactured products and strengthening the sector's image not only abroad but also domestically. In

order to increase the competitive force of the sector in international markets, it is of vital importance to find solutions to problems such as the impossibility to finance the customers and machinery manufacturers with long-term loans and the problems encountered in new markets in the fields of banking and transportation, which experts consider to be obstacles against the development of the sector. With the momentum it has gained in recent years, the Turkish textile machinery sector gives signals that, if its representatives' requests and expectations are fulfilled, it will strengthen its position in international markets, dominate the domestic market as well by decreasing imported input, and become a sector creating added value by reversing the foreign trade balance in this field.

### SECTOR'S PROBLEMS AND SOLUTION OFFERS

The textile machines classified under the Customs Tariff Statistics Positions include machines for extruding, drawing, texturing or cutting man-made textile materials; machines for preparing textile fibres; weaving looms (machines); machines for knitting, stitch-bonding, making gimped yarn, lace, embroidery, trimming, braids, net, tufting; auxiliary machinery for use with textile machines, devices and spare parts; accessories and spare parts of the machines for manufacturing felt and fabric; machines for washing, drying, dyeing, ironing textile materials; sewing machines, furniture and needles. The current problems of our sector include uncontrolled import, abolishment of age limit for second-hand products, shortcoming of qualified personnel and physical infrastructure in organized zones, and the failure of the research & development incentives to fulfil the expectations. It is emphasized that having a strong textile machinery manufacturing industry is extremely important for a country like Turkey, which wants to take the leadership in textile manufacturing. It is thought that, especially by manufacturing machines which meet demands, the foreign-dependency in import will decrease and the customers, and therefore the country will be prevented from incurring economic losses due to the price competition that will arise. Turkish textile machinery manufacturers assume major roles in

strengthening the textile manufacturers' hand. Therefore, import-related protective measures similar to those taken for the textile sector need to be implemented for the textile machinery sector as the first step. Experts agree that financing support should be provided to our SMEs which do not have accumulated equity capital in order to get efficiency from this period. Thinking that the manufacturers, who want to recover with this support, must be required to remedy their shortcomings, sector representatives argue it must be clearly stated that manufacturers must increase the quality of their products and services to meet the TURQUM Quality Standards of the Central Anatolian Exporters Union (OAİB), and manufacturers that sacrifice their quality will not be included in the strategy plan. Sector representatives state that although the Turkish textile machinery sectors keeps growing steadily despite all domestic and international crises in export markets, major increases and decreases are registered in machinery imports. Emphasizing that the share of second-hand machines in overall imports is not clearly known, sector representatives state that import of such machines causes harm to Turkey's future. Executives underline that the machines for which the sector is foreign-

dependent must be clearly determined by the Customs Tariff Statistics Position and domestic manufacturing must be encouraged in order to eliminate this dependency, and point out that supporting joint enterprises for domestic manufacturing in Turkey, the fourth largest textile machinery market in the world, will positively affect the sector and Turkey's economy. Sector representatives claim that the machinery sector needs practices like the additional customs tax implemented by the government to protect the domestic textile sector from unfair competition. Sector players state that manufacturers protected in this way will relax and have an opportunity to improve themselves. Requesting that financing support be provided to the SMEs which do not have accumulated equity capital in order to get efficiency from this period, sector representatives suggest that efforts be made which will increase the quality standard. They state that the companies that undertake to standardize their quality may be assisted in receiving their quality certificates, employing qualified workforce, research & development activities, building sectoral organized industrial zones and reducing the cost of inputs such as energy, raw material, etc.





# MYSTERIOUS COUNTRY OF THE MIDDLE EAST: YEMEN

TURKEY'S MACHINERY EXPORTS TO YEMEN, WITH WHICH IT HAS HISTORICAL BONDS, INCREASED BY 14.1 PERCENT AND REACHED 14.8 MILLION DOLLARS IN 2013. YEMEN, A POOR MIDDLE EASTERN COUNTRY THAT DRAWS ATTENTION WITH ITS YOUNG POPULATION, IS PLANNING TO DEVELOP BY SOLVING ITS POLITICAL AND ECONOMIC PROBLEMS THROUGH THE SUPPORT OF THE COUNTRIES IN THE REGION.

Located on the south-western edge of the Arab Peninsula in the Middle East, Yemen is a strategically important country with its position right at the beginning of the Bab-el Mandeb Strait, which links the Red Sea to the Indian Ocean through the Gulf of Aden, one of the most active transportation lines. The surface area of the country, which is bordered by Saudi Arabia to the north and Oman to the east, is 527,070 square kilometres together with the Perim Islands. Yemen, which has a land border of 1746 kilometres in total, has its neighbour countries Saudi Arabia to the north and Oman to the northeast. The border conflict between Saudi Arabia and Yemen, which has been going on for a long time, was settled in June 2000 through the signing of the Treaty of Jeddah. This treaty set the land and coast borders and determined the use of Yemen's land on the eastern deserts, which has a significant oil potential. Also through the establishment of a joint border security, the conflict between the countries was mitigated. Taken over by the Ottomans from the rule of the Mamluk Empire in 1517, Yemen remained under the rule of the Ottomans until the 19th century. Subsequently, the southern part of the country was taken over by England. After the Ottomans left the northern part of the country following the First World War, the Yemen Arab Republic was founded in 1962 in North Yemen. And in the south, the country started resisting against England in 1933 with the support of Egypt, and after England left this region in 1967, the Democratic Republic of Yemen was founded in 1970. In 1990, these two regions united to found the Republic of Yemen. Yemen, a

republic with two assemblies, is ruled by a presidential system. The Assembly of Representatives consists of 301 elected members and the Shura Council consists of 111 appointed members. The president represents the state and appoints the prime minister, the head of the government. The prime minister's appointment has to be approved by two thirds of the Parliament. The presidential term of office is seven years and the parliamentary term of office is six years. With a population of around 25 million, Yemen is the second most heavily populated country in the Arab Peninsula behind Saudi Arabia. It has a population increase rate of 3 percent, making it one of the countries with the highest population increase. The population of the country is expected to double and exceed 40 million in 20 years. Yemen has a young population. Those under the age of 14 account for 43 percent of the total population and those under 25 make up two thirds thereof. This rapid

population increase in Yemen brings along problems. Thousands of newcomers added to the workforce market every year lead to a huge increase in unemployment. The rate of unemployment has reached a high level, 50 percent. Young unemployment is much worse, around 75 percent. Despite the large scale unemployment in the country, research shows that 1.3 million children between the ages 5 and 17 are employed in various jobs. While the low schooling rate in Yemen leads to a shortcoming in the supply of qualified workforce, around two million Yemenis work abroad, mainly in Saudi Arabia and other neighbouring countries. Therefore, the income earned from the employment abroad makes up the source of living of many households. Yemen is not a rich country in terms of natural resources. Recently starting to operate its natural gas resources, the country has a limited and steadily-decreasing oil reserves.



# MAİB BROUGHT TOGETHER MACHINERY INDUSTRIALISTS WITH EXIMBANK EXECUTIVES

THE MACHINERY EXPORTERS UNION BROUGHT TOGETHER PROFESSIONALS FROM THE MACHINERY SECTOR WITH THE SENIOR EXECUTIVES OF TÜRK EXIMBANK AT THE MEETING HELD AT ISTANBUL ÇIRAĞAN PALACE ON 13 FEBRUARY.

**A**dnan Dalgakıran, Chairman of the Board of Directors of MAİB, Serol Acarkan, Vice Chairman of the Board of Directors, Hasan Büyüdede, Hüseyin Durmaz, Ali Eren, Sevda Kayhan Yılmaz, Ferdi Murat Gül and Tamer Güven, Members of the Board of Directors, Hayrettin Kaplan, General Manager of Türk Eximbank, and two vice general managers responsible for loans attended the event, which was hosted by MAİB and to which managers of around 30 companies active in the machinery sector were invited. At the meeting, where topics concerning Turkey's machinery manufacturing in general and financing of its exports were discussed, manufacturers had the opportunity to express their problems and their expectations from Türk Eximbank. Ideas were exchanged about the way to be followed to bring Turkey's machinery exports to the aimed level, and Hayrettin Kaplan, General Manager of Türk Eximbank, gave information on the new loans they provide to support exporters.

## **"WE MADE 1 BILLION DOLLARS' WORTH OF INVESTMENT LOANS AVAILABLE IN 2013"**

Stating that they had not been able to successfully cooperate with machinery exporters although they had frequently come together, Hayrettin Kaplan, General Manager of Türk Eximbank, added that they were still constantly making efforts to develop a model that will prove successful. Hayrettin Kaplan stated that they were trying to reach their target by trial and error, and emphasized that they had high expectations especially from the Policy Discount Program. Hayrettin Kaplan added: "As we use the program, we will have a chance to better see the



related problems. So, it will be much easier to make the necessary regulations. Thanks to this program, we provide loans to our exporters without a letter of guarantee. We provide them discounts with charming costs of fund. At the meetings we held with our exporters in 2013, we received requests for investment loans to be provided by Türk Eximbank. Through our efforts, we made available approximately 1 billion dollars' worth of investment loans in 2013. Numerous mid-scale companies used this loan support we provided, especially because we made it available in small portions. We will maintain these investment loan practices in the forthcoming period as well. At the meetings we held with our machinery exporters, financing of the domestically-sold machinery was brought into question, too. If an investor purchasing said machinery is an exporter as well, he/she can make use of our support. As a result of the meetings made with the Central Bank by us and the sector representatives, the maturity period in rediscount loans was extended from four months to eight months. I think the increase in long-term rediscount loans

will greatly contribute to exports, especially for machinery manufacturers."

## **TEN-YEAR LOANS FOR BRAND PURCHASES**

Sharing information on the loans for brand purchases, Hayrettin Kaplan said: "As Türk Eximbank, one of our prioritized goals is to develop the Turkish brands. In accordance with this goal, we support our companies' brand purchases abroad." Stating that the bank received requests concerning purchasing of the companies abroad that are on the verge of closing despite their significant worldwide reputation in the sector and that they fulfilled such requests by providing loans up to ten years with three years without repayment, Hayrettin Kaplan said: "In terms of interest rates, these loans we provide are the most privileged ones in comparison to other programs. Although the general manager's authority is restricted to brand loans up to ten million Euros, this limit can be easily increased with a board of directors resolution. We are ready to give priority to the machinery sector for brand loans. What companies need to do is just to make an application to our bank."



# SIGNATURES PUT FOR MAKFED

MEMBERS OF THE MACHINERY INDUSTRY SECTOR PLATFORM (MSSP) HAVE TAKEN A MAJOR STEP TOWARDS THE FOUNDATION OF THE FEDERATION OF THE MACHINERY MANUFACTURING INDUSTRY ASSOCIATIONS (MAKFED).



The Machinery Exporters Union (MAİB) came together with the members of the Machinery Industry Sector Platform and took the first step for the foundation of the Federation of the Machinery Manufacturing Industry Associations (MAKFED) and signed the foundation protocol. The meeting, which was attended by the members of the Board of Directors of the Machinery Exporters Union and 29 senior representatives from 14 associations which are members of the Machinery Industry Sector Platform, was held at Çınar Hotel on 22 February. The meeting organized with over 50 participants started with the inaugural speech made by Adnan Dalgakıran, Chairman of the Board of Directors of the Machinery Exporters Union.

## “MAKFED WILL BE FOUNDED IN APRIL”

Starting his speech saying “We have been making efforts for a long time to convert the MSSP into a federation, and now we think that it is high time we finalized these efforts”, Adnan Dalgakıran stated that they were going to finish the foundation of the MAKFED no later than the end of April. Adnan Dalgakıran stated

that they wished to see that all associations do their best about the federation, gave information on the general economic standing of the sector and shared his views on the solution to the problems of the machinery sector. Reminding that the Turkish economy went through a problematic period in 2014, Adnan Dalgakıran pointed out that they defended on every platform since 10 years that the machinery sector, which develops manufacturing technologies with added value, must be supported. Emphasizing that Turkey prefers a growth based on the service and finance sectors, Adnan Dalgakıran said: “In the service sector, the costs per unit necessary to start a line of business are much lower than in the industry sector. The share of the industry in the Gross Domestic Product decreased from 25 percent to 16 percent. Our growth is not based on manufacturing. As recently stated by Ali Babacan, the importance of the quality of growth has been understood much better these days. While Turkey increased its per capita income from 3500 to 10000 dollars, the advantage of competitive force based on cheap workforce disappeared and the country felt the need to move on to manufacturing-oriented

growth based directly on well-educated, high-qualified human resources. This situation emerged as a case recognized more than anything else these days. Now, manufacturers need to act in a more organized way than ever.” Adnan Dalgakıran stated they had to become a lobby that is much more influential on bureaucracy and the administrative power, and emphasized that the importance of MAKFED, which is planned to be founded, increases in this respect. Adnan Dalgakıran said “A structure must be built where organizations support each other financially” and claimed that Turkey would become much stronger with its non-governmental organizations or trade associations. Emphasizing that they were determined to support such an organization in all respects as the Machinery Exporters Union, made it clear that they would complete this organization, for which they thought they were late, until the end of April. Requesting the sector associations to do their best in the foundation process of the MAKFED, Adnan Dalgakıran said: “We will complete our preparation as soon as possible” and added: “There are many countries in the world which understand the importance of the machinery

sector. We see a much more competitive structure compared to 20 years ago. Many countries have taken giant steps forward, especially Brazil, India, China, Taiwan and South Korea. However, the Turkish machinery sector managed to grow only at the world average. Although we are not supported enough, we will lead Turkey's walk to added value. This sector, which aims to account for 20 percent of the total export target for 2023 with an export amount of 100 billion dollars, must definitely use the power of the state. The machinery sector and all other sector based on technology grow only in developed regions. It is impossible to claim otherwise. However, we have difficulties explaining this to the world of bureaucracy and politics. While the companies investing in the machinery sector in Germany are provided land by municipalities in the biggest cities of the country for only 25 Euros in the organized industrial zones just 10 kilometres away from city centres with seven-year maturity without repayment for three years, a machinery industrialist in Istanbul cannot find any place for less than 300 dollars on the Anatolian side and 200 dollars on the European side. Expecting the sector to develop under these conditions is no different than dreaming. Even our competitors in the Far East receive their factories built for free and put at their disposal. Despite the existing atmosphere, the Turkish machinery sector made 14 billion dollars' worth of exports in 2013. Except our expectations from the state and bureaucracy, we have problems that we need to solve ourselves. While Germany makes around 300 billion dollars' worth of exports with 6000 machinery manufacturers, the 20000 machinery and sub-industry manufacturers in Turkey block each other. Sometimes we dispatch many products that may tarnish the image of the Turkish machinery. As the Machinery Exporters Union, we receive many complaints about this issue. Especially recently, we have confronted cases where goods are not delivered although deposit has been received for them. We cannot bring any solution to such complaints we receive because we do not have any sanction power. We need organizations that will perform the internal regulation of our sector in similar issues and introduce some rules. As higher organizations of



our sector, we should create mechanisms that can control whether companies work properly. We think that it is time to act now and we must determine how relevant efforts can be made and finalized, and remedy the shortcomings as soon as possible, taking the opinion of dear chairpersons and board of directors members of our associations, and our colleagues. As we will be able to set certain standards and make some efforts jointly after we found the MAKFED, we can much better use the budgets made. We cannot succeed anything with a disorganized structure and individually as small associations. We have many problems and the support we receive is not even close to that provided to the machinery sector of the developing countries worldwide. For all these gains, we need to join forces and cooperate in all subjects. We see that we can make very little progress by engaging only in our business. Now that we are in these associations, we lead them and we are in their management, we should all together take necessary actions.”

**“WE SHOULD ORGANIZE UNDER THE ROOF OF A FEDERATION”**

Kutlu Karavelioğlu, Vice Chairman of the Board of Directors of the Machinery Exporters Union and Chief Executive Officer of the Machinery Industry Sector Platform, who made a speech after Adnan Dalgakıran, stated that the history of organization in the machinery sector in Turkey had been realized in a rapid pro-

cess, and it was necessary to organize under the roof of a federation, considering the level reached as of today. Kutlu Karavelioğlu mentioned the foundation and activities of the MSSP in his presentation that followed, and pointed out that a common culture had been created recently and the sector had improved its ability to cooperate. Mr. Karavelioğlu said, “As the Machinery Exporters Union and the Machinery Promotion Group, we would like to take your opinion and determine our strategies for the new period” and stated that sector associations made frequent requests for such meetings to be organized. Referring to the book “History of Organization in the Turkish Machinery Sector” distributed to the guests at the meeting, Kutlu Karavelioğlu said “We should not think that we only prepared this book together. In fact, we created together the values explained in this book. The history of organization in the machinery sector in Turkey is a rapid process. We wanted to bring this into light. What we have written is more than only a book, it is a history we have written together. Within this organization, we understand that all factors are linked to each other. We see that secondary sectors and sub-sectors develop and become mature when they follow the developments in the world within a certain organization. I think that, economically and politically, it is the best time to found the MAKFED. We can say that ‘the iron is hot’, so we do not want to lose any time.”



# TARMAKBİR ACCEPTED FOR CEMA MEMBERSHIP

THE TURKISH ASSOCIATION OF AGRICULTURAL MACHINERY AND EQUIPMENT MANUFACTURERS (TARMAKBİR) HAS BEEN ACCEPTED FOR MEMBERSHIP TO THE EUROPEAN AGRICULTURAL MACHINERY ASSOCIATION (CEMA). TARMAKBİR WILL HAVE OBSERVER STATUS IN 2014 AND BECOME A FULL MEMBER OF THE ASSOCIATION IN 2015.

**T**he CEMA, which has 4500 manufacturer members including multinational companies and SMEs, a manufacturing volume of 28 billion dollars, 450 machine types, 135,000 employees and a background of 50 years, is one of the most important international non-governmental organizations in the agriculture sector. It has been decided that TARMAKBİR, which has made an application for membership to the CEMA, be accepted to the CEMA with observer status in 2014. After the approval of the General Assembly of TARMAKBİR, the full membership will be finalized. TARMAKBİR is expected to become a full member of the CEMA as of 2015.

## “TARMAKBİR'S EFFECTIVENESS IN DECISION MECHANISMS WILL INCREASE”

The CEMA is engaged in legislative efforts (tractor motor emission, directives, standardization, road safety for self-propelled machines, etc.) mainly, and also in manager questionnaires, economic reports, press introductions, workshops and lobbying activities. In the written statement made by TARMAK-

BİR, the following was stated: “We will share with our members more detailed information about CEMA’s efforts and activities. We know that efforts for only the domestic market are not enough in a period in which borders are vanishing and manufacturing and trade are globalized, and our efforts for the promotion of our country’s agricultural machinery industry are steadily increasing. Within the scope of compliance with the European Union legislation, the legislation of many of our sectors have been integrated into and similar to the EU legislation. Therefore, it is extremely important for the benefit of our sector and country that we can intervene in any legislation-related efforts from now

on in the kitchen already, that is, in the stage of the formation of legislation. So, we sincerely believe that our members will positively respond to our calls and requests concerning this subject.” The efforts of the CEMA are shaped on the basis of four main targets:

- Following the European legislation and focusing on the regulations on machinery and environment mainly,
- Contributing to the adoption of a common attitude by establishing communication with relevant European organizations in relation to the agricultural machinery industry legislation and the related problems confronted,
- Making research and providing data to enable a deeper understanding of the basic European policies that have an impact on the agricultural machinery market in Europe, and also the main European policies that may affect the activity conditions within this sector,
- Making discussions to prepare common regulations and contributing to common research projects.

# CEMA



# TARMAKBİR

The Turkish Association of Agricultural Machinery and Equipment Manufacturers



# WORLDWIDE MACHINERY SECTOR TO GROW 5 PERCENT IN 2014

STATING THAT THE TURKISH MACHINERY SECTOR HAS RAPIDLY DEVELOPED IN RECENT YEARS, FRIEDRICH WAGNER, THE TURKEY MANAGER FOR THE GERMAN ENGINEERING FEDERATION (VDMA), ADDED THEY ESTIMATED THAT THE WORLDWIDE MACHINERY SECTOR WOULD GROW 5 PERCENT IN 2014, HOWEVER COULD NOT FORESEE WHAT COUNTRY WILL MAKE THE BIGGEST CONTRIBUTION TO THIS GROWTH.

Stating that the worldwide manufacturing of capital goods remained below their expectations in 2013 due to the low demand in domestic markets, Friedrich Wagner, the Turkey manager for the VDMA, said "We expect the machinery sector to gain a significant momentum in 2014." Emphasizing that the Turkish machinery sector had developed amazingly in recent years, Friedrich Wagner said that the Turkish machinery sector was on the right path.

Could you share with us VDMA's assessments concerning the worldwide machinery and accessories manufacturing markets in 2013? What kind of a year will 2014 be for the machinery sector?

The manufacturing of capital goods worldwide remained below expectations in 2013. Low demand in domestic markets negatively affected manufacturers. Only China and the USA managed to increase their machinery manufacturing. The biggest advantage

of these two economies was that the demand in their domestic market was higher than the world average. We expect the machinery sector to gain a significant momentum in 2014. Considering the average performance in the last two years, we estimate that a five-percent growth will be registered in the worldwide machinery sector if there are no major global turmoils. However, it is very difficult to foresee what country will make the biggest contribution to this growth, which will be registered globally in the machinery sector.

Has the export increase observed in recent years in the Turkish machinery sector changed the view of major European countries on Turkey?

The Turkish machinery sector has amazingly developed in recent years. In addition, Turkish manufacturers opened to different markets. Major European manufacturers started to see Turkish industrialists as serious competitors.

What are your responsibilities as the Foreign Trade Manager of the VDMA? As the VDMA, do you play any role or have any program about the improvement of the commercial relations between Turkey and Germany?

As the Turkey manager at the foreign trade department of the VDMA, I provide our member companies information about Turkey and support about doing business with Turkey. In recent years, the VDMA and many departments of this structure have frequently come together



with similar institutions in Turkey and jointly organized events such as conferences, trade delegation visits, sector fairs, etc. Efforts aimed at improving the relations of these countries will continue. I believe that this efficient cooperation will last in the future as well.

Within the existing economic structure, do you have any advices for Turkish machinery manufacturers? What markets will give importance in terms of export in 2014?

I think the Turkish machinery sector is on the right path. Manufacturers should continue their efforts constantly. We think that African and Latin American markets will gain importance in the forthcoming years.

---

Our efforts aimed at improving our relations will continue. I believe that this efficient cooperation will last in the future as well.

---

**EXPORT FIGURES IN RESPECT TO THE ACTIVITY FIELD  
OF THE MACHINERY AND ACCESSORIES**Source: All Exporter  
Unions Database

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 - 31, 2013			JANUARY 01- 31, 2014			[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	5,6	37,2	6,6	3,8	33,7	8,9	-32,9	-9,4
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	0,5	15,9	28,3	1	24,8	23,4	88,6	56,2
PUMPS AND COMPRESSORS	64	54,4	8,4	7,8	67,7	8,7	20,5	24,6
VALVES	4	40	9,9	4,4	45,3	10,3	9,1	13,2
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	30,7	147,6	4,8	30,9	155,1	5,0	0,5	5,1
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	3,2	24,1	7,4	3,3	25,9	7,8	2,3	7,7
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	3,7	33	8,9	3,2	30,9	9,6	-12,9	-6,3
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	4,2	27,8	6,6	5,7	36,2	6,3	37,2	30,2
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	6,1	32,1	5,2	9	48,2	5,3	46,1	49,9
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	4,1	20,8	5,0	4,2	18,2	4,3	1,7	-12,8
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	20,6	91,5	4,4	20,5	90,9	4,4	-0,2	-0,7
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	0,4	5,8	11,9	0,5	5,6	9,5	20,8	-3,1
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	46,4	28,4	6,1	4,7	31,2	6,6	2,7	9,8
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	23,2	82	3,5	28,9	100,8	3,5	24,3	23,0
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	0,02	0,06	2,6	0,1	0,4	3,8	358,2	589,2
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	1	10,2	9,7	0,6	11,3	16,9	-37,1	9,9
MACHINE TOOLS	7,5	56,2	7,5	7,7	57,2	7,3	3,5	1,8
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	7,9	140,8	17,7	8,8	154,6	17,4	11,6	9,8
OFFICE MACHINES	0,2	9	43,3	0,3	13,9	44,3	49,7	53,1
BEARINGS	0,7	9,9	12,5	0,8	12,2	14,0	9,5	23,1
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	1	34,2	32,5	1,6	31,3	18,5	61,0	-8,3
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	0,4	10,6	25,7	0,4	11,6	25,6	10,5	9,8
<b>TOTAL</b>	<b>147,7</b>	<b>988,5</b>	<b>6,7</b>	<b>160,9</b>	<b>1.107</b>	<b>6,9</b>	<b>8,9</b>	<b>12,0</b>



## Dış ticaretle uğraşanları akreditifle uğraştırmıyoruz.

İhracat akreditiflerinizi bize yönlendirin, hem tahsilat riskinizi ortadan kaldırın hem de zaman kazanın. TEB'den alacağınız Dış Ticaret Danışmanlığı ve Akreditif Vesaik Hazırlama Hizmeti ile akreditif vesaikinin taslakları uzmanlarımız tarafından hazırlanır. KOBİ'lerimize de vesaikle uğraşmak yerine dış ticaret işlerini geliştirmeye daha fazla zaman kalır.



**TEB**

teb.com.tr / 444 0 832

TÜRK MAKİNE TARİHİ ARŞİVİMİZ  
SİZİN HİKAYELERİNİZLE  
DEVAM EDİYOR...



*Türk makine imalatında 50 yılı aşan serüvenleri anlatmaya  
sizin hikayenizle devam edebilmemiz için Moment Expo ile  
irtibata geçebilirsiniz.*



[www.makinebirlik.com](http://www.makinebirlik.com)  
[www.makinetanitimgrubu.com](http://www.makinetanitimgrubu.com)