

# moment expo

Mart 2011 >> SAYI:01

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

**ADNAN DALGAKIRAN:  
"HEDEFLERİMİZ BÜYÜK"**

**DURMAZLAR**

**DURMAK BİLMİYOR**

**550 MİLYAR DOLAR**

**ÜRETEN MAKİNELER**

**MAKİNELERİN YENİDEN**

**UYANDIĞI ÜLKE RUSYA**

**BAŞARININ ADI**

**KSG MAKİNE**

**TASARIMI**

**YILDIZLAŞTIRAN**

**FAKÜLTE:YTÜ**



**BİRLİKTEN  
PLATFORM  
DOĞAR**



**Dalgakiran Rusya**  
2. Puschinsky Pr. No.8  
Moskova / RUSYA  
Tel : +7(495) 232 21 75-518 01 18  
507 7098  
Faks: +7(495) 232 21 75  
info@dalgakiran.com  
www.dalgakiran.ru

**Dalgakiran Ukrayna**  
Novokonstantinovskaya Str.  
No. 4a Kiev / UKRAYNA  
Tel : +38 44 581 13 77  
Faks: +38 44 501 54 74  
info@dalgakiran.com.ua  
www.dalgakiran.com.ua

**Dalgakiran Almanya**  
Schmidener Weg 7 70736 Fellbach  
Stuttgart / Almanya  
Tel : +49 (0) 711 9932664  
Faks: +49 (0) 711 9932665

**Dalgakiran Kazakistan**  
Makatayeva Str. No: 137 480096  
Almaata/Kazakistan  
Tel : +7 3272 584674  
Faks: +7 3272 799853  
www.dalgakiran.kz  
info@dalgakiran.kz

**Dalgakiran Romanya**  
Bucuresti, Strada Inclinata, 2, sect 5  
ROMANIA  
Tel : + 40 21 335 31 30

**DALGAKIRAN®**  
kompresör

**Dalgakiran Türkiye**  
Eylül Sultan M.TEM Yanyolu Üzari,  
Müminler Cd. No:70/A 34885  
Sarıyer, Kartal, İstanbul / TÜRKİYE  
Tel : +90 216 311 71 81 (pbx)  
Faks: +90 216 311 71 91 - 92  
info@dalgakiran.com  
www.dalgakiran.com

## KÜNYE

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI  
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ  
Mahmut AKILLI

### YAYIN KURULU BAŞKANI

Adnan DALGAKIRAN

### YAYIN KURULU

Adnan DALGAKIRAN, Merih ESKİN  
Mustafa BOZKURT, Kutlu KARAVELİOĞLU  
Sevda Kayhan YILMAZ, Mahmut AKILLI  
Ali Rıza OKTAY, Dr. İsmet YALÇIN  
S. Tansel KÜNBİ, Mehmet ÖNAL  
Ebru ATAMER, Özgür SEYHAN

### YAYINA HAZIRLAYANLAR

Free Birds Yayın Çözümleri

### YAYIN DİREKTÖRÜ

Özgür SEYHAN (ozgur@freebirdsyayin.com)

### SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Tugay SOYKAN (tugay@freebirdsyayin.com)

### MUHABİR

Umut Banş UÇAN (umut@freebirdsyayin.com)

### KATKIDA BULUNANLAR

Derya BOZKURT,  
Bahtiyar ORHAN,  
Kemal Cenk SARIOĞLU

### GÖRSEL YÖNETMEN

Ersin KARATAĞ

### FOTOĞRAF

Candan YAŞARTAŞ

### YAYIN ADRESİ

Yeşilce Mah. Diken Sok. No: 3 K:2  
Seyrantepe / İST  
Tel: 0212 269 25 23 – 24  
Faks: 0212 269 25 27

### YAYIN TÜRÜ

Sürelî Yerel Dergi

### REKLAM VE PAZARLAMA

Freebirds Yayın Çözümleri

### REKLAM SORUMLUSU

Adem TAVUKCU  
(adem@freebirdsyayin.com)

### ADRES

Yeşilce Mah. Diken Sok. No: 3 K:2  
Seyrantepe / İSTANBUL  
Tel: 0212 269 25 23 – 24  
Faks: 0212 269 25 27

### BASKI VE ÇİLT

Gizben Matbacılık Ltd. Şti.  
Yeşilce Mah. Diken Sok. No: 3  
Seyrantepe / İSTANBUL  
Tel: 0212 270 40 78  
Faks: 0212 270 40 89

MOMENT EXPO Dergisi, Freebirds Yayın  
Çözümleri tarafından T.C. yasalarna uygun  
olarak yayınlanmaktadır. "Moment Expo  
Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı yapılması  
izne bağlıdır.

Moment Expo Dergisi Orta Anadolu Makine  
ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin ücretsiz  
sürelî yayınıdır.

# ARŞİV DEĞERİNE ULAŞMAK

Moment Expo ilk sayısından başlayarak makine ve aksamları sektörü için arşiv değerinde bir kaynağa dönüşmek arzusunu taşıyor. Okuyucularımızın dergimizin sayfalarına aylar sonrada tekrardan dönerek bilgi aldıklarını görmek bizim için en büyük ödül olacaktır.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları ihracatçıları Birliği'nin vizyonel kimliği ile genç ve dinamik bir yayın anlayışının keşiştiği noktada doğan Moment Expo, makine sektörü temsilcilerinin raflarında arşivlendiği bir dergi olmak amacıyla yola çıktı. Bir ay için değil tüm yıl boyu eski sayılarına dönülerek bilgi alınabilecek kaynak bir dergi olma hedefini taşıyan Moment Expo'nun ilk sayısının kapak konusu makine sektörünün tek ses ve tek yürek olmasını sağlayan Makine Sanayii Sektör Platformu. Makine sektörü mensubu 27 dernek, birlik ve odanın işbirliği ile kurulan Makine Sanayii Sektör Platformu ile çok önemli ve kayda değer bir beraberlik sürecinin ilk adımları atılmış oldu. Dergimizin kapak haberinde Makine Sanayii Sektör Platformu konusu derinlemesine incelendi. Platforma üye 27 dernek yetkilisi ile tek tek görüşmeler gerçekleştirildi. Ayrıca Platformun İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu ile organizasyonun ruhunu ve amaçlarını yansıtan kapsamlı bir röportaj da dergimiz sayfalarında yer alıyor.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran'la yaptığımız röportaj da makine sektörünün günümüzdeki durumunu ve gelecek yol haritasını çizen vizyonel bir bakış açısı sunuyor.

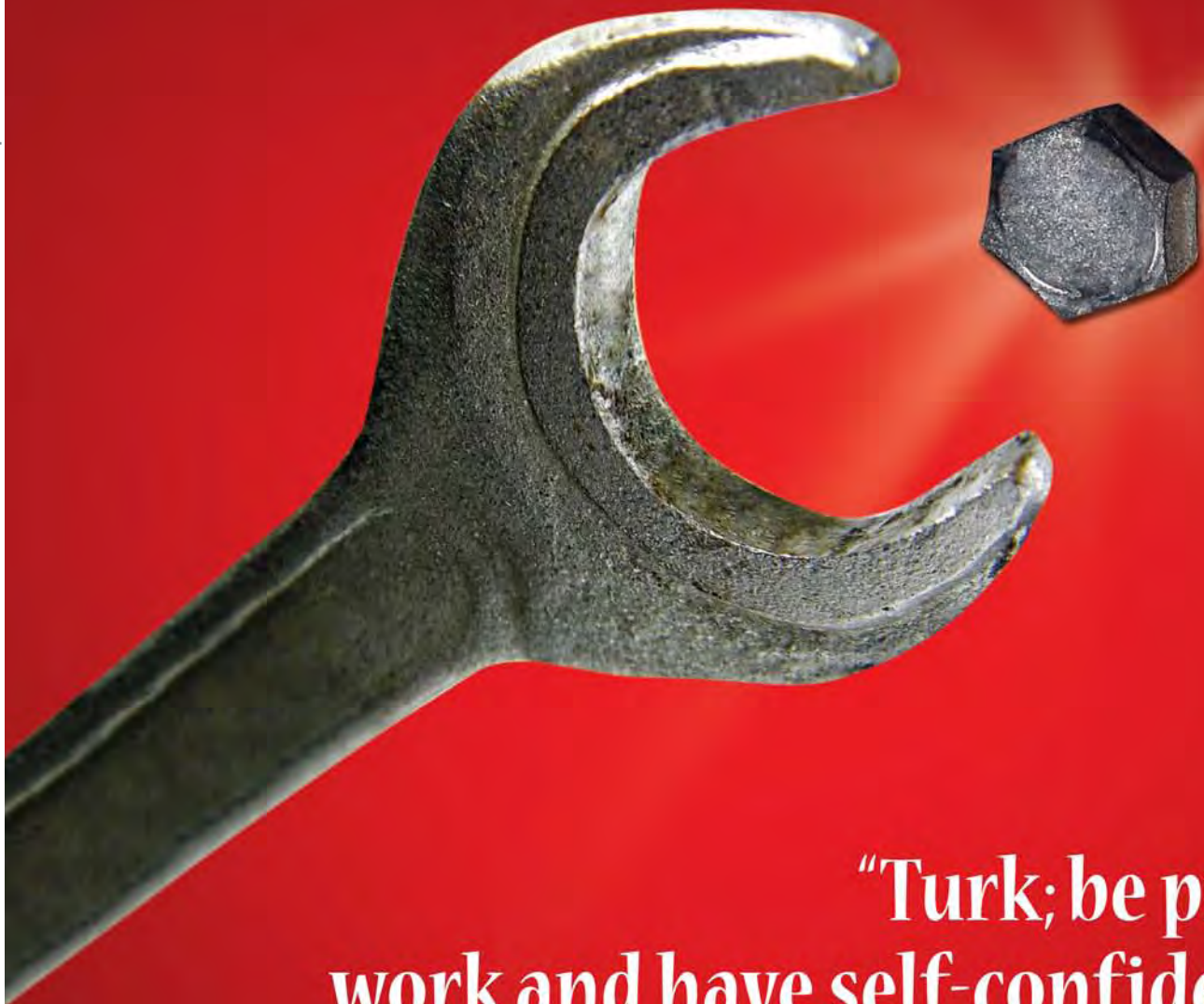
Moment Expo'nun her sayısında yurtdışı pazarlar konusunda ihracatçılara yol gösterici ve fayda sağlayıcı sayfalarından biri olacak olan "Ülkelerden" başlığı altında Rusya Federasyonu'nu inceliyoruz. Makine ihracatçılarının bu pazarda dikkat etmesi gereken bütün ince detaylar ve Rusya Federasyonu'nun günümüzde ve gelecekteki makine ihtiyaçlarının neler olduğu da ülke araştırma raporunda yer alıyor.

Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi Dekanı Necati Tahralı ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide ise makineye teknoloji ve tasarım penceresinden bakıyoruz. Dünyada hızla gelişimi sürdüren ambalaj makineleri sektörü ve KSG Makine'nin başarılarla dolu ticari gelişimi de dergimizde yer alan bazı haber başlıkları arasında yer alıyor. Şimdi derginin sayfalarını çevirme zamanı geldi. Umuyoruz ki, Moment Expo'nun sayfalarına tekrardan geri dönerek bilgi alma ihtiyacı duyacaksınız. İş görüşmelerinizde veya katıldığınız fuarlarda dergimizi koltuğunuzun altına alarak gururla dolaşacaksınız.

Gelecek sayımızda görüşmek üzere...

Tugay SOYKAN

“Moment Expo makine ihracatçılarına fayda ve bilgi sağlarken aynı zamanda sektörün gelecek yol haritasını günümüzden görmeye çalışacak.”



**"Turk; be proud,  
work and have self-confidence!"**

**M. Kemal Atatürk**

Without cease and exhaustion, we continue producing  
with our love of country.

GOODSTART/SEL



**dirinler**

1952'den beri

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

# AK MAKİNA

## CNC Machine Tools - CNC Takım Tezgahları

**HOKIA HYUNDAI-KIA MACHINE**



**CNC TORNA TEZGAHLARI**  
CNC Turning Centers



**DİK İŞLEME MERKEZLERİ**  
Vertical Machining Centers

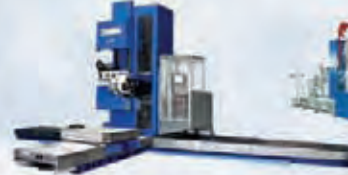


**YATAY İŞLEME MERKEZLERİ**  
Horizontal Machining Centers

**TOS KURIM**



**Çift Kolon Hareketli İşleme Merkezleri**  
Two Movable Columns M/C



**CNC Platen Bohrwerkler**  
Floor Type Boring Machine



**Kolon Hareketli Dik İşleme Merkezleri**  
Travelling Column Milling

**M.A.S KOVOSVIT MAS**



**Çok Eksenli CNC Tornalama Merkezleri**  
Multi Axis CNC Turning Centers



**5 Eksenli İşleme Merkezleri**  
5-Axis Machining Centers



**Köprülü İşleme Merkezleri**  
Bridge Type Machining Centers

**Hanwha TechM**



**CNC Kayar Otomat Tezgahları**



**CNC Swiss Turn Lathes**

**AKIRA - SEIKI**



HR 160P

**Kılavuz Çekme & Delik Delme**  
Drilling & Tapping Centers



**CNC Freezeler**  
Hi-Speed Milling Machines



**Dik İşleme Merkezleri**  
Vertical Machining Centers

**VTEC VISION WIDE**



**Köprülü Dik İşleme Merkezleri**



**Double Column Machining Centers**

**L&L Machinery**



**Ağır Tip CNC Torna Tezgahları**



**Heavy Duty CNC Lathes**

## Robot & Automation - Robot & Otomasyon Sistemleri

**HYUNDAI**  
HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD.



6 Kg'dan 400 Kg' a Kadar Robot Seçenekleri  
From 6 Kg To 400 Kg Robots

Makina Yükleme-Boşaltma / ARK Kaynak / Paletleme / Paketleme / Parlatma / Montaj / Boyama / Kesme  
Machine Loading & Unloading / ARC Welding / Paletizing / Sealing / Polishing / Assembly / Painting / Cutting

## Die Casting Machines - Metal Enjeksiyon Makinaları

**ZILAI**



100 Tondan 1.750 Ton'a Kadar Tam Otomatik Metal Enjeksiyon Döküm Makinaları  
Full Automatic Die Casting Machines ( 100 Ton - 1.750 Ton )

## Plastic Injection Molding - Plastik Enjeksiyon Makinaları

**WOOJIN SELEX**

**LS**

**CHEN DE**



25 Tondan 3.000 Ton'a Kadar Plastik Enjeksiyon Makinaları  
Plastic Injection Molding Machines ( 25 Ton - 3.000 Ton )

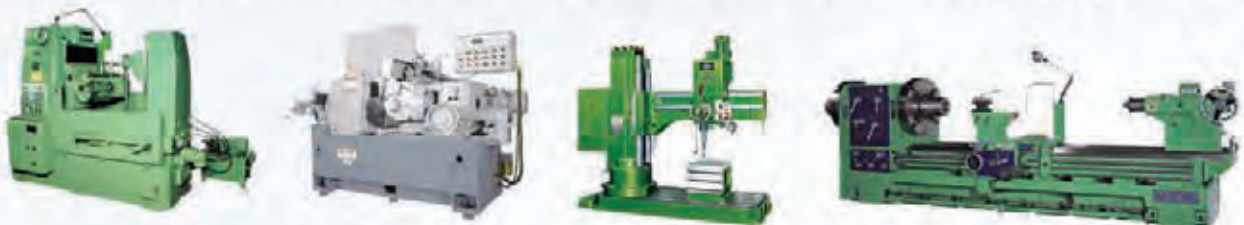
## Press - Presler

**HIM**



25 İLE 3.000 TON ARASI MEKANİK VE HİDROLİK PRESLER  
Hydraulic & Eccentric - Mechanical Press ( 25 Ton - 3.000 Ton )

## Conventional Machines - Ünlversal Takım Tezgahları



Abdi İpekçi Cad. Ak Makina İş Merkezi No:132 Bayrampaşa / İSTANBUL  
Tel: +90 212 612 87 00 (pbx) Fax: +90 212 567 57 95 www.akmakina.com.tr

8

Başkondan

9

Genel Sekreterden

10

Kısır kısır

14

OAİB'den

18

Adnan Dalgakıran: Makine sektörünün hedefleri büyük

24

**Kapak:** Birlikten "Platform" doğar

40

Makale: Sürdürülebilir kalkınmanın dinamikleri

42

Durmazlar durmak bilmiyor

46

Sentetik iplik makinelerinde bir Türk devi: POLYSPIN A.Ş.

48

550 milyar dolar üreten makineler

52

Makale: Teknoloji harızaları

54

Makinelerin yeniden uyandığı ülke RUSYA

64

CT, su jeti üretiminde Avrupa ikinciliğine oynuyor

68

Teknolojinin yeni adresi Simge Group

72

Başarının adı KSG

76

İş Makineleri İMDER ile yol alıyor



“Durmazlar durmak bilmiyor”





“ 550 milyar dolar üreten makineler ”



“ Makinelerin yeniden uyandığı ülke RUSYA ”



Tasarımı Yıldızlaştıran Fakülte: YTÜ

80

Göstergeler

85

Nostalji

96

Fuarlar

98

Adresler

100







## >>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

# Arşiv değeri olan bir dergi yaratmak

**MOMENT EXPO İLE MASANIZIN ÜZERİNDEN HİÇ KALKMAYACAK, BİR AY SONRA DA, BİR YIL SONRA DA OKUYABİLECEĞİNİZ BAŞVURU KAYNAĞI NİTELİĞİNDE BİR ÇALIŞMA GERÇEKLEŞTİRMEK ARZUSUNDAYIZ.**

Merhaba;

Başlangıçlar her zaman zordur, başlangıç yazıları da öyle. Elinizdeki bu dergi OAİB Makine İhracatçıları Birliği'nin hazırladığı ilk sayı. Gerçekten ciddi bir gayretle hazırlandı. Sektörle ilgili bir çok dergi varken bu çalışmanın yapılmasının pek çok sebebi var.

Öncelikle şunu belirtmek isterim ki masanızın üzerinden hiç kalkmayacak, bir ay sonra da, bir yıl sonra da okuyabileceğiniz, faydalanabileceğiniz, başvuru kaynağı niteliğinde bir çalışmayı gerçekleştirmeyi arzu ediyoruz.

OAİB'nin Türkiye ve dünyayı içeren geniş bilgi bankası bu dergi aracılığıyla sizlerin bilgilerinize sunulacak.

Özellikle fazla reklam almaktan kaçınacağız. Dergi firmaların katalogu olmaktan uzak tutulacak.

Duayen makine üretici ve ihracatçılarımızın tecrübeleri okuyucularımızın vizyonlarını daha da geliştirecektir.

Her sayıda ele alacağımız farklı bir ülkeyi detay analizlerle inceleyeceğiz.

Dünyada ve Türkiye'de makine sektörünün geleceğine ve sizlerin dış pazarlarda hedef ülke belirlemelerinize ışık tutacak çalışmalar dergimizin ilerleyen sayılarında yer alacaktır.

Ana gayemiz olan makine sektörünün lobisini güçlendirme faaliyetleri çerçevesinde, siyaset ve bürokrasi kurumlarıyla oluşturulan ilişkilere katkıda bulunmak, kamuoyu oluşturmak sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini derli toplu olarak yetkili makamlara ulaştırmak faaliyet planlarımız arasında olacaktır.

OAİB Makine İhracatçıları Birliği ailesi olarak son 4 yıldaki faaliyetlerimiz ve bundan sonrası için planladığımız çalışmalarını yine bu derginin sayfaları içerisinde bulacaksınız OAİB'nin faaliyetleri sizlere yaptığı ve yapabileceği katkıları anlatacağımız gibi sektörün faydalanacağı ve faydalanabileceği teşvikleri ve bunlardan yararlanabilmenin pratik yollarını dergimizin ilerleyen sayfalarında bulabileceksiniz.

Makine sektöründe 27 derneğin ve bu derneklerin oluşturduğu makine sektör platformunun çalışmaları sizlere dergimizde duyurulacaktır.

Her şeyden önce ansiklopedi değerinde hazırlanan bu çalışmalarda sizlerin katkısına açığız. Görüş ve önerilerinizi de özellikle beklemekteyiz.

Hepinize iyi çalışmalar ve başarılar dilerim.



## >> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Genel Sekreteri

# Moment Expo Dergisi sektörümüze hayırlı olsun

**BU AY YAYIN HAYATINA BAŞLAYAN MOMENT EXPO DERGİSİ İLE YURTIÇİ VE YURTDIŞINDA TÜRK MAKİNECİLERİNİN SESİNİ DAHA GENİŞ KİTLELERE DUYURMAYI VE SEKTÖRÜN GELİŞİMİNE İVME KAZANDIRMAYI HEDEFLİYORUZ.**

Türk makine sektörünün ihracatının artırılmasına katkı sağlamak, üyelerinin mesleki faaliyetlerini ve ilişkilerini düzenlemek, sorunlarına çözüm bulmak ve yol göstermek amacıyla kurulduğu 2002 yılından itibaren çalışmalarını hızla ve şevkle devam ettiren Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin Yönetim Kurulu'nca verilen karar sonucu, bu ay yayın hayatına başlayan "Moment Expo" Dergisi ile, yurt içi ve yurt dışında Türk makinecilerinin sesinin daha geniş kitlelere duyurulması ve bu suretle sektörün gelişimine ivme kazandırılması hedefi doğrultusunda büyük bir adım daha atılmıştır.

Makine imalat sanayi, diğer sanayi ve sektörler ile teknoloji ve sermaye mallarının anahtar tedarikçisi olması itibarıyla tüm dünyada özel önem taşıyan bir sektördür ve son yıllarda ihracatımızda artan payı ile ülkemizin ekonomisinin gelişimi için kritik rol oynamaktadır.

Finansman yetersizlikleri, ölçek ekonomisinin uygulanamayışı, ara elaman ihtiyacının giderilememesi gibi son derece temel sorunlar ile karşı karşıya olmasına rağmen, başarıya odaklı ve fedakar çalışmaları neticesinde; 2007 yılında yüzde 34 artış ile 9 milyar dolar değerinde ihracat yapan Türk Makine Sanayi, 2010 yılı için hedeflediği 25 milyar dolar ihracat rakamına da ulaşarak, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı olan 2023'te 500 milyar dolar ihracat gerçekleştirmek için çaba sarf eden Türkiye'ye olan inancın ve güvenin en büyük dayanağı olduğunu gösterecektir.

Makine ihracatçılarının temsil edildiği tek Birlik olan Orta

Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin üye sayısı 9 bine ulaşmıştır. Birliğimiz, makine imalat sanayisinin hak ettiği başarıyı yakalaması için sektörde sahiplenmiş olduğu misyon çerçevesinde, kurulduğu günden bu yana üretici ve ihracatçılarla karşılıklı etkileşim içinde olmuş ve bu etkileşim sonucu ortaya çıkan sinerji çeşitli projelere dönüşmüştür. Sektör envanteri, Ortak Satın Alma Organizasyonu-OSO, TURQUM® Belgelendirme Faaliyeti, Teknoloji Havzaları, Proses Kodlama vb. projeler sektörün ihtiyaçlarından ortaya çıkmış olup, kolektif başarı anlayışının benimsenmesiyle daha da yaygınlaşarak zaman içinde sektörün gelişiminde önemli rol oynayacaklardır.

Ülkemizin üretim ve ihracat ile kalkınması ve bu şekilde toplumun refahının artırılması için yoğun çalışmalarına devam eden sektörün kamuoyu gündeminde yeteri kadar yer almasının yol açtığı olumsuzluklar ise yakın zaman önce kurulan Makine Sanayii Sektör Platformu'nun girişimleri ile ortadan kaldırılacaktır.

Elinizde bulunan ilk sayısından itibaren, sahip olduğu içerik ile sektöre ilişkin konularda bir başvuru kaynağı olarak önemli bir yer edinecek olan "Moment Expo" Dergisinin, Ar-Ge ve inovasyona verdiği önem ile ihracatının büyük bölümünü AB ülkeleri ve A.B.D. gibi gelişmiş ülkelere yaparak ulaştığı ileri teknoloji ve kalite seviyesini ispatlayan Türk Makine Sektörünün daha hızlı gelişimi doğrultusunda büyük katkı sağlayacağına olan inancım, hazırlanması ve yayınlanması aşamasında emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunarım.



## Klima sektörüne teşvik geliyor

**TÜRKİYE AÇISINDAN STRATEJİK ÖNEME SAHİP ISITMA, SOĞUTMA VE İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ TEŞVİK POLİTİKALARI BELİRLENİRKEN ÖNCELİKLİ OLACAK.**

Türkiye'nin en büyük iklimlendirme ve tesisat fuarı ISK Sodex 2008 Uluslararası Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma ve Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı'nın açılışında bir konuşma yapan Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörüne teşvik sözü verdi. Sektörün Türkiye'nin ve dünyanın gelişimine paralel olarak sürekli büyüdüğünü ve geliştiğini söyleyen Çağlayan, "Araştırma, geliştirme ve teknoloji yoğun bir sektör olması ve sektördeki istihdam kalitesinin de çok yüksek olması benim açımdan sektörü önemli kılan etmenlerin başında geliyor" dedi. Bakan Çağlayan, teşvik politikasını belirlerken Türkiye açısından stratejik öneme sahip olan ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörünü göz ardı etmeyeceklerini de ifade etti.

Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı Murat Demirtaş da dünyadaki trendlere bağlı olarak, bu yıl fuara enerji sorunu ve küresel ısınmaya dayalı çözümlerin damgasını vuracağını söyledi. Demirtaş, "Küresel ısınmanın olumsuz etkilerini olumlu şekilde kullanabilen makineler, enerji tasarrufu sağlayan ve yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanan ürünler ön planda. Isı pompaları, atık enerjiyle çalışan iklimlendirme cihazları ve alternatif enerjileri kullanarak çalışan ürünler, bu yıl fuarın gözüde olacak" dedi.

## Makinecilere İş Bankası'ndan destek paketi

**İŞ BANKASI TEKNOLOJİK ALT YAPISINI GELİŞTİRMEK İSTEYEN VE YENİ YATIRIMLARLA BÜYÜMEYİ HEDEFLEYEN TÜRK MAKİNE İMALATÇILARINA DESTEK PAKETİ SUNDU.**

İş Bankası, makine imalat sektörü destek paketi ürününü hizmete sundu. Firmaların, kur ve paritedeki dalgalanmalardan kaynaklanan risklerden korunmak amacıyla forward ve opsiyon türev ürünlerinden de faydalanabileceği belirtildi.

İş Bankasından yapılan yazılı açıklamaya göre, üretimde verimliliğini artırmayı, teknolojik altyapısı ile rakipleri arasında öne çıkmayı ve yeni yatırımlar ile büyümeyi hedefleyen firmalara yönelik destek paketi işletme kredisi, yatırım kredisi, ihracat kredisi, inovasyon kredisi ve faturalı teknoloji kredisi ile türev ürünlerden oluşuyor.

Firmalar işletme kredisini 36 aya varan vade seçenekleri ve yüzde 1,65 ile 1,75 arasında faiz oranlarıyla kullanabilirken, yatırım kredisi döviz kredilerinde libor artı 3,5 ve YTL kredilerinde Trlibor artı 3,5 faiz oranlarıyla, ilk yılı anapara ödemesiz dönem olmak üzere, 5 yıla kadar, ihracat kredisini ise 12 aya varan vade seçenekleriyle, 3 ayda bir faiz ödemeli veya aylık eşit taksit ödemeli olarak kullanabilecek.

İnovasyon kredisi kapsamında, Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı ile KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı kapsamında AB'nin sağladığı hibe fonlarından almaya hak kazanan firmalar, hibe bedellerinin ödenme süresine kadar oluşacak finansman ihtiyaçlarını karşılamak için 12 aya varan vadelerle Trlibor artı yüzde 3 faiz oranlı, spot kredi veya aylık yüzde 1,65 faiz oranlı taksit ödemeli ticari krediden yararlanabilecek. Faturalı teknoloji kredisi de, makine imalat sektörü firmalarına 36 aya varan vade seçenekleri ve yüzde 1,65 ile 1,75 arasında aylık faiz oranlarıyla sunuluyor.



# kalitede tavizsiz!



Jant Göbek Hattı



630 ton Çift Kayar Tablalı Hidrolik Pres



1500 ton Polyester Presi

Hidromode, 1977 yılından bu yana ürettiği yüzlerce HSP tipi kolonlu Presler, HSP-D tipi kapalı gövde presler, CP tipi C Form presler ve özel hidrolik preslerle sektörünün en başta gelen markalarından biri olmuştur. Otomotiv endüstrisinde metal ve polyester parçadan beyaz eşyaya, LPG tüpten panel ve alüminyum radyadör üretimine kadar daha pek çok alanda Hidromode, yeni çözümler ve yeni teknolojiler üretiyor.

Sadece yurtiçinde değil, bugün dünyanın pek çok ülkesinde Hidromode'nin tecrübeli mühendis ve teknik kadrolarıyla ürettiği, CE normlarına uygun, yüksek teknolojiyle donatılmış hidrolik presler kullanılıyor. **Bu başarının arkasında çözümlerde esnek, kalitede tavizsiz olma bilinci yatıyor.**

**CE**

**HİDROLİK PRES ÜRETİMİNDE 30.YIL**

**HİDROMODE HİDROLİK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

Atatürk Sanayi Bölgesi Mustafa İnan Cad. No:29 34555 Hadımköy - İstanbul

Tel: 0212 771 29 01 (pbx-4hat) Fax: 0212 771 29 28 e-mail: hidromode@hidromode.com

## İş makinesi devleri İstanbul'da

**AVRASYA BÖLGESİNDEKİ EN BÜYÜK İŞ MAKİNELERİ FUARI OLARAK BİLİNE ANKOMAK 2008'E 250'NİN ÜZERİNDE FİRMA KATILIM SAĞLADI.**

İstanbul'da bu yıl 17'ncisi düzenlenen "İş Makineleri ve İnşaat Fuarı Ankomak 2008", iş ve inşaat makineleri sektöründe faaliyet gösteren firmaları, sektöre hizmet sağlayan kuruluşları ve tüm kullanıcı ve profesyonel ziyaretçileri İstanbul'da bir araya getirdi. İki senede bir düzenlenen fuar, 25-29 Nisan 2008 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde (CNR Expo) gerçekleştirildi. Uluslararası bir marka olan, Avrasya bölgesinde en büyük iş makineleri ve sektörel fuar olarak bilinen Ankomak 2008'e, 250'nin üzerinde firman katılım sağladı.

2006 yılı verilerine göre dünyadaki yeni yani sıfır iş makineleri pazarının büyüklüğü ortalama yıllık 85 milyar dolar, topyekün pazar ise 200 milyar doların üzerinde oluşuyor. Türkiye'de inşaat ve gayrimenkul sektöründe yaşanan canlanmayla birlikte, iş makineleri pazarında 2006 yılı sıfır makine satışları cirosu seneyi 4.2 milyar dolar ile tamamladı ve sektörde yaşanan bu hareketlilik Ankomak Fuarı'na da yansdı.

Almanya, Çin, Finlandiya, Hindistan, İngiltere, İtalya ve Kore başta olmak üzere yurtdışından yoğun katılımın gerçekleştiği Ankomak 2008, 60 bin metrekare alanda gerçekleşti. E Uluslararası Fuar Tanıtım Hizmetleri'nin (EUF) organizasyonunu gerçekleştirdiği fuara, 30 binin üzerinde sektör profesyonelinin ziyaretçi olarak katıldığı tahmin ediliyor.

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İM-DER) tarafından desteklenen ve bu yıl 17'ncisi gerçekleşen fuar, gerek ülkemizden gerek dünyadan sektörün önemli firmalarının katıldığı "geleneksel buluşma noktası" haline geldi. E Uluslararası Fuar Tanıtım Hizmetleri (EUF) Proje Direktörü Nezhin Çağın da yabancı katılımcı sayısının geçen senelere oranla artış gösterdiği bilgisini verdi. Ankomak Fuarı'nı devlerin buluşması olarak lanse ettiklerini ifade eden Çağın, dünyada iş makinesi sektöründe büyük role sahip firmaların tamamının bu fuarda katılımcı olduğunu belirtti. Çağın, Ankomak Fuarı'nı sektöründe Avrupa'nın 3. büyük fuarı olarak gördüklerini söyledi.

Ankomak'ın iş makineleri sektöründe Türkiye'nin markalaşmış tek fuarı olduğunu söyleyen EUF Proje Direktörü Çağın, fuarın aynı zamanda ülkemizde düzenlenen UFI (Uluslararası Fuarlar Birliği) tarafından onaylı tek iş makineleri fuarı olduğunu belirtti.



## Savunmada TSK ve sanayi işbirliği geliyor



Türk Silahlı Kuvvetleri ve sanayiciler, savunma sanayinde ithal yerine yerli ürünler kullanmak için kapsamlı bir işbirliğine gidiyor. Buna göre, TSK, ithal ettiği ürünlerin yerli üretimlerini gerçekleştirmek için Ostim (Organize Sanayi Bölgesi) sanayicilerine "bunları yapabilir misiniz?" diye soracak.

Ankara Ticaret Odası (ATO) Başkanı Sinan Aygün, yaptığı yazılı açıklamada, bu yılın başında projeyi ilk kez Deniz Kuvvetleri Komutanı Oramiral Muzaffer Metin Ataç'a sunduğunu ve olumlu yanıt alınmasını takiben komutanlarla sanayicileri bir araya getirdiğini ifade etti.

Aygün, Donanma Komutanlığı ile tam bir mutabakat sağlandığını, tarih, yer ve saatin belirlendiğini kaydederek, projenin başarı şansının büyük olduğunu gördükten sonra diğer kuvvet komutanlıklarına da genişletilmesi için düğmeye bastıklarını belirtti. Ordu-sanayi işbirliği için OSTİM Başkanı Orhan Aydın ile birlikte hareket ederek konuyu en son 30 Nisan Çarşamba günü Genelkurmay Başkanı Orgeneral Yaşar Büyükanıt'a yaptığı ziyarette aktardığını ifade eden Aygün, "Büyükanıt Paşa'dan olumlu ve büyük bir yanıt aldık. Bu proje, Türk Ordusu'nun sanayi devrimidir. Türk Sanayi için devrim gibi bir adımdır. Topla tüfekte değil, tornayla, frezeyle yapılan bir devrimdir" dedi.

## Ayakkabı boyama makinesi yaptılar

Sakarya Üniversitesi Akyazı Meslek Yüksekokulu Makine Bölümü Öğrencileri, bitirme ödevi olarak Ayakkabı Silme- Boyama Makinesi yaptı. Akyazı MYO öğrencileri İlhami Arıkan, Ümit Kılınç, Hasan Çağlar Altuntaş, Onur Canbakan, Erol Macar ve Erdem Akgün, yaptıkları ayakkabı silme ve boyama makinesinin, daha çok büyük otellerde bulunan silme makinesinden farklı olduğunu belirttiler. Öğrenciler, "Bizim makinemiz diğerleri gibi ayakkabıyı sadece üstten silmiyor, aynı zamanda yanlardan da fırçalıyor ve boyuyor" diyorlar.

# 2 bin KOBİ'ye 150 milyon YTL'lik kredi

**KOSGEB, İKİ BİNİN ÜZERİNDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İMALAT SANAYİ İŞLETMESİNE 150 MİLYON YTL'LİK KREDİ FAİZ DESTEĞİ VERECEK.**



KOSGEB ( Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi) 1000+1000 KOBİ Yatırım Destekleme Programı ile 2 bin küçük ve orta ölçekli imalat sanayi işletmesine toplam 150 milyon YTL'lik "kredi faiz desteği" verecek.

Program; orta, yüksek ve ileri teknoloji ile orta-düşük ve düşük teknoloji sektörlerinde ol-

mak üzere iki kısımdan oluşuyor. KOBİ'lerin kullanacağı kredinin faizinin KOSGEB tarafından karşılanması şeklindeki destek ile 5 bin kişiye istihdam yaratılması hedefleniyor. Kredinin yüzde 40'ını oluşturan 400 milyon YTL'si Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Doğu Anadolu Bölgesi ve diğer kalkınma öncelikli yörelerde kullanılacak. 1 Mayıs'ta başlayacak başvurular, 30 gün sürecek. Başvurular KOSGEB'in internet sitesinden yapılacak.

1000+1000 KOBİ Yatırım Destekleme Programı'nı tanıtan Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, programın OECD sektör sınıflamasına uygun hazırlandığını belirterek, faiz destek kredisinin orta yüksek ve ileri teknoloji ile orta-düşük ve düşük teknoloji sektörlerinde kullanılacağını söyledi.

KOBİ'lere nakit kredi ödemesi yapılmayacağını dile getiren Çağlayan, toplam 2 bin KOBİ'nin makine teçhizat alımı yoluyla gerçekleştirecekleri yatırımlarının destekleneceği söyledi.

# 2 bin fındık kavurma makinesi satıldı

Ordu Valisi Dr. Said Vakkas Gözlüğü'nün iki yıl önce yaşanan fındık krizi sırasında seyyar satıcılar için geliştirdiği 'Fındık Kavurma Makinesi' ile Ordu ve diğer illerde en az 100 bin istihdam yaratmayı hedefliyor.

Vali Gözlüğü, iki yıl önce piyasaya sundukları Fındık Kavuran makinesine talebin devam ettiğini söyledi. Gözlüğü, şöyle konuştu: "Ordu Sosyal Yardım ve Dayanışma Vakfı adına 100 makine alıp ihtiyaç sahiplerine dağıttık. Şu anda Ordu'da 4 firma bu makineden üretiyor. Antalya, Ağrı, Siirt, Erzurum, İstanbul, Ankara gibi illere çok sayıda makine gönderildi. Hem 8 milyon fındık üreticisinin sorununa çözüm bulmaya çalışıyoruz hem de 70 milyon insanımızın daha fazla fındık tüketmesini istiyoruz."

Ordu Valiliği Strateji Merkezi'nin hazırladığı 20 değişik projenin hayata geçirildiğine işaret eden Vali Gözlüğü, şöyle konuştu: "Ordu'da gününbirlik uygulamalardan çok stratejik bir hareket tarzımız olsun istedik. Strateji Merkezi'ni bu amaçla kurduk. Avrupa Birliği hibe programı çalışmalarına yoğunlaştık. Bölgelerarası gelişmişlik farklarını azaltmayı hedefleyen 24 milyon Euro'luk hibe programından, Ordu olarak 41 projeye 4.2 milyon Euro hibe desteği sağladık. Avrupa Birliği Kırsal Kalkınma Hibe Programı Çalışmaları kapsamında 20 il için 2010 yılına kadar toplam 269.8 milyon Euro hibe kaynak ayrıldı. Bu projelerle başka makine projelerine de imza atacağız"

# TSK'ya robot silah

Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu, Yüksel Holding ile işbirliğiyle yeni bir robot silah üretti. Malezya'nın başkenti

Kuala Lumpur'daki 11. Malez-

ya Uluslararası Savunma Sanayi Fuarında, görücüye çıkan robot silah ile bundan böyle,

karakolların, karargah ve kışlaların uzaktan kumandalı, insansız makineli tüfek atış kontrol sistemi ile korunabileceği anlaşıldı. İnsansız Makineli Tüfek Atış Kontrol Sistemi (İMTAKS), terörle mücadele faaliyetleri kapsamında, karakollar, karargah ve kışlaların dış emniyet hattında hiç bir yabancı firmanın teknolojik bilgi transferi kullanılmadan tamamen yerli tasarlanan üretim bilgi paketine sahip, istenildiğinde araç üstü silah istasyonu olarak kullanılacak olan bir sistem. İnsan gözüyle hiçbir zaman algınamayacak ortamlarda hareket tespit eden ve alarm veren, hiç yorulmadan



aynı hassasiyetle gözetleme yapan, tanımlanmış kişi sesleriyle verilen komutları uygulayan, birlik/karakol komutanına veya nöbetçi subaya tüm çevre bilgilerini anında aktarabilen ve müdahale etme imkânı sağlayan İMTAKS'in, modüler yapısı nedeniyle herhangi bir arıza durumunda ana bilgisayar ünitesi ve atış kontrol ünitesi gibi ana unsurları dahi birkaç dakika içinde değiştirilerek nöbete devam edebilme özelliği bulunuyor. Kablolu komuta edilebileceği gibi, RF vasıtasıyla kablosuz olarak da karşılıklı görüntü/komut verileri taşıyabilen sistem, herhangi bir askeri araçtan da şarj edilebilen güç ünitesini yanında taşıyabilme özelliğinden dolayı arazide, üs bölgesi emniyetinde, pusu atma faaliyetlerinde de kullanılabilme, tek başına kalabilme yeteneği alt yapısına sahip bir silah olarak gösteriliyor.



## OSO Line ile maliyetler düşüyor

**OAİB ÜYELERİNİN VE YÖNETİM KURULUNUN ÇALIŞMALARI İLE OLUŞTURULAN ORTAK SATINALMA ORGANİZASYONU (OSO) SAYESİNDE SANAL ALEMDE BİR ARAYA GELEN MAKİNECİLER, SEKTÖREL E-İHALELER DÜZENLEYEREK ORTAK SATIN ALMALAR GERÇEKLEŞTİRİYOR VE BÖYLECE YÜZDE 10 İLA 20 ARASINDA MALİYET AVANTAJI SAĞLIYORLAR.**

Orta Anadolu Makine İhracatçıları Birliği (OAİB) üyelerinin ve yönetim kurulunun çalışmaları ile oluşturulan Ortak Satın Alma Organizasyonu (OSO) rekabette zorlanan makine imalatçılarına ve ihracatçılarına "birlikten güç doğar" sözünü bir kez daha hatırlattı. Altmış işletme sahibinin bir araya gelerek sanal ortamda hayata geçirdikleri OSO Line sayesinde, sektörel e-ihaleler düzenlenerek daha ucuza alım yapılabiliyor.

Organizasyon, imalatçıların alım malzemelerini, kalitelerinden ödün vermeden daha düşük fiyatlarla tedarik edebilmelerini sağlıyor. Sistem, elektronik satın alma prensibi ile çalışıyor. OSO'ya bağlı firmalardan gelen bilgiler doğrultusunda kaliteleri de göz önüne alınarak tedarikçi firmalar ile görüşmeler yapılıyor. Ardından kategoriler bazında teklifler toplanıyor. Ortak firmaların temsilcilerinin oluşturduğu Satın Alma komitesi tarafından değerlendirilen teklifler sonucunda fiyat, kalite ve operasyon gücü bakımından OSO'nun beklentilerini karşılayan tedarikçi firma ile sözleşme imzalanıyor. Bunun sonucunda yıllık kullanım hacimlerine göre fiyat kataloglarından belirli indirimler oranında veya net fiyat üzerinde anlaşılan tedarikçilerin ürünleri kataloglar şeklinde elektronik sisteme yükleniyor. Yüklenen bu kataloglar anlaşma süresince sistemlerde duruyor. OSO ortakları sadece belirlenmiş ve anlaşılmış tedarikçi firmaların ürünlerini bu sistem üzerinde sipariş vererek satın alabiliyor.

Bu sistem sayesinde OSO'ya bağlı firmalar ortak siparişler verdiği için büyük maliyet avantajları sağlıyorlar. Çünkü makine üreticilerinin hepsi demir, motor ve sac kullanıp bunlardan farklı ürünler üretiyorlar. Örneğin toplu olarak 500 bin adet rulman satın alındığında alım fiyatları ciddi anlamda düşüyor. Bu durum tedarikçiye de büyük avantajlar sağlıyor.

## Türk makinecileri Malezya'daydı

**MALEZYA'DA GERÇEKLEŞTİRİLEN METALTECH 2008 FUARI'NA KATILAN ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ, TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TANITIMI AÇISINDAN BAŞARILI BİR ÇALIŞMAYA İMZA ATTI.**

Trade Link Exhibition Services Snd. Bdh./Malezya tarafından organize edilen Metaltech 2008 Fuarı 7-11 Mayıs 2008 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Fuara, Makine Tanıtım Grubu kararı doğrultusunda, bu yıl ilk kez OAİB de katıldı.

34 farklı ülkeden 309 katılımcı firma ile gerçekleştirilen fuar, 25 binin üzerinde kişi tarafından ziyaret edildi. Fuara özellikle, Singapur, Hong Kong ve Çin'den yoğun ziyaretçi geldiği görüldü. Takım tezgâhları, metal işleme makineleri, CAD/CAM sistemleri ve kalıp makineleri sektörlerinden katılımcıların çoğunluğunu oluşturduğu Metaltech 2008'de Türkiye'den 4 katılımcı firma da tanıtım ve ürünlerini sergileme imkânını buldu.

Fuarda, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin info standını, aralarında Kuala Lumpur Ticaret Müşaviri Mesut Aslantaş, Dış Ticaret Müsteşarlığı Müsteşar yardımcısı Ömer Faruk Doğan, Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdür Yardımcısı Behzat Erten ve organizatör firmanın Genel Müdürü Albert Lai'nin de bulunduğu, yaklaşık 80 kişi ziyaret etti. Türk Makine Sektörü hakkında bilgilendirilen ziyaretçilere, OAİB Genel Sekreterliği bünyesindeki sektörleri tanıtan broşür ile yine OAİB üyelerinin ihraç ettiği ürün gruplarına göre hazırlanan veri tabanı CD'si dağıtıldı.

Ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği Metaltech 2008, Türk Makine Sektörünün tanıtımı açısından da faydalı bir organizasyon olarak başarıyla tamamlandı.



# Hannover'de dev etkinlik

## OAİB'İN DE KATILIMIYLA GERÇEKLEŞEN HANNOVER MESSE 2008 FUARI ZİYARETÇİLERİN YOĞUN İLGİSİNİ ÇEKTİ.

Almanya'nın Hannover şehrinde 21-25 Nisan 2008 tarihleri arasında gerçekleştirilen Hannover Messe Fuarı'na Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği 25 metrelik info standıyla bu yıl ikinci kez katıldı. En fazla makine mühendisliği, elektrik mühendisliği, enerji ve otomotiv sektörlerinin temsil edildiği fuar, 60 ülkeden 5 bin 100 firmanın katılımı ve yaklaşık olarak 200 bin kişinin ziyareti ile gerçekleşti. Hannover Messe 2008 Fuarı'na milli katılım organizasyonu çerçevesinde, Türkiye'den 42 firma toplam 795 metrelik alanda yer aldı. Değişik sektörlerden toplam Türk katılımcı firma sayısı ise 137'ye ulaşarak 3 bin 676 metrelik alanda temsil edildi. Hannover Messe 2008 kapsamında, Proses Otomasyon Fuarı, Üretim Otomasyonu Fuarı Entegre Endüstriyel Sistemler ve Bina Otomasyonu Fuarı, Entegre Proses ve IT Çözümleri Fuarı, Makine Mühendisliği, Otomotiv Endüstrisi ve Santral Mühendisliği Yan Sanayi Hizmetleri, Materyalleri, Bileşenleri ve Sistemleri Fuarı, Yenilebilir ve Konvansiyonel Güç Üretimi, İletimi, Dağıtım ve Kullanım Yöntemleri Fuarı, Elektrik Santrali Tasarımı İşletmesi, Bakımı, Sistemleri Fuarı, Boru Hattı Teknolojisi ve Ağ Yönetimi Fuarı, Uygulamalı Mikrosistem Teknolojisi ve Nano Teknoloji Fuarı ve Ar-Ge için Yenilik Pazarı Fuarı gerçekleştirildi. Ziyaretçilerin, en çok makine mühendisliği, elektrik mühendisliği, otomotiv ve enerji sektörlerinde faaliyet yürüten firmaların stantlarına ilgi gösterdiği Hannover Messe 2008 Fuarı'nda, Dış Ticaret Müsteşarı Tuncer Kayalar, Hannover Başkonsolosu Aydın İlhan Durusoy, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Yalçıntaş, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Şekip Avdağ, İTO Meclis Üyeleri Mehmet Günye, Abdurrezzak Saybaşı, Nuri Gürcan ve Extim GmbH yetkilisi Ahmet Yılmaz'dan oluşan bir heyet ve T.C. Hannover Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Serdar Afşar, T.C. Hamburgt Başkonsolosluğu Ticaret Ataşesi Çağrı Köseyener ve Ticaret Ataşesi Asistanı Sacit Dızman OAİB standına bir ziyaret gerçekleştirdi. OAİB standını ziyaret edenler, Türk Makine sektörü hakkında bilgilendirildiler ve ziyaretçilere üye firmaların tanıtıcı broşürler ile Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği üyelerinin ihraç ettiği ürün gruplarına göre hazırlanan veri tabanı CD'si dağıtıldı.



## OAİB Genel Kurullara hazırlanıyor

**TÜRKİYE'DEKİ 13 İHRACATÇI BİRLİĞİ ARASINDA, İHRACATTAN ALDIĞI PAY HER GEÇEN YIL ARTAN ORTA ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ HAZİRAN AYINDA GERÇEKLEŞTİRECEĞİ GENEL KURULA HAZIRLANIYOR.**

2007 yılı Olağan Genel Kurul Toplantılarını Nisan ayı içerisinde gerçekleştiren OAİB, Nisan ayında yapılması gereken Birlik Organ Seçimlerini 2008 yılı Haziran ayına ertelemiştir.

Yönetimin ve Denetim Kurulu Üyelerinin asil ve yedekleri ile birlikte seçileceği Genel Kurul Toplantıları 3 Haziran'da Ankara Neva Palas Konferans Salonun da Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği'nin 14:00'teki toplantısıyla başlayacak. Diğer birliklerin toplantıları ise Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Hizmet Binasında gerçekleştirilecek. Ankara Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği toplantısı 4 Haziran 2008'de saat 16:00'da yapılacak. Hububat-Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği genel kurul toplantısı 16 Haziran saat 15:00'da yapılırken Çimento ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği genel kurul toplantısı 17 Haziran saat 13:00'te, Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği toplantısı ise 18 Haziran saat 14:00'te gerçekleştirilecek. Birinci toplantılarda çoğunluk sağlanmadığı takdirde her bir birlik için ertesi gün aynı saatte ve yerde bir başka oturum düzenlenecek.





## OAİB Alım Heyeti Programı ISK SODEKS Fuarı'nda gerçekleştirildi

**OAİB GENEL SEKRETERLİĞİNİN ORGANİZASYONU İLE DÜZENLENEN ALIM HEYETİ PROGRAMI ISK SODEKS 2008 FUARI İLE EŞZAMANLI OLARAK GERÇEKLEŞTİRİLDİ. HEYET PROGRAMINA 12 ÜLKEDEN 93 FİRMANIN 133 TEMSİLCİSİ KATILDI.**

Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğü ve OAİB Genel Sekreterliği organizasyonunda, Hannover-Messe Sodeks Fuarı tarafından 08-11 Mayıs 2008 tarihleri arasında CNR Fuar alanında düzenlenen "ISK-SODEKS 2008" fuarı ile eş zamanlı olarak 06-11 Mayıs 2008 tarihleri arasında bir Alım Heyeti Programı gerçekleştirildi.

Heyet programına Azerbaycan, Beyaz Rusya, Filistin, Gürcistan, İsrail, Romanya, Rusya Federasyonu, Ukrayna, Tunus, Fas, İngiltere ve Yunanistan'dan 93 firmanın 133 temsilcisi katıldı. Yunanistan Heyeti'ne Dış Ticaret Müsteşarlığı Atina Ticaret Başmüşaviri Bülent Tuncer eşlik etti.

07 Mayıs 2008 tarihinde, WOW İstanbul Hotels & Convention Center'da yabancı firma temsilcileri ile Türk firma temsilcileri birbiri görüşme imkânı buldukları ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi. İkili iş görüşmelerinde açılış konuşması OAİB Genel Sekreteri Mahmut Akıllı tarafından yapıldı. 08 Mayıs 2008 Perşembe günü, yabancı konukların fuara katılan firmaların standlarını ziyaret etmeleri, sergiledikleri ürünler hakkında bilgi almaları ve Türk firma yetkilileri ile görüşmeleri sağlandı.

## OAİB Alım Heyeti Yapı 2008 Fuarı'ndaydı

**YAPI 2008 FUARI İLE EŞZAMANLI ALIM HEYETİ PROGRAMI OAİB ORGANİZASYONU İLE İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. ALIM HEYETİ PROGRAMINDA 122 FİRMANIN 154 TEMSİLCİSİ YER ALDI.**

Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğü ve OAİB Genel Sekreterliği ile İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği organizasyonunda, Yapı Endüstri Merkezi (YEM) tarafından 30 Nisan - 3 Mayıs 2008 tarihleri arasında Tüyap Beylikdüzü Fuar alanında düzenlenen "YAPI 2008" fuarı ile eş zamanlı olarak 28 Nisan - 02 Mayıs 2008 tarihleri arasında bir Alım Heyeti Programı gerçekleştirildi.

Heyet programına Arnavutluk, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Filistin, Gürcistan, İsrail, Moldova, Ukrayna ve Umman Sultanlığı'ndan 122 firmanın 154 adet temsilcisi katıldı. Umman Sultanlığı Heyeti'ne Dış Ticaret Müsteşarlığı Muskat Ticaret Müşaviri Abdullah Acar eşlik etti.

30 Nisan 2008 Çarşamba günü, yabancı konukların fuara katılan firmaların standlarını ziyaret etmeleri, sergiledikleri ürünler hakkında bilgi almaları ve Türk firma yetkilileri ile görüşmeleri sağlandı. 01 Mayıs 2008 tarihinde ise, WOW İstanbul Hotels & Convention Center'da yabancı firma temsilcileri ile Türk firma temsilcileri birbiri görüşme imkânı buldukları ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdiler.





# Aslında Her Yerdeyiz!..

Otomotivden denizciliğe, havacılıktan inşaat, konstrüksiyon ve rüzgar enerjisine kadar birçok sektördeki mamul ve yarı mamullerin yaratıcısı Akyapak makineleri, 5 kıtadaki 75 ülkede profesyonellerin hizmetinde. Yaklaşık 50 yıldan bu yana makine üreten Akyapak; üretim kalitesi ve koşulsuz müşteri memnuniyeti felsefesinden ödün vermeden Bursa'nın ve Türkiye'nin adını dünyada temsil ediyor.



## AKYAPAK®



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



Akçalar Sanayi Bölgesi No.8 16225 Bursa Tlf 0 224 280 75 00 Fax 0 224 280 75 02 e-mail [info@akyapak.com.tr](mailto:info@akyapak.com.tr)



**Adnan Dalgakıran**

**Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı:**

# Makine sektörünün hedefleri büyük

**ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADNAN DALGAKIRAN, 2007 YILINDA 9 MİLYAR DOLARLIK BİR İHRACAT RAKAMI YAKALAYAN MAKİNE SEKTÖRÜNÜN AKILCI STRATEJİLERLE BU RAKAMI ÇOK DAHA YUKARI ÇEKEBİLECEK POTANSİYELE SAHİP OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.**

**O**rta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ile Avrupa'nın en büyük altıncı makine üreticisi olan Türkiye'nin bu sektördeki fırsatlarını konuştuk. Makine sektöründe gelişmişliğin, ekonomide de gelişmişlik anlamına geldiğini vurgulayan Adnan Dalgakıran, ihracatının yüzde 60'ına yakını ABD ve AB ülkelerine gerçekleştiren Türkiye'nin özellikle orta teknolojili ürünlerde büyük avantajlara sahip olduğunu belirtiyor. Ara eleman sıkıntısından organize sanayi bölgelerinde yaşanan sıkıntılara, Ortak Satın Alma Organizasyonu'nun bugün itibarıyla geldiği noktadan Makine Sektör Platformu ile nelerin hedeflendiğine kadar sektör açısından büyük önem taşıyan birçok konuyu masaya yatırdığımız bu söyleşiyi ke-yifle okuyacağınızı düşünüyoruz.

## **Makine sektörü Türkiye için neden önemli?**

Makine sektörü, gelişmişlik için, dünyanın birinci liginde oynayabilmek için büyük önem taşıyor. Makine üretmeden zenginleşebilen ülke sayısı çok azdır ve bu ülkeler de bunu enerji kaynaklarına sahip oldukları için başarabilmişlerdir. Tüm gelişmiş ül-

keler, makine üretiminde de söz sahibidir. Çünkü teknolojinin bir üst kademesine geçebilmek için makine sektörü ve bu sektörün diğer sektörlerle sağladığı katkı büyük önem taşır. Tüm gelişmiş ülkeler kendi makinelerini dünyaya satabilmek için bunun arkasına çok ciddi finansman destekleri koyarlar. Diğer hiçbir sektörde bunu yapmazlar ama makine sektöründe yaparlar. Çünkü makine ile girdikleri ülkelerde uzun yıllar boyunca yedek parça ve servis hizmetleriyle o ülkeden kazanç sağlamaya devam ederler. Tüm mesele teknolojiyi üretebilmekte kilitleniyor. Türkiye ise maalesef teknoloji üretiminde zayıf bir ülke. Satın aldığı teknoloji ile üretim yaptığı için de cari açığını bir türlü kapatamıyor. Türkiye'nin ithalat ihracat açığı incelendiğinde bu açığın oluşmasındaki en önemli kalemlerden ilkinin enerji, ikinci kalemin ise makine ve ekipmanları olduğu dikkat çekiyor. Dünyada teknoloji hızla değişiyor. Örneğin siz dört renk basan bir matbaa makinesini yedi yıl vade ile yurtdışından satın alıyorsunuz ve onu belli bir karlılıkla çalıştırmaya başlıyorsunuz. Ama matbaa makineciliğinde teknoloji o kadar büyük bir hızla geliyor ki, bir yıl sonra komşunuz altı renk basan bir matbaa makinesi satın aldığı anda, siz otomatikman artık rekabet edemez hale

geliyorsunuz. Yani o makinenin teknik ömrü 20 yıl dahi olsa, teknolojik ömrü bundan çok daha kısa oluyor. Bu durumdan karlı çıkan tek bir kesim söz konusu, o da bu makineyi üreten ülkeler. Eğer o matbaa makinesini Türkiye'de üretebilseydik, Türkiye'deki matbaacılar bu ürünü daha ucuza satın alabilecekler. Benzer bir durum tekstil makinelerinde de söz konusu. Türkiye bugüne dek 250 milyar dolarlık tekstil makinesi satın aldı. Dolayısıyla bugün itibarıyla Türkiye katma değer üretmek durumunda. Kişi başına bin dolarlık millî gelirle oluşan sanayi profili, kişi başına gelir 10 bin dolara ulaştığında çok daha farklı bir profile sahip olacaktır. Türkiye, rotasını tüm sektörlerde katma değere yöneltmek durumundadır. Makine sektörü de katma değer üreten lider bir sektör. Bu sektör ne kadar güçlü olursa, o ülkenin sanayi performansı da o kadar güçlü olacaktır.

**Türkiye makine sektöründe ağırlıklı olarak orta teknoloji segmentinde üretim ve ihracat yapabilen bir ülke konumunda. Türkiye'nin makine üretim ve ihracatında dünya klasmanındaki yeri ile ilgili bir değerlendirme yapar mısınız?**

Dünya makine ihracatında Türkiye'nin binde dört gibi oldukça düşük bir payı bulunuyor. Ama son yıllarda çok ciddi gelişmeler kaydediliyor. Her yıl ihracatımızı yüzde 30 ila 40 arasında geliştiriyoruz. Bu da Türkiye ortalamasının çok üzerinde bir rakam. Türkiye, Avrupa'da da altıncı büyük makine üreticisi konumunda. 2007 yılında 9 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirdik ve bunun yüzde 60'lık kısmını ABD ve AB ülkelerine yaptık. Bu çok önemli bir gelişme çünkü bu durum Türkiye'nin teknolojiye gelişmiş ülkelere makine sattığını gösteriyor. Orta teknoloji ürünlerde Türkiye giderek daha rekabetçi bir hale geliyor. Çin'e kıyasla çok ciddi avantajları da var. Orta teknoloji ürünlerde işçilik maliyetleri toplam maliyetler içerisinde daha az paya sahip olduğundan Çin'e göre avantajlıyız. Düşük teknoloji ürünlerdeyse avantaj Çin'de. Dolayısıyla Türkiye'nin makine sektöründe hızla kayması gereken yer orta ve yüksek teknoloji ürünler. Orta teknoloji ürünlerde Avrupa'nın maliyetlerinin çok yüksek olması da bizim elimizi güçlendiren etmenlerden birisi. Türkiye bu avantajını iyi değerlendirmek zorunda. Mühendislik maliyetlerinde de gelişmiş ülkelere kıyasla ciddi avantajlarımız bulunuyor.

### **Konu mühendislikten açılmışken makine sanayi ihtiyaç duyduğu kalitede mühendis bulabiliyor mu?**

Mühendis kalitesi anlamında ciddi sorunlarımız var. Üniversitelerimizden akademisyen mantıklı mühendisler mezun oluyor. Sanayinin ihtiyaçlarına göre mühendis yetişmiyor. Bugün makine mühendisliğinden mezun olan bir arkadaşımız eline metal dahi almamış olabiliyor. Ayrıca ara eleman konusunda da ciddi sıkıntılar yaşanıyor.

Gelişmiş ülkelere baktığımızda orta öğretimin yüzde yetmişini meslek liselerinin oluşturduğunu görürsünüz. Türkiye'de ise orta öğretimde meslek liselerinin payı yüzde 30 seviyesinde. Bunların değiştirilmesi gerekiyor. Burada hükümetlere büyük görevler düşüyor. Artık Türkiye'de iyi para kazanmak için illa üniversite mezunu olmak gerekmediğinin bilinmesi lazım. Önemli olan kişinin mesleki bilgi ve becerisidir. Dört yıllık meslek lisesini bitirmiş kalifiye elemanlar mühendisten çok daha fazla para kazanabilir. Türkiye'nin bu ön-

yarğuları kırarak, güçlü ara elemanını yetiştiriyor olması gerekiyor. Türkiye, yabancı sermayenin ilgisini çeken bir ülke. Yabancı sermaye bir ülkeye iki sebepten dolayı gider. Ya orada çok ucuz işgücü vardır ya da orada kendi Ar-Ge'sini kurabileceği bilgi vardır. Türkiye artık ucuz işgücü ile sermaye çekebilecek bir ülke konumundan çıktı. Bugün Türkiye'nin dünyanın 15. büyük ekonomisi olduğunu söylüyoruz ve bu çok güzel bir şey. Eğer biz insan kalitemizi yükseltirsek belki de bugün olduğundan çok daha farklı sermaye gruplarını Türkiye'ye çekebiliriz. Yani sadece perakende ya da finans sektörü değil, elektronik ya da makine sektörü de Türkiye'de yatırım yapar hale gelebilir. O zaman Türkiye'nin önü çok daha açılır. Genç nüfus bir ülke için büyük bir avan-

ki Çin devleti herhangi bir ara ürün için üreticiyi teşvik ediyor. Bu ürünün Çin'den ithalatının Türkiye açısından zararlı mı yoksa faydalı mı olduğunun tartışılması gerekir. Ben o ürünü aldığımda Çin devleti otomatikman beni de sübvansede etmiş oluyor. Olaya biraz farklı çerçevelerden bakmamız gerekiyor. Eğer o ürün benim ülkemde fayda sağlayacak bir biçimde üretiliyorsa elbette yurtiçinden karşılanmalı. Burada esas amaç katma değerli bir üretim yapmak. Bırakın hamallığını başkası yapsın. Orada 10 liralık bir ürünü burada 30 liraya mal edeceksek, zaten rekabet şansımız baştan yok olmuş olur. Olaya sadece Türkiye ölçeğinde bakmamak gerekiyor. Eğer bir üründen katma değer elde edemiyorsanız bırakın onu ucuz iş gücüne sahip olan diğer ülkeler yapsın. Biz hangi

“ Küreselleşme dev bir sel ve bazıları göğsünü gerip “ben bu sele karşı durabilirim diyor. Sel sizi duymaz bile. Sizi yerle bir edip geçer gider. Ama bu selin üzerine bir sal inşa edip üzerinde durmayı becerebilirsek, onun devasa hızını da arkamıza alarak ilerleyebiliriz. Ama bu strateji gerektirir. ”

tajdır ama bu eğitilmemiş bir nüfus ise sizin için bir felaketin habercisi olabilir.

### **Otomotiv sektörünün ihracatı ciddi bir artış gösterirken ithalat da benzer bir oranda artıyor. 2007 yılında yaklaşık 9 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren makine sektöründe ithalat oranı nedir?**

Otomotiv sektöründe girdi maliyetlerinin yüzde 60'ların altında olduğu söyleniyor ve bu bence iyi bir rakam. Dolayısıyla otomotiv sektörünün gelişmesi Türkiye açısından çok önemli. Türkiye'de sektörel bir dönüşüm yaşanıyor. Makine ile ilgili konuşacak olursak ara ithal mamuller makine sektöründe kullanılabilir. Ancak Türk makine sektörü büyük oranlarda yerli girdilerle yürüyor. Ama daha üst teknolojiye geçmeye kalktığımızda ara ürünlerde yurtdışına hala bağımlıyız. Bu konuya çok kafa takılması taraftarı değilim. Her şeyi yapacaksınız diye bir şey yok. Diyelim

ara ürünleri Türkiye'de yapmalıyız? Bana göre Batıda yapılan yüksek katma değerli ürünleri Türkiye'de yapmanın yolunu bulmalıyız. Yani tüm ara ürünler aynı kategoride değerlendirilmemeli. Emek yoğun ara mamuller ithal edilebilir, bu bizim rekabet gücümüzü artırır, ama teknoloji merkezli ara mamuller Türkiye'de yapıldığı takdirde bu da katma değeri artırır.

### **Türkiye'nin makine ve aksamaları ihracatının yarısından fazlası ABD ve AB'ye gerçekleştiriliyor. Türkiye'nin elinin güçlü olduğu ürünler hangileri?**

Türkiye bundan beş yıl önce makinenin kilosunu 3,5 dolardan satıyordu, bugün ise kilosunu yaklaşık 6 dolara satıyor. Yani katma değer oranımız giderek yükseliyor. Avrupa ve Amerika'ya ihraç ettiğimiz ürünler arasında inşaat makineleri, kompresörler ve pompalar, iklimlendirme makineleri ön planda. Ama altı çizilmesi gere-

ken bir başka olay daha var. Örneğin İngiltere'yi incelediğimizde makine üretiminin 2007 yılında yüzde 12 oranında düştüğünü görüyoruz. Ama ihracatı yüzde 40 oranında artmış. İthalatı da ciddi oranlarda artmış. Yani adam ürününü Uzakdoğu'da yapıyor, kendi ülkesinde markasını basıp ihraç ediyor. Hollanda'nın ihracatının yüzde 40'ını re-export oluşturuyor. Türkiye ticari anlamda da Uzakdoğu ile Avrupa arasında çok önemli bir ticaret köprüsü oluşturabilir. Bugün Çin mallarına karşı bir sürü sorun yaşanıyor. Oysa Türkiye bir lojistik merkezi haline getirilerek bu durumdan faydalanabilir. Küreselleşme bugün bir gerçek. Küreselleşme dev bir sel ve sel yukarıdan kopmuş geliyor ve bazıları göğsünü gerip "ben bu sele karşı durabilirim" diyor. Sel sizi duymaz bile. Sizi yerle bir edip geçer gider. Ama bu seli bir enerji gücü olarak görerek bu selden nasıl fayda çıkaracağımızın yolunu bulursak, örneğin bir sal inşa edip bu selin üzerinde durmayı becerebilirsek, bu selin devasa hızını da arkamıza alarak ilerleme imkanına sahip olabiliriz. Bu da strateji gerektirir. Stratejilerinizi doğru kurarsanız sizin için dezavantaj gibi görünen bir şey aslında size çok büyük avantajlar sağlayabilir. Tüm bu çerçevede içerisindedeki baktığımızda Türkiye dünyadaki büyük makinecilerle ciddi bir güç birliği oluşturarak bu selden büyük faydalar sağlayabilir. Ondan sonra da kendi markalaşma sürecini de başlatabilir ki bu çok önemli. Örneğin tekstilde kendi markalarımızı oluşturamadığımız için bugün dünyada ciddi sıkıntılar yaşıyoruz.

### **Türkiye makinede markalaşma konusunda nerede?**

Türkiye bu konuda tekstile kıyasla çok daha büyük avantajlara sahip. Örneğin Amerika'ya teneke ambalaj makinesi ihraç etmek istiyorsunuz. Amerika'da bu işle ilgili en fazla 500 firma karşınıza çıkar. Oysa tekstil ile ilgili dev reklam kampanyaları yapmanız gerekir. Teneke ambalajı için ise Amerika'ya iki tane adam gönderirsiniz ve bir ay boyunca o iki adam Amerika'yı gezer ve o 500 firma sizin markanızı tanır. Makinenin kalitesi ve rekabet şansı kadar o makinenin servis hizmetleri de bizim sektörümüzde çok önemlidir. Bizde bir ürün verdikten sonra unutmak gibi bir kavram yoktur. Domatesi satarsınız yenir ve biter. Biz bir makineyi sattığımız zaman

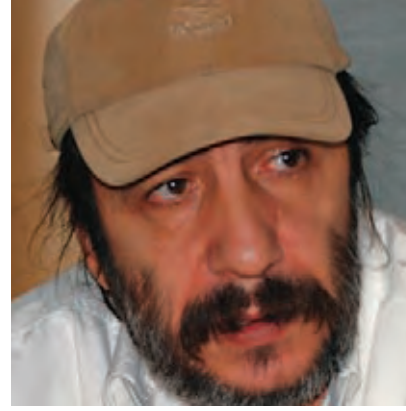
o firma ile evleniriz. Alıcı bu makinede bir arıza olduğu zaman bunun servis hizmetlerinin kim tarafından ve nasıl verileceğini bilmek ister ve kararını buna göre yapar. Alım kararında satış sonrası destek yüzde 60, fiyat yüzde 20, kalite yüzde 20 rol oynar. Bu imajı müşterinizde oluşturduğunuzda sizin önünüz açıktır. Avrupa'ya yapacağınız ihracat stratejisinin farklı, Arap ülkelerine farklı, Rusya'ya daha farklı olmak zorunda. Ama her şeyden daha önemlisi bir makine üreticisinin ihracat alanına çıkmadan önce kendisini uluslararası standartlarda ürün üretebilir hale getirmesi gerekir. Birçok şirket henüz o noktaya gelmeden ihracat yapmaya başladıklarında, o ülkede oluşan problemler hem kendisini hem de Türkiye'nin imajını zedeliyor ve diğer kaliteli üretim yapan firmalar bu durumdan çok olumsuz etkileniyor. Türkiye sermaye problemi çeken bir ülke. Aynı sektörde çok sayıda üretici var. Örneğin Almanya'da 30 tane pompa üreticisi var ise Türkiye'de 250 adet pompa üreticisi var. Türkiye'de aile şirketlerini de bir arada tutabilmek oldukça zorlaştı. Ciddi bir mitoz bölünme yaşanıyor. Hiçbir firma kendi ülkesinde güçlü olmadan başka bir ülkede güçlü olamaz. Yurtiçinde güçlü olmak için de ciddi bir yapılanmayı sağlamak ve ölçek ekonomisine geçmek gerekiyor. Ama 50 tane rakibin aynı alanda çarpıştığı bir yerde ölçek ekonomisine geçecek bir firma oluşturmak da oldukça güç.

Bence bugün itibarıyla Türk makine endüstrisinin yaşadığı en önemli sıkıntılardan birisi bu.

### **Makine sektörü çok önemli bir şeyi başardı, bir platform oluşturarak sektörün tüm mensuplarını aynı çatı altında toplamayı başardı. Bu nasıl başarıldı?**

Diğer sektörlerde baktığımızda sektörün tüm unsurlarını aynı çatı altında görmek oldukça güçtür. Bizler nedense bölünmeyi çok seven bir milletiz. Bizler tüm yönetimlerimizde ahbap çavuş ilişkisi oluşturmadan kaçınıyoruz. Gerçekten çalışmaya hevesli insanlarla bir araya gelmeye gayret ediyoruz. İkincisi gayet demokratik teşkilatlanmalar kuruyoruz. Herkesin fikirlerini rahatlıkla söyleyebileceği, özgür alanlar oluşturmaya çalışıyoruz. Eğer bu alanları oluşturursanız insanlar birliktelikten çekinmezler çünkü kendilerini rahatlıkla ifade edebilecekleri bir alan bulmuşlar demektir. Üçüncü olarak bizim bu organizasyonu yapmaktaki ana amacımız şuydu. Makineciler gerçekten de işleriyle çok alakadar olan insanlar. Lobiciliğin önemini bilseler de o kadar çok işleriyle uğraşmak durumundalar ki. Binlerce parçayı dizayn ediyorlar, milimetrenin binde biriyle uğraşırken kafaları yüzde 100 kendi işlerinde oluyor. Ama diğer taraftan işimize bir sanayi kolu olarak baktığımızda kafamızı biraz yukarı kaldırmamız gerekiyor. Alttaki





insanlara daha çok inisiyatif vererek büyük resmi görmeye çalışmamız gerekiyor. Bu platformu oluştururken de biz arkadaşlarımıza şunu söyledik. Meselelerimizi tek başımıza dile getirmek yerine, bu meseleleri bu platformda tartışmaya açalım. Herkes fikrini açık açık söylesin. Bu sayede belki de yanlış bildiğimiz bazı şeyleri düzeltir ve ortaya doğru bir şeyler çıkartabiliriz. Ardından da hepimiz o doğruyu sahiplendiğimizde de onu savunmak çok daha kolay hale gelir. Makine sektörü gerçekten çok kaliteli insanlardan oluşuyor. Dolayısıyla bu platform büyük taktirle karşılandı ve OAİB Genel Sekreteri Mahmut Akıllı'nın da büyük katkılarıyla bunu çok kısa sürede hayata geçirdik. Önümüzdeki dönemdeki toplantılarda kendi aramızda KDV indiriminden tutun da ara mamul ya da ikinci el makine girişi gibi kavramları kendi aramızda tartışmaya açacağız. Bu tartışmaların neticesinde ortaya çıkan sonuçları da tüm kurumlar savunur hale gelecek. Bu sonuçları yetkililere de "Sektörün tamamının istediği budur, sektörün menfaatleri bu yöndedir" şeklinde sunabilme imkanına sahip olabileceğiz.

### **Benzer bir biçimde Ortak Satın Alma Organizasyonu OSO'yu kurmak da sektör açısından büyük bir başarıydı. Bu konu ile ilgili yorumlarınız neler olacak?**

Türk makine sektörü iş gücü, bilgi, mühendislik hizmetleri ve lojistik konusunda avantajlara sahip. Ama dezavantajlı olduğumuz bazı önemli konular da bulunuyor. Bunların başında da girdi maliyetleri geliyor. Çünkü bir ülkede çok sayıda firma varsa ve ölçek ekonomisi yoksa, Almanya'da birisi bir üründen 10 bin tane üretiyor ve sen 500 tane üretiyorsan, 10 bin ta-

ne üreten adamın hammadde alım fiyatı ile senin alım fiyatın arasında ciddi farklar oluşur. Makineciler aynı ürünlerden farklı makineler yaparlar. Hepsi demir, motor ve sac kullanıp bunlardan farklı ürünleri hayata geçirirler. Biz de dedik ki bir bilgi işlem merkezi oluşturalım, firmalarımız bir araya getirelim, bu bilgi işlem merkezine hangi ürünleri kaç paraya satın aldıklarını yollasınlar, sonra ortak bir pazarlık mekanizması kuralım ve ortaya dev rakamlar çıksın. Böylece örneğin toplu olarak 500 bin adet rulman satın aldığımızda alım fiyatlarını ciddi anlamda düşürdük. Demek ki bir araya gelerek kendi iç organizasyonlarımızla halledebileceğimiz çok şey var. Bu durum tedarikçiye de büyük avantajlar sağlıyor çünkü stok ve üretim maliyetleri düşüyor.

Reklam ve pazarlama maliyetleri düşüyor ve buradan herkes faydalananıyor. Yaklaşık bir buçuk yılda 25 kadar üründen ciddi fiyat indirimleri oluşturduk ve makine sektörü bundan büyük faydalar sağladı.

### **İkinci el makine ithalatı sektörün önemli sorunlarından birisi. Bu konu ile ilgili görüşleriniz nelerdir?**

Bu konu ile ilgili olarak sektörümüzde çok farklı görüşler var. Ben Başkan olarak sadece kendi görüşümü sektörün ortak görüşümüş gibi sunmak istemem. Kişisel görüşüm ise şu. Türkiye'de üretilmeyen makinelerin ikinci el girişi bence faydalıdır. Ama gönlümün istediği bir şey var o da Türkiye ulaşabileceği en son teknolojiye ulaşsın. Türkiye'de üretilmediği halde bir takım ikinci el makinelerin Türkiye'ye girişi ciddi bir biçimde sakıncalı. Çünkü bu durum Türkiye'yi bir makine mezarlığı haline getiriyor. Teknolojik ömrünü tamamlama arefesinde birçok ürün Türkiye'ye gi-

riyor ve bu gerçekten üzücü bir durum. Yirmi yıl içerisinde Türkiye'ye 11 milyon makine girmiş. Bunun 7 milyonu atılmış. Avrupa elindeki ikinci el makineleri, hatta çöp diye ayırdığı makineleri bize satıyor ve teknolojisini yeniliyor. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile yaptığı anlaşmalar çerçevesinde bu duruma bir çare bulunması gerekiyor. Biz Türkiye'nin AB'ye girmesine ve Gümrük Birliği'ne taraftarız. Ama Türkiye'nin teknolojik ürünlerle ilgili Gümrük Birliği pazarlıklarında bazı konuların daha ciddi şekilde ele alınmasında fayda olduğunu düşünüyorum. Bu konunun Türkiye açısından öneminin geçmişte yeterince kavranmadığını düşünüyorum. Türkiye'nin imza attığı uluslararası anlaşmalar var ve Türkiye bu ürünlerin girişlerini karşılıklı olarak serbest bırakmış durumda. Ama teknolojik ömrünü tamamlamış, kalitesiz, Türk sanayisine katkısı olmayacak ikinci el makinelerin girişinin engellenmesinin başka yolları olduğunu düşünüyorum. Batıyı kendi silahlarıyla vurabileceğimizi düşünüyorum. Türkiye ISO gibi belgeler için yurtdışına 7 milyar dolar para verdi. Batı bu sistemlerle kendini koruyor ve çok güçlü bir finansman desteğine sahip olduğu için teknolojisini bu finansman desteği ile destekliyor. Sonra da "sen de ürünlerini uzun vadeli kredilerle destekleyebilirsin" diyor ama bizde o para yok ki. Batının destek sistemiyle Türkiye'ninki farklı olmak zorunda. Türkiye tıpkı Çin, Japonya, Tayvan ve Kore gibi geriden gelmenin avantajlarını kullanmalı. Biz önce o ürünleri hızla yapar hale gelmeliyiz. Ondan sonra Batıdaki teşvik sistemleriyle yatırımlarla ilgilenelim. Batı kendi içerisinde piyasa denetim ve gözetim mekanizmalarını kurmuş. Sen istediğin malı gümrükten sok. Ama onu bir fabrikada çalıştırırken



Batı "bu mal Almanya'daki standartlara aykırı ve sen bunu çalıştıramazsın" diyor. Dolayısıyla oradaki tüketici de biliyor ki eğer oradaki standartlarda bir ürün almazsa bunu tesisinde çalıştıramaz. Bir diğer husus Batı kendi teknolojik ve ekonomik sistemine göre gümrük anlaşmalarına giriyor. Çin'de emek yoğun ürünlerin kaliteli olanlarının Batıya girmesi Batı'nın işine yarıyor. Onu zaten kendi üretmiyor. Kimse beni yanlış anlamasın. Bizler Gümrük Birliği, serbest rekabet ve gümrük duvarlarının kaldırılmasından yanayız. Ama bu anlaşmalar yapılırken daha dikkatli olunması gerekiyordu. En azından bundan sonra bu konularda daha hassas olmamız gerektiğini söylüyorum sadece. Avrupa'nın teşvik ve destek sistemleri oluşturulurken Türkiye de o fonlara ciddi katkılarda bulunuyor. Dolayısıyla onların bize yansımada bazı farklılıkların oluşması için bence ciddi çalışmaların yapılması gerekiyor. Biz AB'ye girmek istiyoruz ama bir takım kurullarla da bizim önümüzün açılmasını istiyoruz. Bir diğer konu da şu.

Biz kendimizi AB ülkelerinin diğer üçüncü ülkelerle yaptığı gümrük anlaşmalarının dışında tutmuşuz. Bu gelecekte son derece tehlikeli bir gelişme olabilir bizim için. Örneğin Rusya ile AB gümrüklerini sıfırlarsa siz bunun dışında kalacaksınız. Bunların analizlerinin çok iyi yapılması gerekiyor. Makinecilerin stratejik planlama kabiliyetleri çok gelişmiştir. Bence bürokrasi, siyaset ve hükümet de bundan ciddi bir biçimde faydalanmalı.

Bir de savunma sanayi ile ilgili bir yorumda bulunmak istiyorum. Türkiye'de her türlü şeyi yapabilecek KOBİ ölçeğinde çok sayıda firma bulunuyor. Savunma sanayimizin bizleri daha yakından tanımaya gay-

ret etmesi gerekiyor. Savunma Bakanlığı ve Silahlı Kuvvetler Yetkilileri böylesi bir adım atarlarsa, asker mühendislerle sivil mühendislerimizi bir araya getirerek bir mühendislik grubu oluşturabilir ve bu grubu çalıştırarak çeşitli KOBİ'leri ellerindeki imkanlar seviyesinde parçalar ürettiler her türlü organizasyonu gerçekleştirebiliriz. Bunlar zor şeyler değil. Dolayısıyla savunma sanayindeki dışa bağımlılığı bu sayede kırabiliriz.

### **Organize sanayi bölgelerinin yapılarını ve işleyiş biçimlerini sıklıkla eleştiriyorsunuz.**

Teknoloji tabanlı sektörler dünyanın her yerinde gelişmiş bölgelerde konumlanmış. Bir makineciye git Yozgat'ta makine ve teknoloji üret denmez. Hele üst teknolojilere doğru yürüyecekse. Oysa İstanbul, Bursa veya İzmit gibi bölgelerdeki yatırımlarla ilgili arazi fiyatlarına baktığınız zaman fiyatlar korkunç boyutlarda. Organize bölgelerin doluluk oranlarına bakalım. Organize bölgelerde bir kanun var ve bu kanun yerin üç yılda yapılmasını söylüyor. Eğer bir firma tesisini üç yılda kurmuyorsa o bölgeyi rant için satın almış demektir. Yurtdışında birkaç firma yatırım yapmak için benimle iletişim kurdular. Bunlardan bir tanesi 300 milyon dolarlık bir yatırım

yapacaktı ama arazi fiyatlarını yüksek buldu ve Çin'e gitti. Örneğin Ford'a 1 milyon metrekarelik bir yeri bedava veriyoruz ve bu doğru bir yaklaşım. Türkiye'de teknoloji ve katma değer üretilecekse, zaten zayıf olan sermaye yapısını insanların araziye gömmesine engel olunması gerekiyor. Bizim organize bölgelerde yatırım yapmaya gayret eden insanlara hiçbir sözümüz yok. Sözüm sadece şuna. Baştan itibaren niyetinin organize sanayi bölgelerinden yer satın alıp daha sonra da bunu elinde tutup satarak bundan bir rant elde eden kişilerin engellenmesi gerekiyor. Orada fabrika kurmak için yer almıştır, ekonomik bir kriz yaşar ve bunu üç değil de dört yıl içinde kurar. Bu insanlara sözüm yok. Ama Organize Bölge'nin yüzde 70'i sonradan el değiştirip daha yüksek fiyatlarla bilerine satılıyorsa orada bir problem var demektir. Bunların iyi analiz edilip, tedbirlerin alınması gerekiyor.

### **Türk ekonomisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?**

Dünyada artık tam bağımsızlık diye bir şey yok. Her şey birbiri ile girift. 120 milyar dolarlık ihracat, 160 milyar dolarlık ithalat yapıyoruz. Toplamda 300 milyar dolara yaklaşan bir ticaret hacmimiz var. Neticede bu sizin ekonominize yansıyor. Bunu 1 trilyon dolara çıkarma hedefindediniz. Bu sayede zengin bir ülke olacaksınız. Dünyada artık savaşlar top ve tüfekle yapılmıyor, ticari anlamda yapılıyor. Siz, ne kadar çok mal üretip başka ülkelere satıp, o ülkelerin ticari damarlarına nüfuz ediyorsanız, o ülkeyle olan ilişkileriniz de o düzeyde gelişiyor. O zaman da ne Ermeni tasarısı kabul edilir, ne de istemediğiniz gelişmeler yaşanır. Ama bu ilişkileriniz zayıfsa zaten siyasal anlamda da gücünüz olmuyor. Bütün iş ekonomide bitiyor. Türkiye, ekonomisini güçlendirdiği ölçüde dünyada sözünü geçirebilir hale gelecektir.

**" Biz hangi ara ürünleri Türkiye'de yapmalıyız? Bana göre Batıda yapılan yüksek katma değerli ürünleri Türkiye'de yapmanın yolunu bulmalıyız. Yani tüm ara ürünler aynı kategoride değerlendirilmemeli. Emek yoğun ara mamuller ise ithal edilebilir. "**





# Birlikten “Platform” doğar



# makine sanayii sektör platformu



**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN HAYALLERİ OAI B'İN ÜSTÜN  
GAYRETLERİ NETİCESİNDE BİRER BİRER GERÇEK OLUYOR.  
OSO VE TURQUM® PROJELERİNİN ARDINDAN MAKİNE  
SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU DA HAYATA GEÇİRİLDİ.  
PLATFORM SAYESİNDE TEK SES VE TEK YÜREK  
OLABİLMEYİ BAŞARAN MAKİNE SEKTÖRÜ, ARTIK SESİNİ  
HERKESE DAHA İYİ DUYURABİLECEK.**

**M**akine, yüklemi "üretim" olan her cümlemin adeta öznesi niteliğindeki bir kelime. Günümüz dünyasında tarımdan sanayiye, madencilikten otomotive kadar üretimin tüm aşamasının ayrılmaz bir parçası olan makine sektörü, Türkiye için yakın bir geçmişe kadar neredeyse tamamen dışa bağımlı bir yapıdaydı. Ancak bugün itibarıyla Anadolu'nun dört bir yanına dağılmış üreticiler sayesinde ihracat koşusunu hız kesmeden sürdüren ve yıldızı giderek parlayan bir sektör niteliğinde makine sektörü. Zaten rakamlar da bu gerçeği tüm açıklığıyla gözler önüne seriyor. Türk makine sektörü, 2007 yılında ihracatını 9 milyar dolara, 2008 yılının ilk dört ayında ise ihracatını geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 36,7 oranında artırarak 3,68 milyar dolar seviyesine çıkartmayı başaran dev bir güç niteliğinde. Türk sanayinin gelişimine kendini adanmış olan bu dev sektör, "büyük güçler büyük sorumluluklar getirir" kelimesinin anlamına yakışır bir çalışma disiplini de sergiliyor. Sektörün adeta dinamosu niteliğindeki Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, sektörün gelişimine ivme kazandırmayı ve Türk makine sektörünün uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırmayı hedefleyen uygulamaları birbirini ardına hayata geçiriyor. Bu uygulamalardan ilki hatırlanacağı üzere OAİB'in başlattığı girişimler neticesinde yaklaşık iki yıl önce kurulan Ortak Satın Alma Organizasyonu (OSO) A.Ş. idi. Makine imalatçılarının rekabetçiliğini artırmak üzere, satın almaları ortak yapmayı ve yükselen ölçek üzerinden alımları ucuzlaştırmayı hedefleyen OSO, makine imalatında hedeflenen ölçek ekonomisini, satın alma işinde sağlamayı çok kısa bir sürede başardı. Bu sayede özellikle KOBİ'lere, en önemli sorunlarından birisi olan girdi maliyetleri konusunda büyük avantajlar sağlayan OSO sayesinde üreticiler, yaklaşık 25 ana üründe çok ciddi fiyat indirimlerinden faydalanabilme imkanı buldular. OSO, bu sayede iki yıl gibi kısa bir sürede firmaların girdi maliyetlerini yüzde 11 ile yüzde 87 oranı arasında düşürmeyi başardı. Tüm bunların neticesinde ise OSO A.Ş., 2007 sonu itibarıyla 100 ortak

**" Makine sanayi gelişmeden Türkiye'nin ve hiç bir sektörün geleceğinin olmadığını bilinciyle hareket eden makine sektörü mensubu 27 dernek, birlik, oda ve OSB'nin işbirliği ile kurulan Makine Sanayi Sektör Platformu ile Türkiye'de başka hiçbir sektöre nasip olmayan bir beraberlik sürecinin ilk adımları atılmaya başlandı. "**

ile 5 milyar dolar konsolide ciro ve yıllık 1 milyar dolarlık satın almayı başarı hale geldi. OAİB'in Türk Makine Sanayii'ne gelişimine adanan çalışmaları TURQUM® uygulamasıyla da sürdürdü. "Türk Makinesi Kalitelidir" sloganı ile hazırlıklarına başlanan ve amacı makine sektöründe hedeflenen kaliteyi görsel bir kimlik olarak vurgulamak olan "TURQUM® Ürün Uygunluk Markası" projesi, OAİB'in yoğun çalışmaları sonunda yakın bir gelecekte hayata geçirilecek. Bu önemli proje sayesinde de aynı zamanda nitelikli üretim yapan Türk makinecilerinin dış pazarlardaki kalite imajını güçlendirmek ve bu sayede ihracatın artmasını sağlamak hedefleniyor. Ancak, her iki projeye de hakkını teslim etmek şartıyla, ne OSO, ne de TURQUM® Projesi OAİB'in uzun yıllardır hayata geçirme hayalini kurduğu "Makine Sanayi Sektör Platformu" kadar zor projelerdi.

### PLATFORM İLE TÜRKİYE'DE BİR İLK GERÇEKLEŞTİ

Bir çoğumuz için "Biz Türkler nedense bölünmeyi çok seven bir milletiz" tespiti bulunan OAİB Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adanan Dalgakıran'a katılmamak imkansız. Ancak söz konusu olan Türk makine sektörü olduğunda bu tespitin doğruluğu tartışılır bir nitelik kazanıyor. Zira sektör, OAİB Genel Sekreterliği öncülüğünde kurulan Makine Sanayii Sektör Platformu ile adeta bir imkansız başarı olmuş durumda. Makine sanayi gelişmeden Türkiye'nin ve hiç bir sektörün geleceğinin olmadığını bilinciyle hareket eden makine sektörü mensubu 27 dernek, birlik, oda ve OSB'nin işbirliği ile kurulan Makine Sanayii Sek-



tör Platformu ile Türkiye’de başka hiç-bir sektöre nasip olmayan beraberlik sürecinin ilk adımları atılmaya başlandı.

## PLATFORM, BİRLİK İHTİYACININ BİR ÜRÜNÜ

Makine Sanayii Sektör Platformu’nun kuruluş amacına yönelik belki de en güzel cümleler Platformun İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu’na ait. Platformun amacını, “Platform fikri, birlikte-lik ihtiyacının ürünü. Birlikte düşün-mek, birlikte çözüm geliştirmek, bilgi-mizi, imkanlarımızı paylaşmak, sorunla-rı dayanışarak aşmak, sektörü düzenle-yen, etkileyen tedbir ve tasarruflara yön verebilecek güce kavuşabilmek” sözle-riyle özetleyen Kutlu Karavelioğlu, ma-kine sektörüne yönelik ilk derneklerin Türkiye’de 1950’lerde kurulduğunu, Al-man Federasyonu’nun ise 1980’de ku-rulduğunu belirtirken acı bir gerçeğin de altını çiziyor: Türkiye geride başladığı yarışta adımlarını diğerlerinden çok daha hızlı atmak durumunda. Türk Ma-kine Sanayii’nin bir Platforma ihtiyacı ise işte tam bu noktada var. Yani dünya pistinde rakiplerinden oldukça geride başladığı yarışta, onlardan daha hızlı koşarak arayı kapatmak noktasında. Platform fikrinin oluşumu ile ilgili ola-rak ise Kutlu Karavelioğlu şunları söylü-yor: “Bence, bu fikrin sektöre mal oluşu, 21 Aralık 2005’te Bursa’da 9 derneğin katılımıyla yaptığımız ilk toplantı iledir. Bir akşam yemeği idi. Oldukça canlı geçmişti, bu iş tutacak diye ayrıldığımızı hatırlıyorum. Fakat beklediğimiz hızla ilerlemedi. Bu arada İhracatçı Birliğimiz de geliyordu, bir çok projeler peş peşe hayata geçirildi. Güzel olan, sektörün projeleri birlikte sahipleniyor oluşu ve yönetimlere gelen arkadaşlarımızın pro-jeleri aldıkları yerden ileri götürmeleri oldu; Platform düşüncesi de böylece canlı kaldı. Nihayet somutlaşma aşama-

sı, OAİB’nin de sürece dahil olmasıyla yakalandı ve 16 Şubat 2007’de Kuruluş Protokolü ile Çalışma İlkelerimizi imza-ya açtık. 26 dernek, birlik ve sektörel kuruluş katıldı. Bazılarının tüzük deği-şikliği yapması gerekti; meşakkatli bir süreç idi. Sayın Mahmut Akıllı’ya ve mesai arkadaşlarına müteşekkirimiz, süre-ci fevkalade başarılı bir şekilde nihayete kavuşturdular. 5 Kasım 2007’de ilk Baş-kanlar Kurulu toplantımızı yaptık. 12 Mart 2008’de yaptığımız ikinci toplantı-ya kadar yapılanmamız, web sitemiz, çalışma araçlarımız, dokümanlarımız ta-mamlandı.”

## SEKTÖRÜN MİLADI 12 MART 2008 OLABİLİR

Dilerseniz zamanı biraz geriye alalım ve 12 Mart 2008 tarihine geri dönelim. Ma-kine sektöründe güç birliği yapılması ve ortak akılla stratejik kararların alınması- nı sağlamak amacıyla 27 farklı Dernek, Oda, Birlik ve Organize Sanayii Bölgesi tarafından Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği öncülüğüyle kurulan “Makine Sanayii Sektör Platformu”, Genişletilmiş Başkanlar Kurulu toplantısını Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen’in de katılımıyla 12 Mart 2008’de Ankara’da gerçekleştirdi. Artık sektörün yüzde 80’inin temsil edildiği Makine Sanayii Sektör Platfor-mu, arkasındaki dev destekle makine ve yan sanayisini dünyada lider konuma getirme hayalini gerçeğe dönüştürmek yolunda somut adımlar atabiliyordu. Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen de bu birlikteliği sonuna kadar destekliyordu. Toplantıda konuşan Devlet Bakanı Kür-şad Tüzmen, makine ve aksamları ihracatı- nın 9 milyar dolardan 12 milyar dolara ulaşmasını beklediklerini ifade ederek, Türk makine sektörü açısından 27 önemli aktörün bir çatı altında toplan-masının bilgi paylaşımı ve güç birliği

## PLATFORMUN KURULUŞ PROTOKOLÜNÜ İMZALAYAN KURULUŞLAR

- >> Akışkan Gücü Derneği
- >> Ambalaj Makinecileri Derneği
- >> Anadolu Un Sanayicileri Derneği
- >> Anadolu Asansörçüler Derneği
- >> Araç Üstü Ekipman İmalatçıları Derneği
- >> Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği
- >> Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği
- >> Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği
- >> İMES Sanayi Sitesi
- >> İstif Makineler Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği
- >> İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği
- >> İş Makineleri Mühendisleri Birliği
- >> Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği
- >> Makine İmalatçıları Birliği
- >> Organize Sanayi Bölgesi
- >> Öncü Sanayici ve İşadamları Derneği
- >> Plastik Sanayicileri Derneği
- >> Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği
- >> Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği
- >> Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği
- >> Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği
- >> Makine Mühendisleri Odası
- >> TOBB Makine Sektör Meclisi Başkanlığı
- >> Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu
- >> Türkiye Mermer Doğal taş ve Makineleri Üreticileri Birliği
- >> Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği
- >> Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği

açısından çok önemli bir proje oldu-ğunu söyleyerek Platform’un yanında ol-duğuna vurguladı. Kürşad Tüzmen top-lantıda şunları söyledi: “Türk makine sektörü açısından 27 önemli aktörün bir çatı altında toplanması, bilgi paylaşımı ve güç birliği açısından büyük bir proje-dir. Kanaatimce, platformun en önemli görevi, üyelerini geleceğe hazırlamak olacaktır. Gelecek bilgi, gelecek inovas-yon, gelecek bağlamlar üstü işbirliğidir. Almanya, ABD, Japonya gibi ülkeler, gelişmiş ülkeler sektörde birinci ligi oluştururken, Çin izlediği politikalar ne-ticesinde dünyada 3. büyük ihracatçı konumuna ulaştı. Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri hızla ihracatlarını arttırıyor. Av-

“ OAİB, OSO ve TURQUM® projelerinin ardından uzun yıllardır hayata geçirme hayalini kurduğu “Makine Sanayii Sektör Platformu” projesinden de yüzünün akıyla çıktı. ”

## PLATFORM NELERE ÇÖZÜM ARAYACAK?

- » Büyüme ve yatırım maliyeti sorunu.
- » Kayıt dışılık.
- » Teknik eğitim sistemi ve ara eleman sıkıntısı.
- » İhracat kredisi, kamu ihaleleri ve kullanılmış makine ithalatı konularında yaşanan problemler.
- » İhracat kredisi alımı sırasında yaşanan sıkıntılar.
- » Ar-Ge destekleri.
- » Mesleki örgütlere verilen desteklerin artırılması.
- » Kopyacılık ile fikri mülkiyet hakkı.

rupa'da 6. büyük makine imalatçısı olsa da, bu stratejik sektörde daha yüksek bir performansa ihtiyaç duyduğumuz açıktır. Bu performansın gösterilmesinde Platform'a büyük görevler düşecektir" diye konuştu.

## MAKİNE SEKTÖRÜ ARTIK TEK SES, TEK GÜÇ

Makine Sanayii Sektör Platformu'nu "Makine sektörünü, tek bir ses ve güç haline getirmek için atılmış bir adımdır" diye tanımlayan OAİB Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Platform ile hedeflenenleri şu sözlerle özetliyor: "Türkiye, teknolojiyi ithal eden bir ülke ve bu ithalatla üretim yapıyor. Teknolojiyi ithal ettiğiniz sürece, dış ticaret açığınızı da kapatabilmeniz mümkün olmaz. Dış ticaret açığında iki ana kalem vardır. İlki petrol, ikincisi yatırım ve ara mallar. Petrol bulma ümidimiz yok, ama elimizde böyle bir sektör var. Halihazırda Türk özel sektörünün dış borcunun büyümesindeki en büyük etkenlerden birisi de yatırım malı yani makine ithalatı. Türkiye hızla büyüyor, Ama teknoloji üretmiyor, teknolojiyi satın alıyor. Makineyi ithal ediyor, ucuz işgücüyle malı üretim satmaya çalışıyor. Ama artık deniz bitti. Ya bu sektörlerde katma değerli ürüne döneceksiniz, ya da makine sektöründe olduğu gibi katma değeri yüksek sektörleri büyüteceksiniz. Makinenin, bütün diğer sektörlerin altyapısını oluşturmak gibi stratejik bir özelliği var. AB de makine sektörünü sadece stratejik değil temel sektör olarak kabul ediyor. Ve bu sektörü korumak, geliştirmek için herşeyi yaparım, gerekirse yeniden destek veririm

diyor. Türk ekonomisinin lokomotifi makine ve yan sanayi olacaktır. Çünkü, makine sektörü gelişmeden, ne Türkiye'nin, ne de hiçbir sektörün geleceği olmayacaktır. Oysa uygun teknolojiyle üretim yaparsak tekstilcinin de gıdacınının da tüm sanayi dallarının da ihtiyacını üretebileceğiz. Platform sayesinde bu yolda ilerlemesi gereken sektörü, tek bir güç tek bir yumruk haline getirmeye çalışıyoruz. Biz sektörün birleşmesi ve belli alanlarda yan sanayiye dönüşmesi seçenekleri üzerinde çalışıyoruz. Sektörel Platform da, OSO da, Teknoloji Havzaları da bu uğurda atılmış adımlar."

## PLATFORMUN GİZLİ KAHRAMANI MAHMUT AKILLI

Makine Sanayii Sektör Platformu üyeleri ile gerçekleştirdiğimiz söyleşilerde tüm üyeler tarafından özellikle altı çizilen bir konu ise bu platformun oluşturulmasındaki en büyük katkının OAİB Genel Sekreteri Mahmut Akıllı tarafından sağlandığıydı. Dilerseniz son olarak da Makine Sanayii Sektör Platformu'nun gizli kahramanı OAİB Genel Sekreteri Mahmut Akıllı'nın sözlerine kulak verelim. Mahmut Akıllı, Platformun amacını şu sözlerle özetliyor: "Platform, Türk Makine İmalat Sektörü'nün diğer yan sektörler ile beraber ilerlemesine ve kalkınmasına katkıda bulunmak, makine sanayii ile ilgili tüm sektörel politika ve uygulamaların oluşmasında, AB entegrasyon sürecindeki sektörün yan sanayii ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynayacak sektörel kuruluşları geniş ve demokratik bir katılımı bünyesinde toplamak amacıyla oluşturuldu." Genel Sekreter Mahmut Akıllı, Platform konusunda görüş alışverişinde bulunularak protokolün imzalanması amacıyla Dernek, Birlik, Oda ve Organize Sanayi Bölgelerinin Genel Sekreterliklerince ziyaret edildiğini ve OAİB dahil 27 Dernek, Birlik, Oda ve Organize Sanayi Bölgesinin kuruluş protokolünü imzalaması ile Makine Sanayii Sektör Platformu'nun kuruluş çalışmalarının 2007 yılının Temmuz ayında tamamlandığını belirtirken, Platform'un Türk makine sanayisine getireceği ivmeye yönelik inancını ise şöyle ifade ediyor: "Üye kuruluşların, Makina Sanayii Sektör Platformu

## PLATFORMUN VİZYONU VE MİSYONU

**Platformun Vizyonu:** Toplumumuzun yaşam kalitesinin artmasına ve ülkemizin sürdürülebilir gelişmesine hizmet eden, Makine imalat sektörünün, teknoloji geliştirme ve yenilikçilikte uluslararası düzeyde rekabetçi bir yapıya ulaşmasına katkı sağlamak, yönlendirici, katılımcı ve paylaşımcı bir üst organizasyon olmak.

**Platformun Misyonu:** Ülkemizin rekabet gücünü ve refahını artırmak ve sürekli kılmak için Makine imalat sektörünün her kesimi ve ilgili kurumlarla işbirliği içinde, ulusal sanayimizin öncelikleri doğrultusunda politikalar geliştirmek, bunları gerçekleştirecek altyapı ve araçları oluşturmaya katkı sağlamak, sektör derneklerinin faaliyetlerini destekleyerek, dayanışma ve işbirliği kültürü oluşturmakta öncü rol oynamak.

altında yürütülecek çalışma ve etkinliklere katılarak ve görev üstlenerek verdiği ve bundan sonra vereceği destek; inanıyoruz ki Türk ekonomisinin lokomotif sektörlerinin başında gelen ve son yıllarda gösterdiği ihracat performansı ile diğer sektörler için örnek olan Türk Makine Sektörü'ndeki büyüme ve gelişmeye katkı sağlayacaktır. Türk Makine Sektörü'nün üretim süreçleri kalitesi, uluslararası piyasalarda yer alma ve pazarlamadaki yetkinlik gibi diğer ülkelere göre sahip olduğu avantajlarını geliştirerek dünya piyasalarında hak ettiği yeri alması, sektörün önündeki engellerin kaldırılmasına bağlıdır. Ortak bir çaba ile kurulmuş olan Makine Sanayii Sektör Platformu söz konusu engellerin kaldırılmasında önemli rol oynayacaktır. Genel Sekreterliğimiz ile Türk Makine İmalat Sanayii ve onu oluşturan alt sektörler adına görev yapmakta olan dernek, birlik ve diğer mesleki örgütlenmelerin temsilcileri ile ilk adımlarını attığımız sektörel ve mesleki birlikteliğimizin başarıya ulaşacağına duyduğumuz inançla; dayanışma ve işbirliğine açık bir tutum ve sektörel bütünleşmeyi hedefleyen ortak çalışmalar için Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu ve Genel Sekreterliğimiz adına tüm üye kuruluşlara teşekkür ediyorum."

Şimdi de dilerseniz sözü başta Platform'un İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu olmak üzere Platform'un kurucu üyelerine bırakalım...

Brazil  
Spain  
Greece  
Argentina  
United Kingdom  
Pakistan  
Germany  
Italy  
Portugal  
Egypt  
Estonia  
South Africa  
England  
Canada  
USA  
Iraq  
Syria  
Algair  
Libya  
Ukraina  
Belarus

1977 - 2008

81  
COUNTRIES  
FOR  
31 YEARS

Poland  
Hungary  
Norway  
Russia  
France  
Sweden  
Scotland  
Lethonia  
Romania  
Bulgaria  
Finland  
Denmark  
Algeria  
Morocco  
Israel  
Armenia  
Vietnam  
S. Arabia  
Qatar  
Dubai  
Georgia

OUR FLAG



IN WORLD WINDOWS



SUCCESS IN WINDOW TECHNOLOGY

1977 31 2008

PERMANENT INNOVATIONS



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

**Kutlu Karavelioğlu:****Makine Sanayii Sektör Platformu İcra Kurulu Başkanı**

# “Makine sektörü artık örgütlüdür”

**İHRACATÇI BİRLİĞİMİZİN KURULUŞU, TÜRK MAKİNE SANAYİNİN ÖRGÜTLENECEK OLGUNLUĞA ULAŞTIĞINI MÜJDELİYORDU. PLATFORMUMUZ, BİRLİKTE DÜŞÜNMEYE, BİRLİKTE DAVRANMAYA GÖNÜLLÜ OLDUĞUMUZUN DAHA GÜÇLÜ BİR İFADESİ, İLANIDIR. SEKTÖREL ÖRGÜTLERDE GÖREV ÜSTLENEN BİR ÇOK ARKADAŞIMIZIN EL ELE, ELDEN ELE TAŞIYIP SONUCA ULAŞTIRDIĞI BİR PROJE. ZAMAN ALDI AMA TEMELLERİNDE ÇOK FİKİR, ÇOK EMEK VAR; SEKTÖRÜ SAĞLAM BİR ÜSTYAPIYA ÇOK HIZLI HAZIRLAYACAKTIR.**

## Öncelikle Sektör Platformu'nun kurulma fikrini ortaya çıkaran şartları bize aktarır mısınız?

Platform fikri, birliktelik ihtiyacının ürünü. Birlikte düşünmek, birlikte çözüm geliştirmek, bilginizi, imkanlarımızı paylaşmak, sorunları dayanışarak aşmak, sektörü düzenleyen, etkileyen tedbir ve tasarruflara yön verebilecek güce kavuşabilmek. Süreçler çok hızlı geliyor. Her sabah, önceki akşamdan farklı bir dünyaya uyanır olduk. Tehditler ve fırsatlar bu süreçlerde pay sahibi olanların lehine tezahür ediyor. Muazzam üretim hacmi sayesinde en ekonomik üretimi yapan Doğu ile yüksek bilgisinden kazandığını en faydalı şekilde sarf eden Batı arasına sıkışmış durumdayız. Doğu ile baş edebilmek için çok daha fazla üretmeli, işletmelerimizi hızla büyütebilmeliyiz. Batı ile yarışabilmek için bilgi üretir hale gelmek zorundayız. Her iki yolun müşterek veya farklı bir çok gerekleri var ama güçlü şirketler, güçlü sektörlerin ilk şartı. Bunların alt yapıları bizim tecrübelerimiz, fikri katkılarımız olmaksızın sağlıklı biçimde kurulamaz. Yaşadıklarımız dile getirilmedikçe, düzenleyici sistemler de statik kalır, eskirler. Makine imalatında ileri gidip de sorunlarını aşamamış ülke yok. Gelişmişliğin ön şartı sanayileşmek, onun da gereği makine üretiyor olmak. Bunun toplumsal alanda nelere tekabül ettiğini bir yana bırakalım, kendimize özgü bir sentez ile küresel aktörlerden biri haline gelebilmek, sadece ticaret dengemiz için dahi bir zaruret. Derneklerimizin bir araya gelişi de sektörümüzün hızlı ilerlemesinde sırası, zamanı gelen bir aşama oldu. Sektörümüzün ilk firmaları 50'li yıllarda kuruldu. İlk sektörel derneklerimiz 70'li yıllarda kuruldu. Platformumuz ise 2007 sonunda. Alman Federasyonu 1890'da kurulmuş; Avrupa'da alt sektörlerdeki dernekleşmenin 1800'lü yılların ikinci yarısından itibaren başladığını görüyoruz. 200 yıllık firmalar var. Doğuda daha geç, Hindistan, Tayvan, Japonya, Avustralya sektörleri 1940-50 arasında, biz daha ilk firmalarımızı

kurmadan dernekleşmişler. Biz makine imalatına giriştiğimizde, ileri giden ülkeler uluslararası üst örgütlerini bile kurmuşlardı. Yani, çok geriden başladığımız bir yarıştayız. Dikkatli davranmak zorundayız. Birbirimize ihtiyacımız var.

### Makine sektörünü bu denli geniş bir şekilde temsil eden bir oluşumu oluşturmak kuşkusuz kolay olmuştur. Bu birlikteliği yakalama noktasına kadar ortaya konan çaba ve faaliyetleri bizimle paylaşır mısınız?

Üst örgütlenme ihtiyacı uzun bir süredir hissediliyor, dillendiriliyor. Ciddi ilk çabalar beş altı yıl kadar öncedir; İhracatçı Birliğimizin kuruluşuyla aynı döneme denk gelir. Fakat pek az sayıda derneğin gündeminde idi o zamanlar.

Bursa'da 9 derneğin katılımıyla yaptığımız ilk toplantı iledir. Bir akşam yemeği idi. Oldukça canlı geçmişti, bu iş tutacak diye ayrıldığımızı hatırlıyorum. Fakat beklediğimiz hızla ilerlemedi. Bu arada İhracatçı Birliğimiz de geliyordu, bir çok projeler peş peşe hayata geçirildi. Güzel olan, sektörün projeleri birlikte sahipleniyor oluşu ve yönetimlere gelen arkadaşlarımızın projeleri aldıkları yerden ileri götürmeleri oldu; Platform düşüncesi de böylece canlı kaldı. Nihayet somutlaşma aşaması, OAİB'nin de sürece dahil olmasıyla yakalandı. 16 Şubat 2007'de Kuruluş Protokolü ile Çalışma İlkelerimizi imzaya açtık. 27 dernek, birlik ve sektörel kuruluş katıldı. Bazılarının tüzük değişikliği yapması gerekti; meşakkatli bir süreç idi. Sayın Mahmut Akıllı'ya ve mesai arkadaşlarına müteşekkirimiz, süreci fevkalade başarılı bir

“ Platform'un, toplumumuzun yaşam kalitesinin artmasına ve ülkemizin sürdürülebilir gelişmesine hizmet eden makine imalat sektörünün, üretim hacmi, kalite, teknoloji geliştirme ve yenilikçilikte uluslararası düzeyde rekabetçi bir yapıya ulaşmasına katkı sağlayan, yönlendirici, katılımcı ve paylaşımcı bir üst organizasyon olmasını hedefliyoruz. ”

Sesimizi duyurmak istiyorduk ama derneklerimizin çoğu çok genç ve zayıf idi. Kuvvetlice olan birinin altında örgütlenilebilir miyiz, onun tüzüğünü değiştirerek bir şemsiye derneğe çevirebilir miyiz diye uğraşmıştık. Bunun üye tabanlarında problemler doğurabileceği ve derneklerin mali açıdan güçlenebilmeleri için zamana ihtiyaç bulunduğu anlaşılınca, Platform fikri ağır bastı. Başka sektörlerde başarılı icraatları olan platformlar vardı; bir grup arkadaş onları inceledik, bir çok taslak doküman hazırladık, protokoller ve çalışma ilkelerini belirledik. Dayanışma, topyekün davranış geliştirme, lobi eksikimizi gidermek hızla önem kazanıyordu. Bence, bu fikir sektöre mal oluşu, 21 Aralık 2005'te

şeklide nihayete kavuşturdular. 5 Kasım 2007'de Başkanlar Kurulu ilk toplantımızı yaptık. İcra Kurulumuzu görevlendirdik. 12 Mart 2008'de yaptığımız ikinci toplantıya kadar yapılanmamız, web sitemiz, çalışma araçlarımız, dokümanlarımız tamamlandı. Nasıl haberleşeceğiz, nasıl toplanacağız, nasıl karar alacağız, sekreteryaya nasıl hizmet verecek gibi konularda sistematik geliştirdik. Üye derneklerin imkanlarını, ihtiyaçlarını tespit ettik. Senelik Çalışma Programının onaylanması ile de ilk dönem başlamış oldu.

**Sektör Platformu'nun sektör için ne anlam ifade etmesi hedefleniyor?**  
Platformun anlamı şudur bence: Bu



sektör örgütleniyor; hatta örgütlüdür artık. En hızlı olabilecek ile başlamış, kurumsal örgütlenmeye ilk adımını atmıştır. Örgütlenme tabandan yukarıya doğru, olması gerektiği gibi, fevkalade doğal bir şekilde gerçekleşiyor. 27 alt segmentimiz var; tarifelere bakmazsak çok daha fazla. Segment dernekleri giderek güçlenip, daha başarılı hizmetler yapar oldular. Bilgi paylaşımını, tanıtım ve eğitim faaliyetlerini, ulusal ve uluslararası toplantı organizasyonlarını artan sıklıkta ve kalitede gerçekleştiriyorlar. Ama sektörün genelini ilgilendiren konularda lobi güçlerinin sınırlı kalması normal. Her dernek bu nevi problemlerin halli için münferiden emek verdi, vermeyi sürdürüyor da. Tabii ki, bu gayretleri birleştirmek hem sarf olunan emeği ve parayı azaltacak, hem de etkilerini artıracaktır. İki temel arayışı öne çıkarmak gerekir; sektörün lobi gücünü artırmak ve derneklerin kaynaklarını daha verimli kullanmak. Başkanlar Kurulunun onayı ile 12 Mart'ta deklare ettiğimiz misyon ve vizyon cümlelerimizde, Platformumuza sektör ve ülke adına yüklediğimiz anlamı ifade etmeye çalıştık.

Misyonumuz, "Ulusal sanayimizin rekabet gücünü artırmak ve sürekli kılmak için makine imalat sektörünün her kesimi ve ilgili kurumlarla işbirliği içinde, sektörümüzün öncelikleri doğrultusunda politikalar geliştirmek, bunları ger-

çekleştirecek altyapı ve araçları oluşturmaya katkı sağlamak, sektörel örgütlerin faaliyetlerini destekleyerek, dayanışma ve işbirliği kültürü oluşturmada öncü rol oynamak"tır.

Vizyonumuz ise, "Toplumumuzun yaşam kalitesinin artmasına ve ülkemizin sürdürülebilir gelişmesine hizmet eden makine imalat sektörünün, üretim hacmi, kalite, teknoloji geliştirme ve yenilikçilikte uluslararası düzeyde rekabetçi bir yapıya ulaşmasına katkı sağlayan, yönlendirici, katılımcı ve paylaşımcı bir üst organizasyon olmak"tır.

**Platform'un kurulmasının üzerinden bir yıldan fazla bir zaman geçti, geçen bir yılın ardından baktığınız zaman Platformun önüne koyduğu hedefleri gerçekleştirmesi açısından kat ettiği mesafeyi bizimle paylaşır mısınız?**

Evet, Kuruluş Protokolünün imzaya açılışı Şubat 2007'de olmuştu. Kurulmuşta görev yapan dernekler hemen imzalayabildiler, çünkü üyeleri ve tüzükleri zaten buna hazırlanmıştı. Fakat çoğu için zaman gerekiyordu. Belli bir çokluğa ulaşmadan yola çıkmanın mahzurlarını daha önce yaşamıştık, aynı hataya düşmezdik. Netice; 27 kuruluşla ilk bir araya gelişimiz Kasım 2007'dir. Birinci dönemin fiilen başladığı 12 Mart'a kadar, çalışma programımızda öngördüğümüz hazırlıkları tamamladık. 2008 dönemi için faaliyetlerimizi üçe ayırdık. Üyelere, sektöre ve medyaya yönelik çalışmalar yapacağız.

Üyelerimize yönelik icraatımız, onları Makine Tanıtım Grubu fonlarından desteklemek, OSO ve Kalite İşareti Projelerine iştiraklerini sağlamak, Web sitesi olmayan derneklere Platform sitesi altında bölümler ayırmak, üyelerine erişim ve onları tanıtım imkanlarını oluşturmak, varsa yapılanma, büro, şube, eleman vb. problemi olan dernekleri tespit ederek müşterek ekonomik çözümler geliştirmeleri için girişimlerde bulunmak, uluslararası üst organizasyonlarda ülkemizi temsil etmek imkanı bulamamış üye derneklerin, ulusal temsil kabiliyetine kavuşturulmalarını teşvik etmek, yurtdışı çalışmalarına destek vermek şeklinde olacak. Başladı da; bu tarihe kadar, 5 üyemizin yukarıdaki

amaçlara yönelik 7 projesine Tanıtım Grubu fonlarından 70.000 YTL'ye yakın destek ayrılmasını sağladık.

Sektöre yönelik olarak, Platformda temsil edilmeyen alt sektörlerin, dernekleri yoksa dernekleşmeleri için girişimlerde bulunulması, varsa derneklerinin Platforma kazandırılması, Platformun, Makine sektörü üzerinde tasarrufta bulunan, yönlendiren, düzenleyen tüm kurumlarca tanınmasının ve çalışmalarında temsilci bulundurulmasının sağlanması, sektörle ilgili kamu kurumlarının üst düzey yöneticileri ile Başkanlar Kurulunu buluşturacak periyodik randevular gerçekleştirilmesi, TÜBİTAK bünyesinde kurulan Teknoloji Platformları arasına Makine Teknoloji Platformunun da katılması için girişimlerde bulunulması, piyasa denetimi ve gözetimi ile kayıt dışı faaliyet ve haksız rekabet konularında ısrarlı girişimlerde bulunulması, piyasa düzenleyicileri ile işbirliği içinde olunması faaliyetlerini amaçladık. Sayın Tüzmen, 12 Mart'ta toplantımızda bizimle; Sayın Unakitan'ı ziyaret ettik; Sanayi Bakanlığı Makine Teknik Komitesi ile TOBB Makine Sanayi Sektör Meclisi temsilcilerimize yer açtı. TÜBİTAK ile çalışmaları başlattık.

Sektörel medya organlarında Platformu, üyelerini ve makine sektörünü tanıtıcı röportaj ve makaleler yayınlanmasının sağlanması, Başkanlar Kurulu toplantılarına medyanın ilgisini sağlayacak şekilde, sektörün ilgisine mazhar olmuş kişilerin davet edilmeleri, toplantılar sonrasında sohbet oturumları düzenlenmesi, sektörü etkileyecek güncel sorunlar veya gelişmeler hakkında basın bültenleri oluşturulması da, medyaya yönelik üçüncü etkinlik tarzımız olacak.

**Sektör Platformunda yer alan kuruluşların belirlenmesinde temel kriterler neler oldu? Şu an için var olan 27 üye sayısı sabit bir sayı mı? İleriki günlerde daha fazla kuruluş da Platformda görebilecek miyiz?**

Türk Makine Sanayiine ve onun tabanını oluşturan alt veya yan sektörlerle hizmet eden, makine tasarımı veya imalatında çalışan gerçek şahısları ve iş adamlarını bir araya getirerek, sektörün her alanındaki sorunlarına ortak çözümler arayan, bu yolda dayanışmayı sağla-





yan; sektörünün gelişmesi, üretimde kalite ve verimliliğin artması için uğraş veren, üyelerinin dış pazarlardaki rekabet ortamına uyum sağlaması için ortak girişimlerde bulunurken, iç pazarda haksız rekabeti engelleyici tedbirler geliştirmeye çalışan; çalışanlar arasında iletişimi ve bilgi paylaşımını artırarak sektörel yeniliklerden üyelerini bilgili kılan; araştırma ve geliştirmeyi destekleyip, teknoloji üretimini teşvik ederek Türk Makine Sanayiinin topyekün kalkınmasına hizmet etmek amacını taşıyan; Türk Makine İmalat Sanayiinin herhangi bir sektörünü üst düzeyde temsil eden; ulusal ve uluslararası merciler önünde imkanlarını ve sorunlarını dile getiren; amaçları örtüşen uluslararası dernek, birlik, federasyon gibi üst organizasyonlarda yer alıp, buralarda biriken teknik ve ekonomik bilgiyi özümseyip üyelerine aktaran ve nihayet, diğer sektörleri temsil eden dernek ve benzeri kuruluşlarla dayanışma halinde Türk Sanayiinin ilerlemesinde pay sahibi olmak amacını taşıyan dernek, birlik ve sektörel kuruluşlar, "Makine Sanayi Sektör Platformu" nun potansiyel üyeleridirler. Temel kriterler bunlar; hemen bütün sektörel dernekler bu amaçlar için kurulur ve mücadele ederler. Bugün 27 olan sayımız da mevcut derneklerin büyük çoğunluğunu ifade etmektedir. Yeni dernekler de kurulacak, aramıza katıla-

caklardır. Bu platform, üye kuruluşların eşit düzeyde temsil edildikleri bir forumdur. Bütün başkanlar, Eş Başkan sıfatını taşırlar. Hiçbir mali külfeti yoktur; külfet sadece, gönüllülük esasıyla ve ikişer yıllık dönemler itibarıyla sekreteryaya hizmetlerini üstlenen kuruluşa aittir. Bu onur, kuruluş döneminde OAİB'ne nasip oldu. Sekreteryaya, 2009 sonunda maddi imkanları ve kadroları yeterli olan bir kuruluşa devir edilebilir ya da OAİB bir dönem daha bu fedakarlığı sürdürebilir; zamanı gelince hep birlikte karar verilecek bir durum. Önemli olan, birlikte davranmayı hızla öğrenmemiz ve bunu çalışmalarımıza yansıtmamız.

**Makine Sanayi Sektör Platformu için yaptığımız çalışmalarda en çok karşılaştığımız sorunları bizimle paylaşır mısınız?**

“ Bugün 27 olan sayımız da mevcut derneklerin büyük çoğunluğunu ifade etmektedir. Yeni dernekler de kurulacak ve aramıza katılacaklardır. Bu Platform, üye kuruluşların eşit düzeyde temsil edildikleri bir forumdur. Bütün başkanlar, Eş Başkan sıfatını taşırlar. ”

Hemen hiçbir problemle karşılaşılma-đını söylemem lazım. Çok büyük bir ilgi ve katılım gördük. Altyapı hazırlığında görev yapan, fiiliyata geçerken görüşmeleri sürdüren, emek veren bütün arkadaşlarımız çok önemli katkı yapmışlar, bunların karşılığını da 27 derneği bir araya getirmenin kıvancını yaşayarak almışlardır. Bu oluşum, gerçekten de tarihi bir oluşumdur. Bu yapılanma ne kadar geniş bir tabana oturursa o kadar başarılı olacaktır. İkinci nokta, alt sektörlerin özel sorunlarıyla yukarıdan başa çıkılmaz; o yüzden derneklerimizin tamamı çok önemlidir. Her biri bir segmenti temsil ediyor; bütün segmentler KOBİ ağırlıklı. Buna bağlı olarak, çok sınırlı maddi imkanlarla çalışıyorlar. Bir araya geliyoruz, maddi bazı olanaklar da sağlayacaktır. Bir takım imkanlarımızı paylaşabiliriz. Almanya'da, Fransa'da, İsviçre'de ve birçok ileri ülkede, sektör derneklerinin aynı binalarda, uzman kadroları birlikte istihdam ederek çalıştıklarını görüyoruz. Sektöre yapılabilecek en büyük hizmet, bu fiziki ortamı da hazırlamak olur.

Firmalarımızı bekleyen sorunlar çok; kısaca değinelim. İhtisarlaşacağız; yani daha az çeşitle uğraşacağız. Ölçek ekonomisi tesis edeceğiz; yani daha çok üreteceğiz.

Yenilikçi olacağız; fikri mülkiyet haklarımız çok önemli hale gelecek. Haksız rekabeti önlemek zorundayız; kayıt dışı satış, kayıt dışı istihdam ile bunu gerçekleştirmek mümkün değil. Bunların rekabetçilik üzerindeki doğrudan etkileri dikkat alındığında, aksine devam edenlerin sayısının hızla azalması zaruridir. Bu kaçınılmaz süreç ilave sancılar doğuracaktır; derneklerimize ise bu noktada büyük görevler düşecektir.



## Adnan Dalgakıran

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

### PLATFORM FİKRİ BÜYÜK TAKDİRLE KARŞILANDI

Bir sektörün tüm unsurlarını aynı çatı altında görmek her açıdan çok önemlidir. Makine sektörü olarak bizler gerçekten çalışmaya hevesli insanlarla bir araya gelmeye ve gayet demokratik teşkilatlanmalar kurmaya özen gösteriyoruz. Herkesin fikirlerini rahatlıkla söyleyebileceği, özgür alanlar oluşturmaya çalışıyoruz. Eğer bu alanları oluşturursanız insanlar birliktelikten çekinmezler çünkü kendilerini rahatlıkla ifade edebilecekleri bir alan bulmuşlardır demektir. Platform düşüncesinin ana fikri şudur: Makineciler gerçekten de işleriyle çok alakadar olan insanlar. Lobiciliğin önemini bilseler de o kadar çok işleriyle uğraşmak durumundalardı ki. Birlerce parçayı dizayn ediyorlar, milimetrenin binde biriyi uğraşırken kafaları yüzde 100 kendi işlerinde oluyor. Ama diğer taraftan işimizi bir sanayi kolu olarak baktığımızda kafamızı biraz yukarı kaldırmamız gerekiyor. Altta insanlara daha çok insiyatif vererek büyük resmi görmeye çalışmamız gerekiyor. Bu Platformu oluştururken de biz arkadaşlarımızı şunu söyledik. Meselelerimizi tek başımıza dile getirmek yerine, bu meseleleri bu platformda tartışmaya açalım. Herkes fikrini açık açık söylesin. Bu sayede belki de yanlış bildiğimiz bazı şeyleri düzeltir ve ortaya doğru bir şeyler çıkartabiliriz. Ardından da hepimiz o doğruyu sahiplendiğimizde, onu savunmak çok daha kolay hale gelir. Platform fikri büyük takdirle karşılandı ve OAIİB Genel Sekreteri Mahmut Akıllı'nın da büyük katkılarıyla bunu çok kısa sürede hayata geçirdik. Önümüzdeki dönemdeki toplantılarda kendi aramızda KDV indiriminden tutun da ara mamul ya da ikinci el makine girişi gibi kavramları kendi aramızda tartışmaya açacağız. Bu tartışmaların neticesinde ortaya çıkan sonuçları da tüm kurumlar savunur hale gelecek. Bu sonuçları yetkililere de "Sektörün tamamının istediği budur, sektörün menfaatleri bu yöndedir" şeklinde sunabilme imkanına sahip olabileceğiz.



## Mahmut Akıllı

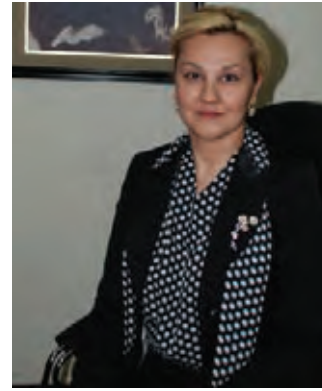
Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Genel Sekreteri

### MAKİNE SEKTÖRÜ GELECEĞİNİ BELİRLEYECEK

Dünya ölçeğinde makine sektörü sanayileşmenin temelini oluşturmaktadır. Sektörün yarattığı istihdam ve katma değer ile birlikte ülkemiz ihracatında her geçen yıl payını artırarak büyümede önemli bir görev üstlenmektedir. Tekstilden tarıma, kimyadan otomotiv kadar diğer tüm endüstri dallarına sağladığı destek her geçen gün artacaktır. Ülkemizin gelişmiş ülkeler sınıfına terfi etmede hayati bir konumda bulunan sektörde yaşanacak en küçük gelişme, diğer sektörlerin daha hızlı gelişmesine yol açarken, benzer şekilde küçük bir olumsuzluk ise şüphesiz diğer imalat dallarını da menfi yönde etkilemektedir. İhracata dayalı kalkınma modelini benimseyen Türk Makine Sanayi, karşılaştığı sorunların çözümü yolunda yakın bir zamana kadar sesini yeterince duyuramamış ve sahip olduğu büyük stratejik öneme rağmen kamuoyu gündeminde yer edinememiştir. Sektörde faaliyet gösteren firmalar makine imalat sanayisinin gelişimi amacıyla alt sektörlerde bir araya gelerek birleşmelerine karşın yakın bir zaman öncesine kadar sektörün tamamını kapsayacak şekilde birleşme genişletilemediği için daha büyük projelere hayata geçirilememiştir. Alt sektörleri temsil eden ve kurumsal yapılanmasını tamamlamış tüm mesleki örgütler bir üst organizasyon çatısı altında önemli girişimler yapmış ve nihayet, kurulduğu günden itibaren makine sektörünün gelişimi için bir çok önemli projeyi hayata geçiren Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin çalışmalarına destek olmasıyla başlayan süreç çok hızlı bir şekilde sonuçlanarak Makine Sanayi Sektörü Platformu kurulmuştur.

Makine sektöründe dernekler arası işbirliği gündemi çerçevesinde 16 Şubat 2007 tarihinde dernek ve birlik temsilcileri ile yapılan toplantıda belirlenen hedef, çalışma ilkeleri ve üye kriterleri doğrultusunda; makine sektöründe mevcut mesleki örgütler Genel Sekreterliğimizce tek tek ziyaret edilerek

yoğun bir temas başlatılmıştır. Makine sektörünü hak ettiği noktaya getirecek kararların ortak akılla alınması, bu kararlar doğrultusunda çalışmaların tek elden ve ivedilikle yürütülmesi amacıyla faaliyetlerine başlaması gereken Makine Sanayi Sektörü Platformu protokolleri hazırlanmıştır. Protokol 27 Dernek, Birlik, Oda ve OSB tarafından imzalanmış ve 5 Kasım 2007'de yapılan ilk Başkanlar Kurulu toplantısında Platformun kuruluşu ilan edilerek İcra Kurulu ve sekreteryası görevlendirilmiştir. Platformun ilk Başkanlar Kurulu toplantısına kamu kurumlarından üst düzey yetkililer ve üniversitelerden değerli bilim adamları iştirak etmiş, ilgili basın kuruluşları yoğun ilgi göstermiştir. 12 Mart 2008 tarihinde gerçekleşen ikinci Başkanlar Kurulu toplantısına Devlet Bakanımız Sayın Kürşad TÜZMEN'in katılması Platforma güç vermiştir. Makine sektörünün sesini duyurmak amacıyla oluşturulan, ülkemizde bu özelliğe sahip tek kuruluş olan Platform, faaliyetleri ile sektöre katkı sağlamaya başlamıştır. Gerçekleştirilmesi zor bir projeyi tamamlayarak ulaşılmış olduğu yüksek dayanışma kültürü seviyesini ispatlayan Türk Makine İmalat Sanayii, sektörü en üst düzeyde temsil eden Platform ile sesini çok daha kuvvetli bir şekilde duyuracak ve haklı taleplerini elde etmek için çok daha etkili bir lobi çalışması yaparak kendi geleceğini en doğru şekilde belirleyecektir.



## Merih Eskin

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili

### PLATFORM DIĞER SEKTÖRLERE DE ÖRNEK OLACAK

Sektör platformu, makine sektöründe dernekler ve birliklerin hemen hemen tamamını kapsayarak, bütün noktalarda birlikteliği yakalayan bir hareket. Bu denli büyük bir birliktelik pek az sektörde var. Bütün sektör kurumlarının katılımıyla çok büyük bir güç odağı haline gelmiş durumda. Makine sektörünü ilgilendiren, herhangi bir karar alma döneminde mutlaka bu platformun fikirlerine başvurulacak. Şöyle dü-

şünebiliriz, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı gibi kurumlarda yapılması gereken şeyler, makine sektörünün çok farklı noktalarından görüş alınarak derleniyordu. Şu anda tüm oluşumların yer aldığı böyle bir platform sayesinde, eskiden olduğu gibi tek tek derneklerin veya girişimcilerin fikir beyan etmesinden farklı olarak bütün sektörün talepleri bir süzgeçten geçirilerek, ortak akıl ürünü olan bir görüş bildirilecektir. Platform'un gelecek süreç için çok önemli işlevleri olacağını düşünüyorum. Platformun, diğer sektörlerde örnek olması açısından da son yıllarda gerçekleştirilen en başarılı birliktelik olduğunu söyleyebilirim.



## Uğur Karaduman

BESİAD Genel Sekreteri

### PLATFORM SESİMİZİ DUYURACAK

Orta Anadolu İhracatçıları Birliği'nin girişimi ile yakın zamanda kurulan makine sektörü platformuna yeni üye olduk. Biz bağlantı elemanları yani civvata ve videda üreticileri olarak makine sektörüyle çok yakından ilişkiliz. Bu platforma üye olurken, sektörle işbirliği halinde neler yapabiliriz, sektöre zaten yan sanayi olarak hizmet etmekteyiz ama bu çalışmayı daha planlı ve daha verimli bir şekilde nasıl yürütebiliriz gibi sorulara yanıt üretmeyi, zaten yakın ilişkide olduğumuz makine sektörü bileşenleri ile birlikte ortak hareket etmeyi amaçladık. Aynı zamanda üyelerimizin, bu bağlamda daha aktif, daha etkin olabilmeleri için buradaki problemleri dile getirerek, problemlerimizin çözümünde daha fazla rol almaları için, bu platforma üye olma gerekliliğini hissettik. Bağlantı elemanları sektörü olarak en önemli problemlerimiz, yetişmiş, kalifiye iş gücünün yetersizliği. Bununla ilgili eğitime önem verilmeli, meslek okullarına ağırlık verilerek yetişmiş insan açığı kapatılmalı. Buna yönelik, makine sektörü platformundan destek almayı ve sesimizi platform aracılığı ile daha iyi duyurmayı hedefliyoruz. Bununla ilgili de somut adımlar attık. Şu anda yürüten projelerimiz var. Aynı zamanda platformun da bizi

destekleyen bir projesi var. Eğitilmiş eleman eksikliği dışında, dış ticaretle alakalı, gümrüklerle alakalı sorunlarımız var. Yurtdışından, özellikle Çin'den gelecek uygun olmayan ürünlerin girişinin engellenmesi ihtiyacı var. Burada, bizim üretimimizi ve verimliliğimizi düşürebilecek durumların önüne geçilmesini istiyoruz. Ankara'da Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen'in de katılımcısı olduğu toplantıda, makine sektörünün genel problemlerinin hemen hepsi gündeme getirildi. Bu toplantıdan sonra, daha nitelikli, hedefleri daha netleşmiş bir çalışma yürütüleceğini ve daha somut adımlar atılacağına umut ediyorum. Sektör platformunun da bizim sorunlarımızın çözümünde işlevsel olacağını düşünüyorum.



## M. Akif Temelli

ANASDER Başkanı

### PLATFORM TANITIMA KATKIDA BULUNACAK

Platform, Türkiye'de üretilen ürünlerin dünya piyasasında Türk ürünü imajını yükseltmek adına kendi oluşturduğu bir ekiple kalitesi yüksek ürünleri tespit ederek dünya piyasasına tanıtılması konusunda katkıda bulunmalı. Aynı zamanda sektör ayrıştırma- larını yaparak uygun bulunduğu ürünlere kataloglarda yer vererek ticaret müşavirliklerimiz kanalı ile tüm ilgililere ulaşmasının sağlanması. Ülkelerin gümrük mevzuatları ve muhtemel karşılaşılabilecek engelleri belirten broşürler hazırlayarak makine ihracatçı sektörünün bilgilendirilmesi sağlanmalıdır.

## Talat Avcı

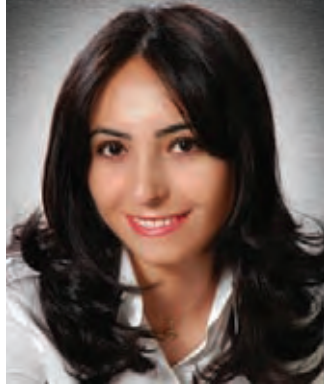
ENOSAD Yönetim Kurulu Üyesi

### DİYALOG ORTAMI SAĞLANDI

Makine platformunun kuruluşunu olumlu ve olması gereken bir gelişme olarak görüyorum. Herkes aynı fikirde olmasa da, tek fikir çıkmaya diyalog kurulmasını sağlayacak bir ortam yaratıldığı ve OAİB de bizi bu platforma dahil ettiği için memnunuz. Kendi



olanaklarımızla ulaşamadığımız pek çok kurum veya kişiye Platform sayesinde ulaşarak kendimizi ifade etme fırsatını yakaladık. Bu açıdan memnunuz. Makine platformunun ihracata ve makine üretimine katkısı ne olur, şimdiden bir şey söylemek zor. İhracat arttığı oranda ithalat daha fazla yükseliyor. Aradaki orantıyı tersine çevirecek adımlar atılmalı. Bu açıdan ihracata katkıları zaman gösterir diyorum.



## Yaşanur Ağbaba

Anadolu Un Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri

### ÇALIŞMALAR ÇOK OLUMLU

Türkiye'de ilk defa makine sektöründe böyle büyük bir platform kuruldu. Platform bu açıdan gerçekten çok önemli. Çalışmaları çok olumlu ve başarılı bir biçimde ilerliyor. Geline noktadan çok memnunuz. Bence Platform Türkiye'nin makine ihracatında dünya çapında önemli bir yere gelmesine hizmet edecektir.

## Gültekin Acar

SADER Başkanı

### MEDİKAL SEKTÖR PLATFORMUNUN DESTEĞİNİ BEKLİYOR

Makine Platformu daha çok ısıtma, soğutma, havalandırma, sektörleri ile ilgili gibi görünüyor. Bizim medikal sektörle ilgili herhangi bir şey konu-

şulmadı. Biraz da bizim sektöre konu başlıklarında yer ayrılması gerekiyor. Medikal sektörü ilgilendiren de bir toplantı yaparlarsa katkısı olacağını düşünüyorum. Ama şu anda bir katkısı olmadığını söyleyebilirim. Bizim sektörün asıl sıkıntısı, bazı malzemelerin örneğin paslanmazların, yüzde 18 KDV ile alınıp yüzde 8 ile satılması. Bu sorunu da gündeme getirdik ama henüz bu konuda da bir adım atılmadı.



## Cemal Ayla

Ambalaj Makinecileri Derneği Başkanı

### MAKİNE SEKTÖRÜ GÜÇ BİRLİĞİNDE

Sektör Platformu'nda birlikte olmamızın en önemli sebebi, ülkemiz için en önemli katma değer sağlayan sektörlerden biri olan makine sektöründe güç birliği yaratma, TR malı kalitelidir hedefi olmasıdır. İthalat dayalı montajdan, satıştan ziyade, imalatçıların ve imalatını destekleyen, güçlendiren ithal yan sanayi mallarını kullanarak, ürettikleriyle Türkiye'nin GSMH'sine en fazla ciroyu değil, katma değeri sağlayacak işleri yapanların bir araya gelmesi bizleri bir yere götürecektir. Birlikten kuvvet doğar atalarımız boş söylememişlerdir.

Bu sayede, sorunları da birlik olarak çözebileceğimize olan inancımız tamdır. Makine sektörü olarak beklentilerimizi, Ankara'da Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, platform üyesi derneklerin başkanlığı ve Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen'in katılımıyla gerçekleşen toplantıda da dile getirdik. Biz makineciler, yurtdışı tanıtımlarda, özellikle yurtdışı fuarlarda, diğer sektörlerde yaşanmayan önemli yükleri yüklenmekteyiz. Bu anlamda fuar teşviklerinde ve sergi ürünü nakliyelerinde diğer sektörlerden farklı bir uygulama istiyoruz. Örneğin turizm, beyaz eşya veya tekstil sektörü fuarında 100 metrekare bir stand yaptığımız zaman, oraya götürece-

ğiniz sergi ürünün nakliyesi, ürününün montajı, sergiye hazırlığı, fuar sonrası demontajı ve bu işleri yapacak ekibin maliyeti ile, makinenin sektörü fuarında 100 metrekare bir stand yaptığımız zaman, oraya götüreceğiniz sergi ürünün nakliyesi, ürününün montajı, sergiye hazırlığı, fuar sonrası demontajı ve bu işleri yapacak ekibin maliyeti birbiri ile hiçbir kalemde kıyas kabul etmez. Fakat bütün sektörler aynı potada değerlendiriliyor, aynı uygulamaya tabii tutuluyor.

Bunun karşılığında biz makineciler mağdur oluyoruz. Örneğin geçenlerde katılımcı olarak bulunduğum Interpack Fuarının açılış öncesi ve kapanışında sergilediğimiz 40 metreküplük nakliye büyüklüğüne sahip makinenin montajı ve demontajı için üç kişilik ekip çalıştı. Bu maliyet, diğer sektörlerle karşılaştırıldığında gerçekten çok büyük maliyet farkları ortaya çıkar.

Teşvik sisteminin, daha adil ve sektörlerin ülkeye kazandırdığı katma değer göz önüne alınarak yeniden düzenlenmesi ve çok ciddi kontrol edilmesi gerektiğine inanıyorum. Makine sektörü platformu, bu sorunun çözümünde önemli bir araç olabilir. Platform tüm sektörü temsil ettiği için artık suyu çıkmış, neredeyse bir iki günde alınabilir hale gelmiş diğer kalite belgeleri yerine, kendi vereceği kalite belgeleri ile TM-Türk Mali imajını çok yükseklerle taşıyabilir. Ülke olarak makine sektörümüzün tanıtımı için, platform vasıtası ile yurtdışında, devlet destekli sektörel bazı fuarlar açabiliriz. Bunu Avrupa ve Uzakdoğu ülkelerinin sektör temsilcilerinin başarı ile yaptığını biliyoruz, görüyoruz. Onların almış olduğu devlet desteğini biz de arkamıza alabilirsek aynısını yapabiliriz. Sektör platformu bize bu açıdan da yardımcı olacaktır. Tabi bu devletin bize bakış açısı ve yetkililerin gözündeki değerimiz ile ilintilidir. Platform olarak taleplerimizi iletmemiz tekil firmalar veya dernekler olarak taleplerimizi iletmemizden çok daha etkili olacak diye düşünüyorum. Adnan bey'in uzun süredir dünyada olduğu gibi Türkiye'de de makine sektörü stratejik sektör ilan edilmelidir çabası son zamanlarda diğer sektörlerin de sahiplendiği bir slogan haline geldi. Bence tek ölçü var; yarattığın katma değer nedir? Tekrarlıyorum, birliğin olduğu yerde güç olur. Bu platformda onun için varız.

## Ahmet Serdaroğlu

AKDER Başkanı

### PLATFORM AKDER'İN FELSEFESİYLE UYUMLU

AKDER Akışkan Gücü Derneği, ülkemizdeki makine imalatçı ve ihracatçılarına yerli veya ithal ürünler ve bu ürünlerle ilgili projeler sunarak, makine imalatçılarına ulusal ve uluslararası pazarlarda re-



kabet gücü kazandırmayı da ana gayelerinden biri olarak saymaktadır ve bu nedenle OAİB önderliğinde hayata geçirilen makine sektör platformunun imzacısı olmuştur. Türk makine sektörünü daha genel bir çerçeveden ve bütünlüklü olarak ele alan makine sektör platformu, sektör mensuplarının sorunlarını bir merkezden çözmeyi ve sektörel dayanışmayı sağlamayı kendisine amaç edinen AKDER'in felsefesi ile de uyumlu olduğu için bu oluşumdan son derece umutluyuz.

Bu noktada platform olarak taleplerimizi dile getirmemizin, bizlerin tek başımıza yapacağı girişimlerden çok daha etkili olacağını düşünüyoruz ve platformun Türk makine sektörüne faydalı olmasını diliyorum.



## Münevver Olcayson

İmes Yönetim-Teknik Birim Başkanı

## ÇÖZÜMLER ARTIK DAHA KOLAY BULUNACAK

Platform toplantıları ile birçok sektör bir araya gelerek ortak sorunlarını dile getirme fırsatı yakaladı. Ortak sorunlar karşılıklı olarak paylaşıldıkça, çözüm önerileri de zaman zaman ortaya konuldu. Bu örgütlenme ile aranan destek ve çözümler mutlaka daha kolay elde edilebilecektir. Önemli olan, Platform birliğinin belirlenen hedefler çerçevesinde bozulmadan devam etmesi. Makine Sanayii Sektör Platformu'nun kuruluşuna ve katılımcılarına çok teşekkür ediyor ve devamlılığını diliyoruz.



## Ersan Bakanay

ISKİD Başkanı

## AR-GE KONUSUNDA GELİŞMELER BEKLİYORUZ

Sektörümüzdeki Ar-Ge çalışmaları çok masraflı ve geri dönüşümü uzun vadede oluyor. Platformdan beklentimiz öncelikle bu Ar-Ge çalışmalarının başka kaynaklardan karşılanmasının sağlanmasıdır. Cironuzun yüzde 5'ini bile ayırdığımız zaman Ar-Ge çalışmalarına bayağı bir kaynak ayırmış oluyorsunuz. Bu yüzden bu çalışmaların desteklenmesi lazım. Platformdan ikinci beklentimiz ise bazı ürünlerimiz gereksiz bir şekilde ÖTV kapsamına giriyor. Platform bu ürünlerin ÖTV kapsamından çıkarılmasını sağlamalı. Platformda yakalanan birliktelik bu sorunların çözümünde yararlı olacaktır. Sorunlarımızı en azından dile getirmemizi sağlayacak zemini bu platform hazırlayabilir.



## Tevfik Akannaç

MİB Yönetim Kurulu Üyesi

## PLATFORMUN PAYLAŞIMCI YAPISI MUHAFAZA EDİLMELİ

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği önderliğinde oluşturulan Makine Sanayii Sektör Platformu'nun birçok dernek, birlik, oda ve OSB tarafından desteklenmesi Türk Makine Sanayii gelişimi açı-

sından çok önemlidir. Sektörümüzün nabzını tutan Makine İmalatçıları Birliği (MİB)'in bu oluşum içinde yer alması ve desteklemesi, konuların toplanması ve etkinliği ile de çözülmesi açısından faydalı olacaktır. Bu platformun etkin olabilmesi için paylaşımcı ve bütün katılımcıları temsil edebilecek bir yapıyı muhafaza etmesi, içine aldığı sektör hakları ve sorunlarını titizlikle takip ederek çözmesi ve savunmasını ilke olarak benimsemesi gerekir. Makine sektörünün gelişimi açısından ortak sorunlarımız var. Platformun haksız rekabetin önlenmesi, sanayi envanterinin çıkartılması, yan sanayinin daha verimli kullanılması ve geliştirilmesi, dış pazarlarda sektörün daha güçlü temsil edilmesi, yatırımların planlanması ve yönlendirilmesi, işletmelerin finansal problemlerine çözümler, uzun vadeli düşük faizli kredi temini (özellikle ihracatçılar için), sanayi bölgelerinin organizasyonu ve etkili kullanımı, Ar-Ge faaliyetlerinin Tüm makine imalatçılarına yönelik olarak planlanması ve Ar-Ge merkezleri oluşturulması ve KOBİ'lere hizmet verilmesi, sürdürülebilir rekabet şartlarının sağlanabilmesi için alt sektörlerin birbiri ile bağlantılı çalışması, ihtiyaçlar doğrultusunda teknik personel eğitiminin sağlanması için gerekli girişimlerde bulunmak gibi sorunların belirlenmesi ve katılımcı üyelerin ortak görüşleri ile somut adımlar atılması bu platformu daha da güçlendirecektir.



## Duran Karaçay

İMMB Yön. Kur. Başkanı

## BİLGİ PAYLAŞIMI HIZLANACAK

İş Makineleri Mühendisleri Birliği Derneği olarak, bilgi paylaşımını makine sektörünün gelişmesinde önemli bir etken olarak görmekteyiz. Makine Sektör Platformu sektörün güç birliğini ve bilgi paylaşımını sağlayacak bir kuruluş olmuştur. Sektör ve Sivil toplum örgütleri olan sektör dernekleri ile devlet arasındaki ilişkileri sektörün büyümesi yönünde geliştirecek olan Makine Sektör Platformu, derneğimizin hem destek vereceği, hem de destek alacağı bir oluşumdur. Bu nedenle önemsiyor ve destekliyoruz.



## Orhan Aydın

OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı

## SEKTÖRÜN GELİŞİMİ İÇİN PLATFORM ŞART

Makine sektöründe, önde gelen 27 sivil toplum ve meslek örgütünün bir araya gelerek kurduğu Platform, sektörde yaşanan sorunların çözümü için bir adım olmuştur. Sektörün gelişmesi ve rekabetçi bir nitelik kazanması yolunda önemli bir merhaledir. Platformun Ankara'da yaptığı ve Sayın Devlet Bakanımız Kürşad Tüzmen'in de katıldığı ilk toplantıda pek çok sorun dile getirildi. Bu sorunlardan biri de imalatçılarımızın arsa temini sorunudur. Üretim alanı açmak isteyen sanayiye kamu arazi sağlayabilir. Çünkü birçok ülke bunu yapıyor. Mülki idareler, belediyeler ve özel idareler bir araya gelerek bu sorunu çözebilir. Ülkemizde ilgili kurumlarla, belediyelerle arsa mücadelesi veriliyor. Örneğin Ostim'deki bir makine imalatçısı firma büyüyor, kapasitesini artırmak için daha büyük bir arsa arıyor. Bu arsaya alabilmesi için bazen tüm varlıklarını elden çıkarmak zorunda kalıyor ve firma tümünden yok oluyor. Sektörün gelişmesinin önünde Ar-Ge'den envanter yokluğuna, denetim yetersizliğinden, kayıt dışılığa kadar pek çok sıkıntı var. Tüm bunlara karşın biz OSTİM olarak bölgemizde bu sektöre özel önem veriyoruz. İş makineleri imalat ve yedek parça ihracatı konusunda 20 kadar KOBİ'yi şirket çatısı altında bir araya getirdik. Bu şirket birçok ülkeye ihracat yapıyor. Sektörde rekabet analizi, kümelenme ve üniversite-sanayi işbirliği konularında projeler yapıyoruz. Tanıtım ve dış pazarlar konusunda Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile çalışmamız var. Özellikle iş ve inşaat makineleri sektörünün Ostim'de odaklanması tesadüf değildir. Ankara'da ne kadar iş makinesi yedek parçası satan ya da imal eden varsa kapısını çalarak hazırladığımız iş merkezlerine çağırdık. Onları OSTİM'de topladık. Son yıllarda sektörün önde gelen marka firmalarını da bölgemize davet ettik, kendilerine arsa verdik. Ostim olarak, Türkiye genelinde ve hatta çevre ülkelerde iş makinesi konusunda akla gelen ilk adres olmak istiyoruz.



## Orhan Okur

Öncü Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı

### PLATFORM İHRACATI ARTIRACAK

Derneğimiz Platformun oluşması süresince gerekli desteği vermiştir. Platformun faaliyetlerinde de üzerine düşeni yerine getirecektir. Platformun çalışmalarının ihracata katkısı olacağı kanaatindeyiz. Artan ihracat demek; gelir demek, istihdam demek, kalkınma demektir. Ancak platformun ciddiyetle çalışması, sorumluluklarını yerine getirmesi, yeni fikir ve düşüncelere, farklı anlayışlara açık olması gerekir. Platformun ihracat yapılacak ürünlerin üreticilerinin desteklenmesi ile ilgili projeler oluşturması, ihracat yapılacak ülkelerdeki pazar altyapısının araştırılarak üreticilerine duyurulması ve devletten destek bekleyen anlayıştaki ihracatçıları yerine, ihracat yaparak devletini destekleyen anlayışın oluşturulması ve ihracata engel olan hususların tespit edilerek kaldırılması için girişimlerde bulunması gerekmektedir.



## Mehmet Ali Özkan

TÜMDEF Genel Başkanı

### PLATFORMDAN BEKLENTİMİZ BÜYÜK

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sanayileşmek için makine sektörü yaşamsal önem taşımak-

tadır. Makine sektörü her yıl ihracatta daha da ilerlemesine, büyüme oranlarını geliştirmesine rağmen, dünya pazarında hala istenilen seviyeye ulaşabilmiş durumda değil. Dünya pazarından Türk makinecilerinin almış olduğu binde 4'lük pay gerçekten çok manidar. Sektörümüzün ulusal ve uluslararası düzlemde karşılaştığı pek çok sorunlar mevcut. Bizler tekil dernek ve birlikler olarak bu sorunları gündeme taşıdığımızda gereken etkiyi uyandırmakta zorlanıyoruz. Ancak 30'a yakın kuruluşun bir araya gelmesi ile kurulan Makine Sanayii Sektör Platformu, kurumsallaşmış yapısı ve birlikten alacağı kuvvet ile bu sorunları çok daha etkili bir şekilde gündeme getirebilir ve çözüm noktasında önemli rol oynayabilir. Bu noktadan çıkışla, platformdan ciddi beklentilerimiz mevcut. OAIÖB önderliğinde kurulan Makine Sanayii Sektör Platformu'nun ülke olarak içinde bulunduğumuz genel ekonomik sıkıntılardan sektörlerin daha az etkilenmesi ve platforma bağlı sektörlerin kamuda oluşan sektörel sorunlarının çözümü noktasında biraz daha aktif olmasını bekliyoruz.



## Hayrullah Yelkenci

PAGDER Başkanı

### SEKTÖR POLİTİKALARINI DAHA RAHAT ÜRETECEK

Üretim ve ihracatı hızla artan sektörün sorunları da aynı paralele büyüyor. AB entegrasyon sürecindeki Türk makine imalat sektörünün yan sanayii ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynayacak sektörel kuruluşlarını, geniş ve demokratik bir katılımı bünyesinde toplamak amacıyla oluşturulan Makine Sanayii Sektör Platformu, 2007 yılı Temmuz ayında kuruldu. Platform, sektörün diğer yan sektörler ile beraber hızlı gelişimini sağlamak, makine sanayii ile ilgili tüm sektörel politika ve uygulamaların oluşmasında etkili olmak hedeflerini de taşıyor.

Türk makine sektörünün üretim süreçleri kalitesi, uluslararası piyasalarda yer alma ve pazarlamadaki yetkinlik gibi diğer ülkelere göre sahip olduğu

avantajlarını geliştirerek dünya piyasalarında hak ettiği yeri alması, sektörün önündeki engellerin kaldırılmasına bağlı. Ortak bir çaba ile kurulmuş olan Makine Sanayii Sektör Platformu, söz konusu engellerin kaldırılmasında önemli rol oynuyor. Plastik Sanayicileri Derneği PAGDER de, Makine Sanayii Sektör Platformu'nun aktif üyesi olup, bu platformda PAGDER, Başkan ve Genel Sekreter ile üst düzeyde temsil ediliyor.



## Muammer Akgün

KBSB Başkan Yardımcısı

### PLATFORMUN CİDDİ ÇALIŞMALARI VAR

Yakın zamanda, 30'a yakın dernek ve birliğin katılımıyla kurulan Makine Sanayii Sektör Platformu, potansiyel olarak etkin olması muhtemel bir platformdur. Son bir yıllık girişimde baktığımızda, bu platformun ciddi bazı çalışmalar yaptığını ve Ankara tarafından da ciddiye alınmakta olduğunu görüyoruz. Bu bakımdan Kazançlar ile ilgili konuların da buraya taşınmasında yarar görmekteyiz.

Makine Sanayii Sektör Platformu'nun sektörün gelişmesi için öncelikle atması gereken adımlar var. Nitelikli üretim yapan firmalara destek olacak ve nitelsiz üretimin önünü kesecek uygulamaların hayata geçirilmesi için çalışmalar yürütülmesi gerekiyor. Kazançlarda ithal haksız rekabetin önlenmesi ve yeni çıkan yüzde 15 fiyat avantajı kanununun uygulanması için harekete geçilmesi, ayrıca bilinçsizce uygulanan kombi kullanımının ikna yöntemi ile makul seviyelere çekilmesi için bakanlıklar nezdinde görüşmeler yapılması gerekiyor. Bunun dışında özellikle kazan + brülör imalatının da sektörel teşvik kapsamına alınması sağlanmalı. Meslek okulları ve kaynak kursları gibi nitelikli iş gücü yaratan kurumların yaygınlaştırılmasına ve Ar-Ge çalışmalarına destek alınması için faaliyetler yürütülmesi gerekmektedir. Ve en önemlisi ihracatı artırıcı teşviklerde yeterli devlet desteğinin sağlanması gerekmektedir. Sektör platformunun yakaladığı büyük birliklik sayesinde bu taleplerimizin karşılanmasında önemli

rol oynayacağına ve hem kazan sektörünün hem de genel olarak Türk makine sektörünün gelişimine ciddi katkılar sağlayacağına inanıyorum.



## Kutlu Karavelioğlu

POMSAD Önceki Başkanı

### PLATFORMU SEVİNÇLE DESTEKLİYORUZ

Makine imalat sektörünün 20 kadar segmenti var; bunlardan belli bir büyüklüğe ve olgunluğa kavuşabilmiş olanlar, firmalarının müşterek sorunları için sektörel davranış geliştirmeyi, örgütlenmeyi, en başta haksız rekabete karşı dayanışmak ve küresel rekabette güçlenmek için zaruri görmüşlerdir. Ülkemizde pompa vana sektörünün ilk firmalarının 1960'lı yıllarda kurulduğunu görüyoruz; o dönemde dahi 100 yılı çoktan devirmiş onlarca firma vardı dünyada. Biz dernekleşmeyi bir on sene kadar tartıştıktan sonra, 1997'de başarabildik.

Bu gecikmenin sebeplerinden biri sektörün çok hızlı yayılması, kısa sürede Avrupa'daki hemen her ülkeden daha fazla sayıda imalatçıya sahip olması ve bir araya gelmekte güçlük çekmesi idi. Sonra sorunlar ve dünya pazarında başarılı olmak hedefi, işi layıkınca yapan firmaların bir çatı altına topladı. POMSAD kurulduğunda, Amerikan derneği 75 yaşında idi, Alman, İngiliz, Fransız dernekleri de bir o kadar eskidir. 2001 yılında üye olduğumuz Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği bu yıl 46. yılını kutluyor, 2003'de üye olduğumuz Avrupa Vana Sanayicileri Derneğinin yaşı 47. Bu durum diğer segmentler için de hemen hemen aynıdır. Biz oyunun kurallarını yeni yeni öğreniyoruz ama çok da hızlı kavırıyoruz. Özeti şudur: Her sektörün, kendi için mücadele edecek, sözcülüğünü yapacak, iletişimini, eğitimini, tanıtımını yapacak, kendi içinden gelme bir temsilci örgüte, sivil bir kuruluşa kaçınılmaz biçimde ihtiyacı vardır. Bir dernek, bir segmentin gelişmişliğinin en önemli göstergesidir.

Daha üst örgütler de böyledir. Makine imalat sektörünün, bugün bir çok derneği var; bir çok segmentte tek bir temsilci varken bazılarında birden fazla var. Bu bir zenginlik elbette, işin katma

değer yüksekliğinin de bir göstergesi. Fakat bir federasyonumuz yok; kendi içimizde hiyerarşik bir yapılanmaya kavuşmak için gerekli anlayış zemini henüz oluşuyor. Platform da bu oluşumun bir göstergesi, başarılı bir ürünü. POMSAD, makine imalat sektörünün genel sorunlarının halli için bir veya birkaç derneğinden çok daha büyük bir güce ihtiyaç olduğunu düşünüyor, bu sebeple de en başından beri bu fikre destek veriyor. Sadece Platforma değil, sektörün bir araya geldiği bütün çalışma düzenlerine katkı sağlıyor; meclisler, komiteler, birlikler hep işbirliğini geliştirebileceğimiz, dayanışabileceğimiz, imkan ve bilgilerimizi paylaşabileceğimiz yerlerdir. İhracatta muazzam bir potansiyel yakaladık, sonuçları ortada; bir yandan uluslararası platformlarda, forumlarda, örgütlerde segmentlerimiz için çaba sarf ederken, öte yandan kendi evimizde güçlenebilmeliyiz. İhracatçı Birliğimiz bunu derhal kavradı, ya da sektör ihtiyacı kendi İhracatçı Birliğiyle sonuçlandırdı, en hızlı şekilde birleşti. Tanım farkı yok bence; ne ölçüde olursa olsun, kim katkıda bulunmuşsa müteşekkirimiz. Platformumuz çok önemli işler yapacaktır; çalışmalarını sevinçle, memnuniyetle destekliyoruz..



**Rızanur Meral**  
İMDER - İSDER Başkanı

## PLATFORMA TAM DESTEK VERİYORUZ

Makine Sanayii Sektör Platformu'nu ilk başta destekleyen derneklerden birisiyiz. Bu platformun oluşumunda Yönetim Kurulu olarak gerekli tüm katkının sağlanması kararı alındı. Makine sektörü özellikle iş makineleri her geçen gün büyüyen büyüdükçe de sorunları daha fazla artan ülkemizde önemli bir sektör haline gelmiştir. Bu bağlamda dernekler arası diyalogun sağlanması genel anlamda makine sektörünün sorunları, çözüm önerileri, gelişimi, yeni yaklaşımları oluşturması, sektörde güç birliğinin önemli sektörle devlet arasındaki ilişkilerin sağlanması için çok önemli bir platform olmaktadır. İMDER olarak içerisinde yer almanın önemli ve olumlu etkilerinin

olacağını düşündüğümüz için Makine Sanayii Sektör Platformu ve yürütülen faaliyetlerine destek vermektir. Yapılan I. Başkanlar Kurulu Toplantısında İMDER İcra Kuruluna seçilerek üzerine önemli vazifeler yüklenmiştir. 5 Kasım 2007 tarihli İcra Kurulu Toplantısından sonra bir faaliyet ve çalışma planı oluşturulmuş sektörün ana problemleri üzerine gidilmesi konusu gündeme gelmiş, logo, web sitesi ve dergi çalışmaları ile Makine Sanayii Sektör Platformu se-sini duyurmaya başlamıştır.



**Abdurrahman Aksöz**  
TASIAD Başkanı

## PLATFORM ORTAK ÇIKARLARA HİZMET EDECEK

OAİB'in makine sektöründe hizmet veren 20'nin üzerinde derneği bir araya getirmesiyle beraber sorunların ortak bir platformda ele alınması ve çözüme kavuşturulması yönünde büyük ve başarılı bir adım atmıştır. Bununla beraber diğer dernek ve birlikler de aynı şekilde OAİB'nin bu platform sayesinde yapmış olduğu ve bundan sonra yapacağı üst düzey temaslar ve görüşmeler sonucunda bizlerin sorunlarını daha iyi bir şekilde dile getireceği ve çözüme kavuşturacağı görülmektedir. Sektördeki dernekler olarak kendi başımıza yeterli olmadığımızı düşündüğümüz veya yeteri kadar sesimizi duyuramadığımız yerlerde makine sektörü olarak taleplerimizi dile getirmemizde işlevsel olacaktır. Örneğin KDV'nin indirilmesi, sektördeki devlet teşviklerinin artırılmasıyla alakalı olarak sektörümüzde beraber hareket etmenin faydalı olacağına inanıyorum. Platformun çalışmaları sonucunda makine sektöründeki sorunların bir nebze olsun iyileştirilmesiyle beraber imalat ve ihracatta daha iyi bir noktaya gelebileceğimizi, Çin ve Hindistan gibi ülkelerle rekabet edebileceğimizi düşünüyorum. Devlet teşviklerinin artırılması, KOBİ'lere faizsiz ya da düşük faizli krediler verilmesi, KDV'de indirimle gidilmesi, kimi fuarlarla tanıtım yapılması yönünde adımlar atılırsa sektör platformu fayda sağlayacaktır.



**Ahmet Ersin Bazmanoğlu**

ARÜS-DER Başkanı

## PLATFORM TANITIMA YARDIMCI OLACAK

Bizim sektör olarak temel sıkıntımız araç üstü ekipman imalatı yapan 400-450 firmanın bir araya gelememesi. Arkadaşlarımızı bir araya getiremediğimiz için sektörümüzün sorunlarını gündeme getiremiyoruz.

Ancak kurulan bu makine sektörü platformu sayesinde yakalanan birlik havasının bizim üyelerimizi de etkilemesi gerekiyor.

Türkiye'de bu kadar dernek ve birliğin bir araya gelmesiyle kurulan, bu anlamda neredeyse bir ilk olan makine sektörü platformu, bizce de sektörün tanıtımı açısından olsun, sorunlarını dile getirmek ve çözüm üretmek açısından olsun çok önemli işler yapacaktır.

Bizim imalattaki ve ihracattaki durumumuz diğer sektörlerin tersine işliyor. Diğer pek çok sektörde ithal girdiler yüksek ve katma değerler düşük olurken, araç üstü ekipman sektöründe hem girdiler düşük hem de katma değerler yüksek oluyor. Yani katma değeri yüksek olan ve ithalatı da hemen hemen hiç olmayan makine imalatlarını yapmaktayız. Ancak buna rağmen sektörümüzü önemli tehlikeler bekliyor. Yurtdışından çok uzun vadeli ve düşük faizli krediler vastası ile Türkiye'ye girmeye çalışılıyor. Yani yakın zaman içerisinde karşı karşıya kalacağımız en büyük sıkıntı bu olacaktır.

Makine Sanayii Sektör Platformu'nun bu sıkıntıya mutlaka çare üretmesi gerekiyor. Aksi takdirde bu sektörde çalışan yaklaşık 15-20 bin kişi çok ciddi tehdit altında kalacaktır. Sektörümüzdeki üreticilerin yurtdışından gelen uzun vadeli kredilerle başa çıkması olanaksız. Bu sorunu platform olarak ciddi bir şekilde çözeceğimize inanıyorum. Sektörümüzde yaklaşık 30'a yakın imalat yapılıyor ve Çin de dahil olmak üzere dünyanın en ucuz üretimi ülkemizde gerçekleşiyor. İmalatçılarımız cirolarının büyük bölümü-

nü ihracattan elde ediyor. İthal girdi oranlarımız da düşük olduğundan dış pazarlarda rekabet gücümüz çok yüksek.

Platformun yapacağı tanıtımlar ve sorunlarımızın çözümüne dönük atacağı adımlar sayesinde ihracatta pazar payımızı daha da artıracığımızı düşünüyorum.



**Adil Nalbant**  
TEMSAD Başkanı

## PLATFORMDAN BEKLENTİMİZ BÜYÜK

Çok önemli bir platform kuruldu ve bu platformdan beklentilerimiz oldukça fazla. Platformun ötesinde OAİB'den beklentilerimiz oldukça fazla. TEMSAD olarak tekstil makine üreticileri ve ihracatçıları. Temsil ettiğimiz sektör tekstil sektörü gibi görünüyor ancak sıkıntılarımıza, sorunlarımıza, gerekliliklerimize baktığımız zaman makine sektörüyle bire bir örtüşüyor.

Yani bizim konuştuğumuz dil makine dili. Biz tekstilcinin çektiği sıkıntıyı çekmiyoruz. Biz makinecilerle ortak sıkıntıları yaşıyoruz. Bu sıkıntının giderilmesi açısından da 20'den fazla birliğin bir araya gelerek OAİB ile beraber oluşturduğu platformu önemsiyoruz.

Şunu açık olarak ifade edeyim biz tekstil makinecileri olarak daha doğrusu makine imalatçıları olarak tekstilcinin yaşadığı pazarlama, batıya mal satma, ucuz hammadde bulma gibi problemler yaşamıyoruz.

Biz asıl olarak batıdan teknoloji alıp doğruya İran, Suriye, Bangladeş gibi ülkelere satış yapmaya çalışıyoruz.

Makine satarken en büyük sıkıntılarımız Ar-Ge'lerin tam yapılamaması ve bir takım fiziki ve teknik imkanların yetersizliği. Biz bunların aşılması adına bu platformdan oldukça ümitliyiz. Platformun sorunları çözeceğinden çok umutluyum. Üst kademelerden gerekli olan desteği almamızda bir arada ortak düşüncelerimizi ifade etmemizin işe yarayacağını düşünüyorum.



## PLATFORM ORTAK ÇIKARLARA HİZMET EDECEK

2005 yılının son döneminde gündeme gelen, yönetim modelinin bu dönemde şekillendiği Makine Sanayii Sektör Platformu, makine sektöründeki ilgili sivil toplum kuruluşlarını bir araya getiren, faaliyetlerine çok önem verdiğimiz, başından beri oluşumunda yer aldığımız bir örgütlenme modelidir. Makine sektöründeki meslek kuruluşlarının ortak ilkeler ve çıkarlar çerçevesinde iş birliğini sağlama yanında, makine sanayimiz ve alt sektörlerinin temel ekonomik ve mesleki sorunlarının bilinçli ve verimli bir ortak organizasyon altında çözüme kavuşturmanın amaçlandığı bu platform, makine sektörüne önemli faydalar sağlayacaktır. Meslek kuruluşları bazında eş başkanlık sisteminin uygulanması aynı zamanda bu kuruluşların eş görev ve sorumluluk üstlenmesine, ortak çıkarlar ve hedefler doğrultusunda hareket etmesine zemin oluşturmuştur.

Platformun oluşmasında emeği geçenlere, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu ve Genel Sekreterliği'ne ve Sayın Kutlu Karaveloğlu'na sektörümüz ve Birliğimiz adına şükranlarımızı sunarız.



**Mustafa Ayrar**

TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı

## SON DERECE OLUMLU BİR GİRİŞİM

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri tarafından oluşturulan ve içinde Odamızın da yer aldığı Makine Sanayii Sektör Platformu'nun son derece olumlu bir girişim olduğunu belirtmek istiyorum. Odamız, makine imalat sanayii üzerine önemli birikimler oluşturmuş bir meslek örgütüdür. İki yılda bir gerçekleştirilen ve 2007'de dördüncüsünü düzenlediğimiz "Makine Tasarımı ve İmalat Teknolojileri Kongresi" ile sürekli olarak güncellenen "Makine İmalat Sanayii Sektör Araştırması Oda Raporu"nda sektörü çok yönlü olarak irdeliyor, sorunlarını tespit ediyor ve çözüm önerileri dile getiriyoruz. Makine Sanayii Sektör Platformu, katılımcı bir çalışma perspektifi ile bu ve benzer birikim, çalışma ve önerileri gündemine alıp değerlendirirse makine imalat sanayii ve dolayısıyla imalat sanayii ve ülkemiz lehine gerçekten olumlu sonuçlara ulaşmak olanaklı olacaktır. Makine imalatında mevcut teknolojiden maksimum yararın sağlanması, bunun için bilimsel kurum, üniversite, ilgili Oda ve sektör dernekleri ile çok ciddi bir işbirliği yapılması gerekiyor. Sektör Platformu bu konuda öncülük yapmalıdır.



**Emin Koramaz**

TMMOB Yönetim Kurulu Başkanı

## PLATFORMUN YÜZDE 100 ARKASINDAYIZ

TÜMMER olarak platformun ikinci ya da üçüncü imzacılarındanız. Zaten birlikte çalışmak suretiyle bir yerlere varabileceği düşüncesindeyiz. Dolayısıyla Makine Sanayii Sektör Platformu yüzde 100 arkasında durduğumuz bir oluşum. Bunun dışında Ortak Satın Alma Organizasyonu (OSO A.Ş.) da var. Bu şirket biz imalatçıların tek çıkış noktası olacak. Bu noktada da Platform bizim için önemli ve en büyük destekçi olacaktır. Devlet tarafından taleplerimizin karşılanması adına Platformun faydalı olacağını düşünüyorum. Yaklaşık iki ay önce gerçekleşen bir toplantı oldu. Devlet bakanımız Sayın Kürşad Tüzmen de oradaydılar. Bu toplantıda Bakanımız da platforma desteklerini bildirdiler. Tabii ki ben tek başıma firma olarak ya da TÜMMER olarak bu toplantıyı gerçekleştirilemezdim ama güç oluşturduğumuz zaman her türlü imkanı yaratabiliyoruz. Süreci böyle değerlendirdiğimizde Makine Sanayii Sektör Platformunun sektörün ihtiyaçlarının karşılanmasında önemli rol oynayacağını düşünüyorum.



**Celaletdin Güler**

TÜMMER Yönetim Kurulu Üyesi

## PLATFORM SAYESİNDE DAHA OLGUN TALEPLERİMİZ OLACAK

Makine sektörü Türkiye'de hızla ilerleyen ama Türkiye için yeni olan ve Türkiye'deki bütün sektörlerin motor gücü olan bir sektör. Dolayısıyla bu sektörün kendi içinde bir plana kavuşması, toparlanması ve sektördeki kuruluşların birbirini tanıması oldukça önemli. Platformla birlikte talepleri dile getirebilecek, çalışmalar yürütecek merkezi bir kurum oluşturulması olumlu bir gelişme. Platformdan beklentimiz oldukça büyük. Makine üreticisinin ve ihracatçısının ihtiyaçlarını karşılamak adına bu oluşumdan daha verimli bir yol düşünmüyorum. Platform katılımcı kurumların taleplerini daha olgunlaşmış ve güçlü bir şekilde dile getirmekte çok yararlı olacaktır.



**Fahri Coşkun**

TOBB Makine ve Teçhizat İmalatı Meclisi Başkanı



# Sürdürülebilir kalkınmanın dinamikleri

**B**u yazımızda sürdürülebilir kalkınma modellerin den birini ele alarak, bu modelin 3 ana unsurunu sizlerle paylaşmak istiyoruz.

1- Sanayi ve üniversite işbirliklerinde âdemi merkezîyetçi yapı oluşması çok önemli. Bu âdemi merkezîyetçi yapıya örnek olarak Almanya'yı verebiliriz.  
2- Sanayileşmede ve genel işadamları mantığında teknoloji evliliği yapısı oluşması gerekiyor.  
3-Kol gücünden, beyin gücüne geçişin sağlanması için çalışmalar yoğunlaştırılmalı. Bunun da işadamları önderliğinde yapılması gerekiyor. İş adamlarının yaratıcılıkları toplumsal dinamiklerin sürükleyicisi olabilmeli. İngiltere'de demokrasinin önderleri iş adamları idi ve onların demokrasiyi kurup gelişmesinde öncülük yaptıklarını tarih bize gösterdi.  
Toplum içinde sayı olarak yüzde 5'i oluşturan bu kesim, söylemden öte yaratıcı edimler ile o ülkeleri ileri ülkeler seviyesinde tutmayı başarmış bulunuyor.

## ANA KRİTERLER YAŞAM BİÇİMİ OLMALI

Bu saydığımız üç ana unsuru daha da



**ORHAN CAZGIR**

detaaylandırarak aktarmakta fayda görüyorum.

Âdemi merkezîyetçi yapının merkezîyetçi yapı içinde beraber çalışması gerekiyor. İnovasyon yuvalarındaki hareketler ve aşağıdaki sayacağım nedenlerin yaşam biçimine geçmesi ve içselleşmesi çok önemlidir. Şu anda ülkemizde var gibi görünen bazı parçalar sadece kâğıt üzerinde görünüyor, içselleşmesi de mümkün görünmüyor. İçselleşmesi için aşağıdaki ana kriterlerin yaşam biçiminin içinde olması gerekiyor.

A- Sanayici-üniversite-sanayici işbirliklerinin oluşması.

B- Bölgesel göçü önleme birimlerinin çalışması.

C- Dünyadaki ileri sanayicinin bölgeye çekilmesi.

D- Bölgeden globalizme çıkış hamlelerinin yapılması ve yapısının oluşturulması.

E- Risk sermayesinin inovasyon merkezlerinde barındırılmasının yanı sıra, teknolojik şirketleri yaratmak ve bu şirketleri borsaya kote ederek sermayenin tabana yayılmasının sağlanmasına öncülük edilmesi gerekiyor. Bu durum ile beraber oluşan orta tabaka, demokrasinin kökleşmesine öncülük etmek gibi faydalar sağlayacaktır. Bu tarz yapılara gelişmiş ülkelerde rastlamak mümkün.

F- Sanayiciye özel sanayi bölgelerinde ücretsiz yer verilmesinin yanı sıra 10 yıl vadeli işyeri açmaları için kredilerin sağlanması gerekiyor. İleri teknoloji üreten fabrikalara ise sermaye konusunda desteklerin sağlanmasının yanı sıra bu firmaların o bölgelerde en az 10 yıl kalmalarının sağlanması için gereken sistemlerin oluşturulmuş olması da çok önemli.

G- Türkiye'de sanayi birkaç büyük kentte yayılmış bulunuyor. Bu heterojen

**GELİŞMİŞ ÜLKELERE BAKILDIĞINDA SÜREKLİ KALKINMA MODELLERİ VE İŞ ADAMLARININ KURDUKLARI İŞBİRLİKLERİNİN O ÜLKELERE YAPTIKLARI KATKILARI ÜZERİNE BİRÇOK MODELİN KULLANILDIĞINI GÖRÜYORUZ. TÜRKİYE DE GELİŞİM İVMESİNİ YAKALAMIŞ BİR ÜLKE OLARAK DÜNYADAKİ DENEYİMLERİ OLABİLDİĞİNCE DİKKATLİ TAKİP ETMELİ.**

## Orhan Cazgır kimdir?

Makine Mühendisi olan 1952 doğumlu Orhan Cazgır, evli ve 2 çocuk babası. Başında bulunduğu şirketlerin birinde Amerikalı ortağı ile krojenik teknolojisinde üretim ve taahhüt işleri yaparken bir diğerinde ise teknik malzemelerin satışlarını yapıyor.

Cazgır; Eğitim Gönülleri Mütevelli Üyeliği, Toplum Gönüllüleri Kurucu üyeliği, İTÜ Metalürji Fakültesi Danışma Kurul Üyeliği, Samsun Sanayici İş Adamları Derneği Kuruculuğu ve Başkanlığı, Birinci TÜSİAD-SİADLAR zirvesinin ilk komisyon eş başkanlığı, gibi görevlerinin yanı sıra 5 yıl süre ile Dünya Gazetesi yönetim kurul üyeliği yapmış durumda. Cazgır ayrıca Teknoloji Uluslararası Gelişim İş Birliği'nin (TUGİB) kurucusu ve Kurucu Başkanı. TUGİB başkanı olarak Almanya- Aachen (AGIT) teknoloji merkezinde 5 yılı aşkın zaman diliminde Adana, Samsun illeri başkanlığında 12 ili kapsayan ve 2 yıl süren bölgesel kalkınma mastır plan çalışmalarında komisyon görevi yaptı.

dağılımdan daha homojen bir yapıya geçilmesi şart. Örnek olarak her bölgenin merkez bir gelişmiş şehri yaratılarak, o bölgedeki diğer görece daha küçük şehirlerin işletmelerinin bu merkez üzerinden işlerini yürütmeleri sağlanabilir. Şehirler fonksiyonlarına göre ayrılarak görev paylaşımı yapmalılar. Bir şehir turizmci, diğeri sağlıkçı, bir başkası sanayici gibi dağılımlarla birbirini destekleyen bir yapıya kavuşturulmalı. Böylece her bölge aynı oranda güçlü olmuş oluyor. Böylece milli servet hebası olmuyor, sinerji oluşuyor. Adaletli bir yapı oluşması gibi bir çok faydayı sağlamış oluyoruz. Bu yapı âdemi merkezietçi bir yapıyı temsil eder ve de bu, merkezietçi yapıya bağlayarak merkezdeki ana politikalara göre uyarlanırsa o ülkenin dünyadaki yeri daima en üst sıralarda oluyor.

## DEĞİŞİM KURUMSALLAŞMALI

Ülkenin her bölgesindeki oluşturulacak merkez şehirlerde teknolojik evliliği yapısının oturtulması sağlanmalı. Bu tarz gelişim mantığını ileri ülkeler özel olarak devşirme tarzda geliştiriyor ve o ülkeyi daha da ileriye böylece taşıyabiliyorlar. Teknolojik yapıdan kopmadan değişim böylece sürekli olarak topluma taşınmış oluyor. Kurumlaşmayı o ülkenin değişimi ile paralel götürerek kurumlaşmada derinleşme de sağlanmış oluyor. Ülke kendi dinamik ve doğruları ile dünya ile yerelden irtibatla kalıyor yani yerelden dünyaya açılmayı yaşam biçimi haline getirmiş oluyor. Bu tarz yapılanmalar ile yoğun olarak gerçekleşen iç göçlerin de önüne geçilmiş olur ve su kafa büyüme de önlenir. Sanayi ve nüfus bölgelere homojen olarak yayılmış olur.

## TOPLUMA DEĞİŞİM İKLİMİ YERLEŞMELİ

Kol gücünün beyin gücü yapısına geçmesi ise sivil insiyatiflerin önderliğinde gerçekleştirilmesi gereken bir konu olarak ele alınabilir. Toplum içinde sayı olarak yüzde 5'i oluşturan bu kesim, söylemden öte yaratıcı edimler ile topluma geliştirici değişim iklimini yerleştirmeyi esas olarak almalı. Bu yapının yerleşmesi ve benimsenmesi kuşkusuz ki çok uzun yıllar alabilecektir. Bu tarz yapılar gelişim dinamiklerinin kurumsulaşmasına ve kökleşmesine yardımcı olurlar. Bir ülkenin bu tarz kurumlarının olması o ülkeyi dünyada ileri ülkeler seviyesinde güçlü konumda tutmak için şart olarak ele alabiliriz. Dileğimiz sağlıklı, huzurlu gelişmiş ülkeler ile bütünleşen yapının, toplumumuzda çok çabuk yerleşmesidir.



# durmazlar

SEKTÖRDEN



moment 42 expo

# Durmazlar durmak bilmiyor

**DÜNYANIN EN BÜYÜK SAC KESİM MAKİNESİ ÜRETİCİSİ DURMAZLAR MAKİNA TÜRKİYE'NİN MAKİNE ÜRETİMİNDE GELİŞİMİN EN SOMUT ÖRNEKLERİNDEN BİRİNİ OLUŞTURUYOR. 80 ÜLKEYE YAPTIĞI İHRACATLA GÖZ DOLDURAN DURMAZLAR, İHRACAT HEDEFLERİNİ HER GEÇEN GÜN BÜYÜTÜYOR.**



**M**akine sanayi, imalat sanayi içerisinde özel bir öneme sahip bulunuyor. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleriyle makine sanayinin gelişimi paralel seyrediyor. Makine sanayinin üretimdeki payının, başta ileri sanayi ülkeleri olmak üzere tüm ülkelerde artış gösterdiği de görülüyor. Makine sektörü, elektrik-elektronik sanayiyle birlikte dünya genelinde 1 trilyon doların üzerindeki pazar hacmiyle 21. yüzyılın en fazla işgücü barındıran sektörü haline gelirken, artık tek başına bir sanayi dalı olmaktan çıkmış ve diğer tüm sektörleri geliştiren temel bir sanayiye dönüşmüş bulunuyor. Türkiye’de de

makine sanayinin diğer sektörlerle göre son yıllarda büyük gelişim gösterdiğini görüyoruz. Makine sanayi, katma değer performansı diğer imalat sanayi sektörlerine göre çok daha fazla olan ve ihracatını sürekli olarak Türk sanayi ortalamasından daha hızlı geliştiren önemli bir sektör konumunda bulunuyor. Bu hızlı gelişmeyi yakalamada kuşkusuz ki en büyük pay, büyük bir özveriyle makine üretimi yapıp bunları dünyanın dört bir tarafına ihraç eden Türk firmalarına ait bulunuyor. Bu firmalar arasında örnek gösterileceklerden birisi de hiç şüphesiz Durmazlar Makine. Türk makine sanayinin başlangıcı olarak kabul edilen 1950’li yıllarda makine üretimine başlayan Durmazlar Makine, bugün itibarıyla 80 ülkeye 110 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiriyor. Durmazlar Makine Satış Pazarlama Direktörü Altan Arda ile firmalarını ve ihracattaki başarılarını konuştuk.

## TÜRKİYE’NİN BİRÇOK İLK DURMAZLAR’DAN

1956 yılında Durmazlar Makine’nin tekstil makineleri üretimi ile sektöre girdiğini belirten Altan Arda, firmanın bu makinelerin üretimine uzun yıllar devam ettiğini ancak bu makineler ile birlikte metal sac işleme makineleri de üretmeye başladığını belirtiyor. Altan Arda, Durmazlar Makine’nin bu gün itibarıyla ana hatlarıyla abkant pres, lazer kesme, punch pres, plazma kesme, giyotin pres kombine makas, köşe kesme oksijen kesme makineleri ürettiğini belirtiyor. Son yıllarda, yoğun Ar-Ge faaliyetlerinin ardından punch pres ve lazer kesme makinelerinin üretimine başladıklarını belirten Arda, bu makinelerin geçmişte sadece gelişmiş ülkeler tarafından üretilen makineler olduğunu belirtiyor. Bu makinelerin Türkiye’de ilk kez firmalarınca üretildiğine değinen Arda, bu ürünler için 2006 yılında açılış yapılan lazer fabrikası ile ek istihdam da yarattıklarını belirtiyor.

## SAC MAKİNELERİ ÜRETİMİNDE DÜNYANIN EN BÜYÜK FİRMASI

Firmalarının 4 ana tesisinin bulunduğunu belirten Arda, Durmazlar Makine’nin 150 bin metrekareye yayılan üretim alanı ile yılda 6 bin adet makine üre-



**Altan Arda**

Durmazlar Makine Satış ve Pazarlama Direktörü

*Durmazlar Makine 82 ülkeye yaptığı ihracatı ile Türkiye’nin ender global şirketlerinden biri konumunda.*

tim kapasitesi ile dalında dünyanın en büyük firması olduğunu belirtiyor. 82 ülkede 65 bayisi ile dünyanın her köşesinde satış-servis anlamında yayılan bir firma olduklarının altını çizen Arda, tüm uluslararası makine fuarlarında boy gösteren firmalarının Durmazlar markası ile yılda yaklaşık 60 fuarda makinelerini tüketicilerin beğenisine sunduklarını ortaya koyuyor. Altan Arda, Durmazların, sac işleme makineleri üreticileri arasında ürün çeşitliliği, ürün kalite ve fayda oranı, üretim kapasitesi ve modern tesisleri ile en üst sıralarda yer aldığını belirtiyor.

## GENİŞ MÜŞTERİ YELPAZESİ

Durmazlar Makine’nin 82 ülkeye yayılan müşteri portföyünün bulunduğunu belirten Arda, bu portföyün 65 bayi ve binlerce son kullanıcıdan oluştuğunu söylüyor. Çok geniş bir müşteri yelpazesine sahip olduklarını belirten Arda, bu geniş müşteri yelpazesi ile firmalarının Türkiye’nin ender global şirketlerinden biri olduğunu söylüyor. Ana hatları ile firmalarının ürettiği makineleri kullanan sektörleri Altan Arda şöyle sıralıyor: Otomotiv, makine, elektrik-elektronik, metal eşya, inşaat ve yan sanayileri, gemi ve beyaz eşya.



Türkiye'nin en büyük kapasiteli CNC makinesi Durmazlar Makine tarafından üretildi.

## İHRACAT PAZARLARININ YÜZDE 80'İ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Durmazlar Makine'nin ürettiği makinelerin yüzde 80'ini ihraç eden bir firma konumunda bulunduğunu vurgulayan Arda, Durmazlar Makine'nin 82 ülkeye ihracat yaptığını belirtiyor. 82 ülkeye kendilerinin direk ihracat yaptıklarını ancak bazı pazarlarda da re-export olarak bulduklarını söyleyen Arda, "Bazı bayilerimiz, o ülkelerin dış ticaret anlaş-

ması olan veya eski sömürgesi olan ülkelere de re-export yaptığı için aslında Durmazlar makinelerinin bulunduğu ülke sayısı 82'nin de üzerinde" diye konuşuyor. İhracat pazarlarının yüzde 80'ini Avrupa, Amerika, Avustralya gibi gelişmiş ülkelerin bulunduğu kıtalara yaptıklarını belirten Arda, geriye kalan yüzde 20'yi ise gelişmekte olan ülkelerdeki ileri teknoloji yatırımı yapan veya yabancı ortaklıklarla yatırım yapan firmaların

“Durmazlar Makine, 150 bin metrekareye yayılan üretim alanı, yılda 6 bin adet makine üretim kapasitesi ile dalında dünyanın en büyük firması konumunda bulunuyor. Firma, 82 ülkede 65 bayisi ile dünyanın her köşesine satış-servis anlamında yayılmış bulunuyor.”

oluşturduğunu söylüyor. Altan Arda, bunun da firmalarının ürün ve servis kalitesinin ne kadar üstün olduğunu bir göstergesi olduğunu söylüyor. İlk ihracatı 1975 yılında yaptıklarını söyleyen Arda, ilk ihracat yaptıkları ülkenin ise gelişmiş bir ülke olan Almanya olmasının da firmalarının en başından beri kalite politikasına verdikleri önemin bir göstergesi olduğunu söylüyor. Altan Arda, ayrıca ilk yurtdışı fuarı olarak da 1980'de Hannover/Almanya'nın seçilmesinin de, Durmazlar Makine'nin stratejisini kuruluşundan beri ne şekilde kurguladığına dair en iyi göstergesi oluşturduğunu belirtiyor. Durmazlar Makine'nin 2007 yılında 200 milyon YTL'lik ciro yaptığını belirten Arda, 2008 yılında 250 milyon dolarlık ciro hedeflediklerini belirtiyor.

## DURMAZLAR, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK CNC MAKİNESİ ÜRETTİ

En yeni ürünlerinden olan lazer kesme makinesinin 3 farklı ürün ailesinden oluştuğunu belirten Arda, bu ürünü 4 yıllık Ar-Ge çalışmaları sonrasında, 2005 yılında üretmeye başladıklarını belirtiyor. Altan Arda, üretmiş oldukları lazer makinesinden, bu güne kadar yurtiçi ve ihracat olmak üzere toplam 25 tane sattıklarını söylüyor

Durmazlar Makine bunların yanısıra Türkiye'nin en yüksek kapasiteli CNC abkant presini de üretmiş bulunuyor. Aynı zamanda dünyanın üretilen en büyük CNC abkant preslerden biri olan AD-S 802000 savunma sanayinin devlerinden Nurol firmasına sevk edilmiş bulunuyor. 8 metre boyunda 40 mm kalınlığındaki konstrüksiyon çeliğini bükebi- len 2000 ton presleme gücüne sahip bu makine, aynı zamanda Hardox, Weldox ve Armax tipindeki çok sert sacları da tek operasyonda bükebilecek güçte bulunuyor. Devasa yapısı ve gücü ile kaynaksız, yeckpare sac mamul üretiminde operasyonlara verimlilik katan makine, aynı zamanda gemi sanayi, treyler, aydınlatma ve telekomünikasyon direkleri üretiminde de rahatlıkla kullanılabilir özelliklere sahip bulunuyor. Aksesuarlar haricinde sadece makine ağırlığı 200 tonun üzerinde olan makine 10,5 metre uzunluğa ve 8 metre yüksekliğe sahip bulunuyor. Makine, devasa yapısı dışın-

“Durmazlar Makine'nin ihracat pazarlarının yüzde 80'ini Avrupa, Amerika, Avustralya gibi gelişmiş ülkelerin bulunduğu kıtalar oluşturuyor. Geriye kalan yüzde 20'yi ise gelişmekte olan ülkelerdeki ileri teknoloji yatırımı yapan veya yabancı ortaklıklarla yatırım yapan firmaların oluşturduğu görülüyor. Bu da firmanın ürün ve servis kalitesinin ne kadar üstün olduğunun bir göstergesi olarak algılanıyor.”

da 5 eksenli, CNC kontrollü ve kullanılan tüm ekipmanı ile sac işleme sektörünün en ileri teknolojilerini barındırıyor.

### MİKTAR BAZINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK SAC ÜRETİCİSİ

Türkiye'yi makine üreticisi ülkeler açısından ele alan Arda, Türkiye'nin tüm takım tezgâhları üretiminde dünya on beşincisi olduğunu belirtiyor. Makine üretimi konusunda üst sıralarda bulunan ülkelerle cirosal farklılık anlamında büyük farkların bulunduğunu belirten Arda, firmalarının dünya sac işleme makinelerini üretiminde adetsel bazda dünyanın en büyüğü olduğuna vurgu yapıyor.

Genişleyen ürün yelpazesi, artan üretim kapasitesi, zenginleşen doğrudan ve dolaylı personeli ile Durmazlar Makine'nin yapısı ve süreçlerini yeniden yapılandırarak kurumsallaşmasını tamamladığını belirten Arda, bu yapıyı, tüm süreçlerini tek bir çatı altında toplayan MRP sistemi ile üst düzey bir bilgi entegrasyonu sağlayarak global bir oyuncu olmanın gerekliliklerini yerine getirerek sağladıklarını söylüyor. Kurumsallaşırken aynı zamanda geçmişten gelen köklü ve yakın müşteri ilişkilerini göz ardı etmediklerini vurgulayan Arda, müşterilerine ve tüm dünyadaki 64 bayisine iş ortağı yaklaşımı gösterdiklerini söylüyor.

Altan Arda, ürün ve hizmetlerinin her zaman arkasında durarak iş ortaklarının Durmazlar Makine'ye olan güvenini sürdürmeye kurucusunun felsefeleri ile

birincil önceliği vermeye devam ettiklerini söylüyor.

### KALİFİYE ELAMAN SORUNU BÜYÜYOR

Artan enerji ve çelik fiyatlarının sanayici ve ihracatçı bir firma olarak Durmazlar Makine'nin uluslararası rekabet gücünü zayıflatan ana faktörlerden biri olduğunu belirten Arda, Türkiye'nin son yıllardaki hızlı büyümesi paralelinde, yetişmiş iş gücü konusunda da bir sıkıntı yaşadıklarını söylüyor. Bundan kaynaklı özellikle meslek liselerinin ge-

### DURMAZLAR MAKİNE'NİN GELİŞİMİNDEKİ İLKLER

- >> İlk kollu makas üretimi
- >> İlk modern fabrika 6 bin metre kapalı alana kuruldu
- >> İlk ihracat Almanya'ya gerçekleştirildi
- >> İlave fabrika inşaatına başlandı
- >> İlk mekanik makas üretildi
- >> İlk hidrolik apkant makas üretildi
- >> 1989 İlk CNC hidrolik apkant pres makinesi üretildi
- >> 1994 CE sertifikası alındı
- >> 1998 ISO 9001 sertifikası alındı
- >> 1998 Üretim, hidrolik ve mekanik makineler olmak üzere iki ana kategoriye ayrıldı.
- >> 1998 İlk hidrolik punch pres üretildi
- >> 2002 İlk hidrolik turrett punch pres makinesi üretildi
- >> 2005 İlk lazer kesme makinesi üretildi

liştirilerek desteklenmesi ile Türkiye'nin ara eleman ihtiyacının karşılanmasının planlanması gerektiğini belirten Arda, “2008'in yılının ekonomik anlamda 2007 ile aynı seviyede geçeceğini ön görüyoruz. Ancak ülkemizdeki siyasi geleceğinin belirsizliği, dünya kredi pazarındaki zarar açıklamaları, yüksek petrol maliyetleri ve ülkemizdeki ihracatçının rekabet gücünü zayıflatan faktörler göz önüne alındığında çok çalışmamızın gerektiği açık olarak görülüyor” diyor.



# Sentetik iplik makinelerinde bir Türk devi: POLYSPIN A.Ş.

**DÜNYADA BÜYÜK BİR HIZLA GELİŞEN TEKSTİL MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN İÇERİSİNDE EN ÖNEMLİ PAYA SAHİP OLAN SENTETİK İPLİK ÜRETİMİ MAKİNELERİNİN DÜNYADAKİ TOPLAM CİROSU 2 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNDE. BU SEKTÖRDE TÜRKİYE’NİN ÖNDE GELEN FİRMALARINDAN BİRİSİ OLAN POLYSPIN A. Ş., SON ÜÇ YILLIK ÜRETİMİNİN YÜZDE 68’İNİ İHRAÇ ETME BAŞARISINI GÖSTEREN BİR FİRMA NİTELİĞİNDE.**

**S**entetik iplik ve elyafların kullanım alanları ve miktarları gün geçtikçe artıyor. Bu artışa paralel olarak sentetik iplik üretim makinelerine olan talep de artıyor. Polyspin A.Ş., bu talebi karşılamak amacı ile üretimini bu alana odaklandırmış bir firma. Sentetik iplik üretim makineleri (Man made fiber spinning machinery) üretimine ağırlık veren Polyspin, dünya genelinde artan sentetik tekstil ürünlerine paralel olarak artan makine ve tesis talebinden yararlanmak amacı ile bu alana odaklanmış durumda.

1973 yılında Özçelik adı ile küçük bir atölye olarak kurulan firma, 1996 yılında TUBITAK ve TIGV desteği ile ilk Ar-Ge projesini uygulamaya koymuş. Kısa zamanda Gaziantep imalat sanayinde pek çok alanda ilk olma başarısını göstermiş ve 1998 yılında A.Ş. olarak yeniden yapılmış. 2008 yılında ise tescilli markası olan Polyspin adını şirket ismi olarak değiştirmiş. Türkiye’nin ve dünyanın Sentetik Tekstil Makineleri Üretim Merkezi olmayı hedefleyen Polyspin’de üretim ve Ar-Ge projelerinin bu çerçevede şekillendirildiğini belirten Polyspin A.Ş. Genel Müdürü Prof. Dr. Yusuf Uskaner, bu çerçevede kasa parçaları, yol butonları ve reflektörlerinin üretimlerine son verildiğini ve otomotiv sektörüne dönük genellikle TEMSA için yapılan parça üretimlerinden de çıktıldığını belirtiyor.

## SENTETİK İPLİK MAKİNESİ PAZARININ BÜYÜKLÜĞÜ 2 MİLYAR DOLAR

Ülkemizde olduğu gibi pek çok gelişmekte olan ülkenin de yatırım malı makinelerine yüksek boyutlarda kaynak aktardığını belirten Yusuf Uskaner, “Önceki yıllarda Avrupa ülkeleri maki-





**Yusuf Uskaner**

Polyspin A.Ş. Genel Müdürü  
Son üç yıllık üretimimizin yaklaşık yüzde 68'ini ihraç ediyoruz.

ne imalat sektörünün öncülüğünü yürüten günümüzde farklı ülkeler de bu alanda varlıklarını hissettirme çabası içerisine girdiler. Günümüzde sentetik iplik üretim makineleri Almanya, İsviçre, Türkiye, Avusturya, İtalya, Japonya, Kore ve Çin'de bulunan firmalar tarafından üretiliyor. Bu sektörün yıllık cirosu genel tekstil makineleri sektörü cirosunun büyük bölümünü oluşturmaktadır. Bu ciro büyüklüğü nedeniyledir ki sektörde teknoloji sahibi olmak kadar finansman sahibi olmak da rekabet gücüne etki ediyor" diye konuşuyor.

## SENTETİK TEKSTİL MAKİNELERİ ÖNEMLİ AR-GE DESTEKLERİ ALDI

Yusuf Uskaner, sentetik tekstil makineleri üretim merkezini Türkiye'ye kazandırma projesi kapsamında uygulanan Ar-Ge Projeleri hakkında ise şunları söylüyor: "İlk etapta Polipropilen Halı İpliği Üretim Makinesi Projesi 1996-1998 yıllarında uygulanarak başarıyla tamamlandı. İkinci etapta polipropilen düz iplik ve combi iplik makinesi ile polyamid düz ve şişirilmiş iplikleri üretim makineleri projesi 1999-2002 yılları arasında uygulanarak başarıyla sonuçlandı. Üçüncü etapta polyester düz ve tekstrüzeli (combi) iplik üretim makinesinin tasarımı ve imalatı projesi Temmuz 2002-Temmuz 2003 dönemleri arasında uygulanarak başarı ile tamamlandı. Dördüncü etapta Ocak 2003-Temmuz 2003 ayları arasında POLYSPIN BCF6, ikinci nesil sentetik halı ipliği üretim makinesi tasarımı ve imalatı

projesi uygulamaya konularak başarı ile tamamlandı. Beşinci etapta Kasım 2003-Haziran 2005 dönemleri arasında uygulanan proje kapsamında sentetik triko ipliği ve bu ipliği üretecek makinenin tasarımı ve imalatı projesi uygulamaya konularak başarı ile sonuçlandı. Bu projelerin tümü TUBİTAK ve TTGV tarafından desteklendi. Altıncı etapta ise sentetik kesik elyaf üretim makinesinin tasarımı ve imalatı konusunda Ar-Ge çalışmaları yürütüldü. AR-GE çalışmalarını daha verimli hale getirmek ve pazarlama stratejisi kapsamında ise bir AR-GE laboratuvarı oluşturuldu."

## ÖZÇELİK SEKTÖRDE RAKİPSİZ

Türkiye'de bu tür makineleri üreten tek firmanın Özçelik A.Ş. olduğunu vurgulayan Uskaner konu ile ilgili olarak şunları söylüyor: "Türkiye uzun yıllar bu makineleri yurtdışından ithal etti ve halen de büyük bir bölümünü ithal etmekte. Özçelik A. Ş. 1996 yılında TUBİTAK ve TTGV'nin desteği ile bu alanda Ar-Ge faaliyetlerine başlayarak 1999 yılından itibaren piyasaya makine satabilecek konuma geldi. Günümüze kadar Türkiye içerisine 43 adet tesis kuran firmamız, oluşturduğu rekabet ortamı sonucu sektörde teknoloji düzeyinin sürekli en üst seviyelere taşınmasını sağladı. Türkiye'nin bu alandaki en önemli sıkıntısı ise sentetik iplik üretiminde kullanılan polipropilen, polyester, polyamid gibi hammaddelerde son derece dışa bağımlı olması. 1996 yılında sentetik iplik üretim makineleri imalatına adım atan firmamızın rakipleri uzun yıllar önce bu alanda faaliyete başlamışlardı. Buna rağmen bugün itibarıyla toplam üretimimizin yüzde 43'ünü, son üç yıllık üretimimizin ise yüzde 68'ini ihraç etmiş durumdayız."

## POLYSPIN BCF NEDİR?

Yusuf Uskaner, firmalarının en iddialı ürünlerinden olan POLYSPIN BCF serisi makineleri ile ilgili olarak da şunları söylüyor: "Bu ürünler granül polipropilenin ekstruder yardımı ile eğitilerek şişirilmiş halı ipliği haline dönüştürüldüğü sistemler. Platform üzerinde besleme, dozajlama, ekstruzyon, pompalama, eğirme, soğutma, yağlama, çekim, şişirme,

puntalama ve sarım aşamaları dik eğirme şeklinde olup, ergimiş polipropilen hava ile soğutulmakta, metraj pompası yardımı ile düzelerden iplik eğrilerek iplik üretilmektedir. Üretilen bobin sayısına göre model ismi kullanılmaktadır. Örneğin BCF4 modelinde aynı anda dört iplik, BCF6 modelinde aynı anda altı iplik, BCF8 modelinde aynı anda sekiz iplik üretilmektedir. Bu makinelerde 800 dtex - 3000 dtex aralığında BCF (Bulked Continuous Filament) iplik üretilmektedir. Bu makinelerde her iki iplik bir sarıcı kullanılarak sarılmaktadır. Bir başka anlatımla BCF4 iki sarıcılı, BCF6 üç sarıcılı ve BCF8 ise dört sarıcılı makinedir. Bu makinelerin iplik üretim kapasiteleri üretilen ipliğin kalınlığına ve üretim hızına bağlı olarak değişmekte olup yaklaşık olarak 2000 dtex iplik üretimi ve 2300 m/dak üretim hızında BCF4 ile 2500 kg/gün, BCF6 ile 3750 kg/gün ve BCF8 ile 5000 kg/gün üretim alınabilmektedir. Bu makinelerde tüm proses parametreleri bilgisayar aracılığı ile denetlenmektedir. Sistemlerin tüm otomasyonları ve program yazılımları firmamız bünyesinde gerçekleştirilmektedir. Bu ürünler genellikle anahtar teslimi olarak müşteri tesislerinde kurulmakta, deneme üretimi ve gerekli eğitimlerin verilmesinin ardından müşterilere teslim edilmektedir. Bir POLYSPIN BCF8 makinesi yaklaşık 45 ton ağırlığında olup dört tır ile sevk edilmektedir."

## POLYSPIN A. Ş. DE ÜRETİLEN ÜRÜNLERDEN BAZILARI:

- >> Polipropilen Halı ipliği BCF üretim makinesi, POLY SPIN BCF4, BCF6, BCF8 serisi
- >> Polyester, Polyamid BCF iplik üretim makinesi, POLYSPIN PET, PA BCF serisi
- >> Polipropilen CF FDY iplik üretim makinesi POLYSPIN CF8, CF16 serisi
- >> Sentetik triko ipliği üretim makinesi, POLYSPIN TRIKO
- >> Kesik Elyaf üretim makinesi, POLYSPIN STAPLE
- >> Laboratuvar tipi iplik üretim makinesi, POLYSPIN LAB
- >> Otomatik bobin değiştiricili iplik sarıcısı
- >> Polyester kristalizatörü, PET CR300
- >> Hammaddede kurutma sistemi, PET DR2000
- >> Cam Elyaf İplik Sarıcısı
- >> Elyaf Kesme makinesi
- >> Düzeye yakma fırını



SEKTÖRDEN



moment  
48 expo

# 550 milyar dolar üreten makineler

**DÜNYA AMBALAJ SEKTÖRÜNÜN 2009 YILINDA 550 MİLYAR DOLARLIK BÜYÜKLÜĞE ULAŞMASI BEKLENİYOR. ÖZELLİKLE TÜRKİYE’NİN KOMŞULARI OLAN ÜLKELERLE ORTADOĞU VE RUSYA FEDERASYONU’NUNDA AMBALAJ ÜRETİM MAKİNELERİNE BÜYÜK TALEP VAR. BU FIRSAT DEĞERLENDİRİLDİĞİ TAKDİRDE 2010 YILINDA 33 MİLYAR DOLARLIK TALEBİ OLACAĞI ÖNGÖRÜLEN AMBALAJ MAKİNELERİ PAZARINDAN ÇOK BÜYÜK PAYLAR ALMAK MÜMKÜN.**

**Ç**ok çeşitli sektörlere ait ürünlerin saklanması, korunması, markanın tanıtılması ve satılması gibi birçok fonksiyonu bünyesinde barındıran ambalajlar, metalden ahşaba, kartondan cama kadar basit katlamalı kutulardan, lüks ürünler için kullanılan özel tasarımı yüksek kalitedeki ambalajlara kadar binlercesi ile hayatımızın her alanında kendisini gösteriyor. Günümüzde özellikle gıda, ecza ve kişisel bakım ürünlerinde ambalaj tasarımları çok önemli bir yere sahip. Tüketicilerin satın alma algısını değiştiren ambalaj tasarımları firmaların ciddi yatırımlar yaptığı bir alana dönüşmüş durumda. Ambalaj sanayinin bu denli hızlı gelişimi ve tüketim alışkanlıklarındaki değişimle birlikte bu ilerleme doğal olarak ambalaj makineleri sektörüne de yansıyor. Hem iç pazarda hem de ihracatta ambalaj makineleri sektörü son yıllarda hiç olmadığı kadar gelişirken beraberinde büyük fırsatlar sunuyor. OAİB iştiğal alanı itibariyle 2006 yılında dünya ambalaj makineleri ihracatı yaklaşık 13 milyar dolar kaydedilirken dünya ambalaj makineleri sektörüne olan talebin 2010 yılına kadar 33 milyar dolara yükseleceği öngörülüyor.

### TÜRKİYE DÜNYADA 30. SIRADA

Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü verilerine göre 2006 yılı toplam dünya ambalaj makineleri ihracatının 12,4 milyar dolar olduğu görülüyor. Dünyada bu sektörün hakimi ise Almanya ve İtalya. Bu iki ülke tek başlarına dünya ambalaj makineleri ihracatının yarısını gerçekleştiriyor. Almanya 4,3 milyar dolar ile dünya ambalaj makineleri ihracatından yüzde 34,7 pay alırken, İtalya 3,3 milyar dolar ve yüzde 26,3 payla ikinci sırada olan ülke. Ambalaj makineleri ihracatında Almanya ve İtalya'yı ABD, İsviçre, İsveç, Fransa, Hollanda ve İspanya takip ediyor. Türkiye ise 2006 yılı ambalaj makineleri ihracatı ile dünya sıralamasında 30. sırada yer alıyor. Ancak dünya endüstrisinin ambalaja olan talebin her geçen yıl artmasıyla, makine parkurlarını yenileyen ve son teknolojiyi yakından takip ettiği gibi kendi bilgisini kendisi üretmeye başlayan Türk makine sanayisinin çok daha üst sıralara yükselmesi bekleniyor.

### ÇİN MAKİNEYE DOYMUYOR

Türk ambalaj makineleri sektörü için fırsatlar sunan pazarların başında Çin, Hindistan ve Rusya Federasyonu geliyor. Çin'de 2010 yılına kadar ambalaj makinelerine olan talebin 1,7 milyar dolardan fazla artış göstereceği ve Japonya'nın da önüne geçeceği ön görülüyor. Endonezya, Malezya, Tayland ve Türkiye gibi daha küçük pazarlar kadar Hindistan, Rusya Federasyonu, Meksika ve G. Kore'de de pazarın genişleyeceği tahmin ediliyor.

### TÜRKİYE'NİN İHRACATI ARTIYOR

Türkiye'nin 2007 yılı ambalaj makineleri ihracatının 44,9 milyon dolar olarak gerçekleştiği görülüyor. 2006 yılına göre yüzde 32,7 oranında gerçekleşen bu yükseliş, ilerleyen yıllarda da pazarın hızla gelişeceğinin en önemli göstergelerinden biri olarak gösteriliyor. Türkiye'nin ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirdiği başlıca ülkeler ise Rusya Federasyonu, İtalya, Almanya, Romanya, İran, Azerbaycan ve Birleşik Arap Emirlikleri olarak sıralanıyor. En fazla ihracat artışı gerçekleşen ülkelerin ise Fas, Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya Federasyonu ve Libya olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na gerçekleştirilen 4,3 milyon dolar ihracat ile Rusya, Türkiye'nin toplam ambalaj makineleri ihracatından 9,5 oranında pay alıyor. Dünya ambalaj makinesi ihracatında liderliği üstlenen İtalya ve Almanya'ya ise Türkiye, Rusya'dan sonra en fazla

### AMBALAJ SEKTÖRÜ VE MAKİNELERİ

- >> Dünya ambalaj makineleri sektörünün 2009 yılında 550 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması bekleniyor.
- >> 2006 yılı toplam dünya ambalaj makineleri ihracatının 12,4 milyar dolar olduğu görülüyor.
- >> 2010 yılına kadar ambalaj makineleri sektöründeki toplam talebin giderek artacağı ve 33 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor.
- >> Dünyada ambalaj makineleri sektörünün hakimi Almanya ve İtalya. Türkiye ise dünyada 30. sırada yer alıyor.
- >> Çin'de 2010 yılına kadar ambalaj makinelerine olan talebin 1,7 milyar dolardan fazla artış göstereceği ve Japonya'nın da önüne geçeceği ön görülüyor.
- >> Türkiye'nin 2007 yılı ambalaj makineleri ihracatının 44,9 milyon dolar olarak gerçekleştiği görülüyor.
- >> Türkiye'nin ambalaj makineleri ihracatı sadece 44,9 milyon dolar, ithalatı ise 307,6 milyon dolar olmakla birlikte ihracatta yüzde 32,7 oranında artış yaşanırken ithalatta ise yüzde 6,1 oranında azalma gözleniyor.

ambalaj makineleri ihracatını gerçekleştiriyor. Türkiye'nin 2007 yılında ambalaj makineleri ithalatının ise 307,6 milyon dolar olarak gerçekleştiği görülüyor. Türkiye'nin ambalaj makineleri ithalatı gerçekleştirdiği ülkeler arasında İtalya ve Almanya dikkat çekiyor. Toplam 307,6 milyon dolarlık ithalatın 134,2 milyon doları İtalya'dan, 99,9 milyon doları ise Almanya'dan yapılıyor. Bu rakamlar İtalya ve Almanya'dan toplam ithalatın yüzde 76'sının gerçekleştirildiğini gösteriyor. İthalatta İtalya ve Almanya'yı,

### DÜNYANIN EN BÜYÜK AMBALAJ MAKİNESİ İHRACATÇILARI (MİLYON DOLAR) (2006)

SIRA	ÜLKE	DEĞER	PAY (%)
1	ALMANYA	4.315	34,75
2	İTALYA	3.268	26,32
3	A.B.D	596	4,80
4	İSVİÇRE	416	3,35
5	İSVEÇ	403	3,25
6	FRANSA	393	3,16
7	HOLLANDA	371	2,99
8	JAPONYA	367	2,96
9	İSPANYA	302	2,43
10	KANADA	245	1,97

\* Kaynak: BM İstatistik Bölümü

İsviçre, İsveç, İspanya, Çin ve Hollanda izliyor. Türkiye'nin ambalaj makineleri ihracatı sadece 44,9 milyon dolar, ithalatı ise 307,6 milyon dolar olmakla birlikte ihracatta yüzde 32,7 oranında artış yaşanırken ithalatta ise yüzde 6,1 oranında azalma gözleniyor.

## KÜRESEL AMBALAJ PAZARI 550 MİLYAR DOLARA GİDİYOR

Ambalaj makineleri sektörünün gelişimi ambalaja olan talebin artmasıyla gelişiyor. Yapılan araştırmalar bu sektörün 2009 yılında 564 milyar dolarlık bir hacme ulaşacağını gösteriyor.

1999 yılında 372 milyar dolar seviyesinde olan dünya ambalaj pazarı 1999'a göre yüzde 23 ve 2003'e göre ise yüzde 7,5 büyüyerek 2004 yılında 459 milyar dolara erişmiş durumda. 2009 yılında ise dünya pazarının 564 milyar dolar seviyesine ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu tahminler esas olarak 2007 yılında yük-

selen ve geleneksel ekonomilerdeki ambalaj tüketiminde yüzde 23'lük bir artış hızına dayanıyor. Keza bu tahminlerde Güney Amerika'da toparlanmanın süreceği, global ekonomik durumun konumunu koruyacağı, Çin, Rusya ve diğer büyümekte olan pazarlardaki gelişmenin süreceği varsayılıyor. 2007 yılında ABD, Kanada ve Meksika'yı kapsayan Kuzey Amerika pazarları 135 milyar dolar tutarı ve yüzde 29 oranı ile global piyasada en büyük payı oluşturuyor. Bunu yüzde 27 ile Avrupa ve yüzde 27 ile Asya pazarları izliyor. Tek başına en büyük ambalaj pazarı ise 115 milyar dolar ile ABD oluşturuyor. Japonya 55 Milyar dolar ile ikinci sırada yer alıyor. Onu ise 35 Milyar ile Çin, 23 Milyar ile Almanya ve 21 Milyar dolar ile Fransa izliyor.

## EN BÜYÜK PASTA GIDA SANAYİSİNDE

Dünya ambalaj makineleri sektörü 2010

yılı tahminleri de Türkiye'nin bu alanda gelişime ve yeni yatırımlara açık olduğunu gösteriyor. 2010 yılına kadar ambalaj makineleri sektöründeki toplam talebin giderek artacağı ve 33 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Sanayileşmenin ilerlemesiyle ve ambalaj malzemeleri üretiminin artmasıyla birlikte özellikle Asya ve Doğu Avrupa ülkelerinde ambalaj makinelerine olan talebin de gelişmesi bekleniyor. Gıda sanayisinde son yıllarda lezzetin ve hijyenik üretimin yanı sıra ambalaj tasarımlarının da ön plana çıkması sebebiyle bu endüstride yer alan firmalardan ciddi talepler geliyor. Bu nedenle, dünya gıda sanayisine yönelik ambalaj makineleri üretimi de sektörün yaklaşık beşte ikisini oluşturuyor.

Gıdada 2003 yılında 168 milyar dolar olan dünya gıda ambalajı pazarı 2004 yılında yüzde 8 oranında büyüyerek 182 milyar dolara erişmiş durumda. Bu artışta Doğu Avrupa'da hızlı genişleyen pazarlardaki yüksek satışlar ile Asya ve diğer ülkelerdeki gelişen ekonomiler önemli etken oluşturuyor. En büyük piyasa yüzde 29 ile Kuzey Amerika olarak görünüyor. Onu yüzde 28 ile Batı Avrupa ve yüzde 26 ile Asya izliyor. 2009 yılında 227 Milyar dolara ulaşması beklenen gıda ambalajları pazarının yüzde 36'sının Asya pazarında tüketileceği hesaplanıyor.

Gıda ambalajları pazarının oransal dağılımının değişmesinde bazı gözle görülebilir etkenler mevcut. En başta ambalajlanmış yaş sebze ve meyvelerin giderek daha fazla oranda, müstakil kasaplar ile manavlardan ambalajsız satışlardan daha fazla pay aldığı gözlemleniyor. Giderek daha fazla oranda yapılan merkezi ambalajlama işlemi ile firelerde azalma ve stokların daha verimli kontrol edilmesi sağlanabiliyor. Bunun ötesinde mikrodalgalı yemekleri de dâhil hazır gıdalara olan talep özellikle zaman fakiri tüketiciler tarafında giderek yükseliyor. Bu talep geçmişte derin dondurulmuş gıdadan uzak duran tüketicilerde dahi gözlemleniyor. Diğer etkenler arasında küçülen hane halkı büyüklüğü nedeni ile daha fazla sayıda ama daha küçük porsiyonlarda ambalajlara gerek duyulması. Bu tarz değişimler neticesinde ambalaja olan ilginin ve beklentilerin

## TÜRKİYE'NİN SON İKİ YILLIK AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATI

ÜLKE ADI	2006	2007	DEĞİŞİM(%)	PAY(%)
RUSYA FED.	1.379.526	4.277.801	210,1	9,54
İTALYA	2.591.309	3.219.115	24,2	7,18
ALMANYA	1.591.936	2.887.827	81,4	6,44
ROMANYA	2.390.787	2.361.256	-1,2	5,26
İRAN	2.058.929	2.315.760	12,5	5,16
AZERBAJCAN	1.996.204	2.190.473	9,7	4,88
B.A.E	587.273	1.856.090	216,1	4,14
K.K.T.C.	862.364	1.420.663	64,7	3,17
CEZAYİR	2.104.464	1.349.943	-35,9	3,01
MISIR	487.687	1.264.831	159,4	2,82
IRAK	2.481.884	1.220.606	-50,8	2,72
BULGARİSTAN	1.038.722	1.213.014	16,8	2,70
SUUDİ ARABİSTAN	833.249	1.184.292	42,1	2,64
SURİYE	1.176.711	1.042.575	-11,4	2,32
UKRAYNA	603.552	858.814	42,3	1,91
FAS	115.740	801.502	592,5	1,79
İSRAİL	340.602	762.788	124,0	1,70
ÜRDÜN	547.539	747.349	36,5	1,67
LİBYA	230.930	709.928	207,4	1,58
GÜRCİSTAN	236.430	669.935	183,4	1,49
YUNANİSTAN	650.716	657.439	1,0	1,47
DİĞER	9.508.584	11.849.810	24,6	26,41
TOPLAM	33.815.138	44.861.811	32,7	100,00

\* Kaynak: TÜİK

artması ambalaj makineleri sektörünü de en parlak sektörlerden biri haline dönüştürüyor. Aynı zamanda ecza ve kişisel bakım ürünleri ile ilgili ambalaj pazarının gelişmesi bu alandaki makineleri de en hızlı büyüyen sektörler arasına sokuyor.

## AMBALAJLAR ÇEŞİTLENDİKÇE MAKİNELER ÇOĞALYOR

Sağlık ürünleri ambalajları satışlarının 2006 yılında bir önceki yıla göre yüzde 11 oranında artarak 19 milyar dolar seviyesine ulaştığı görülüyor. 2009 yılında ise bu sektördeki toplam cironun yaklaşık 25 milyar dolara ulaşması bekleniyor. En yüksek artışın ise yüzde 14,7 oranı ile Ortadoğu ülkelerinde olması bekleniyor. Diğer yüksek artışların da yüzde 8,1 ile 11,2 oranındaki artışlarla gelişmekte olan Doğu Avrupa, Afrika, Güney ve Merkezi Amerika ile Asya'da olması bekleniyor. Bu rakamlar ambalaj üretimi ve tüketimi gelişen ülkelerde ambalaj makinelerine yatırım artacağına da bir göstergesi olarak değerlendiriliyor.

Diğer taraftan kozmetik ve temizlik ürünleri ambalaj satışlarının 2007 yılındaki 13,7 milyar dolarlık dünya toplamından ortalama yüzde 6,2 artış ile 2009'da 18,5 milyar dolara varması bekleniyor. Bu ürün grubu ambalajlarına 2/3 oranı ile plastik ambalajlar başı çekiyor. Bunu yüzde 15 ile kâğıt ambalajlar izler-



**Dünya gıda sanayisine yönelik ambalaj makineleri üretimi de sektörün yaklaşık beşte ikisini oluşturuyor.**

Bu ambalaj grubunun küresel olarak yıllık yaklaşık yüzde 3 artış ile 2009 yılında 115 milyar dolara erişmesi bekleniyor. Bir diğer önemli ambalaj pazarı olan içecek sektörü de büyümesini sürdürüyor. Küresel içecek ambalajları satışları 2007 yılında bir önceki yıla göre yüzde 7 artış göstererek 69 milyar dolara yükselmiş durumda.

gelişmiş gerekse gelişmekte olan ekonomilerde görülen bu büyüme bir yandan da PET şişe hacmini de büyütüyor. Batı piyasalarında durağan hale gelmiş olan alkolsüz içecek tüketimi diğer piyasalarda hızlı gelişimini sürdürüyor. Alkollü içki piyasalarında geleneksel şarap üreticisi piyasalar olan Fransa ve İtalya'da şarap tüketiminde bira lehine düşme oluyor.

Buna karşılık biranın geleneksel içecek olduğu ve şarabın ithal edildiği İngiltere ve diğer piyasalarda bira tüketiminde artış gözlemleniyor.

Bu ve benzeri veriler dikkate alındığında gelecekte hangi tür ambalajlara talebin artacağını belirlemek mümkün olduğundan buna göre makine teknolojileri üretmek ve sektörün geliştiği ülkelere pazarlamak gerekiyor. Türk makine sektörünün de var olan avantajlarını kullanmanın yanı sıra geliştireceği yeni teknolojilerle ambalaj makineleri sektöründe önemli bir dünya oyuncusu olması mümkün. Özellikle komşu ülkelerde ve Rusya Federasyonu ile Birleşik Arap Emirliklerinde ambalaja olan talebin artması iç piyasada ve yurtdışındaki ambalaj üreticilerine Türk makinecilerinin ciddi satışlar yapmasına olanak sağlayabilir.

**“ Türkiye'nin 2007 yılı ambalaj makineleri ihracatının 44,9 milyon dolar olarak gerçekleştiği görülüyor. 2006 yılına göre yüzde 32,7 oranında gerçekleşen bu yükseliş, ilerleyen yıllarda da pazarın hızla gelişeceğini en önemli göstergelerinden biri olarak gösteriliyor. ”**

ken geri kalan ise metal ve cam kaplar arasında paylaşılıyor.

Endüstriyel ve dökme ambalajların küresel değeri ise 2004 yılında 99 milyar dolara ulaşmış durumda. Bu grupta Asya yüzde 29 pay ile en yüksek küresel paya sahip. Asya'nın 2009 yılında payının yüzde 33'e yükselmesi bekleniyor.

Artış özellikle Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Asya'daki yükselişlerden kaynaklanıyor. İçecek tüketimi halen küresel ölçekte 1,35 trilyon litre olarak hesaplanıyor ve kişi başına ortalama 215 litre düşüyor. Çay en çok tüketilen içecek olmakla beraber şişelenmiş su en hızlı gelişen piyasa olma özelliğini koruyor. Gerek

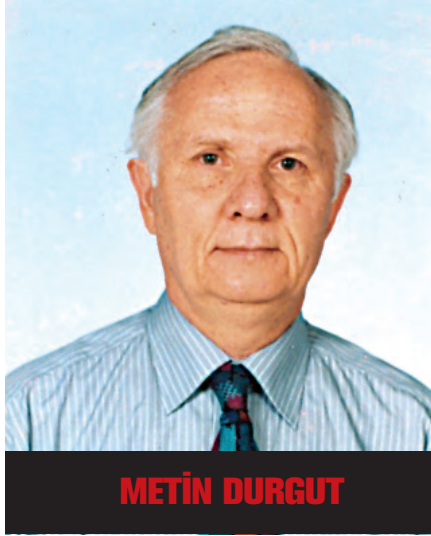
# Teknoloji havzaları

**O**n dokuzuncu yüzyılın sonlarında İngiltere’deki sanayi havzalarıyla (bölgeleriyle) ilgilenerek ekonomik coğrafya çalışmalarına öncülük yapan İngiliz iktisatçı A. Marshall, firma yığılması sonucu ortaya çıkan bu sınıflama uzmanlık alanlarındaki ticari başarı için “havasındaki bir şey” ifadesini kullanır. Kuruluşlar arasındaki yakınlıkların sanayi performansına yaptığı katkıyı temsil eden bu deyim bölgenin, yoğun ilişkiler sayesinde bilgi, beceri ve deneyimi paylaşan bir ortam olduğunu anlatır. Böyle bir ortamda, ürün ve değer yaratılması öğrenme faaliyetiyle iç içe gerçekleşir.

Sanayici günümüzde giderek karmaşıklaşan bir çevrede rekabet etmek zorundadır. Üretirken çok değişik iç ve dış faktörleri dikkate almaya, piyasa talebine karmaşık teknolojileri kullanarak, gelişmiş ürünler üretmek cevap vermeye zorlanmaktadır. Belirsizliklerle dolu çevreyle başa çıkabilmek için bilgisini sürekli olarak güncellemekte, kaynakların ve yeteneklerin paylaşıldığı stratejik işbirliklerine gitmektedir.

## TEKNOLOJİ HAVZASI

Ticari önemi yüksek yeni bir ürün, pro-



**METİN DURGUT**

ses veya organizasyon sunmak diye tanımlayabileceğimiz inovasyon kavramı ülkemizde yaygın biçimde ele alınıyor. Ama teknik değişiminin önemli başka bir kaynağı daha var. Mevcut tekniklerin özümzenerek kuruluş yetenekleri arasına katılması ve örneğin ürün geliştirme için kullanılması anlamına gelen teknolojik öğrenme. Bilginin kuruluşlar arasında dolanımıyla başlayan öğrenme süreçlerinin ihmal, sanayileşmesini tamamlamamış ülkelerdeki üretkenlikte yetersizliğinin nedenleri arasında sayılmaktadır (taklitten öteye geçemeyenle-

rin taklitle başlayan öğrenme sürecini nasıl yönettiklerini sorgulamaları gerekiyor). Araştırma ve inovasyon faaliyetleri bilgi akışına bağlı olarak gerçekleştiğinden, öğrenmeyi sağlayan ilişkiler ve işbirlikleri, nitelikli işgücünün yaptığı gibi büyümeye doğrudan katkı sağlarlar. Kuruluşların teknolojik öğrenmeyi ve inovasyonu kararlı biçimde sürdürerek rekabet üstünlüğü sağladıkları öğrenme bölgesini teknoloji havzası olarak adlandırıyoruz.

İmalat sanayisi kuruluşlarının inovasyon yetenekleri sorgulanırken, “teknoloji transferi ve ürün geliştirme” ile “ürün ve proses inovasyonları”nın ilişkili ama farklı faaliyetler olabileceği dikkate alınmazsa sağlıklı destek politikalarını ve destek sistemlerini geliştirmek güçleşecektir. Öğrenme ile inovasyonun aynı kavramlar olmamasından kaynaklanan bu farklılık aynı zamanda teknoloji havzası tanımını açmamıza yardımcı oluyor; teknoloji havzalarındaki öğrenme genelde ürün geliştirmeye bağlı olarak gerçekleşen bir öğrenmedir. Ürün geliştirme sırasında erişilen veya üretilen yeni teknolojik bilgi ve bu yeni bilginin sağladığı rekabetçilik nedeniyle, teknoloji havzalarına sanayi havzalarının teknolojik düzeyi ve dina-

**KURULUŞLAR ARASINDAKİ YAKINLIKLARIN SANAYİ PERFORMANSINA YAPTIĞI KATKIYI TEMSİL EDEN “TEKNOLOJİ HAVZASI” DEYİMİ BÖLGENİN, YOĞUN İLİŞKİLER SAYESİNDE BİLGİ, BECERİ VE DENEYİMİ PAYLAŞAN BİR ORTAM OLDUĞUNU ANLATIR. BÖYLE BİR ORTAMDA, ÜRÜN VE DEĞER YARATILMASI ÖĞRENME FAALİYETİYLE İÇ İÇE GERÇEKLEŞİR.**

## Prof. Dr. Metin Durgut kimdir?

Prof. Dr. Metin Durgut 1968 yılında ODTÜ Elektrik Mühendisliğinden mezun oldu. Yüksek Lisans ve Doktorasını ABD’de Fizik dalında aldı. 1978- 2003 döneminde ODTÜ Fizik Bölümünde öğretim üyesi olarak çalıştıktan sonra emekli oldu. ODTÜ Bilim ve Teknoloji Politika Çalışmaları Programında ders verdi. Elektrik Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu üyeliği, TÜBİTAK bilim ve teknoloji politikaları danışmanlığı, TÜBA Bilim Politikaları Komitesi üyeliği, TMMOB Sanayi Kongresi danışmanlığı, DPT 5 Yıllık Kalkınma Planları Komisyon üyeliği yaptı. Bazı üniversitelerin kuruluş çalışmalarına katıldı. Halen ODTÜ Endüstri Mühendisliği Bölümünde görev yapmaktadır. İlgili alanları arasında; karmaşık sistemler ve ağıyapılar, bilim-teknoloji-inovasyon sistemleri ve politikaları, inovasyon yönetimi, bölgesel ve kentsel sistemler yer almaktadır.

mizmi yüksek modern türleri olarak bakılabilir. Makine imalat sektörü teknoloji havzası modelinde, havza girişimi ihracatçı büyük firmaların öncülüğünde yürütülecektir. Bu firmalar, üretim kapasiteleri yanında yeni teknoloji edinme ve yeni ürün geliştirme yetenekleri sayesinde havzanın hedef pazarlara uygun olarak uzmanlaşmasına yardımcı olacaklardır. Havzada iki değişik ilişki açısından söz edilebilir:

1- Ana imalatçı-tedarikçi ağıyapısı: Büyük firmaların hakim olduğu tedarik zincirlerinin havza hedefleri açısından önemli olan segmentlerinin havza ile ilişkilendirilmesi ve bazı tedarikçilerin havzada yer almaları bir “havza tedarik zinciri yönetimi” yaklaşımı ile ele alınacak ve havzanın uzmanlaşmasına taban oluşturacaktır.

2- Tedarikçi-tedarikçi ağıyapısı: Uzmanlaşmaya yardımcı olacak önemli bir unsur da ana firmanın tedarikçilerini kendi aralarında üretim ve teknoloji işbirliklerine yönlendirmesidir. Bu yönlendirmede ana firma ihaleleri kadar ana firmanın tedarikçilerine öğretmenlik yapmasının da rolü olacaktır. Toyota örneğinde olduğu gibi, çok uluslu firmaların yönetiminde faaliyet gösteren küresel üretim ağıyapılarında tedarikçi-

lerin ana firmanın nezaretinde oluşturdukları teknoloji ağıyapıları görülmektedir. Aynı coğrafyayı paylaşan Çinli küçük tedarikçilerin kendi aralarında oluşturdukları üretim ağıyapıları ise ulusal imalat sektörü rekabetçiliğine büyük katkı yapmaktadır.

## DESTEK SİSTEMİ

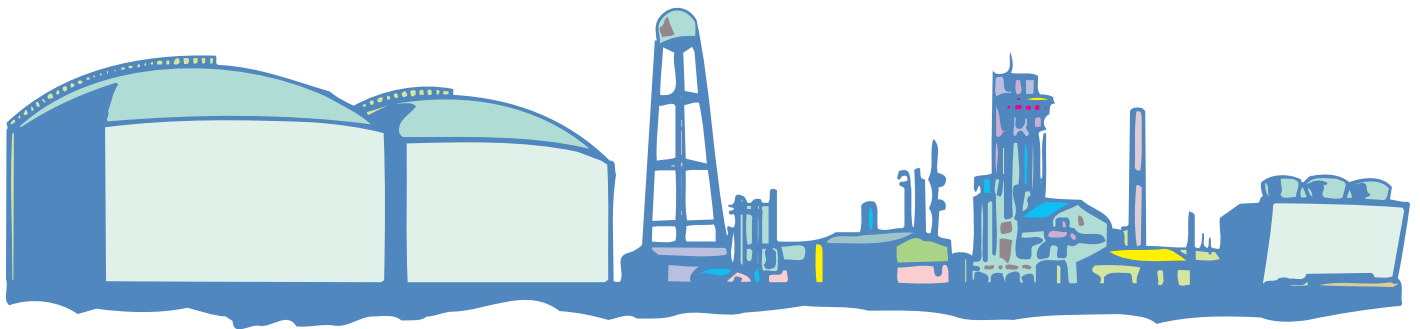
Havzanın ihtiyaç duyacağı bilgi ve beceri için destek sağlayacak kuruluşlar “bilgi yoğun ticari servisler” olarak adlandırılan hizmet sunucuları niteliğinde tasarlanmalıdır. Geleneksel ticari ve idari danışmanlıklara ek olarak yeni bilgi ve insan kaynakları, araştırma ve inovasyon konularında da hizmet veren bu kuruluşlar makine imalat sanayisi için ileri bir servis sektörünün gelişmesine yardımcı olacaktır. Teknolojik destek için öngörülen örnekler arasında “teknoloji klinikleri” dikkati çekmektedir. Teknolojik problem çözümü, teknoloji izleme, teknoloji transferi, ürün geliştirme desteği vb. gibi teknik destekleri sağlayan klinikler, firmaların gerekli nasıl-bilgisi (know-how) ile donatılmasını ve yeni teknoloji uygulamaları için uzman yardımı almalarını sağlarlar. Destek sistemi teknik servislerin dışında; nitelikli işgücünün havzaya çekilmesi ve

yetiştirilmesi, yerli ve yabancı yatırımcıların havzaya çekilmesi, ticari ve yasal hizmetler, finansal destek araçlarının geliştirilmesi, kuruluşlar arası arayüz/köprü işlevleri vb. değişik görevleri kapsayabilir.

İlgili yasal mevzuatın havzaya özgü mekansal ve finansal destek araçlarını içerecek şekilde düzenlenmesi teknoloji havzası modelinin uygulanmasına yönelik ilk aşamalardan birisi olacaktır.

## HAVZA YAKINLIKLARI

Havza kuruluşları ilişkileri için sadece coğrafi yakınlıktan yararlanmazlar. Benzer üretimden doğan teknolojik yakınlık; aynı tedarik zincirinde, meslek organizasyonlarında vb. yer almaktan doğan organizasyon yakınlığı; sosyal ilişkilerden doğan sosyal yakınlık; benzer bilgi ve deneyim birikimine sahip olmaktan doğan kavrama yakınlığı gibi bir dizi yakınlık havza kuruluşları arasındaki iletişimi ve öğrenmeyi kolaylayan unsurlardır. Yakınlar, kuruluşlar arasında bilgi taşıyarak havzanın “havasındaki bir şey”i (ortak bilgi havuzunu) yaratırlar. Birbirlerinden etkilenerek güçlenen yakınlıklar firmaların karşılıklı etkileşme ve öğrenme göstergeleri olarak kullanılmaktadır.



## Makinelerin yeniden uyandığı ülke

# RUSYA

**ÜRETİMİN GÖKLERE ÇIKARILDIĞI SOVYETLER BİRLİĞİ DÖNEMİNDE MAKİNELER ADETA KUTSAL SAYILIYORDU. DÜZENİN ÇÖKMESİNİN ARDINDANSA MAKİNELER BİR KENARA BIRAKILARAK, ZENGİN YERALTI KAYNAKLARI TÜKETİLMEMEYE BAŞLANDI. ANCAK ŞİMDİ RUSLAR YENİDEN VE SON TEKNOLOJİ MAKİNELERE SAHİP OLMAK İSTİYORLAR. BU DURUM DA TÜRKİYE GİBİ MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ HIZLA GELİŞEN BİR ÜLKEYE BÜYÜK FIRSATLAR SUNUYOR.**

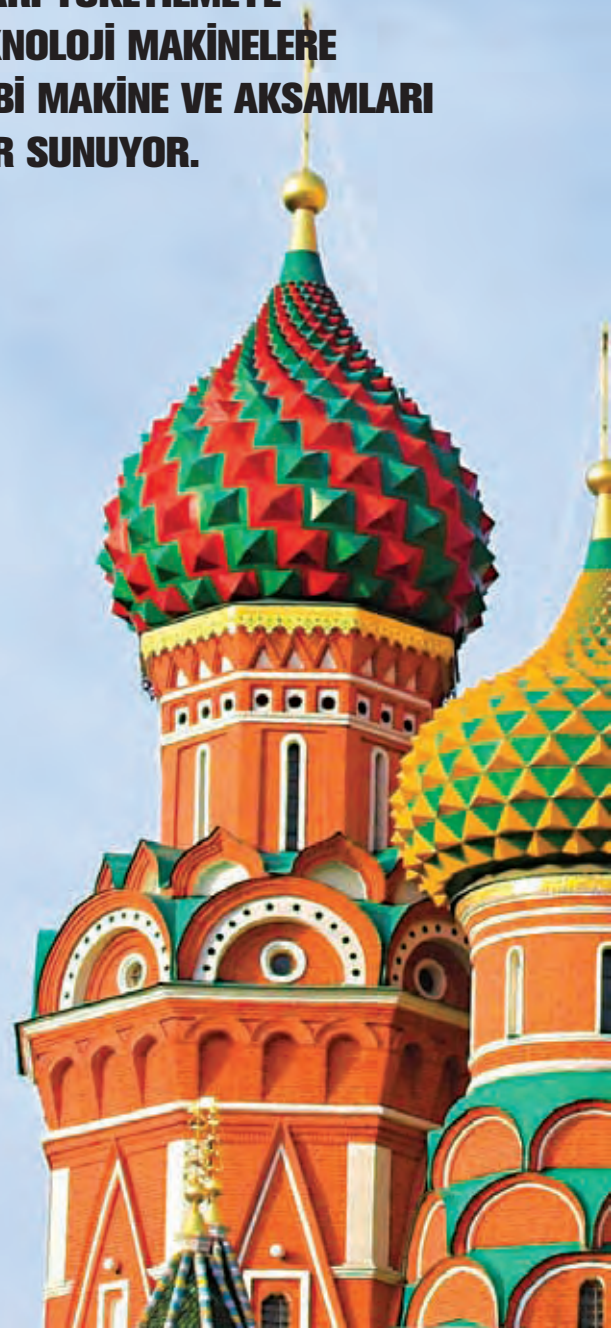
**S**osyalist dönem Rus klasiklerinde onlarca sayfa boyunca makinelere güzellmeler yapılır. Dönemin romanlarında çarkların işleyişi, üretimin ve dünyayı yeniden şekillendirmenin ahenkli ve armonik seslerini temsil eder. Dünya tarihinde Sovyetler Birliği kadar makineye sevecen yaklaşan ve onları övgülerle göklere çıkaran bir başka yönetim yoktur.

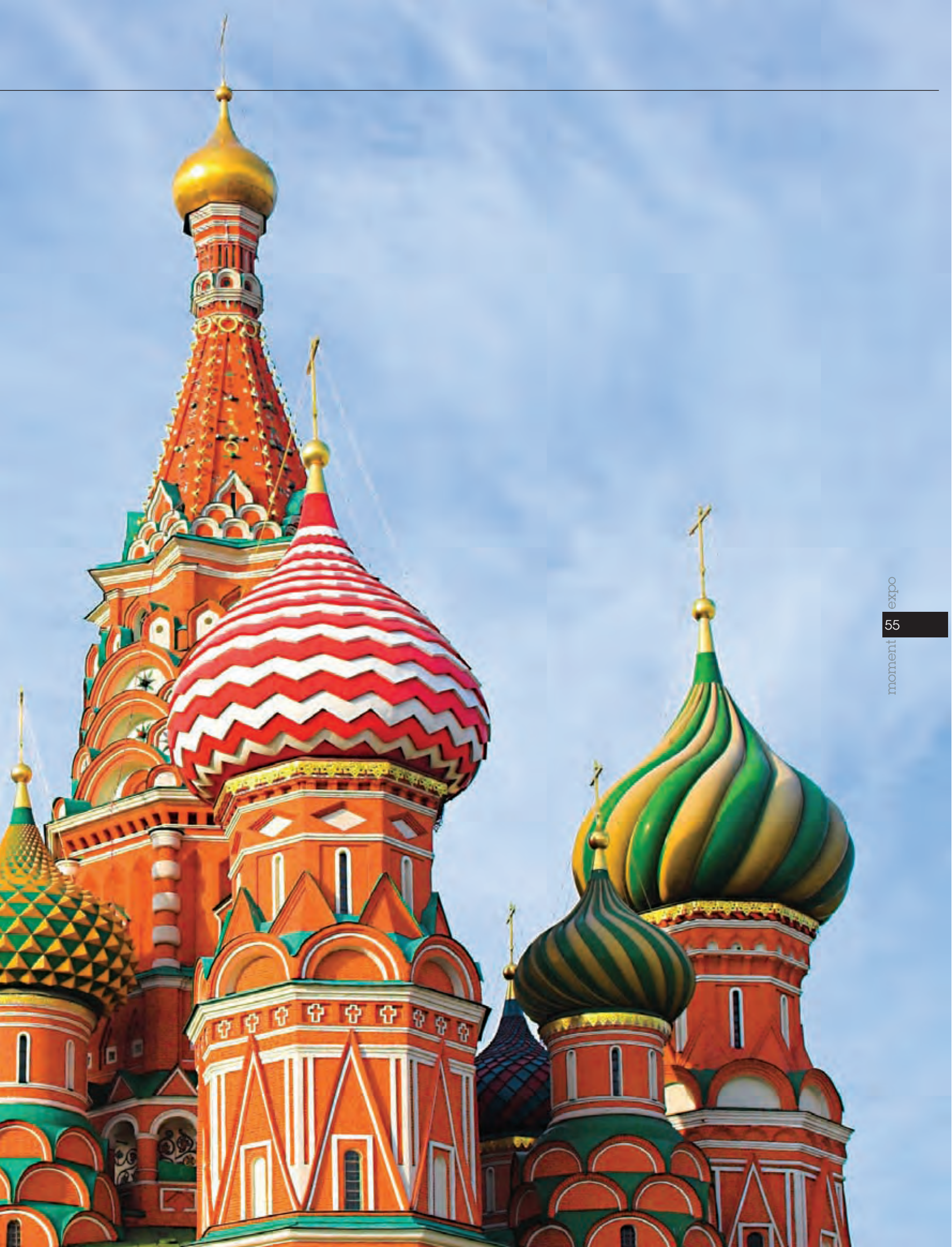
Üretimin, sistemin temelini oluşturduğu bu düzenin 1991 yılında yıkılmasının ardından ise dönemin en son teknolojisi ile üretilen makineler suçluymuşlar gibi bir kenara itilirler. Eski düzenin artıkları gibi görülen bu kayan yıldızlar, paslanmak üzere kaderlerine terk edilirler. Fabrikalar ilerleyen teknolojiye ayak uyduramaz ve dönemin parlak yıldızları olan makineler gün ve gün eskimeye başlar.

Rusya Federasyonu artık makinelerin değil yeraltındaki doğal kaynakların kurtarıcı olarak görüldüğü bir döneme girer. Demir, bakır, nikel, altın, elmas ve

diğer birçok değerli maden ile birlikte dünya petrol ve doğal gaz rezervinin yüzde 13'üne sahip olan ülke, madenlerini çıkardıkça zenginleşir. Her geçen gün de bu madenleri çıkarmak için yeni makineler satın alır. İhracatının yüzde 70 ila 75'lik kısmı petrol ve doğal gazdan oluşan ülkenin kasasına her gün sadece petrolden 500 milyon dolar girmeye başlar. Ancak aklı başında her ekonomist doğal kaynakları ihraç ederek büyümenin sürdürülebilir olmadığını bilir. Bu nedenle Rusya Federasyonu hükümeti de son 5 yıldır, eskiyen makinelerini gençleştirmek ve yeniden üretimini artırmak için makineler ithal etmeye başladı.

Birleşmiş Milletler verilerine göre; 2006 yılında Rusya Federasyonu'nun makine ve aksesuarları ithalatı bir önceki yıla göre yüzde 39 oranında artarak 15,7 milyar dolardan 21,9 milyar dolar seviyesine yükselmiş durumda. Bu durum da Rusya Federasyonu'nu Türkiye makine ve aksesuarları ihracatçıları için fırsatlar ülkesi haline getiriyor.







## RUSYA MAKİNELERİNİ YENİLİYOR

Günümüzde gelişmiş ülkelerin endüstriyel üretimlerinin neredeyse yarısının makine sanayi ürünlerinden oluştuğu, Rusya'nın 2010 hedefine ulaşabilmesi için de makine sanayisinin büyüme hızını yüzde 26 ila yüzde 30 arasına çıkarması gerektiği biliniyor. Ancak bu performansın yakalanmasının liberalleşme dönemiyle birlikte yaşanmaya başlanan teknik personel ve mühendis sıkıntısı nedeniyle çok zor olduğu ifade ediliyor. Bu sebeple makineler ve yedek parçalar, Rusya'nın en önemli ithal ürünleri arasında yer alıyor.

Sovyetler Birliği döneminde üretime yönelik yatırımlar yapılmış ancak yatırım amaçlı alınan makine ve aksamların zaman içinde teknolojilerinin eskimesi sonucunda teknolojinin yenilenmesi gerekliliği doğmuş. Dolayısıyla, ülkemizin makine ve aksamları sektörü ihracatı açısından Rusya Federasyonu önemli bir pazar haline gelmiş durumda. Bu duruma paralel olarak da özellikle son yıllarda Türkiye makine ve aksamları sektöründe, Rusya Federasyonu'na yönelik önemli bir ihracat artışı yaşanıyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, 2007 yılında Rusya'ya yönelik makine ve aksamları sektörü ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 45,7 oranında artış kaydederek, 248,2 milyon dolar'dan, 361,7 milyon dolar'a çıkmış durumda. Sektör ihracatında önemli yer tutan alt mal grupları arasında; en yüksek ihracat artışının "içten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları" kaleminde yaşandığı görülüyor. Bu kalemdeki ihracat değeri 1,4 milyon dolardan, 5,4 milyon dolara ulaşmış durumda.

“Rusya'daki sektörel potansiyel düşünüldüğünde ihracatımızın çok daha üst seviyelere çıkarılmaması için önemli bir sebep görülüyor. Özellikle makine üreten makineler yani takım tezgâhları söz konusu olduğunda Rusya'ya uygun yeni teknolojilerin kullanılması önem taşıyor.”

İkinci büyük artış ise yüzde 231 oranla, ihracat değerini 2,9 milyon dolardan 9,7 milyon dolara artıran "ısı, nem değiştirme tertibatlı, vantilatörlü klima cihazları" kaleminde gerçekleşmiş ve bunu yüzde 160 artış oranını yakalayan "toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme vb. için makineler" takip ediyor. Rusya Federasyonu'na yönelik başlıca ihrac kalemlerimizi ise; "toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme vb. için makineler", "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları", "hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör" oluşturuyor.

## RUSYA EN ÇOK HANGİ MAKİNELERİ İTHAL EDİYOR?

Ülkenin makine ve aksamları ithalatında; "otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri", "ısı değişikliği ile maddeleri işlemek için cihazlar", "toprak, maden, cevheri taşıma, ayırma, seçme vb. iş makineleri" başlıca kalemleri oluşturuyor. En yüksek artış, 2005 yılında sektör ithalatında 15. sırada yer alan "toprak, maden, cevheri taşıma, ayırma, seçme vb. iş makineleri" kaleminde yaşanmış. Söz konusu alt sektörün, 2006 yılında yüzde

296'lık bir artış ile 3.sıraya yerleşmesi bu alanda ihracatçılarımız için büyük bir pazar fırsatı olduğunu gösteriyor.

## RUSYA'YA İHRACATIMIZ ARTIYOR, İTHALAT GERİLİYOR

1930'lu yıllarda özellikle sanayinin ihtiyacı olan hammaddeleri üreten işletmelerin kurulmasını destekleyen Rusya, Türkiye sanayisine de önemli katkılar sağlamış ve iki ülkenin 20. yüzyıldaki sanayileşmeleri birbirini tamamlayıcı nitelikte olmuşlar.

Türkiye'de metal işleme sanayi ve plastik mamul üretimi gelişirken Sovyetler Birliği'nde metal ve petrokimya sanayileri paralel olarak gelişme göstermiş. 1985 yılında Sovyetler Birliği'nde başlayan açıklık ve yeniden yapılanma hareketinden en çok istifade eden ülkelerden birisi de Türkiye olmuş ve Sovyet ekonomisinin pazar ekonomisi kurallarına geçiş sürecinde Türk girişimcileri hızla aktif rol almaya başlamışlar. Türk özel sektörü 1990'ların sonlarına doğru Rusya'da, tahmini tutarı 2 milyar doları aşan yatırımlar gerçekleştirmişler. Rus özel sektörünün de son yıllarda Türkiye'deki özelleştirme ihalelerine

## RUSYA FEDERASYONU İLE MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİMİZ (MİLYON DOLAR)

	2001	2002	Ocak-Aralık 2003	2004	2005	2006	2007
Rusya'ya İhracatımız	38,3	39,8	75,9	114,9	163,1	248,2	361,7
Rusya'dan İthalatımız	10,9	4,3	4,8	6,7	10,1	14,2	11,9
Dış Ticaret Hacmi	49,2	44,0	80,7	121,6	173,2	262,4	373,6
Dış Ticaret Dengesi	27,4	35,5	71,1	108,3	153,0	234,0	349,8
İhracat Değişim (%)	20	4	91	51	42	52	46
İthalat Değişim (%)	1	-61	13	38	52	41	-17

Kaynak: TÜİK verileri



80'lerin sonunda Rus pazarına giren müteahhitlerimizin 15 milyar dolara yakın proje taahhüdünü üstlendikleri ve 2005 yılında 2,3 milyar doları aşan iş hacminin yanında bu sürecin sonraki yıllarda da devam edeceği göz önüne alındığında, iş ve inşaat makinelerinin önemli ölçüde potansiyel arz ettiği düşünülüyor.

olan ilgisi ve yatırım kararları Türkiye'nin Rusya için cazip bir yatırım üssü olduğunu kanıtlamış. Turizm, hizmetler ve petrol/gaz işleme ve depolama alanında yoğunlaşan yatırımların yanında makine sanayi ticaretimizin de son yıllardaki artışına devam edeceği tahmin ediliyor.

Rusya Federasyonu'nun Türkiye ile dış ticareti incelendiğinde, genel ihracatımızın sürekli bir artış yaşadığı ve 2007 yılında iki ülkenin dış ticaret hacminin 28 milyar doları aştığı görülüyor. Rusya'dan ithalatımız ise 2001 yılından itibaren artışına devam etmiş ve Rusya lehine sürekli dış ticaret açığı verilmiş. Her ne kadar dış ticaret açığı değer olarak artış gösterse de, son yıllarda ihracat artış hızının yükseldiği ve ithalat artış hızının azaldığı da gözden kaçmıyor. Sovyet dönemi ekonomik yapısını hızlı bir şekilde liberal ekonomiye dönüştürme sürecinde istikrarlı bir şekilde yol alan ve Dünya Ticaret Örgütü ile üyelik müzakerelerinde sona yaklaşan Rusya'ya yapılan makine ve aksamları ihracatımızın artış oranı, Türkiye'nin genel ihracat artış oranının yaklaşık 2 katı olduğu görülüyor.

Türk makine ihracatçıları açısından çok

yakın ve çok önemli bir pazar olan Rusya'nın ihtiyacı olan makine ve ekipmanların, Türk makine imalat sanayinin ürettiği ürünlerle örtüşmesi sonucunda makine parkını yenileyen Rusya'ya bu süreçte motorlardan klimalara ve diğer endüstriyel tip sanayi makinelerine kadar çok geniş bir yelpazede ihracat yapılıyor.

İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren sektör ürünlerinde, 2007 yılı Ocak-Aralık döneminde Rusya'ya yapılan ihracatımızın, genel artışın üzerinde, yüzde 57 artış ile 315,7 milyon dolara ulaştığı görülüyor. Bu verilere göre yapılan sıralamada makine ve aksamları ihracatımızda Rusya'nın 4. en büyük paya sahip olduğu görülüyor.

2008 yılının ilk çeyreğinde Rusya'ya yapılan makine ve aksamları ihracatımız hızlı şekilde artışını korumuş ve 2007 yılının aynı dönemine göre yüzde 50 artış oranı ile 106,5 milyon dolar ihracat kaydedilmiş durumda.

Rusya Federasyonu ile makine ve aksamları (84. fasıl itibarıyla) dış ticaretimiz incelendiğinde; 2007 yılı ihracatımızın yüzde 46 artarak 361,7 milyon dolara

ulaştığı görülüyor. İthalatımızın ise 2007 yılında hızlı bir şekilde düşüş yaşadığı ve bu eğilimin 2008 yılı Ocak-Şubat döneminde çok daha fazla belirginleştiği dikkat çekiyor.

Rusya Federasyonu ile genel dış ticaretimiz içinde, makine ve aksamları sektörünün yeri incelendiğinde; Rusya'dan ithalatımızda sektörün payının 2006 yılından itibaren azaldığı, fakat Rusya'ya ihracatımızda 2002 yılından sonraki dönemde istikrarlı bir şekilde artış yaşandığı görülüyor.

## RAKİPLERİMİZİ TANİYALIM

Rusya Federasyonu'nun en fazla makine ve aksamları ithalatı yaptığı ülkenin Almanya olduğu görülüyor. Rusya'nın gerçekleştirdiği makine ve aksamları ithalatından yüzde 22'lik payla 4,9 milyar dolar alan Almanya'yı 2,5 milyar dolarla Çin ve 2 milyar dolarla İtalya takip ediyor. Pazarın en hızlı büyüyen oyuncusu ise Güney Kore. Yüzde 142'lik artış oranı ile Rusya makine ithalatının gözde ülkesi olan Güney Kore'yi yüzde 81'lik artış ile İspanya takip ediyor. 2006 yılında da Rusya pazarındaki gelişimine devam eden Çin, yüzde 77'lik artış oranı ile 3. büyük artışı yakalamış ve toplam itha-

## RAKAMLARLA RUSYA EKONOMİSİ

- » 2007 yılında GSMH 1.270 milyar dolar
- » Kişi başına milli geliri 8 bin 940 dolar
- » 2007 yılı ihracatı 355,5 milyar dolar
- » 2007 yılı ihracatı 223,4 milyar dolar
- » 2007 yılındaki enflasyon oranı yüzde 11,9
- » Yıllık petrol üretimi 480 milyon ton
- » Doğal gaz üretimi ise 656 milyon metreküp
- » 2006 yılında ülkede özel tüketim yüzde 30, toplam sabit yatırımlar ise yüzde 13 oranında artmış
- » 2007 yılında mal ve hizmet ithalatı yüzde 26 oranında artmış
- » 2006 yılında da yüzde 6,7 oranında büyüyen ülke ekonomisinin 2008 ve 2009 yıllarında da yüzde 5,5 ile yüzde 5,7 oranında büyümeye devam edeceği tahmin ediliyor

latta 2005 yılında İtalya'nın sahip olduğu 2.sıraya yerleşmiş durumda. Birleşmiş Milletler verilerine göre Rusya Federasyonu'nun Türkiye'den makine ve aksamları ithalatı, 2006 yılında yüzde 49 oranında artarak 210,8 milyon dolara ulaşmış. Bu rakamlarla Türkiye, Rusya Federasyonu'nun makine ve aksamları ithalatında 21. sırada yer alıyor.

### RUSYA HANGİ ÜLKEDEN HANGİ MAKİNELERİ ALIYOR?

Rusya en fazla makine ithal ettiği ülke olan Almanya'dan 319 milyon değerinde "kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazları", 269 milyon dolarlık "yıkama, temizleme, kurutma, doldurma işleri için makine ve cihazlar", 264 mil-

yon dolarlık ise "ısı değişikliği yöntemi ile maddeleri işlemek için makineler" alıyor.

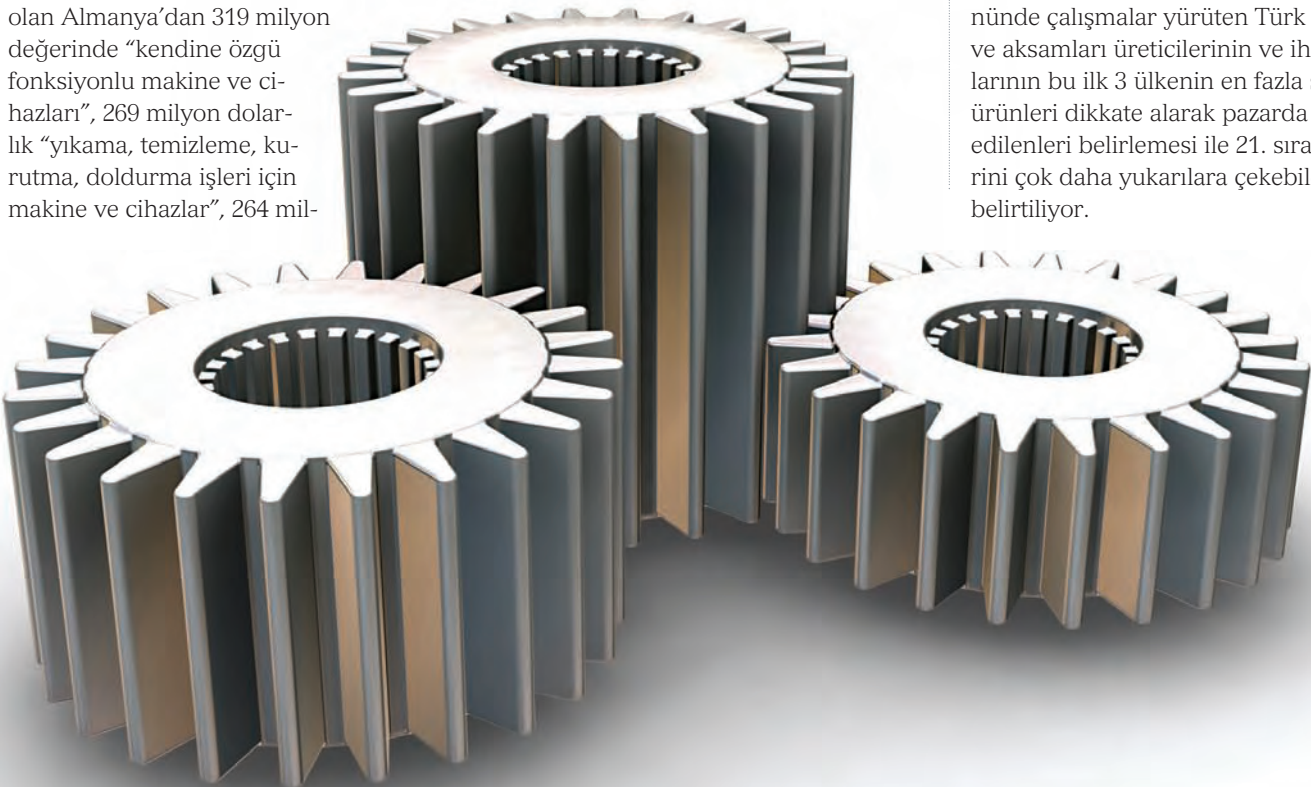
Rusya'nın Almanya'dan yaptığı makine ve aksamları ithalatında en büyük yeri kaplayan ilk 20 üründen en yüksek artış kaydeden kalemin ise, tarım, ormancılık, kümes hayvancılığına mahsus makine ve cihazlar olduğu görülüyor. Bu ürün grubunda 2006 yılında bir önceki yıla göre yüzde 174 oranında artış sağlanması ve 69 milyon dolardan 190 milyon dolar seviyesine yükselmesi oldukça dikkat çekici.

Almanya'dan sonra Rusya'ya makine ihracatını en fazla gerçekleştiren ülke olan Çin ise, üretim sürecindeki avantajlarını, 2006 yılında yüzde 39 büyüyen Rusya makine pazarında da kullanmış ve ihracatını yüzde 77 oranında artırmış durumda. Bilindiği üzere, Çin, her ürün grubunda ucuz iş gücü, düşük enerji maliyeti gibi avantajlarını kullanarak, dünya üzerindeki bütün ülkelerde ticaret açısından avantajlı bir pozisyonda bulunuyor. Çin'in Rusya makine pazarında da bu özellikleri ile ciddi bir yer edindiği de bir gerçek. Rusya'nın, Çin'den ithal ettiği başlıca ürünler ise 1.157 dolar ile "otomatik bilgi işlem makineleri", 197,4 milyon dolarla "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve ci-

hazların aksamı", 138,5 milyon dolarla "çamaşır yıkama makineleri" olarak sıralanıyor. Rusya'nın, Çin'den ithal etmiş olduğu ürünler arasında en yüksek ithalat artışı yaşanan ürün grubu ise "alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorlar" alt sektöründe gerçekleşmiş ve 2005 yılında 2,8 milyon dolar olan ithalat değeri, 2006 yılında 49,7 milyon dolara ulaşmış.

Rusya'nın sektör ithalatında 3. büyük paya sahip olan İtalya ise 203 milyon dolarla en fazla "çamaşır yıkama makineleri" ihraç ediyor. İtalya aynı zamanda 171 milyon dolarlık "yıkama, temizleme, kurutma, doldurma işleri için makine ve cihazları" ile 164 milyon dolarlık "ısı değişikliği yöntemi ile maddeleri işleme cihazlarını" Rusya'ya ihraç ediyor. Rusya'nın, İtalya'dan ithal ettiği makine ve aksamlarında en yüksek artış ise, yüzde 283'lük oran ile "toprak, maden, cevheri taşıma, ayırma, seçme vb. iş makinelerinde" kaydedilmiş ve bu ithalat değeri 5,9 milyon dolar'dan, 22,8 milyon dolar seviyesine ulaşmış. Diğer taraftan yüzde 130 artış ile "yiyecek/içecek sanayinde kullanılan makine ve cihazlar" 2. sırada, "sıvı, tozları püskürtmeye, dağıtmaya mahsus mekanik cihazlar" ise yüzde 127 oranında bir artış ile 3. sırada yer almış.

Rusya'ya ihracat gerçekleştirmek yönünde çalışmalar yürüten Türk makine ve aksamları üreticilerinin ve ihracatçılarının bu ilk 3 ülkenin en fazla sattığı ürünleri dikkate alarak pazarda talep edilenleri belirlemesi ile 21. sıradaki yerini çok daha yukarılara çekebileceği belirtiliyor.



## YAPI SEKTÖRÜYLE BİRLİKTE YÜRÜMEK

Geçiş döneminin tüm sıkıntılarını yaşayan Rusya ekonomisi, uygulanan makro ekonomik politikalar sonucunda ciddi anlamda toparlanmayı başarmış, yıllık büyüme hızı yüzde 5'in altına düşmeden toplam iç ve dış borç stoku GSMH'sının yüzde 33'üne kadar gerilemiş bir ülke. Rusya ekonomisindeki bu olumlu tablonun değişmesi için de görünürde herhangi bir neden olmaması hatta dünyada yaşanan ekonomik durgunluk ve ABD'nin Irak'a müdahalesinin yol açtığı siyasal gerginliklerin dahi Rus ekonomisinde kayda değer bir etki yaratmaması dünya ticareti ve dolayısıyla da Türkiye açısından da çok önemli bir pazar sunuyor.

Rusya Federasyonu'nun genel ihracatının enerji ve hammadde olanakları dolayısıyla, ithalatından fazla olmasına rağmen, makine ve aksamı ihracatı, ithalatından çok daha az. Büyüme trendi sergileyen makine ve aksamı ithalatının 2006 yılında yüzde 39,2 artarak 21,9 milyar dolara ulaşmış olması dikkate alındığında Türkiye'nin makine ve aksamı sektörü ihracatı açısından Rusya'nın önemli bir pazar potansiyeli taşıdığı sonucuna varmak işten bile değil. 2006 yılında Rusya'ya gerçekleştirilen makine ve aksamı ihracatımız incelendiğinde Takım Tezgahları, İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler ile Aksam ve Parçaları, Pompalar ve Kompresörler mal gruplarında avantajlı olduğumuz gözleniyor. Söz konusu sektörde ve pazarda en önemli rakiplerimiz ise Almanya, Çin, İtalya, Kore ve ABD olarak sıralanıyor. Birleşmiş Milletler istatistik verilerine göre Rusya Federasyonu'nun ithalat değerleri esas alınarak yapılan incelemede ise 2006 yılında yüzde 296 büyüyerek 1 milyar 68 milyon

dolara yaklaşan İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler ile Aksam ve Parçaları dikkat çekiyor.

1990 yılından sonra Rus pazarına giren müteahhitlerimizin, 15 milyar dolara yakın proje taahhüdünü üstlendikleri ve 2005 yılında 2,3 milyar doları aşan iş hacminin yanında bu sürecin sonraki yıllarda da devam edeceği göz önüne alındığında, iş ve inşaat makinelerinin önemli ölçüde potansiyel arz ettiği düşünülüyor.

Rusya'daki sektörel potansiyel düşünüldüğünde ihracatımızın çok daha üst seviyelere çıkarılmaması için önemli bir sebep görülüyor. Özellikle makine üreten makineler yani takım tezgâhları söz konusu olduğunda Rusya'ya uygun yeni teknolojilerin kullanılması önem taşıyor. Çünkü her alt sektörde büyük bir pazar potansiyeli taşıyan Rusya ithalatında, eski dönemden farklı olarak kaliteye ve ileri teknoloji kullanımına daha fazla özen gösteriliyor.

İleri teknolojiye sahip makineleri ile kaliteli ürün üretebilen Türkiye makine sektörü ulaşım ve nakliye avantajına da sahip olduğu bu büyük pazarın farkında olarak çalışmalarını hızla sürdürüyor. Yeniden dünyanın en güçlü devletleri arasına girmenin yolunu arayan Ruslar, artık tüketmenin de tıpkı üretmek gibi tek başına yeterli olmadığı düşüncesiyle

## RUSYA'NIN EN FAZLA İTHAL ETTİĞİ MAKİNELER

- 1- Otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri
- 2- Isı değişikliği ile maddeleri işlemek için cihazlar
- 3- Toprak, maden, cevheri taşıma, ayırma, seçme vb. iş makineleri
- 4- Yıkama, temizleme, kurutma, doldurma işleri için makine ve cihazlar
- 5- Tarım, ormancılık, kümes hayvancılığına mahsus makine ve cihazlar
- 6- Yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı
- 7- Alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorları
- 8- Sıvı, tozları püskürtmeye, dağıtmaya mahsus mekanik cihazlar

ithalat ve ihracatın dengesini kurmaya çalışıyorlar. Sadece hammadde ve enerji ihraç ederek hedefe ulaşamayacağını bilen Rusya Hükümeti'nin, ekonominin temel unsuru olarak tanımlanan makine sanayi içinde özellikle hafif sanayi ve teknolojik yatırımların desteklenmesi yönündeki faaliyetlerine artırmak devam edeceğine kesin gözüyle bakılıyor. 2008 yılı sonunda DTÖ'ye de üye olması beklenen Rusya Federasyonu, büyük nüfusuyla, ülkemiz makine sektörünün deneyimli ve ileriye görebilen ihracatçıları ve yatırımcıları için büyük fırsatlar

“Rusya makine ve aksamı ithalatında 2005 yılında 15. sırada yer alan “toprak, maden, cevheri taşıma, ayırma, seçme vb. iş makineleri” kaleminin, 2006 yılında yüzde 296'lık bir artış ile 3. sıraya yerleşmesi bu alanda ihracatçılarımız için büyük bir pazar fırsatı olduğunu gösteriyor.”

## RUSYA FEDERASYONU İLE GENEL DIŞ TİCARETİMİZDE MAKİNE SEKTÖRÜNÜN PAYI (%)

	2001	2002	Ocak-Aralık 2003	2004	2005	2006	2007
Rusya'ya Genel İhracatımızda	4,14	3,39	5,55	6,18	6,86	7,67	7,65
Makine sektörünün payı (%)							
Rusya'dan Genel İthalatımızda	0,32	0,11	0,09	0,07	0,08	0,08	0,05
Makine sektörünün payı (%)							

Kaynak: TÜİK verileri



**TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN SON YILLARDA FIRSATLAR ÜLKESİ KONUMUNA GELEN VE SÜREKLİ GELİŞEN RUSYA PAZARINDA SAĞLIKLI VE DOĞRU BİR TİCARET YAPMAK ÇOK ÖNEMLİ. BU PAZARDA PARA ALIŞVERİŞİNİN NASIL GERÇEKLEŞTİRİLECEĞİNDEN YERLİ PARTNERLERLE NE TİP ORTAKLIKLAR KURULACAĞINA DAİR BİRÇOK ÖNEMLİ NOKTA BULUNUYOR. RUSYA PAZARINDA SAYISIZ BAŞARIYA İMZA ATMIŞ İSİMLERLE BU PAZARDA DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN NOKTALARI KONUŞTUK.**

# Rusya'ya ihracat t yolları



**D**algakıran Kompresör Yönetim Kurulu Başkanı ve OAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Rusya'da yeni faaliyet gösterecek olan firmaların mutlaka yerli bir partnerle işbirliğine geçmesi gerektiği söylerken, Elkon Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Alpagut ise Rusya ile ilgili hizmetlerde Rus dilini çok iyi konuşan ve konusunda yeterli teknik donanımlı insanlarla çalışmanın çok önemli olduğunu belirtiyor.

Meka Mühendislik Genel Müdürü Mehmet Kaybal, Rusya pazarında öncelikli olarak her pazarda olduğu gibi toplumun üreticiden beklentisinin ne olduğunun iyi analiz edilip, çözümlenmesi gerektiğinin altını çizerken, MIKROSAN Satış ve Pazarlama Müdürü Rauf Rüstemoğlu ise Rusya'da çek veya senet üzerinden yapılan anlaşmaların kimi zorluklar yarattığının unutulmaması gerektiğini ve

el verdiğince nakit çalışılması gerektiğini vurguluyor.

Rusya pazarında başarılarına imza atan ihracatçıların bu tavsiyelerinin yanı sıra İhracat Genel Müdürlüğü Sanayi Dairesi Başkanlığı Şube Müdürü Gürkan Süzer'in "Rusya'da İş Yapmak İçin Faydalı Olduğuna İnanıyorum Düşünceler..." adlı kitabı da makine ihracatçılarına büyük bir bilgi hazinesi sunuyor.

## MARKANIZ OLSUN

Süzer kitabında, marka olmanın öneminden bahsederken, marka olmayı yanlış anlayanlardan da söz ediyor. "Şimdilerde dünyanın en önemli markaları bu pazara girmeye çalışırken yurdum insanı yine cin fikirlerle hareket ederek Fransızca, İtalyanca veya hiç bir anlamı olmasa da bu etkiyi bırakacak markalar ile piyasada yer tutmaya çalışıyorlar. Sonuçta, bu markalar tutarsa İtalya veya Fransa sahiplenecek, tutmazsa da Türklerin taklit mal yaptıkları yetmiyormuş gibi bir de markalarını çalmaya çalıştıkları söylenecek" diyor Süzer, Rusya pazarında gerçek anlamda bir marka olabilmek için kendi isimlerimizle ama aynı zamanda özgün tasarım ve kalite ile var olmamız gerektiğini dile getiriyor.

## MALİ MEVZUATI BİLİN

Süzer'in Rusya pazarı için kitabında verdiği tavsiyelerden bir diğeri ise mali mevzuatın mutlaka bilinmesi gerektiği

üzerine. Rusya'nın sosyalist sistemden çıkarken mevzuatını aynı hızla değiştirememiş olmanın sıkıntılarını yaşadığını belirten Süzer, devlet egemen toplumsal sistemin hâlâ mevzuatta durduğunun altını çizerken Dünya Ticaret Örgütü ile ilişkilerin mevzuatın liberalleşmesi sürecini hızlandırdığının unutulmaması gerektiğini söylüyor.

Süzer ayrıca çalışma mevzuatının da çok iyi bilinmesini öneriyor.

## OFİS AÇIN, DEVLET ZATEN MALİYETİN YARISINI ÖDÜYOR

"Rusya'da iş yapmak üzere bulunmuş çoğu kişi bilir, Rusların ilk sordukları şey depo veya ofisin olup olmadığıdır" diyor Süzer, son yıllarda Türk girişimcilerin ofis, mağaza ve depolara yönelik olarak verilen devlet yardımları sayesinde maliyetlerini azaltabileceğini söylüyor. Süzer kitabında ayrıca başkalarının tecrübelerine kulak vermenin öneminden, Rusça konuşmak konusunda hassas olunması gerektiğinden, müşteri ilişkileri ve pazarlamada Rus kültürüne göre davranılmasından ve mutlaka uzun vadeli planlarla Rusya pazarına girilmesinin öneminden dem vuruyor.

Rusya pazarını tabii ki en iyi tanıyanlar ise yıllar boyunca bu ülkeyle başarılı ticaret ilişkileri yürütmüş olan makineciler. Şimdi onlara kulak verelim ve Rusya pazarında nelere dikkat edilmesi gerektiğini dinleyelim...



### Abdullah Yılmaz

PVC Yönetim Kurulu Üyesi

Biz Rusya'da çalışmaya aşağı yukarı 2000 yılında başladık. Faaliyet yürüttüğümüz ilk üç yılda açık hesapla hiç çalışmadık. Ancak 2003 yılında sonra pazarımız genişlemeye başladığı için ufak tefek açık hesaplar vermeye başladık. Bu hesapları da tanıdığımız ve güvendiğimiz firmalara verdik. Öncelikle ihracatçılarımızın bu hususa dikkat etmeleri gerekmekte. Pek çok ihracatçı daha belli bir güven tesis etmeden açık hesap verdikleri için zarara uğradılar, pazardan çekilmek zorunda kaldılar. Bunun dışında önemli bir diğer husus ise firmalarımızın ürünlerinin kaliteli olması. Kaliteli ve dayanıklı üretim yapanlar Rusya pazarındaki titiz alıcıyla işlerini sorunsuz yürütebilirler. Ayrıca güvenilir bir partner bulunduğunda yerli ortaklıklar kurmak da çok işe yarayabilir. Hem faaliyet yürüteceğiniz pazarı bilmesi hem de Rusya'da durumun ihracata çok müsait olması bakımından yerli ortaklıkların ihracatçı firmalarımıza katkı sunacaklarını düşünüyorum. Ama altını çizerek söylüyorum, güven faktörünün üzerinden atlamamak lazım. Son olarak da lisan konusuna dikkat çekmek istiyorum. Sadece Rusya değil faaliyet yürütülen bütün pazarlarda o pazarın diline hakim olmak ticaretin temel zorunluluklarından biri haline geldi. Gözlemlediğim kadarı ile ihracatçılarımızın bir bölümü son süreçte bu gerçekliğin farkında olmadan iş yapmaya çalışıyorlar. Kendi bünyelerinde, hem Rusça bilen hem de sektöre hakim olan kalifiye elemanlar çalıştırmak yerine işlerini tercümanlar aracılığıyla yürütmeye çalışıyorlar. Bu durum da, hem anlaşmayı hem de birlikte iş yapmayı güçleştiren olumsuz bir referans oluşturuyor. Genel olarak Rusya'da iş yapacak ihracatçılarımızın bahsettiğim hususlara dikkat ettiklerinde başarılı olmaları için bir neden görmüyorum. Çünkü Rusya'nın makineleşmeye yeniden yatırım yapmak istemesi ve ülkemizin Rusya'ya yakınlığından ötürü elinde bulundurduğu avantajlar bu pazarı çok cazip hale getiriyor.



### Mustafa Alpagut

Elkon Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Rusya dünyanın en zor, en titiz ve en büyük pazarlarından biridir. Kalite, ileri teknoloji ve güvenilirlik Rus müşterilerin en önem verdiği konuların başında geliyor. İklim koşulları nedeniyle çok zor şartların yaşandığı bu ülkede zor şartlarda problemsiz çalışacak makineler üretmek ve her türlü satış sonrası desteği anında vermek çok önemlidir. Rusya pazarının büyüklüğü nedeniyle internet şirketi olarak veya küçük boyutlu bir firma olarak bile tesadüfen bir şeyler satmak ve bundan para kazanmak mümkün olabilir. Ancak daha sonraki destek ve hizmet safhasında bu firmaların gerekli performansı verememesi Türk malına ve Türk ihracatçısına çok büyük prestij ve pazar kaybettirmektedir.

Coğrafi boyutu olarak çok büyük ölçekli olan Rusya'nın bölgesel koşulları ve ihtiyaçları çok farklıdır. Talepleri iyi inceleyip doğru ürün teklif edilmediği takdirde her zaman problemlerle uğraşmak zorunda kalınır. Rusya ile ilgili hizmetlerde Rus dilini çok iyi konuşan ve konusunda yeterli teknik donanımlı insanlar büyük önem kazanmaktadır. Aksi takdirde satışın içindeki iletişim kaosu her iki tarafa da çok fazla kayıplar verdirecektir. Türkiye'de genelde en çok yapılan yanlışlardan biri firmasının kendisini olduğu ölçekten daha büyük gösterme çabaları ve gerçek olmayan referansların münasebetler sırasında kendilerine aitmiş gibi kullanılmasıdır. Bu durum fark edildiğinde ise firma zarar gördüğü gibi talep eden müşteriye karşı da sıkıntılar yaşanmaktadır. Rusya'ya ihracat yaparken o ürünlere ait GOST-R sertifikasının olması gümrüklerden geçmesi ve daha sonraki kabulü için çok önemlidir. Ancak bir şekilde GOST-R sertifikasını almayı beceren firmaların ürünlerini gerçekten GOST-R koşullarına uygun yapmadıkları takdirde daha önce belirttiğim gibi büyük problemler yaşanmaktadır.

Firmamız yıllarca Rusya pazarı için alt yapı hazırlığı yaptıktan sonra Rusya pazarının gerekli koşullarını oluşturmuş ve pazarda faaliyet göstermeye başlamıştır. Şu anda Rusya pazarında 6. yılını dolduran firmamız 4 ayrı bölgedeki satış ve destek ofisleri ve 4 ayrı bölgedeki yedek parça depoları ile tüm Rus müşterilerine kusursuz hizmet verebilmektedir. Bu nedenle de Rusya'nın geniş coğrafyasında birbirinden değişik kapasite ve tiplerde kurulmuş halen faaliyet gösteren 200'ün üzerinde hazır beton tesisimiz bulunmaktadır. Global dünyada Rusya ve tüm ülkelere ihracat için vazgeçilmez anahtarlar kalite, sürekli hizmet ve dürüst satıcılıktır. Firmamızın elde ettiği başarı tamamen bu prensiplere dayanmaktadır. Geçen seneki ihracatları ile beton santrali ihracatında 1. sırada, genel sıralamada ise ilk 500 ihracatçı firma arasına girerek 371. sırada yer alan firmamız çalışmalarına artan süratle devam etmektedir.



## Mehmet Kaybal

Meka Mühendislik Genel Müdürü

Rusya pazarı şu anda dünyada en hızla büyüyen ve coğrafik yapısının genişliğinden dolayı önümüzdeki yıllarda daha da cazip hale gelecek ve dünya pazarının ilk sıralarında yer alan ülkelerden birisi olacaktır. Geçmişte sosyalizm döneminde ve SSCB'nin dağılmasından sonra yatırımların durmasıyla birlikte bir gerileme dönemine giren ülke, 2000'li yıllardan sonra yatırımlarını hızlandırmış ve dağılmadan sonra yeniden dünyadaki eski gücüne kavuşmak amaçlı yeni bir planlamanın içerisine girmiştir. Bu bağlamda tüm ülkenin altyapısının değiştirilmesi, yıllardır hiçbir bakım görmemiş yollarının yenilenmesi, nüfusun gereksinim duyduğu alışveriş merkezlerinin yapılması çalışmaları başlatılmıştır. Geçmiş dönemden kalan toplu yaşam alanlarının tekrar düzenlenmesi ve yenilerinin ilave edilmesiyle birlikte, makine üreticilerine ve inşaat sektörüne de inanılmaz fırsatlar sunmuştur. Bugün dünya üzerinde haritadan ülkeler dağılımına bakıldığında Rusya'nın ne kadar geniş bir coğrafyaya yayıldığı ve taleplerinin de her geçen gün kaçınılmaz artması gerektiği daha kolay anlaşılır.

Dünya pazarında talepleri, nüfusu ve yatırımları kısıtlı olarak nitelendirilen birçok Ortadoğu ve Avrupa ülkesi bile halen yeni makine yatırımlarına ihtiyaç duymaktadır. Rusya'nın yeniden yapılanan ve gelişime ihtiyaç duyan bir ülke olduğu düşünülüp, bir de dünyanın kaçta kaçını ihtiva eden bir toplum ve toprak yapısına sahip olduğu göz önünde bulundurulursa, ilerleyen yıllarda da; dünya pazarının büyüyen gözdelelerinden birisi olacağı konusunda hiç kuşku yoktur.

Rusya pazarında öncelikli olarak her pazarda olduğu gibi toplumun üreticiden beklentisinin ne olduğunun iyi analiz edilip, çözümlenmesi gerekmektedir. Burada makine üreticilerinin toplumla aynı dili konuşan bir ekiple, müşterinin somut olarak ürünün performansını kendi ülkesinde test edebilme fırsatlarını müşteriye sunabilmesi gerekmektedir. İlaveten, görselliğe düşkün bir toplumun, ürünlerin pazarlanmasında ürün detaylarını da resimleyerek müşteriye sunması gerekmektedir. Pazara giriş için en kolay ve doğru yollardan birisi de, pazarı ve konusunu iyi bilen yerel bir ortakla çalışmaktır. Çünkü pazar hacminin genişliği ve büyüklüğünden dolayı pazarlamanın bulunduğu ülkeden yapılmasının zorlukları çoktur.



## Rauf Rüstemov

MIKROSAN Satış ve Pazarlama Müdürü

Rusya komünist sisteminin çökmesinin ardından makineleri unuttu. Yıllar içerisinde bu makineler hızla gelişen teknoloji karşısında duramayarak ya da kullanım sürelerine yenik düşerek bir kenara atıldılar. Fakat doğal kaynakları oldukça zengin olan bu ülke, hükümetin de çalışmaları sayesinde kendisini toparlamayı başardı. Şimdi Rus hükümeti yeniden eski güçlü günlerine kavuşmak için doğal kaynaklarından elde ettiği zenginliğini üretim araçları olan makinelere aktarma gayretinde. Bu durumda ülkemiz makine ihracatçılarına önemli fırsatlar sunuyor.

Ancak bu pazarda diğer tüm ülkelerde olduğu gibi dikkat edilmesi gereken kendine has özellikler bulunuyor. Bunların da başında ise para alışverişi geliyor. Rusya'da çek veya senet üzerinden yapılan anlaşmaların kimi zorluklar yarattığının unutulmaması faydalı olacaktır. Bu pazarda ihracatçılarımızın nakit çalışmalarında fayda olduğu görüşümdedir. Diğer taraftan Rusya iç pazarında güçlü olan makine firmaları ile ortaklıklar geliştirilmesi de ihracat kapılarının çok daha kolay açılmasını sağlayacaktır. Ayrıca bu firmalardan pazarın işleyişi konusunda da değerli bilgilere ulaşmak mümkün olabilecektir. Böylelikle ayakları yere çok daha sağlam basan bir ticaret ilişkisi geliştirilebilir diye düşünüyorum. Ayrıca Rusya pazarında farklı sektörlerde çalışan Türk firmaları da bulunuyor. Özellikle yapı sektörü alanında milyarlarca dolarlık projelere imza atan şirketlerimiz mevcut. Buralardan referans alarak inşaat makineleri satışlarımızı gerçekleştirebiliriz.

Rusya'nın inşaat makinelerine son dönemlerde oluşan ilgisini çok iyi değerlendirmeliyiz diye düşünüyorum. Günümüzde ve gelecekte Rusya'nın Türk makine sektörü açısından çok önemli olduğunun bilincinde olarak hareket edersek ihracatımızın sürekli artmasını sağlayabiliriz.



# CT, su jeti üretiminde Avrupa ikinciliğine oynuyor

**CT KESME TEKNOLOJİLERİ FİRMASI, ÜRETİMİNDE YÜKSEK TEKNOLOJİNİN YANISIRA ÇOK ÇEŞİTLİ ALANLARDA UZMANLIK GEREKTİREN SU JETİ MAKİNELERİNİN TÜRKİYE'DEKİ TEK ÜRETİCİSİ KONUMUNDA BULUNUYOR. TÜRKİYE'DE KULLANILAN 55 SU JETİ MAKİNESİNİN 40'INI ÜRETEN FİRMA, 2010 YILINDA AVRUPA İKİNCİLİĞİNİ HEDEFLİYOR.**

**S**u jeti makineleri, yüzey kesim kalitesi ve hızı, uçucu kesme tozu çıkarmaması ve kesme kuvvetlerinin çok küçük olması nedeniyle sert, yumuşak ve yapışkan malzemelerin aynı nozulla kesilebilmelerine olanak sağlıyorlar. Söz konusu makineler aynı zamanda ince parçaların üst üste konularak aynı anda kesilebilmelerine de olanak sağlayabiliyorlar. Üretimlerinde ileri teknoloji kullanılan su jeti makineleri; uçak, uydular gibi çok hassas ve ileri teknoloji gerektiren imalatlar için kullanılıyor. Su jeti makineleri Türkiye’de ise büyük oranlarda mermer, granit ve seramik konusunda faaliyette bulunan firmalar için çok büyük avantajlar sağlayabiliyor. Bu makinelerin üretimi için ise çok yüksek teknolojik altyapı ve tecrübe gerekiyor. Hidrolik, pnömatik, mekanik, yazılım, elektronik, CNC kontrol tekniği, paslanmaz çelik işçiliği gibi birçok teknoloji birleştikten sonra su jeti makineleri üretilebiliyor. Bu denli komplike bir teknik ve teknolojik makineyi üretme işini de Türkiye’de CT Kesme Teknolojileri firması omuzlamış bulunuyor.

### **SU, SES HIZINI GEÇEREK KEŞİM YAPIYOR**

Temel olarak su jeti kesme sistemi, filtrasyon sistemi, yüksek basınç sistemi, nozul ve karıştırma tüpünden oluşuyor. Yüksek basınç pompası ile ihtiyaç duyulan 4000 bar ve üzeri basınçlı su eldesi gerçekleşiyor. Basınçlı su, çelik borular üzerinden, inceltirilerek karıştırma tüpüne ve nozula gelerek ses hızının 3 katına ulaşıyor ve nozuldan dışarı çıkıyor. Karıştırma tüpünde abrasiv ile karıştırılan basınçlı su, kesilecek malzemenin tipi ve kalınlığına göre kullanılarak malzeme üzerine sevk ediliyor. Bu işlem sonucunda programa bildirdiğiniz her türlü şekil kesilebiliyor. Türkiye’nin tek su jeti kesme makinesi üreticisi olan CT Kesme Teknoloji firmasının Genel Müdürü Mehmet Ata Yalkılday, ürettikleri makinelerin dizaynlarını, elektrik-elektronik sistemlerini ve teknolojik altyapının tamamını kendi içinde hazırlayan bir firma konumunda bulduklarını belirtiyor. 2003 yılında su jeti imalatı konusunda dünya markası olma gibi bir iddia ile yola çıkan CT

“ Su jeti makinelerinin üretimi için çok yüksek teknolojik altyapı ve tecrübe gerekiyor. Hidrolik, pnömatik, mekanik, yazılım, elektronik, CNC kontrol tekniği, paslanmaz çelik işçiliği gibi birçok teknoloji birleştikten sonra makine üretilebiliyor. ”

Kesme Teknolojileri Firması bu anlamda genç olmasının yanı sıra tecrübeli bir ekipten oluşuyor.

### **“TÜRKİYE’DE TEKNOLOJİK MAKİNE ÜRETİLEMEZ” ÖNYARGISI KIRILYOR**

2003 yılında Eczacıbaşı Karo Seramik firmasının projelerine güvenerek kendilerinden su jeti makinesi aldığını söyleyen Yalkılday, “Eczacıbaşı Karo Seramik firmasının İtalyan firmalara rağmen bizi seçmiş olmalarını, onların bizim için yapmış oldukları bir jest olarak algıladık. Deneme amacıyla bizden bir makine satın aldılar. İlk aldıkları makineyi paketlenip İrlanda’daki fabrikalarına götürmeleri bizim için büyük bir öneme sahipti. Biz yaptığımız makineden çok emindik ancak onlar kendi cephelerinden risk alarak bizim makineyi tercih ettiler. Makineyi gönderdikten 15 gün sonra ise kendilerinden başka bir sipariş daha aldık. Onların bize sipariş vermeleri hem prestij anlamında hem de ilk anda finansal anlamda güçlenmemiz adına bizlere çok destek oldu. Diğer yıllarda iki tane makine daha aldılar. Eczacıbaşı firmasında şu anda toplam dört tane makine bulunuyor. Bu makinelerden bir tanesi Almanya fabrikalarında, bir tanesi İrlanda fabrikasında, iki tanesi de İstanbul’daki tesislerinde kullanılıyor. Ondan sonra makine imalatçısı, mermer ve granit firmalarının da bizden makine almalarıyla, yıllık ortalama 3 makine satarak 2006 yılına ulaştık. O yıldan sonra su jeti teknolojisi daha sık konuşulur hale geldi ve biz o yıl 9 tane sattık. Bu beklediğimiz talebin çok üzerindeydi. Bu arada tek tük olmak üzere yurtdışından da bu makineler ithal ediliyordu ancak bizim makinelerimiz yurtiçinde yaygınlaştıkça bu tarz bir makineyi yurtdışından almanın

çok da mantıklı olmayacağı kanısı sektörde yerleşmeye başladı. Bunu izleyen 2007 yılında 13 adet satış ile çok iyi bir noktaya geldik. Bunların arasında Türkiye’de adı bilinen teknik anlamda da prestij anlamında da önde gelen firmalara su jeti makinesini sattık. Bu tarz firmalara ulaşmış olmamız sektörde bilinirliğimizi de oldukça artırdı. Türkiye’de toplam 55 tane kadar su jeti makinesi var. Bu makinelerin 40 tanesini ise bizim firmamız üretmiş bulunuyor. Bizim makinelerin fiyatlarının dörtte biri oranında fiyatlarla temin edilen Çin makineleri dışında Türkiye’ye başka makineler girmiyor diyebiliriz. Halen teknik ve teknolojiyi ölçüp tartamayan insanlar Türkiye’de bu denli ileri teknoloji bir makinenin üretilemeyeceğini söyleyebiliyorlar. Bu kanıdan hareketle bazı firmalar körü körüne bir inançla yurtdışından bu makineyi alabiliyorlar” diyor.

### **SU JETİ MAKİNESİNİN PAZARI KÜÇÜK**

Türkiye’de ileri teknoloji barındıran bir makine üretmek mesleki anlamda tatmin olduklarını belirten Yalkılday, “Bu tarz bir makineyi üretmek için cesur olmaktan öte, karşımızda bir mecburiyet de bulunuyordu. Biz mevcut bir ticari halkaya eklenecek yapıya sahip olmadığımız ve yalnızca teknik performansımıza güvenebildiğimiz için hakikaten iddialı bir teknolojik makine üretmeye başlamalıydık. Su jeti üretimi öyle bir konu ki, çok küçük bir mühendislik firmasının kolayca gerçekleştirebileceği bir konu değil. Pek çok teknik parametreyi barındırıyor. Makineyi üretmek için gereken temel ekipmanlar pek ucuz şeyler değil. Büyük firmaların da bugüne kadar ilgisini çekmemesinin temel nedeni ise pazarının küçük olma-



sı. Sadece Türkiye’de değil dünyada da bu işin pazarı oldukça küçük. İlk makine Türkiye’ye 1996’da girmiş ve o günden bu güne kadar toplam makine sayısı sadece 55’e çıkmış bulunuyor. Almanya’da bu konuda faaliyette bulunan ve su jeti kesme makinesi yapan Trump firması dünya liderlerinden bir tanesiydi. 98 yılında bu işi tamamıyla bıraktı. Çünkü apayrı bir teknik performans gerektiriyor. Trump firmasının bu teknik performansı harcaacak finansal ve teknik gücü bulunuyordu ancak karşılığında yılda en fazla 8 makine satabiliyorlardı. Trump gibi bir firmanın bile sattığı makine sayısı toplamda 20 gibi bir sayı düzeyindedir. Türkiye’de kesim makineleri üreten büyük firmalar bulunuyor. Bu firmalar her türlü performansa sahip bulunmalarına rağmen su jeti üretimini kendileri için karlı bir konu olarak görmüyorlar” diyor.

### SANAYİ GELİŞTİKÇE KULLANIMI ARTAÇAK

Türkiye’de su jetinin mermer, seramik ve granit gibi sektörlerde kullanıldığını belirten Yalkılday, bu makinenin sadece bu sektörlerde kullanılmasının ötesine geçmemesinin Türkiye için bir talihsizlik olduğunu vurguluyor. Mehmet Ata Yalkılday, “Türkiye’de makine sanayinde kullanılan materyallerin yüzde 90’ını

imalat çeliği oluşturuyor. Bunları kesmek için su jeti iyi bir yöntem değil. Bunlar çok kalın ise oksijen ile, orta kalınlıkta ise plazma, düşük kalınlıkta ise lazer ile kesersiniz. Eğer Türkiye’de büyük uçak firmaları üreten daha gelişmiş bir sanayi bulunsaydı, ülkemizde bu makinelerin sayısı 200 olurdu. Türkiye’de termik dayanımı yüksek, hafif, titanyum, alüminyum alaşımları, karbon, kevlar veya çeşitli kompozitler yaygın olarak kullanılsaydı su jeti hakikaten çok daha önemli bir konumda bulunurdu. Ama yüzde 90 tüketim malzemesini çelik olduğu bir yerde su jeti kullanımı da sınırlı düzeyde oluyor. Genelde ülkemizde bu makine dekoratif amaçlı eğrisel kesimleri yapmak için mermer ve granit benzeri yerlerde kullanılıyor.

### CT, 50 ADET İLE AVRUPA İKİNCİLİĞİNE OYNAYACAK

Su jeti teknolojisinin diğer kesim teknolojilerine göre yavaş bir teknik olduğunu belirten Yalkılday, 10 milimlik bir sacı plazma ile 2500 mm/dakika ile kesiyorsunuz, lazer ile 1500 mm/dakika, su jeti ile ise 150 mm/dakika ile kesebiliyorsunuz. Dünyada da bu durumun böyle olduğuna değinen Yalkılday, “Almanya’ya baktığımız zaman tüm ülkede 1000 adet su jeti makinesi bulunuyor. Yılda Avrupa’da üretilen su jeti sayısı



400 ile 600 arasında bulunuyor. Bunlar bütün Avrupa için düşünüldüğünde çok düşük rakamlar. Bütün Avrupa pazarının 600 makine ile ifade edildiği vakit, pazarın ne kadar küçük olduğu daha iyi anlaşılacaktır. Büyük firmalar için su jeti üretimi çok tatmin edici değil. Ancak bizim gibi 130 kişilik bir firma için bu üretimler tatmin edici olabiliyor. 2010 için Avrupa ikinciliği gibi bir hedefimiz bulunuyor. Bu hedefi yakalamak için altyapımızı ciddi anlamda geliştiriyoruz. Gerek servis olarak, gerek teknoloji olarak, gerek makinelerimizde seçtiğimiz alt ürünlerin markaları olarak dünyaya hâkim markaların ürünlerini kullanıyoruz. Tüm dünyada yedek parça temininin mümkün olacağı markaları kullanmak suretiyle altyapıyı oluşturmuş bulunuyoruz. Şimdi bundan sonra geriye pa-

zarlamaya ağırlık vermek kalıyor. İmalat ile ilgili pek bir sorunumuz yok, yani yılda 10 makine imalatı ile 40 makine imalatı arasında pek bir zorluk bulunmuyor. Avrupa ikinciliğini hedeflerken bizim asıl karşılaştığımız zorluk pazarlama konusunda oluyor. Avrupa'nın en büyük firmasının bir İsveç firması. Bunun da üretim rakamı 70 adet düzeyinde bulunuyor. Yani biz üretimimizi yılda 40 adete çıkarırsak Avrupa ikinciliğini yakalamış oluruz. Adetler küçük olduğu için bu hedefler çok uzak hedefler değil. Biz bu işe kafasını takmış firmalardan birisiyiz. Bu makineyi üretmek oldukça zor bir süreci barındırıyor. Bu makinelerin üretimi için aklınıza gelecek her türlü makine teknolojisi kullanılıyor. Hidrolik, pnömatik, mekanik, yazılım, elektronik, CNC kontrol tekniği, paslanmaz çelik işçiliği gibi birçok teknoloji birleştikten sonra bu makine üretilebiliyor. Bundan kaynaklı olarak insanların çok sempatiyle yaklaştıkları bir üretim alanı değil. Birçok firma bu denli komplike bir makine üretmek için enerji harcamak istemiyor" diyor.

### **CT, SATIŞ SONRASI HER TÜRLÜ SERVİSİ SUNUYOR**

Su jetinin milimetrenin altındaki ince-likler ile 200 milimetreye kadar olan tüm malzemeleri kesebilen bir teknoloji olduğunu söyleyen Yalkılday, ancak her materyal için o materyale özgü doğru kesim yönteminin kullanılmasının daha mantıklı olacağını söylüyor. Su jetinin lazere göre hassasiyetinin daha kötü olduğunu söyleyen Yalkılday, ancak plazma kesim makinelerine göre hassasiyetinin daha iyi olduğunu söylüyor. Su jeti makinesinin yavaş ve pahalı bir makine olmasının yanı sıra komplike bir teknolojiyi de içinde barındırdığı için kullanımının da daha zor olduğunu söyleyen Yalkılday, bu anlamda satış sonrası servis sağlamlarının da kendilerine pazarlama konusunda önemli avantajlar sunduğunu belirtiyor. Türkiye'de elinde birden fazla makine bulunduran firmaların tamamında CT firmasının makinelerinin bulunduğunu söyleyen Yalkılday, "Yurtdışından makine almış olan firmalarda bir tane makine bulunuyor. Bunun nedeni yurtdışından satın alınan bir makinede makinenin kul-

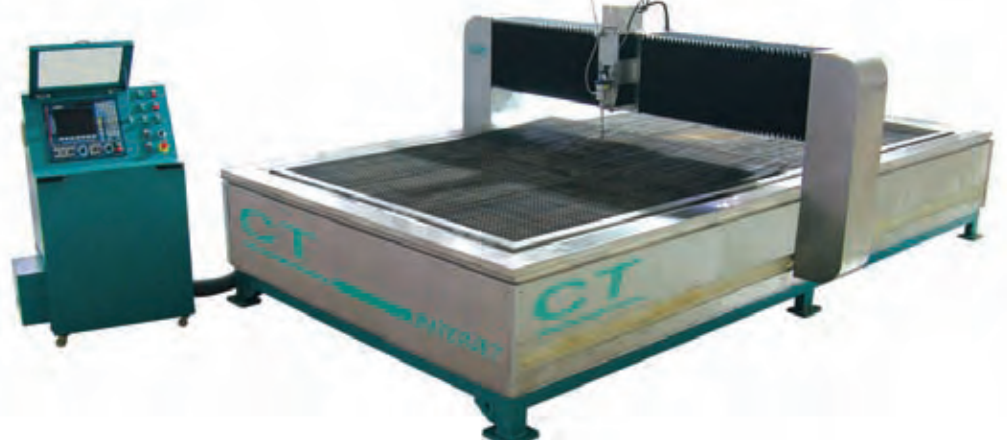
**"Türkiye'de su jeti makinesini genelde granit, mermer, seramik ve cam gibi sektörler kullanıyor. Makineyi kullanan firmaların sadece yüzde 5'i yüksek teknolojik mamuller kesmek için bu makineyi kullanıyor."**

lanıcısı emeğinin yüzde 50'sini o makineyi çalıştır tutmak için harcamak zorunda kalıyor. Oysa bizden makine alan bir firma ise her türlü teknik yardımı bizden aldığı için makinenin yarattığı sorunlar ile uğraşmak zorunda kalmaz. En küçük bir sorunda kendimiz teknik servis sunuyoruz. Yüzde 80 sorunları telefon görüşmesi yolu ile çözüme yoluna giriyoruz. Daha komplike bir sorun var ise yerinde müdahale ediyoruz. Yurtdışından makine almış firmalar makinenin kullanımı konusunda birçok sorun ile karşılaşabiliyorlar. Bizden makine alalara bir telefon kadar yakın olmamız nedeniyle büyük bir avantaja sahibiz. Bu durum firma olarak bizi çok önemli kılıyor. Birçok firma mümkün olan en düşük fiyatla kabul edilebilir kalitede makine üretmeye çalışıyor. Oysa biz firma politikamızı mümkün olabilecek en yüksek kalitede makine üreterek, kabul edilebilir fiyatlarla satma üzerine kurmuş bulunuyoruz. Bizim fiyatlarımız buna rağmen birçok ithal makineye göre yüzde 20 daha ucuz. Biz dünyadaki en iyi makineye eşdeğer makineleri üretme noktasında iddialıyız. Bu anlamda makinemiz ucuz olmayı da hak etmiyor. Yine de böyle bir başarı yakalamış bulunuyoruz"

### **SU JETİ MAKİNELERİ HAK ETTİĞİ YERDE DEĞİL**

Ürettikleri su jeti makinelerinin öncelikli makine sanayine, uçak sanayi ve oto-

motiv sektöründe birincil olarak tercih edilmesini arzu ettiklerini söyleyen Yalkılday, su jeti makinesinin Türkiye'de halen hak ettiği oranda yüksek teknolojik alanlarda kullanılmadığını belirtiyor. Mehmet Ata Yalkılday su jeti makinesini kullanan sektörler hakkında şöyle konuşuyor: "Türkiye'de bizim makinelerimizi genelde granit, mermer, seramik ve cam gibi sektörler kullanıyor. Makine sattığımız firmaların yüzde 60'ı fason imalat yapan firmalardan oluşuyor. Geriye kalan yüzde 40 ise kendi ihtiyaçları için kullanıyorlar. Fason amaçlı makineyi çalıştıranların yüzde 80'i mermer granit, seramik kesmek için kullanıyor. Kendi imalatı için alanların içinde ise yüzde 35'i ise cam, seramik ve granit kesmek için kullanıyor. Geriye kalanların yüzde 5'i ancak yüksek teknolojik mamuller kesmek için makineyi kullanıyor. Almanya'da bu durum tam tersi olarak işliyor. Almanya'da su jeti makinesinin mermer granit ve seramik sektöründe kullanımı yüzde 10 düzeyinde bulunuyor. Yüzde 90'ı ise ileri teknoloji gerektiren uçak yapımı, otomotiv, silah üretimi gibi sektörlerde kullanılıyor. Su jeti makinesi, artı değeri çok yüksek bir teknoloji barındırıyor. Bu nedenle mercilerlik sektörüne büyük avantajlar sunuyor. Bir su jeti makinesi 15 kişinin yaptığı imalat atölyesinin işini yapabiliyor. Fakat sıkışmış bir sektöre sahip olduğu için halen hak ettiği alanlarda kullanılmıyor."





# Teknolojinin yeni adresi Simge Group

**TEKNOLOJİK GELİŞMELER İNSAN HAYATINDA DAHA FAZLA YER TUTMAYA HIZLA DEVAM EDİYOR. SANAYİLEŞMENİN TEMEL TAŞLARINDAN OLAN MAKİNE SEKTÖRÜ DE TEKNOLOJİK GELİŞMELERDEN NASİBİNİ ALIYOR. TÜRK MAKİNE SANAYİİ DE DÜNYA PAZARINDA REKABET EDEBİLMEK İÇİN BU ALANDA DAHA FAZLA YATIRIM YAPMAYA YÖNELİYOR. SİMGE GROUP İSE KARŞIMIZDA MAKİNE SEKTÖRÜNDE DIŞ PAZARLARDA, TEKNOLOJİ ALANINDA REKABET EDEBİLEN BAŞARILI BİR ÖRNEK OLARAK DURUYOR.**

**T**eknolojik gelişmeler her geçen gün insan hayatında daha fazla yer almaya başlıyor. 20. yüzyılın ikinci yarısında insanlık tarihinin geri kalan bölümünden kat be kat daha fazla bilimsel buluş ve teknolojik ilerleme gerçekleştiği düşünülürse, yaşamın teknoloji ile ne kadar iç içe geçtiği daha iyi anlaşılır. Bütün dünyada son sürat devam eden bu ilerlemeye Türkiye de ayak uyduruyor. Kentsel dönüşümden ulaşım, eğitim sisteminden sağlığa, modern spor tesislerinden dijital kütüphaneciliğe pek çok alanda yeni projeler hayata geçirilmeye çalışılıyor. Bu teknolojik ilerlemeden modernleşmenin ve kalkınmanın başlıca göstergelerinden biri olan Türk makine sanayi de payını alıyor. Türk makine sektörü, dünya pazarında henüz istenilen noktaya gelmemiş olmasına rağmen son yıllarda ihracat rakamlarında Türkiye'nin genel ihracatından daha büyük oranlarda bir büyüme gösteriyor. İhracatın yaklaşık yüzde 60'ının Avrupa Birliği ülkeleri ile ABD ve Kanada gibi ülkelere yapılması da sektörde yapılan üretimde, ürünlerin dayanıklılığına, teknolojik yeterlilik-

lerine ve ürünlerde yenilikler sunulduğuna işaret ediyor. Türkiye'de, makine sektöründe imalat ve ihracat yapan başarılı firmalardan biri de Simge Group. Simge Group taahhüt grubu şirketleriyle, bölgelerinde kurulu üretim tesislerinde, kamu kurumları ve özel sektör kuruluşları için agrega ve asfalt üretimi uygulamaları yapıyor, mermer ocakları işletiyor, ayrıca otoyol ve baraj proje taahhütleri gerçekleştiriyor. Simge Group makine grubu şirketlerinden E-MAK ise, eşitli tip ve kapasitelerde asfalt üretimi ve agrega hazırlama plantleri üretimi yapıyor. Üretimleri yurt dışı ve yurt içindeki agrega ve asfalt üreticileri tarafından kullanılıyor. SİMGE-MAK dış ticaret şirketi, YAK-PA ise Simge Group şirketlerine Lojistik destek sağlıyor. Aynı zamanda Simge Group şirketlerinden E-MAK Orta Anadolu İhracatçılar Birliği'nin de bir üyesi.

## **DÜNYA PAZARINDA BİR TÜRK ŞİKETİ: E-MAK**

Simge Group bünyesindeki E-MAK, dünya pazarında yabancı firmalarla rekabet halinde olduğundan, üretmiş olduğu asfalt plantlerinde teknolojisini



**M. Nezir Gencer**

Simge Group Yönetim Kurulu Başkanı

21-23 Mayıs 2008 tarihlerinde Danimarka'nın başkenti Kopenhag'da düzenlenecek olan 4. Euraspha & Eurobitume Kongresinde dünya çapında yapılan seçimle sunuma layık bulunan 4 kuruluşun birisi E-MAK olmuş durumda.

sürekli yenilemek ve ürün kalitesini artırmak durumunda. Moment dergisi olarak biz de ilk sayımızda, teknoloji sayfamızda, üretiminde teknolojik yatırımlara büyük önem veren Simge Group'u haber yapmayı tercih ettik.

Asfalt plantlerinin her birinin bir fabrika, bir üretim tesisi olduğunu söyleyen Simge Group Yönetim Kurulu Başkanı M. Nezir Gencer, “Her müşterinin üretmek istediği asfaltın spesifikasyonları da dahil olmak üzere, üretim kapasitesi, plant ünitelerin kombinasyonları, kullandığı hammadde (agrega, taş) özellikleri, tesisin coğrafi özellikleri ve iklim şartları farklıdır. Bu nedenle her sipariş ayrı bir proje olarak ele alınmak ve her seferinde yeniden gözden geçirilmek durumundadır, yani işimiz çok sayıda tekrara dayalı, seri, standart üretim yapmak değildir” diyor. Asfalt plantlerinin yapısında mekanik, hidrolik, pnömatik, elektrik, elektronik, termodinamik, otomatik kontrol gibi çok fazla sistem olduğunu söyleyen Gencer, “Günümüz şart-

gelecekteki ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlayarak ve algılayarak agrera ve asfalt üretim sistemleri konusunda Ar-Ge faaliyetlerini son derece etkin bir biçimde yürütebilmektedir” diyor. İhracat dağılımlarının yüzde 60 Ortadoğu, yüzde 15 Avrupa Birliği, yüzde 15 Afrika, yüzde 10 da Asya şeklinde gerçekleştiğini belirten Gencer, “E-MAK olarak rekabet alanımız global pazardır. Şirket amaç ve hedeflerimiz, büyüme ve gelişme stratejilerimiz tamamen dünya pazarında rakiplerimizle sadece fiyatta rekabete dayalı olmayan, ürün kalitesi, yenilikçi ve çevreci tasarımlarımızla rekabet edebilmeye dayalıdır. Bütün bunları yaparken en çok özen gösterdiğimiz şey, yaptığımız tasarımlarda başkalarını taklit etmekten kaçınmak, (bizi taklit et-

rıdır. Fuarlarda dünyanın çeşitli ülkelerinde asfalt planti üreten rakip firmaların en büyükleri ile yan yana geliyoruz. Kendimizi onlarla karşılaştırıyoruz. Bu sektör fuarlarının en önemlisi olan Münih’te her 3 yılda bir düzenlenen BAUMA fuarlarında her yıl yepyeni ürünlerle E-MAK olarak gerek üretim, gerekse tasarım kalitemizle en iyilerden biri olduğumuzu, Avrupa Birliği direktif ve standartlarına uygunluğumuzu, yönetim sistemi kalitemiz açısından tam bir dünya şirketi olduğumuzu herkese gösteriyoruz. 2004 de Simge Challenger, 2007 de Majestik Tıp Asfalt Plantimiz ile şaşırtan etkiler yarattık. 2010 için ise hazırlıklara şimdiden başladık” diyor.

## REKABET İÇİN ÇEVREYE UYUMLU ÜRETİM

İçinden geçtiğimiz süreçte, insan kaynaklı çevre ve doğa tahribatı ve buna bağlı olarak gelişen küresel ısınma, gezegeni ve insanoğlunun geleceğini tehdit edecek seviyeye ulaşırken, sanayicilerin de çevre ve insan sağlığına duyarlı üretim yapmaları hayati önem taşıyor. Simge Group da ürünlerinde, rekabet açısından olduğu kadar, çevre ve insan sağlığı açısından da teknolojik yenilikler getiriyor. Konuya dair Simge Group olarak duyarlılıklarını dile getiren Gencer, “Avrupa da toplam çevresel kirliliğin büyük bir bölümü, endüstriyel üretim faaliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Buradan hareketle Avrupa Komisyonu 1996 yılında, endüstriyel tesislerin izin ve kontrol işlemlerini düzenlemek için 96/61/EC Integrated Pollution Prevention Control (IPPC) Direktifini yayınlamıştır. Direktifin amacı yüksek dereceli bir korunma sağlayabilmek için çevrenin bir bütün olarak ele alınarak kirliliğin önlenmesi ve kontrolüdür. Avrupa Birliğine üye ülkeler bu direktifin koşullarını 30 Ekim 1999 tarihi itibarı ile kendi ülke kanunlarına aktarmışlardır. Eski işletmelere 2007 yılına kadar geçiş süresi tanınırken, sekiz yıllık süre zarfında yönergenin tüm koşullarına uyum şart koşulmuştur” diyor.

Dünyada yılda 1 milyon 500 bin ton asfalt üretildiği göz önüne alındığında; klasik sistem ile asfalt agregası hazırlanması ve asfalt üretim süreçlerinde hava, su ve toprak kirliliği, atık oluşumu,

“ Makine sektöründe ihracat artışının sadece pazarlama ile sağlanamayacağını, teknoloji ve tasarım geliştirme çalışmaları ile gerçekleştirilebileceğini söyleyen Gencer, “Makine üreticileri, birlikler, devlet kuruluşları ve sektörün tüm bileşenleri çalışmalarını bu yönde daha etkin olarak sürdürmelidirler” diyor. ”

larında çok hızlı değişen teknoloji nedeniyle bütün bu sistemlerdeki gelişme ve değişimleri yakından takip etmemiz ve kullanmamız gerekmektedir” diyor.

## BAŞARILI AR-GE NİTELİKLİ ÜRETİM DEMEKTİR

Gencer, Simge Group kuruluşlarının agrera ve asfalt üretimi ve uygulamasındaki uzun yıllara dayanan bilgi birikimi ve deneyimlerin plant üretiminde değerlendirildiğini, Simge Group kuruluşlarının müşteri yaklaşımı ve plant işletme bilgilerinin sistematik olarak E-MAK’a verildiğini anlatıyor. Bu sistematik çalışmanın, E-MAK’ın yürüttüğü Ar-Ge çalışmalarında önemli bir avantaj sağladığı görülüyor. Ar-Ge projelerinin deneyimli bir mühendis kadrosu, TÜBİTAK ve Uludağ Üniversitesi ile işbirliği içinde yürütüldüğünü söyleyen Gencer, “Bu sayede E-MAK, müşterilerinin bugün ve

melerine de fırsat vermeden) kendimize özgün olmaktadır” diyor.

Bir dünya şirketi olmayı hedeflediklerini ve bu hedefe doğru emin adımlarla yürüdüklerini söyleyen Gencer, “E-MAK içinde bulunduğu sektör gereği uluslararası kuruluşlar ile rekabet etmektedir. Rakiplerimizin tamamı gelişmiş ülke kuruluşları olup bu işi uzun yıllardan beri sürdürmektedirler. Bizim onların arasında yer alabilmemiz için daima onlardan daha iyi olmamız gerektiği bilinciyile çalışmaktayız. Nitekim geldiğimiz noktada kendimizi hem rakiplerimize hem de müşterilerimize kabul ettirmiş durumdayız. Tüm sanayicilerin bildiği gibi sektör fuarları kuruluşların pazarda konumlanması, geleceğe yönelik hedef ve stratejilerinin doğru belirlenmesi açısından çok önemlidir. Tüm sektörün, yan sanayi kuruluşlarının ve rakiplerin yan yana geldiği ortamlar sektör fuarlar-

hammadde tüketimi, enerji tüketimi, gürültü kirliliği, kazalar ve endüstriyel faaliyete son verilen alanların restorasyonu gibi önemli çevresel etkiler ortaya çıktığı görülüyor. Bu etkileri göz önüne alarak konuşan Gencer, “Biz, ürettiğimiz asfalt plantlerinde bütün bu beklentileri karşılayacak tasarımlar yapmanın yanı sıra buluşlarımız ile de ilgili direktif ile amaçlanan hedeflere önemli katkılar sağlamaktayız. Buna en güzel örnek, Simge-Challenger sistemi projemiz ve bu proje çerçevesinde elde edilen sonuçlardır. Simge Challenger Sistemi agrega üretimi sırasında ortaya çıkan çevresel etkilerin kontrol altına alınması konusunda kullanıcılara büyük kolaylıklar sağladığından, özellikle yağışlı bölgelerde üretim yapan Avrupalı müşterilerimizden ilgi görmektedir” diyor. Üretimini bu çerçevede gerçekleştiren Simge Group’un Simge Challenger Sistemi Avrupa Asfalt Üstyapı Birliği- EA-PA tarafından da Avrupa Komisyonu 6. th Environmentel Action Program çerçevesinde bir çevre projesi olarak kabul edilip destekleniyor. EAPA, yayınlarında bu sistemin kullanılmasını Avrupalı üreticilere tavsiye ediyor. Ayrıca, yine EA-PA ve Eurobitume tarafından 21-23 Mayıs 2008 tarihlerinde Danimarka’nın başkenti Kopenhag’da düzenlenecek olan 4. Euraspha & Eurobitume Kongresinde dünya çapında yapılan seçimle sunuma seçilen sadece 4 kuruluşun birisi E-MAK olmuş durumda. Bu sempozyumda Simge Challenger Sistemi’nin dünya ülkelerinden gelecek bin kişiden fazla katılımcıya sunumu yapılacak. Çevre ve insan sağlığına duyarlılığını tekrar dile getiren Gencer, “Bu konuda hem makine üretici olarak E-MAK ve işletmecisi olarak diğer bütün Simge Group kuruluşları, sorumluluğumuzun farkında olarak, çalışmalarımızı sürdürmeye ve en önemlisi ilkesel olarak bu konuda örnek olmaya devam edeceğiz” diyor.

### “SEKTÖR YENİ TEKNOLOJİLERİ KULLANDIĞI ÖLÇÜDE BÜYÜYECEKTİR”

Bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’de de makine sektörü sanayileşmenin en önemli ayağı olarak kalmaya devam ediyor. Makine imalat sanayinin üretimdeki payının, başta gelişmiş ülkeler



olmak üzere bütün dünyada arttığı görülüyor. Bu çerçevede Simge Group’un ihracata bakışından bahseden Gencer, “2004-2006 yılları arasında yapılan makine ihracat ile karşılaştırıldığında makine imalatçılarının 2007 yılında ihracat bakımından iyi bir performans gösterdikleri söylenebilir. Bu artışın teknoloji bakımından daha fazla gelişmiş makinelerin ihracatından kaynaklı olması ayrıca sevindiricidir” diyor. İhracat artışında, yeni teknolojilerin uygulanması yanında makine tasarımının geliştirilmesine verilen önceliğin de büyük katkısı olduğunu vurgulayan Gencer, ihracatın yaklaşık yüzde 60’ının Avrupa Birliği ülkeleri ile ABD ve Kanada gibi ülkelere yapıldığının altını çiziyor ve bu ülkelere ihracat yapabilmek için ürünlerin kalitelerine özen gösterilmesinin, uzun süre arızasız çalışmalarının, ürünlerde güncel teknolojilerin uygulanmasının, rakiplere göre farklılık yaratılmasının, yeniliklerin olmasının şart olduğunu vurguluyor. Bu anlamda Türk makinecilerin, beklentileri yüksek olan bu pazarlara ihracat yapmış olmalarının önemli bir başarı olduğunu söylüyor.

### GİRİŞİMCİLERE VE DEVLETE ÖNEMLİ GÖREVLER DÜŞÜYOR

Makine sektöründe ihracat artışının sadece pazarlama ile sağlanamayacağını, teknoloji ve tasarım geliştirme çalışmalarını ile gerçekleştirilebileceğini söyleyen Gencer, “Makine üreticileri, birlikler ve devlet kuruluşları, sektörün tüm bileşenleri çalışmalarını bu yönde ve

daha etkin olarak sürdürmelidirler” diyor. Enflasyonun yükselmesi, işçilik maliyetlerinin artması ve uygulanan döviz kuru politikaları nedeniyle hem dış pazarda hem de iç pazarda imalatçıların zor durumda kalabileceğine değinen Gencer, “İmalatçıların 2008 yılında zorlanacağını düşünüyorum, ancak ülkemizde işçilik maliyeti yanında mühendislik çalışmalarının da nispeten ucuz olması sebebiyle makine imalatçılarımızın rekabet gücü artmaktadır ve bu avantajı kullanabilmeliyiz” diyor. Gencer, Türkiye’nin dünya makine pazarında hak ettiği noktaya gelebilmesi için, üreticilerin, yeni teknolojileri uygulamaları, tasarım geliştirmeye önem vermeleri, dış tanıtıma ve özellikle yurt dışı fuarlara katılmaları gerektiğinin özellikle altını çiziyor.

Uluslararası rekabette başarılı olabilmek için firmaların, düşük maliyetlerle kaliteli ve yenilikçi ürünler sunmaları, verimliliği artırmaları zorunluluk haline geliyor. Firmaların üzerine düşen bu görevler dışında, devlete de bazı görevler düştüğünü söyleyen Gencer, “Devletimiz de bu alanda kuruluşların kaynak ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri konusunda destekleme projeleri oluşturmalıdır. Hepimiz bu konuda ülke ekonomisi için el ele vermeliyiz. Biz de kuruluş olarak kendi payımıza düşeni sonuna kadar yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz. Bilgimizi ve insan kaynağımızın niteliğini artırmaya ve elde ettiğimiz maddi değerlerimizi de işimize yatırım olarak kullanmaya devam edeceğiz” diyor.



# Başarının adı KSG makine

**İLK SAYIMIZIN BAŞARI HİKAYESİ BÖLÜMÜNÜN KONAĞI KSG MAKİNE. İŞ MAKİNELERİNİN ÇEŞİTLİ PARÇALARINI ÜRETMEK İÇİN 6 YIL ÖNCE KURULAN KSG MAKİNE, 6 YIL GİBİ KISA BİR SÜREDE 1,5 MİLYON DOLAR CİRODAN 14 MİLYON AVRO CİROYA ULAŞTI. FİRMA, DÜNYANIN DEV İŞ MAKİNELERİ FİRMALARINA ADANA'DAKİ FABRİKALARINDA ÜRETİM YAPIYOR.**



**A**dana'da 2002 yılında iş makinelerinin çeşitli parçalarını üretmek için kurulan KSG Makine Firması, küçük bir atölye ve sınırlı bir sermaye ile başladığı makine üretimini çok kısa zaman içinde bir başarı hikâyesine konu olabilecek düzeyde artırmış bulunuyor. Bir atölyede üretime başlayan firma bugün 8500 metrekare kapalı alanı olan bir fabrika ve 200 çalışanı ile üretim yapıyor. Üç ortağın kurduğu KSG Makine, ortakların daha önce çalıştığı ve aynı dalda üretim yapan fabrikalarının 2001 krizinden kaynaklı kapanmasından sonra kurulmuş. Firmanın kurucuları Fırat Karalı, Şener Sezgin ve Ömer Gülsoy 6 yıl gibi kısa bir zamanda yoğun çaba ve özveri ile KSG'yi makine ihracatının yıldızları arasına sokmuş bulunuyor. KSG Makinenin başarı hikâyesini firmanın ortağı ve aynı zamanda Ticaret Müdürü olan Şener Sezgin ile konuştuk.

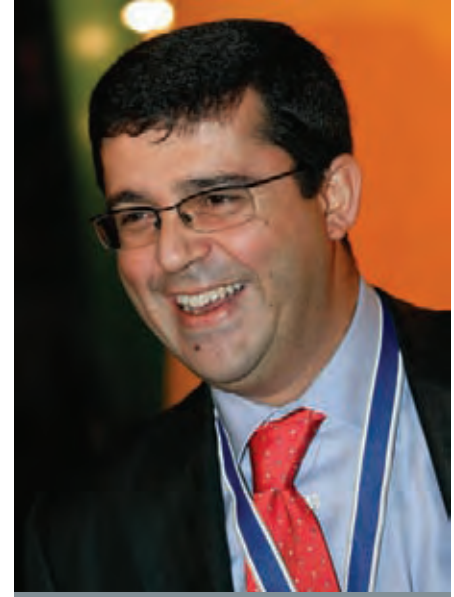
### **"BAŞARI İÇİN BİRÇOK FIRSAT YAKALADIK"**

KSG Makine firmasını kurmak için üç ortak olarak yola çıkmaya karar verdiklerinde sadece çok küçük miktarlarda kişisel birikimlerini ortaya koyabildiklerini belirten Şener Sezgin, "Bu anlamda çok sınırlı bir sermaye ile işe girmiş olduk. Tabii 2001 ve 2002 yıllarında yaşanan

ağır ekonomik koşullar bir anlamda bizim için bazı fırsatlar doğurdu diyebiliriz. Çünkü çok sınırlı olan sermayemizle normal şartlarda bir atölye kiralayıp, onun içine teçhizat, makine gibi şeyleri alma imkânımız bulunmuyordu. Ancak o dönemde kriz nedeniyle işsiz kalmış, içerisinde bizim ihtiyacımız olabilecek her türlü makine ve teçhizatı barındıran bir atölye ile anlaşarak orada çalışmaya başladık. Çalışmaya başladığımız atölyeye de nakit akışı oldukça ödeme yapmak üzerinden anlaştık. Bu anlamda şansımızın yaver gittiği söyleyebilirim. Bu çok önemli bir fırsat oldu bizim için, kriz döneminin dışında hiçbir zaman böyle bir fırsat kimsenin önüne çıkmaz. Diğer önemli bir avantajımızı da en önemli hammadde olan sac alımı konusunda yaşadık. Hammadde olarak kullandığımız sacın İsveç'ten dünya devi bir firmadan alınması gerekiyordu. O firma da Türkiye pazarındaki gücünü kaybetmemek ve bizi de önceden tanıyan olmaları ve projenin güvenli olması sebebiyle dünya ticaretinde eşine rastlanılmayacak bir jest yaparak, açık hesaba uzun vadeli mal vermeyi kabul ettiler. Geriye ise sadece birkaç aylık işçilik, elektrik ve saire gibi nispeten çok daha küçülen giderleri karşılamak kalıyordu. Bu döngüyü de bir şekilde başardık ve hemen ilk nakit akışının başlamasıyla beraber atölyemizi değiştirdik" diyor.

### **KSG, 6 YILDA 14 MİLYON EURO CİROYA ULAŞTI**

Yaşadıkları hızlı büyüme sonucunda çok kısa süre zarfında sanayici olup olmama konusunda bir yol ayrımına geldiklerini belirten Sezgin, "Ya sanayici olarak yola devam edecektik. Yâ da fason tarzında atölye üretimiyle uzun vadeli olmayan bir üretime yönelecektik. O zaman da biz sanayici olarak yolumuza devam etme kararı alarak, kolları sıvadık. Firmamıza ait bir arsayı Adana-Mersin yolunda satın alarak kendi fabrikamızı kurduk. 2001 yılında hayal ortaya çıktıktan sonra 2002 Nisan'ında üretime başladık ve 2004 yılına gelindiğinde kendi binamızın açılışını yapar hale geldik. İki senelik kısa bir zamanda kendi fabrikamıza girdik. 2006'da bu bina da yetmeyince ek binalar yaptık. Toplam 1000 metrekare civarında kapalı alanı olan 35 kişinin çalıştığı atölye tarzı



**Şener Sezgin** KSG Makine Ticaret Müdürü

*Atölye tarzı küçük bir yerden 6 sene içerisinde 8500 metrekare kapalı alanı ve 200 kusun çalışanı olan firmaya dönüştük.*

yerden 6 sene içerisinde 8500 metrekare kapalı alanı ve 200 kusun çalışanı olan bir şirket haline dönüştük. Bu yıl Şubat ayında altıncı senemizi kutladık. Altı sene içerisinde 1,5 milyon dolar cirodan 14 milyon Euro ciroya ulaşmayı başardık" diye konuşuyor.

### **KSG, DOĞUŞUNU İHRACATA BÖRÇLÜ**

Üretimini yüzde 95'ini ihracata yönlendiren KSG firmasının işe başlarken bir ihracat stratejisi kurmadığına dikkatleri çeken Sezgin, tam tersine halihazırda ihracat pazarının olmasının KSG'nin doğuşunu gerçekleştirdiğine dikkatleri çekiyor. Şener Sezgin, "Daha önce çalıştığımız iş makinesi üreten firma Japon iş makinesi üreticisi Komatsu firması için iç piyasaya yönelik iş makineleri ve Komatsu'nun Avrupa'daki bir takım ihtiyaçlarına cevap veren makine parçaları ürettiyordu. Firma bu üretimi yapan fabrikayı kapatınca Komatsu da bu imalatı gerçekleştirmek için partner arayışına girmiş bulunuyordu. Biz o firmadan ayrılan mühendis işçi ve çalışanları bir çatı altında toplayarak ihtiyaçlarına cevap olmak için Komatsu'nun karşısına çıktık. Onlar ile uzun zamana dayalı olan ilişkilerimizden kaynaklı bizleri iyi tanıdıkları ve tecrübelerimize de güvenmeleri gibi faktörler de bizi seçmelerinde önemli bir

## BAŞARI HİKAYESİ

etken oldu. İlk planda Çek Cumhuriyeti'nde fabrika kurarak üretim yapmayı planlıyorlardı. Biz böyle bir teklif ile gidince bize işi yaptırmayı tercih ettiler. Yani biz bir iş kuralım sonra pazarını bulunuruz mantığı ile yola çıkmadık. Çok iyi bildiğimiz bir alanda üretim yaparak, hazır uluslararası bir firma olan Komatsu'ya üretim yapmaya başladık. Dolayısıyla biz başladığımız gün yüzde 100 ihracat pazarımız hazır olarak ihraçata başlamış olduk. Zaten böyle bir güvence olmasaydı hiç birimiz profesyonel iş yaşamımızı bırakıp böyle bir maceraya kalkışmazdık. Çünkü hepimiz o dönemde kariyerimizin çok parlak evrelerini yaşıyorduk. Kaldı ki benim bütün ailem maceraya girmemin âleminin olmadığını söylüyorlardı. İşimin iyi, gelirim iyi olduğunu ve istikbal beklentilerimin iyi olduğunu söylüyorlardı. Riske girip böyle bir maceraya gidilir mi gibi eleştiriler getiriyorlardı. Ancak pazarın hazır olması ve ürünün belli olması gibi güvenilir faktörler birleşince biz işe başladık ve çok kısa zamanda hızla yol aldık" diye konuşuyor.

### ÜRETİMİN YÜZDE 95'İ İHRACATA YÖNELİK

İç piyasa için neredeyse yok denecek düzeyde üretim yaptıklarını belirten Sezgin, üretimlerinin tamamına yakınının ihracata gittiğini belirtiyor. Şener Sezgin, 2008 yılında da üretimlerinin yüzde 95'inin ihracat olarak gerçekleştireceklerini belirtiyor. İlk ürettikleri ürünün Komatsu'nun kamyonlarının damper kasaları olduğunu söyleyen Sezgin, "Komatsu, ürünün kalitesinden ve üretici olarak bizim onlara olan yakınlığımız gibi faktörlerden de etkilenince bizi yeşertmek adına bize yeni yeni açılımlar yaptı. Bu çerçevede bize İngiltere'deki fabrikalarının kapılarını açtılar. İngiltere'deki fabrikanın bir takım parça ihtiyaçlarını üretmeye başladık. Lastik ekskavatörlerin şaselerini yapmaya başladık. Peşinden Almanya'daki fabrikanın da kapılarını bize açtılar. Orada benzer ürünlerin üretimini yaptık. Bu ürettiğimiz ürünler direkt olarak montaja giden ürünler konumundaydı. Bunlar bazı yerlerde yedek parça olarak algılanıyor ancak biz yedek parça üretimi değil, direk olarak montaja giden parçaların üretimini yapıyoruz.



Bu anlamda Komatsu fabrikanın yan sanayiciliğini yapıyoruz. Bununla beraber kendi pazarımızı da yaratmaya çalıştık. Komatsu'nun yanına başka firmalara katılabilir miyiz diye arayışa girdik. Yine dünyanın dev şirketlerinden iş makineleri sektöründe Hitachi markası ile çalışmaya başladık. Peşinden başka uluslararası firmalara da üretim gerçekleştirdik" diyor.

### "İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ BÜYÜYECEK"

Türkiye'nin iş makineleri konusunda çok önemli pazarlardan biri konumunda bulunduğunu belirten Sezgin, bu durumun büyüyerek devam edeceğini belirtiyor. Türkiye'nin Avrupa'nın en kalabalık nüfuslarından birine sahip olmasına rağmen bugünkü mevcut altyapı varlığının Avrupa standartlarının çok gerisinde olduğuna dikkatleri çeken Sezgin, "Dolayısıyla Türkiye sürekli olarak altyapı yatırımı yapmak zorunda bulunuyor. Maddi kaynakların nasıl yönlendirileceğinin bilinmemesi ve zaman

zaman yaşanan krizler Türkiye'nin bu altyapıya el atmasını engeliyor olabilir ancak bu ihtiyaç Türkiye'de bulunuyor. Dolayısıyla Türkiye'nin yapması gereken ciddi altyapı yatırımları var. Baraj, maden gibi yatırımlar konusunda yapılan ve yapılacak yatırımlar sayesinde iş makinelerinin önemi de gelecekte çok daha fazla artacak" diyor.

### TÜRKİYE, YAN SANAYİCİKTE FIRSATLARI YAKALAMALI

Üretim olarak Türkiye'nin iyi bir yan sanayicilik kültürüne sahip bulunduğunu belirten Sezgin, özellikle otomotiv konusunda yan sanayide önemli gelişmeler olduğunu belirtiyor. İş makinelerine gelince bu alanda da yavaş yavaş bir yol katedildiğini gördüklerini belirten Sezgin, bunun yanı sıra iş makineleri sektörüne elektrik malzemeleri gibi çok değişik segmentlerde ürünlerin üretildiğini belirtiyor. Özellikle son 4 yıllık süreçte dünyada iş makineleri sektörüne yönelik ciddi talep artışı bulunduğunu söyleyen Sezgin, "Talep artışı ile beraber Avru-



pa'daki üreticiler kapasite artırmaya çalışıyorlar. Tabii bir üreticinin kapasite artırması sadece kendi yaptığı yatırımlarla mümkün bulunmuyor. Dolayısıyla son dönemde bu kapasite artışını yaratabilmek için yeni yeni yan sanayiciler aramaya başlıyor üreticiler. Avrupa'daki üreticiler yan sanayi konusunda Türkiye'ye çok sıcak bakıyorlar. Bunun da sebepleri arasında, Doğu Avrupa ülkelerinin Avrupa Birliği'ne girmesi ile oradaki yan sanayicilerin fiyatlarının artabileceği ihtimalinin olması bulunuyor. Bir diğer etken de Türkiye'nin lojistik anlamında Avrupa'ya oldukça yakın olması ve Avrupalıların Doğu Avrupa ülkelerine nazaran uzun vadede Türkiye'deki iş gücünün daha ucuz olacağı beklentisi içerisinde bulunmaları. Aklınıza geldik gelmedik Avrupa'daki tüm iş makinesi üreticilerinin hepsinden teklifler alıyoruz. Bu denli yoğun teklif gelmesi Avrupa'nın Türkiye'den çok fazla şey beklediğinin bir göstergesi olarak algılanabilir. Ancak halen umduklarını bulamadıklarını düşünüyorum. Bugün Bulgaristan, Romanya, Çek Cumhuriyeti'nin asgari ücretlerinin daha düşük olması gibi gerçekler söz konusu" diye konuşuyor.

### **TÜRK MAKİNACILIĞI MARKALAŞMALI**

Türk sanayisinin kalkınmasının 80'li yıllara denk geldiğini söyleyen Sezgin, ancak gelişme yönünün maalesef doğru yönde gerçekleşmediğini vurguluyor. Şener Sezgin bu durumu şöyle ele alıyor: "Biz sürekli ucuz iş gücümüzü satarak sanayimizi geliştirmek istedik. Bu gelişim aşamasında kendi markalarımızı üretmedik. İşte bu gün Hindistan, Çin

" Üretimimizin yüzde 95'ini ihracata yönelik gerçekleştiriyoruz. Daha önce Komatsu'ya iş makineleri üretimi yapan firmanın kapanması ile biz bu imalatı gerçekleştirmek için devreye girdik. Onlar ile uzun zamana dayalı olan ilişkilerimizden kaynaklı bizleri iyi tanımaları ve tecrübelerimize de güvenmeleri gibi faktörler de bizi seçmelerinde önemli bir etken oldu "

gibi ucuz iş gücü ve maliyetlerle üretim yapan ülkeler ortaya çıkınca sanayimiz bütün avantajlarını neredeyse yitirme aşamasına geldi. Mesela Türkiye ile aynı yıllarda sanayisini geliştirmeye başlayan bir Kore örneği bulunuyor. Bugün Kore, bütün dünyaya kendi markası altında ürünlerini satıyor. Birçok alanda Kore markalarını dünyanın her tarafında görmek mümkün. Türk sanayisi bunu yapamadı. Türkiye'de iş makineleri sektörüne baktığımızda hepimizin şapka çıkaracağı bir Hidromek örneğinden başka belirgin bir örnek de göremiyorum. Hidromek, Türkiye iş makineleri sektöründe markasını yaratıp dünya pazarlarına markasını lanse edebilmiş bir konumda bulunuyor. Diğer firmaları da es geçmemek lazım ama başarı adresi dediğimizde asıl adres Hidromek'tir diyorum. Onun dışında yan sanayicilik faaliyetlerinde Türkiye, potansiyeli olan bir ülke konumunda bulunmasına rağmen, Avrupa'daki talebe iş gücünün maliyetinin yüksek olmasından kaynaklı cevap olamıyor."

### **KSG, ENDÜSTRİYEL TESİS ÜRETİMİNE DE EL ATİYOR**

KSG Makine olarak yeni yatırım planlarının bulunmadığını belirten Sezgin, mevcut yatırımlarını daha da verimli bir şekilde üretime yöneltmeye çalışacaklarını söylüyor. İş makinelerinin yanı sıra endüstriyel tesis imalatları yapmayı amaçladıklarını söyleyen Sezgin, "Çeşitli fabrika inşaatlarının çelik konstrüksiyon ihtiyaçlarını sağlamayı hedefliyoruz. Bunlar arasında depolama tankları, bu tankların akyaları ve çeşitli makine aksamalarının birbirine bağlantısını sağlayacak ürünlerin imalatında özellikle Adana bölgesinde oluşacak yatırımlara iyi hizmet verebileceğimize inanıyoruz. O sektörün ihtiyacı olan ekipmana, makine parkuruna tecrübe ve yapıya sahip bir firma olduğumuzu düşünüyorum. Özellikle Çukurova bölgesinde yapılacak fabrikalarda ana yüklenici firma olarak avantajlı üretimler yapabileceğimizi düşünüyoruz" diyor.



# İş makineleri İMDER ile yol alıyor

**TÜRKİYE'NİN HIZLI ADIMLARLA YOL ALAN İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ, 2007 YILINDA İHRACATINI DA YÜZDE 60 ORANINDA ARTIRARAK GÖZ DOLDURDU. BU BAŞARININ YAKALANMASINDA TÜRKİYE'NİN SAHİP OLDUĞU NİTELİKLİ FİRMALARIN YANISIRA SEKTÖRÜN İLK VE TEK DERNEĞİ İMDER'İN PAYI DA BÜYÜK.**

**Ü**lkelerin ekonomik ve sosyal alanda kalkınmasını sağlamak için yapılması zorunlu olan yol, su, elektrik, baraj, köprü, iletişim ağlarının inşası ancak iş makineleri ile mümkün olabiliyor. Dolayısıyla, bir ülkenin ekonomik ve sosyal yönden kalkınmışlığı, sahip olduğu iş makinelerinin sayı ve niteliğine bakılarak ölçülüyor denilebilir. Türkiye'deki büyüme ve gelişime paralel olarak iş makinesi sektöründe de ciddi gelişmeler yaşanıyor. Bu gelişmeler paralelinde sektörü temsil etmesi amacıyla 2002 yılında kurulan Türkiye İş makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) sektörün ilk ve tek derneği olarak çalışmalarını sürdürüyor. İMDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy ile Türkiye iş makineleri sektörünü konuştuk.

## 2007 YILINDA İŞ MAKİNESİ İHRACATI YÜZDE 63 ARTTI

Dünyada yeni iş makinesi satışının yıllık ortalama 115 milyar dolara ulaştığına dikkatleri çeken İş Makineleri Derneği

(İMDER) Genel Sekreteri Faruk Aksoy, topyekün pazarın büyüklüğünün de 250 milyar dolarlık bir ciroya ulaştığını söylüyor. Türkiye iş makineleri sektörünün büyüklük ve satış adetlerine de değinen Faruk Aksoy, Türkiye 2002 yılında iş makineleri sektöründe Avrupa'da 16. sıradaki iken, 2006 yılına gelindiğinde Avrupa'nın 5. büyük pazarı konumuna gelmiş bulunduğuna dikkatleri çekiyor. İş makineleri sektörünün ihracatta 2007 yılı itibarıyla yüzde 63'lük büyüme yakaladığını belirten Faruk Aksoy, yurtiçinde ise, Türkiye ekonomisinin yaklaşık yüzde 2'sini oluşturan bir sektör durumunda olduklarını belirtiyor. İş makineleri sektörünün 2007 yılında ihracatta yüzde 63'lük bir büyüme yakaladığını tekrarlayan Aksoy, böylece sektörün 803 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaştığını ortaya koyuyor.







## 2008'DE SEKTÖR KÜÇÜLECEK

Halen iş makineleri sektöründe yaklaşık 550 firmanın faaliyet gösterdiğine değinen Aksoy, sektörün 15 bin 500 kişiye istihdam sağladığına dikkatleri çekiyor. Büyümeye paralel olarak Türkiye pazarında iş makineleri ihtiyacının yüzde 80'inin distribütörler tarafından karşılandığını söyleyen Aksoy, yüzde 20'sinin ise imalatçı firmalar tarafından karşılandığını belirtiyor. Yerli sanayi üretiminin yüzde 35'inin dış pazarlarda alıcı bulunduğunu belirten Aksoy, üretim kapasitesinin iç talebi karşılama oranının ise yüzde 70 olduğunu söylüyor.

## “SEKTÖRÜN SESİNE KULAK VEREN İLGİLİLERE TEŞEKKÜR EDİYORUZ”

İş makineleri sektörünün 2008 yılına sıkıntılı başladığı ancak sonradan yetkililerin sektörün sesine kulak verdiğini belirten Aksoy, “Maliye Bakanlığı 2008 yılı başında KDV oranlarına ilişkin yeni bir düzenleme yaptı. Bu düzenleme finansal kiralama sektöründe yüzde 1'lik KDV teşvikini ortadan kaldırdı. Yeni düzenleme sonrası en başta leasinge konu olan iş makineleri sektöründe yüzde 18'e çıkan KDV oranıyla satışlar yarı yarıya düşmüştü. Sonrasında bakanlar kurulu kararıyla sektörün yüzde 70'ini



mobil gibi tescillenmesi talebini yetkililere iletmekteyiz. Bu işin çözüm noktasında ise başta Başbakanlık, İç İşleri Bakanlığı ve Sanayi Ticaret Bakanlığı bulunmakta. Buradaki talebimiz tescilin yaygınlaştırılması, kolaylaştırılması, ülke genelinde otomasyona ve bilgi ağına bağlanması ve otomobil sektörü ile aynı tescil işlemlerine haiz olması. Bu konuda kanun var ama çalıştırılmıyor. Biz İMDER olarak diyoruz ki; bir iş makinesini satın alan veya devir alan kişi kanunen (2918 sayılı Karayolları Kanunu) iş makinelerini bağlı buldukları Ticaret veya Ticaret ve Sanayi Odasınca tescil ettirmeli ve devirleri noterler aracılığı ile gerçekleştirmeli. Ama uygulamada yaşanan zorluklar ya da mücbir bir sebep olmayınca bu yapılmıyor ve bunun getirdiği sıkıntılar söz konusu” diyor.

## TESCİLSİZ MAKİNELER OLUMSUZLUK YARATIYOR

Tescilsiz makinelerin birçok olumsuz durumu ortaya çıkarabildiğine değinen Aksoy, bu makinelerin kayıt dışılığa bağlı olarak ortalama yıllık 35 milyon YTL vergi kaybı ortaya çıkardıklarını belirtiyor. Tescilsiz makinelerin kolay çalınabilmesinin söz konusu olabildiğini söyleyen Aksoy, 2006 yılında çalınan iş makinelerinin maddi olarak değerinin, otomobil çalınmalarının dörtte birine

“ İş makineleri sektörünü ihracatta 2007 yılında yüzde 63'lük bir büyüme yakalayarak 803 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşmış durumda. Sektör yurtiçinde ise, Türkiye ekonomisinin yaklaşık yüzde 2'sini oluşturuyor. ”

oluşturan iş makineleri grubunda (Bekoloder, Paletli Ekskavatör; Lastikli Ekskavatör ) bütün alım ve satımlarındaki KDV oranı yüzde 8 olarak belirlendi. Bu önemli ve olumlu bir gelişmedir. Bu yönüyle sektörün sesine kulak veren ilgililere teşekkür etmemiz gerekiyor. Gündemimizde olan ana konularından bir diğeri ise iş makinelerinin tescillenme sıkıntısının giderilmesidir. Üç yılı aşkın bir süredir iş makinelerinin oto-

denk düştüğünü belirtiyor. Aksoy tescilsiz makinelerde yaşanan bir diğer olumsuzluğun da iş makinelerinin hurdaya ayrılmasında sıkıntı yaratması olduğunu belirtiyor.

## SEKTÖR HÜKÜMETTEN MİKRO REFORM BEKLİYOR

Leasing başta olmak üzere hükümetten sektörün gelişimine dönük mikro reform beklentilerinin sürdüğünü dile ge-



**Faruk Aksoy** İMDER Genel Sekreteri

*Türkiye'nin Avrupa iş makineleri pazarında beşinci büyük ülke olması, yabancı sermayenin sektöre bakışını değiştiriyor.*

tiren Aksoy, "Operasyonel leasing kanununun bir an önce yürürlüğe girmesini bekliyoruz. İlk olarak vadeli ithalattan alınan yüzde 3 Kaynak Kullanım Destekleme Fonu (KKDF) var mesela. Bu fonun makine sektöründe nihai ürün imalatında kullanılan ara mallardan alınmaması gerektiğini düşünüyoruz. Ürünün imalatı sırasında her türlü mali yükümlülükler yerine getirilirken, bir de ara mallardan pay alınması garip kaçmaktadır. Ar-Ge bugün çok önemli hale geldi. Her sektör artık katma değerli üründen söz ediyor. Bizim sektörümüz için, Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun Tasarısında en az 50 Ar-Ge personeli çalıştırma şartı yer alıyor. Bu sayının uygulamada zorlukları var. Makine sektörü için bu sayının 10 olarak belirlenmesi,

uygulama için daha reel bir yaklaşım olacaktır" diyor.

## **HÜKÜMET, İKİNCİ EL MAKİNE İTHALİNE KARŞI KARARLI DURMALI**

Türkiye'de 10 yaşına kadar 38 kalem iş makinesinin ithalinin serbest bir şekilde yapılmakta olduğunu belirten Aksoy, iç pazar imalatı ve ithalat ile beraber ikinci el iş makinelerinin genel anlamda fazlalık vermeye başladığını belirtiyor. Burada müşterilerin ellerinde bulundurdukları ikinci el makineleri satarak sıfır makine almalarının sektörü doyuma noktasına getirmeye başladığını söyleyen Aksoy, "Fakat ikinci el iş makine sektörü ihtiyaçları fazlasıyla karşılayabilecek potansiyele sahip olmasının yanında artık doyum noktasına geldiği için fazla makineleri de Irak, Suriye, İran pazarına göndermeye başladı. Tabi bunun yanında Avrupa'da 175 bin adet ikinci el iş makine fazlalığı bulunduğu göz önünde tutulur ve Türkiye pazarının sıfır ve ikinci el 15 bin adetler civarında 2006 yılında gerçekleştiği tahmin edilirse, karşımıza ciddi bir risk çıkmaktadır. Yani Türkiye'nin ikinci el iş makinesi çöplüğüne dönmemesi için bu konudaki kararlı tutumun devam ettirilmesi gerekmektedir. İMDER olarak sektöre katkı sağlayacak hükümetten beklemiş olduğumuz mikro reformların amacını şöyle özetlememiz mümkün. Türkiye hâlihazırda imarla, inşaatla gelişen bir ülke konumundadır ve bu büyük projelerin can damarı niteliğindeki iş ve inşaat endüstrisine verilen teşviklerin aralıksız devam etmesi gerekir. Bunların sektöre uğraması demek, Türkiye'nin kalkınma hamlesinin sektöre uğraması demektir. Kısacası taleplerimizin tek taraflı değerlendirilmemesi gerekir" diyor.

## **YABANCI YATIRIMCILARIN GÖZÜ TÜRKİYE'DE**

Türkiye'nin Avrupa iş makineleri pazarında beşinci büyük ülke olması, yabancı sermayenin bakışını değiştirdiğini belirten Aksoy, "Artık Türkiye, büyük iş makineleri üreticilerinin ortak aradığı, yatırımlar için görüşüldüğü bir ülke konumunda ve bölgenin lojistik ülkesi olma adayı. İş makineleri sektörü yatırımlarla doğrudan bağlantılı bir sektördür. Özellikle de inşaat, madencilik, orman

ürünleri ve üretim yapan sektörlerin geliştiğini ve büyüdüğünü iş makinesi, forklift satış rakamlarına bakarak anlayabilirsiniz. Genel olarak ifade etmek gerekirse bayındırlık, inşaat, maden, endüstriyel ve kamu alanındaki büyümenin barometresi bir bakıma iş makinelelidir. Yeni makinenin ülkemizde Avrupa'ya göre yüzde 30 daha ucuz olmasına rağmen aşırı rekabet olması sektörün dezavantajıdır. Hızla büyüyen ve gelişen pazar şartlarının etkisiyle ülkemizdeki rekabet Avrupa ülkelerinden daha fazla ve çetin şartlarda geçmektedir. Ürünlerdeki kar marjı ortalama yüzde 5'i geçmemektedir" diyor.

## **KOBİ'LER STANDARTLARI YAKALAMALI**

Sektörde faaliyette bulunan firmaların öncelikle imalat ve satışı gerçekleştirilen tüm ürünlerde AB ve CE norm ve standartlarını mutlak surette uyması gerektiğine değinen Aksoy, "Ekonomik krizlerden asgari düzeyde etkilenmeleri için firmalar ihracata yönelmelidir. Bunun için de sektör ile ilgili yurtdışı ve içi fuarlara mutlaka katılmalıdır. Tabi ki ileriye yönelik planlı tanıtım ve pazarlama stratejilerini oluşturmaları" diye konuşuyor.

## **RAKAMLARLA İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ**

- >> Ülke ekonomisinin yüzde 2'sini oluşturuyor
- >> 550 firma faaliyet gösteriyor.
- >> 100 imalatçı firma bulunuyor.
- >> 220 yan sanayi firması var.
- >> Ülke talebinin % 83'ü distribütör, %17'si imalatçı firmalar tarafından karşılanıyor.
- >> Sektörde 15 bin 500 kişi çalışıyor.
- >> malat sanayisinde 10.500 kişi çalışıyor.
- >> Yıllık ortalama 1,2 milyar dolarlık iç satış gerçekleştiriliyor.
- >> 50 ülkeye ihracat yapılıyor. Bunun 13'ü AB Ülkesi.
- >> 66 yılda 88 bin adet iş makinesi satıldı.
- >> Sektörün yıllık ekonomik hacmi 4,2 milyar dolar.
- >> Dünyada sıfır makine satışları yılda 85 milyar dolar.
- >> Dünya iş makineleri ticaret hacmi 110 milyar dolar.
- >> Türkiye, Avrupa'nın beşinci büyük pazarı.
- >> Hedef, 10 yıl içerisinde Avrupa'nın en büyük üçüncü pazarı olmak
- >> Türkiye, Çin'den sonra en hızlı büyüme oranına sahip ikinci pazar.



# Tasarımı Yıldızlaştıran Fakülte

**“TASARIMI VE YÖNETİMİ SİZİN OLMAYAN BİR MALI SADECE ÜRETEREK BİR YERE GELMENİZ MÜMKÜN DEĞİLDİR” DİYEN YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ MAKİNE FAKÜLTESİ DEKANI PROF. NECATİ TAHRALI, TÜRKİYE MAKİNE SEKTÖRÜNÜN KENDİ AKLINI ÜRETMEK İÇİN TEORİK BİLGİNİN BİRİKTİĞİ YER OLAN ÜNİVERSİTELERLE DAHA FAZLA İŞBİRLİĞİNE GİDEREK, TASARIM ÜRETEK VE İHRAÇ EDEN BİR KONUMA ULAŞMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.**



**M**akine sektörünün beslediği en önemli kaynak olan üniversiteler neler yapıyor? Makine mühendisleri yetiştiren üniversite ile sektör arasında nasıl bir işbirliği var? Hali hazırda yürütülen projeler neler? Bu sorulara yanıt ararken, aynı zamanda Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi Dekanı Prof. Necati Tahralı'nın koltuğundan Türk makine sektörünün nasıl görüldüğüne de baktık. Sektörün gelişimi için öncelikli ihtiyaçlarının neler olduğunu ve Fakültelerinin bu yönde ne tip çalışmalar yürüttüğünü konuştuk.

Türkiye makine sektörü sizin oturduğunuz yerden yani Türkiye'nin önemli bir makine fakültesi olan Yıldız'dan nasıl görünüyor? Sektörün günümüzdeki durumu ile ilgili yorumlarınız neler?

Türkiye makine sektörü son yıllarda büyük gelişmeler gösteriyor. İhracatta ve üretimde ciddi artışlar söz konusu. Büyük firmalar AR-GE bölümleri kuruyorlar ve onlarca mühendis ile bilim adamı bu birimlerde çalışıyor. Sektörle üniversitenin işbirliği de hiçbir dönemde olmadığı kadar fazla. Fakat sektörün geneline baktığınızda bu çalışmaların az olduğunu görüyoruz. Bu nedenle maddiyonun bir de diğer yüzü var. İmalata değil de ithalata yönelen ve başkasının aklı ile üretim yapan bir sektörden de söz etmek mümkün.

Oysaki imalata dayalı bir sektör oluşturmak için tasarımın, üretimin ve yönetimin sizin elinizde olması gerekiyor. Çünkü tasarımı ve yönetimi sizde olan bir marka ancak sizin olabilir. Sadece bir malı üretmek kazanç sağlamak günümüzde olası değil. Örneğin otomotiv sektöründe üst yönetimler ve tasarımlar başka ülkelerin firmalarına aitken biz burada sadece üretimini yaparak düşük bir katma değer elde ediyoruz. Bu durum aynı zamanda makine sektörü için de geçerli. Tabii ki her firma için değil ama sektörün genelinde teknoloji ve tasarım ithal etme yöntemi hala geçerliliğini koruyor. Sektörün çıkış yolunun bu durumun kırılmasından geçtiğine inanıyorum. Çünkü işin en önemli ve değerli kısmı özgün fikir ve araştırmalarla ortaya çıkan tasarımdır. Tasarımı sizde olan bir malın tüm hakları da sizde olur. Bu



**Prof. Necati Tahralı**  
Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi Dekanı  
*Ülkemiz makine sektörü için özgün tasarım üretebilen ve üretime anında adapte olabilen mühendisler yetiştiriyoruz*

nedenle Türkiye makine ve aksamı üreticileri ile ihracatçıların tasarımı ve yönetimi ellerinde tutacakları bir gelecek planını şimdiden çizmeleri gerekiyor.

### **Peki, bu noktada sektör ve üniversite birbirinden nasıl faydalanabilir?**

Teorik bilgi birikiminin üniversitelerde daha fazla olduğu bilinen bir gerçek. Üniversitedeki beyin gücüyle, iş adamlarının maddi gücünü bir araya getirerek, teori ve uygulamayı birleştirip üniversite-sanayi işbirliğini gerçekleştirerek dolayısıyla imalatı deneme yanılma yönteminden, bilgi ve teknolojiye dayalı bilimsel bir anlayışa oturarak kalitede dünyada söz sahibi bir ülke haline gelebiliriz. Burada sektöre ve üniversiteye büyük görevler düşüyor. Bunların başında karşılıklı güven ve planlı bir çalışma programı geliyor. Ancak sanayi ve üniversitenin işbirliğinin katma değer yaratabilmesi için arz ve talebin olması gerekiyor. Ancak her iki kurum arasında da bu arz ve talep istenen seviyeye

henüz ulaşmış durumda değil. Bu konuda bir suçlu aramak yanlış olur. Çünkü olumlu anlamda da pek çok örnek mevcut. Örneğin son dönemde başlatılan Sanayi Tezleri Projeleri (San-Tez) Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Projeleri, (KOSGEB) Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Proje çalışmaları sektörü ve üniversiteyi daha da yakınlaştırmış durumda. Ama sanayide talep olmadan üniversitenin çokta bir şey yapmayacağı unutulmamalı.

### **Sanayinin şartları bu çalışmalara uygun mu sizce?**

Aslında Türkiye makine ve aksamı üreticileri ve ihracatçıları sektörünü KOBİ'ler ve büyük üreticiler olarak iki farklı kategoride düşünmek lazım. 50 ya da 100 kişinin çalıştığı büyük ölçekli KOBİ'lerde mühendis çalıştırma zorunluluğu olduğundan bu KOBİ'ler üniversitelere başvurabiliyor. Ancak daha ufak ölçekli ve mühendis çalışmayan KOBİ'ler sorunlarına üniversitenin yardım edeceğini bilmiyor. Bu noktada KOSGEB bu tarz firmaları bize yönlendiriyor. Biz de onlara danışmanlık hizmeti veriyoruz. Diğer kısım ise büyük sanayi. Gördüğüm kadarıyla büyük sanayiciler ancak gümrük birliğinden sonra kendi

“ İmalata dayalı bir sektör oluşturmak için tasarımın, üretimin ve yönetimin sizin elinizde olması gerekiyor. Çünkü tasarımı ve yönetimi sizde olan bir marka ancak sizin olabilir. Sadece bir malı üreterek kazanç sağlamak günümüzde olası değil. ”



markalarını üretmek zorunda kaldıklarını anladılar. Bunu yapmadıkları takdirde dünya piyasalarında rekabet yönünden zorlanacaklarını anladıklarından kendi araştırma bölümlerini oluşturmaya başladılar. Büyük AR-GE birimleri kurdular. Biz de üniversite olarak büyük ölçekli bu firmaların AR-GE'lerine hocalarımızı gönderiyoruz. Birçok hocamız hali hazırda bu birimlerde çalışmalarını sürdürüyorlar ve çok başarılı çalışmalara imza atıyorlar. Bu olumlu gelişmelerin yanı sıra büyük firmalarımız çoğunlukla lisans almayı tercih edebiliyorlar. Fakat benim fikrim, yerli tasarım ve yönetim konusunda büyük firmaların lokomotif görevi üstlenmesi gerektiği yönünde. Devlette son dönemde araştırma geliştirme çalışmalarını destekliyor. Örneğin yeni bir AR-GE kanunu

yürürlüğe girdi. Bu kanuna göre araştırma geliştirme yapan firmalara bazı teşvikler veriliyor. Umarım sektör bu fırsatı değerlendirebilir. Çünkü lisansı bize ait olan her türlü ürünün üretimi ülkemize büyük katma değerler sağlayacaktır.

Diğer taraftan ülkemizde sadece üretimi yapılan, tasarımı ve yönetimi başka ülkelere ait olan ürünler üretirsek yüksek katma değer elde etmemiz hiçbir zaman mümkün olmayacaktır. Sektördeki firmaların bu noktada üniversitelerden sonuna kadar faydalanma yoluna gitmeleri gerektiğini düşünüyorum.

Araştırma yapmayı gözde çok büyütmemek lazım. Türkiye'nin bu anlamda hem beyin olarak hem de kaynaklar olarak sıkıntısı yok aslında. Çünkü aklın sınırı yoktur. Aynı zamanda tasarımın da sınırı yoktur. Tasarladığımız her şeyi üretir konuma da gelebiliriz. Türkiye olarak ekonomik gelişimimize baktığımızda biz özgün tasarım yapmayı hep geri plana iterek hazır satın alma yoluna gitmişiz. Oysa başkasının aklını satın almalıydık da kendi aklımızı kullanalım denseydi şimdi farklı bir konumda olurduk. Ama bu çözülmaz bir sorun değil. Üniversiteler de akıl üretmek için var zaten. Dediğim gibi sanayi bizden talep ederse biz de ona göre çok başarılı projelere imza atabiliriz.

### Somut olarak Türk makine sektörü firmalarına ne tarz imkânlar sunuyorsunuz?

Öncelikle tabii ki sektör için mühendisler yetiştiriyoruz. Onların iş hayatına en hızlı şekilde adapte olmalarını sağlayacak şekilde ders programları oluşturuyoruz. Diğer taraftan tasarımın, üretimin ve yönetimin ülkemizde olması gerekliliği üzerinde durarak, bu vizyona



sahip mühendisler ülkemize kazandırmaya çalışıyoruz.

Bu nedenle fakültemizde dallasma adını verdiğimiz bir sistem uyguluyoruz. Bu sistemde öğrenciler tam ihtisaslaşma değil de hangi alanda çalışacaklarına karar verme şansına sahipler. Bu, baştan öğrenciye yön veren ve uzmanlığın artmasını sağlayan bir yöntem. Fakültemizde bu amaca uygun olarak Makine Mühendisliği, Gemi İnşaatı ve Gemi Makineleri Mühendisliği, Mekatronik Mühendisliği bölümleri mevcut. Dallasma sistemi ile konusunda daha uzman, kendi imalatını ve tasarımını yapabilecek öğrenciler yetiştiriyoruz. Örneğin iş prosesi konusunda çalışan öğrencilerimiz daha şimdiden iş teklifleri alıyorlar. Çünkü bu öğrencilerimiz bizzat üretime yön verebilecek projeler geliştiriyorlar. Tabii ki bu projeleri firmalar da desteklediği için hem öğrenci sektörü hem de sektör daha mühendis olmadan öğrenciyi tanıma şansına kavuşuyor. Aynı zamanda firmaların problem çözme konusunda bizlere olan başvurularını da değerlendiriyoruz. Belli bir ücret karşılığında onlara bu hizmeti veriyoruz. Bitirme tezleri, yüksek lisans ve doktora tezleri projelerini de yine sektörle işbirliği içerisinde gerçekleştiriyoruz.





ruz. Bazı hocalarımız firmaların AR-GE merkezlerinde danışmanlık yapıyorlar ya da bizzat faaliyet gösteriyorlar. Sanayi Bakanlığının başlatmış olduğu San-Tez projesinin meyvelerini de toplamaya başladık. Fakültemiz bünyesinde San-Tez projeleri hız kesmeden sürüyor. Bu uygulama üniversite ile sanayinin bir arada çalışmasını artırmaya yöneliktir ve şunu gururla söyleyebilirim ki Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde başarıya ulaştık. Bakanlık proje maliyetinin yüzde 75'ini karşılıyor geri kalan yüzde 25'lik kısmı ise firma ödüyor. San-Tez projesi yerli üretimi ve tasarımı desteklediğinden bizim çok önemle üzerinde durduğumuz bir konu.

Biz üniversite olarak sanayiye bu tarz imkânlar sunuyoruz. Ancak bu ortaklıkların daha da gelişmesini umut ediyorum. Çünkü gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında tasarım üretmek konusunda geri kaldığımızı görüyorum. Aslında bu oldukça doğal bir durum. ABD'de bundan 150 yıl önce gelişmeye başlayan sanayi bizde daha 50 yıldır faaliyet gösteriyor. Bu nedenle bu 50 yıl içerisindeki gelişimi de küçük görmemek lazım. Ancak fikir üretmek çalışmayı kafamıza koyarsak, Türk sanayicisi ve bilim

insanları ile mühendislerinin kısa sürede büyük gelişmelere imza atacağına inancım sonsuz. Bunun örneklerini de teknoloji-park'larda görüyoruz. Ama yine de rakamlar tatminkâr değil. Çok güzel işlere imza atılmasına karşın daha da gelişmemiz gerektiği ortada. Bizim Fakültemizde yüksek lisans tezi yapmış olan mühendislerin büyük firmaların AR-GE birimlerinde çalışmaları mutlaka sağlanmalı. Diğer taraftan çalışan mühendisler haftanın bir günü işveren tarafından izin verilerek yüksek lisans yapmasının sağlanmasının uzun vadede firmalara büyük kazançlar sağlayacağını düşünüyorum.

### **Sektörün ihtiyacı olan makine mühendislerini yetiştirmek konusunda fakülteniz yeterli alt yapıya sahip mi? Bu noktada sektörden beklentileriniz var mı?**

Makine Mühendisliği Bölümümüzde, Mekanik, Makine Teorisi Sistem Dinamiği ve Kontrol, Konstrüksiyon, Otomotiv, Termodinamik ve Isı Tekniği, Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi, Hidromekanik ve Hidrolik olmak üzere 7 anabilim dalımız bulunuyor. Ayrıca bütün bu dalların öğrenci laboratuvarları da mevcut. Makine Mühendisliği



Bölümümüzde ülkemizin diğer Makine Mühendisliği Bölümlerinden farklı olarak 5 dalda eğitim, öğretim ve stajlar yapılıyor. Bunlar, Konstrüksiyon, İmalat, Isı Proses, Enerji ve Genel dallar olarak belirlenmiş durumda. Fakültemizde 27 profesör, 8 doçent, 33 yardımcı doçent, 10 öğretim görevlisi, 74 araştırma görevlisi, 2 uzman olmak üzere 154 akademik personel dört bölümde hizmet veriyor. Bugün için bu sayı Fakültemiz için yeterli düzeyde.

**YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ  
MAKİNE FAKÜLTESİ NELER  
YAPIYOR?**

- >> Firmaların AR-GE merkezlerine danışmanlık hizmeti veriyor.
- >> Bitirme tezleri, yüksek lisans ve doktora tezlerini sektörle işbirliği içerisinde sektörün sorunlarına çözüm oluşturabilecek seçeneklerde organize ediyor.
- >> DPT ile 5, TÜBİTAK ile 7 proje yürütüyor.
- >> Ülkemizdeki 14 firmanın problem çözme ve ürün geliştirme projelerini bizzat yürütüyor.
- >> KOSGEB ile işbirliği yaparak KOBİ'lerin teknolojilerinin geliştirilmesi için çalışmalar yürütüyor.
- >> Sanayi Bakanlığının sektör ve üniversite işbirliğini geliştirmek için uygulamaya koyduğu San-Tez projesi için faaliyetler yürütüyor. Hali hazırda 2 proje yapılıyor.

Ancak araştırma görevlisi ve uzman kadrolarına ihtiyaç duyuyoruz. Aynı zamanda AR-GE çalışmalarında istenilen sonuçların elde edilebilmesi için sektörün uzmanlık alanını ilgilendiren konularda üniversite laboratuvarlarında veya araştırma merkezlerinde kullanılacak, gerçek ya da prototip deney tesisatlarına ihtiyacımız bulunuyor.

**Makine sanayisi temsilcilerinin sürekli dile getirdiği bir sorun var. Yetişmiş eleman bulmakta zorluk çekildiğini söylüyorlar. Siz makine mühendisi yetiştiren bir fakültenin dekanısınız. Sizce sektör neden böyle bir serzenişte bulunuyor?**

Bence sektörün hangi tarzda mühendisler aradığı çok önemli. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi'nin stratejik planlarında özgün tasarım yapabi-

lecek, imalatın içinde bulunabilecek ve yönetici olabilecek mühendisler yetiştiriyoruz. Buna göre ders programları oluşturuyoruz. Bu doğrultuda staj imkanları sağlıyoruz. Eğer özgün tasarımlara ihtiyaçları varsa biz bu mühendisleri yetiştirdiğimize inanıyoruz. Ama amaç sadece montaj ve üretim yapmaktır o zaman üniversitelere zaten ihtiyaç yok. Yüksek okullarda bunun için elemanlar yetişiyor. Ama üniversitede yeni fikirler ortaya çıkıyor. Bizim fakültemize de bu şekilde yaklaşmak lazım.

Bizim okulumuzda lisansını tamamlamış ve ardından bir yüksek lisans bitirmiş olan bir mühendis konusundaki AR-GE birimlerinde rahatlıkla çalışabilir. Bu mühendisleri biz yetiştiriyoruz. Aynı zamanda lisans programını tamamlamış bir mühendisimizin de sanayiye kolayca adapte olabilmesi için yıl içindeki proje sayılarında indirimle gitmedik. Öğrencilerimize son 4 yarıyıldan itibaren 3 yıl içi projesi ve bir bitirme projesi yaptırıyoruz. Aynı zamanda staj imkânları sunuyoruz. Çünkü bize göre en büyük laboratuvar sanayinin kendisidir.

Yüksek lisans ve doktora tezlerimizi de sanayinin var olan problemleri ve ürün geliştirme üzerine kurarak yine sektöre katkı sunmaya çalışıyoruz. Bu örneklerde de görüldüğü üzere sanayiden kopuk değiliz. Hala yürütmekte olduğumuz küçük ve büyük ölçekli AR-GE çalışmalarımız da mevcut. Hali hazırda 29 bilimsel araştırma projesine devam ediyoruz. Bunların 14 tanesi Türkiye'nin önemli firmaları ile gerçekleştiriliyor. Diğer taraftan Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) ile 5 TÜBİTAK'la ise 7 tane ortak proje yürütüyoruz. Bu 29

projenin 7 tanesi 2007 yılı içerisinde başarı ile tamamlandı. Geri kalan 22 projenin çalışmaları 2008 yılında da hızla devam ediyor.

**Sektörün gelişimini desteklemek yönünde başka ne tarz önerilerde bulunabilirsiniz?**

Türkiye'de şu anda savunma sanayisi çok önemli bir konumda. Kim daha kaliteli üretim yaparsa standartları onun belirleyeceği bir durumda. Örneğin otomotiv sanayisinde standartlar çok bellidir ve bu alan neredeyse dolmuştur.

Ancak savunma sanayisinde ileriye götürdüğünüz her ürünün standardını belirleme hakkına sahipsiniz. Bütün sanayi kuruluşları, buna tekstil bile dahil savunma sanayisine ürün verebilir. Örneğin bir paraşüt için kumaş, bir civata, bir arazi aracı hemen her sanayi ürünü savunma sanayisine dâhil olabilir. Bu alanda büyük bir potansiyel söz konusu. Savunma Bakanlığı daha geçtiğimiz aylarda önümüzdeki 10 yıl içinde 150 milyar dolarlık ihtiyaçlarını olacağını duyurdu. Ki bu ihtiyacı yurtiçinden de karşılama arzusunudalar. Bu fırsat iyi değerlendirilerek bu paranın dışarıya gitmesi engellenmeli. Böylece hem sanayicimiz hem de ülkemiz büyük kazançlar elde edecektir.

Savunma sanayisinde kullanılan birçok ürünün zaman içerisinde sivil sanayiye geçiş yaptığı da unutulmamalı. Bu da sanayicimize ilerleyen yıllarda farklı fırsatlar sunacaktır.

Tabii ki savunma sanayisinde de özgün tasarımlar yapmanın yanı sıra kaliteli ve standartlara uygun üretim yapmak da çok önemlidir. Türk makine ve aksamaları üretici ve ihracatçılarının bu yönde çalışmalarına hız vermeleri gerektiğini düşünüyorum.

Türkiye dünya ülkeleri içerisindeki yerini her geçen yılda daha da sağlamlaştırıyor ve makine sektöründe de kendi tasarımını, yönetimini ve üretimini üst seviyelere çıkaracağına eminim. Çünkü artık herkes tasarımın önemini farkında. Akademisyenler de sanayi ile çalışmanın bir zaruret olduğunun bilincindedir. Bu nedenle sanayici üniversite ile bağlantı kursun. Yetişmiş elemanımız var. Başkalarına yetişmek arzusunuzdayız ve bunu kesinlikle başaracağız.

**“Savunma Bakanlığı daha geçtiğimiz aylarda önümüzdeki 10 yıl içinde 150 milyar dolarlık ihtiyacı olacağını duyurdu. Ki bu ihtiyaçlarını yurtiçinden de karşılama arzusunudalar. Bu fırsat iyi değerlendirilerek bu paranın dışarıya gitmesi engellenmeli. Böylece hem sanayicimiz hem de ülkemiz büyük kazançlar elde edebilir.”**



# göstergeler

# Makine ihracatı hız kesmiyor

**2008 YILININ İLK DÖRT AYINDA MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA AİT İHRACAT GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 36,7 ARTARAK 3 MİLYAR 677 MİLYON DOLAR SEVİYESİNE ULAŞTI. MAL GRUPLARI İÇERİSİNDE EN FAZLA İHRACAT 640,6 MİLYON DOLAR İLE KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR SEKTÖRÜNDE KAYDEDİLDİ.**



**Ü**lkemizin en hızlı gelişen ihracat kalemlerinden olan makine ve aksamları ihracatı yükselişine 2008'in Nisan ayında da devam etti. Türkiye geneli makine ve aksamları ihracatı 2008'in ilk 4 aylık döneminde bir önceki yıl eş dönemle kıyasla yüzde 36,7 artarak 3 milyar 677 milyon dolar seviyesine yükselmiş durumda. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (OAİB) işteğal alanına giren ürünler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2007 yılı Ocak-Nisan döneminde ihracat kayıt rakamı 1 milyar 668 milyon dolar iken, bu rakam 2008 yılı aynı dönemde yüzde 40 oranında artış göstererek 2 milyar 335 milyon dolar seviyesine ulaştı. OAİB'in makine ve aksamları ihracatında en fazla ihracat artışı gösteren pazar İran olurken, mal grupları içerisinde ise savunma sanayisi için üretilen silah ve mühimmatların yüzde 115 üzerinde artışa imza attığı görülüyor.

## EN BÜYÜK ARTIŞ KAĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİNDE

2008 yılı Ocak-Nisan döneminde geçtiğimiz yılın ilk 4 ayına göre yüzde 97'lik ar-

tışla kağıt ve matbaacılık makineleri ve yüzde 63,4 ile ambalaj makineleri aksam ve parçaları ihracatı en hızlı artan mal grupları olarak sıralanıyor. OAİB işteğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Nisan döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makinelerin yüzde 15,3 pay ile birinci sırayı aldığı görülüyor. İnşaat ve madencilik makinelerindeki bu ihracat yükselişinin önemli bir bölümünü

Rusya Federasyonu'ndan gelen talep oluşturuyor. Yoğun olarak maden işletmeleri açılan ve Türk firmalarının inşaat yatırımlarının milyar dolarlar seviyesinde olduğu bu pazara inşaat ve madencilik makineleri ihracatı da sürekli olarak gelişiyor. Mal grupları arasında sektör ihracatından ikinci olarak en büyük payı alan ihracat kalemi ise yüzde 13,1 oranı ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri oldu. Kağıt imalatına ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatında ise değer

### ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTEĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2007-2008 YILLARI OCAK-NISAN DÖNEMİ)

ÜLKE	2007 YILI		2008 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	27.827.962	176.594.079	33.470.015	222.589.506	20	26
RUSYA FED.	15.549.529	94.363.343	20.428.132	149.627.321	31	59
A.B.D.	9.437.056	91.908.099	15.426.323	143.547.201	63	56
İNGİLTERE	34.176.932	120.134.865	30.402.842	121.818.970	-11	1
İTALYA	16.158.679	59.849.729	21.903.572	103.602.445	36	73
FRANSA	12.117.706	60.452.279	14.656.250	91.260.192	21	51
İRAN	9.358.184	43.074.470	14.551.789	83.091.600	55	93
ROMANYA	12.495.480	73.287.833	10.897.103	74.977.714	-13	2
AZERBAYCAN	8.859.362	35.795.780	8.202.926	58.434.642	-7	63
UKRAYNA	5.938.452	33.503.114	9.399.828	57.733.052	58	72
DİĞER	178.709.647	879.163.272	197.858.468	1.229.240.270	11	40
<b>T O P L A M</b>	<b>330.628.990</b>	<b>1.668.126.863</b>	<b>377.197.246</b>	<b>2.335.922.914</b>	<b>14,1</b>	<b>40,0</b>



olarak yüzde 96,7 oranında bir artışın olması bu mal grubunda geleceğe dair gelişimin sinyali olarak gösteriliyor. Aynı zamanda tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı da değer olarak yüzde 40 oranında yüksek artış gösteren dikkat çekici mal gruplarından biri. 2008 yılının ilk dört ayında bu mal gruplarında ciddi ölçülerde artışlar yaşanırken motorlar, büro makineleri ve deri işleme makineleri ihracatında ise gerilemeler söz konusu. Motorlar ihracatı değer olarak yüzde 58,5 gerilerken, büro makineleri yüzde 40,4 deri işleme makinelerinde ise sadece yüzde 1,6'lık bir azalma söz konusu.

## İRAN PAZARI YÜZDE YÜZ BÜYÜYOR

OAİB iştiğal alanına giren makine ihracatının ilk 10 ülkeye göre dağılımına bakıldığında ise 2008 Ocak-Nisan döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülkenin Almanya, Rusya Federasyonu ve ABD olduğu görülüyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı ise yüzde 93 ile İran'a yönelik olmuş. Bu ülkeye ihracatımız ilk dört aylık dönemde 83 milyon dolar olarak gerçekleşmiş durumda. İran pazarının ardından ise yüzde 73 ile en fazla yükselişin İtalya'da olduğu görülüyor. İtalya'ya gerçekleştirdiğimiz makine ve aksamları ihracatı 2007 yılının ilk 4 ayında 59 milyon 849 bin dolar iken bu oran 2008'in aynı dönem aralığında ise 103 milyon 602 bin dolar seviyesine ulaşmış durumda.

## MAKİNE SEVDALISI ALMANYA

Makine ihracatımızın en yüksek olduğu

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI						
	OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		(%) Değişim	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	10,655,130	57,112,949	11,100,561	80,966,716	4.2	41.8
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPPELLERLER.AKS. PARÇ.	4,153,347	48,936,614	3,200,232	71,567,973	-22.9	46.2
POMPA VE KOMPRESÖRLER	21,542,422	159,050,444	24,265,260	202,237,895	12.6	27.2
MOTORLAR	25,011,380	420,485,460	29,259,877	600,927,576	17.0	42.9
VANALAR	9,736,897	74,152,226	13,407,049	109,616,969	37.7	47.8
KİMLALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	123,877,453	539,922,651	122,856,117	640,651,563	-0.8	18.7
ISITICILAR VE FIRINLAR	10,226,764	58,093,725	11,004,547	76,024,067	7.6	30.9
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	12,438,095	68,835,371	11,448,883	87,759,321	-8.0	27.5
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	12,964,701	75,346,320	17,698,991	110,041,434	36.5	46.0
TARIM VE ORMANCIKLIKTA KULLANILAN MAK., AKS. PARÇ.	21,061,731	86,801,946	28,605,310	140,529,858	35.8	61.9
YÜK KALDIRMA,TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS. PARÇ. İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	10,005,960	44,650,471	8,457,166	48,976,666	-15.5	9.7
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	75,270,025	232,573,598	94,981,832	358,193,170	26.2	54.0
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	1,414,890	10,987,645	2,000,790	21,617,292	41.4	96.7
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	83,323,788	272,364,625	87,306,489	335,023,341	4.8	23.0
AMBALAJ MAKİNELERİ	982,397	15,295,502	1,249,129	24,993,552	27.2	63.4
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	12,667,131	74,631,830	13,874,899	104,530,569	9.5	40.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	952,231	2,704,378	417,671	2,660,836	-56.1	-1.6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	3,220,756	23,686,837	3,663,963	35,650,970	13.8	50.5
TAKIM TEZGAHLARI	33,207,775	178,862,000	40,019,337	251,400,939	20.5	40.6
BÜRO MAKİNELERİ	1,408,596	34,728,399	987,947	40,176,617	-29.9	15.7
RULMANLAR	3,118,325	24,753,850	3,261,685	32,613,087	4.6	31.7
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	4,211,110	40,163,290	4,266,707	86,492,691	1.3	115.4
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	27,950,212	146,238,490	31,122,871	214,532,227	11.4	46.7
<b>TOPLAM</b>	<b>509,401,116</b>	<b>2,690,378,619</b>	<b>564,457,314</b>	<b>3,677,185,327</b>	<b>10.8</b>	<b>36.7</b>

Dönemsel ihracat verilerine ilişkin detaylı bilgilere [www.makinebirlik.com](http://www.makinebirlik.com) sayfasındaki "İstatistik" bölümünden ulaşabilirsiniz

ülke olan Almanya'ya 2008 yılı Ocak-Nisan döneminde yüzde 26'lık değer artışı ile 222 milyon 589 milyon dolar ihracat gerçekleştirilmiş durumda. En fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında ikinci sırada yer alan Rusya Federasyonu ise ilk dört aylık süreçte 2007'nin ilk dört ayına göre yüzde 59

oranında gelişme kaydetmiş. Makine ve aksamları ihracatçıları açısından ayrı bir öneme sahip olan Rusya Federasyonu'ndaki bu hızlı yükselişin geleceğe dair umut verici olduğu söyleyen sektör temsilcileri 2008 yılının diğer aylarında da bu artışın ivme kazanacağına kesin gözüyle bakıyorlar.



## ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAVIT RAKAMLARI

MAL GRUBU ADI	OCAK-NİSAN 2007			OCAK-NİSAN 2008 (%)			Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	10,655,130	57,112,949	5.4	11,100,561	80,966,716	7.3	4.2	41.8
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PRÇ.	4,153,347	48,936,614	11.8	3,200,232	71,567,973	22.4	-22.9	46.2
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	21,542,422	159,050,444	7.4	24,265,260	202,237,895	8.3	12.6	27.2
VANALAR	9,736,897	74,152,226	7.6	13,407,049	109,616,969	8.2	37.7	47.8
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	60,274,364	266,055,337	4.4	57,818,595	306,627,524	5.3	-4.1	15.2
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	9,109,319	51,330,743	5.6	9,328,619	64,862,533	7.0	2.4	26.4
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR,AKS. VE PRÇ.	12,438,095	68,835,371	5.5	11,448,883	87,759,321	7.7	-8.0	27.5
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	12,964,701	75,346,320	5.8	17,698,991	110,041,434	6.2	36.5	46.0
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	21,061,731	86,801,946	4.1	28,605,310	140,529,858	4.9	35.8	61.9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	10,005,960	44,650,471	4.5	8,457,166	48,976,666	5.8	-15.5	9.7
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	75,270,025	232,573,598	3.1	94,981,832	358,193,170	3.8	26.2	54.0
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	1,414,890	10,987,645	7.8	2,000,790	21,617,292	10.8	41.4	96.7
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	423,816	3,345,147	7.9	368,877	4,249,106	11.5	-13.0	27.0
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	982,397	15,295,502	15.6	1,249,129	24,993,552	20.0	27.2	63.4
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	12,667,131	74,631,830	5.9	13,874,899	104,530,569	7.5	9.5	40.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	952,231	2,704,378	2.8	417,671	2,660,836	6.4	-56.1	-1.6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	3,220,756	23,686,837	7.4	3,663,963	35,650,970	9.7	13.8	50.5
TAKIM TEZGAHLARI	33,207,775	178,862,000	5.4	40,019,337	251,400,939	6.3	20.5	40.6
MOTORLAR	23,855	245,489	10.3	7,976	101,770	12.8	-66.6	-58.5
BÜRO MAKİNELERİ	598,778	4,505,642	7.5	244,453	2,686,307	11.0	-59.2	-40.4
RULMANLAR	3,118,325	24,753,850	7.9	3,261,685	32,613,087	10.0	4.6	31.7
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	4,211,110	40,163,290	9.5	4,266,707	86,492,691	20.3	1.3	115.4
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	22,595,935	124,099,237	5.5	27,509,261	187,545,736	6.8	21.7	51.1
<b>TOPLAM</b>	<b>330,628,990</b>	<b>1,668,126,863</b>	<b>5.0</b>	<b>377,197,246</b>	<b>2,335,922,914</b>	<b>6.2</b>	<b>14.1</b>	<b>40.0</b>

yürütmeye devam ederken, bu pazarda hem üretim hem de teknoloji anlamında işbirliği geliştirme gayretinde olduklarını söylüyorlar.

## HANGİ ÜLKEYE EN FAZLA NE İHRAÇ EDİLDİ?

Türkiye geneli 2008 yılı Ocak-Nisan döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkelere bakıldığında ise endüstriyel klimalar ve soğutucular mal grubunun en büyük pazarının İngiltere olduğu görülüyor. İkinci sırada Rusya Federasyonu yer alırken Irak ise endüstriyel klimalar ve soğutucular mal grubu ihracatının en hızlı geliştiği pazar olarak dikkat çekiyor.

İnşaat ve madencilik makinelerinde ise Almanya, Rusya Federasyonu ve İngiltere Türkiye'nin önemli pazarları olmayı sürdürüyor.

Bu mal grubunda Rusya Federasyonu'na yapılan ihracat her geçen ay artarak sürüyor. Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatında ise İran ilk sırada yer alırken, Takım tezgahları ihracatında Bursa Serbest Bölgesi liderliğini koruyor.

Pompa ve kompresörler de ise Almanya Türkiye için en fazla ihracat yapılan pazarken, savunma sanayine yönelik silah ve mühimmatta ilk 4 aylık süreçte birinci olan Hollanda'ya yaptığımız ihracat dikkat çekiyor. En fazla rulman ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke ise Almanya. 2008 yılı Türkiye geneli makine ve aksamları ilk dört aylık dönem ihracatı bir önceki yıl eş dönemine kıyasla yüzde 36,7 artarak 3 milyar 677 milyon dolar seviyesinde kaydedilmiş.

Türkiye'nin en fazla makine ve aksamları ihracatı gerçekleştirdiği üçüncü ülke olan ABD'de tıpkı Rusya Federasyonu gibi önemli yükseliş gösteren bir pazar olarak dikkat çekiyor.

ABD'ye gerçekleştirdiğimiz makine ve aksamları ihracatımızın 2008 yılının ilk dört aylık süreçte geçtiğimiz yılın ilk dört ayına göre yüzde 56 oranında artarak 143 milyon 547 bin dolar seviyesine ulaştığı görülüyor.

Dünya makine teknolojileri ve tasarımı üretimde öncü ülke olan ABD ile ticari ilişkilerimizin ve bilgi paylaşımının önemi konusunda da ihracatçılar faaliyetler



## AMBALAJ MAKİNELERİ

Türkiye ve dünya ticaretinde her geçen yıl önemi artan ambalaj makineleri sektörü ülkemiz ihracatı açısından da oldukça önemli bir noktada duruyor. Türkiye geneli ambalaj makineleri ihracatına bakıldığında da Türkiye'nin bu hızla gelişen pazardan pay alma yolunda önemli adımlar attığı görülüyor. 2007 yılının ilk 4 aylık döneminde 15 milyon 295 bin dolar olan ihracat, 2008 yılının aynı döneminde ise yüzde 63,4 artışla 24 milyon 993 bin dolar seviyesine yükselmiş durumda. Sektör temsilcileri bu yükselişin önümüzdeki aylarda da süreceğine inandıklarını çünkü ambalaj üretiminin artmasıyla özellikle Avrupa'dan, Türkiye Cumhuriyetleri'nden ve Afrika ülkelerinden kendilerine yoğun talepler geldiğini söylüyorlar. Ülkeler bazında bakıldığında ise diğer mal gruplarında olduğu gibi İtalya'daki yükseliş dikkat çekiyor. 2007 yılının ilk 4 ayında İtalya'ya yapılan ambalaj makineleri ihracatının geçen yılın bu dönemine göre yüzde 484,3 oranında artarak 2 milyon 997 bin dolar seviyesine ulaştığı görülüyor. Diğer ta-

raftan neredeyse İtalya kadar ihracat artışının olduğu bir diğer ülke ise Tunus. Bu ülkeye olan ihracatımız ise 2007 yılının ilk 4 ayına kıyasla 2008'in aynı döneminde yüzde 470,3 oranında artarak 774 bin dolar olmuş. Kazakistan ve Suriye de ambalaj makineleri ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği diğer ülkeler arasında yer alıyor. Sektör temsilcileri dünyadaki ambalaj pazarının gelişimini sürdüreceğinin ve bu durumun da ambalaj makineleri sektörü açısından büyük fırsatlar doğurduğunun altını çiziyorlar. Türkiye'nin bu alandaki yatırımlarının artırılması gerektiği belirtiliyor.



**Cemal Ayla**  
Ambalaj Makineleri Derneği Başkanı

**Kar edip karnı içinden Ar-Ge çalışmalarına kaynak ayıracağız.**

*İç piyasada ekonomik krizden ötürü bir durgunluk, ödeme ve tahsilat sıkıntısı var. Bu durumda doğal olarak makinecileri ih-*

*racata ağırlık vermelerine neden oluyor. Bunun iki sebebi var. Birincisi düşük karla da olsa ihracat çarkını döndürmek, ikincisi ise iç piyasadaki tahsilat sorunu na çözüm geliştirmek. Çünkü iç piyasada ödemeler konusunda ciddi sıkıntılar yaşamaya devam ediyoruz.*

*Bununla beraber bu kalemlerde yerli üretime ikame edilen ithalat oranı nedir ve bu makinelerde kullanılan hammadde ve yan sanayi ürünlerinde ithalat artışı ne olmuştur diye değerlendirmek gerekiyor. Ben büyümeye bu açıdan şüpheli bakıyorum.*

*Geçtiğimiz haftalarda Interpack Fuarında katılımcı olarak makine sergiledim ve gördüm ki, ambalaj makinelerinde özellikle Hindistan ve Çin kaliteyi çok hızlı artırıyor.*

*Fiyat konusunda da bizden daha avantajlı oldukları için hızlı bir şekilde sektördeki paylarını artırıyorlar. Biz de büyüyoruz ama karlılığımız aynı oranda büyümüyor.*

*İşin bir de ithalat ayağına bakalım olursak, ambalaj makineleri sektöründe ithalatın ihracattan yaklaşık on kat fazla olduğunu görüyoruz. Bu da üzerinde önemle çalışılması gereken bir durum. Makinelerimizin büyük bölümünde ithal ürünler kullanmak zorunda kalıyoruz, teknik eleman ve finans sıkıntıları yaşıyoruz.*

*Kar edip o karnı içinden Ar-Ge çalışmalarına kaynak ayıracağız. Bu çalışmanın sonunda yeni teknolojiyi ürününüzde kullanmalı ve bu ürünü iç pazardaki sanayicilerin fabrikalarında çalıştırıp, deneyip, geliştirip sonra ihracata yönelmelisiniz ki yaptığımız makine dışarıda sizin ve ülkemizin adını kirletmesin, firmanız da gelişip global rekabete katılabilsin. Ancak bu şekilde başarılı olabilirsiniz ama biz bu imkânların çoğuna sahip değiliz.*

## KISA HABERLER

### Özarma Ambalaj'ın gözü Irak pazarında

Ambalaj makineleri alanında faaliyet gösteren Özarma Ambalaj, Türkiye'nin ihtiyaçları doğrultusunda ve ambalaj sektöründeki teknolojik gelişmelere paralel olarak ambalaj makineleri ve malzemeleri üretiyor. Pazarın durgunluk içinde olduğunu dile getiren Özarma Ambalajın Ortağı Çağan Armağan bu durgunluğu aşmanın yönetimini şöyle açıklıyor: "Ekonomi ibreleri büyümeyi gösterirken, kırılma da artıyor. Tekel yaygınlaşıyor. Gelen yabancı sermayenin durması durumunda kaçınılmaz görülen krizi görüp bunun için tedbirlerimizi alıyoruz. Sağlık adımlarla büyümeye çalışıyoruz. Doğu bölgemiz ve Irak pazarında söz sahibi olup, oralardan partnerler bulup beraber işbirliği yapmak, önümüzdeki dönem yatırım planlarımız arasında önceliklidir. Bu şekilde işbirliği yapmak isteyen kuruluşların taleplerini değerlendirmeye alıyoruz. İPAF gibi değerli organizasyon ile prestijimizi artırıp yeni müşteri ve pazarlara ulaşmak istiyoruz"



### AMBALAJ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK BEŞ ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
POLONYA	7.223	149.472	20,69	178.022	4.350.795	24,44	-	-
İTALYA	57.192	513.126	8,97	194.233	2.997.963	15,43	239,6	484,3
PAKİSTAN	1.540	12.087	7,85	48.427	1.973.840	40,76	-	-
İRAN	33.857	878.171	25,94	46.496	1.200.517	25,82	37,3	36,7
KAZAKİSTAN	10.154	240.336	23,67	72.561	1.154.611	15,91	614,6	380,4

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
982.397	15.295.502	1.249.129	24.993.552	27,2	63,4

## ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTUCULAR

Türkiye geneli makine ve aksamaları ihracatının şampiyon mal grubu olan endüstriyel klimalar ve soğutucuların 2008 yılı Ocak-Nisan döneminde 640 milyon 651 bin dolar seviyesine ulaştığı görülüyor. Bu ihracat rakamının 306 milyon 627 bin dolarlık kısmı ise OAİB tarafından gerçekleştirilmiş durumda. OAİB'in endüstriyel klimalar ve soğutucular ihracatı ise 2008'in ilk 4 aylık döneminde yüzde 15,2 oranında artış göstermiş.

Türkiye'nin en fazla endüstriyel klimalar ve soğutucular ihraç ettiği ülke ise İngiltere. Ancak en önemli endüstriyel klima ve soğutucuları alıcısı olan İngiltere'ye yönelik ihracatımızın 2008'in ilk 4 aylık süreçte değer olarak yüzde 28,6 oranında azalması düşündürücü bir gelişme. Diğer taraftan ise Rusya'ya yönelik bu mal grubundaki yüzde 37'lik artış İngiltere'ye olan azalmayı dengeliyor. Endüstriyel klimalar ve soğutucular mal grubu içerisinde ihracatın en fazla yükseliş kaydettiği pazarın ise Ukrayna olduğu görülüyor. Bu ülkeye olan ihracatımız 2008 yılı Ocak-

Nisan döneminde değer bazında yüzde 92 artışla 19 milyon 419 bin dolar seviyesine ulaşmış durumda. Ukrayna'nın ardından yüzde 37,9 yükselişle 23 milyon 756 bin dolara yükselen Rusya endüstriyel klimalar ve soğutucular ihracatımızda ikinci sırada yer alıyor. Bu mal grubunda İngiltere hariçindeki ülkelere yönelik ihracatımızın artmaya devam etmesi sektörün ilerleyen aylarda da yükselişine devam edeceğini gösteriyor.



**Ersan Bakanay**  
Klimalandırma, Soğutma, Klima İmalatları, Dışağı Başkani

**2008 yılında bu iyi başlangıcımızı devam ettireceğimizi düşünüyorum.**

*Sektörümüzün Ocak ayından Mart'a kadar geçen sürede ihracatı 429 milyon dolar olmuş. Nisan ayında ise 211 milyon dolar olarak gerçekleşmiş durumda. Toplam ihracatımız 640 milyon dolar. Bu rakamlar göz önüne alındığında, geçen yıla göre ciddi bir artış olduğu fark edilmekte.*

### ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İNGİLTERE	11.274.223	54.108.671	4,80	6.824.679	38.619.502	5,66	-39,5	-28,6
RUSYA FED.	4.388.508	17.231.205	3,93	4.480.760	23.756.376	5,30	2,1	37,9
İRAK	4.570.865	16.007.515	3,50	5.344.780	20.912.896	3,91	16,9	30,6
UKRAYNA	2.405.541	10.091.253	4,20	3.649.795	19.419.168	5,32	51,7	92,4
ROMANYA	3.770.175	16.303.816	4,32	3.506.136	18.692.778	5,33	-7,0	14,7

### OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
60.274.364	266.055.337	57.818.595	306.627.524	- 4,1	15,2



## KISA HABERLER

### ISK-Sodex ilgi çekti

*Bu önemli artışın yılın geri kalan kısmında da artarak devam edeceği kamusındayım. Soğutma sektörü diğer sektörlerden daha farklı bir konumda. Kriz söylentilerinin soğutma sektörünü çok fazla etkileyebileceğini düşünmüyorum. Ekonomik kriz, bazı sektörleri neredeyse hiç etkilemezken, bazı sektörleri ise geçen senenin Ekim ayından bu yana çok ciddi olarak durgunluğa sürüklemiş durumda. Ancak bizim sektörümüz değişen iklim koşulları sebebiyle git gide daha çok ilgi gören bir sektör olduğundan, krizden çok fazla etkilenmiyor. Rusya ve Ortadoğu ülkeleri, ihracatımızda en önemli pazarlarını oluşturuyor. Bunların dışında, bazı fabrikalarımız da direkt olarak Avrupa'ya ihracat gerçekleştirmek üzere faaliyetlerini sürdürüyorlar. 2008 yılında bu iyi başlangıcımızı devam ettireceğimizi ve pazarlarımızı genişleteceğimizi düşünüyorum.*

Hannover Messe Sodeks Fuarcılık tarafından organize edilen ISK-Sodex 2008 İstanbul Fuarı, 8-11 Mayıs 2008 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezinde İstanbul Fuar Merkezinin de yapıldı. Fuarın açılışını Sanayi ve Ticaret Bakanı Sayın Zafer Çağlayan ile Hannover Messe Sodex, Hannover Messe International, DOSİDER, ISKAV, İSKİD, İZODER ve TTMD'nin üst düzey temsilcileri gerçekleştirdi. Açılış töreni sırasında öğrenci yarışmalarında derece alanların ödülleri de sunuldu. 52 bin metrekare net stand alanı, 800 stand ve bin 350 toplam katılımcı firma ile ISK-Sodex fuarı, net stand alanı bazında Türkiye'nin en büyük fuarı oldu. Ayrıca, ISK ve Tesizat sektöründe dünyanın önde gelen ilk beş fuarı arasındaki yerini pekiştirdi.

## İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler aksam ve parçaları Türkiye genel ihracatının Ocak-Nisan 2008 döneminde yüzde 54 oranında yükselişe imza attığı görülüyor. 2007'nin aynı döneminde 232 milyon 573 bin dolar olan ihracat 2008'in ilk 4 ayında 358 milyon 193 bin dolara ulaşmış durumda.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler aksam ve parçalarının ihracat rakamları ülkelere göre incelendiğinde ise en fazla ihracatın 42 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleştirildiği görülüyor.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler aksam ve parçaları ihracatının en fazla yükseliş yaşadığı ülke ise Libya. Bu ülkeye 2007'nin ilk 4 ayında 4 milyon 712 bin dolar olan ihracat yüzde 180 artış ile 13 milyon 203 bin dolara ulaşmış durumda. Bu mal grubunda Ukrayna ve Azerbaycan'a yapılan ihracatta da üst düzey yükselişler olduğu görülüyor. Ukrayna'ya yapılan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler aksam ve parçaları ihracatının yüzde 162 arttığı, Azerbaycan'a

olan ihracatın ise yüzde 115 dolayında yükseldiği izleniyor. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler aksam ve parçaları ihracatındaki bu üst düzey yükselişlerin ilerleyen aylarda da süreceği tahmin ediliyor. Diğer taraftan bu mal grubundaki en önemli pazarlardan biri olan Rusya Federasyonu'ndaki yüzde 94'lük yükseliş de sevindirici olan bir başka gelişme.



**Yıl sonunda ihracatımızın yüzde 30 civarında artmasını bekliyoruz.**

İş makineleri ihracatımız, beklentilerimizin de üstünde bir şekilde her geçen gün hızla artıyor. Aynı zamanda bekoloder, ekskavator, yükleyici, forklift, kırıcı, kompresörler gibi sıfır iş makinelerinde ihracatımız artış gösterdi. İhracat rakamlarımızın 2007'in ilk dört ayıyla kıyaslandığında yüzde 54 artmış olması da bunun en açık göstergesi. Üretici firmalarımızla, üyeleri-

mizle görüşmelerimizden de sevindirici haberler alıyoruz. Yıllık iş makineleri ihracat olarak üretim kapasitesi, yüzde 33'ler seviyesindeydi. Bu oran yaklaşık olarak yüzde 40-45'lere çıkmaya başladı. Aynı zamanda, geçen senenin sonuna doğru Avrupa, Afrika, Asya ve özellikle Türkiye Cumhuriyetleri, Rusya, Amerika ve Ortadoğu ülkelerinin arasında yer aldığı 50 ülkeye Türk iş makineleri ihracatı yapıyoruz. İhracat ve pazarlama stratejilerimizi verimli bir şekilde hızla devam ettirerek, hem ihracat yaptığımız ülkelerin sayısını artırma-ya, hem de zaten ihracat yapmakta olduğumuz ülkelerdeki pazar payımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Yurtdışı satışlarımızda yüzde 80 oranında distribütör firmalarımız ağırlıklı yer tutuyor. Yüzde 20 oranında da imalatçı firmalarımız söz sahibi. İmalatçı firmalarımızın, talep edilen 42 çeşit üründen sadece 5-6 tanesini üretebiliyor olmaları bu dağılımın sebebi olarak görülüyor. İş makinelerinde, yurt içi pazarında ise ilk dört ayda yüzde 44,4 oranında bir daralma gerçekleşti. Yıl sonunda ihracat olarak, geçen seneye göre en az yüzde 30 civarında bir artış beklemekteyiz. Yurtiçi pazarda ise yüzde 30 civarında bir düşüş tahmin ediyoruz.

## KISA HABERLER

### Dünya devleri bu fuardaydı

E Uluslararası Fuar Tanıtım Hizmetleri tarafından düzenlenen ve İMDER tarafından desteklenen ANKOMAK 2008, ülkemizde düzenlenen ve UFI (Uluslararası Fuarlar Birliği) tarafından onaylı "tek iş makineleri" fuarı konumunda.

300' den fazla yerli yabancı katılımcı firma tarafından 500'e yakın markanın sergilendiği ANKOMAK Fuarı, Borusan Holding, Çukurova Holding, Enka Holding, Hidromek, HMF, Mastaş, Sanko Holding, Sif, Sabancı Holding, Volvo başta olmak üzere gerek ülkemizde, gerekse dünyada sektörün önemli firmalarının katıldığı "geleneksel buluşma noktası" halini aldı. Caterpillar, Hyundai, Komatsu, Volvo, JCB, Daewoo, Hitachi, Hidromek, Liebherr gibi dünyaca ünlü markaları ağırlayan ANKOMAK Fuarı, yaklaşık 45 bin metrekare alanda düzenlendi ve Rusya, Uzak Doğu, Türkiye Cumhuriyetler, Balkanlar, Ortadoğu, Doğu Akdeniz, ve Kuzey Afrika'dan 30 bin üzerinde ziyaretçi katıldı.

### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER AKS. VE PARÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK BEŞ ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	8.233.491	29.689.227	3,61	9.814.349	42.037.451	4,28	19,2	41,6
RUSYA FED.	3.017.081	14.952.271	4,96	4.896.040	29.078.989	5,94	62,3	94,5
İNGİLTERE	15.208.181	20.587.327	1,35	15.219.385	26.124.932	1,72	0,1	26,9
İTALYA	7.467.555	14.041.450	1,88	10.424.465	25.558.734	2,45	39,6	82,0
AZERBEYCAN	2.098.619	10.140.750	4,83	3.362.398	21.860.394	6,50	60,2	115,6

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER AKS. VE PARÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
75.270.025	232.573.598	94.981.832	358.193.170	26,2	54



## KAUÇUK, PLASTİK VE LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ

Kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri mal grubu içerisindeki en dikkat çekici ve sevindirici gelişme Suudi Arabistan' a ve İran'a yapılan ihracatın artmış olması. İran'a 2007 yılının ilk 4 aylık döneminde 1 milyon 376 bin dolar olan kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatı 2008 yılının aynı dönemine göre yüzde 307 oranında artarak 5 milyon 608 bin dolara ulaşmış durumda. Aynı zamanda İran'ın en fazla kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihraç ettiği ülke olduğu görülüyor. Suudi Arabistan' a yönelik ihracat ise yüzde 652 oranında bir artış rekoruna imza atarak geçen yılın ilk 4 aylık döneminde 131 bin dolardan 989 bin dolara yükselmiş. Diğer taraftan Mısır da bu mal grubu içerisinde en fazla ihracat artışı gerçekleşen ülke durumunda. Mısır'a yönelik kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatımız yüzde 288 oranında artarak 1 milyon 175 bin dolar seviyesine yükselmesi de dikkat çeken bir diğer önemli gelişme.

Bu mal grubunda ihracatın en fazla olduğu ülke İran iken ge-

nel makine ihracatımız içerisinde önemli bir paya sahip olan Rusya Federasyonu'nun da kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri mal grubu içerisinde ikinci sıraya oturduğu görülüyor. Bu ülkeye yapılan ihracat da yüzde 31 oranında artarak 4 milyon 257 bin dolar seviyesine ulaşmış durumda.



Hayrullah Yelkenci  
Plastik İşleyiciler Derneği Başkanı

### Sektörün en önemli sorunu girdi maliyetlerinin yüksek olması.

Sektörümüz bu yılın ilk dört ayında, yaklaşık 35,5 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiş ve geçen senenin ilk dört ayına göre ihracatını yüzde 50,5 oranında artırmış durumda. Tabii ki bu durum sevindirici. Ancak bunun dışında sektörümüz önemli sorunlar yaşıyor. Bu sorunların başında üretim girdi maliyetlerindeki yükseklik geliyor. Aynı zamanda banka kredi faizlerinin çok fazla olması, AR-GE ye-

tersizliği, uluslararası tanıtım eksikliği, üretimdeki kalitenin istenilen seviyede olmaması ve de en önemlisi ara mamul alımlarındaki KDV oranının düşürülmemesi, sektörün baş etmek zorunda kaldığı sorunlar arasında yer alıyor. İhracattaki artış oranının sevindirici olmasına rağmen, bahsettiğim sorunlar üreticiyi ve ihracatçıyı, orta ve uzun vadede olumsuz etkileyerek yatırımların baltalanmasına sebep oluyor. İhracatımızı Avrupa Birliği ülkeleri dışında, ağırlıklı olarak Rusya, Türkî Cumhuriyetler ve Ortadoğu ülkelerine yapıyoruz. Aynı zamanda bu ülkelere dönük ihracatımızın dünya ekonomisindeki durgunluktan da çok fazla etkilenmediğini düşünüyorum. Zaten böyle bir gerçeklik olsaydı, yılın ilk dört ayda bahsettiğimiz rakamlara ulaşamazdık. Büyük ihtimalle yılsonu ihracatımız, bir önceki seneye göre yüzde yaklaşık olarak, 30-35 oranında bir artış gösterecek. Bu oran da bizim açımızdan oldukça tatmin edici boyutlarda.

## KISA HABERLER

### Plastikte bölgesel oyuncu olmak

Türkiye'nin plastik sektöründe büyüme hızının yıllık ortalama yüzde 15 olduğunu dile getiren PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı Hayrullah Yelkenci, Türkiye'nin doymamış

pazar durumunun sektörün gelişimine olumlu yönde katkı sağladığını belirtti.

Türkiye plastik sektörünün yıllık büyüme hızının ortalama yüzde 15 olduğunu belirten Yelkenci, Avrupa ve Amerika gibi pazarlarda plastik tüketiminin azaldığına Türkiye'de ise artış gösterdiğine dikkat çekti. Türk plastik sektörünün her yıl büyümeye devam ettiğini ve Türkiye için büyük katma değer yarattığını vurgulayan Yelkenci, "Sektörün bu büyümeyle 2014'te Almanya ile birlikte Avrupa Birliği (AB) ülkeleri arasında en yüksek plastik işleme kapasitesine sahip olmasını tahmin ediyoruz. Türkiye bu büyüme hızıyla önemli bir bölgesel oyuncu haline gelebilir" şeklinde konuştu.

### İPAF'da çok zengin ürün grupları

Bir gün süreyle 1 Mayıs 2008'de İzmir KültürPark'ta kapılarını açan İPAF'2008 11.Uluslararası Plastik & Ambalaj Teknolojileri ve Ürünleri Fuarı, farklı ve zengin ürün gruplarıyla öne çıktı. Fuarda plastik bölümünde enjeksiyon kalıplama makinelerinden geri dönüşüm sistemlerine, ambalaj makineleri bölümünde ise yatay tip ve zarf tipi paketleme-sarma makinelerinden parça alma-yönlendirme robotlarına kadar pek çok ürün sergilendi.



### KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ AKS. VE PRÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK BEŞ ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İRAN	132.908	1.376.648	10,36	230.947	5.608.707	24,29	73,8	307,4
RUSYA FED.	368.221	3.243.681	8,81	381.160	4.257.582	11,17	3,5	31,3
FAS	123.348	752.183	6,10	121.401	1.676.504	13,81	-1,6	122,9
ROMANYA	165.158	2.453.425	14,86	137.563	1.676.355	12,19	-16,7	-31,7
YUNANİSTAN	20.776	436.918	21,03	70.598	1.301.361	18,43	239,8	197,8

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ AKS. VE PRÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
3.220.756	23.686.837	3.663.963	35.650.970	13,8	50,5

## POMPA VE KOMPRESÖR

Bu yılın ilk 4 aylık döneminde pompa ve kompresör ihracatındaki en dikkat çekici gelişme İtalya pazarına yönelik ihracatın yüzde 159,4 artması. Bu pazara 2007 yılının ilk çeyreğinde 5 milyon 188 bin dolar ihracat gerçekleştirilirken 2008 yılının aynı dönemindeki ihracatsa 13 milyon 458 bin dolara yükselmiş. Başka mal gruplarında da, İtalya ihracatında, değer bazında çok üst seviyelerde artış trendinde olması bu ülkenin ihracat açısından çok büyük bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor.

Diğer taraftan Azerbaycan da İtalya gibi mal grupları içerisinde hızlı yükselişlere imza atan bir diğer ülke olarak pompa ve kompresörlerde de yüzde 96 seviyesinde yükselişle dikkat çekiyor.

Pompa ve kompresör ihracatı 2008 yılının ilk 4 ayında 202 milyon 237 bin dolar olarak gerçekleşerek geçen yılın ilk 4 ayına oranla yüzde 27,2 oranında artış göstermiş. En fazla pompa ve kompresör ihraç ettiğimiz ülke ise 44 milyon dolarla Almanya olmuş.



### KISA HABERLER

#### Aydın Trafo'dan motor yanmasını önleyen kompresör

Aydın Trafo, ilk Türk akuple (birleştirilmiş) kompresörü

üretimini gerçekleştirdi. İki ay süren AR-GE ve 4 aylık test çalışması sonunda pistonlu akuple kompresör üretilmesi Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdiklerini belirten Aydın Trafo Genel Müdürü Emre Tüjümet, "Akuple kompresör ile kayışla sağlanan bağlantıyı iptal ederek direkt kompresöre bağladık. 3 ay süren deneme sürecinin ardından ürünü, hizmet verdiğimiz başka bir fabrikada denedik. Yoğun test aşamalarından sonra seri üretime başlayacağız" diye konuştu.

Pistonlu akuple kompresörün, kullanıcıya fiyat, kullanım süresi ve verimlilik avantajları sunduğunu ifade eden Tüjümet, dik ve yatay olmak üzere iki tipte tasarladıkları

kompresörlerin, yer açısından kullanıcıya kolaylık sağladığını dile getirdi.

Tüm modellerde kullanılan termik korumalı basınç şalteri ile elektrik dalgalanmalarından kaynaklanan motor yanmalarının önüne geçildiğini belirten Tüjümet, "Mercedes marka otomobillerde kullanılan özel Kolbenschmidt piston ve krom kaplı sekmanlar ile ürünümüzün dayanıklılığını artırdık. Fiyat açısından da yüzde 20'ye varan avantaj sunuyoruz. İlk etapta 5.5 beygircüandeki kompresörlerimizin gücünü 2008'de de sürecek AR-GE çalışmalarıyla ve deneme testleriyle 7.5 ve 10 beygire yükselterek, akuple kompresörlerin seri üretimine geçeceğiz" dedi.

#### POMPA VE KOMPRESÖR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	4.233.232	42.164.419	9,96	5.177.314	44.163.888	8,53	22,3	4,7
RUSYA FED.	1.249.407	9.658.904	7,73	1.871.687	16.910.483	9,03	49,8	75,1
İTALYA	805.548	5.188.135	6,44	1.668.167	13.458.287	8,07	107,1	159,4
ROMANYA	1.908.949	9.175.457	4,81	1.809.167	11.649.330	6,44	-5,2	27,0
A.B.D.	1.599.437	9.747.544	6,09	1.554.780	11.404.782	7,34	-2,8	17,0

#### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA POMPA VE KOMPRESÖR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
21.542.422	159.050.444	24.265.260	202.237.895	12,6	27,2

## RULMANLAR

Türkiye rulman ihracatı 2007 yılının ilk 4 aylık döneminde 2008'in aynı dönemine göre yüzde 31,7 oranında artış göstererek 32 milyon 613 milyon dolar seviyesine ulaşmış durumda.

Almanya'ya yapılan ihracatın ise yüzde 53 oranında artış göstermesi rulman ihracatımızın birinci sırada yer alan bu ülkenin gelişimini ilerleyen aylarda da istikrarlı bir şekilde sürdüreceğini gösteriyor. Rulman ihracatımızın ilk 4 aylık süreçte en hızlı artışı gösterdiği ülke ise İran. İran'a bu yılın ilk 4 ayındaki ihracatımızın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 87,3 oranında artarak 1 milyon 154 bin dolara ulaştığı görülüyor. Diğer mal grupları içerisinde de hızlı yükselişlere imza atılan İran pazarına rulman üretimi yapan firmalarımızın da ilgi gösterdiği fark ediliyor. İran'dan sonra ise en hızlı ihracat artışı Fransa'da yaşanmış durumda. 2008 yılının ilk dört ayında Fransa'ya yapmış olduğumuz ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 85,9 artarak 5 milyon 380 bin dolar seviye-

sine ulaşmış durumda. Rulman ihracatımızda önemli ölçüde gelişen diğer pazarların ise İspanya ve Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Yüzde 15,4 azalış ile gerileyen tek Pazar ise ABD.



### 2008 rulman sektörü açısından zor bir yıl olacak.

*Rulman sektöründe, Türkiye'deki ihracatçı konumundaki tek firma biziz. Bizim rakamlarımız da geçen seneye göre aşağı yukarı aynı seyretmekte. Şu ana kadar, maalesef bir artış gösterdiğimizi söyleyemeyeceğim. İhracatımızın aynı seviyede kalmasının sebebi de dünya çapında yaşanan ve ülkemizi de etkileyen ekonomik kriz.*

*Yılın ilk dört ayında ihracatımızın bu seviyede olmasını da yılın geri kalanı açısından olumsuz bir sinyal olarak algılıyoruz. Bu nedenle 2008 yılı için endişeleniyoruz. Batı pazarlarında, otomotiv ve makine im-*

*latı geriye gidiyor. Biz de batı pazarlarına iş yaptığımız için, Uzakdoğu ve Asya'daki artışlar bizi pek ilgilendirmiyor. En önemli ihraç pazarlarımız olan Almanya, İtalya, Fransa ve Amerika'ya otomotiv ve makine imalatlarının düşmesinden ötürü, şu ana kadar geçen seneki ihracat değerlerimizi aşamadık. Ne yazık ki, 2008 yılının, rulman sektörü açısından zor bir yıl olacağı kanaatindeyim.*

## KISA HABERLER

### Özteknik Rulman 22. Yılı Kutluyor

Merkezi Konya'da bulunan ve 15 farklı firma çatısı altında bulundurarak çeşitli sektörlerle hizmet veren Özteknik Rulman A.Ş., değirmen sektöründe ise kayış ve kasnağı birlikte tedarik ederek müşterilerine tam çözüm sunmayı planlıyor. Özteknik Rulman A.Ş. Teknik Danışmanı Endüstri Mühendisi Yusuf Uçak, 1986 yılında 3 kardeş tarafından aile şirketi olarak kurulan firmalarının faaliyetine rulman alışı-satışı yaparak başladığını söyledi. Kuruluşunun 22. yılını kutlayan firmasının zaman içinde büyük ilerlemeler kaydederek, faaliyet alanını artırdığını belirten Uçak, "Günümüzde toplam 15 firma ile sanayi, gıda, ajans, yazılım, enerji ve maden alanlarında faaliyet göstermekteyiz.

İşletme hakkı satın alınmış olan krom kaynak suyu ve mermer madenlerinin işletil-

meye başlanması çalışmalarını en kısa sürede tamamlayarak 2008 yılında madenleri işletmeye başlamak planlamaktayız" dedi. Yusuf Uçak, Özteknik A.Ş. şirketleri içinde bulunan Özteknik Rulman A.Ş., Selçuklu Rulman Ltd. Şti, ŞŞ Rulman Ltd. Şti, Türkiye'nin ikinci rulman fabrikası Anadolu Rulman A.Ş.(ART), MGM Rulman (Macaristan), MTK + Rulmanları (Almanya ve Belçika) ve Küresel Rulman'ın rulman sektöründe faaliyet gösterdiğini kaydetti. 2008 yılının ilk dört ayında, ihracatta geçen seneye kıyasla yaklaşık yüzde 32'lik bir büyüme gerçekleştiren rulman sektöründe ithalat bir anda durdurulmasa da imalata ve dış pazarlarda büyümeye önem verilmesi gerekiyor. Türkiye'nin gelişmesi ve modernizasyonu için yaşamsal öneme sahip olan Türk Makine Sektörünün, uluslararası pazardaki binde 4'lük ihracat payını yukarıya taşıması sektörün önünde acil bir görev olarak duruyor. Süreci bu çerçevede ekseninde değerlendiren Uçak, firmanın alışı-satışı olarak başladığı rulman ticaretinde, artık hem ithalatçı hem de imalatçı olduğunu ve 2008 yılında imalata daha da ağırlık kazandıracak yatırımlara yöneldiklerini belirtti.

### RULMANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	417.539	3.885.914	9,31	495.230	5.944.807	12,00	18,6	53,0
FRANSA	221.200	2.894.569	13,09	371.842	5.380.469	14,47	68,1	85,9
İNGİLTERE	1.033.502	4.258.227	4,12	765.315	4.375.499	5,72	-25,9	2,8
İTALYA	245.582	2.763.533	11,25	295.332	3.483.713	11,80	20,3	26,1
AVUSTURYA	139.014	1.860.037	13,38	149.172	2.222.617	14,90	7,3	19,5

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA RULMANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
3.118.325	24.753.850	3.261.685	32.613.087	4,6	31,7



## TAKIM TEZGÂHLARI

2008 yılının ilk 4 aylık dönemindeki ihracat verilerine bakıldığında takım tezgâhları mal grubunda yüzde 40,6'lık bir ihracat artışı olduğu görülüyor.

Bu mal grubu içerisindeki ihracat 2007'nin ilk çeyreğinde 178 milyon 862 bin dolar olarak gerçekleşirken 2008 yılının aynı döneminde 251 milyon 400 bin dolar seviyesine ulaşmış durumda.

Takım tezgâhlarındaki en büyük ihracat artışı ise Bursa Serbest Bölgesi'nde gerçekleşmiş. 2007 yılının ilk 4 aylık döneminde Bursa Serbest Bölgesi'nden yapılan 22 milyon 292 bin dolarlık ihracatın yüzde 8,4 artışla 24 milyon 165 bin dolara ulaştığı görülüyor.

Takım tezgâhlarında ihracatın en fazla arttığı ülke ise İtalya olmuş.

Yüzde 145,1 seviyesinde olan bu yükselişe ilk dört ayda İtalya'ya 7 milyon 837 bin dolar ihracat gerçekleştirilmiş. Diğer taraftan Polonya da yüzde 112,9 artış oranı ile dikkat çeken pazarlar arasında yer alıyor. Son yıllarda birçok mal grubunda ihracat artışı yaşa-

nan İran'da takım tezgâhları ihracat artışının yüzde 96,8 seviyesinde yükseldiği görülüyor. Takım tezgâhları mal grubunda hiçbir ülkeye ihracatın değer bazında azalış sergilememesi de bir başka önemli veri. Bu mal grubunda en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülkenin ortalama ihracat artış oranının yüzde 40 olması da bunun bir göstergesi.



## KISA HABERLER

### Takım tezgâhları sektörü destek bekliyor

Mega Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Okçu yaptığı basın açıklamasında, takım tezgâhları sektörünü değerlendirerek, sektöre verilen finansal desteklerin artırılması gerektiğini söyledi. Sektördeki en büyük beklentinin, çalışan firmaların hizmet ve ticari kalitelerinin kontrol kazanması olduğunu kaydeden Okçu, "Yedek parça tedarikinde gümrük mevzuatının gerçekçi olması da diğer beklentiler arasında" dedi. Sektör açısından önemli bir eksiğin eğitim yetersizliği olduğunu kaydeden Okçu, eğitimli personelin artırılması için çalışmalar yapılması gerektiğini belirtti.

### CECIMO Türkiye sektörünü başarıyla buluyor

Takım Tezgahları Sektörünü temsil eden Makina İmalatçıları Birliğinin de üyesi olduğu CECIMO (Avrupa Takım Tezgahı İmalatçıları Ekonomik İşbirliği Komitesi) nin yayınladığı bilgilere göre, Türkiye'nin de dahil olduğu 15 Avrupa ülkesinde 2007 yılı tezgah imalat ve ihracatı bakımından iyi bir dönem olduğu görülüyor. 2007 yılı içinde 15 ülkedeki imalat, bir önceki yıla göre yüzde 12,8 artarak 22,3 milyar Euro'ya ulaşmış ve bugüne kadar erişilen en yüksek imalat değeri gerçekleşmiş durumda. CECIMO'nun sektör gelecek tahminlerine göre ise 2010 yılına kadar dünya pazarında takım tezgâhlarına olan talebin ve buna bağlı olarak satış ve imalatın artacağı yönünde.

### TAKIM TEZGAHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK BEŞ ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
BURSA SER. BÖL.	6.087.357	22.292.716	3,66	5.785.362	24.165.323	4,18	-5,0	8,4
ALMANYA	2.162.167	11.389.270	5,27	3.133.407	20.265.119	6,47	44,9	77,9
RUSYA FED.	1.621.030	13.738.319	8,48	1.995.778	19.901.300	9,97	23,1	44,9
BULGARİSTAN	971.487	8.556.324	8,81	1.377.548	10.807.583	7,85	41,8	26,3
ROMANYA	856.843	7.845.444	9,16	982.670	9.645.864	9,82	14,7	22,9

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TAKIM TEZGAHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

OCAK-NİSAN 2007		OCAK-NİSAN 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
33.207.775	178.862.000	40.019.337	251.400.939	20,5	40,6



# Makineyle geçen bir ömür

**TÜRKİYE'NİN İLK ÇAMAŞIR YIKAMA MAKİNELERİNİ ÜRETEN KAMIL TOLON, HAYATINI MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİNE ADAMIŞ BİR İSİM. BUGÜN SANAYİİ TİPİ MAKİNELERİN İZMİR'DE ÜRETİMİNİ YAPAN TOLON FİRMASININ TEMELLERİNİ 1950'LERDE ATAN KAMIL TOLON 1952'DE DE TÜRKİYE'NİN İLK ELEKTRİK MOTORUNU ÜRETTİ.**

**K**amil Tolon'un makinelere olan ilgisi küçük yaşlarda başladı. Daha lise öğrencisiyken, Ziraat Bankası'na "iptal makineleri" tasarlayarak satışını gerçekleştiren Kamil Bey'in tek amacı makine mühendisi olmak, ancak babasının ricasını kıramayarak hukuk fakültesine girdi. 1933'te mezun olduğunda içinden gelen mühendislik eğitimi alma isteğini daha fazla bastıramadı ve sonunda Fransa'ya makine mühendisliği okumaya gitti.

1937'de Bursa'ya döndüğünde PTT'de Fen Müfettişi oldu ama bir yandan da Türkiye'nin ilk dokuma tezgahını üretti. En büyük hedefi yeni oluşturulan milli sanayi hareketinin bir parçası olmak olan Kamil Bey, bu ilk üretimiyle hem sanayiciliğe geçişinin ilk adımını attı hem de kurduğu Tolon Makine İmalathanesi'yle dışa bağımlılıktan kurtuluşun bir sembolünü oluşturdu.

1944'te askerlik görevini yapmak üzere gittiği Çanakkale'de Milli Savunma Bakanlığı'nın bünyesinde, seri olarak mayın kesme makineleri üretti. Buna ek olarak aynı dönemde Nara Burnu'nda jeneratör sistemleri kurdu. 1945 yılı itibarıyla Yine Türkiye'nin ilkleri olmuş olan dokuma tezgahı, bobin sarma ve çözücü makinesi, testere ve matkap gibi birçok tezgah üstü makinenin imalatının yanı sıra 1948 yılında ilk santrifüjlü su pompasını ve 49'da da ilk biçerdöverinin üretimini gerçekleştiren Tolon, Türkiye'nin ilk buluş adamları arasında anılmaya başladı.

1950 yılı ise Kamil Tolon için milat oldu. Tolon'un kafasında yerli çamaşır makinesi üretimi vardı. Aynı yıl başlayan deneme üretimi, sonunda gerçeğe dönüştü. Tolon, suyun mekanik gücüyle, çamaşırı en az yıpratıcı güvenli pervanesi, santrifüj ile sıkma yapan, elektrik motoru da Tolon marka olan ilk ev tipi çamaşır yıkama makinesini üretti. Bir kopyası halen Koç Müzesi'nde olan ilk çamaşır makinesinin kazan, santrifüj ve

deki gibi boy ölçüşebilecek santrifüj sistemiyle boy ölçüşebilecek seviyedeydi. Hürriyet gazetesindeki haberden okumaya devam ediyoruz: "Elektrikle müteharrik makinelerle yapılmakta olan bu yerli malı çamaşır makineleri Avrupa malından farksız, hatta daha sağlam ve kullanışlıdır. 4-5 kilo çamaşırı yıpratmadan yıkayan bu makinelerin bir hususiyeti de çamaşır suyunu santrifüj sistemi ile alıp elle sıkılan çamaşırdan yüzde 25

nispetinde daha fazla kurutmasıdır."

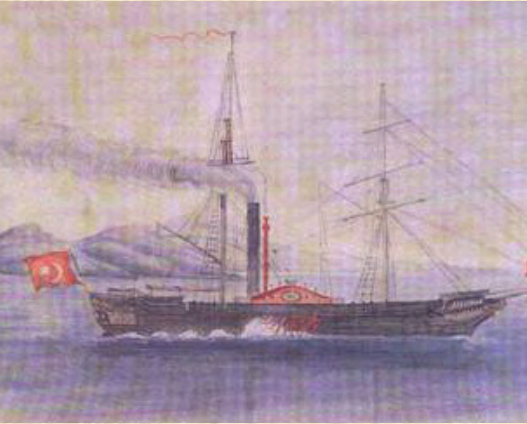
Kamil Tolon'un projeleri bu kadarla da kalmadı. 1952 yılında Türkiye'nin ilk elektrik motorunu üretti. Elektrik motoru 0.35 kw-35 kw arası güçlerde tasarlanmıştı ve bütün tasarım ve imalatı yine Tolon Makine bünyesinde gerçekleştirilmişti. 1957 Bursa yangınında imalathanesi kullanılmaz

hale gelen Kamil Bey, makine üretimine Kızılay çadırlarında devam etti. Sadece İstanbul'da 40 bayisi olan, Türkiye'de 64 ilde satış ağı bulunan Tolon, 1960 yılında 7 bin metrekarelik kapalı alanı olan fabrikaya geçti. 1978'de Kamil Bey'in ani vefatına kadar burada faaliyet gösteren firma, 1960 yılında İzmir'e yerleşmiş olan ailenin ikinci kuşak temsilcisi Dara Tolon'un çabalarıyla bu sefer İzmir'de sanayi tipi makineleri üretmek üzere kurulmuş ve piyasadaki konumunu daha da sağlamlaştırmıştır.



kapakları, aşınma tehlikesini ortadan kaldırmak için bakırdan yapılmıştı. 1 Eylül 1955 tarihli Hürriyet gazetesinde Kamil Tolon'un, Bursa'da ürettiği çamaşır makinelerinin seri üretime geçtiği haberi şöyle verilmişti: "Evvelce PTT idaresinin fen müfettişi iken bilhazare serbest hayata atılarak Bursa'da bir imalathane kuran Kamil Tolon adındaki müteşebbis şimdi seri halinde çamaşır makinesi imalatına başlamıştır." Tolon'un ilk çamaşır makinesinin sıkma işlemi merdaneli değil, bugünkü otomatik makineler-

# Buharlı makinelerle nasıl tanıştık?



Türkiye'ye buharlı makinenin ilk ne zaman girdiğini tespit etmek ne yazık ki mümkün değil. Ancak birçok kaynaktan bildirildiğine göre, 19. yüzyılın ilk yarısının sonlarına doğru, muhtelif Osmanlı kentlerinde buhar makinelerinin çalıştığını görüyoruz.

Sultan İkinci Mahmut zamanında, Padişah'a hediye edilmek üzere İstanbul tüccarları tarafından İngiltere'den satın alınan "Swift" adlı buharlı gemi, kayıtlara geçen ilk buharlı makineye sahipti. 20 Mayıs 1828'de Türkiye'ye gelmesiyle yeni bir çığır açan, uzun siyah bacasından yoğun siyah dumanlar çıkararak her iki yanındaki padil çarklarıyla suları döve döve ve beyaz köpükler saçarak ilerleyen bu gemiyi, İstanbul halkı hayret ve ilgiyle izlemişti.

Yelken kullanmadan yol alan, teknesinin su kesimi siyaha, su kesiminin üstü beyaza boyalı olan gemiye halk, "buğu gemisi" ismini vermişti. Padişah II. Mahmut, bu gemiyle sık sık geziler yapıyor, denize ve denizcilğe büyük ilgi gösteriyordu. Sultan, "Swift"e benzer buharlı bir geminin Türkiye tersanelerinde yapılmasını istiyordu. 1829'da İngiltere'den Swift'e benzeyen ve ismi "Hilton Josef" olan ikinci bir gemi daha getirildi. Gemi personeli arasında bulunan Sir Adolf Slad uzun yıllar donanmada müşavirlik görevi yaptı. 1832'de Amerikalı gemi inşa mühendisi Foster Roods bir Arjantin torveti ile İstanbul'a geldi. Gemide ayrıca gemi inşaatında yetenekli ve uz-

man kişiler bulunuyordu. II. Mahmut'un iradesiyle Foster Roods'e dolgun bir ödenek karşılığı Aynalıkavak Tersanesi'nde görev verildi. Çok geçmeden de onun ve Mehmet Kalfa'nın çalışmalarıyla ilk buharlı geminin yapımına başlandı. Eser-i Hayır ismi verilen ve ilk olarak Türkiye'de yapılan bu buharlı gemi 26 Kasım 1837'de denize indirildi. Aynı tersanede 1838'de "Mesir-i Bahri" ve 1939'da da "Tair-i Bahri" yapıldı. Yerli yapım olan Eser-i Hayır ve Mesir-i Bahri gemileri Marmara'da Bandırma ve Tekirdağ'a seferler yapmaya başladı.

1830'lardan itibaren buhar makineleri askeri tesislerde kullanılmaya başladı. Makineler de aynı buharlı gemilerde olduğu gibi kullanacak olan teknik elemanlarla birlikte İngiltere'den geliyordu. 1836 yılına ait bir belgede, askeri vapurların (buhar makinelerinin) masrafları için ayda 120 bin kuruş ayrıldığını öğreniyoruz. 1837 tarihli bir başka belgede ise İngiliz mühendisler tarafından Top vapuru ve Tüfenk vapuru kurulduğunu görüyoruz.

1850'li yıllarda buhar makineleri sivil üretim için de kullanılmaya başladı. Buhar makinelerinin ilk kullanılmaya başladığı sektör, değirmencilikti. Bu tarihten itibaren İstanbul'daki değirmenlerde buhar makinesiyle üretim başladı. Buhar makinelerinin artması üzerine, bunların denetimi de gündeme geldi. 1863 yılında "Sabit vapur (buhar) Makinelerine Dair Nizamname" yayınlandı. Aynı yıl İstanbul Sultanahmet'te açılan sergide, buhar makinelerine de yer verildi ve bu makinelerin çalışması için serginin yanına bir de kazan dairesi yapıldı.



## Buharlı makine tasarlayan ilk Türk

Makine tasarlayan ve bunu hayata geçiren ilk Türk, denizci bir aileden gelen ve çok iyi İngilizce bilmesi nedeniyle "İngiliz Ahmed Paşa" olarak anılan Ahmed Besim Paşa'ydı. Babasının gemisinin bulunduğu Girit'te 1850 yılında dünyaya gelen Ahmed Besim, 1864 yılında Mekteb-i Bahriye'ye girdi. 1866'da Bahriye sınıfına terfi etti ve 3 yıl sonra 1869 yılında sadece üç "mühendis efendi"nin mezun olduğu buhar sınıfını birincilikle ve üsteğmen rütbesiyle tamamladı. Aynı yıl, Tersane'nin İngiliz başmühendisi Shanks'a yardımcı olarak atandı. Shanks'ın 1873 yılında ayrılmasının ardından başmühendisliğe getirilen Ahmed Besim, Emekli olduğu 1909'a kadar bu görevde kaldı.

Ahmed Besim 1847 yılında İngiltere'de kurulan Institution of Mechanical Engineers'a (Makine Mühendisleri Enstitüsü) kabul edildi 1914 yılına kadar bu kuruluşun yaz toplantılarına düzenli olarak katıldı. Ahmed Besim Paşa, 1902 yılında 4050 tonluk ve tek pervaneli bir Osmanlı savaş gemisi için buhar makinesi planı çizdi. Daha sonra İstanbul tersanesinde inşa edilen bir gemiye katılan makine dört silindirdi ve 6 bin 500 beygir gücündeydi. Dakikada 140 devir yapırcağı biçimde tasarlanan makinenin yüksek basınç silindiri



ri 91,5 santimetre, ara silindiri 145 santimetre ve düşük basınç silindirleri de 158 santimetre çapındaydı. Ahmed Basim Paşa, çizimler sırasında İngiliz donanması'nın başmühendisi Sir A.J. Durston'un görüşlerinden de yararlanmıştı. Makinenin planı 1902 yılında The Mechanical World (Makine Dünyası) isimli dergide de yayınlandı.

Kaynak: Emre Dölen, Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi s.514

## MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURTDIŞI FUARLAR (2008 YILI TEMMUZ, EYLÜL VE EKİM DÖNEMİ)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
TEMMUZ	SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	09-12 Temmuz 2008	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaexpo.com	ANCOM GROUP / EXPO
	ANPIC OCCIDENTE International Fair of Suppliers, Machinery and Fashion for the Leather and Footwear Industries	10-12 Temmuz 2008	Guadalajara, Meksika	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.anpic.com.mx	ANPIC A.C.
	ASME TURBO EXPO - Land, Sea & Air International Gas Turbine and Aeroengine Congress and Exhibition	9-13 Temmuz 2008	Berlin, Almanya Orlando, ABD Glasgow, İngiltere	GAZ TÜRBİNLERİ VS.	www.asme.org/igti	ASME International Gas Turbine Institute
	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	11-14 Temmuz 2008	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt
	ITMA ASIA+CITME - International Exhibition of Textile Machinery	27-31 Temmuz 2008	Şangay, Çin	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.ciec-expo.com	CIEC - China International Exhibition Centre Group Corp.
EYLÜL	IMTS - International Manufacturing Technology Show	08-13 Eylül 2008	Şikago, ABD	TAKIM TEZGAH. VE AKSAM., CAM SİSTEM., BİLGİ. İŞLETİM SİSTEMLERİ, YAZILIM. VS	www.imtsnet.org	AMT - The Association for Manufacturing Technology
	LABELXPO AMERICAS International Exhibition for Labels, Labels Printing and Production Technology	09-11 Eylül 2008	Şikago, ABD	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	www.labelexpo-usa.com	Tarsus USA Inc.
	WATERTECH CENTRAL ASIA- Central Asian International Water Technology Exhibition and Conference	16-18 Eylül 2008	Almatı, Kazakistan	SU SİSTEMLERİ	www.iteca.kz	ITECA LLP
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	23-26 Eylül 2008	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADELERİ, MAKİNELERİ	www.expoofil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	World Food Moscow	23-26 Eylül 2008	Moskova, Rusya	GIDA SANAYİİ	www.world-food.ru/eng www.akib.org.tr	GiMA Inter. Ex. Gr. GmbH & Co. KG ITE Moscow, Ak. İhr. Bir. International Fair Plovdiv
	AQUATECH International Exhibition for Water Management and Technologies	29 Eylül-04 Ekim 2008	Plovdiv, Bulgaristan	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.fair.bg	International Fair Plovdiv
	AQUATECH AMSTERDAM - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	30 Eylül-04 Ekim 2008	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.rai.nl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
	PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	30 Eylül-02 Ekim 2008	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions
	T.I.I.E. Tehran International Industry Exhibition	06-09 Ekim 2008	Tahran, İran	SANAYİ ÜRÜNLERİ VE MAKİNE	www.forumfuar.com	Iran Inter. Exhi.Co. (I.I.E.C.), Ori. Exhi., IDRO Inter. Trading Co. FORUM FUARCILIK
	VIENNA-TEC The International Industrial Trade Fair	07-10 Ekim 2008	Viyana, Avusturya	OTOMASYON, ENERJİ TEKNOLOJİLERİ, HİDROLİK & PNÖMATİK	www.messe.at	Reed Exhibitions Messe Wien
EKİM	WATERTECH CHINA- International Exhibition on Water and Waste Water Treatment Systems and Technology in China	09-11 Ekim 2008	Guangzhou, China	SU SİSTEMLERİ	www.iirx.com.sg	IIR Exhibitions Pte. Ltd.
	CIMES- China International Machine Tool & Tools Exhibition	09-13 Ekim 2008	Pekin, Çin	TAKIM TEZGAH., METAL KESME VE İŞLEME TEKNOLOJİLERİ, DÖKÜM TEKNOLOJİLERİ	www.reedces.com.cn	CES- Capital Exhibition Services / Reed Huayin Exhibitions Beijing
	SAIE International Building Exhibition	15-19 Ekim 2008	Bolonya, İtalya	YAPI ELE. ÜRE. MAK. VE EKİP., ÖZEL İNŞ. MAK., KON. VE ÖLÇÜM CİH., KLİ., ISIT. SIS., SOĞ., SU ART. EKİP.	www.bolognafiere.it	BolognaFiere
	EURO-BLECH International Sheet Metal Working Technology Exhibition	21-25 Ekim 2008	Hannover, Almanya	TAKIM TEZGAHLARI	www.euroblech.de/	Mack Brooks Exhibitions Ltd.
	İSTANBUL AMBALAJ FUARI-Uluslar arası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	23-26 Ekim 2008	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
IGATEX India International Garment and Textile Machinery and Accessories Exhibition	22-25 Ekim 2008	Lahor, Pakistan	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.http://www.igatex.com.sg/pakistan08/main.html	CEMS Conference & Exhibition Management Services Pte. Ltd.,	

Detaylı fuar araması için [www.expodatabase.com](http://www.expodatabase.com) ve [www.fuarplus.com](http://www.fuarplus.com) web siteleri ziyaret edilebilir.

## MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURTDIŞI FUARLAR (2008 YILI KASIM VE ARALIK DÖNEMİ)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
KASIM	MIDEST International Industrial Subcontracting Exhibition	04-07 Kasım 2008	Paris, Fransa	METAL İŞLEME, PLASTİK VE KAUCUK, ELEKTRİK-ELEKTRONİK	www.midest.com	Reed Expositions France
	IPACK Uluslar arası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İŞleme Sistemleri Fuarı	5-8 Kasım 2008	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., GIDA, YİYECEK İÇECEK, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN	www.itf-ipack.com www.itf-gida.com	ITF İSTANBUL FUARCILIK A.Ő.
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	06-09 Kasım 2008	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	www.masterfuar.com.tr	International Fairs Group MASTER FUARCILIK
	EIMA & EIMA GARDEN International Agricultural Machinery Exhibition	12-16 Kasım 2008	Bologna, İtalya	TARIM VE BAHÇE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.eima.it	UNACOMA Service s.r.l.
	AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ FUARI-Uluslar arası Ağaç İŞleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	15-19 Kasım 2008	İstanbul, Türkiye	AĞAÇ İŞLEME TEKN., ORMAN ÜRÜNLERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ő.
	MACHINERY CENTRAL ASIA International Machinery and Automation Exhibition	18-21 Kasım 2008	Almatı, Kazakistan	METAL İŞL., KAYNAK, ÜRETİM TEKNOLOJİSİ	www.expocentralasia.com www.ipekyolu.info	CENTRAL ASIA INTERN. EXB. LTD.-İPEKYOLU ULUSLAR ARASI FUARCILIK A.Ő.
	The BIG "5" Show-Trade Fair for the Construction Industry in the Middle East	23-27 Kasım 2008	Dubai, BAE	İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.dmgdubai.com	dmg world media Dubai Ltd.
	Bauma CHINA -International Trade Fair for Construction Machinery, Building Material Machines, Construction Vehicles and Equipment	25-28 Kasım 2008	Şangay, Çin	İNŞAAT MAKİNELERİ, İNŞAAT MALZEMELERİ VE EKİPMANLARI	www.messe-muenchen.de	Messe München GmbH, Munich Trade Fairs (Shanghai) Co. Ltd.
	PLAST EURASIA İstanbul	27-30 Kasım 2008	İstanbul, Türkiye	AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN., KİMYA, PETRO KİMYA	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ő.
	W8 WORKING WITH WOOD-International Woodworking and Sawmill Machinery and Equipment Exhibition	26-29 Kasım 2008	Birmingham, İngiltere	AĞAÇ KESME VE İŞLEME MAKİNELERİ	www.wmsa.org.uk	WMSA Events Ltd.
Bursa Metal İŞleme Teknolojileri Fuarı	26-30 Kasım 2008	Bursa, Türkiye	FABRİK AOTOM., KAL. KONT. VE TEST ENS., VÜZ. İŞL., MET., DÖK., DEM. DIŞI MAD., METAL İŞ., KAY., ÜR. TEKN.,	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarcılık A.Ő.	
TATEF International Metalworking Technologies Fair	25-30 Kasım 2008	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME VE TEK. (TAKIM TEZGAHLARI, SAÇ İŞLEME MAK., PRES., YÜZEY İŞLEME MAK., KESİCİ VE TUTUCU TAKIM VS.)	www.itf-exhibitions.com info@itf-exhibitions.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ő.	
ARALIK	HOFEK & MEDEX International Exhibition of Home and Office Furniture, Decoration & Interior Design, Machineries, Equipment and Accessories	04-07 Aralık 2008	Tahran, İran	MAKİNE, TAKIM TEZGAHLARI, AMBALAJ MAKİNELERİ VS.	www.expotim.com	Iran Home & Office Furniture Exporters Union EXPOTİM
	Sudan Build International Construction Technologies, Building Materials and machinery Fair	19-23 Aralık 2008	Hartum, Sudan	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	IMAG - Internationaler Messe- und Ausstellungsdienst GmbH FORUM FUARCILIK

## BİRLİKLER

**Orta Anadolu Makine ve Aksamları  
İhracatçıları Birliği**  
0312 447 27 40  
www.makinebirlik.com

**Makine Sanayii Sektör Platformu**  
www.makinesektorplatformu.org

**TURQUM**  
312 447 27 40  
www.turqum.com

**Türkiye İş Makineleri Distribütörleri  
ve İmalatçıları Birliği**  
0216 477 70 77  
www.imder.org.tr

**İş Makineleri Mühendisleri Birliği**  
0312 385 78 94  
www.ismakinalari.org

**Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri  
Birliği**  
0212 222 81 93  
www.kbsb.org

**Makine İmalatçıları Birliği**  
0312 468 37 49  
www.mib.org.tr

**Türk Tarım Alet ve Makineleri  
İmalatçıları Birliği**  
0312 419 37 94  
www.tarmakbir.org

**Türkiye Mermer Doğaltaş ve  
Makinaları Üreticileri Birliği**  
0312 440 83 63  
www.tummer.org.tr

## DERNEKLER

**Akışkan Gücü Derneği**  
0212 222 19 71  
www.akder.org.tr

**Ambalaj Makinecileri Derneği**  
0216 545 49 48  
www.ambalaj.org.tr

**Anadolu Un Sanayicileri Derneği**  
0312 281 04 68-69  
www.ausd.org.tr

**Anadolu Asansörcüler Derneği**  
0312 354 15 02  
www.anasder.org.tr

**Araç Üstü Ekipman İmalatçıları  
Derneği**  
0212-771 44 88  
www.arusder.org.tr

**Bağlantı Elemanları Sanayici ve  
İşadamları Derneği**  
0212 613 79 00  
www.besiadturkey.com

**Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri  
Derneği**  
0216 469 46 96  
www.enosad.org.tr

**İklimlendirme, Soğutma, Klima  
İmalatçıları Derneği**  
0216 469 44 96  
www.iskid.org.tr

**Ostim Organize Sanayi Bölgesi**  
0312 385 50 90  
www.ostim.org.tr

**Öncü Sanayici ve İşadamları Derneği**  
0312 395 73 90  
www.kilavuz.biz

**Plastik Sanayicileri Derneği**  
0212 425 13 13  
www.pagev.org.tr/pagder/main.asp

**Sağlık Gereçleri Üreticileri ve  
Temsilcileri Derneği**  
0 312 433 77 88  
www.sader.org.tr

**Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları  
Derneği**  
0216 383 09 22  
www.tasiad.org.tr

**Tekstil Makine ve Aksesuarları  
Sanayicileri Derneği**  
0212 552 76 60  
www.temsad.com

**Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği**  
0312 255 10 73  
www.pomsad.org.tr

**Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi  
Dernekleri Federasyonu**  
0312 468 69 84  
www.tumdef.org

## RESMİ KURUMLAR

**Maliye Bakanlığı**  
0312 425 78 16  
www.maliye.gov.tr

**Sanayi ve Ticaret Bakanlığı**  
0312 231 95 46  
www.sanayi.gov.tr

**Dış Ticaret Müsteşarlığı**  
0312 204 75 00  
www.dtm.gov.tr

**Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı**  
0312 306 80 00  
www.gumruk.gov.tr

**Devlet Planlama Teşkilatı  
Müsteşarlığı**  
0312 294 50 00  
www.dpt.gov.tr

**İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi**  
0312 417 22 23  
www.igeme.org.tr

**Makina Mühendisleri Odası  
(TMMOB)**  
0312 231 31 59  
www.mmo.org.tr

**Makine Sektör Meclisi Başkanlığı  
(TOBB)**  
0312 413 83 81  
www.tobb.org.tr

**Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu**  
0212 339 50 00  
www.deik.org.tr

**Türk İşbirliği ve Kalkınma Dairesi  
Başkanlığı**  
0312 508 10 00  
www.tika.gov.tr

**Türkiye İstatistik Kurumu**  
0312 410 04 10  
www.tuik.gov.tr

**Hazine Müsteşarlığı**  
0312 204 60 00  
www.hazine.gov.tr

**TÜBİTAK**  
0312 468 53 00  
www.tubitak.gov.tr