

# moment expo

Ağustos 2008 >> SAYI: 04

Orta Asyalı Makine ve Akademi İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracat ve Ticaret Dergisi

**YENİ AR-GE  
YÖNETMELİĞİNİ  
TARTIŞMAYA  
AÇIYORUZ**

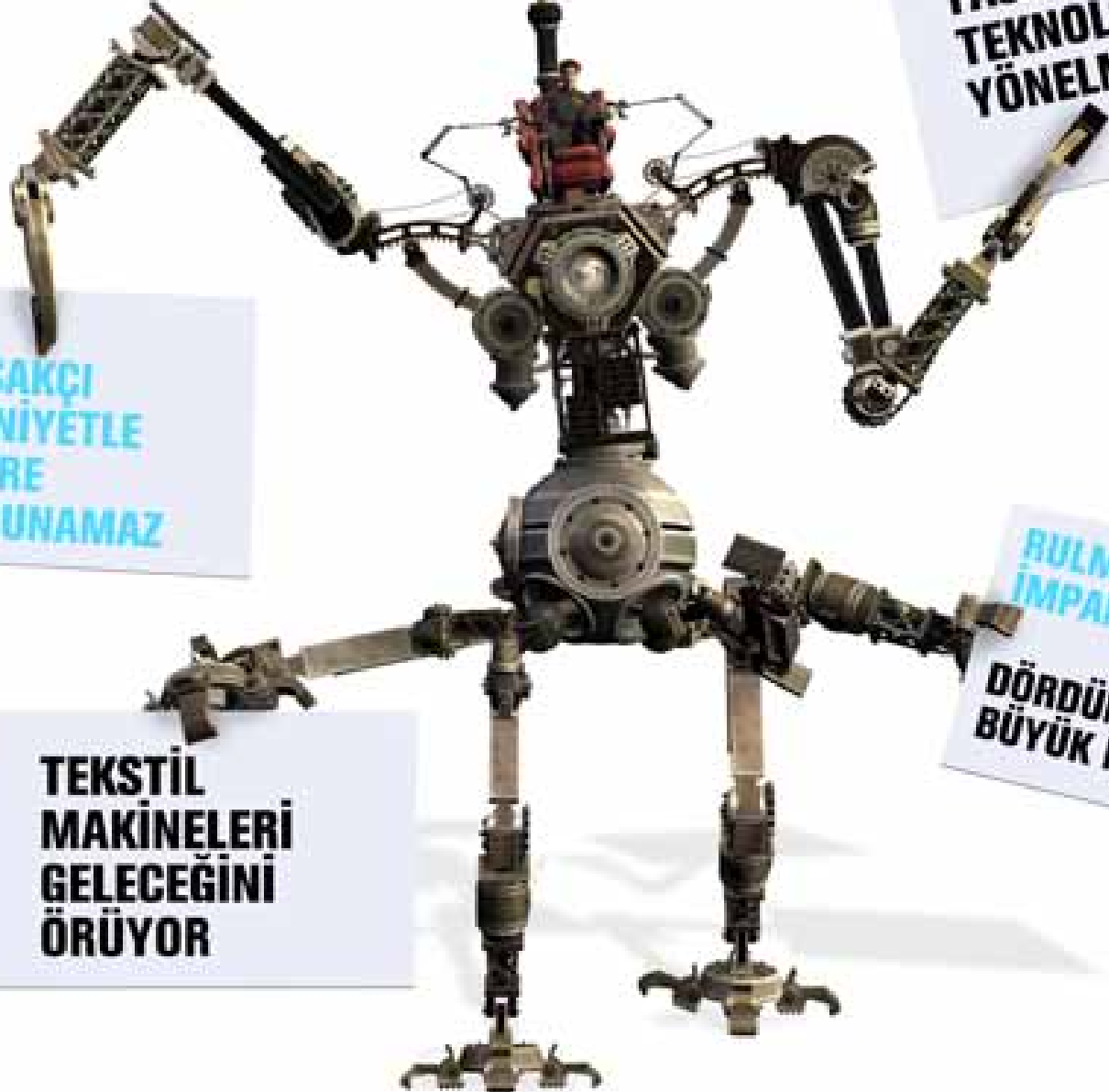
**FASONA DEĞİL,  
TEKNOLOJİYE  
YÖNELMEK GEREK**

**YASAKÇI  
ZİHNIYETLE  
ÇEVRE  
KORUNAMAZ**

**TEKSTİL  
MAKİNELERİ  
GELECEĞİNİ  
ÖRÜYOR**

**RULMAN  
İMPARATORU: ORS**

**DÖRDÜNCÜ  
BÜYÜK İNGİLTERE**



# 5 Kıta 50 Ülkede

Hidromek, "30.Yılı"nda Türk sanayisinin yurtdışındaki başarılı yüzü olmayı sürdürüyor.



**HİDROMEK**

Genel Müdürlük: 0312 207 10 00 | [www.hidromek.com.tr](http://www.hidromek.com.tr)

## 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,  
Serol ACARKAN Ali Rıza OKTAY, Dr. İsmet  
YALÇIN S. Tansel KÜNBLİ, Mehtap ÖNAL  
Ebru ATAMER

### YAYINA HAZIRLAYANLAR

Free Birds Yayın Çözümleri

### YAYIN DİREKTÖRÜ

Can ERÇAKICA

### 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 / İSTANBUL  
Tel: 0212 269 25 23 - 24  
Faks: 0212 269 25 27

### YAYIN TÜRÜ

Sürelî Yerel Dergi

### REKLAM VE PAZARLAMA

Freebirds Yayın Çözümleri

### REKLAM YÖNETMENİ

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 CİLT

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 alımı yapılması  
izne bağlıdır.

Moment Expo Dergisi Orta Anadolu Makine  
ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin 7.500  
adet basılan ücretsiz süreli yayınıdır.

# AR-GE'DE NELER OLACAK?

Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Uygulama ve Denetim Yönetmeliği yürürlüğe girdi. Ancak makine imalatçıları bu yeni yönetmeliğin Türk makine sanayisi açısından ne derece gerçekçi olduğu hemen tartışmaya başladı. Bizde Moment Expo'nun bu sayısında Ar-Ge Yönetmeliğini tartışmaya açıyoruz.

Yeni Ar-Ge Teşvik Yönetmeliği Resmi Gazete de yayınlandı ve kanunun uygulanmasına başlandı. Ancak bu yeni Ar-Ge Yönetmeliğine ilişkin Türk makine sanayicilerinin kafasında birçok soru işareti bulunuyor. Moment Expo'nun bu sayısında ve ilerleyen sayılarında Ar-Ge Yönetmeliğine ilişkin uygulamaları tartışmaya ve takipçisi olmaya devam edeceğiz.

Dergimizin bu sayısında yeni Ar-Ge Yönetmeliği dışında makine sanayicilerini yakından ilgilendiren bir başka konu olan "Çevre Mevzuatı" da inceleniyor. Çevre ve Orman Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi ve Planlama Şubesi Eski Genel Müdürü Osman Tüzün ile gerçekleştirdiğimiz röportajda çevrenin korunması için hazırlanan mevzuatların sanayicilere ağır bürokratik ve mali yükler getirmeden nasıl uygulanabileceğini konuştuk. Ayrıca çevre mevzuatları konusunda AB'deki uygulamalar hakkında bilgi aldık.

Türkiye'nin genç makine sektörü içerisinde yükselişini sürdüren tekstil makinelelerine ilişkin en güncel verilerle hazırlanan analiz haber çalışmamız bu sektörün kısa zamanda imalatta ve ih-

racatta kat ettiği yolu gözler önüne sererken aynı zamanda gelişimini daha da yükseltilere taşıması için neler yapılması gerektiğini gösteriyor.

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Emin Koramaz ile yaptığımız röportaj ise makine sektörüne mühendisler penceresinden bir bakış sunuyor. Emin Koramaz makine sektörünün geleceğinin fason üretimden değil teknoloji üretmekten geçtiğini söylüyor.

Moment Expo'nun dördüncü sayısında Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye olan Tarmakbir'in faaliyetleri ve tarım makineleri ve aletleri sektörüne ilişkin Mustafa Ayar ile gerçekleştirdiğimiz söyleşi yer alıyor. Ayrıca makine ihracatımız içerisinde en önemli dördüncü ihracat pazarımız olan İngiltere, Dokuz Eylül Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mustafa Sabuncu röportajı ve gıda sanayii makineleri üreticisi Altuntaş firmasının başarılarla süslü ticaret yolculuğu dergimizin zengin içeriğinde yer alan bazı haberler.

Keyifle okumanız dileğiyle...

Tugay SOYKAN

“Karmakarışık iç içe girmiş tek başlı olmayan, çok başlı bir çevre yönetimi yüksek maliyetlerle birleşince sanayiciler için büyük yükler oluşturmakta. Çevrenin sadece kanunlarla, yönetmeliklerle, polisiye tedbirlerle korunamayacağı anlaşılmalı ve Türkiye şartlarına uygun ama AB ile uyumlu güncel bir çevre mevzuatı oluşturulmalı.”



148 sayfa  
ürün kataloğumuz  
için lütfen bize ulaşınız.



**NETLIFT**  
Material Handling

## ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

- Hidrolik Taşıma ve Kaldırma Sistemleri
- Elektrikli Vinç Sistemleri
- Yük Taşıma Sistemleri



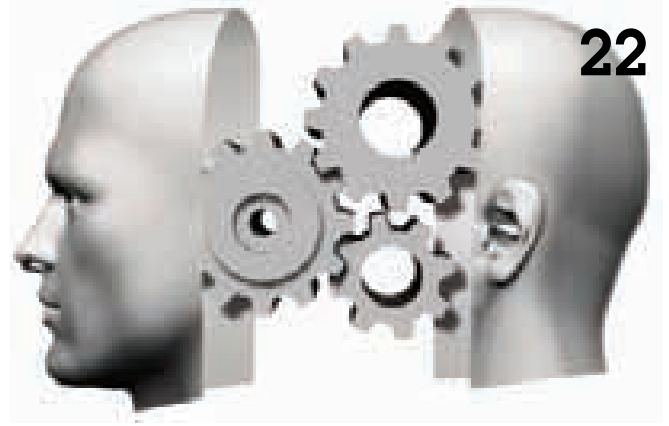
**NET MAK**  
METALMAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Balkan Caddesi Göksin Sk. No:4, Çekirge 34779  
Ümraniye - İstanbul / TÜRKİYE  
Tel: +90216 364 24 00 Fax: +90216 364 28 00  
e-mail: info@netmak.com.tr

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



- 6 Başkandan
- 7 Genel Sekreterden
- 8 Kısa kısa
- 14 OAİB'den
- 16 "Yasakçı zihniyetle çevre korunamaz"
- 22 **Kapak:** Yeni Ar-Ge Yönetmeliğini tartışmaya açıyoruz
- 30 Tekstil makineleri geleceğini örüyor
- 36 Rulman imparatoru: ORS
- 40 Makinede 70 yıllık deneyim
- 44 Dördüncü büyük İngiltere
- 50 Tarım makinecileri Tarmakbir'le bir arada
- 54 "Fasona değil, teknolojiye yönelmek gerek"
- 58 Makale: İmalat sanayimizin inovasyon karnesi
- 60 "Makinecilik uzmanlık ister"
- 64 Makinenin altın anahtarı tasarım
- 68 27 metrekareden 700 bin metrekareye



22

“ Yeni Ar-Ge Yönetmeliğini tartışmaya açıyoruz ”





30

“ Tekstil makineleri geleceğini örüyor ”



44

“ Dördüncü büyük İngiltere ”



50

Başarının sırrı: Teknoloji üretmek

72

Göstergeler

77

Aylık ihracat rakamları

88

Isıtma sanayisinin efsane markası

92

Fuarlar

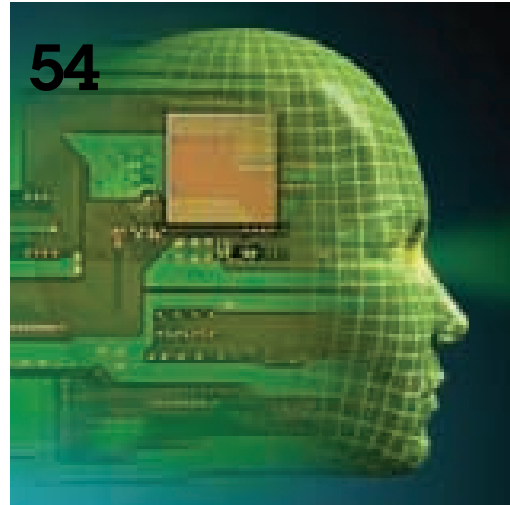
94

İletişim

96



16



54



## >>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

# Teknoloji ve bilginin eseri makineler üretiyoruz

**ULAŞTIRMA MALİYETLERİNİN ETKİLEYEMEYECEĞİ FİYAT DÜZEYİNDEKİ İLERİ TEKNOLOJİ ÜRÜNÜ MAKİNELERİMİZİ DÜNYANIN EN UZAK NOKTALARINA SATIYORUZ. BUGÜN BAZI MAKİNE ÜRÜNLERİNDE FİYATI KİLOGRAMI 32 YTL'YE ULAŞMAKTADIR. METAL FİYATININ 32 KATI OLAN ARADAKİ FARK TEKNOLOJİ VE BİLGİNİN ESERİDİR.**

Global düzeyde gerçekleşen enerji fiyatları artışı ihracatçılarımızın üretim maliyetleri yanında ulaştırma maliyetlerini de etkilemeye başlamıştır. Bu etki sektör olarak ürettiğimiz makinelerin hacimli ve ağır olması nedeniyle makine ve aksamları ihracatçıları daha fazla etkilemeye başlamıştır. Bu durumda pazara yakınlık önemli bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Yakın pazarlara ihracat yapmak belli ölçülerde düşünülebilecek bir şeydir. Diğer yandan ise bütün sanayileşmiş ülkelerin ihracatlarının ortalama yarısının yakın komşularıyla yapıldığını görüyoruz. Dolayısıyla yakın pazarlara olan ihracatlarımızı artırmak sektörümüz için önemlidir. Ancak bu makine ve aksamlarını dünyanın bütün ülkelerine satmayacağımız anlamına gelmemektedir. Bunun tersine ulaştırma maliyetlerinin etkilemeyeceği fiyat düzeyindeki ileri teknoloji ürünü makinelerimizi dünyanın en uzak noktalarına satıyoruz. Bugün bazı makine ürünlerinde fiyatı ki-

logramı 32 YTL'ye ulaşmaktadır. Metal fiyatının 32 katı olan aradaki fark teknoloji ve bilginin eseridir. Bazı alt gruplarda bunu yaparken bütün sektöre bunu yaygınlaştırabilmek için uygun bir sanayi politikasına ihtiyacımız vardır. Sanayimizin küresel entegrasyon süreci sanayi politikamızla birlikte iyi yönetilebilmelidir. İyi yönetemediğimiz bir küresel entegrasyon süreci, rekabet gücümüzü bizim istediğimiz şekilde değil başkalarının istediği şekilde oluşturacaktır. Bu nedenle Türkiye'nin önümüzdeki dönemi dikkate alarak küresel entegrasyon sürecini yönetmesi gerekmektedir. Türkiye'nin bugün dünden daha fazla sanayi politikasına ihtiyacı vardır. İleri teknoloji gerektiren alanlarda sürmekte olan yarış, asıl rekabet gücü artışının belirleyicisidir. Bu nedenle makine ve aksamları sektörünün merkezde bulunacağı yeni bir sanayi politikası ihtiyacı bugün her şeyden daha fazladır.



## >> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Genel Sekreteri

# “Ben” yerine “Biz” olmayı başardık

**DEĞİŞİMİ YÖNETEBİLMEK İÇİN ONUN ÖNÜNDE OLMAK GEREKTİĞİ AÇIKTIR. BUNU GERÇEKLEŞTİREBİLMEK İÇİN MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BAŞLANGIÇTAN BU GÜNE HEP “BEN” YERİNE “BİZ” DÜŞÜNCESİ İLE ÇALIŞTI.**

Dünya ekonomisinde büyük değişimlerin gerçekleştiği bir dönemden geçiyoruz. Bu değişim doğal olarak bütün ülkeleri etkilediği gibi bizim ülkemizi de etkiliyor. Değişim dalgalarının çok sert olarak hissedildiği bugünlerde, makine ve aksamları ihracatçıları bu sert dalgalarla mücadele edebilmek için bir araya gelmek gerektiğini idrak etmişlerdir. Büyük dalgalarda savrulmamanın yolunun birlik ve beraberlik içinde bulunmaktan geçtiğini biliyoruz.

Değişimi yönetebilmek için onun önünde olmak gerektiği açıktır. Bunu gerçekleştirebilmek için Makine ve Aksamları İhracatçıları başlangıçtan bu güne hep “Ben” yerine “Biz” düşüncesi ile çalıştı. Yaptığı her şeyin sektördeki herkesin yararına olmasına gayret etti. Türk makine sektöründe “Ben” yerine “Biz” olunması gerektiğini hep vurguladı. Çünkü sektörümüz, hepimizin aynı gemi içinde olduğu bilinci içindedir. Bizim başarımız sadece makine sektörünün değil, makine sektörünün diğer sektörlerle girdi vermesi sebebiyle bütün sektörlerimizin de başarısı demektir.

Biz, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve Genel Sekreterliğimiz olarak bu amaçla önce birçok ilimizde çeşitli toplantılar düzenleyerek sektörün nabzını ve ortak iradesini yakalamaya gayret ettik, sonra projelerimizi bu doğrultuda sektörümüzün istekleri düzleminde şekillendirdik ve ortaya koyduk. Bu projelerin en önemlilerinden biri olan Makine Sanayi Sektör Platformunu, sektörel derneklerimizin de büyük katkısı ile oluşturarak, üye Dernek, Birlik ve OSB’ler arasındaki diyalogu artırıcı, makine sanayimizi geliştirecek faaliyetleri destekleyici çalışmalarını başlattık.

“Ben “ yerine “Biz” ifadesinin bir sembolü olarak Makine Sektör Platformu bütün makine sektörünü bir çatı altında toplayan bir girişim olmuştur.

Sekreteryasını Genel Sekreterliğimizin yürüttüğü Makine Sektör Platformu’nun, makine ve aksamları sektörünün ortak sesi olarak, sektörün bir bütün olarak temsil edilmesinde önemli görevler yerine getireceğine inanıyoruz.



## Ağaç işleme makinecileri buluşuyor

**TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİNDE 15-19 KASIM 2008 TARİHLERİ ARASINDA GERÇEKLEŞECEK AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ FUARI SEKTÖRÜ BİR ARAYA GETİRMEYİ HEDEFLİYOR. 2007 YILINDAKİ FUARI 38 BİN PROFESYONEL ZİYARET ETMİŞTİ, BU SENE DAHA YOĞUN BİR İLĞİ BEKLENİYOR.**

21. Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı, TÜYAP Fuarlık tarafından 15-19 Kasım 2008 tarihleri arasında Beylikdüzü'ndeki TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. 2007 senesinde gerçekleşen Ağaç İşleme Makineleri Fuarı yoğun ilgi görmüştü. 30 ülkeden 910 firma ve firma temsilcisinin katılımıyla gerçekleşen fuarı 38 bin profesyonel ziyaret etmişti. 2007 yılında kapsamında ağaç işleme makineleri, biçimlendirme tezgâhları, kaplama dâhil birleştirme ve montaj tezgâhları ve kurutucular bulunan fuara, mobilya imalatından lojistik hizmetlere kadar çok geniş bir alanda iştigal eden ziyaretçiler ilgi göstermişti. Fuarın bu sene de geniş bir katılım ve yoğun bir ilgi ile geçmesi tahmin ediliyor.



## Aselsan-SSM işbirliği

**ÜÇ SENE ÖNCE BAŞLAYAN VE BUGÜN TAMAMLANMA AŞAMASINA GELEN SU ALTI VE SU ÜSTÜ GÖZETLEME VE TESPİT SİSTEMİ (YUNUS) PROJESİ KAPSAMINDA ASELSAN VE SAVUNMA SANAYİ MÜSTEŞARLIĞI 55,1 MİLYON EURO TUTARINDA ANLAŞMA İMZALADI.**



Savunma Sanayi Müsteşarlığı (SSM) ile Aselsan Yunus Projesi kapsamında 55 milyon 100 bin euro tutarında anlaşmayı imzaladı. Aselsan Başkanı Mehmet Çavdaroğlu, Su Altı ve Su Üstü Gözetleme ve Tespit Sistemi (Yunus) Projesi ile ilgili olarak Aselsan ile SSM arasında yapılan imza töreninde yaklaşık üç yıl önce başlayan projenin son aşamaya geldiğini ifade etti.



## Türk makinesi ödül kazandı

**İNNOVA BÜNYESİNDEKİ TÜRK MÜHENDİSLERİN ÇALIŞMALARI SONUCU GERÇEKLEŞTİRİLEN KREDİ MAKİNESİ THE BANKER'İN DÜZENLEDİĞİ YARIŞMADA JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜNÜ ALDI. KENDİ ALANINDA BİR İLK KONUMUNDAKİ MAKİNE, MÜŞTERİLERE HİÇ BİR ŞUBEYE UĞRAMADAN KREDİ VE YA KREDİ KARTI ALABİLME İMKÂNI SUNUYOR.**

Dünyada önemli finans dergilerinden biri olan The Banker "Jüri Özel Ödülü"nü İnnova'nın Akbank'la ortak çalışması olan Kredi Makinesi'ne verdi.

The Banker'in bu yıl 6.'sını gerçekleştirdiği ve 250 banka ve finans kuruluşunun katıldığı The Banker Teknoloji Ödüllerinde jüri tarafından ödüle layık görülen Kredi Makinesi, alanında bir ilk.

İnnova Genel Müdürü Aydın Ersöz, 1,5 yıllık emeğin ürünü olan çalışma sayesinde müşterilerin şubeye hiç gitmeden kredi ve ya kredi kartı alabileceklerini söyledi. Makine başvuru yapan kişinin fotoğrafını çekebilme, kimlik fotokopisini alabilme, üzerindeki imza paneli ile müşterinin gerçek imzasını kaydedebilme özelliklerine sahip. makine hakkında bilgi veren Ersöz, " Kredi Makinesi sayesinde müracaatlar aynen bir banka şubesinde olduğu gibi tam ve eksiksiz kaydedilebiliyor" dedi.

Kendi alanında dünyada bir ilk konumunda olan makinenin üretim sürecinin her aşamasında İnnova bünyesindeki Türk mühendislerin tasarım ve çalışmaları bulunuyor. Kredi Makineleri geçtiğimiz Ekim ayından bu yana ülkemizde bir çok noktada hizmet veriyor.

## Doğu'da teşvikler artacak

**KARS GEZİSİNDE, ÜLKE EKONOMİSİNDE ÖNEMLİ DEĞİŞİKLİKLER YAŞANDIĞINI BELİRTEN SANAYİ BAKANI ZAFER ÇAĞLAYAN, DOĞU ANADOLU BÖLGESİ'NE ŞOK TEŞVİKLER VERMEYİ PLANLADIKLARINI SÖYLEDİ.**

Sanayi Bakanı Zafer Çağlayan, Kars gezisinde Doğu Anadolu Bölgesi'ne şok teşvikler vermeyi planladıklarını söyledi. Çağlayan, "Bölgedeki yaşam şartları, bölge halkımızın ülkemize bağlılığı, insanımızın her şeyi hak ettiğini gösteriyor" diye konuştu. Son dönemde ülke ekonomisinde önemli değişiklikler olduğunu belirten Çağlayan, tüm illerin MR'ını çektiklerini röntgen devrinin artık sona erdiğini söyledi. Petrol ve elektrik zamlarıyla ilgili olarak da konuşan çağlayan, "Petrol fiyatlarının artmasıyla zamlar ortaya çıktı. Beklemediğimiz bir durumdu. Keşke olmasaydı ve ben de bu uygulamayı savunmak zorunda kalmazaydım" dedi.



# Gaziantep'li makineciler yeni teşvik sisteminden umutlu

**GIDA MAKİNELERİ İMALATIYLA TÜRK MAKİNE SANAYİ SEKTÖRÜNDE ÖNE ÇIKMAYA BAŞLAYAN GAZİANTEPLİ MAKİNECİLER SİYASAL HAREKETLİLİKTE, GIDA SEKTÖRÜNÜN YAŞADIĞI SIKINTILARDAN VE YETİŞMİŞ ELEMAN BULAMAMAKTAN OLUMSUZ ETKİLENİYOR. SEKTÖR TEMSİLCİLERİ ÇÖZÜM İÇİN YENİ DÜZENLEMELERE UMUT BAĞLIYOR.**

Gıda sektörüne dönük makine üretimleriyle başarılar yakalayan Gaziantep'li makineciler yeni teşvik sisteminin, fiyat rekabetinden ötürü pazarın yaşadığı daralmayı durdurabileceğinden umutlular. Kaliteli iş için kaliteli elemana ihtiyaç duyulması gerçeğinden hareket eden Gaziantep'li girişimciler, bu alanda başarılı olmak için üniversite-sanayi işbirliğinin artırılmasını talep ettiler. Sektör temsilcileri nakit sıkıntısı da yaşadıklarını ifade ederek, bu sıkıntılarını teşvik sistemi bünyesinde sektöre uygulanacak ayrıcalıklardan yararlanarak aşmayı hedeflediklerini belirttiler.

Siyasetteki hareketliliğin ve belirsizliğin yatırımlarını olumsuz yönde etkilediğini belirten Yüksel Makine Elektrik Elektronik Teknik Ekipmanları Şirket Müdürü Mehmet Vahdettin Yüksel, "Böyle bir süreçte herkes gibi biz de yatırımlarımız konusunda temkinli davranıyoruz. Buna rağmen çalışmalarımıza hız verme yolundayız" diye konuştu. 2005 senesinden beri, gıda sektörüne hizmet verdiklerini belirten Yüksel, "Türkiye geneline makine gönderiyoruz. Suriye'ye ihracatımız var. Irak'la görüşmelerimiz devam ediyor. 240 metrekare kapalı alan üzerinde üretim yapıyoruz. Van'daki çips tesisimize geçtiğimiz Haziran ayında Siirt'te yeni bir çips tesisi ekledik" dedi.

Gaziantep'in makine sektöründe önemli bir noktaya geldiğini söyleyen Motosan Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Genel Müdürü Abdullah Polat da, "Kalifiye eleman sıkıntısı yaşıyoruz. Gıda firmalarının sıkıntıları bize de yansıyor. Sektörün desteklenmesi lazım ve bu anlamda yeni düzenlemelerden umutluyuz" şeklinde konuşuyor.



# Üniversite-sanayi işbirliği hız kazanıyor



**ÜNİVERSİTE SANAYİ ALANINDA BİR İŞBİRLİĞİ DE ANKARA'DA GERÇEKLEŞTİ. ÇANKAYA ÜNİVERSİTESİ ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ 4. SINIF ÖĞRENCİLERİ İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE SEÇİLEN 10 PİLOT FIRMA İÇİN MALİYET MUHASEBESİ VE YERLEŞİM PLANLAMASI KONULARINDA PROJELER HAZIRLADILAR.**

Üniversite-sanayi işbirliği, kümelenme çalışmaları kapsamında hızla yol alıyor. İş ve inşaat makineleri sektöründeki firmaların iyileştirmesi amacıyla yönelik çalışmaların ilk ürünleri, çırak eğitimi ve öğretim vakfında yapılan toplantıda sunuldu.

Çankaya Üniversitesi'yle ortak hayata geçirilen çalışmada, firmaların maliyet muhasebesi ve yerleşim planlaması konularında yaşadıkları sorunlar için çözüm yollarının bulunması amaçlandı. Çankaya Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü 4. Sınıf öğrencilerinin hazırladığı projeler kapsamında iş ve inşaat makineleri sektöründen 10 firma pilot olarak seçildi. Çankaya Üniversitesi'nden Prof. Dr. Levent Kandiller, Prof. Dr. Ümit Yülceer, Prof. Dr. Fetih Yıldırım, Yrd. Doç. Dr. Ferda Can Çetinkaya, Yrd. Doç. Dr. Sibel Uludağ Demirel, Dr. Özlem Türker Bayrak, Öğr. Gör. Behür Satır ve Öğr. Gör. Öncü Hazır'ın danışmanlık yaptığı projeler yaklaşık 8 aylık bir çalışma sonunda sektördeki birçok kuruluşun ürün maliyetlerinin gerçek değerlerini tahmin etmekte zorlandığı ve bunun fiyatlandırmada sorun yarattığı, makine parklarının genişlemesiyle yaşanan mekân sıkışması sorunun çözümü içinse yeniden bir yerleşim planlaması yapılması gerektiği sonuçlarına ulaşıldı. Proje kapsamında incelenen firmalar ise şunlar: Arel Arçağ Elektrik, Özgen Makine, Yıldırım Mühendislik, Polat Makina, Gülhan Kauçuk Yedek Parça, Hidrolift İş makineleri ve Yedek San., Tipi San. Otomotiv, Mekân Beton Santralleri, Palme Makine, Karke Makine.

# Doğadan ilham alan makine

**TÜRK MAKİNECİSİ KIVRAK ZEKÂSINI BİR KEZ DAHA GÖSTERDİ. MAKİNE SEKTÖRÜNDE İŞTİGAL EDEN BİR FİRMANIN SAHİBİ OLAN İLKOKUL MEZUNU GÜRBÜZ CANDEMİR YAMAÇ PARAŞÜTÜ YAPARKEN GÖKYÜZÜNDEN ALDIĞI İLHAMLA TARLADA YÜZDE 90 SU TASARRUFU SAĞLAYAN MAKİNE ÜRETTİ.**



İlkokul mezunu Gürbüz Candemir, yamaç paraşütü yaparken aklına gelen fikirle, pamuk tarlasında su tüketimini yüzde 90 azaltacak bir makine üretti. Candemir, 2009 yılından itibaren seri üretimine geçmeyi düşündüğü ve şu anda prototipini tamamlamış olduğu makineye "Malçlı Baklagiller Ekme Makinası" adını verdi. Candemir ayrıca, yamaç paraşütü yaparken gökyüzünden ilham alarak tasarladığını söylediği

makinenin fiyatının ise 10-15 bin YTL olacağını açıkladı. Makinenin patent hakkını aldığını da ifade eden Gürbüz Candemir, "Her şeyden önce bu makine ile su problemi ortadan kalkacak. Türkiye su problemi ile karşı karşıya. Böyle bir ortamda tarımsal sulamanın önemi ortaya çıkıyor. Bizim yaptığımız bu makine sayesinde 100 ton kullanılarak sulanan bir tarla için 10 ton su yeterli olacak. Ayrıca, ürün verimliliğini artıracığı gibi yabancı otların ve zararlı bitkilerin tarlada yetişmesinin de önüne geçilebilecek" şeklinde konuştu. Gübre ve enerji konusunda da tasarruf sağlaması amaçlanan makinenin ilk denemelerini Urfa'daki bir tarlada yaptığını ifade eden Candemir, "Firmamızın projesinden haberdar olan bir yatırımcı, pamuk tarlasında bizim makinemizi kullanmak istediğini söyledi. Biz de kabul ederek Urfa'ya gittik. Buradaki çalışmaların sonucunda prototip ürünün başarıyla çalıştığını gördük. Sonrasında üzerinde biraz daha uğraşıp, kusursuz hale getirmeye çalıştık. Bir problem yaşamazsak 2009 yılında makinemizi piyasaya sürmek niyetindeyiz" dedi. Proje ve finansman gibi konularda bu güne kadar hiçbir yardım alamadıklarını belirten Candemir, 1972 yılından bu yana pek çok projeye imza attığını, patenti kendisine ait pek çok ürün bulunduğunu ve bu güne kadar yatırımlarının tümünü kendi sermayeleri ile gerçekleştirdiklerini dile getirdi.



## Makine sektörünün sorunları masaya yatırıldı

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN YAŞADIĞI SORUNLARA ÇÖZÜM ÜRETMEK İÇİN İMDER, İSDER VE MAKTEK BİR ARAYA GELEREK "SORUNLAR, ÇÖZÜM YOLLARI VE İHTİYAÇLAR" BAŞLIKLIL FORUMU DÜZENLEDİLER.**

İMDER ve İSDER, Makina Teknik Komitesi MAKTEK, Sektörün sorunları için bir araya geldi. Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Genel Sekreteri Faruk Aksoy, iş makinaları alt çalışma grubu olan MAKTEK temsilcilerinin, 'Sorunlar Çözüm Yolları ve İhtiyaçlar' başlığıyla geçtiğimiz günlerde bir araya geldiğini belirterek sektörün teknik mevzuat, standart, ithalat, ihracat ve Avrupa Birliği çalışmalarıyla ilgili değerlendirmelerde bulduklarını kaydetti.

Aksoy, toplantıda; yeni makinaların emniyet güvenliği, tüketicinin korunması kanunu ve gündemlerinden hiç düşmeyen iş makinalarının tescili konularına da değinildiğini bildirerek, 'Yine toplantıda, ithalat ve ihracatla ilgili sektörü ilgilendiren mevzuat değerlendirmesi de yapıldı.

# ÖzmaK ihracat kararı aldı

**İÇ PAZARDA YAŞANAN DARALMA PEK ÇOK FİRMAYI DIŞ PAZARLARA AÇILMAYA ZORLUYOR. ÖZMAK MAKİNA DA BU DARALMAYI AŞMAK İÇİN İHRACATA AĞIRLIK VERMEYİ ÖNÜNE KOYAN FİRMALARDAN.**

İzmir’de faaliyet gösteren ÖzmaK Makina, 2008 yılında gözünü ihracata dikti. ÖzmaK Makina Genel Müdür Yardımcısı Seda Sülün, “İç pazarda daralma yaşıyoruz. Bu durumu, ihracatla aşmayı hedefliyoruz” dedi.

ÖzmaK Makina Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. Genel Müdür Yardımcısı Seda Sülün, iç pazarda yaşanan daralmayı sebebiyle ihracata yöneleceklerini söyledi. 2008 yılında rotayı yurt dışına çevirdiklerini anlatan Seda Sülün, daha fazla ihracat yapmayı hedeflediklerini belirtti.

Hizmet verdikleri sektörde CE işaretlemesi yapan firma bulunmadığını söyleyen Seda Sülün, “Ürdün, Sudan, Suriye, Filistin, Mısır, Gambiya, senegal, Irak ihracat yaptığımız ülkeler arasında bulunuyor. CE işaretli ürünlerimizle Avrupa ülkelerine de ihracata başladık” diye konuştu.

Seda Sülün, 2007 yılını 1,5 milyon YTL ciro ile kapattıklarını ifade ederek, ciro rakamını bu yıl 2 milyon YTL’nin üzerine taşımayı hedeflediklerini kaydetti.

İşe dökümhane malzemeleri ve makineleri ile başladıklarını belirten Seda Sülün, bugün dökümhane makinelerinde ÖzmaK Makina, hidrolik apkant presler ve kumlama makinelerinde ise ÖzmaK markasıyla sektörde emin adımlarla ilerlediklerini söyledi. Seda Sülün, döküm sanayi, dökme çelik sanayi, LPG gaz sanayi, emaye sanayi, tarım makineleri sanayi ve mermer sektörlerine hizmet verdiklerini belirterek, iç pazarda yaşanan daralmayı ihracatla aşmayı amaçladıklarını belirtti.



Seda Sülün, ÖzmaK makina’nın 1975 yılında babası Özbey Nart tarafından kurulduğunu ifade ederek; “Babam, Metaş’ın kurucuları arasında bulunuyor. Şirketimiz de onun adıyla, Özbey Nart adıyla kuruldu. 1983 yılında annemiz Birgül Nart ile ortaklık sağlanarak, şirketimizin adı ÖzmaK Makina Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Olarak değiştirildi. Şirketimiz ilk kurulduğu yıllarda dökümhane malzemeleri ve makineleri üretti. Sonraları Amerika’dan getirilen projelerle hidrolik apkant pres imalatına başlandı. 1990 yılında Almanya’dan kumlama makineleri projelerinin getirilmesi ile üretimimiz çeşitlendirildi. Halen bu makinelerin imalatı devam ediyor. Yurt dışına özellikle, Ortadoğu ve Avrupa ülkelerine ihracat yapıyoruz” dedi. “Dökümhane makinelerinde ÖzmaK markası, hidrolik apkant presler ve kumlama makinelerinde ÖzmaK markası ile piyasada faaliyetlerimize devam ediyoruz. Üretimini yaptığımız kumlama makinelerinin metal yüzeylerini pastan arındırarak, boyaya hazır hale getiriyoruz” şeklinde konuştu.

## Makine sektörü Bursa’da tırmanışta

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından her yıl geleneksel olarak düzenlenen “250 Büyük Firma” araştırmasında OYAK- Renault gerçekleştirdiği 4 milyar 321 milyon YTL ciro ile ilk sıraya yerleşirken, ikinci TOFAŞ, üçüncü sırada ise Bosch yer aldı. Otomotiv sektörü liderliğini korurken, tekstil yatay bir seyir izledi, makine ve metal sektörleri ise yükselişe geçen sektörler olarak dikkat çektiler.



# Remas Redüktör cirosunu yüzde 20 artırdı

**REMAS REDÜKTÖR MAKİNA SANAYİ A.Ş. ÜRETİMİNİN YÜZDE 50'SİNDEN FAZLASINI İHRAÇ EDEREK, GEÇEN YIL CİROSUNU YAKLAŞIK YÜZDE 20 ORANINDA ARTIRDI.**

Remas Redüktör Pazarlama Müdürü Aydın Tuncel, düşük kur politikasının sıkıntıları ve yurt dışı firmalarına karşı rekabetçi fiyat yapma şanslarının azlığına rağmen, ciro rakamında hedefledikleri yüzde 20'lik büyümeyi büyük oranda gerçekleştirdiklerini söyledi. "140 uzman personelin çalıştığı fabrikamızda makine parkı büyük ölçüde yenilenmiş ve son teknolojiye uygun CNC tornalar, işletme merkezi, azdırma, bohrwerk ve dişli profil taşlama tezgahları ile takviye edilmiştir. Dış profili taşlama kabiliyeti bin 200 milimetre çap 30 modüle yükseltilmiştir. Isıl işlem kendi bünyemizde yapılmaktadır" diyen Tuncel firmalarının kaliteyi ön planda tuttuğunu bu yüzden de tam kontrolün sağlanması için kalite güvence servisi, kalibrasyon laboratuvarı ve ölçü kontrol cihazları ile donatılmış bir sisteme sahip olduklarını belirtti. Bu anlamda makine imalat sektöründe, ucuz Çin mallarının kendi kendini elemine edeceğini savunduklarını kaydeden Tuncel, firma olarak kalite/fiyat politikalarının ön planda olduğunu vurguladı. 1986 yılından beri üretim programında yaş ve kuru sistem bilyeli değirmenler ile muhtelif tip seramik makine-leri ve paslanmaz tank imalatı bulunduğunu söyleyen Tuncel, üretimlerine gelişen ihtiyaçlara cevap vermek amacıyla 1997 yılında tezgâh parkına ağır tip plan punta torna tezgahı, döner tablalı bohrwerk, sac kıvrırma tezgahları ile sabit kolonlu tozaltı kaynak makinası ilave ettiklerini aktardı.



# Milli tank üretilecek



**JEOPOLİTİK KONUMU GEREĞİ GÜÇLÜ BİR SİLAHLI KUVVETLERE SAHİP OLMASI GEREKEN TÜRKİYE, MİLLİ TANK PROJESİNİ HAYATA GEÇİRMEK İÇİN START VERDİ.**

Milli tank projesi imza töreninde konuşan Başbakan Erdoğan, 2011'e kadar TSK'nın ihtiyaçlarının en az yarısını yerli kaynaklarla sağlamayı hedeflediklerini söyledi. Türkiye'nin jeopolitik ve stratejik konumuna ilave olarak, giderek daha aktif bir dış politika yürüttüğünü vurgulayan Başbakan Erdoğan şöyle devam etti: "Türkiye, bölgesel ve küresel birçok sorunun çözümünde aktif rol oynamaktadır. Güçlü bir silahlı kuvvetlere sahip olmamız, bu durumun doğal bir sonucudur. Güvenlik kuvvetlerimizin çağın gerektirdiği donanım ve kabiliyetleri geliştirebilmesinin şartı ise her alanda onu destekleyebilecek yetkinlikte bir ulusal savunma sanayinin varlığıdır. Bu gerçeğin bilinciyle Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modern silah ve araç gereç ihtiyacının karşılanmasıyla, ömrünü tamamlamış sistemlerin yenilenecek kullanıma sunulmasına büyük önem veriyoruz. Bu faaliyetleri'de mümkün olduğunca ulusal sanayimizin imkân ve kabiliyetlerini hayata geçiren bir yaklaşımla gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz. Bu öncelik doğrultusunda Türk Silahlı Kuvvetlerimizin ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik son yıllarda çok sayıda proje hayata geçirilmiştir. Başlatılan ve sözleşmesi imzalanan projelerle bir yandan modern ve caydırıcı imkânlara sahip olmak, diğer yandan güçlü bir savunma sanayi altyapısının tesisi konusunda bu önemde somut adımlar attık. 2011 yılına kadar Türk Silahlı Kuvvetlerimizin ihtiyaçlarının en az yarısını yerli kaynaklarla sağlama konusundaki hedefimizi aşacağımıza olan inancımı burada bir kez daha ifade etmek istiyorum" dedi.

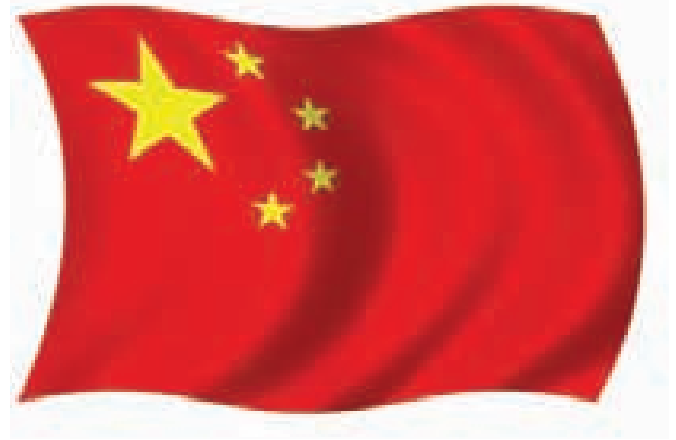
## 64. Plovdiv Uluslararası Teknik Fuarı



Bulgaristan'ın Plovdiv kentinde 29 Eylül – 04 Ekim 2008 tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan 64. Plovdiv Uluslararası Teknik Fuarı'na Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği organizasyonunda bu yıl 3. kez Makine ve Aksamları Sektöründe Milli Katılım Organizasyonu gerçekleştirilecek. Yaklaşık 50 ülkeden 3 bin 500'den fazla firmanın katılım gerçekleştirdiği söz konusu organizasyon Bulgaristan pazarı için büyük önem arz ediyor. Plovdiv fuarı 1936 yılından beri Uluslararası Fuar Birliği üyesi olup, son sayımlara göre dünyada 13. sırada yer alıyor. Fuar merkezi 360 bin metrekare ile Balkanlar'ın en büyük fuar merkezi durumunda. Söz konusu fuara katılım Türk firmaları için sadece Bulgaristan pazarı için değil, Balkan pazarı açısından da büyük önem taşıyor. 2006 yılında yapılan Milli Katılım Organizasyonuna 76 firma ve 6 kurumun katılımıyla toplam 2 bin 87 metrekare alanda katılım gerçekleştirilmişti. 2007 yılında yapılan Milli Katılım Organizasyonuna ise 26 firma ve 4 kurumun katılımıyla toplam 961 metrekarede alanda katılım sağlanmıştı.

## OAİB'den CIMES 2008 Fuarına büyük katılım

Kurulduğu tarihten bu yana Türk makine ihracatçılarına uluslararası sektörel fuarlara katılımı teşvik eden, ticaret ve alım heyetleri düzenleyen, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, yine aynı hedef ile makine sektöründe, Çin Halk Cumhuriyeti'nin Pekin şehrinde, 09-13 Ekim 2008 tarihleri arasında düzenlenecek, Çin Halk Cumhuriyeti'nde gerçekleştirilen en önemli ve en büyük fuar olan, Cimes 2008 Uluslararası Makine Fuarı'na (Cimes 2008 China International Machine Tool Exhibition), bu yıl ilk kez, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği bünyesinde yer alan Makine Tanıtım Grubu ve Makine Sanayi Sektör Platformuna üye derneklerin katılımları ile 480 metrekarelik bir info stand ile Türk makine sektörünün etkin tanıtımı için tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilecek.



## Mısırlı iş adamlarından OAİB'e ziyaret

Ankara Sanayi Odası organizatörlüğünde 4 Temmuz 2008 tarihinde 18 kişiden oluşan Mısırlı iş adamları heyeti Mısır Büyükelçiliği işbirliğinde ve eşliğinde Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliğine bir ziyaret gerçekleştirdiler.

Söz konusu ziyarette Genel Sekreter Mahmut Akıllı başkanlığında Genel Sekreterlik faaliyetleri ve sektörleri tanıtıcı ayrıntılı bilgiler aktarılıp, Türkiye ve Mısır arasında ekonomik ilişkileri çeşitlendirmek, yeni iş imkânları yaratmak ve iki ülke arasındaki ticari faaliyetleri güçlendirmek adına karşılıklı görüşmeler yapıldı.

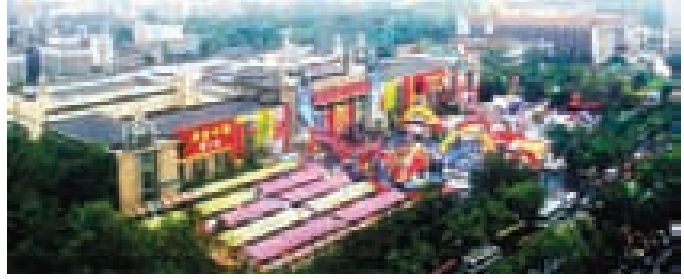
## REACH ve Ön-Kayıt Uygulamaları Semineri yapıldı

Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği ve İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Genel Sekreterliği işbirliği içinde AB'ye ihracat yapacak firmaları doğru dan etkileyecek olan REACH düzenlemesine ilişkin olarak 12 Ağustos 2008 tarihinde Ankara OAİB Genel Sekreterliği Toplantı Salonunda REACH ve Ön Kayıt Uygulamaları Semineri gerçekleştirildi.

Katılımın ücretsiz olduğu seminerde; 18 Aralık 2006 tarihinde Avrupa Parlamentosu tarafından kabul edilen ve AB Resmi Gazetesi'nin 30 Aralık 2006 tarih ve L396 sayılı nüshasında yayımlanmış bulunan 1 Haziran 2007'de yürürlüğe giren REACH Tüzüğü (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals/Kimyasalların Kaydı, Değerlendirilmesi ve İzni) anlatıldı. REACH sürecindeki önemli aşamalar ve önemli tanımlar, hangi sektörlerin etkileneceği gibi konular katılımcılara aktarıldı.



## Makine Tanıtım Grubu Urumçi Fuarına katılıyor



Çin Halk Cumhuriyeti ile ticari ve ekonomik ilişkilerimizin sürdürülebilir bir yapıda geliştirilmesini teminen, 2006 yılından bu yana Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından çok boyutlu "Çin Ülke Stratejisi" uygulanıyor. Bu çerçevede, Sincan Uygur Özerk Bölgesi'nin başkenti Urumçi'de düzenlenecek olan 17. Urumçi Ekonomik İşbirliği ve Ticaret Fuarı kapsamında "Türk Ürünleri Sergisi" gerçekleştirilecek ve bu faaliyet ile eş zamanlı olarak 30 Ağustos - 4 Eylül 2008 tarihleri arasında Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen başkanlığında Urumçi'ye yönelik olarak "Ticaret Heyeti" düzenlenecek. Sahip olduğu doğal kaynaklar, komşu ve çevre ülkelerde yaşanan önemli ekonomik gelişmeler ve Çin Halk Cumhuriyeti'nin(ÇHC) Orta Asya enerji kaynaklarına erişimindeki rolü nedeniyle stratejik coğrafi konumda bulunan Sincan Uygur Özerk Bölgesi(SUÖB), kalkınma planları kapsamında son dönemde hızla geliyor. Ekonomisinde geçmiş dönemde tarım ve hayvancılık temel sektör iken, günümüzde sanayi, inşaat ve hizmetler sektörlerinde büyük ilerleme kaydeden, 2006 yılı itibariyle 45 milyar dolar tutarında GSYİH'ye ve 2 bin dolar üzerinde kişi başı milli gelire sahip olan SUÖB'nin ticaret hacmi, son yedi yıllık dönemde 1,7 milyar dolardan 2007 yılı sonunda, yaklaşık 14 milyar dolara yükselmiş durumda.

Bölgenin ülkemiz ile olan ticari ilişkilerinde de gelişme kaydedilmiş. 2007 yılı itibariyle ilk kez ikili ticaret hacmi 15 milyon dolara ulaşmış. SUÖB, iç pazarının yanı sıra, komşu olduğu ülke pazarlarına erişim imkânları nedeniyle de firmalarımız için potansiyel arz ediyor. SUÖB'nin sahip olduğu coğrafi üstünlük, zengin kaynaklar ve yabancı işadamlarının gösterdiği yoğun ilgiyle birlikte, Urumçi Ekonomik İşbirliği ve Ticaret Fuarı, Orta ve Batı Asya bölgesindeki en geniş katılımlı uluslararası ticari etkinlik haline gelmiş durumda.

Makine Tanıtım Grubu, Türk Makine Sektörünün ulaştığı yüksek kalite ve ileri teknoloji seviyesi, ekonomik ve esnek üretim kabiliyeti hakkında, hızla gelişmekte olan Orta Asya bölgesindeki potansiyel alıcıları etkin bir şekilde bilgilendirerek dış pazar payının artırılması amacıyla, sahip olduğu öneme binaen söz konusu fuara 36 m2'lik bir info stand ile katılacak. Makine Tanıtım Grubu, makine ve aksamları üreticilerimizin katalog, broşür, CD, DVD vb. tanıtım materyallerini standında sergileyerek profesyonel ziyaretçilere ulaştıracak, Türk Makine Sektörünün ihracatı hakkında bilgi verecek ve firmaların pazara girişine destek olacak.



# “Yasakçı zihniyetle çevre korunamaz”

**ÇEVRE VE ORMAN BAKANLIĞI ÇEVRESEL ETKİ DEĞERLENDİRMESİ VE PLANLAMA ŞUBESİ ESKİ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN TÜZÜN, YASAKÇI ZİHNİYETLE, KORKUTMA HAREKETLERİYLE ÇEVRENİN KORUNAMAYACAĞINI, MEVZUAT ÇIKARMaktan ZİYADE UYGULAYICILARIN YOL GÖSTERİCİ OLMALARI GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.**



**Ç**evre sadece kanunlarla, yönetmeliklerle, polise tedbirlerle korunacak bir konu değildir. Çevre mevzuatı aslında tüm yatırımcılar ve yetkililer için bir yol haritasıdır, olmazsa olmazlarından biridir. Ancak kanunlar olmadığında zaman çevreye olan duyarlılığımız nedir? Refleksimiz nedir? Kendimize sormamız gereken esas soru budur. Aslında çevre yönetimi tamamen bir gönül ve sevmeye işidir. Çevre ile birlik ve beraberlik içinde yaşayabilmektir” diyor Çevre ve Orman Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi ve Planlama Şubesi Eski Genel Müdürü Osman Tüzün, idarecilerin olaya bu anlayış tarzı ile yatırımcılara yaklaşırlarsa; sanayi imalat sektörünün çevre mevzuatı açısından sorun yaşamayacaklarına inandığını söylüyor.

rev yaptığım sürede yatırımcılarla hep iç içe oldum. Yatırımcıların büyük bir bölümünün yaptıkları yatırımların bireysel çıkarlarından önce ülkenin ekonomisine katkıda bulunması için çırpındıklarını yakinen biliyorum. Bu yaklaşımla yatırımcıya destek verildiğinde ne kadar çevreye duyarlı oldukları görülmektedir. Yani özetle çevre yöneticileri uygulanabilirliği olan yönetmelik ve kanunları çıkarttıkları zaman sorun yaşanmıyor. Bence sorun çevre yönetiminde olan yetkililerin Türkiye'nin gerçeklerini ve önceliklerini tespit etmeden uygulanabilirliği olmayan sıkıntılı mevzuat oluşturmalarıdır. Karmakarışık iç içe girmiş tek başlı olmayan, çok başlı bir çevre yönetimi sorun olmaktadır. Hâlbuki ülkemizin gerçekleri göz önünde bulundurularak, sade, anlaşılabilir, uygulanabilir ve tüm tarafların kabul ede-



**Osman Tüzün**

Çevre ve Orman Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi ve Planlama Şubesi Eski Genel Müdürü

Çevreye duyarlı, uygulanabilirliği olan ve masa başında hazırlanan yönetmeliklerle değil ülkenin kalkınmasını hızlandıracak, sürdürülebilir, makul kanun ve yönetmelikler çıkarılmalıdır.

“Ülkemizin gerçekleri göz önünde bulundurularak, sade, anlaşılabilir, uygulanabilir ve tüm tarafların kabul edeceği yönetmelik ve kanunlar olursa hiçbir sorun kalmaz. Bir diğer sorunda; devlet yöneticilerinin çevre mevzuatı bakımından yatırımcıların gerisinde kalmasıdır. Devlet yol göstermeli, yatırımcılar için sektör planları hazırlamalı ve yatırımcının bir adım önünde olmalıdır.”

**Çevre mevzuatları sanayiciler açısından önemli sorunlar doğuruyor. Siz Çevre ve Orman Bakanlığı Çevresel Etki Değerlendirmesi ve Planlama Şubesi Eski Genel Müdürü olarak yıllara dayanan tecrübelerle sahipsiniz. Çevre mevzuatlarında yaşanan sorunlar sizce neden kaynaklanıyor?**

Bence sorun mevzuattan ziyade uygulayıcıların yol gösterici olmamalarından kaynaklanıyor. Yasakçı zihniyetle, korkutma hareketleriyle çevre korunamaz. Uygulayıcılar sürdürülebilir kalkınma ve kullanma prensipleriyle yatırımcılara yaklaşır ve de yardımcı olurlarsa, yatırımcı da kesinlikle çevreye duyarlı olacaktır ve mevzuata gönüllü olarak uyacaktır. Ben 17 yıl aralıksız Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür olarak gö-

ceği yönetmelik ve kanunlar olursa hiçbir sorun kalmaz. Bir diğer sorunda; devlet yöneticilerinin çevre mevzuatı bakımından yatırımcıların gerisinde kalmasıdır. Devlet yol göstermeli, yatırımcılar için sektör planları hazırlamalı ve yatırımcının bir adım önünde olmalıdır. Hangi sektör için nerelere, nasıl yatırım yapılacağını planlamalı hedefleri belirlemelidir.

**Peki, bu nasıl sağlanabilir?**

Asıl sorun yatırımcıların yatırım yapacağı alanların planlı olmaması. Bir örnek verecek olursak; Türkiye’de arazi planlaması öyle karmaşık bir vaziyette ki yatırımcıyı perişan etmektedir. Mesele Çevre Düzeni Planlarından Çevre ve Orman Bakanlığı, Bayındırlık Bakanlığı, Büyükşehir Belediyeleri, İl Belediyeleri,

İl Genel Meclisleri, Belediye Meclisleri çıkarılan kanunlarla yetkilendirilmişlerdir. Bu kadar çok yetkiye haiz kuruluş arasından bir dosyayı kim hazırlar, kim karara bağlar ve hangi yatırımcı bu karmaşanın içinden nasıl çıkabilir size soruyorum.

Aslında sanayicilerimiz karmaşık mevzuatın içinden çıkamadıkları için sıkıntıdadırlar. Değilse çevre açısından uyacakları kuralları ve yapacakları yatırımların kendileri ve gelecek nesiller için ne kadar önem arz ettiğinin zaten farkındalar.

**Avrupa Ülkelerinde çevre mevzuatında ne tarz uygulamalar mevcut?**

AB’ye çevre açısından uyum yasalarında en çok devlete iş düşüyor. Devlet öncelikle kendine düşeni yapmalıdır. Sorunlar burada yaşanmaktadır. Örneğin; ülkemizde çöp depolama alanlarının yüzde 90’ını vahşi depolama şeklinde yapıyor ve hala büyük yerleşim alanlarında kanalizasyon başta olmak üzere birçok sıkıntılar mevcut. Bunların bir an önce tamamlanması gerekiyor. Kırsal kesimin hala hangi koşullarda nasıl yaşadıkları ortada. Bu sorunlar saymakla bitmiyor. AB uyum yasalarında devletin yapması gereken yatırım ve çalışmalar-



da tamamlanmayan veya yarım bırakılmış projelerde sorunlar var. Ama şahsi kanaatim makine sanayi ve imalat sektörü AB'ye uyum noktasında sorun yaşanacağı yönünde. Sorunlar ülkemizde mevzuatların birbiri içine geçmesiyle oluşmuştur. Devlet bu sektörlerin planlamasını özel sektöründe sanayileşmeye başladığı 1960 yıllarda yapsaydı bugün için hangi sektör nerde yatırım yapacağını bilir bu sıkıntılarda yaşanmazdı. Örneğin 2004 yılına kadar ülkemizde çevre düzeni planları yoktu. ÇED Planlama Genel

Müdürlüğünde Genel Müdür olarak görev yaptığım dönemde 2 yıl içinde 40 ilimizin Çevre Düzeni Planlarını tamamladım bu oran Türkiye genelinde yüzde 60 a tekabül ediyor kısa bir sürede istenirse yapılabileceğini kanıtlayan bir örnek bizlere. Ancak sorun bu çevre düzeni planlarının alt basamakları olan uygulama planlarının maalesef yetkisi olan kurumların henüz yapmamasından kaynaklanıyor. Hâlbuki AB'ye üye olan ülkelerin tümünde Çevre Düzeni Planları tamamlanmış ve ülke için nereye ne zaman na-

sıl yatırım yapılacağını 10-15 yıl önce yol haritası gibi yatımcının önüne sermekteler.

### **Çevreyi korumanın yöntemi yasakçılıktan ya da korkutmaktan geçmiyorsa, ne yapmak gerekiyor?**

Çevreyi korumanın en etkili bir diğer bir yöntemi eğitim gerçeğidir. Eğitim ise güçlü bir ekonomiye sahipseniz yapabileceğiniz bir yöntemidir. Bana göre ekonomimizin hızlı bir şekilde ayağa kalkması gerekir. Bu da sanayimizin yükselmesiyle olur. Öyleyse devlet ve özellikle çevre konusunda yetkili olan kurumları yatımcının önündeki tüm bürokratik engelleri ortadan kaldırmalıdır. Çevreye duyarlı, uygulanabilirliği olan ve masa başında hazırlanan yönetmeliklerle değil ülkenin kalkınmasını hızlandıracak, sürdürülebilir, makul kanun ve yönetmelikler çıkarmalıdır.

Ülkemizde bugün çevreyi korumaya yönelik birçok yönetmelik var.

Ne yazık ki bir çoğunun uygulanabilirliği mevcut değil. Bu da ülkemizde yönetmelik erozyonunun yaşandığı gerçeğini ortaya koyuyor. Düşünebiliyor musunuz Çevresel Etki Değerlendirmesine tabi olan bir yatırım için ÇED olumlu kararının verilebilmesi için ilgili tüm kamu kurum ve kuruluşlarının katılımıyla (16-20 arasında kamu kurum ve kuruluş temsilcisi) oluşturulan komisyonun verdiği olumlu karardan sonra yatırımcı yine de tüm kurumlara yine de izin almak için başvurmak zorunda bırakılıyor. Burada sorun yatırımcıda değil sorun komisyonu oluşturan ve bu toplantılarda olumlu görüş veren kamu kurum ve kuruluş temsilcilerinden işin sonuçlandırmayıp topu yeniden yatırımcıya atan ve kapı kapı dolaştıran devlet zihniyetindedir.

Özetle devlet bir kez daha şunu düşünelim ve karar vermelidir ben yatırımcı için mi varım yoksa yatırımcı devlet için mi var; her iki grupta ayrılmaz bir bütünün parçası olduğunun farkına varıp, devlet engelleri kaldırıp sürdürülebilir ekonomik kalkınmayı önceliğine koymalı, yatırımcıda bugün çevre için yapacağı her yatırımın geçmişten aldığı emaneti ve gelecek nesillere bırakacağı temiz bir çevre için elinden geleni yapmalıdır.

# 6. Pompa Vana Kongresi

16-17-18 Ekim 2008  
DSİ Kongre Salonu  
Ankara

## Düzenleyici Kuruluşlar



POMSAD  
Türk Pompa ve Vana  
Sanayicileri Derneği



İTÜ  
Makina Fakültesi



ODTÜ  
Makina Mühendisliği  
Bölümü



Teknik Yayıncılık  
Tanıtım A.Ş.

## Destekleyici Kuruluşlar



Avrupa Pompa  
İmalatçıları Derneği



Avrupa Vana  
Sanayicileri Derneği



Doğalgaz Cihazları Sanayi  
ve İşadamları Derneği



Türkiye Döküm  
Sanayicileri Derneği



Dokuz Eylül Üniversitesi  
Mühendislik Fakültesi



Ege Üniversitesi  
Mühendislik Fakültesi



Yıldız Teknik Üniversitesi  
Mühendislik Fakültesi



Türkiye  
Yangından Korunma  
ve Eğitim Vakfı



"Bu organizasyonda Makine Tanıtım Grubu'nun desteğinden yararlanılmaktadır"

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Otis Anadolu Makine ve Akademi Kuruluşları Birliği Yürütme Kurulu tarafından makine sektöründe yurt dışında daha etkin bir şekilde temsil edilmesi, makine ve akademi sektörünün uluslararası etkinliklere yurt içinde ve yurt dışında etkin katılımının gerçekleştirilmesine yönelik faaliyetlerini gerçekleştirilmesi, marifetlerine, AR-GE ve diğer teknik gelişmelerinin organize edilmesine amacıyla Kuruluşların desteği verilmesine yönelik olarak Otis Anadolu Makine ve Akademi Kuruluşları Birliği Genel Sekreterliği tarafından faaliyet göstermektedir.

www.makinetanitimgrubu.com.tr

www.pomsad.org.tr



# 6. Pompa Vana Kongresi

16-17-18 Ekim 2008, DSİ Kongre Salonu, Ankara

## AMAÇ:

Pompalar, vanalar ve bunlara ilişkin tesisler üzerinde araştırma, tasarım, imalat ve işletme faaliyetlerinde bulunan kişiler ve ayrıca sektöre katkı yapan diğer kuruluş temsilcilerini bir araya getirip, sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamak bu kongrenin amacını oluşturmaktadır.

**Katılım ücretsizdir.  
Kongre programı ve  
elektronik kayıt için;**

[www.pomsad.org.tr/kongre](http://www.pomsad.org.tr/kongre)

## Kongre Sekreteryası

Sektörel Fuarcılık Ltd. Şti.  
Balmumcu, Barbaros Bulvarı,  
Karanfil Apt. No: 2/13, Kat: 5,  
34349 Beşiktaş, İstanbul  
TÜRKİYE

Tel: 0 212 275 83 59

0 212 347 04 25

Faks: 0 212 211 38 50

[pompa.vana@sektorelfiuarcilik.com](mailto:pompa.vana@sektorelfiuarcilik.com)

## KONULAR:

- Pompa, Vana Tasarım ve Seçimi
- Sistem Verimi ve Enerji Tasarrufu
- Boru Sistemleri ve Şebekeler
- Pompa ve Vanalarda Kaviteasyon
- Ölçme ve Kontrol, Nano Teknoloji
- Malzeme ile İlgili Sorunlar
- Tasarım ve Geliştirme CFD
- Pompa ve Vana Karakteristikleri
- Vanalar, Borular ve Ek Teçhizat
- Mini ve Mikro Santraller
- Sızdırmazlık Problemleri
- İşletme ve Bakım
- İç ve Dış Pazarlama
- AB Kuralları ve Standartlar

## DÜZENLEME KURULU:

- Prof. Dr. Cahit Özgür (İTÜ)
- Kutlu Karavelioğlu (SMS & Layne Bowler)
- İbrahim Akdemir (Asteknik)
- Prof. Dr. Kahraman Albayrak (ODTÜ)
- Prof. Dr. Erkan Ayder (İTÜ)
- Tayfun Başaran (MAS & DAF)
- Süleyman Bulak (Teknik Yayıncılık)
- Ercan Çelebi (Standart)
- Murat Çopur (Alarko / Carrier)
- Murat Duyar (Duyar)
- Prof. Dr. Cahit Eralp (ODTÜ)
- Özden Ertöz (Vansan)
- Bülent Haciraifoğlu (Doğuş)
- Prof. Dr. Haluk Karadoğan (İTÜ)
- Prof. Dr. Doğan Özgür (YTÜ)
- Prof. Dr. Mete Şen (İTÜ)
- Dr. Ahmet Haluk Türkmen (Standart)

# Yeni Ar-Ge Yönetmeliğini tartışmaya açıyoruz

**YENİ YÖNETMELİKLE BİRLİKTE AR-GE FAALİYETLERİNE DEVLET TARAFINDAN CİDDİ DESTEKLER GELİYOR. ANCAK MAKİNE SANAYİSİ ÇOĞUNLUKLA KOBİ ÖLÇEĞİNDE OLAN ÜLKEMİZDE MAKİNE İMAL EDEN FİRMALARIN BU DESTEKLERDEN YARARLANMASI OLDUKÇA GÜÇ GÖZÜKÜYOR. DİĞER TARAFTAN YÜZDE 100 ORANINDA SUNULAN CAZİP DESTEKLERİN YABANCI SERMAYEYİ ÜLKEMİZE ÇEKMEŞİNE DE TEDBİRLİ YAKLAŞANLAR BULUNUYOR.**



**A**raştırma ve geliştirme faaliyetleri makine sanayisi açısından büyük önem taşıyor. Özellikle dünya ticaretinde rekabetçi bir konuma ulaşabilmek için yeni tasarımlara ve teknolojilere sahip makinelerin üretilmesi bir gereklilik olarak gösteriliyor. Bu nedenle Türkiye'nin sanayi üretiminde bölgesel üs olmasını hedefleyen 5746 Sayılı "Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkındaki Kanun" 12 Mart 2008 tarih ve 26814 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmişti. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan söz konusu kanunun uygulamasına ve denetimine ilişkin usul ve esasları düzenleyen yönetmelik ise 31 Temmuz 2008 tarihi itibarıyla uygulanmaya başlandı.

2023 yılı sonuna kadar sürecek destekle birlikte ülkemizde yeni bir dönemin başlatılacağı, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yeni bir boyut getirileceğini iddia ediyor. Ancak bu yeni Ar-Ge Yönetmeliği makine sektörü firmaları açısından ne tarz avantajlar sunuyor? Çoğunluğu KOBİ ölçeğinde olan Türkiye makine sanayisi firmaları bu yeni yönetmelikte yer alan şartlara uyum sağlayarak destek alabilecekler mi? Konunun uzmanlarına ve sektör temsilcilerine yeni Ar-Ge Yönetmeliği hakkındaki görüşlerini ve makine sanayisine etkilerinin ne olacağını sorduk.

### YENİ AR-GE YÖNETMELİĞİ NELER GETİRİYOR?

Yeni Ar-Ge Yönetmeliği ile birlikte işletmelerin, Ar-Ge ve yenilik harcamaları tamamının gelir ve kurumlar vergisinden muaf tutuluyor. Ayrıca Ar-Ge ve yenilik projelerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin gelir vergisinin; dokto-



ralı olanlar için yüzde 90'ının, diğerleri için yüzde 80'inin vergiden indirilmesi söz konusu. Diğer taraftan Ar-Ge ve destek personelinin sigorta primi işveren hissesinin yarısının beş yıl süreyle Maliye Bakanlığı'nca karşılanması sağlanıyor. Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili kağıtlarda damga vergisinden muaf tutuluyor. Yeni yönetmeliğin en önemli maddelerinden biri ise daha önce yüzde 40 olan araştırma ve geliştirme harcamalarının muafiyet oranının yüzde 100'e çıkarılması. Aynı zamanda Tekno-girişim sermaye desteği adı altında, üniversiteden yeni mezun veya son sınıfta olup da mezun olabilecek durumdaki öğrencilerle, yüksek lisans ve doktora öğrencisi ki-

**“Yönetmelik kapsamında işletmelerin Ar-Ge desteklerinden faydalanabilmesi için firma bünyesinde sürekli olarak en az 50 Ar-Ge personeli çalıştırması gerekiyor. Ancak ülkemiz makine sanayisi çoğunlukla KOBİ ölçeğinde olduğundan ufak firmaların bu desteklerden faydalanabilmesi için dernekler veya birlikler altında örgütlenerek ortak projeler yürütmesi gerekiyor.”**



şilerin teknoloji odaklı iş fikirlerini desteklemek amacıyla bir defaya mahsus olmak üzere 100 bin YTL'ye kadar hibe niteliğinde sermaye desteği veriliyor. Düzenleme ile uluslararası büyük firmaların Ar-Ge merkezlerinin Türkiye'de kurulmasının da önü açılmış durumda. Bunun ilk örneği, daha yönetmelik yayınlanmadan dünyanın en büyük finans kuruluşlarından biri olan BNP-Paribas'ın Ar-Ge merkezini Türkiye'ye taşıma kararı alması olarak gösteriliyor.

## **BÜYÜK İŞLETMELERLE, KOBİ'LERİN ARASINA KALIN ÇİZGİ**

Yürürlüğe giren "Araştırma ve Geliştir-

me Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Uygulama ve Denetim Yönetmeliği" incelendiğinde işletmelerin destekten yararlanma imkanının temelde iki farklı şekilde ele alındığını belirten, Ar-Ge konusunda birçok büyük kuruluşla danışmanlık hizmeti veren BMT firmasının Teknoloji Yöneticisi Bora Taştekin, bünyesinde 50 Ar-Ge personeli çalıştıran firmaların Ar-Ge Merkezi olarak nitelendirildiğini ve faaliyetlerinin destek kapsamında yer aldığını, diğer taraftan bünyesinde 50 Ar-Ge personeli çalıştırmayan ve projeleri ulusal veya uluslararası fonlarca desteklenen Ar-Ge ve Yenilik faaliyetlerinin de desteklerden yararlanabildiğini söylüyor.

Diğer bir ifade ile kanun kapsamında işletmelerin desteklerden Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinden oluşan giderlerin desteklenmesindeki iki temel üzerine oturtulmuş durumda. Bunlardan ilki, işletme bünyesinde sürekli olarak en az 50 Ar-Ge personeli çalıştırması halinde işletme Ar-Ge merkezi raporlama tekniği ve merkezin denetlenmesi ile destekleniyor. 50 Ar-Ge personeli çalıştırmayan işletmelerin ise bu faaliyetleri proje bazında denetlenerek yararlanması sağlanıyor.

Aslında kanun koyucu büyük işletmeler ile KOBİ'leri çok yüksek bir kırılma noktasında ayırmıştır diyen Taştekin, bu ayırımın işletmelerin desteklenmesinde de oransal farklılıklar yarattığının altını çiziyor. Taştekin, Ar-Ge Kanunu ile daha önceden 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'na istinaden sağlanan yüzde 40 oranındaki Ar-Ge indiriminin yüzde 100 oranına artırılmasının ve bu desteğin yanı sıra Gelir Vergisi Stopajı ve Sigorta Primi destekleri de kapsama alınmasının bu yaklaşımlarına kaynak oluşturduğunu söylüyor.

Burada bir noktanın üzerinde durmamız ve mevcut duruma bakmamız gerekiyor. Bu kanun öncesi uygulamada olan Ar-Ge indirim oranı yüzde 40 olduğu dönemde çok az sayıda işletmenin bu indirimden yararlanmakta olduğu bilinmektedir. Bu noktadan hareketle bu indirim oranının yüzde 100'e artırılması işletmelerin lehine bir durum. Diğer taraftan 12 yıldır TÜBİTAK – (Tİ-DEB) TEYDEB'e sunulan Ar-Ge yardımı (karşılıksız hibe) projelerinden yararlan-

ılma oranı da çok farklı değil. Sonuç olarak gerek Ar-Ge kanunu, gerekse ortaya konulan yönetmelik incelendiğinde yasanın belirgin eksiklikleri bulunmuyor diyen Taştekin, tam tersine bir uygulamacı firma olarak yorumlamak yönetmeliğin çok doğru maddeler içerdiğini rahatlıkla söyleyebiliriz diyor.

## **"MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMLİ AVANTAJLAR SUNUYOR"**

Gerek Ar-Ge indirimi kanunu gerekse Ar-Ge yardımları makine ve aksamaları sanayicileri için çok önemli destek imkânları sunmaktadır. Ancak günümüz teknolojik koşulları göz önüne alındığında her makine sanayisinde simülasyon yaklaşımı, sinerji üretimi ve teknolojik iş birliği anlayışının günümüz koşullarında yeniden yorumlanmasına ihtiyaç bulunuyor. Diğer bir ifade ile küçük veya büyük ölçekli her imalatçı üretimleri üzerinde yenilik içeren çalışmalara önem vererek düşük maliyet, yüksek verim ve kaliteli ürün proseslerine yoğunlaşmasıyla destek imkanları kendiliğinden işletme bünyesi içerisinde yerini alacak, mikro ve makro ekonomik katma değer yaratacak. Sonuç olarak şunu söylemek mümkündür; üretim öncesi satış pazarlama aşamasından başlayarak ürün ve üretimin her aşamasında vergi indirimleri ve Ar-Ge yardımları hissedilebilir destek sağlayacağı açıktır. Diğer taraftan sanayicimize sunulan vergi indirimi ve yardımların kamu kaynağı tarafından finanse edildiğini unutmamak gerekiyor.

Aynı zamanda bu yeni Yönetmelikle, rekabet öncesi işbirliği projelerinde bir firma ya da sanayi dalının içyapısında meydana gelen değişikliklerin, o firma ya da sanayi dalına sağlamayı amaçladığı faydanın birden fazla işletmenin bir araya gelerek ortak bir alanda ve bir Ar-Ge bütçesi çerçevesinde yapacağı bilimsel ve teknolojik çalışmalarla da sağlayabileceğinin altını çizen Taştekin, teknoloji girişim sermaye desteği ile yeni mezun olacak teknik personel ile mezu niyetini takip eden 5 yıl içinde katma değer ve nitelikli istihdam yaratan çalışmalara karşılıksız ve teminatsız olarak tesis edilen sermaye desteğinin de çok önemli faydalar sağlayacağına inandığını söylüyor.



## YABANCI SERMAYENİN ÖNÜ AÇILIYOR

Ar-Ge vergi indiriminin yüzde 40 Ar-Ge yardımlarının yüzde 60 mertebelerinde olduğu zamanlarda bile ülkemizin yabancı sermayenin gelmesine destek olduğu biliniyor. Vergi indiriminin yüzde 100'e çıkartılması ile Ar-Ge merkezi kapsamı dışında kalan parçalı Ar-Ge yatırımlarının da ülkemize giriş yapması bekleniyor. Günümüz teknolojik gelişmelerinde ayrılmaz parça olan Ar-Ge yatırımlarının indirim ve desteklerinden faydalanılabilmesi, ülkemizin 2023 yılına kadar dünya üzerindeki on büyük ekonomiden biri olması için önemli avantajlar sunuyor. Bu hedefe ulaşırken de yüksek katma değer yaratan makine ve

aksamlı sanayicilerinin de bu teknolojik hamlede önemli bir aktör olacağı düşünülüyor.

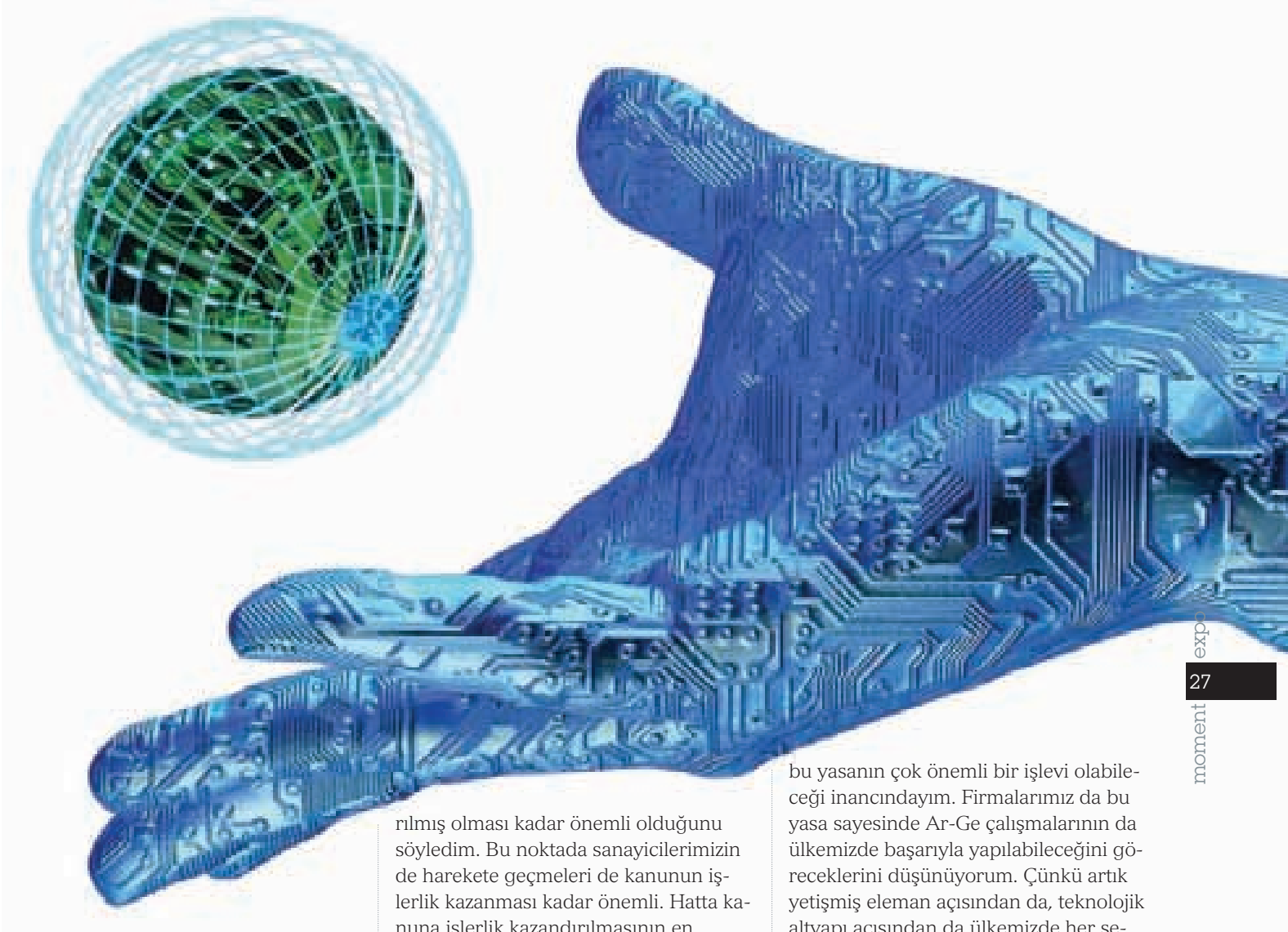
## “KÂĞIT ÜZERİNDE KALMASIN, UYGULANSIN”

Yeni Ar-Ge teşvik yönetmeliği, işletmelerin, AR-GE ve yenilik harcamalarının tamamının gelir ve kurumlar vergisinden muaf tutulması, AR-GE ve yenilik projelerinde çalışan AR-GE ve destek personelinin gelir vergisinin; doktoralı olanlar için yüzde 90'ının, diğerleri için yüzde 80'inin vergiden indirilmesi, uygun görülen projelerin 100 bin YTL'ye kadar hibe ile desteklenmesi gibi olumlu karşıladığımız teşvikler getiriyor diyor Anadolu Un Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Yaşanur Ağbaba, bu

## YÖNETMELİĞİN 2 HASSAS NOKTASI

- 1- Yönetmelik ile uluslararası büyük firmaların Ar-Ge merkezlerinin Türkiye'de kurulmasının önü açılmış durumda. Ar-Ge vergi indiriminin yüzde 40 Ar-Ge yardımlarının yüzde 60 mertebelerinde olduğu zamanlarda bile ülkemizin yabancı sermayenin gelmesine destek olduğu biliniyor. Vergi indiriminin yüzde 100'e çıkartılması ile Ar-Ge merkezi kapsamı dışında kalan parçalı Ar-Ge yatırımlarının da ülkemize giriş yapması bekleniyor. Bunun ilk örneği, daha yönetmelik yayınlanmadan dünyanın en büyük finans kuruluşlarından biri olan BNP-Paribas'ın Ar-Ge merkezini Türkiye'ye taşıma kararı alması olarak gösteriliyor.
- 2- Yeni Ar-Ge Yönetmeliği'nden firmaların yararlanabilmesi için en az 50 Ar-Ge personeli istihdam etmesi gerekiyor. Türkiye makine sektöründe işletmelerin çoğunlukla KOBİ'ler ölçeğinde olduğu düşünülecek olursa, bu Ar-Ge teşviklerinden yararlanabilmek için firmaların dernekler ya da birlikler organizasyonu ile birleşerek ortak Ar-Ge Merkezleri kurabilecekleri uzmanlar tarafından belirtiliyor.

açıldan, yeni yönetmeliği desteklediklerini belirtiyor. Şu ana kadar gelişmiş ülkelerle ülkemizi Ar-Ge alanındaki ilerlemeler üzerinden karşılaştıracak olursak desteklemeler de dâhil olmak üzere her alanda geri olduğumuzu görürüz diyen Ağbaba: “Bu kanunla birlikte Ar-Ge'ye önemli destekler geldiğine inandığını. Kanunun çıkmasını tabii ki çok olumlu bulduğunu, ancak kanunun çıkması kadar önemli bir diğer husus ise kanunun uygulanabilmesi olduğunu söylüyor. “Hepimizin bildiği gibi ülkemizde her şey çok ağır ve yavaş ilerliyor. Bu anlamda bürokrasinin de yavaş işlediğini düşünüyorum. Bu sebepten kanunun uygulanmasında, başvuruda bulunan firmalara geri dönüşlerin yavaş ve sürecin de çok sancılı geçebileceği kaygıları taşıyorum. Kanunun uygulanabilmesini becermek önemli derken bu kaygılarımı anlatmaya çalışıyorum. Yani asıl önemli olan şey bu yasanın, KOBİ'lerden diğer bütün sanayideki büyük firmalara kadar her girişimci için hayatta karşılık bulması gerekiyor” diyen Ağbaba, Türk Makine İmalatçıları açısından değerlendirecek olursak yeni kanunu Ar-Ge çalışmalarına ciddi destek sunacak önemli bir adım



olarak gördüklerini ve doğru uygulandığı takdirde sektörün dünya pazarlarındaki rekabet gücünü artırabileceğine inandıklarını söylüyor.

### **“YÖNETMELİKLE AR-GE ÖZENDİRİLİYOR”**

Aynı zamanda yeni Ar-Ge teşvik yönetmeliği ile verilecek desteklerin, firmalarımızın bu alana daha çok yatırım yapmalarını sağlayabileceğine ve bu alanda yatırım yapmanın önemini kavramalarını sağlayabileceğine inandığını belirten Ağbaba: “Örneğin; daha önce hiç Ar-Ge çalışması gerçekleştirilmemiş olan bir firma, bu teşvikler sayesinde Ar-Ge çalışmalarına yönelebilir ve hatta önemini de kavrayarak kendi ürününü geliştirme yoluna gidebilir. Buraya kadar hep kanunun işlerlik kazanmasının en az çık-

rılmış olması kadar önemli olduğunu söyledim. Bu noktada sanayicilerimizin de harekete geçmeleri de kanunun işlerlik kazanması kadar önemli. Hatta kanuna işlerlik kazandırılmasının en önemli aracı sanayicilerimizin çıkan yasaların takipçisi olmaları. Zaten bu yasanın bu zamana kadar çıkarılmamış olması da sanayicilerimizin Ar-Ge çalışmaları konusunda bir baskı yaratamamış olmalarından kaynaklanıyor” diyor. Şu anda devletimiz geç de olsa bir adım atmış durumda, artık sanayicilerimizin bunun takipçisi olması ve Ar-Ge çalışmalarının ne kadar önemli olduğunu artık bütün imalatçı firmaların kavramaları gerektiğini söyleyen Ağbaba: “Ne yazık ki, ülkemizden yurtdışına, özellikle batıya ciddi bir beyin göçü yaşanıyor. Bu sebepten de pek çok büyük firma, Ar-Ge çalışmalarını veya üretimde karşılaştıkları sorunun çözümü için gerekli çalışmaları gelişmiş ülkelerdeki üniversitelerle işbirliği halinde yürütüyor. Beyin göçünün önlenmesi anlamında da

bu yasanın çok önemli bir işlevi olabileceği inancındayım. Firmalarımız da bu yasa sayesinde Ar-Ge çalışmalarının da ülkemizde başarıyla yapılabileceğini göreceklarını düşünüyorum. Çünkü artık yetişmiş eleman açısından da, teknolojik altyapı açısından da ülkemizde her şeyin yavaş yavaş yerine oturduğunu düşünüyorum. Bu gün, ülkemizde, teknolojik olarak, gelişmiş ülkelerle rekabeti yürütebilecek bir altyapı var ancak sürekli geliştirilmesi gerekiyor. Baktığımızda, Ar-Ge konusunda tabii ki Avrupa ülkeleri veya diğer gelişmiş ülkeler ciddi olanaklara sahipler ancak biz de kendi altyapımıza yatırım yaparsak arada kapanmayacak bir fark olduğunu düşünmüyorum. Artık ülkemiz bu konuda emekleme sürecini geride bırakmış durumda” diyor.

### **“UYGULAMA AŞAMASINDA DENETİM ÇOK İYİ YAPILMALI”**

“Yeni yasalaşan Ar-Ge teşvik yönetmeliği, gerçekten çok olumlu ve çok güzel bir düşünce. Yasa çıkarma kısmı bence tamam. Ancak bu güne kadar şahit ol-



## YÖNETMELİĞİN MADDELERİ

- >> İşletmelerin, AR-GE ve yenilik harcamalarının tamamı gelir ve kurumlar vergisinden muaf tutuluyor.
- >> AR-GE ve yenilik projelerinde çalışan AR-GE ve destek personelinin gelir vergisinin; doktoralı olanlar için yüzde 90'ını, diğerleri için yüzde 80'ni vergiden indiriliyor.
- >> AR-GE ve destek personelinin sigorta primi işveren hissesinin yarısının beş yıl süreyle Maliye Bakanlığı'na karşılanması ön görülüyor.
- >> AR-GE ve yenilik faaliyetleri ile ilgili kağıtlar damga vergisinden muaf tutuluyor.
- >> Tekno-girişim sermaye desteği adı altında, üniversiteden yeni mezun veya son sınıfta olup da mezun olabilecek durumdaki öğrencilerle, yüksek lisans ve doktora öğrencisi kişilerin teknoloji odaklı iş fikirlerini desteklemek amacıyla bir defaya mahsus olmak üzere 100 bin YTL'ye kadar hibe niteliğinde sermaye desteği veriliyor.
- >> Daha önce yüzde 40 olan araştırma ve geliştirme harcamalarının muafiyet oranı yüzde 100'e çıkarılıyor.

duğumuz genel bir işleyiş var. Bundan önce pek çok çıkan kanunla beraber tecrübe ettiğimiz şey, bu yasalar çıkarıldıktan sonra denetim ayağının ne yazık ki boş bırakıldığı gerçeğidir. Yani benim bizzat gördüğüm pek çok kandırmaca yaşanıyor” diyen KRL Bilgisayar İletişim Şirketi Ar-Ge Sorumlusu Önder Samut, mesela, hiç ilgisi olmayan bir ürünü sanki kendi tasarlamış gibi göstererek devletten para almaya çalışanlar olduğunu, aslında yeni yönetmelik tam olarak denetlenebildiği takdirde çok güzel ve faydalı bir uygulama olabileceğini, bu Ar-Ge destekleri sayesinde ülke

olarak çok başarılı işlere imza atabileceklerini ama ne yazık ki bazı insanların devletten haksız kazanç sağlamak için başka yollara yönelmeyi tercih ettiklerini söylüyor. Önder Samut sözlerine şöyle devam ediyor: “Bazı firmalar da çok uzun süren Ar-Ge süreçlerini beklemeyi, bu sürece uzun süre kaynak ayırmayı tercih etmiyor. Bunun sonucunda da yürütmediği Ar-Ge sürecinin desteğini almak için üretmediği ürünü üretmiş gibi, çalıştırmadığı Ar-Ge elemanlarını çalıştırmış gibi gösterebiliyorlar. Tabii ki burada dürüst bir şekilde ülke menfaatleri



ni de düşünerek çalışmalar yürüten pek çok firmanın da hakkını vermek lazım. Bu sebepten, yasalaşan teşvik yönetmeliğinde benim için en önemli husus doğru denetim. Doğru denetim sağlanırsa yönetmeliğin faydalarını yakın zamanda göreceğimiz kanaatindeyim.” Sunulan projelerin değerlendirilmesi konusunda da aksaklıklar yaşanabileceğini ve şimdiden bu konularda önlemler alınması gerektiğini düşünüyorum diyen Samut, projeleri değerlendirmeye gelen yetkililerin bu konuyu ciddi bir şekilde ele almaları gerektiğini söylü-

“ Tekno-girişim sermaye desteği adı altında, üniversiteden yeni mezun veya son sınıfta olup da mezun olabilecek durumdaki öğrencilerle, yüksek lisans ve doktora öğrencisi kişilerin teknoloji odaklı iş fikirlerini desteklemek amacıyla bir defaya mahsus olmak üzere 100 bin YTL'ye kadar hibe niteliğinde sermaye desteği veriliyor. ”

yor. “Ar-Ge konusunda gelişmiş ülkelere göre imkân açısından da, kat edilen mesafe açısından da geri bir noktada olduğumuzu düşünüyorum. Bunun en önemli sebebi de bence Ar-Ge yapabilecek yetişmiş elemanların çok az sayıda olması. Bu çapta elemanların yetiştirilememesi. Ar-Ge departmanlarında çalışacak elemanların çok iyi eğitim alması gerekiyor. Mesela, bir endüstri mühendisi okulu bitiriyor ama tasarım konusunda çok büyük eksiklikleri oluyor. Bu eksikliklerin hızla giderilmesi ve kalifiye Ar-Ge elemanlarının yetiştirilmesi gerekiyor. Bu eksikliğin giderilmesi için tabii ki üniversitelere düştüğü kadar sanayiye de sorumluluk düşüyor. Üniver-

sitelerin verdiği teorik eğitimin pratikle tamamlanması süreci üniversite sanayi işbirliğinin güçlenmesinden geçiyor. Sanayicilerimiz bu anlamda üniversitelerimizle daha çok ortak proje yürütmek durumunda. Bu anlamda da ülkemizde işlerin olumlu yönde ilerlediğini, somut adımlar atılmaya başlandığını düşünüyorum” diyen Samut, yeni yasalaştırılan Ar-Ge teşvik yönetmeliğinin ülkemizin Ar-Ge alanında ileri ülkeleri yakalaması için bir araç olabileceğini ancak başlı başına yeterli olmadığını, bu teşviklerden küçük ve orta ölçekli işletmelerin mutlaka yararlandırılması ve teşviklerin daha cazip hale getirilmesi gerektiğini söylüyor.



# SEKTÖRDEN



# Tekstil makineleri geleceğini örüyor

**TÜRKİYE'DE 1980'Lİ YILLARDA KÜÇÜK ÖLÇEKTE BAŞLANAN VE SADECE İÇ PAZARA DÖNÜK YAPILAN TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İMALATI, 1990'Lİ YILLARDAN İTİBAREN DAHA MODERN BİR GÖRÜNÜM KAZANIYOR. BU YILLARDAN SONRA DIŞ PAZARLARA DA AÇILAN SEKTÖR GÜNÜMÜZDE 150 FARKLI ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR.**



**T**ekstil, hiç şüphesiz, Türk sanayisinin ve ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri oldu. Türkiye ekonomisinin en büyük bileşeni olan sektör aynı zamanda ihracatta da en büyük kalemi oluşturuyordu. Türkiye ekonomisi açısından yaşamsal önem taşıyan tekstil sektörünün geleceğini ve başarılarını belirleyen en önemli faktör ise tekstil makineleri. Türkiye, tekstilde önemli başarılar yakalamasına rağmen, tekstil makineleri imalatında ciddi adımlar atmaya başlaması çok yeni diyebiliriz. Bu alanda ihracat ise 1990'lardan sonra çok küçük ölçekli olarak gerçekleştirilmeye başlandı. Aradan geçen süreç içerisinde, makineleşmeden ekonomik açıdan büyümenin neredeyse imkânsız olduğunun ve kendi makinelerini üretemeyen bir ülkenin de ekonomik olarak bağımlı kalacağına daha iyi anlaşılması ile tekstil makineleri sektörü hem gelişti, hem de ihracat yelpazesini çok genişletti. Günümüzde, Türk tekstil ve konfeksiyon makineleri sektörü Ortadoğu'dan Avrupa ve Uzak Asya'ya kadar yaklaşık 150 ülkeye ihracat gerçekleştirebilmeyi başarmış durumda. Bu sektörde yaşanan önemli gelişmelere rağmen ithalat halen önemli bir soru teşkil ediyor. Yerli imalatçıların iç pazara hakim olamaması nedeniyle, ülkemiz sektörde ihracatının çok üzerinde ithalat gerçekleştiriyor ve bu da yaratılan artı değer ve ülkemize giren dövizin dışarı çıkmasına sebep oluyor. 2007 yılında ihracatını bir önceki seneye göre yüzde 6,1 artıran ve 238 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türkiye sektörde ihracatçı ülke sıralamasında 15. sırada yer alırken, aynı sene ithalatını da yüzde 35,6 artırarak 1 milyar 795 milyon dolar seviyesine yükseltmiş ve dünyanın 3. büyük ithalatçısı konumunda yer almıştır. Tekstil ve konfeksiyon makineleri sektöründe, yerli imalatçının teşvik edilmesi ve ithalatın azalmasıyla dış ticaret dengesinin ülkemiz lehine gelişmesi olası gözüküyor. 150 ülkeye ihracat gerçekleştiren sektör temsilcileri bu potansiyeli barındırdıklarını kanıtıyorlar.

### 1980'LERDE KÜÇÜK ÖLÇEKTE BAŞLAYAN İMALAT

Tekstil sanayisinin birçok alt dalında

her çeşit iplik, kumaş, giyim eşyası, ev tekstil, hazır giyim tekstil ürünlerini üretebilen Türkiye'nin son yıllar itibariyle gelişmiş ve büyük bir tekstil ve konfeksiyon makine parkı da bulunuyor. Ülkemizde, 1980'li yıllara kadar sektörün ihtiyaç duyduğu tekstil ve konfeksiyon makinelerinin ithal edildiği; ancak 1980'lerde küçük ve orta ölçekli makine üretimine başlandığı görülüyor. Günümüzde tekstil ve konfeksiyon makineleri imalatçıları, yüksek teknoloji makine de dahil tekstil sanayinde kullanılan birçok makineyi üretebilecek kapasiteye sahipler. Atmosferik jet veya püskürtmeli boya makineleri gibi makine kategorisinde, yerel düzeydeki üreticiler, uluslararası piyasalarda rekabet yaratabiliyorlar. Türkiye'de tekstil ve konfeksiyon makineleri imalatçıların, genellikle küçük ve orta ölçekli olup, İstanbul ve

7,3 oranında artış göstererek 24 milyar 290 milyon dolar değerine ulaştığı görülüyor. 2006 yılında Almanya'nın, 5 milyar 505 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek dünya tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatından yüzde 23 oranında pay aldığı ve sektörde ihracat yapan ülkeler arasında ilk sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'yı 3 milyar 107 milyon dolar tutarında ihracatla Japonya, 2 milyar 658 milyon dolar ihracatla İtalya, 2 milyar 297 milyon dolar ihracatla Çin ve 1 milyar 729 milyon dolar ihracatla İsviçre takip ediyor. Türkiye'ye baktığımızda, 2006 yılında, 225 milyon dolar civarındaki ihracatı ile tekstil makineleri ihracat eden ülkeler arasında 18. sırada yer aldığını görüyoruz. 2007 yılında dünya sektör ihracatında yine Almanya'nın sektör liderliğini de-

“Yeni teknolojileri uygulayan ve tasarım geliştirmeye önem veren tekstil ve konfeksiyon makineleri sektörü, 1990'lı yıllara kadar iç piyasaya yönelik üretim yaparken, firmalarımız 1990'lı yıllardan itibaren dış pazarlara yönelmeye başladılar. Bugün ise, yaklaşık 150 farklı ülkeye ihracat yapıyor.”

İzmir'de yoğunlaşmış olmaları dikkat çekiyor. Sürekli değişen tekstil ve konfeksiyon talepleri, makine imalatına yön veriyor. Türkiye'de de tekstil ve konfeksiyon makine imalatında, global trendler takip ediliyor. Bunun neticesinde ise son teknoloji, daha verimli ve sofistike makinelerin imalatı yapılıyor. Yeni teknolojileri uygulayan ve tasarım geliştirmeye önem veren sektör, 1990'lı yıllara kadar iç piyasaya yönelik üretim yaparken, firmalarımız 1990'lı yıllardan itibaren dış pazarlara yönelmeye başladılar. Bugün ise, yaklaşık 150 farklı ülkeye ihracat yapıyor.

### DÜNYA ÇAPINDA 24 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT PAZARI

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre 2006 yılında toplam dünya tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatının, bir önceki yıla göre yüzde

vam ettirmiş olması dikkat çekiyor. BM verilerine göre 2007 yılında Almanya'nın 6 milyar 282 milyon dolar tutarında tekstil ve konfeksiyon makinesi ihracatı gerçekleştirdiği görülüyor. 2007 yılında ihracatta Almanya'yı 3 milyar 413 milyon dolarlık ihracatla Japonya ve 2 milyar 755 milyon dolar tutarındaki ihracatla İtalya takip ediyor. Aynı sene Türkiye de sektördeki ihracatını artırarak 15. sıraya yükseliyor.

### ÇİN PAZARINA YÖNELMEK LAZIM

2006 yılında dünya tekstil ve konfeksiyon makineleri ithalatı incelendiğinde, bir önceki seneye kıyasla yüzde 2,4 oranında artarak 23,2 milyar dolar olarak gerçekleşmesi dikkat çekiyor. BM verilerine göre, 2006 yılında ithalatta Çin Halk Cumhuriyeti 4 milyar 471 milyon dolar ile zirvede yer alırken, bu

ülkeyi 2 milyar 239 milyon dolarlık ithalatla Hindistan ve 1 milyar 909 milyon dolar ithalatla Amerika Birleşik Devletleri takip ettiler. Aynı verilere göre Türkiye'nin sektör ithalatı ise yüzde 20,2 oranında azalarak 1 milyar 324 milyon dolar olarak gerçekleşti ve bu rakamla Türkiye 4. sırada yer aldı. İthalatında artış görülen ülkeler sıralamasında ise yüzde 43,5 oranında büyüme ile Brezilya dikkat çekerken, ithalatındaki yüzde 26,4 oranında artış ile Hindistan ikinci, yüzde 17,7 oranındaki artış ile İsviçre üçüncü sırada yer aldı.

Dünya tekstil ve konfeksiyon makineleri ithalatını 2007 yılında incelediğimizde 2006 senesinde ilk sırada yer alan Çin Halk Cumhuriyeti'nin yine ilk sıradaki konumunda bir değişiklik olmadığını görüyoruz. BM verilerine göre ithalatını artırarak 5 milyar 272 milyon dolar seviyesine yükselten Çin Halk Cumhuriyeti Türk makine ihracatçıları için de dikkate alınması gereken bir pazar konumunda. Aynı sene, Amerika Birleşik Devletleri de ithalatını artırarak 2 milyar 64 milyon dolarla ikinci sırada yer alırken, üçüncü sırayı ise 1 milyar 794 milyon dolarla Türkiye alıyor.

## İHRACATIMIZ BÜYÜYOR

Tekstil ve Konfeksiyon makineleri sektöründe dış ticaret açığı veren Türkiye'nin, özellikle son yıllarda uluslararası rekabetin artmasıyla ihracatta da önemli gelişmeler göstermiş olması dikkat çekiyor.

Türkiye'nin son iki yıldaki tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatına bakıldığında zaman toplam makine ve aksamları ihracatı içerisindeki sırasıyla yüzde 3,2 ve yüzde 2,5 olan payının potansiyelinin çok altında olduğu gözleniyor. 2007 yılında bir önceki seneye kıyasla yüzde 6,1 artış gösteren sektör ihracatı, 238 milyon dolara ulaşarak gelişme kaydetmiş olsa da yaşanan artış henüz istenilen seviyeye ulaşabilmiş değil.

TÜİK verilerine göre Türkiye'nin son iki yıldaki sektör ihracatı, ürün bazında incelendiğinde, 125 milyon dolar ile doküma maddelerini yıkama, kurutma, ütüleme makinelerinin sektör ihracatının yarısından fazlasını teşkil ettiği görülüyor. Sektör ihracatında diğer önemli ürün grubu ise, 27 milyon dolar ihracatla



ikinci sırada yer alan lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makineler ürün grubu. Sektör ihracatında üçüncü sırada yer alan ürün grubu ise 25 milyon dolar ile örgü tezgâhları, gipür, tül, dantela, file imalı makine, cihazları grubu oluyor. Sektörde 2007 yılında ihracatını bir önceki seneye en büyük oranda artıran ürün grubu olarak yüzde 428,9 oranında büyüme ile keçe, mensucat imal makinelerinin aksam, parçaları grubu dikkat çekiyor. Bu ürün grubunu yüzde 51,9 oranında büyüme ile yardımcı tekstil makine, cihazları ve aksam-parçaları grubu ve yüzde 19,6 oranında büyüme ile dikiş makineleri, mobilyaları, iğneleri, aksam-parçaları grubu takip ediyor. Sektörde, ihracatta ikinci sırada yer alan lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makineler grubunun ihracatında bir önceki seneye göre yüzde 42,2 oranında düşüş yaşanırken, sektör ihracatında ilk on sırada yer alan ürün gruplarının diğer hepsinde büyüme görülüyor.

## EN ÖNEMLİ PAZARIMIZ ALMANYA

Türkiye'nin ülkeler itibarıyla 2007 yılı tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı incelendiğinde, 23 milyon dolar ile Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Türkiye'nin sektör ihracatında diğer önemli pazarları ise 20,4 milyon dolar ile Hindistan, 20,2 milyon dolar ile Mısır, 14,9 milyon dolar ile Özbekistan ve 14,8 milyon dolar ile Bangladeş olarak sıralanıyor.

Diğer taraftan, Türkiye'nin sektör ihracatındaki ilk 10 ülke arasında, ihracatını bir önceki seneye göre en çok artırdığı ülke yüzde 90,8'lik artış ile Almanya oluyor.

Almanya'dan sonra ihracatımızın arttığı ülkeler, yüzde 77,4'lük artışla Belçika, yüzde 69,9'luk artış ile Fransa, yüzde 67,9'luk artış ile Mısır, yüzde 59,8'lik artış ile İngiltere ve yüzde 46 oranında artış ile Suriye şeklinde sıralanıyor. 2007 yılında sektör ihracatımızda ilk on



sıra içinde yer alan ülkeler arasında ihracatımızın bir önceki seneye göre gerilediği ülkeler ise yüzde 36,1 oranında gerilemeyle Hindistan ve yüzde 30 oranında gerilemeyle Bangladeş şeklinde sıralanıyor.

### İTHALATI AZALTMAMIZ GEREKİYOR

Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon makineleri ithalatını değerlendirdiğimizde ise 2006 yılında 1,3 milyar dolar olarak gerçekleşen tekstil ve konfeksiyon makineleri ithalatının, 2007 yılında yüzde 35,6 artarak yaklaşık 1,8 milyar dolar olarak gerçekleştiğini görüyoruz.

Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatında ikinci sırada yer alan lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makineleri, ülkemizin bu sektördeki ithalatında ilk sırada yer alıyor. Lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makinelerin ithalatının, 2006 yılında 230 milyon dolar iken, 2007 yılında 676 milyon dolar olarak gerçekleşmiş olması dikkat çekiyor. İthalatımızda ikinci sırada yer alan ürün grubu 292 milyon dolarlık ithalatla örgü tezgâhları, gipür, tül, dantelâ, file imalı makine ve cihazları olurken, üçüncü sırada 212 milyon dolar tutarındaki ithalatla yardımcı tekstil makine ve cihazları aksamaları ve parçaları grubu yer alıyor.

Türkiye'nin 2007 sektör ithalatında artış gösteren ürün grupları ise, yüzde 192,9 oranında artışla lifleri hazırlayan, iplik üreten-hazırlayan makineler, yüzde 167,8 oranında artışla, dokuma maddelerinden lif imal eden, dokuyan, kesen makineler ve yüzde 22,2 oranında artışla örgü tezgâhları, gipür, tül, dantela, file

imalı makine ve cihazları şeklinde sıralanıyor.

### EN BÜYÜK TEDARİKÇİMİZ DE ALMANYA

2007 yılında Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon makineleri sektöründe en önemli tedarikçisi olarak Almanya öne çıkıyor. Türkiye, Almanya'dan 2006 yılında 355 milyon dolar değerinde tekstil ve konfeksiyon makinesi ithal ederken, bu miktar 2007 yılında 674 milyon dolar olarak gerçekleşiyor. Türkiye'nin 2007 sektör ithalatında Almanya'yı, sırasıyla 271 milyon dolarla İtalya, 259 milyon dolarla İsviçre, 126 milyon dolarla Japonya ve 122 milyon dolarla Çin Halk Cumhuriyeti takip ediyor.

Sektörde, 2007 yılında Türkiye'ye ihracatını bir önceki seneye göre en fazla

### TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİNDE TÜRKİYE

- >> 2007 ihracatımız 238 milyon dolar
- >> 2007 ihracat büyüme oranımız yüzde 6,1
- >> En önemli pazarımız Almanya
- >> 2007'de Almanya'ya ihracat artış oranımız yüzde 90,8
- >> En önemli ihraç kalemi dokuma maddelerini yıkama, kurutma, ütüleme makine ve cihazları
- >> 2007 ithalatımız 1 milyar 795 milyon dolar
- >> 2007 ithalat artış oranımız yüzde 35,6.
- >> En önemli tedarikçimiz Almanya

artıran ülkeler ise yüzde 90 oranında artışla Almanya, yüzde 85,1 oranında artışla Güney Kore Cumhuriyeti, yüzde 80,7 oranında artışla Çek Cumhuriyeti ve yüzde 76,9 oranında artış ile İsviçre şeklinde sıralanıyor. İlk 10 ülke arasında ithalatımızın azaldığı tek ülkenin ise bize ihracatı yüzde 41 oranında azalan Belçika olduğu görülüyor.

### SEKTÖRÜN KALİTE İMAJI GÜÇLENMELİ

Türkiye'de tekstil ve konfeksiyon makineleri imalatçı-ihracatçı firmalarının karşılaştığı sorunlar arasında; Uzakdoğu menşeli makinelerin fiyat avantajı nedeniyle, gerek kalite, gerekse servis imkanı bakımından üstün yerli makinelere tercih edilmesi öne çıkıyor. Diğer taraftan, sektörün daha önce kimi firmalarca zedelenen imajı başarılı bir ta-

### TÜRKİYE'NİN TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (ABD DOLARI)

ÜLKE ADI	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
ALMANYA	12.121.611	23.131.461	90,8
HİNDİSTAN	31.927.766	20.407.775	-36,1
MISIR	12.038.309	20.213.550	67,9
ÖZBEKİSTAN	13.614.785	14.953.721	9,8
BANGLADEŞ	21.180.720	14.831.812	-30,0
İRAN	8.685.367	11.178.375	28,7
FRANSA	5.227.151	8.881.053	69,9
İNGİLTERE	5.503.051	8.792.471	59,8
SURİYE	5.011.242	7.314.306	46,0
BELÇİKA	3.969.299	7.041.527	77,4
DİĞER ÜLKELER	105.388.586	101.664.889	-3,5
TOPLAM	224.667.887	238.410.940	6,1

Kaynak: TÜİK  
Not: 8444, 8445, 8446, 8447, 8448, 8449, 8451, 8452 nolu GTİP'leri kapsamaktadır.

nıtım kampanyasıyla giderilemediğinden ötürü yerli ürünler müşteriler tarafından önyargı ile karşılanıyor. Bu bağlamda, sektördeki kaliteli yerli ürün imajının yeterli olmaması yurt içinde birçok alıcıyı da ithal ürün satın almaya yönlendiriyor ve sektörün yerli imalatını olumsuz yönde etkiliyor.

Kimi tekstil firmalarının kullanılmış makine ithal etmeleri ve bu sebepten eski teknoloji ile imalat yapmak zorunda kalmaları ve bu makinelerden istenilen verimliliğin alınamaması, firmaların rekabet yeteneğinin kaybedilmesine sebep oluyor. Bu durum, yeterli sermaye birikiminin yapılamaması ile sonuçlanarak tekstil sektörüne ve tekstil makineleri imalat sanayisine önemli zararlar veriyor. Sektörün potansiyel ihracat pazarları arasında yer alan Bangladeş, Hindistan, Vietnam gibi ülkelerin riskli bölge sınıfında değerlendirilmesi, alınan kredilerin geri ödeme faiz oranının yüksek olmaktadır.

## FINANS DESTEKLERİ ARTARSA İÇ PAZARI GERİ ALIRIZ

Vadeli makine alımlarında kullanılan kredi sistemlerinden olan Coface, Hermes ya da türevi krediler ülkemizde henüz uygulanmıyor. Bu sebepten ötürü, finansman sıkıntısı çeken sanayiciler, makine alımlarını yerli üreticiden değil, daha uygun ödeme koşulları sunabilen yabancı ülke üreticilerinden gerçekleştiriyorlar. Uzun vade ile ödeme avantajı sunulduğu için benzeri standart ve kalitedeki yerli makinelerden çok daha yüksek bedelle ithal edilen bu makineler, hem ülkenin döviz kaybına hem de yerli makine üreticisinin rekabet gücünün yok olmasına sebep olarak sektörün güç kaybetmesine neden oluyorlar.

## YÜKSEK KALİTEDE ÜRETİM YAPIYORUZ

Türk tekstil ve konfeksiyon makineleri imalatçılarının büyük çoğunluğu, makine üretimlerine atölye tipi yerlerde küçük kapasiteler ile revizyon veya tamirat çalışmaları yaparak başlayan firmalardan oluşuyordu. Ancak günümüzde, modern fabrikalarda, ileri teknoloji tezgâhlar ve uzmanlaşmış personel ile firmalarımız tesislerinde, birçoğu karmaşık elektronik kontrol sistemleri içeren teks-



til makineleri üretmeyi başarıyorlar. Ne yazık ki, hemen hemen bütün alt kollarında üretim ve ihracat yapılan sektörde, yaratılan katma değer makine ithalatı dolayısıyla büyük oranda yurt dışına çıkıyor. Bunun neticesinde rekabet yeteneği olumsuz yönde etkilenen sektör, giderek daha büyük ölçüde dışa bağımlı bir hale gelmeye devam ediyor. Bu nedenle üretilen ürünlerin kalitesinin iyileştirilmesi, yurt içinde üretilen ürünler konusunda yeterli düzeyde bilinçlenme sağlanması ve yurt dışında olduğu kadar, yurt içinde de sektörün imajının güçlendirilmesi sektörün gelişimini sürekli kılmak için mutlaka atılması gereken adımlar olarak karşımızda duruyor.

## SEKTÖR ARTI DEĞER YARATMA POTANSİYELİNİ TAŞIYOR

Diğer taraftan, sektörün gelişimine

engel olarak görülen, müşterilerin ve makine üreticilerinin uzun vadeli kredi ile finanse edilememelerine ve yeni pazarlarda bankacılık ve nakliye alanlarında yaşanan sorunlara çözüm bulunması, 150 civarında ülkeye ihracat yapmayı başaran sektörün, uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artırılması bakımından yaşamsal önem taşımakta. Son yıllarda üretimde ve ihracatta kazanmış olduğu ivme ile Türk tekstil ve konfeksiyon makineleri sektörü, sektör temsilcilerinin talepleri ve beklentileri karşılandığı takdirde, uluslararası piyasalardaki konumunu güçlendirmeyi, ithal girdileri azaltarak iç pazarda da hakim olmasını tersine çevirerek artı değer yaratan bir sektör olmayı başaracağını sinyallerini veriyor.

### TÜRKİYE'NİN TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATI (ABD DOLARI)

G.T.İ.P.	MADDE ADI	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
8451	DOKUMA MADD. YIK., KUR., ÜTÜ. MAK. VE CİHAZ.	107.279.312	125.876.040	17,3
8445	LIFLARI HAZIR., İPLİK ÜRE.-HAZ. MAKİNELER	46.934.043	27.118.501	-42,2
8447	ÖRGÜ TEZ., GİPÜR, TÜL, DAN., FİLE İMALI MAK., CİH.	23.835.882	25.180.362	5,6
8448	YAR. TEK. MAK., CİHAZLARI VE AKSAM-PARÇALAR	14.162.328	21.515.162	51,9
8452	DİKİS MAK., MOB., İGN., AKSAM-PARÇALARI	16.166.305	19.333.672	19,6
8446	DOKUMA TEZGAHLARI (MAKİNELERİ)	12.501.653	14.694.756	17,5
8444	DOKUMA MADD. LİF İMAL EDEN, DOK., KESEN MAK.	3.729.132	4.379.186	17,4
8449	KEÇE, MEN. İMAL MAK. AKSAM, PARÇALARI	59.232	313.261	428,9
TOPLAM		224.667.887	238.410.940	6,1

Kaynak: TÜİK



# Rulman imparatoru:

# ORS

**TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK ENTEGRE RULMAN ÜRETİM TESİSİNE SAHİP, İMALATININ YAKLAŞIK YÜZDE 70'İNİ İHRAÇ EDEN ORS, RULMAN ÜRETİMİNDE ÜLKEMİZİN EN ÖNEMLİ KURULUŞU KONUMUNDA.**

**G**elişimine hızla devam eden Türk Makine Sanayi Sektörü içerisinde öne çıkan önemli makine aksamlarından biri de rulman sektörü. Bu yılın ilk altı aylık döneminde de bir önceki seneye göre yüzde 28,5 oranında büyüyen rulman ihracatı ilerisi için umut veriyor. Ülkemizde, sektörün neredeyse tek büyük ihracatçı firması ve aynı zamanda lideri konumunda yer alan Ortadoğu Rulman San. Ve Tic. A.Ş. (ORS) ulaşmış olduğu nokta itibarıyla makine aksamlarında iştigal eden firmalar için önemli bir örnek teşkil ediyor. 2008 sonunda üretim kapasitesini yılda 55 milyon adet rulmana çıkarmayı hedefleyen firma aynı zamanda 85 bin metrekarelik kapalı üretim tesisi ile de bu alanda dünyada ilk sırada yer alıyor. Bu tarz firmalarımızın çoğalmasa, pek çok sektörde kullanılan yan sanayi ürünlerin ithalatında da önemli bir düşüşü beraberinde getirerek dış ticaret dengemizin lehimize gelişmesini sağlayabilir. Moment Expo ekibi olarak kendi alanında lider dünya çapında da önemli firmalarımızdan olan ORS'yi ve sektörü ORS Yurtiçi Pazarlama Müdürü Mehmet Emin Akın ile birlikte değerlendirdik.

## **TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK ENTEGRE TESİSİ**

Ortadoğu Rulman San ve Tic. A.Ş. (ORS) 1982 yılında kurularak 1985 yılında seri üretime geçer. Günümüzde, ORS, rulman imalatında Türkiye'nin ilk ve tek entegre rulman üretim tesisi konumunda. Tesise bir taraftan çubuk, boru olarak giren ham malzeme diğer taraftan paketlenmiş rulman olarak ambara giriyor. İlk kurulduğu yıl 4 milyon 500 bin adet olan üretim kapasitesinin 2008 yılı sonu itibarıyla 55 milyon adet rulman ve 35 milyon adet makara, burç ve bilezik üretim kapasitesine ulaşması planlanıyor. 1985-2006 yılları arasında sadece tek sıra bilyeli rulman üretmiş olan ORS'nin bu yıldan sonra ürün gamına konik ve silindirik rulman üretimini de ilave ettiği görülüyor. 1993 yılına kadar Avusturya STEYR firmasının lisansı ile üretim yapan ORS, bu firmanın SKF firmasına satılmasıyla lisans anlaşmasını sona erdirerek, tamamen Türk mühendis ve işçisinin bilgi ve becerisiyle

le üretimine devam ediyor. Ankara'da bulunan ORS'nin üretim tesisinin açık alanı 300 bin metrekare, kapalı alanı ise 85 bin metrekare. Bu konumuyla ORS, kapalı alan itibarıyla aynı çatı altında üretim yapılan dünyanın en büyük tek sıra bilyeli rulman üretim tesisinin sahibi konumunda duruyor. 1990'lı yılların başları itibarıyla ORS ihracata önem vermeye başlıyor. Firma, bu gün için üretiminin yüzde 65-70'ini ihraç ediyor. ORS 2007 yılında yüzde 68 olan ihracatının, 2008 yılında yüzde 70 olmasını hedefliyor. Üretiminin yüzde 65-70'ini ihraç eden ORS, yüzde 30-35 ini ise Türkiye'de pazarlıyor.

## **ORS KAZANDIĞINI YATIRIMA DÖNÜŞTÜRÜYOR**

İlk yıllarında almış olduğu know-how gereği rulmanları boru malzemeden üreten ORS bu üretim tekniği hem pahalı hem de ham malzeme tedariki açısından çok zahmetli bir proses olduğu için bu yöntemden vazgeçmeyi düşünür. Bu konuda bizi bilgilendiren ORS Yurtiçi Pazarlama Müdürü Mehmet Emin Akın "Rulman dünyasında gelişen yenilikleri takip eden, kendisini sürekli yenileyen, kazandığını yatırıma dönüştüren ORS 1996 yılında radikal bir kararla rulman bileziklerini dövmeden elde etme kararı aldı. Bu tarihten itibaren yatırımlarını bu yönde yapan ORS, sektöründe hatırı sayılır bir yere sahip oldu" diyor. Ayrıca ORS, yılda milyonlarca adet üretim sayısına sahip tipler için kalite seviyesinin de yükselmesini sağlayan, ihracat yaptığı firmaların da beğenisini kazanmış olan tam otomatik üretim bantları kurmuş durumda. Mehmet Emin Akın, bu konuda bizi bilgilendirerek "Bu bantlarda ısıl işlem fırınlarından gelen bilezikler el değmeden işlenip, montajı ve yüzde 100 son kontrolleri yapılarak paketleniyorlar. ORS üretiminin yüzde 65-70'i bu hatlardan geçiyor. Kafale sayısı düşük olan (bin, 10 bin adetler seviyesinde) tipler ise yarı otomatik hatlardan geçiyor" diyor.

Rulmanın kullanılmadığı bir sektör hemen hemen yok. Rotasyon olan her mekanizmada rulman bulunuyor. Sanayi olarak otomotiv, tarım, beyaz eşya, ev aletleri, elektrik motoru endüs-

triyel alanları rulmanın kullanıldığı belli başlı alanlar. Otomotiv sektöründe, bir arabada 25-30 adet kadar (aklarda, şanzumanda, alternatörde, motorda, kayış gergi sistemleri), beyaz eşya sektöründe çamaşır makinelerinin tamburlarında, tahrik motorlarında olmak üzere 4 adet, endüstriyel uygulamalarda ise fabrikalarda çalışan tezgâhların üzerinde, çimento fabrikaları fırınlarında muhtelif rulmanlar kullanılıyor. Bu açıdan ele alındığında ORS'nin ürünlerinin dünyanın her tarafından talep edildiği görülüyor.

## **DÜNYA DEVLERİ İLE ÇALIŞIYOR**

Türkiye'nin lider rulman üreticisi konumundaki ORS'nin ticari ilişki yürüttüğü pek çok dünya çapında firma mevcut. İş yaptıkları kuruluşlar hakkında bilgi veren Akın, "ORS olarak hem ham malzeme satın aldığımız firmaların hem de tedarikçisi olduğumuz firmaların hepsi dünya çapında tanınan "A" klâs firmalardır. Tedarikçilerimiz: Sanyo-Japonya, Corus-İngiltere, Ovako-İsveç, Ascometal-Fransa. Belirtmiş olduğum gibi, üretimimizin yüzde 65-70'ini ihraç etmekteyiz. İhraç müşterilerimizden bazıları Siemens AG, BSHG, Valeo, Fiat, Delphi, GE, MTU, Stihl, Eaton, Toro dur. Yurtiçinde ise Arçelik, Vestel, Peg, Gamak, Volt, Yılmaz redüktör, Tofaş, Ford, BMC, Lucas, Mako, TTF, Uzel vd. firmalardır" diye konuşuyor.

## **ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERLE REKABET HALİNDE**

Globalleşen dünyada her sektörde olduğu gibi rulman sektöründe de çok fazla rekabet yaşanıyor. ORS'nin rekabet halinde olduğumuz ülkeler arasında Almanya, Fransa, İtalya, İspanya, Polonya, Japonya, Kore ve Çin öne çıkıyor. Bu ülkelerde üretim yapan firmalar, genel olarak dünya devi çok uluslu şirketler. Rakiplerini anlatan Mehmet Emin Akın, "Yeryüzünde onlarca fabrikaları olup tek bir üretim yerlerinde kendilerine az sayıda tip ve üretim adet fazlalığı sağlayabilmekte dirler, bu da onlara çok iyi maliyet avantajı sağlamaktadır. Biz ise tek çatı altında, 300 tip imal etmekte ve buna rağmen bu dünya devleri ile rekabet etmekte ve onları pek çok yerde yenmekteyiz" diyor.



Globalleşen dünyada bilgisayarların bir tuşuna basarak bütün dünyadaki imalatçıları bulabileceğimiz bir ortamda, gelişmiş ülkelerle rekabet için en önemli hususun Türkiye'nin de bu ülkeler gibi her alanda gelişmesi, kendi ham malzemesini, tezgâhını ve yardımcı emtiasını kendisinin üretmeyi başarabilmesi olduğu görülüyor. Böyle şekillenen rekabette, çeliği, tezgahları, kesici takımları, bu gelişmiş ülkelerin kendilerinden ithal ettiğimizi söyleyen Akın, bunun da bize ilave olarak nakliye, ülkesine göre gümrük vergisi, stok maliyeti ve çok

fazla amortisman yükü yüklediğini belirtiyor. Akın ayrıca, rakip firmaların ise üretim yaptıkları ülkelerde her şeyi yani başlarındaki kendi fabrikalarından temin edebildiklerini söylüyor.

### “YENİLİKÇİLİĞİMİZLE RULMAN KALİTEMİZİ YÜKSELTİYORUZ”

ORS teknolojik anlamda çok benchmark yapan, bu alanda teknolojik gelişmeleri çok yakından takip eden bir firma olarak göze çarpıyor. Dolayısı ile pazarda oluşan bir yenilikten anında haberdar olabiliyor ve imalatında uygu-

lamak suretiyle müşterilerine çok kısa sürede yansıtıyor. Akın, “Bu anlamda, dövme yatırımı, tam otomatik üretim ve akıllı ambar (robotik olarak fifo prensibini uygular) yatırımları gibi rulman kalitesini çok yükselten prosesleri uygulama örnekleri olarak verebiliriz” diyor.

ORS'nin çevre duyarlılığı 17-18 yıl öncelerine dayanıyor. ORS arıtma sistemi alanında da Türkiye'nin ilk yatırım yapan firmalarından. ORS, bugün itibarıyla TS EN ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi ile TS 18001 İşçi Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi belgelerine sahip bir kuruluş.

Üretiminde ve ticari faaliyetlerinde kalite ve dürüstlükten ödün vermeyen ilkel duruşu sebebiyle ORS şu ana kadar herhangi bir müşterisi ile en ufak bir sorun yaşamamayı başarmış bir kuruluş olarak dikkat çekiyor.

### ÇİN'DEN YAPILAN İHRACAT SEKTÖRÜ ZORA SOKUYOR

Sektörün en önemli problemi olarak Çin'den yapılan ithalatlar öne çıkıyor. Buradan gelen rulmanların satış fiyatları ORS'nin yüzde 20-25 i dolaylarında kalıyor. Ancak fiyat kalite paritesi olarak ele alındığında bu rulmanların kullanımının tüketiciye daha pahalıya mal olduğu görülüyor. Çin rulmanlarının kalitesizlikleri tescilli olmasına rağmen, yerli imalatçılar kendi ürünlerinin ucuz olması için bu malları kullanmakta sakınca görmüyor ancak daha sonra ceremeyi de çok sık rulman değiştirmek suretiyle nihai tüketici çekiyor. Bu durum nihai kullanıcının imalatının durması sebebiyle üretim kaybına, çok sık rulman değiştirmek suretiyle de bakım masraflarının artmasına sebep oluyor. Rulman sektörünün yaşadığı diğer bir problem ise, tüm otomotiv yan sanayisinde olduğu gibi hammadde fiyatlarının artması. Özellikle enerji, çelik gibi direkt üretim maliyetini etkileyen girdilerde tüm dünyada ciddi fiyat artışları olmasına rağmen yan sanayiciler bu artışları müşterilerine birebir yansıtıyorlar.

### KAÇAK İTHALAT ÖNLENMELİ

Bu koşullar altında üretim yapan ve Türkiye'nin lider rulman kuruluşu olan



ORS'nin başarı grafiğini yükseltmek için ülke yönetiminden kimi beklentileri bulunuyor. Bu kapsamda görüşlerini dile getiren Mehmet Emin Akın, "Devletten bugüne kadar bir şey beklemeden kendi başarıları ile büyüyen bir firma olarak en büyük dileğimiz bürokrasinin azaltılması ve kayıt dışı rekabetin önlenmesidir. Kaçak ithalatın önlenmesi bu noktada çok önemli. Özellikle Ar-Ge teşviklerinin ve kaliteyi iyileştirici yatırımlara uygulanan teşviklerin daha et-

kin ve özendirici olmasını bekliyoruz. Yeni yatırımları özendirici sübvansiyonların, bu yatırımları yıllardan beri yapan firmalar içinde uygulanması gerektiğine inanıyoruz" diyor.

### **"ÜRETİM TEZGÂHLARIMIZI KENDİMİZ ÜRETMELİYİZ"**

Türk Makine Sanayi Sektörü'nün son yıllarda göstermiş olduğu gelişimi değerlendiren Mehmet Emin Akın, gelişen noktanın bugün itibarıyla sevindirici

olduğunu ancak yeterli olmadığını, bu konuda çok daha hızlı hareket edilmesi ve daha fazla yüksek teknolojik tezgâh üretimi yapılması gerektiğini, teşviklerin de bu yönde olması gerektiğini söylüyor.

Mevcut durumu dünya geneliyle de kıyaslayan Mehmet Emin Akın, gelişmiş ülkelerde bir yatırımcının, yatırım yapmak istediği zaman her türlü tezgâh parkını A dan Z ye kendi ülkesinden karşılayabildiğini ve bu ülkelerin de çok büyük oranlarda imalat tezgâhı, üretim ham malzemesi ihracatı yaparak ülke ekonomilerine katkıda bulduklarını belirtiyor. Bu durumun ise ülkemizde tam tersi olduğunu vurgulayan Akın, çok büyük oranlarda hem tezgâh hem de ham malzeme ithal eden bir sanayimiz olduğunu, Türkiye'nin cari açığının en büyük bölümünün de buralardan kaynaklandığına dikkat çekiyor. Akın, "Türkiye kendi imalat sanayisinin üretim tezgâhlarını kendisi üretmediği müddetçe çok sıkıntı çekmeye mecburdur" diyor.

**"Globalleşen dünyada bilgisayarların bir tuşuna basarak bütün dünyadaki imalatçıları bulabileceğimiz bir ortamda, gelişmiş ülkelerle rekabet için en önemli hususun Türkiye'nin de bu ülkeler gibi her alanda gelişmesi, kendi ham malzemesini, tezgâhını ve yardımcı emtiasını kendisinin üretmeyi başarabilmesi olduğu görülüyor."**





# Makinede 70 yıllık deneyim

**TÜRK MAKİNE SANAYİ SEKTÖRÜ'NÜN KURUMSALLAŞMIŞ FİRMALARIN DENEYİMLERİNİN PAYLAŞILMASINA İHTİYACI VAR. SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN YÜZLERİNİ DIŞ PAZARLARA ÇEVİRMELERİ VE ÜLKEMİZİN İHRACAT RAKAMININ YUKARILARA ÇEKİLMESİ İÇİN BAŞARILI ÖRNEKLERİN TANITIMI BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR. BURSA'DA FAALİYET YÜRÜTEN SELİM AYKIRCA MAKİNA DA 70 SENELİK DENEYİMİ İLE YENİ FİRMALAR AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR ÖRNEK OLUŞTURUYOR.**



**T**ürk Makine Sanayi Sektörü dünya pazarlarında başarılı bir şekilde yükselmeye devam ederken, sektörü oluşturan firmalar da hızla yüzlerini dış pazarlara çevirmeye başladılar. Ülke ekonomisinin gelişimi ve toplumsal refah seviyemizin yükselmesi açısından makine sektörünün ihracat rakamlarını ve pazar payını yukarılara taşıması herkes tarafından kabul ediliyor. Bu kapsamda, ihracata dayalı ekonomik büyümenin lokomotif gücü olması gereken sektörde iştiğal eden firmaların dış pazarlarda yatırım yapmalarının daha fazla teşvik edilmesi ve başarılı örneklerin öne çıkarılması çok büyük önem taşıyor. Bursa'da faaliyet yürüten ve 70 senelik bir deneyime yaslanan Selim Aykırca Makina da sektörde öne çıkarılması gereken bir firma olarak dikkat çekiyor. Moment Expo ekibi olarak üç kuşaktır makine imalatı yapan firmanın deneyimlerini sektördeki girişimcilerle

paylaşmak üzere Selim Aykırca Makina Satış ve Pazarlama Sorumlusu Seval Aykırca ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Sohbetimizde, firmanın faaliyetlerini, üretimini, ticaret yaptığı pazarları, çevre konusundaki duyarlılıklarını, sektörün ihtiyaç ve beklentilerini ve Türk Makine Sanayi Sektörü'nün durumunu değerlendirdik.

### **BAŞARI İÇİN KALİTE ŞART**

Yaklaşık olarak üç kuşak boyunca makine üretimi alanında iştiğal eden Selim Aykırca Makina Sanayi 70 senedir faaliyetlerini sürdürüyor. Ağaç işleme makineleri üreterek faaliyete başlayan Aykırca Makina, zaman içerisinde bu makinelere olan talepte düşüş yaşanması ile beraber Bursa'da PVC makineleri imalatına geçer ve bu alanda üretim yapan ilk firma olur.

Günümüzde PVC ve alüminyum doğrama makineleri üreten firma kendi alanında Türkiye'nin önder kuruluşlarından biri konumunda yer alıyor. ISO 9001:2000 Kalite Güvence Sistemi, GOST-R, Ukrayna GOST ve CE Avrupa Standartlarına Uygunluk Sertifikasına sahip olan firmanın ürünleri arasında değişik kapasitede Kesim, Köşe Temizleme, Kaynak, Freze ve Orta Kayıt makinelerinin bulunduğu görülüyor. Üretimlerinde kaliteye büyük önem verdiklerini dile getiren Selim Aykırca Makina Satış ve Pazarlama Sorumlusu Seval Aykırca, "Tüm makinelerimiz üstün kalite, en son teknoloji, güçlü teknik destek, uygun fiyatlar, esnek üretim sistemi ve dünya genelindeki bayilerimizle bulunabilirlik açısından garantilenmiş durumdadır. Bunun yanı sıra bütün ürünlerimizde müşterilerimize ihtiyaçlarına göre değişiklik yapabileme imkânı ve yerinde servis garantisi vermekteyiz" diyor.

### **EN YÜKSEK KALİTE EN UYGUN FİYATA**

Müşterilerinden aldığı güven ve destekle her geçen gün daha da büyümekte olan Selim Aykırca Makina için dürüstlük ve güven olgusu çok büyük bir önem taşıyor. Müşterilerine karşı güvenilir bir kurum profili çizemeyen bir firmanın özellikle dış pazarlarda başarılı olama-



#### **Seval Aykırca**

Selim Aykırca Makina Satış ve Pazarlama Sorumlusu

*Stratejimiz; sahip olduğumuz yılların birikimi ve deneyimi ile müşterilerimize en kaliteli hizmeti sunmak ve aynı zamanda ihracatımızı dünya ülkelerine yayarak büyüme.*

yacağının bilinci ile hareket eden firma, üst düzey kalitedeki ürünlerini en uygun fiyat ve koşullarda alıcıların hizmetine sunuyor. Selim Aykırca Makina'nın amaçlarından bahseden Seval Aykırca, "Stratejimiz; sahip olduğumuz yılların birikimi ve deneyimi ile müşterilerimize en kaliteli hizmeti sunmak ve aynı zamanda ihracatımızı dünya ülkelerine yayarak büyüme" diye konuşuyor. Seval Aykırca'dan firmanın 2007 yılında ihracatının 3 milyon dolar olarak gerçekleştiğini ve 2008 yılında 5 milyon dolar olan hedeflerini 2008 yılının ikinci döneminde planlananın üzerinde gerçekleştirerek çalışmalarına devam ettiklerini öğreniyoruz.

Aynı zamanda, yurtdışındaki ticari faaliyetlerini seçmiş olduğu müşteriler üzerinden gerçekleştiren Selim Aykırca Makina, şu ana kadar herhangi bir müşterisi ile problem yaşamamayı başarmış ve gelecekte de bir problemle karşılaşmamak adına gereken önlemleri almış durumda.

### **UZAKDOĞU'YLA REKABETTE MARKALAŞMA ÖNE ÇIKMALI**

Ürünleri, genellikle Peru, Rusya, Romanya, Kosova, Ukrayna, Bulgaristan, Irak, İran, Suriye pazarlarında talep edilen Selim Aykırca Makina'nın Rusya, Ukrayna, Bulgaristan, İran, Suriye,

“Dünya hepimizin ortak yaşam alanı. Bu açıdan yaşadığımız bu gezegene karşı duyarlı olmak durumundayız. Biz sanayiciler olarak bu konuda çok hassas olmak durumundayız. Pek tabii ki bizler hem kazanmak hem de ülkemizin ekonomisinin gelişmesini istiyoruz. Ancak bunları yapabilmemiz için yaşanılabilir bir ülke ve dünyaya her zaman ihtiyaç duyacağımız gerçeğini ihmal etmemeliyiz.”

Romanya da bayileri bulunuyor. Firma ayrıca, Brögen-Aykırca-Lesa-Scheffer gibi markalarını alıcı ülkelerdeki bayileri aracılığıyla kullanıcılara ulaştırıyor. PVC makine sektöründe, Türk firmaları-

nın başlıca rekabet ettiği ülkelerin Çin ve Güney Kore olduğunu belirten Seval Aykırca, “Çin ve Güney Kore’de düşük maliyet ve ucuz işçilikle bizimle rekabet ederken, biz kaliteli üretimi ön planda



tutarak, güçlü teknik servisimizle rekabet etmekteyiz. Bu nedenle Ar-Ge, kaliteli personel ve fuarlar büyük önem taşıyor” şeklinde konuşuyor. Bu anlamda, ucuz ürünleri piyasaya süren Uzakdoğu firmalarıyla rekabette markalaşmanın öne çıkarılması gerekliliğinin de altı çizilmiş oluyor.

### **DÜNYA HEPİMİZİN ORTAK YAŞAM ALANI**

Selim Aykırca Makina, son birkaç senedir hemen her kesimin en önemli gündemi haline gelmiş olan çevre konusunda da oldukça duyarlı. Eko sistemle



uyumluluğa ve insan sağlığı ile güvenliğine büyük önem veren firmanın üretiminde hiçbir kimyasal atık ortaya çıkmıyor. Özellikle pek çok Avrupa ülkesinde çevreyle ilgili çıkan yasalar ve yapılan yayınlarda herkesin duyarlılığı artırılırken ve üretim süreçlerinde yüksek verimlilik teşvikleri çoğalırken bizim firmamızın da bu konuda olumlu çalışmalar yürütmesi önem taşıyor. Bu konudaki duyarlılıklarını dile getiren Seval Aykırca, "Dünya hepimizin ortak yaşam alanı. Bu açıdan yaşadığımız bu gezegene karşı duyarlı olmak durumundayız. Son süreçte pek çok yerde

doğanın tehlike sinyalleri verdiğini görüyoruz ve bunun büyük oranda insan kaynaklı ortaya çıktığını biliyoruz. Biz sanayiciler olarak bu konuda çok hassas olmak durumundayız. Pek tabii ki bizler hem kazanmak hem de ülkemizin ekonomisinin gelişmesini istiyoruz. Ancak bunları yapabilmemiz için yaşanılabilir bir ülke ve dünyaya her zaman ihtiyaç duyacağımız gerçeğini ihmal etmemeliyiz. Zaman içerisinde çevre bilincinin bizim ülkemizde de daha çok gelişeceğine ve bu anlamda sanayimizin de ekosistemle daha uyumlu bir hal alacağına inanıyorum" diyor.

## SEKTÖRE DÜŞÜK FAİZLİ UZUN VADELİ KREDİLER SUNULMALI

Seval Aykırca, PVC makineleri sektöründe Türk girişimcilerin Avrupalı rakiplerinin yararlanmakta olduğu uzun vadeli ve düşük faizli kredilerden yararlanamadığını belirterek bu alanda zorlandıklarını ifade ediyor. Aynı zamanda hibe desteklerinde de kendi alanlarındaki fuarlara devlet desteği verilmediğini ifade eden Seval Aykırca, bu sebepten ötürü yatırımlarının belli bir düzeyde kaldığını belirtiyor. Sektörün gelişimi açısından devletin bu konularda daha ön açıcı bir rol oynamasının çok önemli olduğunu vurgulayan Aykırca, "Bu desteklerin yanı sıra, devletten bir diğer talebimiz, ihracat yapan firmaların yetkililerine yeşil pasaport ve vize kolaylığı getirilmesi ve yurtdışı tahsilâtlarında devletin bizlere yardımcı olmasıdır" diyor.

## TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ PARLAK

Son olarak Seval Aykırca ile Türk Makine Sanayi Sektörü'nü değerlendiriyoruz. İstikrarlı bir şekilde büyüyen ve pazar payını genişleten Türk Makine Sanayi Sektörü'nün geleceğinin küreselleşme sürecine entegrasyonun hızlanmasıyla daha da parlak bir hale geleceğini vurgulayan Seval Aykırca, bu konuda Türkiye'nin pek çok konuda rakiplerine göre avantajlı olduğunu söylüyor. Bu avantajları ayrıntılı bir şekilde ortaya koyan Seval Aykırca, "Çünkü ülkemizin gelişmiş ve yeni teknolojilere açık, uyum yeteneği yüksek genç ve dinamik bir nüfusu olması, gelişmiş ülkelere göre maliyet düşüklüğü, işçilik yanında mühendisliğinde ucuz olması, hammadenin önemli kısmının yeterli kalitede yurt içinde karşılaması, önemli sayıda firmanın son yıllarda ihracata yönelmesi hem ihracatın artmasına neden olmakta ve hem de ihracat yapmayan kuruluşları cesaretlendirmektedir. Bu nedenle ülkemizin makine sektörü olarak geleceğini parlak görüyorum" diye konuşuyor. Seval Aykırca ayrıca, Türkiye'nin makine sektöründe hak ettiği konuma ulaşabilmesi için sanayicilerimizin çok çalışması, devletinde sektöre yardımcı olması gerektiğini söylüyor.

ÜLKELERDEN

moment 44 expo

# Dördüncü büyük İngiltere



**OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA 2007 YILINDA TÜRKİYE'NİN İNGİLTERE'YE İHRACATI BİR ÖNCEKİ YILA KIYASLA YÜZDE 39 ARTARAK 383 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞMİŞ DURUMDA. 2008 YILI OCAK-TEMMUZ DÖNEMİNDE İSE 209 MİLYON DOLAR İLE TÜRKİYE'NİN SEKTÖR İHRACATINDAN YÜZDE 5 CİVARINDA PAY ALAN İNGİLTERE, SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ DÖRDÜNCÜ PAZARI KONUMUNDA.**

**T**ürkiye ile İngiltere arasındaki ticaret rakamları incelendiğinde, 2002 yılında yaklaşık 5,5 milyar dolar olan toplam dış ticaret hacminin yüzde 158 oranında artış kaydederek 2007 yılında 14,1 milyar dolara ulaştığı görülüyor. 2007 yılında 8,6 milyar dolar ihracatımıza karşılık, söz konusu ülkeden 5,5 milyar dolar ithalatımız bulunuyor. İngiltere ile dış ticaretimiz genel olarak ülkemiz lehine dış ticaret fazlası verirken, diğer taraftan, 2007 yılında İngiltere'ye olan ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 27 artarken, İngiltere'den ithalatımız yüzde 7 gibi daha düşük oranlı bir artış sergilemiş. İki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında verilere bakıldığında ise; 2007 yılında Türkiye'nin İngiltere'ye yaptığı toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan ürünün 1,4 milyar dolarla "motorlu kara taşıtları" olduğu görülüyor. Bu mal grubunu ise "örme giyim eşyaları" takip ediyor. 84. fasılda yer alan "makine ve aksamları" ise 5. sırada yer alıyor. 2007 yılında Türkiye'nin İngiltere'den it-

dikkat çekiyor. 2005 yılında bu açığın 5 milyar doları aştığı, 2006 yılında ise bir miktar gerileyerek 1,1 milyar dolara düzeyinde gerçekleştiği görülüyor. 2001 yılı dışında ithalatın her yıl bir önceki yıla göre arttığı gözlenirken, ithalatta en büyük artış oranı 2004 yılında, ihracatta en büyük artış oranı ise 1997 yılında kaydedilmiş durumda. 2007 yılında makine ve aksamları sektörü ihracatı yüzde 1,8 azalarak 70,4 milyar dolar olan İngiltere'nin sektör ithalatı ise yüzde 14,3 artarak 83,2 milyar dolar olmuş. Dörtlü GTİP bazında sıralandığında 2007 yılında İngiltere'nin başlıca makine ithal kalemleri arasında 16,6 milyar dolar ile G.T.İ.P: 8471'de yer alan "Otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler, manyetik veya optik okuyucular vb." ilk sırada yer alıyor. 84. fasıl mal gruplarına göre sınıflandırıldığında ise; 8469-8473 arası G.T.İ.P.'i içeren "Büro makineleri" ilk sırada yer alırken, "Türbin, Turbojet ve Aksamları" ve "Motor ve Aksamları" da bu mal grubunu izleyen kalemler olarak dikkat çekiyor. Bu üç mal grubu ülkenin makine ithalatının yarısını oluşturuyor.

“ 84. fasıl bazında Türkiye'nin 2007 yılında İngiltere'ye yönelik başlıca ihrac kalemleri; 228 milyon dolar ile "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları" olurken; bu mal grubunu 84,9 milyon dolar ile "içten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları", 68,8 milyon dolar ile "çamaşır yıkama makineleri" takip etmiş. ”

halatında ise birinci sırayı 1,5 milyar dolarlık değeriyle 84. fasıl itibarıyla "makine ve aksamları" oluşturuyor. Onu sırasıyla "demir çelik", "motorlu kara taşıtları" ile "elektrikli makine ve cihazları" izliyor.

## İNGİLTERE'NİN MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ

1996-2007 yılları arasında İngiltere'nin makine ve aksamları dış ticaret verileri analiz edildiğinde dış ticaret açığının genel olarak artış eğiliminde olduğu

İngiltere'nin en fazla makine ithal ettiği ilk beş ülke olan Almanya, ABD, Hollanda, Çin ve İtalya ülkenin makine ithalatının yüzde 53'ünü teşkil ediyor. Türkiye ise ülkenin makine ithalatında 19. sırada yer alıyor. Dörtlü GTİP bazında sıralandığında 2007 yılında İngiltere'nin başlıca makine ihrac kalemleri arasında 14,8 milyar dolar ile G.T.İ.P. 8411'de yer alan "Turbojetler, Turbo-propeller, Diğer Gaz Türbinleri" ilk sırada yer alıyor. İngiltere'nin en fazla makine ihrac ettiği

## TÜRKİYE İLE İNGİLTERE'NİN MAKİNE TİCARETİ

- >> TÜİK verilerine göre İngiltere'ye yönelik olarak OAİB işteğ alanı makine sektörü ihracatı, 2007 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 39 artarak 383 milyon dolara ulaşmış.
- >> 2007 yılında İngiltere'ye yönelik OAİB işteğ alanı makine sektörü ihracatında, 141 milyon dolarlık ihracatı ile "klimalar ve soğutma makineleri" mal grubunun ilk sırada yer aldığı görülüyor.
- >> Sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler arasında; en yüksek ihracat artışı "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksami" kaleminde kaydedilmiş olup, bu kalemin ihracat değeri yaklaşık 13,8 bin dolardan 4,03 milyon dolara ulaşmış.
- >> 2007 yılında İngiltere'ye olan makine ve aksamları sektör ihracatımız yüzde 33,3 artarken, İngiltere'den ithalatımızda daha düşük oranlı yüzde 16,8'lik artış meydana gelmiş. Ancak 84. fasıl itibarıyla Ocak-Mayıs 2008 döneminde bir önceki yıl aynı dönemine kıyasla ihracat yaklaşık aynı seviyede kalırken ithalat yüzde 17 artış göstermiş.
- >> Türkiye'nin İngiltere'den genel ithalatı içerisinde makine sektörünün payı son yıllarda artarken, sektör ihracatının payı da yıllar itibarıyla artış göstermiş.

ilk beş ülke olan ABD, Almanya, Fransa, İrlanda ve Hollanda ülkenin makine ihracatının yüzde 45'ini oluşturuyor. Türkiye ise ülkenin makine ihracatında 21. sırada yer alıyor.

## İNGİLİZLER MAKİNEYE YATIRIM YAPIYOR

Son yıllarda makine sektöründe iyi bir seyir izleyen İngiltere'nin yüzde 18 brüt kar ve yüzde 7 net karı bulunmakla birlikte sektöre yatırım gün geçtikçe artıyor.

2006 yılında ithalatta ciddi manada artış sağlanmış olup, bu artış İngiltere'nin ne denli büyük bir pazar olduğunu gösteriyor. Örneğin 2007 yılında Gardner Publication verilerine göre takım tezgâhları üretiminde 340 milyon sterlin ile 13.sırada yer alıyor. İngiltere takım tezgâhları sektöründe 470 milyon sterlin ile 9. büyük ihracatçı; 570 milyon sterlin ile 16. büyük ithalatçı olup büyük bir pazar konusunda olduğunu kanıtlıyor. MTA'ya göre de; Avrupa'dan gelen

direk veya dolaylı talepler doğrultusunda 2008 yılında mühendislik sektöründe İngiltere için olumlu bir dönem yaşanıyor.

Takım tezgâhları, kesim makineleri, kaldırma ekipmanları olmak üzere 3 kısımda MTA tarafından yapılan incelemeler neticesinde takım tezgâhlarının 2007 yılında ihracatı 470 milyon sterlin olurken, ithalatı 570 milyon sterlin düzeyinde. CNC makinelerinin takım tezgâhlarındaki payı yüzde 63 olurken, ithalattaki payı yüzde 67 seviyesinde. 2007 yılında CNC taşlama tezgâhlarında 21,7 milyon sterlinlik artış meydana gelmişken, CNC preslerde 93,7 milyon sterlin, CNC sıkma makinelerinde ise 21,7 milyon sterlinlik açık meydana gelmiş durumda.

Metal kesme makinelerinde ise 28,4 milyon sterlinlik, metal şekillendirme makinelerinde ise 78,5 milyon sterlinlik açığın olduğu kaydedilmiş. Bu ürün grubunda 2007 yılı ihracatı bir önceki yıla nazaran yüzde 1,7 düşüşle 198 milyon sterlin olurken, ithalat ise yüzde 1,7 azalışla 214,1 milyon sterlin olarak gerçekleşmiş. Açık ise 16,1 milyon sterlin olmuş. Kesim makinelerinde İngiltere için Avrupa ülkeleri asıl ticaretin yapıldığı ülkeler olup, Amerika hem ihracatta hem de ithalatta ilk 5 içinde yer alırken, Çin ise ithalata 4. sırada yer aldığı görülüyor.

İngiltere'nin kaldırma ekipmanları ihracatı ise 2006 yıla nazaran azalış göstererek 75,4 milyon sterline düşmüş. Düşüşün sebebi ise 2006 yılında Hindistan'a yönelik bir sefere mahsus olarak yapılan yüklü ihracat olarak gösteriliyor. İngiltere'nin kaldırma ekipmanları 2007 ihracatı ise; 2000 yılından beri MTA istatistiklerine göre en düşük rakamlarda gerçekleşmiş durumda. İthalat ise 2006 yılına göre azalış göstererek 65,3 milyon sterlin olmuş.

MTA İstatistikçilerinden Geoff Noon, 2007 yılının üretim teknolojileri için karmaşık bir yıl olduğunu, bu karmaşıklığa büyük miktarlarda tek seferliğe mahsus olarak yapılan ticaretin ve üretim teknolojilerinin temelindeki bazı değişikliklerin neden olduğunu belirtmiş. Özellikle 2006 takım tezgâhları ihracatı ve kaldırma ekipmanları ithalatının yüklü miktarlarda olduğunu ve bunların 2007 yılı

## ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANINDAN İHRACAT YAPILAN İLK ON ÜLKE

ÜLKE ADI	01 OCAK-31 TEMMUZ 2007	01 OCAK-31 TEMMUZ 2008	DEĞİŞİM (%)
ALMANYA	320.561.980,08	403.648.846,70	25,92
RUSYA FEDERASYONU	189.455.402,93	280.583.439,89	48,10
A.B.D	175.820.771,78	253.000.595,35	43,90
<b>İNGİLTERE</b>	<b>200.506.572,84</b>	<b>209.578.945,70</b>	<b>4,52</b>
İTALYA	121.995.644,93	189.562.941,20	55,39
FRANSA	118.808.445,82	173.304.579,21	45,87
İRAN (İSLAM CUM.)	84.713.016,52	146.575.485,19	73,03
ROMANYA	122.801.548,09	145.482.932,50	18,47
AZERBAIJAN-NAHCIVAN	66.438.560,96	116.528.351,53	75,39
IRAK	92.227.661,03	102.157.780,33	10,77
DİĞER	1.611.152.515,92	2.299.153.859,63	42,70
<b>TOPLAM</b>	<b>3.104.482.120,90</b>	<b>4.319.577.757,24</b>	<b>39,14</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

dış ticaretini karmaşıklaştırdığını kaydetmiş. Söz konusu sektöre ait veriler analiz edildiğinde Avrupa'daki özellikle Almanya'da mühendislik sektörünün gelişiminin direkt veya dolaylı talepler oluşturarak İngiltere'nin ihracatını artıracak, bu artışın İngiltere'yi 2008 yılında pozitif yönde etkileyeceği ortaya çıkıyor.

## MAKİNE İHRACATIMIZIN EN BÜYÜK DÖRDÜNCÜ PAZARI

OAİB İstihlal Alanı İtibariyle 2007 yılında Türkiye'nin İngiltere'ye ihracatı bir önceki yıla kıyasla yüzde 39 artarak 383 milyon dolar olarak gerçekleşmiş du-





## İNGİLTERE MAKİNE PAZARI

- >> 1996-2007 yılları arasında İngiltere'nin makine ve aksamları dış ticaret verileri analiz edildiğinde dış ticaret açığının genel olarak artış eğiliminde olduğu dikkat çekiyor. 2005 yılında bu açığın 5 milyar doları aştığı, 2006 yılında ise bir miktar gerileyerek 1,1 milyar dolara düzeyinde gerçekleştiği görülüyor.
- >> 2007 yılında makine ve aksamları sektörü ihracatı yüzde 1,8 azalarak 70,4 milyar dolar olan İngiltere'nin sektör ithalatı ise yüzde 14,3 artarak 83,2 milyar dolar olmuş.
- >> Dörtü GTİP bazında sıralandığında 2007 yılında İngiltere'nin başlıca makine ithal kalemleri arasında 16,6 milyar dolar ile G.T.İ.P: 8471'de yer alan "Otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler, manyetik veya optik okuyucular vb." ilk sırada yer alıyor.
- >> İngiltere'nin en fazla makine ithal ettiği ilk beş ülke olan Almanya, ABD, Hollanda, Çin ve İtalya ülkenin makine ithalatının yüzde 53'ünü teşkil ediyor. Türkiye ise ülkenin makine ithalatında 19. sırada yer alıyor.
- >> Son yıllarda makine sektöründe iyi bir seyir izleyen İngiltere'nin yüzde 18 brüt kar ve yüzde 7 net karı bulunmakla birlikte sektöre yatırım gün geçtikçe artıyor.
- >> 2006 yılında ithalatta ciddi manada artış sağlanmış olup, bu artış İngiltere'nin ne denli büyük bir pazar olduğunu gösteriyor. Örneğin 2007 yılı Gardner Publication verilerine göre İngiltere'nin takım tezgâhları ithalatı 570 milyon sterlin.

rumda. 2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise 209 milyon dolar ile Türkiye'nin sektör ihracatından yüzde 5 civarında pay alan İngiltere, sektörün en önemli dördüncü pazarı konumunda. Türkiye'nin İngiltere arasındaki 84. fasıl ticaret rakamlarına göre, 2007 yılı top-

lam dış ticaret hacmi, 2001 yılı dış ticaret hacmine nazaran yüzde 393 oranında artış kaydederek 441 milyon dolar seviyelerinden 2 milyar doları aşan düzeylere ulaşmış durumda. 2007 yılında 660 milyon dolara yakın 84. fasıl ihracatımıza karşılık, söz konusu ülkeden 1,5 milyar dolar ithalatımız bulunuyor. İngiltere ile makine ve aksamları sektörü dış ticaretimiz genel olarak son yıllarda ülkemiz aleyhine açık veriyor. 2007 yılında İngiltere'ye olan sektör ihracatımız yüzde 33,3 artarken, İngiltere'den ithalatımızda da-

ha düşük oranlı yüzde 16,8'lik artış meydana gelmiş. Ancak 84. fasıl itibarıyla Ocak-Mayıs 2008 döneminde bir önceki yıl aynı dönemine kıyasla ihracat yaklaşık aynı seviyede kalırken ithalat yüzde 17 artış göstermiş. Türkiye'nin İngiltere'den genel ithalatı içerisinde makine sektörünün payı son yıllarda artarken, sektör ihracatının payı da yıllar itibarıyla artış göstermiş. TÜİK verilerine göre İngiltere'ye yönelik olarak OAİB işteğal alanı makine sektörü ihracatı, 2007 yılında bir önce-



## TÜRKİYE İLE İNGİLTERE ARASINDAKİ MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ (MİLYON \$ -84. FASIL)

	2001	2002	2003	(OCAK-ARALIK)		2006	2007	(OCAK-MAYIS)	
				2004	2005			2007	2008
İngiltere'ye İhracatımız	103	152	211	274	414	495	660	272	269
İngiltere'den İthalatımız	338	532	691	1.009	1.246	1.296	1.514	594	696
Dış Ticaret Hacmi	441	684	902	1.283	1.660	1.791	2.174	866	965
Dış Ticaret Dengesi	-235	-380	-480	-735	-832	-801	-854	-322	-427
İhracat Değişim (%)	-	47,6	38,8	29,9	51,1	19,6	33,3	-	-1,1
İthalat Değişim (%)	-	57,4	29,9	46,0	23,5	4,0	16,8	-	17,2

Kaynak: TÜİK Verileri



ki yıla göre yaklaşık yüzde 39 artarak 383 milyon dolara ulaşmış. 2007 yılında İngiltere'ye yönelik OAİB iştiğal alanı makine sektörü ihracatında, 141 milyon dolarlık ihracatı ile "klimalar ve soğutma makineleri" mal grubunun ilk sırada yer aldığı görülüyor. 2007 yılında ihracatında en fazla ihracat artış gerçekleşen mal grubu ise "büro makineleri" olmuş durumda. 84. fasıl bazında Türkiye'nin 2007 yılında İngiltere'ye yönelik başlıca ihrac kalemleri ise; 228 milyon dolar ile "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları" olurken; bu mal grubunu 84,9 milyon dolar ile "içten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları", 68,8 milyon dolar ile "çamaşır yıkama makineleri" takip etmiş. Sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler arasında; en yüksek ihracat artışı "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksami" kaleminde kaydedilmiş olup, bu kalemin ihracat değeri yakla-

şık 13,8 bin dolardan 4,03 milyon dolara ulaşmış. İkinci büyük artış ise 3,9 milyon dolarlık ihracatı ile "otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri" nde yaşanmış. OAİB iştiğal alanı itibariyle 2007 yılında İngiltere'den makine ithalatımızda, 177 milyon dolar ile "inşaat ve madencilikte kullanılan makine aksam ve parçaları" mal grubunun ilk sırada yer aldığı görülüyor. 2007 yılında Türkiye'nin 84. fasıl itibariyle İngiltere'den ithalatı, 2007 yılında bir önceki yıla göre yüzde 17'lik artışla 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiş. 2007 yılında Türkiye'nin İngiltere'den 84. fasıl itibariyle en fazla ithal ettiği mal grubu, 826 milyon dolar ile "dizel, yarı dizel motorlar (hava basıncı ile ateşlenen, pistonlu)" olurken, onu 157,7 milyon dolar ile "dozerler, greyder, skreyper, ekskavator, küreyici, yükleyici vb.", 69 milyon dolar ile "alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorlar" takip etmiş.

## İNGİLTERE'YE MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (84.FASIL-Ş)

DÖRTLÜ GTİP	GTİP TANIMI	2006	2007	Değişim %
8418	BUZDOLAPLARI. DONDURUCULAR. SOĞUTUCULAR. ISI POMPALARI	178.951.168	227.606.313	27,2
8409	İÇTEN YANMALI. PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI	44.614.424	84.883.607	90,3
8450	ÇAMASIR YIKAMA MAKİNELERİ	44.892.405	68.815.475	53,3
8431	AGIR İS MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	39.407.926	54.233.771	37,6
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DİSLİLER, ÇARKLAR	22.804.655	36.824.538	61,5
8411	TURBOJETLER, TURBO-PROPELLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	58.211.930	30.714.527	-47,2
8422	YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İŞLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	12.982.775	29.543.248	127,6
8403	BUHAR KAZANLARI DIŞINDA KALAN MERKEZİ ISITMA KAZANLARI	14.560.404	21.921.365	50,6
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	11.483.652	15.281.400	33,1
8481	MUSLUKÇU, BORUCU ESYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	17.002.709	14.629.854	-14
8482	HER NEVI RULMANLAR	5.818.807	13.051.164	124,3
8451	DOKUMA MADDELERİNİ YIKAMA, KURUTMA, ÜTÜLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	4.562.587	8.169.468	79,1
8415	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ, İSİ, NEM DEĞİŞTİRME TERTİBATLI	4.411.546	7.929.176	79,7
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	2.273.406	5.549.210	144,1
8462	METALLERİ DÖVME, İŞLEME, KESME, SATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	4.234.730	4.997.932	18
8455	METALLERİ HADDELEME MAKİNELERİ, BUNLARIN SİLİNDİRLERİ	5.195.174	4.351.822	-16,2
8473	YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	13.803	4.035.601	29137,1
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	1.564.041	3.859.225	146,7
8421	SANTRİFÜJLE ÇALISAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	2.629.529	3.276.279	24,6
8474	TOPRAK, TAS, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	1.216.849	2.865.915	135,5
	DİĞERLERİ	17.915.794	16.988.218	-5,2
	TOPLAM	494.748.314	659.528.108	33,3

Kaynak: TÜİK Verileri

# Tarım makinecileri Tarmakbir'le bir arada

**SEKTÖRÜNÜ EN GENİŞ KAPSAMIYLA TEMSİL EDEN, TÜRK TARIM ALET VE MAKİNALARI İMALATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA AYAR, TARIM MAKİNELERİ ALANINDA GELİŞMİŞ ÜLKELERİN SEVİYESİNE ULAŞMAK İÇİN TARIMDA MEKANİZASYONUN SAĞLANMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.**



## **T**ürk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği'nin (Tarmakbir) üyelerine sunduğu fırsatlar, bilgilendirmeler ve vizyonlar nelerdir?

Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (Tarmakbir), 1978 yılında kurulmuş olup ülkemizde traktör ve tarım makineleri ana işiğal konusu olan imalatçı, ithalatçı ve satıcılarının üye olduğu mazisi en eski sektörel derneklerden birisidir. Birliğimizin halen 217 üyesi bulunmaktadır. Bakanlar Kurulu kararıyla unvanının başında "Türk" kelimesini kullanmaya hak kazanmıştır. Ülkemizde üretilen, ihraç ve ithal edilen tarım makinelerinin büyük çoğunluğu üyelerimiz tarafından gerçekleştirilmektedir. Birliğimiz özellikle 2007 döneminden itibaren sektörümüz adına çok önemli ve kayda değer çalışmalar yürütmüştür. Bu dönemde Üyelerimizin desteği ile gerek kamu ve gerekse özel sektör nezdinde yürüttüğümüz çabalar neticesinde bugün Tarmakbir çok önemli bir noktaya gelmiştir. Birliğimiz bu gün Tarımsal Mekanizasyon Kurulu, Makine Teknik

Komitesi, Tarım Makinaları Alt Komitesi, Traktör Alt Komitesi, TOBB Sektör Meclisi, Makine Sanayii Sektör Platformu, TÜBİTAK Teknoloji Platformları gibi organizasyonlarda yönlendirici pozisyonlarda yer almaktadır. Kamu ile kurulan iyi ilişkiler neticesinde; KOSGEB tarafından yurt içi sanayi fuarlarına katılım için verilen 24 metrekare desteğin artırılması için yaptığımız çalışmalar olumlu sonuç vermiştir. Destek 40 metrekareye çıkarılmıştır.

Deney yaptıran firmalara yüzde 50 hibe destek sağlanması amacıyla, yetkilendirilmiş Üniversite ve Test Merkezlerinin KOSGEB envanterine girmesi için çaba sarf edilmiştir. Bunun ilk meyvesi TVKB Ankara Test Merkezi ile alınmıştır. Artık KOSGEB desteğine hak kazanmış firmaların Ankara Test merkezinde yapacakları deneylerin finansmanının yarısı KOSGEB tarafından karşılanmaktadır. Sektör-kamu ilişkilerinin yanı sıra Üyelerimize verilen hizmette, birçok çevre tarafından oldukça takdir edilen bir noktaya ulaştık. Bu çalışmalarımız neticesinde; CE İşaretlemesi ve Kaliteli Süt Sağım

Sistemleri konulu 3 adet seminer gerçekleştirilmiş ve katılımcı üyeler uzmanlar tarafından bilgilendirilmiştir.

Ocak 2008'de Tarmakbir ev sahipliği ve organizasyonunda, Türk Traktör Fabrikası tesislerinde, 2008 Mart ayında Konya'da düzenlenen Tarım Fuarı ile eş zamanlı olarak Tümosan-Alçelik tesislerinde ve Rixos Hotel'de Türkiye Büyük Millet Meclisi- Tarım Orman ve Köyişleri Komisyonu Üyesi Milletvekilleri ile bir araya gelinmiştir. Bu organizasyon ile sektörümüzün ve Birliğimizin tanıtımı, tarımsal üretimde traktör ve tarım ekipmanlarının yeri, tarımsal girdileri bir araya getiren tarımsal mekanizasyon araçlarında eski ve yeni teknoloji farkının ve teknolojinin ulaştığı son noktanın bizzat milletvekillerimiz tarafından gözlemlenmesi sağlanmıştır.

### **Türkiye'de tarım alet ve makine imalatı gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında ne durumdadır?**

Türk tarımı mekanizasyonda gerek bitkisel gerekse hayvansal üretim bakımından batılı ülkelerin gerisindedir. Mesele



mevcut traktör ve makine parkındaki araçların sadece çalışması; yani traktörün kontağına basınca çalışması, tarlada pulluğu çekmesi, arkasına bağlanan ekim makinesinin tohumları toprağa bırakması, ekinin makinelerle hasadı, harman edilmesi, sütün makinelerle sağılması değildir. Mesele; o traktörün ne kadar yakıt tükettiği, ne kadarlık bir arazi için alındığı, kaç gövdeli pulluk çektiği, ekim makinesinin iş verimi, tohumu zedeleyip zedelediği gibi temel sağlık ve güvenlik gereklikleri ile kalite, sağlamlık, ekonomiklik, verimlilik gibi faktörleri yerine getirmesidir.

Çiftçilerin alım gücündeki dalgalanma ve düşüşler tarımsal girdiler içinde en esnek girdi olan sektörümüzü direkt etkilemektedir. Üretim girdilerinin yaklaşık yüzde 40'ı mekanizasyon girdisidir. Bu

olması halinde birim alandan alınan verim arttıkça çiftçimizin gelir seviyesi yükselecek, gelir seviyesi yükseldikçe daha modern tarım ekipmanları ile çalışma imkânına kavuşacaktır.

**Türk Tarım Alet ve Makineleri sanayisinin gelişmesi için en önemli gereklilik yeni teknolojiler ve tasarımlar üretmektir. Bu noktada sizce ülkemizde yeterli derecede Ar-Ge çalışması yapılmakta mıdır? Yapılıyor ise bunun nedenleri sizce nedir?**

Sektörümüzde yeterli AR-GE çalışması yapılamamaktadır. Bunun en önemli nedeni mevcut AR-GE mevzuatının küçük ve orta ölçekli KOBİ'leri kapsamamasıdır. Bilindiği üzere bu mevzuattan faydalanabilmek için en az 50 kişilik bir AR-

“Çiftçilerin alım gücündeki azalmalar nedeniyle mekanizasyona gerekli kaynağı aktaramaması öncelikli sorunumuzdur. Çiftçilerin alım gücündeki dalgalanma ve düşüşler tarımsal girdiler içinde en esnek girdi olan sektörümüzü direkt etkilemektedir. Mekanizasyona gerekli kaynağın aktarılamaması; birim alandan elde edilen verimin ve ürünün kalitesinin düşmesi, daha fazla egzoz emisyonu gibi insan, çevre ve canlılar için çok olumsuz sonuçlar doğurmaktadır.”

yüksek maliyet payına rağmen mekanizasyon; tohum, gübre, ilaç ve mazottan daha az önemli görülmektedir. Hâlbuki mazotun da bir mekanizasyon girdisi olduğu düşünülürse konunun ne denli önemli olduğu ortaya çıkmaktadır. Mekanizasyon girdisi, verimlilikten ziyade günü kurtarma endişesi ön planda tutulduğu için göz ardı edilmektedir. Buğday verimimiz, süt verimimiz AB ortalamasının yaklaşık 1/3'üdür. Tarımda kişi başına düşen GSMH'da AB ile aramızda yaklaşık 8 kat fark vardır. Neticede modern tarım usullerinin, modern tarım ekipmanları ile yapılması, verim için son derece önemlidir. İklim, işletme büyüklükleri gibi diğer faktörlerin de olumlu

GE ekibinin çalışma şartı aranmaktadır. Bunun yanı sıra KOSGEB'in AR-GE desteklilerinden de faydalanma oranı oldukça düşüktür. Bunun da en önemli nedeni bürokratik işlemlerin oldukça zahmetli ve uzun bir süreç almasıdır. Bütün bu mevzuatın yanı sıra firmalar arasında, bünyesinde hiç mühendis istihdam etmeyen veya varsa da bunları daha çok atölye şefi veya müdürü niteliğinde kullanan, imal edilen makinenin geliştirilmesi, mühendislik hesap ve imalat resimlerinin hazırlanması konusunda hiçbir mühendisi bulunmayan firma sayısı oldukça fazladır. Bu konuda diğer bir sorun yetişen mühendislerin kalitesidir.



**Mustafa Ayar**

Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

*Tarımda maksimum verimlilikten ziyade günü kurtarma endişesi ön planda olduğundan dolayı tarım aletlerinde mekanizasyon sağlanamamaktadır.*

**Genel olarak Türk Tarım Alet ve Makineleri imalat sektörünün siyasi otoriteden beklentileri nelerdir? Devletin hangi sorunlara çözüm üretmesi gerektiğini düşünüyorsunuz? Sektörün önemli sorunları hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Çiftçilerin alım gücündeki azalmalar nedeniyle mekanizasyona gerekli kaynağı aktaramaması öncelikli sorunumuzdur. Çiftçilerin alım gücündeki dalgalanma ve düşüşler tarımsal girdiler içinde en esnek girdi olan sektörümüzü direkt etkilemektedir. Üretim girdilerinin yaklaşık yüzde 40'ı mekanizasyon girdisidir. Mekanizasyona gerekli kaynağın aktarılamaması; birim alandan elde edilen verimin ve ürünün kalitesinin düşmesi, tarlaya fazla gübre, bitkiye fazla ilaç atılması, daha fazla egzoz emisyonu gibi insan, çevre ve canlılar için çok olumsuz sonuçlar doğurması gibi sonuçlar ortaya koymaktadır. Bu konuda "Tarımsal Mekanizasyon Desteği" adı altında bir sisteminin oluşturulmasını ve aldıkları mekanizasyon araçlarının faturalarını ibraz eden çiftçilere, teşvik ve ilgi görecektir. Oranlar da hibe desteği ödenmesini önermekte-



yiz. Bu uygulama, ortalama olarak ekonomik ömürleri 10 yıl olan tarım makinelerinin yenilenerek, çalışma maliyetlerinin düşürülmesi yönüyle ülkemiz mekanizasyon seviyesinin gelişimine katkıda bulunurken, kayıt dışı satışları kayıt altına alarak, destekleme harcamalarının çok daha ötesinde Hazineye katkıda bulunacaktır.

Ekonomik ömrünü tamamlamış traktörlere hurda indirimi uygulaması, bakım masrafı yüksek ve büyük miktarda kayıplara yol açan araçların tedavülden çekilmesini teminen faydalı olacaktır. Bu yaşlı traktörlerin bir plan dahilinde uygulamaya konacak bir teşvik programıyla hurdaya ayrılarak parkın yenilenmesi, ülke tarımı, sanayi ve ekonomisinde, programın getireceği mali yükün çok ötesinde kazançlar yaratacak, ayrıca çevre kirliliği ve iş güvenliği açısından da ciddi kazanımlar sağlayacaktır.

Sektörde farklı KDV oranları uygulaması ise 2008 yılında tanıştığımız bir uygulama oldu. Leasing'de artan KDV oranı sonrası başlayan süreç, KDV'nin sadece leasing de değil, leasing'i de kapsayan bütün satışlarda inmesiyle sonuçlanmıştır. Bu süreçte yüzde 8 KDV'ye konu olan malların belirlenmesinde Maliye Bakanlığı tarafından uluslararası bir numaralandırma sistemi olan GTİP (gümrük tarife istatistik pozisyonu) kullanılmıştır.

Bu sistemde tarım makineleri genel olarak 8432, 8433, 8434, 8436, 8701 pozisyonlarında toplanmıştır. Bununla birlikte 8424, 8428, 8437, 8716, 8467, 8418 gibi birçok pozisyonda da sektörümüzde kullanılan makineler mevcuttur. Bu noktada temel sorun bu pozisyonlardaki tarım makinelerinin, tarım makinesi olmayan makinelerle birlikte sınıflandırılmasıdır. Örneğin; tarımsal amaçlı su tankeri ile

her türlü eşya taşıyan römorklar aynı GTİP altındadır. Helezonlu dane götürücüler ile tarım harici işlerde kullanılan mekanik elevatorlar aynı GTİP altındadır. Tarımsal mevzuatın ve desteklerin belirlenmesinde kurumlar arası koordinasyon eksikliği de son dönemde giderek ön plana çıkan bir sorun olmuştur. Gerek tarımsal mevzuat ve gerekse tarımsal desteklemeye konu olan makinelerin belirlenmesinde kurumlar arası koordinasyon ve işbirliği istenilen seviyelerde değildir.

Mevzuatın çok yönlü olarak yeterince incelenmeden yayınlanması daha sonra revizyon ihtiyacı doğurmakta, bu da bazı kesimlerde haklı olarak işin ciddiyetini eleştiren reaksiyonlara sebep olmakta, uygulamalar gecikmektedir. Bu nedenle gerek destekleme kapsamındaki makinelerin niteliğinde, gerekse mevzuatta bir takım aksaklıklar yaşanmaktadır. Tarımsal Mekanizasyon Kurulunun 2007 yılı olağan toplantısında alınan tavsiye kararlarından birisi de bu konuya ilişkin bir komite oluşmasına yöneliktir.

Bu kritik sorunlarımızın yanı sıra kalifiye eleman eksikliği, teknik eleman istihdamında eksiklikler, çiftçinin yaptığı işte

eğitimsiz olması, patent ve faydalı model mevzuatında yaşanan sorunlar da önemli sektörel sorunlarımız arasındadır.

### **Türkiye'nin tarım makineleri ihracatında çok daha yüksek seviyelere ulaşabilmesi için sizce neler yapılması gerekiyor?**

Öncelikle istihdam üzerindeki yüklerin azaltılması, AR-GE ve marka teşviklerinin tabana yayılması için tedbirler alınması, enerjinin rekabet edilebilir fiyatlarından temin edilmesi, dış ticaret müşavirliklerimizin istihdam gücünü artırarak daha etkin ve kapsamlı dış tanıtım ve pazar araştırma faaliyetlerinin yapılmasını çok önemsiyoruz.

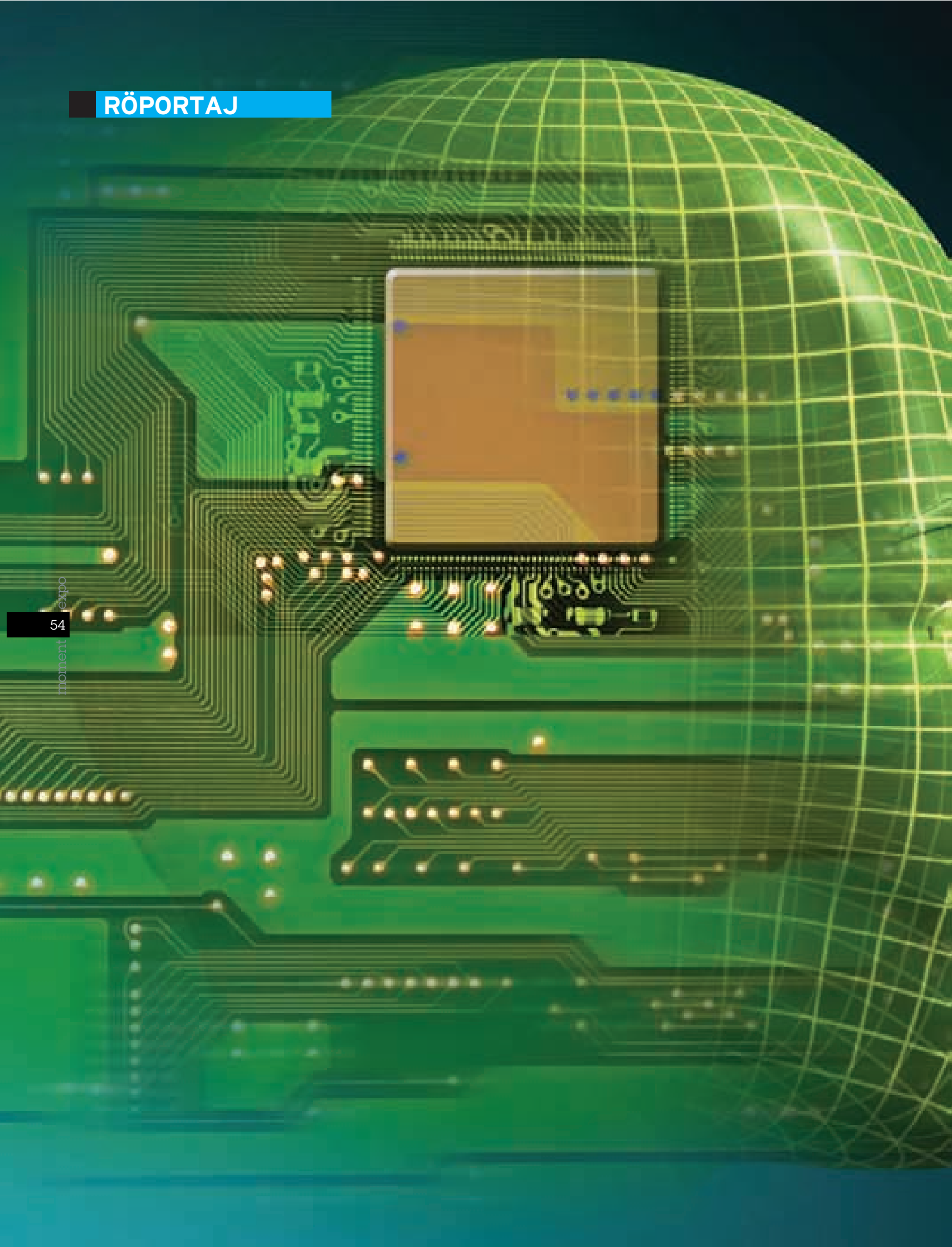
Ülkemiz OECD ülkeleri içinde istihdam üzerindeki prim ve vergi yükünün en fazla olduğu ülkelerden birisidir. Bu durum yatırımları caydırdığı, rekabet gücünü zayıflattığı gibi kayıt dışı istihdamı da teşvik etmektedir.

Bu arada makine imalatı yapan bazı firmaların tanıtım konusuna yeterli önemi vermediği, yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılmanın önemini göremedikleri, sektör dergilerinde dahi kendilerini tanıtmalarını önemli bir eksiklikler. Sektörün yurt dışı tanıtımında, fuarlar ve bu kapsamda düşünülecek çeşitli organizasyonlara gereken önem verilmelidir.

Firma sayısının fazlalığı dolayısıyla düşük karlarla çalışılması, AR-GE ve halen imal edilen makinaların geliştirilmesi için tecrübeli eleman istihdamına kaynak ayrılmasını güçleştirmektedir.

AR-GE faaliyetleri için verilen destekler artırılmalı ve firmaların bu destekten azami ölçüde faydalanması için bürokratik işlemler azaltılmalıdır.





# “Fasona değil, teknolojiye yönelmek gerek”

**TMMOB MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI EMİN KORAMAZ, TÜRKİYE’DEKİ MAKİNE VE AKSAMLARI FİRMALARININ ÖNEMLİ BİR KISMININ DÜŞÜK TEKNOLOJİ DE ÜRETİM YAPTIĞINI ANCAK ÇİN, HİNDİSTAN VE MALEZYA GİBİ ÜLKELERLE FİYAT YÖNÜNDEN REKABET EDEMEDİĞİNİ, BU NEDENLE DE YÜKSEK TEKNOLOJİYE GEÇEREK DÜŞÜK FİYATLI FASON ÜRETİMDEN VAZGEÇMESİ GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.**

**M**akina Mühendisleri Odası’nın başında olan isim olarak, Türkiye makine ve aksamları sektörünün günümüzdeki durumunu değerlendirebilir misiniz?

İmalat sanayi içinde makine ve aksamları üretim sektörünün önemli ve ayrıcalıklı bir yeri vardır. Makine imalatının payının toplam imalat sanayi içinde artışı, bu sektörün katma değerinin büyümesi ülkenin kalkınmasında ve refah düzeyinin gelişmesinde, dolayısıyla ekonominin büyümesinde vazgeçilmez, yaşamsal bir aşama sağlamaktadır. Sektör, imalat, inşaat, madencilik ve ulaştırma alanlarına yönelik pek çok ürünün ve hizmetin gerçekleşmesini sağlayan makine aksanının yapımını sağlamaktadır. Üretim yöntemleri ve sektör ürünlerinin kullanım alanları, yüksek ve orta-yüksek teknolojileri zorunlu kılmaktadır. Dolayısıyla kalifiye işgücü ve mühendis istihdamı oranı yük-

sektir. İşçi başına katma değer ve birim ücret başına katma değer diğer sanayi sektörlerinin çoğundan yüksektir. Makine imalat sanayinin büyümesi, istihdam kapasitesinin de artışı getirmektedir. Sanayi içinde istihdam yönünden, Avrupa makine imalatçısı ülkelerinin çoğunda sektör birinci sırayı almaktadır. Makine Mühendislerinin istihdamı ve mesleğin niteliksel gelişmesi için makine ve aksamları sektörünün de daha hızlı büyümesi zorunludur. Türkiye’de son on yılda üretim ve ihracat hızlı bir biçimde büyümüş, ancak buna koşut olarak ithalat da artmıştır. Ekonomik uygulamaların “düşük kur ve yüksek faiz” döngüsüne bağlanması ara malı üretiminin dışarıya bağımlı olmasını getirmiştir. Ayrıca yüksek katma değerli makineler yurtdışından ithal edilmektedir.

**Türkiye makine ve aksamları imalat sektörü ve ihracatçıların artıları ve eksileri sizce nelerdir?**

Türkiye makine ve aksamları imalat sek-



töründe önemli gelişmeler olmuş, üretim 2001 yılında 9,7 milyar dolar iken 2007 yılında 18,7 milyar dolara çıkmıştır. İhracatta ise yıllık büyüme oranlarının daha hızlı olduğu gözlenmiştir. 2001 yılında 1,5 milyar dolar olan ihracat 2007'de 9,2 milyar dolara ulaşmıştır. 2001'de üretimin yalnızca yüzde 15'i olan ihracat 2007 yılında üretimden yüzde 49 pay almaktadır. Yani Türkiye makine ve aksamları üretiminin hemen hemen yarısı dışarıya satılmaktadır. İhracatın bu hızlı gelişimi sektörün artılarından en önemlisidir. Giderek artan ihracatta yeni pazarlar da kazanılmakta, ihracat destekleri ile firmalar dünya fuarlarında önemli bağlantılar yapmaktadır. Yani pazarlama ve satış teknikleri de gelişmiş olup, yeni anlaşmalar yapılmaktadır. Ortalama kapasite kullanım oranı 2007 yılında yüzde 80,2'ye ulaşmıştır. Ancak hala verimsiz ve fason çalışan, mühendis istihdam etmeyen pek çok KOBİ niteliğinde firma bulunmaktadır.

Sektörün gerek üretim ve gerekse ihracattaki güçsüz yanlarını genel çizgileri ile şöyle özetleyebiliriz. İlk olarak ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 39 olup, ithal makineler iç pazarın yüzde 51'ini oluşturmaktadır. Dolayısıyla makine ve aksamları sektöründe yerli makine kullanımını teşvik edecek politikalar uygulanmamaktadır.

Sektörde üretim yapan 11 bin firma vardır, ancak ölçek ve rasyonel üretim ile optimal maliyetler ele alındığında, küresel rekabete girecek firma sayısı 300'ü aşmamaktadır. İşletmelerde 50'nin üzerinde işçi çalıştıran firma sayısı bin 600 civarında olup bu firmaların toplam istihdamı 170 bini bulmaktadır. Mühendis sayısı ise 3 bin 500'ü ancak bulmaktadır. Aynı zamanda ülkemizde firmaların önemli bir kısmı düşük teknolojide makineler üretmektedir. Ancak aynı kategoride üretim yapan Çin, Hindistan, Malezya gibi ülkelerin avantajları fiyatlarının daha düşük olmasında odaklanmaktadır. Dolayısıyla Türkiye ya daha yüksek kategoriye geçecek ya da daha düşük fiyatlı fason üretime devam edecektir.

Türkiye makine ve aksamları sektörünün güçsüz olan bir diğer yanı ise son yıllarda makine üretimine girdi olan ara



### Emin Koramaz

TMMOB Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı

*Öncelikle Türkiye makine sektörünün acilen bir sanayi envanteri çıkarması gerekiyor. Burada ölçek, üretim, ihracat, yönetim ve pazarlama varlığı ortaya konulacak ve sorunlar değerlendirilecektir. OAI B'nin, Orta Anadolu Makine ve Aksam firmaları boyutundaki envanteri bu açıdan önemli saptamaları mümkün kılıyor.*

mallar artan oranda ithal yapılması. Son beş yılda ülkede ara malı yatırımları yüzde 80 oranında azalmıştır. Bu durumda ithal girdiler oranı yükselmekte ve dışa bağımlılık artmaktadır. Sektör dernekleri, ihracatçı birlikleri değerlendirmeleri de bu gerçeği ortaya koymakta, endişeler dile getirilmektedir. Ara malların yatırımına yönelik yeni teşvik ve destekler mutlaka devreye girmeli, düşük kurdan kaynaklanan ithalat artışı frenlenmelidir.

**Türkiye makine sektörünün üretimi, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, üretim standartları konusunda var olan eksiklikleri nelerdir? Son dönemde bu eksiklikler giderilmeye başlanmış mıdır? Sizce sektörün gelişimi ve tüketiciler açısı**

### sından ne gibi düzenlemelere gidilmesi gerekiyor?

Öncelikle Türkiye'nin dünya makine sektörü içindeki yerini ortaya koymakta fayda var. Dünya makine imalat sanayinde ihracatçı en önemli yedi ülke Almanya, ABD, Çin, Japonya, İtalya, İngiltere ve Fransa'dır. Türkiye'nin toplam içindeki payı yüzde 0,5'tir. İthalatçı ülkeler ise ABD, Almanya, Çin, İngiltere, Fransa, Hollanda ve Japonya'dır. Burada Türkiye'nin payı yüzde 1,3 durumdadır. Türkiye ithalatı itibarıyla katma değeri yüksek makine grubu ile özel, teknolojisi yüksek makine grubuna yönelmiştir. İhracatta ise durum tersine çalışmakta, yurtdışına konvansiyonel genel makineler ile aksamı gönderilmektedir. Bazı makinelerde ise fason çalışma sürdürülmektedir.

Türkiye'nin gelişmiş ülkeler ile makine standardı karşılaştırması bu açıdan anlamlı sonuçlar ortaya çıkarmayacaktır. Bu ülkeler farklı makine gruplarında (özel amaçlı makineler, orta, orta-yüksek teknoloji cihazlar v.s.) yüksek standarda sahip bir kategori oluşturmuşlardır. Bu konuda ka-

mu kuruluşlarını da içine alan üniversiteler, ihracatçı birlikleri, bilim kurumları, TSE ve Mühendis Odaları ortak çalışmalar yapmak zorundadır. Ancak burada makine imalatçıları, öncelikli alt sektörlerde ülke olanakları ve sanayi alt yapısının tespitini yapmalıdırlar. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin envanter çalışmaları takdire değer öncü bir çalışma olmaktadır. TMMOB Makina Mühendisleri Odası, Sanayi Kongrelerinde ve teknik kongrelerde konuyu bütün boyutlarıyla tartışmaktadır. Özellikle üniversiteler ve imalat yönetimindeki meslektaşlarımız standartlara ilişkin tartışma zemini oluşturmaktadırlar.

Son yıllarda standartlara yönelik çalışmalar, Avrupa uyum yasaları çerçevesinde, daha hızlı olarak sürdürülmektedir. Ancak sektörün bu konudaki eksiklikleri, tüketici istekleri ve ihracatçı talepleri doğrultusunda ele alınmalı ve değerlendirilmelidir.

### **Türkiye makine sektörünün ve dolayısıyla mühendislerinin karşılaştığı temel sorunlar hakkında bilgi verir misiniz?**

Öncelikle Türkiye makine sektörünün acilen bir sanayi envanteri çıkarması gerekiyor. Burada ölçek, üretim, ihracat, yönetim ve pazarlama varlığı ortaya konulacak ve sorunlar değerlendirilecektir. OAİB'in, Orta Anadolu Makine ve Aksamları firmaları boyutundaki envanteri bu açıdan önemli saptamaları mümkün kılmiştir. Firmaların teknik yönetim ve yapısal özellikleri ile alt yapıya yönelik durumları ortaya konularak, bu bölgedeki yetenek değerlendirmesi çıkarılmıştır.

Ayrıca makine sektörü bir mühendislik sanayi, Ar-Ge çalışmalarının yoğunlaştığı bir sektör olmak zorundadır. Özgün ürün için inovasyon ve Ar-Ge çalışmaları makine imalatının hemen her alt sektöründe sürdürülmelidir. Ancak Türkiye'de bu alanda Ar-Ge çalışmaları yetersizdir. Pek çok işletmede Ar-Ge bölümü kurulmamıştır. Ar-Ge mühendisi ve alt yapısı yoktur. Yönetim kademelerinde konunun rekabet açısından önemi anlaşılmamıştır. Dolayısıyla bu sektörde çalışan mühendisler önce alt yapıyı geliştirmek zorundadırlar.

Makine sektöründe öncelikle nitelikli eleman çalıştırma ve mühendis istihdamı konusunda teşvik ve destek verilmelidir. Keza inovasyon sektörel düzeyde ele alınarak bu desteklerle bütünleştirilmelidir.

Ayrıca ara mallara yönelik yatırımlar teşvik edilmelidir. İthal girdilerin oranlarının düşürülmesi için özellikle bu alandaki yatırımlar öncelikle ele alınmalıdır. Burada öncelikli alt sektörlerin seçimi önem kazanmaktadır. Yüksek katma değerli özel amaçlı makinelerin üretimine yönelik Ar-Ge çalışmaları yürütülerek makine mühendislerinin istihdamı bu alanda yoğunlaştırılmalıdır.

### **Makina Mühendisleri Odası olarak sektörün hem ekonomik gelişimi hem de dünya standartlarında bir üretim sistemine kavuşması için ne tarz çalışmalar yapıyorsunuz?**

“Ülkemizde firmaların önemli bir kısmı düşük teknolojide makineler üretmektedir. Ancak aynı kategoride üretim yapan Çin, Hindistan, Malezya gibi ülkelerin avantajları fiyatlarının daha düşük olmasında odaklanmaktadır. Dolayısıyla Türkiye ya daha yüksek kategoriye geçecek ya da daha düşük fiyatlı fason üretime devam edecektir.”

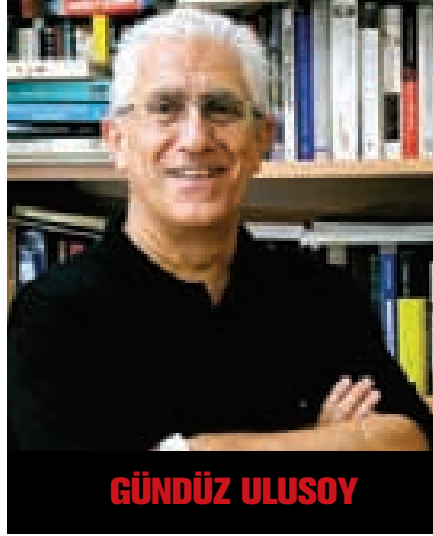
Makina Mühendisleri Odası için bu sektörün gelişip büyümesi çok büyük önem taşımaktadır. Üyelerimizin yaklaşık yüzde 5'i doğrudan makine ve aksamları imalat sektöründe çalışmaktadır. Bu oranın artması hem Türkiye ekonomisinin sağlıklı gelişmesini sağlayacak, hem de mühendisliğin nicel ve nitel birikimini gerçekleştirecektir. Yüksek katma değerli makine üretimine ağırlık verilmesi de mümkün olacaktır. Bu açıdan MMO makine imalat sanayine yönelik kongre, sempozyum, eğitim, rapor ve yayın çalışmalarını başarıyla sürdürmektedir. Ayrıca sektörü geliştirecek ortak çalışmalara, iş-

birliği platformlarına katılmakta, desteklemekte ve katkı koymaktadır. Makina Mühendisleri Odası Türkiye'nin sanayileşmesi ve sanayinin ekonomiden daha yüksek pay alabilmesi için iki yılda bir kongreler düzenlemektedir. “TMMOB Sanayi Kongresi” ve “Makina İmalat Teknolojileri Kongresi” bunların başında gelmektedir. Bu kongre etkinliklerinde sanayileşme, kalkınma, planlama, refah, istihdam konularında bildiriler hazırlanmakta, panel ve sempozyumlar düzenlenmektedir. Ayrıca Türkiye'nin her yerindeki şube ve temsilciliklerinde makine imalat sanayi ve alt sektörlerinde her yıl kongre, panel, sempozyum, konferans gibi geniş katılımlı faaliyetler yapılmaktadır. Makine imalatındaki imalat teknikleri, tasarımı, Ar-Ge ve inovasyon konuları, kamu kuruluşları, üniversiteler, araştırma kurumları, sektör dernekleri ve Odalar tarafından tartışılmaktadır. Sonuçlar

ilgililere gönderilmekte ve kamuya duyurulmaktadır. Makine Mühendislerinin bulunduğu her yerde eğitim çalışmaları, mesleki kurs ve seminerler düzenlenmekte, meslek içi eğitimlerle üyelerimiz günümüz mühendislik problemleri ile geliştirilmektedir. Ayrıca makine imalat sanayinin sorunlarına yönelik olarak her platformda görüşler sunulmakta ve önerilerimiz ortaya konulmaktadır. Makine imalatına, tasarım ve Ar-Ge çalışmalarına ilişkin yayınlar yapılmaktadır. Ayrıca “Makina İmalat Sanayii Sektör Araştırması” adlı Oda Raporu da sürekli güncellenmektedir.

# İmalat sanayimizin inovasyon karnesi

**S**on bir kaç yıldır inovasyon ve Ar-Ge hem sanayicilerimizin hem de bir noktaya kadar bürokrat ve politikacılarımızın gündemine girmiş durumda. Son Ar-Ge yasası ve yönetmeliği bunun bir kanıtıdır diyebiliriz. Türkiye’de imalat sanayii rekabetçi unsur olarak uzun süre yararlandığı ucuz işgücü açısından belirli bir noktaya ulaşmış durumda. Artık ucuz işgücü ile dünya pazarlarında rekabet edebilmesi dönemi kapanıyor; birçok sektör ve alt sektörde de zaten bu dönem çoktan kapandı Türkiye için. Türk imalat sanayii bir süredir bir yol ayrımında. Ya eski yolunda devam edecek ve zaman içinde eriyecek ya da bir dönüşüm geçirecek ve büyümesini daha üst bir düzlemde devam ettirecek. İnovasyon ve Ar-Ge’nin sanayicilerimizin gündemine girmiş olmasını ben bu yol ayrımında dönüşüm seçeneğinin benimsenmiş olmasına bağlıyorum. Konuşma ve yazılarda hep vurgulanan yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi ürünün içindeki bilgi payının yüksek olması demek. Ticari değere dönüşmüş bilgi olan inovasyon işte burada yüksek katma değer ile ekleniyor. Bilgi payının yüksek olması da yetmiyor; bu payın içinde sizin kattığınız bilgi payının yüksek olması gerekiyor. Bir ülkede, yüksek katma değeri olan bir ürünün salt montaj aşamasının gerçekleştirilmesi o ülkeye yüksek katma



**GÜNDÜZ ULUSOY**

değer sağlamıyor. İnovasyonun dört türü var: Üründe, üretimde, pazarlamada ve organizasyonda inovasyon. İnovasyon ve Ar-Ge’yi salt doğa bilimleri ve teknoloji ile sınırlı olarak görmeyelim. Genel anlamda Ar-Ge inovasyon sürecinin bir parçasıdır ve özgün bilgi türetme aşamasıdır. Sosyal bilimler ve yönetim bilimlerinde de inovasyon ve Ar-Ge söz konusudur ve şartlara göre bazen sürükleyici rol de oynar. Sıkça bahsi geçen inovasyon kavramının altını doldurabilmek, bu alanlarda Türkiye’de bir durum tespiti yapabilmek ve inovasyon süreci hakkında daha ayrıntılı bilgi edinebilmek amacı ile TÜBİTAK’ın desteklediği bir proje çerçevesinde İs-

tanbul, Kocaeli, Sakarya, Kırklareli ve Tekirdağ illerinde 184 imalat firmasını içeren bir araştırma gerçekleştirdik. Bu kısa yazı çerçevesinde bu araştırmanın sadece bazı sonuçlarını sizlerle paylaşacağım. Yaptığımız çalışmanın sonuçlarına göre, yenilikçiliğin, yani inovasyon faaliyetleri içinde olmanın firmalara verimliliğin ve kârlılığın artırılması, mevcut pazarlarda rekabet avantajının kazanılması ve yeni pazarlara girebilme olanağının sağlanması bakımından önemli katkısı olduğunu gördük. Saha çalışmasında toplanan veriler üzerinde yaptığımız istatistikî veri analizlerine göre yenilikçilik gerek inovasyon, pazar ve üretim performanslarına gerekse finansal performansa olumlu etki yapmaktadır. İnovasyon performansı firmanın performansı ile doğrudan etkileşim halinde olup sürdürülebilir rekabet avantajına katkı yapmaktadır. Daha yenilikçi olan firmaların toplam satışlarında, ihracatta, yenilik, üretim ve finansal performansta diğer firmalara göre daha başarılı olduklarını görüyoruz. İnovasyon faaliyetleri kaynak kullandığına göre bir yatırımdır. Katkıları göz önüne alındığında ise, bu faaliyetleri kârlı bir yatırım olarak değerlendirebiliriz. Firma rekabetçiliğine katkısını bu denli net gösterebildiğimiz inovasyon alanında firmalarımızın ne durumdadır acaba? İnovasyonların genelde taklit (başka bir yerden görerek uygulamaya çalışma) se-

**ARAŞTIRMA SONUÇLARI BİR FİRMANIN SAHİP OLDUĞU ENTELEKTÜEL SERMAYENİN, YENİLİKÇİLİĞİN EN ÖNEMLİ BELİRLEYİCİSİ OLDUĞUNU VURGULAMAKTADIR. FİRMALARIN ÖNEMLİ BİR BÖLÜMÜNDE ENTELEKTÜEL SERMAYE UNSURLARININ YÜKSEK DÜZEYDE OLMADIĞI GÖZÜKMEKTEDİR. İŞLETMELER FİRMA İÇİ EĞİTİMİ, ÇALIŞANLAR ARASI BİRBİRİNDEN ÖĞRENİM FIRSATLARINI ARTIRMALARI GEREKMEKTEDİR.**

## Prof. Dr. Gündüz Ulusoy kimdir

Prof. Dr. Gündüz Ulusoy, 1999 yılından bu yana Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi öğretim üyesidir. 1970 yılında Robert Kolej'den Makine Mühendisliği, 1972 yılında University of Rochester'dan Makine Yüksek Mühendisliği derecesini almıştır. Endüstri Mühendisliği alanındaki doktora eğitimini 1975 yılında Virginia Tech'de tamamlayan Prof. Dr. Ulusoy, 1976-1999 yılları arasında Boğaziçi Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği Bölümü öğretim üyesi, 1985-1993 yıllarında Bölüm Başkanı ve 1992-1993 yıllarında Rektör Yardımcısı olarak çalışmıştır. 1993-1997 yıllarında TÜBİTAK Bilim Kurulu Üyeliği ve 1995-1997 yıllarında Marmara Araştırma Merkezi Yönetim Kurulu Başkanlığında bulunmuştur. 2003-2008 yılları arasında TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu Kurucu Direktörü olarak görev yapmıştır ve halen de İcra Kurulu Üyesidir. Ulusal İnovasyon Girişimi Kurucu Üyesi ve İcra Kurulu Üyesidir. Akademik çalışmaları ve yerli ve yabancı bilimsel dergilerde editörlük görevleri yanında otomotiv, çimento, elektronik, makine imalat sektörlerinde ve beyaz eşya ve taşıt araçları yan sanayilerinde rekabet stratejileri, sektörel kıyaslama, teknoloji ve yeni ürün geliştirme yönetimi konularında çalışmalar yapmıştır. Avrupa İşverenleri Konfederasyonu UNICE'de Competitiveness Working Group üyesi olarak rekabet gücü, girişimcilik ve inovasyon alanlarındaki çalışmalara katkıda bulunmuştur.

viyesinde olduğu saptanmıştır. İnovasyonlar genelde “pazar için yeni” değil, “firmalar için yeni” inovasyonlardır. Çalışmaya katılan firmalarda orijinal inovasyonlar son derece kısıtlı sayıdadır. Her bir inovasyon türünde (ürün, üretim, pazarlama, organizasyonel) örneğimizdeki firmaların ortalamada ancak yüzde 5 kadarının orijinal yenilikler yapabildiğini saptadık. İnovasyon türleri arasında pazarlama inovasyonları oldukça düşük seviyededir. Pazarlama konusunda henüz katedilecek uzun bir yol olduğunu söyleyebiliriz. Araştırma sonuçları bir firmanın sahip olduğu entelektüel sermayenin, yenilikçiliğin en önemli belirleyicisi olduğunu vurgulamaktadır. Firmaların önemli bir bölümünde entelektüel sermaye unsurlarının yüksek düzeyde olmadığı gözükmemektedir. İşletmeler firma içi eğitimi, çalışanlar arası birbirinden öğrenim fırsatlarını artırarak insan kaynaklarına yatırım yapmalı ve personellerinin inovasyon becerilerini geliştirmelidir. Bulgulara göre, firmada inovasyon ortamının yaratılması için üst yönetim desteği firma kültürünün en önemli unsuru olarak dikkat çekmektedir. İşletmelerde karar mekanizmalarının merkezîyetçi olması inovasyon ortamının aleyhine çalışan bir unsur olmaktadır. Bu kısa yazı çerçevesinde firmalarımızın bir genelleme yapma pahasına da iki

önemli eksiğini vurgulayacağım. Birincisi, firmaların kendi dışlarındaki dünyayı izlemede genellikle fuar ve sergilerle kısıtlı kalmalarıdır. Araştırmamızda firma dışı inovasyonları izleme ve dış kaynaklardan yararlanmanın firmaların inovasyon eğilimlerine, teknik bilgi ve deneyimlerine açıkça katkı sağladığını saptadık. Bu yaklaşım ihmal edilmemelidir. Diğer bir husus da işbirliklerinin istenilen düzeyde olmayışıdır. Ar-Ge işbirliklerini uygulayan firmaların, daha yenilikçi ve daha iyi firma performansına sahip olduklarını gördük. İşletmelerin işbirliklerini, özellikle araştırma merkezleri ve üniversitelerle yapılan Ar-Ge işbirliklerini ilerletme gereği açıkça ortaya çıkmıştır. Düşey işbirlikleri (müşteriler ve tedarikçilerle işbirliği) ve operasyonel işbirlikleri (satın alma, hizmet, satış, dağıtım, üretim işbirlikleri vs.) nispeten yaygındır; fakat yenilikçiliğin gerçek olumlu etkisi firmaların çoğunlukla kayıtsız kaldıkları Ar-Ge işbirlikleri sonucunda görülmektedir. Rakip firmalarla rekabet öncesi Ar-Ge işbirliği yapan firmaların ürün inovasyonunda ve pazar ve finansal performansında diğer firmalara göre daha başarılı olduklarını gördük. Bulgular, firma içinden gelen engellerin firmaların yenilikçilik kapasitelerini anlamlı ölçüde aşağıya çektiğine işaret etmektedir. Buna göre, firmalar yenilikçi

olmak için öncelikle sorunları kendi içlerinde aramalı, yenilikçi olabilmek için iç problemlerini çözmeli ve eksiklerini gidermelidir. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, inovasyon ve Ar-Ge arasındaki yüksek ilişkiye rağmen inovasyonun sadece bir Ar-Ge konusu olmadığı göz ardı edilmemelidir. Bazı firmalar ürün ve süreç gibi teknolojik inovasyonlarda bocalamasına rağmen, organizasyonel ve pazarlama gibi ticari inovasyonlarda başarılı olabilmektedir. İnovasyon türleri arasında bir sinerjinin varlığını da göz ardı etmemeliyiz. İnovasyon süreci bir değişim sürecidir. İnovasyonu yönetmek değişimi yönetmektir. Bu açıdan bakıldığında yabancı olduğu bir süreç türü değildir inovasyon süreci. Bu tür değişim yönetimini firmalar örneğin Toplam Kalite Yönetimine geçişte de yaşadılar. Araştırma sonuçlarına göre, firma entelektüel sermayesi, kurum kültürü, firma stratejileri, işbirlikleri, pazar koşulları ve kamu teşvikleri, firma büyüklüğü, inovasyon harcamaları gibi faktörler inovasyonların ortaya çıkmasında büyük önem taşıyan faktörleri oluşturmaktadır. Firmalar bu faktörlere odaklanarak 3-5 yıl arası bir zaman ufku için kendi iş stratejileriyle uyumlu inovasyon stratejileri geliştirmelidir. Bu sayede, yenilikçilik, rekabet gücü ve firma performansı açısından atılım yapma imkânı bulabileceklerdir.





# “Makinecilik uzmanlık ister”

**İMES ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE EKSANTRİK-PRES VE METAL AMBALAJ MAKİNELERİ ÜRETEN VATAN MAKİNA, SERİ ÜRETİMLE UZMANLAŞMAYI BİRLEŞTİRMİŞ VE İHTİSAS ALANLARINDA TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNE YENİLİKLER KATMAYI BAŞARMIŞ BİR FİRMA.**

**M**akine sektöründe, bir alanda uzmanlaşmak, ürün kalitesi ve tanınma anlamında büyük önem taşıyor. Sektörde, kendi alanında uzmanlaşan firmalar kalıcı müşteriler edinebiliyorlar. Kalite ve güvenilirliğin fiyatın çok önüne çıkmış olduğu sektörde kendi alanında uzmanlaşmaya büyük önem veren Vatan Ma-

kina, ürettiği presler ve metal ambalaj makinelerinde ülkemize pek çok yeniliği kazandırmış durumda. 2004-2006 yılları arasında OAİB’de görev alan, halen Makina İmalatçıları Birliği, Ambalaj Makinecileri Derneği, Teneke Ambalaj Sanayicileri Derneklerinde Yönetim Kurulu Üyeliği ve Ambalaj Dernekleri Federasyonu delegesi olarak aktif görev alan Vatan Makina Yönetim Kurulu

Üyesi Nail Umar bizlere firmalarının kuruluş sürecinden bu güne kadar hayata geçirdiklerini ayrıntılı bir şekilde anlattı.

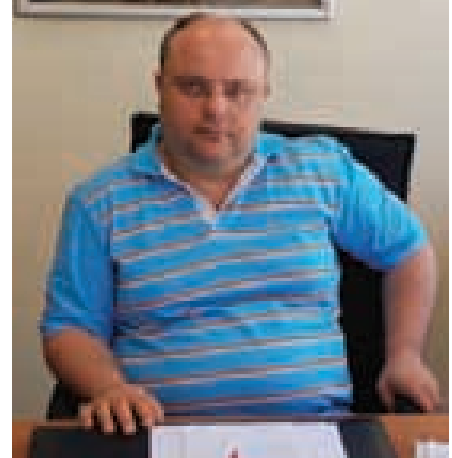
## **Vatan Makina’nın kuruluşunu anlatır mısınız?**

Vatan Makina, aslında çok ilginç bir firma. İlginçlik şuradan kaynaklanıyor: Türkiye’deki ticari şirketlerde çok uzun süreli ortaklıklar alışılmış ya da sık rastla-

nan hadiseler değildir. Vatan Makina'nın en büyük özelliği iki ayrı ailenin ortaklığından oluşması. Vatan Makina'nın kuruluşu 1955 senesine dayanıyor. Yani firmamız, bundan 53 sene önce İstanbul'un Küçükpazar semtinde kuruluyor. Tabi bugünden baktığımızda Süleymaniye'nin hemen altında Haliç kıyısındaki bu bölge tarihi bir bölge olarak öne çıkıyor ancak, o dönemlerde sanayinin temelleri Haliç kıyısında atılıyor. Vatan Makina, o günkü şartlarda kendi alanında iyi usta olan iki arkadaş tarafından kolektif şirket olarak kuruluyor. Bu gün anonim şirket yapısına sahip olan firmamız halen ortaklık dokusunu koruyor. Kurucularımız Şükrü Nail Umar ve Hikmet Efe. Her ikisi de hayatta ve seksenli yaşlarındalar, varlıkları bu firmanın ruhu niteliğinde. Özellikle kış aylarında hemen her gün işe geliyorlar, geldikleri zaman içeriye girmeleri, odalarında oturuyor olmaları, gazetelerini okuyor olmaları dahi bizim açımızdan, büyük bir heyecan, büyük bir saygınlık kaynağı oluyor. Vatan Makina'nın, kurulduğu günden itibaren, kurucularının da ilkesi hep müşteriye memnun etmek, müşteri odaklı olabilmek ve kaliteyi önemsemek olmuştur. Yani, ilk günden itibaren hep kaliteyle ilgilenip, imkânlarımızın kısıtlı olduğu kuruluş yıllarında dahi kaliteyi esas almış bir firmayız. Müşterilerimize mahcup olmamak için yapabileceğimizin en iyisini yapmaya çalışıyoruz, çünkü mahcup olmaktan korkan bir firmayız. Bu korkumuz ya da heyecanımız sayesinde müşterilerimize hep beklentilerinden fazlasını verdik. Kurucularımızın ikisinin de ustalığından bahsettim. O dönemde her ikisi de, ustalıklarını Rum kökenli farklı ustalardan alıyorlar. Herkesin bildiği gibi o dönemlerde en iyi ustaların büyük çoğunluğunu, azınlık yurttaşlarımız oluşturuyor. Ustalıklarını aldıktan sonra, bir hayal ile aldıkları borçlarla Haliç Kıyısında Küçükpazar'da, yerin altında küçük bir atölye olarak Vatan Makine'yi kuruyorlar. Yaklaşık 20-30 metrekarelik bir alanda özveri ve disiplin ile çalışmaya başlıyorlar. Zaten kendileri de o günleri "Biz yerin altında makine yapardık. Sonra hamallarla beraber halat kullanarak yerin altından makineleri çıkarırdık. Siz basıyorsunuz düğmeye, kaldırıp kamyonun üstüne koyuyorsunuz" diye anlatırlar. Kısaca Vatan Makina, makine imalatı yapan birçok köklü meslektaşımız gibi sıfır hatta belki eksi sermaye ile ama girişimci özgüveni ile kurulmuş ve yaklaşık 55 yıldır Türk ve Dünya sanayisine hizmet vermeye devam etmektedir.

### **Vatan Makina bünyesinde yürütmüş olduğunuz çalışmalar ve faaliyet alanlarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

Vatan Makina'nın üretimi iki ayrı ürün grubu üzerine yoğunlaştırmıştır. Biri metal ambalaj yani teneke kutu makineleri grubu. Diğeri de saç işleme makineleri olarak bilinen Eksantrik presler ve pres otomasyon sistemleri. Bunlar da otomotiv, otomotiv yan sanayi, beyaz eşya, elektrik-elektronik gibi sacın kullanıldığı her sektörde yoğun olarak kullanılıyor. Metal ambalaj makinelerinde, kola kutuları hariç her türlü teneke kutuları, metal ambalajları üreten makineleri, kalıpları ve sistemleri yapıyoruz. Gerçekten, bu alan bizim ciddi olarak uzmanlaştığımız bir alan. Ben uzmanlığın çok önemli olduğuna inanıyorum. Örneğin, iyi döner pişirebilen bir ustadan iyi pizza yapmasını bekleyemeyiz. Fotoğrafa genel hatları ile baktığımızda, makine sektörünün çok çok geniş bir yelpaze olduğunu görüyoruz. Bu yelpazedeki herhangi bir makineyi verimli çalıştırmaya kalktığımız zaman işin içine uzmanlık ve çok fazla ayrıntı giriyor. İşte biz de firma olarak, o ayrıntılara hakim olup, müşterilerimize düzgün hizmet verebilmek için uzmanlığımızı belirli sahalarda sınırladık. Sadece metal ambalaj ve eksantrik pres makinelerine yoğunlaştık. Zaten metal ambalajın hammaddesi olan tenekenin de diğer sac malzemeler gibi sadece daha üstün kaliteli çelik olduğunu göz önüne alırsak esasında biz sadece sac işlemede ve şekillendirmede uzmanız demektir. Kendi konumuzdaki en hassas detaya, tüm ayrıntılara hakim olmak; uzun ömürlü ürünler, verimli sistemler yapabilmek için uzmanlık, konsantrasyon ve disiplin bence çok önemli. Özel makine üretimimiz, ağırlıklı olarak sipariş üzerine devam ediyor. Uzun yıllardır satış kayıtlarımızı tutulmaktayız, hangi makine yıl da kaç adet satılır, piyasanın yıllık genel



**Nail Umar**

Vatan Makina Yönetim Kurulu Üyesi

*Biz Türkiye'de kendi alanında ilk CE uygulayan firmalardan biriyiz. Biz çevre ve insan sağlığına duyarlılığı bir felsefe olarak hayata geçiriyoruz.*

talepleri ne yönde olabileceği hakkında bazı öngörülerde bulunduğumuzdan, genel amaçlı makinelerimizi stoklu yani seri yapmaktayız. Ama sonuç olarak seri üretimden ziyade uzmanlığa yöneldiğimiz görülüyor. Bunun yanı sıra son dönemde, nakit akışımızı rahatlatmak adına peynir sektörü için, Türkiye'de kolay açılır kapak adı verilen kapakları kendi makinelerimizde seri olarak üretiyoruz. Tabi ki bu üretimi, tenekeci müşterilerimize rakip olmayacak, onları tamamlayacak şekilde yapıyoruz. Böylelikle, hem makine üretimi hem de o makinenin ürettiği ürünün imalatını gerçekleştiriyoruz. Bu da bizi sektörde farklı kılan özelliklerden birisi. Ayrıca, yaklaşık olarak 2001 yılından bu yana Willett adında kendi konusunda dünyanın en iddialı firması olan bir Amerikan firmasıyla stratejik ortaklık yürütüyoruz. Yanlış anlaşılmasın için eklemek istiyorum, bu firma ile aramızda sermaye ortaklığı yok. Mühendislik ortaklığı ve proje ortaklığı var. Willett de kendi alanında bizim gibi uzmanlaşmış ve küçük ölçekli bir firma. Hemen her yıl Amerikan Mühendislik ve tasarım derneğinden en iyi tasarım ödülü alabilen bir firma. Bu ortaklık sayesinde VMS'nin mühendislik düzeyinde adeta bir sıçrama gerçekleşti, ayrıca "Easy Open End Conversion System" olarak bilinen Kolay Açılır Kapak Dönüşüm Sistemleri, Amerikan firmaların-

dan sonra bir Türk firması tarafından yapılarak gerçek bir teknoloji transferi gerçekleşmiş oldu. Yakın dönemde üretim tesisimizi İMES'ten Alemdağ'daki 4 bin metrekarelik bir alana taşımayı planlıyoruz. Hedefimiz, 2008 sonunda bütün imalatımızı oraya taşımak. Firmamızda şu anda 75 daimi personel istihdam ediliyor. Zaten makine imalatında çok büyümek gibi bir planımız da yok. Özel siparişler üzerine çalıştığımız için 1000-2000 kişilik bir fabrika olmayı düşünmüyoruz. Biz bunun yerine, mühendislik yönü çok güçlü olan, müşterinin istek ve ihtiyaçlarına göre makine dizayn edip, bu makineyi veya sistemi müşterilerimizin beklentilerinden çok daha iyi, hatta en iyi yapabilen firma olmayı amaçlıyoruz. Bundan dolayı çok büyük, en büyük olma iddiamız yok, bizim iddiamız kendi işimizin en iyisi olmaktır.

niliklerin pek çoğunu biz yaptık diyebilirim. Bunların dışında, preslerin güvenlik düzeylerini artırdık. Kullanıcı için kolaylıklar getirdik. İddia ediyorum bazı modellerimiz kendi segmentlerinde dünyanın en iyi presleri durumundadır. 2004 senesinde kendi özelliklerinde Türkiye'de yapılan en büyük mekanik presi yaptık. Metal ambalaj makinelerinde ise dip ve kapak hatlarında, zaten Vatan Makina, büyük ilerlemeler kaydetmiş durumda. Dakikada 200 civarında dip ve kapak üretebilen makineler yapıyoruz. Eskiden büyük ebatlarda iç piyasada 17 kilogram diye isimlendirilen dip ve kapaklarda 5-6 işçi ile dakikada 30 adet üretilirken, bu gün 1 işçi ile dakikada 90 kapak üretebiliyoruz. Metal ambalaja da kalitenin başladığı yer olarak kabul edilen otomatik rulo makas makinesini tasarladık ve ürettik. Hem iç piyasaya sattık hem de Suriye'ye ihraç

sisi Beyaz Rusya'da bir devlet fabrikasına gönderdik. Beyaz Rusya'ya ihraç ettiğimiz makine "Beyaz Rusya'nın Çocukları" isimli devlet projesinde çocuk maması için dakikada ortalama 400 adet kolay açılır alüminyum kapak üretecek.

#### Ar-Ge çalışmalarına ne kadar kaynak ayırıyorsunuz?

Sabit ve tam zamanlı bir Ar-Ge birimimiz mevcut. Son 3-4 sene içerisinde TÜBİTAK ve TEYDEP gibi Ar-Ge destek kuruluşları bizim 5 projemizi desteğe uygun gördüler. Bu 5 projenin 2 tanesinden para da aldık. Büyük paralar olmasa bile bizi motive eden paralardı bunlar. Üniversiteden hocaların gelip de yaptığımız projelerin Ar-Ge liyakatini onaylamaları bizi mutlu ediyor. Son projemizin kabulüyle 4 yılda Ar-Ge amaçlı 1 milyon dolar civarında harcama yaptığımızı söyleyebilirim. Yılda ortalama en az 1 projemizin Ar-Ge desteğine uygun görülmesi önemli bir olay. Çünkü projelerimiz gerçekten kapsamlı.

#### Makine ihracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkelere yapıyorsunuz?

Ticarette mesafeler çok önemli. Bizim ihracatımız da ağırlıklı olarak komşu devletlere ve yakın coğrafyalara gerçekleşiyor. İhracatımız Yunanistan, Suriye, Suudi Arabistan, Mısır, Cezayir, Tunus, Ürdün, Lübnan gibi ülkelere yoğunlaşıyor. Yakın zamanda da Rusya ve Doğu Avrupa ülkelerine ihracatımızın artacağını düşünüyorum. Tabi bunların dışında düzenli ihracat yapmadığımız ancak ürün sattığımız Amerika, Peru, Şili, Almanya, Hollanda, İtalya, Endonezya, Yemen, Gana, Kazakistan gibi pek çok ülke var.

#### Makine üretimindeki teknolojik yatırımlarınız dış pazarlarda büyük firmalarla rekabet edebilecek düzeyde mi?

Sektörümüzde teknolojik seviyeyi segmentlere ayırırsak biz Avrupa'da en üst dilime hitap etmiyoruz. Ancak bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde en üst teknolojiye hitap ediyoruz. Yani bu ülkelerde dünyanın en büyük firmalarıyla rekabet edebiliyoruz, ancak Avrupa pazarına geldiğimizde, otomatik olarak rekabet gücümüz düşüyor. Bu noktada, di-

“Türk Makine Sanayi Sektörü'nü süreç içinde değerlendirdiğimizde, istikrarlı bir gelişim gösterdiğimiz ortada. Bundan yaklaşık 12 sene önce sektörün ihracatı 200 milyon dolar civarındaydı. Sektörün bu kadar kısa bir zaman içerisinde 200 milyon dolar ihracat seviyesinden 8,9 milyar dolara ulaşması çok önemli bir başarı”

#### Üretmiş olduğunuz makinelerde ne tür yenilikler sunuyorsunuz?

Pres grubu makinelerimizde, son 10 yıllık süreçte Türkiye'yi Avrupa ayarına taşıdığımızı düşünüyorum. Mesela, Türkiye'de preslerin gövdeleri çok zayıftı. Presto gövde dizaynı ve koç/kayıt yataklaması kalıp ömrünü direk etkileyen unsurlardır. Kullanılan bu dizaynlar 30-40 yıl önceki dizaynlardı. Biz de dahil tüm üreticiler Avrupa'da yapılan bu eski dizaynları kullanıyorduk. Son 10 yıllık süreçte biz, bu tasarımlarda çok ciddi değişiklikler yaptık. Şu anda, bizim değişikliklerimizi o gün anlayamayan diğer meslektaşlarımız bu gün bizi kopyalamaya başladılar. Bu gün Türkiye pres sanayisindeki ye-

ettik. Teneke kutu makinelerinde otomatik kenar açma makinesi yaptık. Ar-Ge desteğine layık görülen projelerimizden biriydi. Hem iç piyasada satıyoruz hem de Yunanistan ve Yemen'e ihraç ettik. Metal ambalajda ortaklık yürüttüğümüz Willett firmasıyla beraber "Easy Open" kapak teknolojilerini geliştiriyoruz. "Easy Open" metal işlerinde teknolojinin zirveye çıktığı bir noktadır. Senkronizasyon içerir, otomatik montaj içerir, yarım kesme işlemleri içerir. Bu anlamda çok spesifik bir teknolojidir ve biz şu anda bu teknolojiye zirvedeyiz diyoruz. Bu kolay açılır kapakları imal edebilen makineleri yapan dünyadaki 3-4 firmadan biriyiz. Bu çok önemli bir özellik. Mesela, geçenlerde böyle bir te-

ğer pazarlarda kalite satıcısıyken, Avrupa'da fiyat satıcısı oluyoruz. Tabi ki, fiyat satıcısı konumuna düştüğümüzü söylerken Çin gibi olduğumuzu kastetmedim. Çin ürünleriyle bizim ürünlerimiz arasında çok ciddi teknoloji, kalite ve fiyat farkları var.

### **Birlikte çalıştığımız yabancı firmalar ürün kalitenizden memnunlar mı? Bu konuda sorun yaşadınız mı?**

Ortağımız ve müşterilerimiz ürünlerimizden son derece memnunlar. Bunun en büyük delili de aynı firmalara sürekli mal satıyor olmamız. Müşterilerimizin çoğu bizden vazgeçmiyorlar. Bu da makinelerimizin yurtiçinde ve yurtdışında kabul gördüğünü, beğenildiğini gösteriyor.

### **Üretiminizde çevre ve insan sağlığına duyarlılığınız nedir? Bu konudaki hassasiyetleriniz nelerdir?**

Biz Türkiye'de kendi alanında ilk CE uygulayan firmalardan biriyiz. Biz çevre ve insan sağlığına duyarlılığı bir felsefe olarak hayata geçiriyoruz. Yaptığımız makinelerde can ve çevre emniyeti konusunda hassasiyetimizi olabilecek en yüksek düzeyde tutmaya çalışıyoruz. Bunun yanı sıra makinelerimizin diğer makinelerin ömrünü kısaltacak, göstergelerini olumsuz etkileyecek manyetik parazitler yaymamasına özen gösteriyoruz. Bizim çevre güvenliği anlayışımız, insan ve doğa dışında, makinenin çevresindeki bütün materyallerin güvenliğini de kapsıyor. Zaten metal ambalajların geri dönüşümü çok yüksek oranda oluyor. Bu açıdan ürettiğimiz makinelerin faaliyeti mümkün olduğu kadar ekosistemle uyumludur. Ayrıca, makinelerimizin tümü düşük enerji ile yüksek verimde çalışıyor. Zaten çevre duyarlılığı hem ülkelerin hem de müşterilerin talepleri arasına giriyor. Yani piyasa bizleri buraya doğru zorluyor. Ancak biz bunu mecburiyetten değil, bir görev bilinci ile yerine getirmeye çalışıyoruz.

### **Türkiye makine sektöründe 2007 yılında 8,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Bu rakam sizce yeterli mi? İhracatın geliştirilmesi için sizce neler yapılması gerekiyor?**

8,9 milyar dolarlık ihracatımızı değer-

lendirirken diğer ülkelerle kıyaslamamız gerekiyor. Yanılmıyorsam Tayvan'ın ihracat rakamı 100 milyar dolar. Portekiz bu sektörde sadece kalıp grubunda 20 milyar dolar ihracat gerçekleştiriyor. Bu rakamları değerlendirdiğimizde şu anda yolun çok başında olduğumuzu söyleyebilirim. Ancak, süreç içinde değerlendirdiğimizde istikrarlı bir gelişim gösterdiğimiz de ortada. Bundan yaklaşık 12 sene önce sektörün ihracatı 200 milyon dolar civarındaydı. Sektörün bu kadar kısa bir zaman içerisinde 200 milyon dolardan 8,9 milyar dolar seviyesine ulaşması çok önemli bir başarı. Tabii ki çok daha iyi olabiliriz. Çünkü bizim çok fazla avantajımız var. Bizim avantajımız sadece ucuz işgücümüz değil. Özellikle gelişmekte olan pazarlara yakın olmamız, tasarım gücü açısından ülkemizde mühendislik hizmetlerinin ucuzluğu bize çok önemli avantajlar yaratıyor. Bu avantajları kullanarak Tayvan'ı yakalamamız lazım ve yakalayabilecek bir konumdayız. Ayrıca ithalatımız da çok yüksek ve bu durum sıkıntı yaratıyor. İthalatın sıfırlanması söz konusu olamaz, ancak Türk makinecilerine olan güven artarsa ciddi bir düşüş görülür ve makine sektöründeki dış ticaret açığı giderilebilir. Bunun için öncelikle devlet alımlarında yerli sanayiye daha fazla güvenilmesi gerekiyor. Ülkemize giren çok kalitesiz Uzakdoğu'dan gelen makineler var. Bu noktada devletin önlemler alması lazım. En azından kaliteli ürünlerin ithalatı teşvik edilebilir. Yoksa ülkemiz bu kalitesiz makine ithalatından dolayı bir süre sonra ikinci el makine pazarlığına dönebilir.

### **Türkiye makine ihracatında uluslar arası pazardan binde 4'lük bir pay alıyor. Sizce bunu yukarılara çekmek için ihracatçıların neler yapması gerekiyor?**

Bir aşamadan sonra olay pazarlama ve markalaşmaya dönüyor. Halen bir marka sorunu yaşıyoruz. Türk Malı denildiğinde, örneğin Rusya pazarındaki müşteriler korkuyorlar.

Çünkü önceden Türk Malı imajını ve itibarını zedeleyecek adımlar atılmış. Bu gün, öncelikle sarsılan itibarımızı tamir etmemiz lazım. İtibarımızı toparladıktan sonra pazarlama çalışmalarımıza kararlı



bir şekilde devam etmeli ve satış yapmalıyız. Kimi zaman ufak zararlar pahasına bile mal vermeliyiz. Çünkü en iyi reklâm satmış olduğumuz makinenin kendisidir. Örneğin TURQUM gibi çalışmalarla doğru bir tanıtım yaparsak ve satış yaparsak pazar payımızı artıracığımızı düşünüyorum. TURQUM markasını oturtursak ve bu işarete sahip firmaların doğru markalar olduğuna inandırırsak dünya pazarlarını hem kaliteli meslektaşımızı haksız rekabetten korur hem de Türk Malı makine imajını güçlendirmiş oluruz.

### **2007 ihracat rakamlarınız ve 2008'den beklentileriniz nelerdir?**

2007 yılında yaklaşık 700 bin dolar ihracat gerçekleştirdik. 2008 yılının çok daha iyi olacağını düşünüyorum. Bu sene 2 milyon dolar ihracat yapacağımızı tahmin ediyorum ve bu çok önemli bir artış. Önümüzdeki 5 yıllık süreçte de ihracat rakamlarımızın büyüyeceğini düşünüyorum.



# Makinenin altın anahtarı tasarım

**MAKİNA FİRMALARIMIZIN BÜYÜK BÖLÜMÜ TASARIM YATIRIMI KONUSUNDA BATILI RAKİPLERİYLE EŞİT KOŞULLARA SAHİP DEĞİL. ANCAK BU DURUMA RAĞMEN, RAKİPLERİNE ORANLA KISITLI İMKÂNlarıyla, ÜRÜNLERİNDE BAŞARILI BİR ŞEKİLDE YENİLİKLER SUNABİLEN CEMATEK FİRMAŞI SEKTÖRÜN GENELİ AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR ÖRNEK OLUŞTURUYOR.**

**M**akine sanayi sektöründe iştigal eden firmaların, üretimlerinde müşterilerinin imalat maliyetlerini düşürecek,

kullanım kolaylığı yaratacak teknolojik yatırımlara ve tasarıma önem vermesi gerekliliği genel olarak kabul gören bir gerçek. Makine sektörü özel olarak incelendiğinde, Türkiye'nin özellikle Uzakdoğu ülkelerinin ucuz üretimi ile batının kurumsallaşmış ve teknolojik açıdan ileri üretimi arasında sıkıştığını görüyoruz. Her ne kadar mevcut koşullar bizdeki makine sektörünün batıdaki teknoloji ile mücadele için çok uygun olmasa da bu alanda ısrarcı ve yaratıcı firmaların Avrupa'da pazar paylarını artırdığını görüyoruz. Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesi'nde 10 yıldan bu yana makine sektöründe iştigal eden CEMATEK böyle firmalardan biri. Mühendislik birikimini, ürünlerine yansıtmaya büyük önem veren, bu anlamda gelişmiş ülkelerdeki rakiplerine oranla kısıtlı olanaklarına rağmen ürünlerinde müşterilerine pek çok kolaylaştırıcı ve maliyetleri düşürebilecek yenilikler sunan CEMATEK'in başardıkları, sektörün izlemesi gereken yol haritası için önemli ipuçları sunuyor. Firmayı daha yakından tanımak, ürünlerini ve sunduğu yenilikleri öğrenebilmek ve sektörün bütünüyle paylaşmak için CEMATEK Genel Müdürü Yusuf Tekin ile firmanın faaliyetleri ve hedefleri üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

## METAL İŞLEMEDE ÇOK GENİŞ ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ

CEMATEK Mühendislik Makina, Ankara'da Ostim Organize Sanayi Bölgesi'nde 10 yıldan bu yana mühendislik, makine tasarım ve imalat konusunda faaliyet gösteriyor. Firma, metal işleme makineleri imalatını çok geniş bir yelpazede hayata geçiriyor.

Üretim programında hidrolik abkant presler, hidrolik presler, perfore metal delikli asma tavan üretim hattı makineleri, siva köşe profili üretim hattı makineleri, roll form üretim makineleri ve özel amaçlı makine üretimleri yer alıyor. CEMATEK'in ürettiği makinelerin tamamı CE belgesine sahip.



**Yusuf Tekin**  
CEMATEK Genel Müdürü

*İyi bir makinenin altın anahtarı iyi bir tasarımdan geçer.*

## MÜŞTERİLERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRAN MAKİNELER

Firmanın ürettiği 30 ton bükme kapasiteli, 1260 milimetre bükme uzunluğuna sahip, arka dayama hareketi NC kontrollü hidrolik abkant presler pek çok alanda kullanılıyor. Bu konuda, CEMATEK Mühendislik Makina İmalat San. ve Tic. Ltd. Şti. Müdürü Yusuf Tekin "Hidrolik abkant preslerimiz yurtiçi ve yurtdışındaki elektrik pano, yangın söndürme, endüstriyel mutfak, endüstriyel soğutma ve beyaz eşya metal parça imalatçıları tarafından kullanılıyor" diyor. Ayrıca, firmanın ürettiği hidrolik presler, derin çekme presleri, form verme presleri, montaj presleri ve alçıpan delme presleri uygulamalarına sahip olup, 30 ton ile 8 yüz ton kapasite aralığında üretiliyor. Üretilen presler gövde konstrüksiyonuna göre kızaklı H Tipi, dört kolonlu ve C tipi olarak yapılıyor. Hidrolik presler beyaz eşya, otomotiv, savunma sanayi ve inşaat sektöründe iştigal eden imalatçılar tarafından yoğun olarak kullanılıyor. CEMATEK'in inşaat-yapı sektöründe kaba siva yapılan yüzeylerin birleşiminde düzgün ve

keskin köşe elde etmek için kullanılan siva köşe profilleri için anahtar teslimi ürettiği makineler ise yurtiçi ve yurtdışı müşterileri tarafından tercih ediliyor. Düşük makine bedeli ve sürekli hizmet ile müşterilerinin rekabet gücünü artırdıklarını ifade eden Yusuf Tekin, "İmalatını yaptığımız üretim hattındaki bant açma, servo besleme, pnömatik kavramalı, bilyeli kızaklı genişletilmiş metal presi, roll form makinesi, boy kesme makası senkronize çalışarak saatte bin 200 metre siva köşe profili ve 2 bin 100 metre alçı profili üretebiliyor. Ürettiğimiz siva köşe profili üretim hatları yurtiçi müşterilerin yanı sıra yurtdışında Hırvatistan ve Arnavutluk'ta da kullanılıyor" diyor.

## TASARIM VE İMALAT TUMÜYLE CEMATEK'TEN

Perfore delikli metal asma tavan üretim hattı makinelerinin tasarımı, imalatı ve işletmeye alınması tamamıyla uzman CEMATEK kadrosu tarafından gerçekleştiriliyor. Firma, bu makinelerin yapımı konusunda uzmanlaşmış durumda ve tasarımdan başlayarak, mühendislik ve imalat konusunda güncel teknolojiyi takip ediyor. Üretim hattında bant açma, hava kavramalı, sekiz yüzeyden kızaklı 100 ton kapasiteli ve dakikada 350 vuruş yapan eksantrik pres, boy kesme ünitesi, servo besleme ve Avrupa standartlarında ürün elde etmek için doğrultma-kalibre istasyonu yer alıyor. Doğrultma-kalibre istasyonundan çıkan ürünün kenar bükümleri de CEMATEK'in ürettiği 100 ton kapasiteli kolonlu hidrolik preslerde yapılıyor.

## "İYİ MAKİNEİNİN ALTIN ANAHTARI İYİ TASARIMDIR"

Yusuf Tekin, sahip oldukları tasarım, mühendislik ve makine imalat deneyimi ile birlikte güncel teknolojik gelişmeleri ürettikleri makinelere yansıttıklarını dile getiriyor. İyi bir makinenin altın anahtarının iyi bir tasarım olduğunu söyleyen Tekin, tasarım aşamasında makinede kullanılacak malzeme, teknik malzeme, üretim yöntemi, hidrolik sistem, pnömatik sistem, elektrik ve otomasyon sistemleri konusunda güncel gelişmeleri takip edip uyguladıklarını ifade ediyor. Bu gelişmeleri uzun makine ömrü, hızlı

“ Ürünlerin teknik özelliklerinde, kullanım kolaylığı, insan emniyetini ön planda tutacak güvenlik ve donanımlara sahip olması, düşük enerji tüketimi, az ısı yayması, düşük gürültü seviyesi, az bakım gerektirmesi, hidrolik tesisatların özenle tasarlanıp kullanılması gibi ayrıntılar CEMATEK tarafından her zaman için mutlaka göz önünde bulunduruluyor. ”

üretim, pratik üretim, asgari makine hazırlık süresi, asgari enerji tüketimi, asgari bakım ihtiyacı gibi hedeflere ulaşacak şekilde kullandıklarını ifade eden Yusuf Tekin, “Tüm bu çalışmalarını üreteceğiniz makineye yansıtmak için bilgi, deneyim, istek, çalışma ve sabırdan başka bir şey daha gerekiyor, o da makine sevgisi. Kendi faaliyet alanımızı yani makine üretimini ayrıcalıklı bir alan olarak görmekteyiz” diyor.

### MÜŞTERİ İSTEĞİ DOĞRULTUSUNDA ÜRETİM

CEMATEK'in en son ürettiği olduğu ürünler arasında, Polonya için müşteri isteklerine göre 100 ton kapasiteli kızaklı H tipi çift etkili hidrolik pres yer alıyor ve teflon ile teneke kek kabı üretiminde kullanılıyor. Pres, 0.08 milimetre/1000 milimetre diklik ve paralellik hassasiyetine sahip. Firmanın, Hırvatistan'da faaliyet gösteren müşterisi için yaptığı sı-

va köşe profili üretim hattı ise 5 değişik profili üretebilme özelliğine sahip olup, profil boy hassasiyetinin Avrupa standartlarında olduğu görülüyor. Bu üretim hattı üzerindeki kalıpların tasarımı ve imalatı da tamamen CEMATEK bünyesinde yapılıyor.

Mühendislik birikimleri ve yaptıkları araştırma sonucunda, profil kalıplarında yağlama ve soğutma gerektirmeyen kalıp çeliği kullanarak müşterilerine rekabet gücü kazandırdıklarına inandığını belirten Yusuf Tekin, “Abu Dabi'de faaliyet gösteren bir firmaya yaptığımız roll form üretim hattında tüm makine imalat birikimimizi kullandığımızı düşünüyoruz” diyor.

### KATMA DEĞERİ ARTIRACAK AR-GE ÇALIŞMALARI

Ar-Ge çalışmaları kapsamında, TÜBİTAK destekli gerek iç Pazar, gerekse dış pazarda ülkemize katma değer yarata-



cağına inanılan bir üretim hattı projesinde tasarım ve imalat yeteneklerimizi sergilemeyi hedefleyen CEMATEK'in belirli profillerin üretimini gerçekleştirecek proje çalışmaları halen devam ediyor.

Firma, ürettiği makineleri ve komple üretim hatlarını Birleşik Arap Emirlikleri, Suriye, Bulgaristan, Arnavutluk, Hırvatistan, Slovenya, Bosna Hersek, Ukrayna ve Polonya'ya ihraç ediyor. CEMATEK'in makine üretimindeki teknolojik yatırımlarının şu anda dış pazarda faaliyet yürüten büyük firmalarla rekabet edecek düzeyde olmadığını belirten Yusuf Tekin, teknolojik yatırımlarını istenen düzeye getirmek için öncelikle satışlarının artırılması ve üretim kapasitelerinin artırılması gerektiğini söylüyor. Firmanın ürettiği olduğu makine ve anahtar teslimi üretim hatlarını, yurtdışında ağırlıklı olarak KOBİ ölçeğindeki firmalar kullanıyorlar ve şu anda bu firmalar satın aldıkları ürünlerden memnun kalarak ve yeni siparişler için teklif istiyorlar.

### EKOSİSTEME DUYARLI ÜRETİM

Firma, ürettiği olduğu makinelerin ve





üretim hatlarının çevre ve insan sağlığına uygun özellikler taşımasına büyük önem veriyor ve ürünlerin ekosistemle uyumlu olması için tasarım aşamasında ki yaptığı çalışmalara ağırlık veriyor. Ürünlerin teknik özelliklerinde, kullanım kolaylığı, insan emniyetini ön planda tutacak güvenlik ve donanımlara sahip olması, düşük enerji tüketimi, az ısı yayması, düşük gürültü seviyesi, az bakım gerektirmesi, hidrolik tesisatların özenle tasarlanıp kullanılması gibi ayrıntılar CEMATEK tarafından her zaman için mutlaka göz önünde bulunduruluyor.

### **“MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜ AYRICALIKLI SEKTÖR İLAN EDİLMELİ”**

Makine sektöründe 2007 yılında 8,9 milyar dolar düzeyinde ihracat gerçekleştirildiğini ve bunun olumlu bir gelişme olmasına rağmen Türk Makine Sanayi Sektörü'nün uluslararası pazardan binde 4 gibi çok küçük bir pay almakta olduğunu belirten Tekin, bu tutarın yeterli olmadığını düşündüğünü söylüyor. Yusuf Tekin, bilgi birikimi ve tecrübenin en fazla kullanıldığı ve katma değer

en fazla elde edileceği sektör olarak makine imalat sektörünü gördüğünü, bu sektörde ihracat tutarının artırılması ve Türkiye'nin uluslararası pazarda daha fazla paya sahip olması için hem yetkililerin hem de girişimcilerin ev ödevlerini iyi çalışmalarını gerektiğine inandığını söylüyor. Tekin, “Bu hedef için öncelikle makine imalat sektörü ayrıcalıklı sektör ilan edilmeli. İlave KDV teşviki, örneğin makine ihracı yapıyorsanız artı 2 puan gibi bir uygulama olabilir. Yurtdışı fuar katılımlarında katılan personelin yol ulaşım ve konaklama giderleri de belirli bir format çerçevesinde yurtdışı fuar teşvik kapsamına ilave edilebilir” diyor.

### **“FAİZSİZ İHRACAT KREDİSİ MİKTARI ARTIRILMALI”**

İhracat yapan firmaların en büyük sıkıntısının işletme sermayesi ve finansman sıkıntısı olduğu görülüyor. Bu kapsamda finansman sıkıntısının hafifletilmesi için adım atılması gerektiğinden bahseden Yusuf Tekin “İhracat tutarlarına göre KOSGEB kanalıyla sağlanan 6 ay sonunda ödemek koşuluyla 100 bin dolar faizsiz ihracat kredisi uygulaması süresi uzatılmalı. Miktarı yükseltip, KOSGEB de aradan çıkarılıp doğrudan kamu ve özel bankalar kanalıyla sürdü-

rülebilir” diyor. Diğer yandan Tekin, ihracat KDV'lerinin vergi dairesinden iade sürelerinin kısaltılıp doğrudan ödeme yöntemleri üzerinde çalışılmasının yararı olacağını, ayrıca yurtdışı fuar teşviklerinin firmalara ödenmesinde izlenen sürecin çok uzun olduğunu, bu sürecin kısaltılması için ihracatçı birliklerinin ciddi olarak ev ödevlerini yapmaları gerektiğini belirtiyor.

### **CEMATEK İHRACATTA YÜZDE 50 ARTIŞ HEDEFLİYOR**

Son olarak CEMATEK'in 2008 yılı hedeflerini değerlendiren Tekin, 2008 yılında, ihracatlarının 2007 yılına göre yüzde 50 artacağını düşündüklerini ve mevcut gerçekleşme rakamlarının bu artışı teyit eder nitelikte görüldüğünü belirtiyor.

Ayrıca firmanın 2008 yılı çalışmaları kapsamında ISO 9000 belgesinin alınması da yer alıyor. Bunun dışında CEMATEK bu yılın ikinci yarısında sırasıyla, Eylül'de Plovdiv/Bulgaristan, Ekim'de Bükreş/Romanya, Kasım ayında Cezayir ve Kiev/Ukrayna'da düzenlenecek uluslararası metal işleme teknolojileri ve makineleri fuarlarına katılmayı ve bu sayede de ihracatını daha da artırmayı planlıyor.





# 27 metrekareden 700 bin metrekareye

**ALTUNTAŞ A.Ş.'NİN 1980 YILINDA 27 METREKARELİK BİR DÜKKÂNDAN BAŞLAYAN TİCARET HAYATI, İLERLEYEN YILLARDA, KOLAY KOLAY TANIK OLUNAMAYACAK BAŞARILARLA DEVAM EDER. ALTUNTAŞ BU GÜN BULUNDUĞU KONUMUNU BAŞARIYA OLAN İNANCINA, KALİTEYE VERDİĞİ BÜYÜK ÖNEME VE HER KOŞULDA MÜCADELEDEN TAVİZ VERMEMESİNE BORÇLU.**



**B**aşarılı olmak, başarılarıyla örnek oluşturmak hangi alanda olursa olsun yoğun, özverili ve ciddi bir çalışmayı gerektiriyor. İş makine sektöründe dünya markası olmaya geldiğinde ise, bu sektörün mükemmeliyetçiliğine cevap verebilmek, gelişmiş ülkelerdeki pek çok kaynaktan desteklenen kurumsallaşmış yapılarla ve Uzakdoğu'daki ucuz imalat yapan fiyat avantajı bulduran firmalarla rekabet edebilmek gerekiyor. Bütün bunları başarılı bir şekilde hayata geçirebilmek için öncelikle dünya ve ülke ekonomisini doğru bir şekilde tahlil edip, hedef pazarları saptayıp, kapsamlı bir plan oluşturmak ve bu planı gerçekleştirecek bir altyapı hazırlamak gerekiyor. Kaliteli bir ekip ve çok çalışmayla izlenen kurumsallaşma politikasının gerçekleş-

mesi ve başarının yakalanması olanaklı hale gelebilir. ALTUNTAŞ A.Ş. de planlarını doğru yapmış, pek çok zorluklar karşısında inancını kaybetmeyerek mücadeleye etmiş ve bu gün kendi alanında Türkiye'nin lider dünyanın da sayılı kuruluşlarından biri haline gelmiş bir firma. 27 metrekarelik bir dükkânda mücadeleye başlayıp bu gün bir dünya markası haline gelen ALTUNTAŞ'ın içinden geçtiği süreçleri ve gelecek vizyonunu Yönetim Kurulu Başkanı Osman Altuntaş'tan dinledik.

### **İNANCIN VE AZMİN ZAFERİ**

ALTUNTAŞ'ın kuruluşu Osman Altuntaş'ın 1980 yılında bir 27 metrekarelik bir dükkânda demir doğrama işi ile başladı. ALTUNTAŞ, 1982 senesinde 150 metrekarelik bir atölyede tavuk kafesleri imala-

tına devam eder ve 1994 yılına kadar kafes işlerinde iştigal eder. Firma, 1995 yılından itibaren ise tavukçuluk seralarında kullanılan aksiyal fan üretimine başlar ve fan üretimi ile dünya pazarlarına açılır. Almanya (Hannover), Hollanda (Utrecht) ve Tayland gibi ülkelerde her yıl fuarlara katılarak gerçekleştirilen başarılı organizasyonlarla ürünlerinin tanıtan firmanın fanları çok kısa zamanda dünyada Alfana ismiyle tutulur. ALTUNTAŞ'ın bu alanda rakipleri İtalyan ve Amerikan firmalarından olurken, ALTUNTAŞ sayesinde Türkiye, bu ülkelerden sonra bu üretimi yapan üçüncü ülke konumuna gelir. Amerikan ve İtalyan firmaları karşısında ciddi mücadele veren firma sonunda başarıya ulaşır. Tabii ki bu kuruluş aşamasında üretime başlanırken zorluklar da yaşanır. O günleri bize anlatan Osman Altuntaş, "Üretime başladığımız zaman kullanılan malzemeler Türkiye'deki fabrikalarda üretilmiyordu. Geniş ebat galvanizli sacları ithalatçı firmalardan zor şartlarda temin ettik. Kanatlarda kullanılan alüminyum özel alaşımlı olduğu için o günün şartlarında Seydişehir Alüminyum Fabrikası'nda üretilirdik. Bu süreçlerde de ciddi zorluklar yaşadık ama yılmadık, sonunda rakiplerimizden farksız kalitede üretim yapmayı başardık" diyor. Bu başarıdan sonra ALTUNTAŞ, 1997 yılında çiftlik tipi galvanizli sacdan silo üretimine başlar. 2001 yılından itibaren yüksek ise tonajlı tahıl depolama silolarına ve doldurma boşaltma ekipmanlarına elavator, konveyör, helezon gibi ekipmanları üretmeye başlanır. ALTUNTAŞ Türkiye'de bu üretimi yapan ilk işletme olur. Firma, bugünkü üretimlerini 20.000 metrekare alanda yaparken, bu yılsonuna kadar 27.000 metrekare kapalı alanda ve takribi 700.000 metrekare açık alanda üretim yapmayı hedefliyor.

### **MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNDE YENİ AÇILIM "TOTAL ÇÖZÜM PLATFORMU"**

Dünya Hububat Depolama Sistemleri sektörünün öncü kuruluşlarından ALTUNTAŞ'ın tesisi, hububat depolama sistemleri konusunda en son ve en gelişmiş teknolojiye sahip olup, tam otomasyona dayalı üretim yapabiliyor. ALTUNTAŞ üretici-müşteri ilişkisini günümüz global ticaret ve üretim anlayışı içinde

yeniden yorumlayıp stratejik bir işbirliği çatısı altında "Total Çözüm" sunan bir platform oluşturmayı hedefliyor. Depolama Sistemlerinin tasarımını belirleyen iklim, depolanacak hububat tipi ve dolurma-boşaltma mekanizma faktörleri çerçevesinde hayata geçirilen "Total Çözüm Platformu" ile müşterinin ihtiyacına cevap verecek en iktisadi ve en ideal ürünü oluşturmak hedefleniyor.

Ar-Ge ve üretim departmanlarının ortak çalışması ile "Total Çözüm Platformu", müşteriye üretim sürecinin sonrasını da içeren uzun vadeli stratejik bir ortaklığın temel yapısını sunuyor. Bu konu hakkında konuşan Osman Altuntaş, "Total Çözüm Platformu anahtar teslim üretim anlayışının da ötesinde, toplam kalite'nin bir uzantısı olarak üreticiye aynı zamanda danışmanlık sağlayan bir fonksiyon da ekliyor. Dolayısıyla müşterinin "sipariş veren ve satın alan" kimliğine, üretici ile doğrudan ve uzun vadeli işbirliği sağlayan üçüncü bir ilişki eklenmiş oluyor" diyor.

### 65'TEN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT

ISO 9001-2000 kalite yönetim sistemi belgesine sahip ileri teknoloji üretim tesislerde yıllık üretim kapasitesi 3 milyon ton olan hububat depolama tesisi bulunuyor. ALTUNTAŞ 2008-2009 döneminde üretim kapasitesini yüzde 65 arttırarak 5 milyon tona çıkarmayı hedefliyor. Üretimin minimum yüzde 70'i, 65'i aşkın ülkeye ihraç edilmekte olup kalan kısım iç pazardaki talepleri karşılamak üzere değerlendiriliyor.

Konik taban silolarda 5 tondan 1600 tona ve düztaban silolarda 50 tondan 15 bin tona kadar silo üretimi yapılıyor. Osman Altuntaş, "ALTUNTAŞ markası, çelik hu-

bubat depolama silosunda ve ekipmanında kalitesiyle dünyaca aranan bir marka haline gelmiş ve 70 ülkeye ihracat yapmayı başarmış durumda. Üstün teknolojimiz ve dayanıklı ürünlerimizle gerek yurdumuzda gerekse uluslararası piyasada müşterilerimize güven sağlamayı başardık" şeklinde konuşuyor.

### İNANIYORSANIZ BAŞARABİLİRSİNİZ

ALTUNTAŞ, dünya firması olma müca- delesi verirken Türkiye sektör fuarlarında neredeyse hiç yoktu. Bahsi geçen fuarlara katılımcı sayısı ortalama 3 bin500 civarında firma iken bu 3 bin 500 firmasının içinde Türk firması olarak sadece ALTUNTAŞ bulunuyordu. O günleri anlatan Osman Altuntaş, "Her gittiğimiz fuarda ürünlerimizi götürüp teşhir edip tanıtmamız gerekiyordu. Bu da bize nakliye işleri, gümrük işleri çıkıyordu. Bazı ülkelerde fuara çıkacak malzemelerimizi o ülkenin gümrük zorluklarından ötürü teşhir edemediğimiz zamanlar oldu. Ancak biz ısrarla çalışmalarımıza devam ettik. Bir şeye inanıyorsanız başarabilirsiniz. Biz de bütün zorluklara rağmen yılmadık ve bu gün bulunduğumuz noktaya da inancımıza ve azmimize borçluyuz" şeklinde konuşuyor.

### "YAPABİLECEĞİMİZE İNANMAYANLAR, BAŞARIMIZI TEBRİK ETTİLER"

Tabi ki ALTUNTAŞ bu zorluklarla mücadele ederek büyümeye çalışırken şimdiden baktığımızda ilginç hatta komik gelebilecek kimi olaylar yaşanır. Osman Altuntaş, ülkemizin o süreçteki koşulları beraberinde pek çok alanda zorluklar getirirken bu zorlukların aşılması nokta-

"Bizim bir dünya markası olmamızın ana prensibi işimizi severek yapmamız ve yaptığımız her işin arkasında durmamızdır. Sürekli Ar-Ge çalışmaları yürütüyoruz ve hiçbir zaman başkalarının kalitesi ve fiyatını düşünmeyiz. Biz, bizim ürünlerimizin kalitesini düşünürüz ve her ne sebep olursa olsun kalitemizden ve düşüncelerimizden asla taviz vermeyiz"



sında yaşadığı ilginç bir olayı da bizlerle paylaştı. "Kalıpları tamamladığımız, üretime başlayacağımız zaman bazı özel malzemeleri bulabilmek için bir sevdiğim bir dostumla (Merhum Kemal Hızal, onu da saygıyla yâd ediyorum ) onun samimi olduğu bir ithalatçıya gittik. İthalatçı yüksek makine mühendisi idi. Kemal Ağabey benim bu fanları Türkiye'de üreteceğimi söyledi ve ithalatçıdan yedek parça örneği istedik. İthalatçı bana öyle olumsuz bir tablo çizdi ki o anda dudaklarım iki yerinden uçukladı. Bana, elinde yedek parça olmadığını ve benim bu işten vazgeçmemi söyledi. Ben o malzemeleri Almanya'daki kardeşim Bekir Bey aracılığı ile buldum ve üretime başladık. Sonradan, bu işe başlamamamı söyleyen ithalatçıya epey bir fan verdim. O da bu kadar başarılı bir üretim yapabileceğimizi düşünmediği için öyle davrandığını söyledi ve beni tebrik etti."

### LİDER FİRMALAR ÇEVRE KONUSUNDA ÖRNEK OLMALI

Firma, üretim süreçlerinin tümünde ekosisteme ve insan sağlığına büyük önem veriyor. Tüm dünyanın neredeyse merkeze aldığı ve üzerine her gün konuşulan küresel ısınma yüzde 90 insan eliyle gerçekleşiyor. Bu sürecin durdurulması ve sonuçlarının hafifletilmesi için tüm dünyada kimi önlem paketleri uygulanıyor. Sürecin müsebbibi olarak görülen sanayide işteğal eden kuruluşlar da hem mev-



cut yasal düzenlemeler sebebiyle, hem de çevre konusunda yaşanan bilinç sıçramasından ötürü bu konuda gün geçtikçe daha duyarlı davranıyorlar. ALTUNTAŞ da bu konuda ciddi duyarlılık gösteren firmalardan biri.

Çok ciddi bir üretim kapasitesi olan ve önemli bir istihdam yaratan firma, üretim sürecinin tümünde enerji tasarrufuna büyük önem verirken üretim tamamlandığında da zararlı atıkların minimize edilmesine çok dikkat ediyor. Bu konudaki duyarlılığın her insanın vazifesi olması gerekliliğini vurgulayan Osman Altuntaş, kendilerinin konumundaki her işletmenin özellikle daha dikkatli olması gerektiğini, bu sayede tüm firmalara örnek teşkil etmenin hem ülkemizin hem de bütün dünyanın geleceği açısından büyük önem taşıyan bir ödev olduğunu söylüyor.

## ÜLKE EKONOMİSİNE ÖNEMLİ KATKI

ALTUNTAŞ A.Ş. 65'ten fazla ülkeye ihracat gerçekleştirerek Aksaray'da defalarca ihracat şampiyonu olmayı başarmış durumda. ALTUNTAŞ, havalandırma sistemleri ve çelik hububat depolama sistemleri ve taşıyıcı ekipmanları konusunda ülkemizi, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere tüm dünyada üstün kalitesi ve hizmet anlayışıyla başarıyla temsil ediyor. ALTUNTAŞ A.Ş. TS EN ISO 9001-2000 standartlarına göre bir kalite yönetim

sistemi kurarak sürekliliğini ve etkinliğini düzenli olarak yapılan Ar-Ge çalışmalarının da desteğiyle başarıyla sağlıyor.

ALTUNTAŞ A.Ş. yapmış olduğu yurt içi yatırımları ve kaliteli ürünleri ile ülkemizin bu sektördeki ihtiyacını büyük oranda karşılayarak yurt dışına döviz çıkışının azalmasını buna karşılık ülkemize önemli miktarda döviz getirisi sağlayarak ülke ekonomisine de önemli bir hizmet sunuyor. Firmanın, bu çalışmalarıyla Aksaray ilinde ihracat şampiyonlukları ve bunun dışında gelir vergisinde de birincilikleri bulunuyor.

Gün geçtikçe gelişimini sürdüren ALTUNTAŞ'ın Türk halkına yakışır bir şekilde ülkemizi en iyi şekilde temsil edebilmek için ilk günkü heyecan ve özveriyle misyonundan ödün vermeden çalışmalarına devam etmekte olduğunu söyleyen Osman Altuntaş, "ALTUNTAŞ A.Ş.'nin başarısının ve durmadan ilerlemesini sağlayan temel çalışma prensipleri: Kalite yönetimi, mükemmel üretim, müşteri memnuniyeti, satış sonrası servis hizmeti, personel eğitimi ve devamlı gelişmedir" şeklinde konuşuyor.

## "HER ZAMAN ZİRVEYİ HEDEFLERİZ"

Genel olarak tüm ihracat kalemlerinde, özeldense makine ihracatında dünyaya açılmak için pek çok hususta atılması gereken adımlar bulunuyor. Ne yazık ki sektörde iştiğal eden ve faaliyete yeni

başlayan pek çok girişimci, kısa vadede hızlı ilerleyerek büyümenin yollarını ararken başarısız oluyor. Üretimlerinde kaliteyi ikinci plana atarak fiyat satıcısı olmaya çalışan firmalar ve bu strateji sebebiyle uzun vadede başarılı olamadıkları gibi, sektörde ülke imajına da önemli zararlar veriyorlar. Yeni girişimcilerin, özellikle dünya çapındaki firmaların gelişimlerinden yol haritası olarak yararlanmaları büyük önem taşıyor. Bu anlamda, hem sektörün büyüebilmesi, hem de sektörde ülke imajımızın güçlenmesi açısından başarılı firma sayımızın artması ve bu başarıların diğer firmalar tarafından da dikkatle izlenerek sonuçlar çıkarılması gerekiyor.

ALTUNTAŞ'ın başarı hikâyesinde de pek çok zorluğun üstesinden gelinerek bu günlere ulaşıldığını görüyoruz. Fiyatın yanında kalite ve teknolojiye önem vermenin, müşteri memnuniyetinin ve doğru tanıtımın kararlı ve azimli bir çalışmayla birleşmesi sonucunda başarılı olmanın önünde hiçbir engel olmadığı bu deneyimin ışığında açığa çıkıyor. "Bizim bir dünya markası olmamızın ana prensibi işimizi severek yapmamız ve yaptığımız her işin arkasında durmamızdır. Sürekli Ar-Ge çalışmaları yürütüyoruz ve hiçbir zaman başkalarının kalitesi ve fiyatını düşünmeyiz.

Biz, bizim ürünlerimizin kalitesini düşünürüz ve her ne sebep olursa olsun kalitemizden ve düşüncelerimizden asla taviz vermeyiz" diyor Osman Altuntaş çok çalışmadan, sadece ucuz işgücü, ucuz mühendislik gibi bir takım fırsatları değerlendirerek başarıya çalışanların hüsrana uğrayacağını altını çiziyor. Osman Altuntaş, ellerinden geldiğince en iyisini, en güzelini yapmaya gayret ettiklerini ve bu gayretlerinin de karşılığını aldıklarını belirtiyor.

Osman Altuntaş ayrıca, başarılı olmak için her zaman zirveyi hedeflediklerini, bu bağlamda büyük düşünmenin ve buna uygun olarak planlı bir şekilde hareket etmenin çok önemli olduğunu söylüyor. Bugün, kendi sektöründe, Amerika ve Kanada hariç Türkiye ve Avrupa dâhil en büyük ve en çok ihracat yapan bir firma olarak daima birinci olma yolunda çaba sarf eden ALTUNTAŞ A.Ş. kendi sektörünün parlayan yıldızı olarak dikkat çekiyor.





# Başarının sırrı: Teknoloji üretmek

**MAKİNE SEKTÖRÜNDE, KENDİ TASARIMINI GELİŞTİREMEYEN, KENDİ TEKNOLOJİSİNİ ÜRETEMİYEN BİR ÜLKENİN BAŞARILI OLMA İHTİMALİ OLMUYOR. DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ MAKİNA MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI PROF. DR. MUSTAFA SABUNCU ÜLKEMİZİN BU SEKTÖRDE BAŞARILI OLMASI İÇİN, ÜRÜN ÜRETİCİSİ KONUMUNDAN TEKNOLOJİ ÜRETEBİLEN BİR NOKTAYA GELMESİ GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.**

**T**ürkiye Makine Sanayi Sektörü'nün son yıllarda istikrarlı bir şekilde büyüme göstermesine rağmen gelişmiş ülkelerdeki rakipleriyle kıyaslandığında kimi eksiklikleri olduğu da görülüyor. Tabii ki sektörde her alanda istenilen seviyede olunamamasının en temel sebebi henüz yolun başlarında olunması. Sektör temsilcileri pek çok alanda Amerika Birleşik Devletleri ve gelişmiş Avrupa Ülkeleri'ndeki rakiplerinin yararlandığı finans destekleri, fuar katılım destekleri, Ar-Ge destekleri gibi teşviklerden eşit oranda yararlanamıyor. Bunun yanı sıra, sektör temsilcilerinin de sıklıkla dile getirdiği bir diğer konu ise ülkemizde üniversite-sanayi işbirliğinin istenilen seviyede olmayışı. Son yıllarda, bu alanda da pek çok olumlu adım atılmış ve kimi teşvikler artırılmış olmasına rağmen, hem sanayi temsilcileri hem de üniversite temsilcileri aradaki ilişkinin geliştirilmesi için daha fazla mesafe kat edilmesi gerektiği görüşünde ortaklaşıyorlar. Moment Expo ekibi olarak, bu sayımızda, OAİB ile kimi ortak projeler de yürütmekte olan Dokuz Eylül Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mustafa Sabuncu ile üniversitelerinin sektöre bakışı, üniversite-sanayi işbirliğindeki mevcut durum ve yürütmüş oldukları çalışmalar hakkında bir söyleşi gerçekleştirdik.

### **Türkiye makine sektörünün günümüzdeki durumu ile ilgili yorumlarınız nelerdir?**

Türkiye makine sektörü son yıllarda oldukça atılım yapmış büyümekte olan bir sektördür. Ancak ülkemizin işgücü potansiyelinin güçlü ve ucuz, ayrıca coğrafi konumunun ulaşım açısından uygun olması dolayısıyla bu güne kadar sektörün teknoloji üretenden ziyade ürün üreten bir sektör şeklinde geliştiği söylenebilir. Son zamanlarda hükümetlerin Araştırma-Geliştirmeye verdikleri önem ve destek ile teknoloji üreten bir sanayi şekline yavaş yavaş dönüşülmeye başlanıldığını memnuniyet ile söyleyebilirim. Ancak mevcut durumu ile sektörün henüz yolun başında olduğunu, istikrarlı bir gelişim çizgisi yakalamış olsa da gelişmiş ülkelerdeki gibi ekonominin loko-



### **Prof. Dr. Mustafa Sabuncu**

Dokuz Eylül Üniversitesi Makina Mühendisliği  
Bölüm Başkanı

*Türk makine imalat sektörü son zamanlarda hükümetlerin de AR-GE'ye verdikleri önem ve destek ile teknoloji üreten bir sanayi şekline yavaş yavaş dönüşüyor.*

motif gücü olmadığını görüyoruz. Zaman içerisinde sektörün gelişiminin daha da hızlanacağını ve ülke ekonomimize ve sanayi birikimimize önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum.

### **Makine sektöründe teknoloji üreten ABD ve AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında Türkiye makine sektörünün izlemesi gereken yol haritası ne olmalıdır?**

Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği'nin güçlü ülkelerinin gelişimi yol haritasına temel alınabilir. Avrupa Birliği'nde birçok ülkenin makine sektörü Türkiye'nin çok gerisinde kalmıştır. Avrupa Birliği deyince tabii Almanya, İngiltere, Fransa gibi güçlü ülkeleri referans almamız gerekir. Bu ülkeler genellikle ağır makine sanayi gibi işgücü gerektiren ancak kar yüzdesi düşük makine sanayi yerine iletişim ve yazılım sanayi ile elektronik sanayine ağırlık vermiş görünüyorlar. Bu tür sanayilerin her gün yenilik üreten çok hızlı gelişen sanayiler oldukları görülüyor. Gelişmiş ülkelerin hükümetleri bu çalışmalara Ar-Ge fonları ile destek çıkıyorlar, bu-

nun yanında zaten bu ülkelerdeki sanayi kuruluşlarının ekonomik potansiyeli bu yatırımları yapacak kapasiteye ulaşmış durumda. Bizde Ar-Ge yatırımı yapabilecek sanayi kuruluşu sayısı sınırlı, dolayısıyla bu geçiş süresinde hükümetlerimizin bu yöndeki teşviklerini artırmaları büyük önem taşıyor.

### **Makine sektöründe uluslararası pazarlarda teknoloji geliştirmek çok önemli. Bu noktada sektöre ve üniversiteye düşen görevler nelerdir?**

Teknoloji geliştirmek o kadar kolay bir iş değil, burada bana göre bu geliştirmeyi sağlayacak üç önemli faktör göze çarpıyor. Bunlardan birincisi ekonomik güç, ikincisi iş gücü ve yetişkin insan kaynağı, üçüncüsü ise bu iki gücü birleştirip teknolojik gelişmeyi sağlayacak yasalar. Sanayi ekonomik olarak güçlü değil ise sonucunu uzun sürede alacağı Ar-Ge çalışmalarına para ayıramaz, maalesef bu sebepten ötürü Türkiye'de birçok sanayi kuruluşu, özellikle küçük ve orta ölçekteki sanayiler, hemen paraya dönüşecek üretime yöneliyorlar. Dolayısıyla Ar-Ge talebi gelmeyince de üniversitedeki bilgi birikiminin bir anlamı kalmıyor. Buna bir de üniversite-sanayi işbirliği için çıkarılan döner sermaye yasası eklenince bu iş çok sıkıntılı bir duruma girmişti. Son dönemde Sanayi Bakanlığı, TÜBİTAK ve TIGV gibi kurumlar sanayiciye bu konuda ekonomik destek sağlarken çıkarılan Teknopark ve

“Yetişmiş eleman sayısını artırmanın bir mühür-bir müdür felsefesi ile üniversite açmakla karşılanmayacağı, ilk önce üniversitelerin alt yapısını oluşturarak bunun karşılanmasının daha doğru olduğunu düşünüyorum. Aksi takdirde, yetişmiş insan gücü sıkıntısı yerini yetişmemiş insan çokluğuna bırakabilir ki bu da toplumda çok büyük sosyal yaralar açabilir.”

SANTEZ projesi gibi yasalar, döner sermaye ile ortaya çıkan problemi de bertaraf etmiş görünüyor. Ben bu konuda önümüzdeki yıllarda çok fazla bir gelişim olacağı ve teknoloji geliştirme alanında Türkiye'nin ciddi atılımları hayata geçireceği kanaatindeyim.

**Somut olarak Türk makine sektörü firmalarına ne tür hizmetler sunuyorsunuz? Ar-Ge çalışmaları, problem çözme gibi sektöre katkılarınız konusunda somut bilgiler verebilir misiniz?**

Bundan 10-15 yıl öncesine kadar bölgemizdeki büyük sanayi kuruluşlarına laboratuvarlarımızda malzeme deneyi ağırlıklı olmak üzere ölçüme dayalı deneysel destek veriliyordu. Ancak son yıllarda

büyük firmalar bu laboratuvarları kendi bünyelerinde kurdular. Bu hizmetleri şu an KOBİ'lere verdiğimiz söylesem sanayi kuruluşlarının alt yapı gelişimleri hakkında da bilgi sahibi oluruz. Son yıllarda, bilgisayar destekli tasarım konusunda firmalara danışmanlık şeklinde büyük destek veriyoruz. Zaten gerek TÜBİTAK ve gerek TTGV destekledikleri araştırma projelerinde sanayi-üniversite işbirliği dayanışmasının olmasına büyük değer veriyorlar. Sanayi Bakanlığı'nın SANTEZ projesi de bu amaçla çıkarılmış olmasına karşın, uzun bir zamana ihtiyaç duyulması ve birkaç büyük firma dışında diğer firmaların yapılan çalışmayı hemen paraya dönüştürme ihtiyacı bu projenin çok başarılı olmasının önünde bir engel teşkil etmiş-



tir. Ancak ekonomileri gelişmiş firmalarımızın sayıları arttıkça bu projenin de makine sektöründe teknoloji üretimine çok katkı sağlayacağı kaçınılmazdır.

**Sektörün ihtiyacı olan makine mühendislerini yetiştirmek konusunda fakülteniz yeterli altyapıya sahip mi? Bu noktada sektörden beklentileriniz neler?**

Makine Mühendisliği Bölümümüz ülkenin en köklü en iyi eğitimi veren kurumlarından biridir. Laboratuvar olarak bölgenin en iyi laboratuvar olanaklarına sahip olduğumuzu söyleyebiliriz. Ancak modern çağda cihazlar çok hızlı değişmekte, daha hassas ve sanayinin ihtiyacına göre değişik amaçlı ölçümler yapabilen yeni cihazlar ortaya çıkmaktadır. Bizim sanayicilerimizden beklentilerimiz projelerini, üniversite ile





beraber hareket edip ortak projeler şeklinde oluşturmalarıdır. Projelerdeki teçhizat faslı kullanılarak üniversite laboratuvarlarında olmayan Türk sanayine hizmet verecek yeni cihazların temin edilmesinin yanında, teknolojik özelliğini yitirmiş cihazların da yenilenmesi ve bölümlerimize kazandırılması sağlanabilir.

### **Makine sanayisi yetişmiş eleman bulmak konusunda sıkıntılar yaşıyor. Sizce bunun nedeni nedir?**

İşin enteresan kısmı sanayicinin sıkıntısı gibi bizim de sıkıntımız var. Biz de üniversitelere son yıllarda iyi yetişmiş araştırmacılar almakta zorluk çekiyoruz. Tabii bizim açımızdan durum farklı, yeni mezunlar üniversitedeki ücret politikasını beğenmediklerinden üniversitelerde kalmak istemiyorlar. Gelişmiş Avrupa ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri

gibi ülkelerde yetişmiş insan gücü açığı ve mevcut çalışma şartlarının ülkemizden daha iyi olması birçok gencimizin bu ülkelerde çalışmayı tercih etmesine sebep oluyordu. Bir de buna son yıllardaki makine sanayindeki hızlı gelişme sonucu artan talep eklenince yetişmiş eleman bulma zorluğu ortaya çıktı. Türk sanayinin güçlenmesi ile çalışma şartları iyileşmeye başladığından yurt dışına olan beyin göçünde bir azalma olduğu kanaatindeyim. Yetişmiş eleman sayısını artırmanın bir mühür-bir müdür felsefi ile üniversite açmakla karşılanmayacağını, ilk önce üniversitelerin alt yapısını oluşturarak bunun karşılanmasının daha doğru olduğunu düşünüyorum. Aksi takdirde, yetişmiş insan gücü sıkıntısı yerini yetişmemiş insan çokluğuna bırakabilir ki bu da toplumda çok büyük sosyal yaralar açabilir.

### **Toparlayacak olursak üniversite sanayi işbirliğinde doğru işleyen ve eksik olan noktalar nelerdir? İleriye dönük işbirliğini güçlendirmek için neler yapılmalıdır?**

En büyük eksiklik bence hem üniversitenin hem de sanayinin birbirlerini yeterince tanıyamamış olması ve bunun yanında, üniversitelere kapasitelerinin üzerinde öğrenci alınması nedeni ile öğretim üyelerinin araştırmaya ve sanayiye zaman ayıramamalarına sebebiyet olunmasıdır. Yoksa son zamanlarda çıkarılan yasalar bu gelişmeye katkı koyacak yöndedirler. Şimdi sıra üniversitede yetişmiş eleman sayısını artırmaya gelmiştir. Bu da ancak genç mezunların üniversiteyi sosyal ve ekonomik olarak çalışacakları bir kurum olarak tercih etmelerini sağlayacak tedbirlerin alınmasıyla mümkün olabilir.

### **Dokuz Eylül Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nün şu anda gerçekleştirdiği faaliyetlerden ve gelecek vizyonundan bahsedebilir mi-siniz?**

Makine Mühendisliği Bölümümüzde sa-





## DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ NE YAPIYOR?

- >> Endüstri Danışma Kurulu aracılığı ile sanayicilerin üniversiteden talepleri ışığında eğitimine yön veriyor.
- >> Ölçüm ve Analiz Laboratuvarı dersi ile öğrencilerin ölçüm becerilerini artırmayı amaçlıyor.
- >> Sanayiye laboratuvar hizmeti veriyor.
- >> Bilgisayar destekli tasarım konusunda firmalara danışmanlık hizmeti sağlıyor.

tılan öğrencilerimize Makine Mühendisliğine Giriş dersi adı altında Makine Sanayinin mensupları tarafından o mesleğin önemini belirten seminerler verilmektedir.

Yine son sınıf öğrencilerimize sanayimizin değişik yöneticileri tarafından Mesleğe Giriş adı altında haftada 3 saat mesleki seminerler verilmektedir.

Bölümümüzün misyonunu, "Yurttaşlık sorumluluğu ve toplumsal gelişmeye katkı yapmayı ön planda tutarak nitelikli eğitim sunmak, temel ve gelişen alanlarda araştırmalar yaparak bilime ve teknolojik gelişmeye katkıda bulunmak ve ülkemiz için öncelikli alanlarda çalışmalar yaparak endüstrinin gelişimine yardımcı olmak" şeklinde özetleyebilirim.

Bu doğrultuda vizyonumuz ise "Isıl ve mekanik sistemlerle ilgili mühendislik problemlerini tanımlayabilen; matematik, fen ve mühendislik bilgilerini, modern mühendislik araçları, analiz ve ölçme metotları kullanarak çözümler geliştirebilen, verimlilik, ekonomiklik, standarda uygunluk, çevreye duyarlılık vb. ölçütleri göz önüne alarak ısı ve mekanik sistemleri ve/veya bu sistemlerle ilgili parçaları tasarlayabilen, üretim endüstrilerinde ve mühendislikte etkin takım çalışması yapabilen yazılı ve sözlü iletişim kurabilen, mesleki gelişme için gerekli alt-yapıya sahip, yaşam boyu öğrenme gerekliliğini kavramış, mesleğinin etik sorumlulukları, evrensel ve toplumsal etkileri hakkında bilinçli, çağın sorunlarına duyarlı makine mühendisleri yetiştirmek" olarak şekilleniyor. Bundan sonra da çalışmalarımıza bu ilkelerimiz ışığında, ülke menfaatlerini her zaman için en üst seviyede dikkate alarak devam edeceğiz.

sanayicilerimizin öğrencilerimize yardımcı olabilmeleri için her öğrencimizin sanayiden bir dış danışmanı vardır. Sanayicilerimizin üniversiteden beklentilerini öğrenmek ve ikili istişarelerde bulunmak için Endüstri Danışma Kurulumuz (EDK) mevcuttur.

EDK ile yılda en az iki defa toplantı yapılmakta ve endüstriden gelen taleplere göre eğitimimize yön verilmektedir. Bu

başlamda yeni seçimli dersler açılmakta, gerekli görüldüğünde de kendilerinden destek alınmaktadır.

Öğrencilerin ölçüm becerilerini arttırmak amacı ile 2008-2009 akademik yılı için Ölçüm ve Analiz Laboratuvarı dersi ile yeni seçimli dersler programımıza konmuş ve teknik açıdan özelliğini yitirdiğine inandığımız dersler de programdan çıkarılmıştır. Bölümümüze yeni ka-



# göstergeler

# 7 milyar dolara az kaldı

**TÜRKİYE GENELİ MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATI 2008 YILININ OCAK-TEMMUZ DÖNEMİNDE GEÇTİĞİMİZ YILIN EŞ DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 33,6 ARTIŞ GÖSTEREREK 6 MİLYAR 764 MİLYON DOLAR SEVİYESİNE ULAŞTI.**



**M**akine sektörü toplamı, 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (OAİB) işteğal alanı, 2008 yılı ilk yedi aylık dönem ihracatı bir önceki yıl eş dönemine kıyasla yüzde 33,6 artarak 6 milyar 764 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. OAİB işteğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre ise; 2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde ihracat kayıt rakamı 3 milyar 104 milyon dolar iken, bu rakam 2008 yılı aynı döneminde yüzde 39,1 oranında artış göstererek 4 milyar 319 dolara çıktı.

Makine ve aksamları Türkiye geneli ihracatı mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemlerin sırasıyla yüzde 115,1'lik artış ile Savunma Sanayi İçin Silah ve Mühimmatlar, yüzde 95,8'lik artış ile Ambalaj Makineleri ve yüzde 65,9 ile Tarım ve Ormanlık Makineleri ilk üç sırayı oluşturuyor.

2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde ihracatında gerileme görülen mal grubunun ise; Deri İşleme Makineleri olduğu görülüyor.

OAİB işteğal alanına giren ürünler iti-

bariyle, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde; yüzde 15,1 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler birinci, yüzde 13 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri ikinci, yüzde 11,2 pay ile Takım Tezgahları üçüncü sırada yer alıyor.

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, Rusya Federasyonu ve ABD olmuş durumda. Söz konusu

dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 75 ile Azerbaycan'a yönelik olmuş. Anılan ülkeye ihracatımız 116 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiş.

## İHRACATIN 3 BÜYÜĞÜ

Türkiye geneli makine ve aksamları ihracatı içerisinde klimalar, soğutucu ve dondurucuların Ocak-Temmuz 2008 döneminde de ilk sırada yer aldığı görülüyor. Geçtiğimiz yılın Ocak-Temmuz döneminde bu mal grubunda 1 milyar 68 milyon dolar olan ihracatın 2008 yılı-

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

ÜLKE	2007 YILI		2008 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	49,219,582	320,561,980	58,666,967	403,648,847	19	26
RUSYA FED.	29,284,399	189,455,403	38,538,462	280,583,440	32	48
ABD	16,996,991	175,820,772	25,456,831	253,000,595	50	44
İNGİLTERE	54,140,592	200,506,573	50,580,803	209,578,946	-7	5
İTALYA	30,095,680	121,995,645	38,747,334	189,562,941	29	55
FRANSA	23,367,870	118,808,446	26,755,902	173,304,579	14	46
İRAN	17,751,153	84,713,017	24,724,753	146,575,485	39	73
ROMANYA	21,768,814	122,801,548	21,308,289	145,482,932	-2	18
AZERBAYCAN	14,356,752	66,438,561	16,213,996	116,528,352	13	75
İRAK	20,123,173	92,227,661	20,062,429	102,157,780	0	11
DİĞER	314,428,427	1,611,152,516	355,407,264	2,299,153,860	13	43
<b>T O P L A M</b>	<b>591,533,433</b>	<b>3,104,482,121</b>	<b>676,463,030</b>	<b>4,319,577,757</b>	<b>14.4</b>	<b>39.1</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



nın aynı dönemine gelindiğinde yüzde 17,4 oranında değer artışıyla 1 milyar 254 milyon dolar seviyesine ulaştığı kaydedilmiş durumda. Makine ve aksamaları ihracatımızda klimalar, soğutucular ve dondurucular mal grubunun ardında en fazla ihracatını gerçekleştirdiğimiz ürünler ise motorlar. 2007 yılı Ocak-Temmuz döneminde 787 milyon 190 bin dolar olan motorlar ihracatımız 2008'in Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 30,8 gelişim kaydederek 1 milyar 29 milyon dolar olmuş ve böylelikle 1 milyar dolar sınırını aşmış. Makine ve aksamaları ihracatımızın bir diğer önemli aktörü ise üçüncü sırada yer alan inşaat ve madencilik makineleri mal grubu. 2007 yılının ilk 7 ayında 443 milyon 961 bin dolar olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 47 artış ile 652 milyon 472 bin dolar seviyesine yakalamış.

## İRAN PAZARI GELİŞİYOR

Orta Anadolu Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği işteğal alanına giren ihracat kayıt rakamlarına göre en fazla ihracat gerçekleştirilen 10 ülke incelendiğinde Almanya'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2007'nin Ocak-Temmuz döneminde 320 milyon 561 bin dolar ihracat gerçekleştirilmişken 2008'in aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 26 ora-

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI						
	OCAK-TEMMUZ 2007		OCAK-TEMMUZ 2008		(%) Değişim	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	18,750,523	99,100,523	21,724,351	155,607,236	15.9	57.0
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPELLERLER, AKS., PARÇ.	7,705,133	99,084,833	5,739,366	132,021,107	-25.5	33.2
POMPA VE KOMPRESÖRLER	39,327,418	299,898,706	42,916,786	368,535,284	9.1	22.9
MOTORLAR	45,625,177	787,190,800	50,560,671	1,029,736,005	10.8	30.8
VANALAR	17,412,724	136,739,091	22,312,164	193,666,346	28.1	41.6
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	242,483,047	1,068,473,659	238,555,523	1,254,495,470	-1.6	17.4
ISITICILAR VE FIRINLAR	17,019,243	116,210,704	18,917,177	147,950,202	11.2	27.3
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	20,600,409	118,761,194	21,495,353	157,188,772	4.3	32.4
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	25,644,687	151,174,822	33,298,291	221,114,056	29.8	46.3
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS., PARÇ.	36,468,178	149,562,281	48,687,244	248,052,680	33.5	65.9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS., PARÇ.	17,360,052	82,882,214	19,021,894	97,877,027	9.6	18.1
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	136,160,389	443,961,983	167,473,428	652,472,097	23.0	47.0
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	2,918,753	23,308,839	3,292,271	35,707,843	12.8	53.2
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	144,836,793	477,561,644	151,069,930	587,301,099	4.9	23.0
AMBALAJ MAKİNELERİ	1,754,796	26,178,485	2,164,508	51,262,356	23.3	95.8
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	21,780,994	126,924,422	23,458,185	169,368,613	7.7	33.4
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,351,713	4,855,727	706,676	3,747,556	-47.7	-22.8
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	5,212,085	42,660,898	5,815,054	61,903,971	11.6	45.1
TAKIM TEZGAHLARI	61,661,167	340,742,207	74,000,035	482,918,010	20.0	41.7
BÜRO MAKİNELERİ	2,338,989	63,954,109	2,411,042	78,560,679	3.1	22.8
RULMANLAR	5,350,991	44,669,240	5,953,171	58,651,594	11.3	31.3
SAVUNMA SAN. İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	8,014,135	82,584,633	7,877,356	177,650,295	-1.7	115.1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	49,184,264	275,092,870	55,728,116	398,732,689	13.3	44.9
<b>TOPLAM</b>	<b>928,961,661</b>	<b>5,061,573,884</b>	<b>1,023,978,596</b>	<b>6,764,520,986</b>	<b>10.2</b>	<b>33.6</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

Not: 12'Nİ GTİP bazında ihracat kayıt rakamlarına "www.makinebirlik.com" web sitesinin "İstatistik" bölümünden ulaşabilirsiniz.

nında yükseliş göstererek 403 milyon 648 bin dolar seviyesine ulaşmış. Makine ve aksamaları ihracatımızın en önemli ikinci pazarının ise Ocak-Temmuz döneminde Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na 2007'nin Ocak-Temmuz döneminde 189 milyon 455 bin dolarlık makine ve ak-

samları ihracatı yapılmışken 2008'in ilk 7 ayında ise yüzde 48 oranında artışla 280 milyon 583 bin dolar değerine ulaşılmış. Makine ve aksamaları ihracatımızın üçüncü en fazla artış gösterdiği ülke ise ABD olmuş. ABD'ye 2008 yılının ilk yedi ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 44 oranında ihracat



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

MAL GRUBU ADI	OCAK-TEMMUZ 2007			OCAK-TEMMUZ 2008 (%)			Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	18,750,523	99,100,523	5.3	21,724,351	155,607,236	7.2	15.9	57.0
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PRÇ.	7,705,133	99,084,833	12.9	5,739,366	132,021,107	23.0	-25.5	33.2
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	39,327,418	299,898,706	7.6	42,916,786	368,535,284	8.6	9.1	22.9
VANALAR	17,412,724	136,739,091	7.9	22,312,164	193,666,346	8.7	28.1	41.6
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	107,057,016	480,283,713	4.5	104,624,220	562,457,334	5.4	-2.3	17.1
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	14,907,768	103,238,680	6.9	15,532,396	125,540,700	8.1	4.2	21.6
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR,AKS. VE PRÇ.	20,600,409	118,761,194	5.8	21,495,353	157,188,772	7.3	4.3	32.4
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	25,644,687	151,174,822	5.9	33,298,291	221,114,056	6.6	29.8	46.3
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	36,468,178	149,562,281	4.1	48,687,244	248,052,680	5.1	33.5	65.9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	17,360,052	82,882,214	4.8	19,021,894	97,877,027	5.1	9.6	18.1
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	136,160,389	443,961,983	3.3	167,473,428	652,472,097	3.9	23.0	47.0
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	2,918,753	23,308,839	8.0	3,292,271	35,707,843	10.8	12.8	53.2
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	727,812	6,261,916	8.6	640,241	9,085,960	14.2	-12.0	45.1
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,754,796	26,178,485	14.9	2,164,508	51,262,356	23.7	23.3	95.8
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	21,780,994	126,924,422	5.8	23,458,185	169,368,613	7.2	7.7	33.4
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,351,713	4,855,727	3.6	706,676	3,747,556	5.3	-47.7	-22.8
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	5,212,085	42,660,898	8.2	5,815,054	61,903,971	10.6	11.6	45.1
TAKIM TEZGAHLARI	61,661,167	340,742,207	5.5	74,000,035	482,918,010	6.5	20.0	41.7
MOTORLAR	33,399	315,772	9.5	29,152	381,491	13.1	-12.7	20.8
BÜRO MAKİNELERİ	729,585	7,227,055	9.9	408,849	3,940,193	9.6	-44.0	-45.5
RULMANLAR	5,350,991	44,669,240	8.3	5,953,171	58,651,594	9.9	11.3	31.3
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	8,014,135	82,584,633	10.3	7,877,356	177,650,295	22.6	-1.7	115.1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	40,603,705	234,064,888	5.8	49,292,037	350,427,238	7.1	21.4	49.7
<b>TOPLAM</b>	<b>591,533,433</b>	<b>3,104,482,121</b>	<b>5.2</b>	<b>676,463,030</b>	<b>4,319,577,757</b>	<b>6.4</b>	<b>14.4</b>	<b>39.1</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

artışı sağlanırken 253 milyon dolar seviyesi yakalanmış. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı ise yüzde 75 ile Azerbaycan'a yönelik olmuş. Bu ülkeye olan ihracatımız 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 66 milyon 438 bin dolar iken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise 116 milyon 528 bin dolar olarak gerçekleşmiş. Makine ve aksamı ihracatımız açısından Azerbaycan'ın ardından en yüksek ihracat artışının yaşandığı ülkenin ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2007 yılı

nın ilk 7 aylık zaman dilimi içerisinde 84 milyon 713 bin dolarlık makine ve aksamı ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Temmuz dönemine gelindiğinde ise yüzde 73 oranında artışla 146 milyon 575 bin dolarlık ihracat yapılmış. Diğer taraftan İtalya'da makine ve aksamı ihracatımızın hızla gelişen pazarlarından biri olmayı sürdürüyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 121 milyon 995 bin dolarlık makine ve aksamı ihracatı yapılmışken 2008 yılının ilk 7 ayında ise yüzde 55 oranında artışla 189

milyon 562 bin dolara ulaşılmış. Fransa da makine ve aksamı ihracatımız içerisindeki hızlı yükselişini Ocak-Temmuz 2008 döneminde de sürdürüyor. Fransa'ya 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 118 milyon 808 bin dolarlık makine ve aksamı ihracatı yapılmışken 2008'in ilk 7 aylık eş dönemine gelindiğinde ise ihracatımız 173 milyon 304 milyon seviyesine çıkmış.

### MAL GRUPLARINA GÖRE EN BÜYÜK PAZARLAR

2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde mal grupları bazında makine ve aksamı ihracatımızın birinci sırasında, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde, Almanya'nın, Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; İngiltere'nin, Takım Tezgâhlarında; Bursa Ser. Bölgesinin, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya'nın, Tarım ve Ormancılık Makinelerinde; ABD'nin, Gıda İşleme Makinelerinde; Rusya Federasyonu'nun, Vanalarda; Almanya'nın, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Mısır'ın, Hadde ve Döküm Makinelerinde; Rusya Federasyonu'nun, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesinin, Savunma Sanayiine Yönelik Silah ve Mühimmatta Hollanda'nın, Türbin ve Turbojetlerde ABD'nin, Endüstriyel Isıtıcı ve Fırınlarda Almanya'nın, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde Rusya Federasyonu'nun, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde yine Rusya Federasyonu'nun, Rulmanlarda Almanya'nın ve Ambalaj Makinelerinde ise Polonya'nın yer aldığı görülüyor



## GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ

Gıda sanayii makineleri ihracatı Ocak-Temmuz 2008 ihracat döneminde bir önceki yıla göre değer bazında yüzde 46,3 oranında artış göstererek 151 milyon 174 bin dolar seviyesinden 221 milyon 114 bin dolar düzeyine ulaşmış durumda. Gıda Sanayii makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Rusya Federasyonu'nun birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Tem-

muz döneminde 8 milyon 237 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 74,6 oranında yükseliş kaydederek 14 milyon 385 bin dolar düzeyi yakalanmış. Gıda sanayii makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Almanya. Bu ülkeye 2008'in Ocak-Temmuz döneminde yapılan gıda sanayii makineleri ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Temmuz dönemine göre yüzde 49 oranında artış göstererek 9 milyon 484 bin dolardan 14 milyon 130 bin dolar seviyesine ulaşmış. Gıda sanayii makineleri ihracatımızın üçüncü en

büyük pazarının ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 10 milyon 777 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatımız söz konusu iken 2008'nin Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 26,8 oranında artışla 13 milyon 661 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ülkelere baktığımızda ise yüzde 278,5 oranında değer artışı ile Cezayir pazarı dikkat çekiyor. Cezayir'e 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2 milyon 551 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer 9 milyon 657 bin dolar olmuş.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızdaki en büyük ikinci artışın olduğu ülke ise Suriye. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 4 milyon 365 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2008'in aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 137,3 oranında yükseliş kaydederek 10 milyon 360 bin dolar seviyesi yakalanmış.

*pazar daraldığı için, dış pazarlar için yapıyoruz. Ortalama yıllık ihracatımız 6 milyon dolar civarında. Rusya'da bir yenilenme süreci yaşanıyor. Bu bakımdan bu pazarda büyük boşluk söz konusu. Bu pazardaki talep artışı ve bu ülkeye olan yakınlığımız göz önüne alındığında ihracatımızda bu sene yaşanan artışın yeterli olmadığını düşünüyorum. Aynı şekilde Irak ve Arap ülkelerinde de benzer boşluklar var. Bu fırsatları değerlendirdiğimiz takdirde ihracatımızın artacağını düşünüyorum. Makine sektörünün genelinde yaşanan sıkıntılar bizi de zorluyor. Doların değer kaybetmesi, demir çelik fiyatlarındaki artışlar karlılığımızı azaltıyor. Aynı zamanda KDV iadelerini 3-4 aylık bir zaman diliminde alabiliyoruz. Bu gecikme nakit akışında bizi zor durumda bırakıyor. Oysa iç pazara mal verenler en geç 1 ay içerisinde iadelerini alıyorlar. Aynı kolaylığın bizlere de sağlanması gerekiyor. Adeta biz ihracatçılar KDV'den ötürü cezalandırılıyor. Devlet bu kolaylığı sektörümüzdeki büyük firmalara tanısa da sektörümüzün çoğunluğunu oluşturan KOBİ'leri bu uygulamanın dışında tutuyor ve sanki tercihini güçlüden yana kullanıyor. Uygulanmakta olan yüksek faiz-düşük kur politikalarının zaman içinde bizleri piyasadan silecek kadar tehdit ettiğini düşünüyorum. Sattığımız ürünler ciddi yatırım malları.*

*Bunları müşterilerimize sunarken yeterli finans desteği alamadığımız için, müşterilerimize de uygun ödeme kolaylıkları sunmıyoruz. Böylelikle Avrupalı firmalar, fiyatları bizden çok daha yüksek olmasına rağmen 5-6 yıllık ödeme planları sundukları için ürünlerini çok daha rahat pazarlayabiliyorlar. Devletin ve finans kuruluşlarının bizlere daha uygun finans enstrümanları sunması gerekiyor.*



### GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
RUSYA FED.	2.449.226	8.237.772	3,36	3.731.743	14.385.340	3,85	52,4	74,6
ALMANYA	501.701	9.484.353	18,90	895.392	14.130.526	15,78	78,5	49,0
İRAN	2.324.090	10.777.753	4,64	2.484.115	13.661.737	5,50	6,9	26,8
İRAK	1.369.412	6.129.765	4,48	2.995.305	12.423.564	4,15	118,7	102,7
KAZAKİSTAN	1.943.947	10.373.904	5,34	1.805.906	10.621.741	5,88	-7,1	2,4

### ÖAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2007		OCAK-TEMMUZ 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
25.644.687	151.174.822	33.298.291	221.114.056	29,8	46,3



**KDV iadelerini 3-4 aylık bir zaman diliminde alabiliyoruz. Bu gecikme nakit akışında bizi zor durumda bırakıyor.**

*Biz değirmen üretiyoruz ve üretimimizin büyük bölümünü iç*

## ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Makine ve aksamaları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde de yükselişini sürdürüyor. Geçtiğimiz yılın Ocak-Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 17,1 oranında yükseliş kaydeden endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız, miktar bazında ise yüzde 2,3 oranında gerileme göstermiş. Aslında bu gerileme oldukça sevindirici bir durum. Miktar bazındaki bu gerileme imalatçı firmalarımızın daha çok artı değer getiren daha kaliteli yüksek teknoloji ürünlerine yöneldiğini gösteriyor. 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 107 milyon 57 bin kilogram olan bu mal grubundaki ihracat miktarı 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde 104 milyon 624 bin kilograma düşmüş. Değer olarak ise 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 480 milyon 283 bin dolar olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 17,1 ora-

nında artışla 562 milyon 457 bin dolara yükselmiş. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise İngiltere. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 71 milyon 918 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 27 milyon 492 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 35,6 oranında artış kaydederek 37 milyon 270 bin dolar ihracat düzeyi yakalanmış. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük ihracat pazarının ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 29 milyon 129 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 15,9 artışla bu mal grubunda 33 milyon 765 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın Ocak-Temmuz döneminde en

fazla artış gösterdiği ülke ise Ukrayna olmuş. Söz konusu ülkeye olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız yüzde 41 oranında yükseliş göstererek 17 milyon 751 bin dolar seviyesinden 25 milyon 155 bin dolar düzeyine çıkmış.



Hüseyin M. Yüksel  
BSKB Dış Ticaret Müdürlüğü

**Miktar da düşüş olmasına rağmen değer de yaşanan artış, imalatçı firmalarımızın daha çok artı değer getiren daha kaliteli yüksek teknoloji ürünlerine yöneldiğini gösteriyor.**

Türkiye geneli ihracat rakamlarına göre, sektörümüz 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde yaklaşık olarak 1 milyar 255 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiş durumda. Ve bu rakamla geçen senenin aynı döneminde

gerçekleşen ihracatı değer bazında yüzde 17,4 oranında geride bırakmış durumda. Bu rakamlar, sektörün ihracattaki başarılarının krize rağmen devam ettiğini ve miktarda çok ufak bir düşüş yaşanmasına rağmen değer anlamındaki artışın önemli olduğunu gösteriyor. Miktar da düşüş olmasına rağmen değer de yaşanan artış, imalatçı firmalarımızın daha çok artı değer getiren daha kaliteli yüksek teknoloji ürünlerine yöneldiğini gösteriyor. Yakalanan bu ihracat rakamının yılsonunda 2 milyar doları geçeceğini tahmin ediyorum. Çünkü eldeki veriler buna işaret ediyor. Zaten ihracat da aydan aya değişebilecek bir olay değil. Bu sebepten, sektörün aynı hızda yılsonuna kadar istikrarlı bir şekilde yoluna devam edeceği inancındayım. Döviz kurundaki politika, genel olarak tüm ihracatçıları ve tabii ki bizi sıkıntıya sokuyor. İhracatımız büyüyor ancak bu sebepten karlılığımız aynı oranda büyümüyor. Bir diğer sıkıntımız da hammadde fiyatlarındaki artışlar. Şu anda sektörün gelişimi için olumlu adımların atıldığı, ülkeler arası ikili ticari ilişkilerin geliştirildiğini düşünüyorum ve böyle devam etmesini temenni ediyorum.



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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İNGİLTERE	17.754.493	87.986.322	4,96	13.102.318	71.918.977	5,49	-26,2	-18,3
IRAK	7.785.104	27.492.863	3,53	9.607.480	37.270.074	3,88	23,4	35,6
RUSYA FED.	7.007.603	29.129.936	4,16	6.530.898	33.765.782	5,17	-6,8	15,9
FRANSA	7.208.445	29.498.524	4,09	6.743.612	33.741.028	5,00	-6,4	14,4
ROMANYA	5.815.441	24.936.700	4,29	6.186.923	33.254.605	5,37	6,4	33,4

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

OCAK-TEMMUZ 2007		OCAK-TEMMUZ 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
107.057.016	480.283.713	104.624.220	562.457.334	-2,3	17,1

## REAKTÖR VE KAZANLAR

Makine ve aksamaları ihracatı içerisinde önemli artış gösteren mal gruplarından biri ise reaktör ve kazanlar olarak kaydediliyor. Söz konusu mal grubunda, 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde, 99 milyon 100 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmişken, 2008 yılının aynı döneminde ise değer bazında yüzde 57 düzeyinde artış kaydedilerek 155 milyon 607 bin dolar seviyesine ulaşılmış olduğu görülüyor.

Reaktör ve kazanlar ürün grubunda ihracatımız ise en fazla İstanbul Deri Serbest Bölgesi'ne gerçekleştirilmiş. Söz konusu bölgeden 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 295 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapılmışken, 2008 yılının aynı döneminde büyük bir ihracat artışı ile 49 milyon 131 bin dolar düzeyi yakalanmış. En fazla ihracat İstanbul Deri Serbest Bölgesinden yapılırken, reaktör ve kazanlar ihracatımızın en fazla yapıldığı ülke ise İngiltere olarak dikkat çekiyor. İngiltere'ye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 11 milyon 643 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı ger-

çekleştirilmişken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise 15 milyon bin dolar seviyesine ulaşılmış. İngiltere'nin ardından ise en fazla reaktör ve kazanlar ihracatı yaptığımız ülkenin İspanya olduğu görülüyor. İspanya'ya 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8 milyon 450 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı kaydedilmişken, 2008'in aynı dönemine gelindiğinde ihracatımız 12 milyon 808 bin olmuş. Reaktör ve kazanlar ihracatımızdaki en büyük ihracat artışı ise Kazakistan pazarına olmuş. Kazakistan'a 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 733 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde yüzde 489,6 oranında artış kaydedilerek 4 milyon 322 bin dolar seviyesi yakalanmış. Kazakistan'ın ardından ise Fransa'nın reaktör ve kazanlar ihracatımızın en fazla arttığı ikinci pazar olduğu görülüyor. Fransa'ya 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 880 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatımız varken 2008 yılının eş döneminde ise yüzde 322,4 artışla bu mal grubundaki ihracat 3 milyon 719 bin dolar olmuş. Reaktör ve kazanlar ihracatımızda ilk beş sıradaki ülkelerden ihracat oranımızı değer bazında en çok artırmayı ba-

şardığımız ülke Yunanistan olmuş. Yunanistan'a 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 4 milyon 201 bin dolar tutarında ihracat gerçekleştirilmişken, bu rakamın, 2008 yılının aynı döneminde değer bazında yüzde 100,4 oranında artış göstererek 8 milyon 419 bin dolar seviyesine ulaşmış olduğu görülüyor.

Reaktör ve kazanlar ihracatımızda ilk beş sıradaki ülkeler arasında Yunanistan'dan sonra değer bazında en çok artış görülen diğer bir ülke ise, ihracatımızda yüzde 51,6 oranında artış yaşanan İspanya. İspanya'yı değer bazında, yüzde 28,8 oranında artış ile İngiltere takip ediyor.

Reaktör ve kazanlar ihracatımızda, ilk beş sırada yer alan ülkeler arasında, ihracatımızda miktar bazında düşüş yaşanan ülkelerin ise İspanya ve Almanya olduğu görülüyor. Bu ürün grubunda ihracatımızda üçüncü sırada yer alan İspanya'ya 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 1 milyon 874

bin 740 kilogram miktarında reaktör ve kazan ihraç etmiş olduğumuz görülürken, 2008 senesinin aynı döneminde miktar olarak yüzde 57 oranında bir düşüş yaşandığı ve ihracatımızın 806 bin 450 kilogramda kaldığı görülüyor. Almanya'ya baktığımızda ise 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2 milyon 271 bin 801 kilogram gerçekleşen ihracatımızın, 2008 senesinin aynı döneminde miktar olarak yüzde 7,2 oranında gerileyerek 2 milyon 107 bin 929 kilogramda kaldığı kaydediliyor. Bu ülkelere reaktör ve kazanlar ihracatımızın miktar bazında gerilemesine rağmen, değer bazında artış göstermiş olması, imalatçılarımızın artık fiyat satıcısı olmaktan yavaş yavaş çıkıyor olduklarını gösteriyor. İmalatçılarımız, bu ürün grubunda daha kaliteli ve teknolojiyi ön planda tutarak üretim yaptıklarından ötürü miktardaki azalmaya rağmen ihracatımızın değer bazında arttığı görülüyor.

### REAKTÖR VE KAZANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İST.DERİ SERB.BÖL.	74.812	295.764	3,95	3.130.638	49.131.082	15,69	-	-
İNGİLTERE	1.171.519	11.643.855	9,94	1.489.068	15.001.735	10,07	27,1	28,8
İSPANYA	1.874.740	8.450.357	4,51	806.450	12.808.243	15,88	-57,0	51,6
ALMANYA	2.271.801	20.351.306	8,96	2.107.929	8.708.033	4,13	-7,2	-57,2
YUNANİSTAN	1.472.254	4.201.729	2,85	2.580.577	8.419.658	3,26	75,3	100,4

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2007		OCAK-TEMMUZ 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
18.750.523	99.100.523	21.724.351	155.607.236	15,9	57,0



## TAKIM TEZGÂHLARI

Makine üreten makineler olarak da bilinen takım tezgâhları sektörü 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde değer bazında yüzde 41,7 oranında artış göstererek bir önceki yıl 340 milyon dolar olan sektör ihracatını 482 milyon 918 bin dolar seviyesine çıkarmış durumda. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla Bursa Serbest Bölgesinden yapıldığı görülüyor. Geçtiğimiz yılın Ocak-Temmuz döneminde Bursa Serbest Bölgesinden 40 milyon 698 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmişken 2008'in aynı döneminde ise bu değer yüzde 4,9 oranında artışla 42 milyon 672 bin dolar seviyesine ulaşıldığı görülüyor. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Almanya. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 20 milyon 601 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Temmuz zaman diliminde ise yüzde 82,1 artışla 37 milyon 514 bin dolar düzeyi yakalanmış. Takım tezgâhları ihracatımızdaki üçüncü büyük pazarımızın ise Rusya Federasyonu

olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 30 milyon 861 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise bu değer yüzde 21,1 oranında artarak 37 milyon 363 bin dolara ulaşılmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ülke ise Brezilya. 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde Brezilya'ya olan takım tezgâhları ihracatımız 5 milyon 331 bin dolar iken 2008 yılının aynı zamanda diliminde yüzde 198,2 oranında yükseliş yaşanarak 15 milyon 899 bin dolar değeri yakalanmış. Takım tezgâhları sektöründe ikinci büyük ihracat artışı yakaladığımız ülke ise Polonya olmuş. Bu ülkeye 2007 Ocak-Temmuz döneminde 7 milyon 5 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı söz konusu iken yüzde 109,1 oranında artışla ihracatımız 14 milyon 648 bin dolar olmuş.



**Nuri Ceylan**  
Avyajak Makina Dış Ticaret Müdürü



**Özellikle Arap ülkeleri büyük makine yatırımları yapıyorlar. Bu ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları yapılması gerektiğini düşünüyorum.**

Sektörümüzün ihracatında artış olduğu bir gerçek. Ancak ben kendi adıma bu artışı yeterli bulmamaktayım. Yaşanan artışların en az yüzde yüz oranında gerçekleşmesi gerektiğine inanıyorum. Bence ihracatımızın artışını sağlayacak en önemli şey diğer ülkelerle yapılacak ticari anlaşmalar. Bunun en önemli örneğini Mısır'la olan ticaretimizde görebiliriz. Bu ülkeye olan ihracatımız yapılan anlaşmadan sonra kat kat arttı. Mısır'da yapılan anlaşmanın gerisinin de gelmesi gerekiyor. Özellikle Arap ülkeleri büyük yatırım içindeler, makineleşmeye önemli kaynaklar ayırıyorlar. Bu ülkelerle serbest ticaret anlaşması yapılabilir. Bu ülkelerin dışında bedef Pazar olarak Brezilya düşünülebilir. Ayrıca döviz kuru da şu anki haliyle bizi sıkıntıya sokuyor. Ama bir şekilde kendi kaynaklarımızla bu durumu idare edebiliyoruz. Tabi ki bu durumda da kardan zarar etmiş

oluyoruz. Her durumda satış durdurma gibi bir lüksümüz bulunmuyor. Örneğin kısa süreli fabrikayı tatil ettik, bu süre içinde dövizdeki gerileme bizi zarara uğrattı. Ancak bunu sineye çekip satış yapmak durumundayız. Sektörde iç pazarda ciddi bir daralma yaşanıyor. Firmalarımız bu sebepten ötürü dış pazara ağırlık vererek ihracatı katlamaya, teknolojiye yatırım yapmaya önem veriyorlar. Zaten dış piyasa olmasa firmalarımızın büyümesi olanaklı değil. Hatta sektörün büyümesi ihracattaki başarılarına bağlı diyebiliriz. Hiçbir firma Türkiye'de satacağı ürünlerle fabrikalarını döndüremez, yatırımlarını büyütmez. Özellikle Avrupalı rakiplerimizin yararlandığı finans olanaklarından pek çok meslektaşımız yararlanamıyor. Bu da rekabette bizi zorluyor. Pazarımızı genişletmek için, sürekli ürün yenilemek ve tanıtım yapmak durumundayız, bu alanda da Ar-Ge destekleri de fuar destekleri de çok yetersiz kalıyor. Bu giderleri de neredeyse tamamen kendimiz karşılıyoruz. Bu konuda adım atılmasını istiyoruz.

### TAKIM TEZGÂHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
BURSA SER. B.	11.046.810	40.698.359	3,68	10.195.347	42.672.571	4,19	-7,7	4,9
ALMANYA	3.774.953	20.601.961	5,46	5.403.116	37.514.138	6,94	43,1	82,1
RUSYA FED.	3.414.725	30.861.222	9,04	3.757.922	37.363.510	9,94	10,1	21,1
BULGARİSTAN	1.898.568	15.758.971	8,30	2.403.468	19.680.856	8,19	26,6	24,9
İRAN	1.548.362	10.825.619	6,99	2.358.264	18.946.644	8,03	52,3	75,0

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2007		OCAK-TEMMUZ 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
61.661.167	340.742.207	74.000.035	482.918.010	20,0	41,7

## TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Türkiye tarım ve ormancılık makineleri ihracatı 2008'in Ocak-Temmuz döneminde yüzde 65,9 oranında artış göstererek, bu mal grubunda geçtiğimiz yıl 149 milyon 562 bin dolar olan ihracat düzeyi 248 milyon 52 bin dolara ulaşmış. Tarım ve ormancılık makinelerinde en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkenin ise ABD olduğu görülüyor. ABD aynı zamanda tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın da en büyük oranda arttığı ülke olmuş. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 16 milyon 877 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 352,5 oranında artış kaydederek 76 milyon 375 bin dolar seviyesi yakalanmış. 2008 Ocak-Temmuz döneminde tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızda ikinci en büyük pazar ise Fas olmuş durumda. Fas'a gerçekleştirdiğimiz tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 17 milyon 155 bin dolar iken yüzde 7,6 oranında ar-

tışla 18 milyon 457 bin dolar olmuş. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızdaki üçüncü en büyük pazarın ise Fransa olduğu görülüyor. Fransa'ya 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 7 milyon 353 bin dolar tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının aynı döneminde yüzde 57,3'lük yükselişle 11 milyon 565 bin dolar seviyesi kaydedilmiş.

Tarım ve ormancılık makinelerinde ABD'den sonra en fazla ihracat artışının yaşandığı bir diğer ülke ise Özbekistan. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 1 milyon 459 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise bu değer yüzde 332,3 oranında artışla 6 milyon 310 bin dolar olmuş.



**Biz yerli imalatçılar olarak ülkemizde istibdam yaratıyo-**

**ruz. Buna rağmen yetkililerin gözünde yabancı firmalardan hiçbir ayırımımız yok.**

Sektör ihracatımız 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde değer bazında yüzde 65,9 gibi ciddi bir büyüme yaşamış durumda. Ancak buna rağmen dış ticaret açığımız halen devam etmekte. Bu anlamda sektörümüzde ithal girdiler çok yoğun. Biz yerli imalatçılar olarak ülkemizde istibdam yaratıyoruz. Buna rağmen yetkililerin gözünde yabancı firmalardan hiçbir ayırımımız olmuyor. Ülkemize ürün satan kimi Avrupalı firmaların ticari etiklerinin olmadığını düşünüyorum. Örneğin, bu firmalarının büyük bölümü üretim tesislerini Çin'e taşıyıp orada üretim yapıyorlar ama ürünlerini Avrupa'da üretmiş gibi pazarlıyorlar. Yani bundan 5-6 yıl önce bizimle fiyatla rekabet edemiyorlardı. Şimdi ise, Çin'de üretim yaptıkları için fiyatla da rekabet edebiliyorlar. Yerli ürün kullanıcılar ise hala bu malların Avrupa'da üretildiğini düşünerek bu ürünlere yöneliyor. Bu açıdan ele aldığımızda, Çin'de üretim yapan ama tüketiciyi yanlış yönlendiren bu firmaların ticari etiklerinin de olmadığını ve so-

nuç olarak yerli tüketicilerin mağdur olacaklarını düşünüyorum. Zaten bu makinelerin kalitesi ve dayanıklılığı da Avrupa'da üretilenlerden çok daha alt seviyede. Tüketiciler zamanla bunu görecekler ama biz şu anda bunun sıkıntısını yaşıyoruz. Ayrıca yurtdışında katılmış olduğumuz fuarlarda, Türk ürünlerine özellikle tekstil sektöründen ötürü ciddi bir tepki ve güvensizlik olduğunu görüyoruz. Örneğin Romanya'da katıldığımız bir fuarda Türk firmalarına olan önyargıyı ve tepkiyi bizzat gördük. Bizim ürünlerimizi gördüklerinde ise bu kalitede ürünlerin Türkiye'de üretildiğine inanmadılar. Türk ürünlerinin prestijini artırmamız ve Türkiye'nin reklamını yapmamız gerekiyor. Bunların dışında, döviz kuru da bizi ciddi şekilde zorluyor. İhracat oranı, satışlar artıyor ama firmalar bunu ne şartlarda gerçekleştiriyor biraz da buna bakmak lazım. İhracat oranı artan firmalar büyüyebiliyorlar mı bunu incelemek lazım. Rakamlar büyüyor ama karlılık pek büyümüyor. İç Pazar inanılmaz ölçüde daraldığı için mecburen tahsilât riskimiz olmayan ihracata yöneliyoruz ama dediğim gibi karlılığımız artmıyor.

### TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ABD	3.498.094	16.877.849	4,82	12.746.586	76.375.248	5,99	264,4	352,5
FAS	4.071.538	17.155.958	4,21	4.324.976	18.457.636	4,27	6,2	7,6
FRANSA	2.592.627	7.353.161	2,84	3.637.252	11.565.555	3,18	40,3	57,3
BULGARİSTAN	1.674.691	6.446.597	3,85	2.284.329	10.618.193	4,65	36,4	64,7
İTALYA	1.537.872	4.297.134	2,79	2.595.157	10.541.934	4,06	68,7	145,3

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2007		OCAK-TEMMUZ 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
36.468.178	149.562.281	48.687.244	248.052.680	33,5	65,9



## TÜRBİNLER VE TURBOJETLER

Ülkemiz türbinler ve turbojetler ihracatı 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine göre miktar bazında yüzde 25,5 oranında azalırken, değer bazında ise yüzde 33,2 oranında artış göstermiş durumda. Değer bazındaki bu artış neticesinde, 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 99 milyon 84 bin dolar olan türbinler ve turbojetler ihracatımızın, 2008 yılına gelindiğinde ise 132 milyon 21 bin dolar olarak gerçekleştiği görülüyor.

Türkiye'nin en fazla türbinler ve turbojetler ihracatı yaptığı ülke olarak Amerika Birleşik Devletleri öne çıkıyor. Bu ülke 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 55 milyon 348 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 39,1 oranında artışla 77 milyon 16 bin dolar seviyesine ulaşmış durumda. Türbinler ve turbojetler mal grubu ihracatımızdaki ikinci en büyük pazar ise Fransa olmuş. Fransa'ya türbinler ve turbojetler ihracatımız 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 6 milyon 583 bin dolar olarak gerçekleşmişken, 2008 yılının eş dönemine gelindiğinde bu ülkeye olan türbinler ve turbojetler ihracatımızın değer bazında yüzde 101,9 oranında artarak 13 milyon 293 bin dolar seviyesine ulaştığı görülüyor. Türbinler ve turbojetler ihracatımızda Fransa'nın ardından üçüncü sırada yer alan ülke ise komşumuz İran olarak kaydediliyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2 milyon 976 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı gerçekleştirilmişken, 2008 yılının Ocak-Temmuz eş zamanına gelindiğinde ise ihracatta değer bazında yüzde 202,5 artışla 9 milyon 3 bin dolar değerine ulaşılmış.

Türbinler ve turbojetler ihracatımızda en fazla yükseliş ise Ege Serbest Bölgesi'nde yaşanmış. Ege Serbest Bölgesi'nden 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 829 bin 885 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı yapılmışken, 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde 3 milyon 219 bin dolarlık ihracat değerine ulaşarak yüzde 288'lik yükseliş yaşanmış olması dikkat çekiyor. Ege Serbest Bölgesi'ndeki bu artışta dikkat çeken bir diğer husus ise bu bölgeden gerçekleşen türbinler ve turbojetler ihracatında değer bazında yüz-

de 288 oranında bir artış görülmesine rağmen, miktar bazında yüzde 38,5 oranında bir düşüş yaşanmış olması. Bu rakamda, bu bölgede işteğal eden imalatçı firmalarımızın düşük kaliteli ve artı değeri düşük ürünleri pazarlamaktan vazgeçerek, üstün kaliteli ve çağın gerekleri ile örtüşen teknolojilerle donatılmış, artı değeri yüksek makineleri imal edip pazarladıklarını gösteriyor. Türbinler ve turbojetler ihracatımızda, ilk beş sırada Ege Serbest Bölgesi dışındaki ihracat gerçekleştirdiğimiz hiçbir yerde miktar bazında düşüş görülüyor. Türbinler ve turbojetler ihracatındaki en fazla ihracat artışının yaşandığı ülkelere bakıldığında ise İran'ın yüzde 202,5'lik artışla ikinci sırada yer aldığı görülüyor. İran'a 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2 milyon 976 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı varken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise 9 milyon 3 bin dolarlık ihracat yapılmış. Bu alanda, İran dışında, türbinler ve turbojetler ihracatımızda değer bazında ciddi artış gözlenen diğer bir ülke ise Fransa. Bu ülkeye gerçekleşen türbinler ve turbojetler ihracatımızın 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde, bir önceki senenin aynı dönemi ile kıyaslandığında yüzde 101,9 oranında artış yakaladığı görülüyor. Son olarak, türbinler ve turbojetler ihracatımızda 2008 senesinin miktar/değer oranını incelediğimizde, ihracatımızın ilk beş sırasında bir önceki seneye göre, Avusturya dışında düşüşe rastlanmadığını görüyoruz. Bu ülkeye olan ihracatımızın miktar/değer oranı 2007 senesinin Ocak-Temmuz döneminde 6,63 dolarken, 2008 senesinin aynı döneminde bu değer 5,85 dolara gerilemiş olduğu görülüyor.



de 288 oranında bir artış görülmesine rağmen, miktar bazında yüzde 38,5 oranında bir düşüş yaşanmış olması. Bu rakamda, bu bölgede işteğal eden imalatçı firmalarımızın düşük kaliteli ve artı değeri düşük ürünleri pazarlamaktan vazgeçerek, üstün kaliteli ve çağın gerekleri ile örtüşen teknolojilerle donatılmış, artı değeri yüksek makineleri imal edip pazarladıklarını gösteriyor. Türbinler ve turbojetler ihracatımızda, ilk beş sırada Ege Serbest Bölgesi dışındaki ihracat gerçekleştirdiğimiz hiçbir yerde miktar bazında düşüş görülüyor. Türbinler ve turbojetler ihracatındaki en fazla ihracat artışının yaşandığı ülkelere bakıldığında ise İran'ın yüzde 202,5'lik artışla ikinci sırada yer aldığı görülüyor. İran'a 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2 milyon 976 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı varken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise 9 milyon 3 bin dolarlık ihracat yapılmış. Bu alanda, İran dışında, türbinler ve turbojetler ihracatımızda değer bazında ciddi artış gözlenen diğer bir ülke ise Fransa. Bu ülkeye gerçekleşen türbinler ve turbojetler ihracatımızın 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde, bir önceki senenin aynı dönemi ile kıyaslandığında yüzde 101,9 oranında artış yakaladığı görülüyor. Son olarak, türbinler ve turbojetler ihracatımızda 2008 senesinin miktar/değer oranını incelediğimizde, ihracatımızın ilk beş sırasında bir önceki seneye göre, Avusturya dışında düşüşe rastlanmadığını görüyoruz. Bu ülkeye olan ihracatımızın miktar/değer oranı 2007 senesinin Ocak-Temmuz döneminde 6,63 dolarken, 2008 senesinin aynı döneminde bu değer 5,85 dolara gerilemiş olduğu görülüyor.

### TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PRÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
AABD	86.755	55.348.778	637,99	110.816	77.016.380	694,99	27,7	39,1
FRANSA	297.752	6.583.798	22,11	449.680	13.293.371	29,56	51,0	101,9
İRAN	820.750	2.976.008	3,63	1.002.927	9.003.104	8,98	22,2	202,5
AVUSTURYA	864.752	5.734.341	6,63	1.401.149	8.196.187	5,85	62,0	42,9
EGE SERBEST B.	10.415	829.885	79,68	6.401	3.219.937	503,01	-38,5	288,0

### OAİB İŞTEĞAL ALANI İTİBARIYLA TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PRÇ. İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2007		OCAK-TEMMUZ 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
7.705.133	99.084.833	5.739.366	132.021.107	-25,5	33,2

## VANALAR

Ülkemiz vana ihracatı 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde hızlı bir yükseliş sergiliyor. Söz konusu mal grubunda 2007 yılının Ocak-Temmuz dönemindeki ihracatımız 136 milyon 739 bin dolar iken yüzde 41,6 oranında yükseliş yakalanarak 193 milyon 666 bin dolar seviyesi yakalanmış.

2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde en fazla vana ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke ise Almanya olmuş. Almanya'ya 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 26 milyon 261 bin dolarlık vana ihracatımız söz konusu iken 2008 yılının aynı döneminde ise yüzde 11,5 artışla söz konusu mal grubundaki ihracatımız 29 milyon 291 bin dolar olmuş. Vana ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Rusya Federasyonu. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8 milyon 580 bin dolarlık vana ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 20,9 oranında artış kaydedilerek 10 milyon 373 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Libya ise bu mal grubu içerisinde büyük bir artış kaydederek en önemli üçüncü pa-



zar mertebesine ulaşmış. Libya'ya 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2 milyon 174 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştirilmişken yüzde 368,4 artışla 10 milyon 186 bin dolar düzeyi yakalanmış.

Vana ihracatımızda Libya'nın ardından yüzde 120 artışla Azerbaycan, bu mal grubundaki ikinci rekortmen pazar olmuş. Azerbaycan'a 2007 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2 milyon 459 bin dolarlık vana ihracatı yapılmışken 2008 yılının aynı döneminde bu değer 5 milyon 412 bin dolar olmuş. Vana ihracatımızdaki üçüncü

büyük ihracat artışı olan ülke ise Mısır. Mısır'a 2007 yılında 3 milyon 558 bin dolarlık vana ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 116,4 artışla 7 milyon 700 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.



Öznuur Sipahi  
Dişius Vana İhracat Sorumlusu

**İç pazarı daraltan ucuz ve kalitesiz Uzakdoğu ürünlerine karşı yerli imalat öne çıkarılmalı ve teşvik edilmeli.**

Sektörümüzün ihracatında geçen seneye göre yaşanan artış bence çok olumlu. Çünkü sektörde hammadde fiyatlarının artışı gibi ciddi sorunlar yaşandı. Buna rağmen ihracatta artış olması çok büyük başarı. Yılsonuna kadar başka bir artış yaşanmasa bile şu ana kadar önemli işler

yaptığımızı ve bunun bu sene için yeterli olduğunu düşünüyorum. Tabii ki bu hammadde artışlarına bağlı olarak ihracattaki genel artış karlılığa aynı oranda yansımamış olabilir. Bazı firmalar bu artışları mecburen ürünlerine de yansıttilar. Biz de kendi adımıza fiyatlarımıza yansıtılmak durumunda kaldık ama müşterinin de kaldırdılabileceği bir rakam var. Bu rakamın üzerine çıkamayacağımız için karlılığımızın bir bölümünden feragat ettik. Yani ihracat rakamlarımızın ilerlemesi ile firmalarımızın gelişimi aynı oranda gerçekleşmedi. Sektörün gelişimi açısından öncelikle döviz kurunda biz ihracatçıları rahatlatacak bir düzenlemeye gidilmeli. Ayrıca iç pazarı daraltan ucuz ve kalitesiz Uzakdoğu ürünlerine karşı yerli imalat öne çıkarılmalı ve teşvik edilmeli. Bunların dışında, fuar katılım desteklerinin artırılması gerekiyor. Bu gelişmeler ışığında bizim firma olarak yılsonu ihracat hedefimiz de 3 milyon 600 bin dolar civarında. Bu hedefimize ulaşmak ve gelecekte daha da ilerlere taşımak için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.907.343	26.261.869	9,03	3.055.539	29.291.943	9,59	5,1	11,5
RUSYA FED.	993.013	8.580.505	8,64	763.896	10.373.834	13,58	-23,1	20,9
LIBYA	160.878	2.174.817	13,52	2.070.741	10.186.232	4,92	-	368,4
İTALYA	1.228.101	7.091.743	5,77	1.491.694	9.964.290	6,68	21,5	40,5
MISIR	455.224	3.558.372	7,82	728.256	7.700.179	10,57	60,0	116,4

### OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA VANA İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2007			OCAK-TEMMUZ 2008			DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)		MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)		MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
17.412.724	136.739.091		22.312.164	193.666.346		28,1	41,6



# İHRACAT RAKAMLARI

## OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK - 31 TEMMUZ 2007	01 OCAK - 31 TEMMUZ 2008	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	320,561,980.08	403,648,846.70	25.92
RUSYA FEDERASYONU	189,455,402.93	280,583,439.89	48.10
BİR.DEVLETLER(ABD)	175,820,771.78	253,000,595.35	43.90
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	200,506,572.84	209,578,945.70	4.52
İTALYA	121,995,644.93	189,562,941.20	55.39
FRANSA	118,808,445.82	173,304,579.21	45.87
İRAN (İSLAM CUM.)	84,713,016.52	146,575,485.19	73.03
ROMANYA	122,801,548.09	145,482,932.50	18.47
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	66,438,560.96	116,528,351.53	75.39
IRAK	92,227,661.03	102,157,780.33	10.77
BULGARİSTAN	75,127,340.78	100,659,967.78	33.99
UKRAYNA	55,722,394.79	92,990,625.87	66.88
İSPANYA	79,169,668.99	83,529,249.00	5.51
HOLLANDA	38,040,287.21	80,403,410.81	111.36
MISIR	43,535,281.31	74,261,000.29	70.58
LİBYA	27,560,482.76	72,894,189.41	164.49
YUNANİSTAN	52,328,883.43	71,765,683.66	37.14
İST.DERİ SERB.BÖLGE	22,253,523.57	71,713,323.63	222.26
SUUDI ARABİSTAN	49,513,065.02	69,653,697.55	40.68
GÜRCİSTAN	34,367,484.43	69,442,214.22	102.06
BELÇİKA	46,611,094.35	67,633,392.82	45.10
KAZAKİSTAN	90,122,722.84	63,409,692.77	-29.64
FAS	41,603,174.10	61,079,876.98	46.82
POLONYA	28,210,268.71	60,066,139.19	112.92
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	43,858,706.58	55,483,897.95	26.51
EGE SERBEST BÖLGE	49,400,377.06	54,122,787.75	9.56
CEZAYİR	35,536,615.44	53,944,057.42	51.80
AVUSTURYA	30,628,554.60	53,224,593.42	73.77
BİRLİK ARAP EMİRLİ	37,666,556.83	49,824,918.56	32.28
BURSA SERBEST BÖLG.	44,106,346.87	47,178,541.45	6.97
ÖZBEKİSTAN	22,651,141.83	42,380,486.03	87.10
İSRAİL	32,779,753.09	38,388,734.09	17.11
TÜRKMENİSTAN	24,678,154.50	32,419,848.71	31.37
BREZİLYA	9,417,994.56	29,732,421.89	215.70
NİJERYA	3,517,638.89	28,992,621.81	724.21
K.KİBRİS TÜRK CUMH.	27,256,650.07	28,611,813.34	4.97
HİNDİSTAN	19,853,093.09	27,806,965.17	40.06
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	21,379,646.83	26,876,436.39	25.71
SİRBİSTAN	20,060,075.36	24,203,315.94	20.65
ÇEK CUMHURİYETİ	14,130,182.74	23,574,391.41	66.84
MACARİSTAN	16,128,570.34	23,135,239.35	43.44
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	20,156,248.38	22,908,881.30	13.66
TUNUS	16,619,835.59	22,411,297.49	34.85
SUDAN	23,430,116.81	22,356,852.87	-4.58
URDUN	23,679,404.12	21,662,425.33	-8.52
ETİYOPYA	2,980,839.85	20,471,828.84	586.78
KOLOMBİYA	4,068,211.68	19,789,916.51	386.45
İSVEÇ	14,534,188.56	19,076,391.55	31.25
AVUSTRALYA	12,908,803.56	16,907,088.12	30.97
DANİMARKA	13,816,895.71	16,230,673.97	17.47
MEKSİKA	10,652,103.30	14,807,233.78	39.01
BANGLADEŞ	10,644,678.61	13,774,370.57	29.40

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 TEMMUZ 2007/01 OCAK - 31 TEMMUZ 2008)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK-31 TEMMUZ 2007	01 OCAK-31 TEMMUZ 2008	01 OCAK-31 TEMMUZ 2007	01 OCAK-31 TEMMUZ 2008	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	6,588,060,089.14	8,165,277,882.26	320,561,980.08	403,648,846.70	23.94	25.92
RUSYA FEDERASYONU	2,595,060,961.64	4,168,847,314.89	189,455,402.93	280,583,439.89	60.65	48.10
BİR.DEVLETLER(ABD)	2,318,547,797.75	2,276,273,921.45	175,820,771.78	253,000,595.35	-1.82	43.90
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	4,630,398,702.82	5,085,384,834.32	200,506,572.84	209,578,945.70	9.83	4.52
İTALYA	4,264,272,128.33	5,373,418,783.49	121,995,644.93	189,562,941.20	26.01	55.39
FRANSA	3,288,776,579.15	4,382,148,507.74	118,808,445.82	173,304,579.21	33.25	45.87
İRAN (İSLAM CUM.)	673,735,285.15	1,181,721,752.87	84,713,016.52	146,575,485.19	75.40	73.03
ROMANYA	2,072,220,539.87	2,626,514,952.58	122,801,548.09	145,482,932.50	26.75	18.47
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	529,367,103.90	959,701,588.63	66,438,560.96	116,528,351.53	81.29	75.39
IRAK	1,549,319,920.36	1,939,961,582.71	92,227,661.03	102,157,780.33	25.21	10.77
BULGARİSTAN	1,137,548,120.67	1,361,845,511.41	75,127,340.78	100,659,967.78	19.72	33.99
UKRAYNA	705,937,530.52	1,351,883,502.58	55,722,394.79	92,990,625.87	91.50	66.88
İSPANYA	2,761,873,940.24	2,812,262,305.39	79,169,668.99	83,529,249.00	1.82	5.51
HOLLANDA	1,660,504,538.08	2,043,767,093.60	38,040,287.21	80,403,410.81	23.08	111.36
MISIR	504,409,756.07	765,003,517.93	43,535,281.31	74,261,000.29	51.66	70.58
LİBYA	306,256,804.04	640,463,886.12	27,560,482.76	72,894,189.41	109.13	164.49
YUNANİSTAN	1,294,854,134.09	1,558,795,132.49	52,328,883.43	71,765,683.66	20.38	37.14
İST.DERİ SERB.BÖLGE	195,835,455.35	235,993,983.45	22,253,523.57	71,713,323.63	20.51	222.26
SUUDI ARABİSTAN	772,216,656.84	1,250,584,443.68	49,513,065.02	69,653,697.55	61.95	40.68
GÜRCİSTAN	318,088,427.44	579,247,109.06	34,367,484.43	69,442,214.22	82.10	102.06
BELÇİKA	986,485,854.65	1,305,580,507.76	46,611,094.35	67,633,392.82	32.35	45.10
KAZAKİSTAN	633,180,551.57	548,783,219.77	90,122,722.84	63,409,692.77	-13.33	-29.64
FAS	411,541,434.11	693,122,454.38	41,603,174.10	61,079,876.98	68.42	46.82
POLONYA	806,974,558.37	1,048,980,972.15	28,210,268.71	60,066,139.19	29.99	112.92
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	458,546,584.63	628,534,861.09	43,858,706.58	55,483,897.95	37.07	26.51
EGE SERBEST BÖLGE	248,110,761.14	264,825,710.77	49,400,377.06	54,122,787.75	6.74	9.56
CEZAYİR	708,895,187.48	848,733,724.14	35,536,615.44	53,944,057.42	19.73	51.80
AVUSTURYA	428,006,986.92	617,459,093.55	30,628,554.60	53,224,593.42	44.26	73.77
BİRLİK ARAP EMİRLİ	1,535,812,717.80	4,561,378,194.56	37,666,556.83	49,824,918.56	197.00	32.28
BURSA SERBEST BÖLG.	182,949,987.33	210,706,164.81	44,106,346.87	47,178,541.45	15.17	6.97
ÖZBEKİSTAN	119,434,618.54	190,964,730.64	22,651,141.83	42,380,486.03	59.89	87.10
İSRAİL	930,894,341.96	1,214,664,956.28	32,779,753.09	38,388,734.09	30.48	17.11
TÜRKMENİSTAN	178,171,810.97	333,049,517.80	24,678,154.50	32,419,848.71	86.93	31.37
BREZİLYA	87,992,901.92	190,591,405.09	9,417,994.56	29,732,421.89	116.60	215.70
NİJERYA	64,271,662.04	135,832,947.56	3,517,638.89	28,992,621.81	111.34	724.21
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	502,629,964.24	691,686,319.66	27,256,650.07	28,611,813.34	37.61	4.97
HİNDİSTAN	148,931,873.66	329,792,960.53	19,853,093.09	27,806,965.17	121.44	40.06
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	570,088,622.57	881,541,148.19	21,379,646.83	26,876,436.39	54.63	25.71
SİRBİSTAN	255,643,450.82	290,789,501.45	20,060,075.36	24,203,315.94	13.75	20.65
ÇEK CUMHURİYETİ	296,374,533.01	451,243,297.51	14,130,182.74	23,574,391.41	52.25	66.84
MACARİSTAN	430,761,199.53	450,409,270.47	16,128,570.34	23,135,239.35	4.56	43.44
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	419,703,084.09	495,157,074.10	20,156,248.38	22,908,881.30	17.98	13.66
TUNUS	286,510,635.49	442,186,371.31	16,619,835.59	22,411,297.49	54.34	34.85
SUDAN	111,527,640.41	148,931,654.53	23,430,116.81	22,356,852.87	33.54	-4.58
URDUN	250,220,060.11	288,137,929.83	23,679,404.12	21,662,425.33	15.15	-8.52
ETİYOPYA	78,167,007.03	113,345,168.37	2,980,839.85	20,471,828.84	45.00	586.78
KOLOMBİYA	43,005,076.87	53,282,676.72	4,068,211.68	19,789,916.51	23.90	386.45
İSVEÇ	459,633,363.96	563,007,940.03	14,534,188.56	19,076,391.55	22.49	31.25
AVUSTRALYA	158,383,654.08	222,345,200.26	12,908,803.56	16,907,088.12	40.38	30.97
DANİMARKA	547,656,658.32	630,475,393.03	13,816,895.71	16,230,673.97	15.12	17.47
MEKSİKA	119,515,874.64	92,149,265.82	10,652,103.30	14,807,233.78	-22.90	39.01
BANGLADEŞ	37,878,401.52	33,391,288.35	10,644,678.61	13,774,370.57	-11.85	29.40

# İHRACAT RAKAMLARI

31 / 07 / 2008 TARİHİ İTİBARIYLA SEKTÖREL BAZDA AYLIK İHRACAT KAVIT RAKAMLARI(1000 ABD DOLARI)

SEKTÖR	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	TOPLAM
<b>I. TARIM</b>	<b>1,193,910</b>	<b>1,023,115</b>	<b>1,009,515</b>	<b>1,023,960</b>	<b>1,038,221</b>	<b>1,016,665</b>	<b>987,272</b>	<b>7,292,658</b>
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	<b>876,209</b>	<b>753,499</b>	<b>748,032</b>	<b>756,195</b>	<b>759,892</b>	<b>742,235</b>	<b>689,930</b>	<b>5,325,991</b>
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	308,325	312,011	297,746	282,953	284,325	292,333	320,216	2,097,909
Yaş Meyve ve Sebze	156,021	109,800	126,263	154,397	184,787	166,607	79,432	977,308
Meyve Sebze Mamulleri	78,560	74,265	74,045	79,216	78,562	78,060	102,513	565,221
Kuru Meyve ve Mamulleri	84,662	81,720	80,921	72,910	58,828	50,755	50,367	480,162
Fındık ve Mamulleri	136,535	112,999	113,639	108,127	91,186	101,026	74,436	737,949
Zeytin ve Zeytinyağı	17,183	14,759	15,743	16,596	16,956	15,571	14,019	110,827
Tütün	90,874	42,542	34,975	36,131	40,539	36,140	45,739	326,939
Kesme Çiçek	4,050	5,402	4,701	5,865	4,708	1,743	3,208	29,677
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	<b>114,487</b>	<b>51,613</b>	<b>49,562</b>	<b>56,094</b>	<b>59,718</b>	<b>56,459</b>	<b>61,718</b>	<b>449,650</b>
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	114,487	51,613	49,562	56,094	59,718	56,459	61,718	449,650
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	<b>203,214</b>	<b>218,004</b>	<b>211,922</b>	<b>211,672</b>	<b>218,611</b>	<b>217,970</b>	<b>235,624</b>	<b>1,517,017</b>
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	203,214	218,004	211,922	211,672	218,611	217,970	235,624	1,517,017
<b>II. SANAYİ</b>	<b>8,374,580</b>	<b>9,339,518</b>	<b>9,746,008</b>	<b>10,072,060</b>	<b>10,931,370</b>	<b>10,777,476</b>	<b>10,914,913</b>	<b>70,155,926</b>
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	<b>767,633</b>	<b>797,656</b>	<b>840,055</b>	<b>824,762</b>	<b>849,309</b>	<b>765,524</b>	<b>794,412</b>	<b>5,639,353</b>
Tekstil ve Hammaddeleri	588,641	613,955	656,757	631,624	641,582	567,873	569,795	4,270,228
Deri ve Deri Mamulleri	98,653	96,550	96,286	99,447	103,713	106,993	129,792	731,434
Halı	80,339	87,151	87,013	93,691	104,014	90,658	94,826	637,691
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ</b>	<b>1,033,707</b>	<b>1,009,148</b>	<b>1,161,860</b>	<b>1,237,035</b>	<b>1,494,717</b>	<b>1,343,101</b>	<b>1,396,148</b>	<b>8,675,716</b>
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,033,707	1,009,148	1,161,860	1,237,035	1,494,717	1,343,101	1,396,148	8,675,716
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	<b>6,573,240</b>	<b>7,532,714</b>	<b>7,744,093</b>	<b>8,010,263</b>	<b>8,587,343</b>	<b>8,668,852</b>	<b>8,724,353</b>	<b>55,840,858</b>
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	1,437,203	1,476,315	1,405,767	1,311,891	1,373,301	1,338,578	1,511,072	9,854,127
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,147,619	2,460,167	2,524,784	2,512,691	2,541,300	2,471,544	2,474,930	17,133,035
Elektrik-Elektronik	729,809	782,735	845,297	810,043	923,145	871,115	797,576	5,759,720
Makine ve Aksamları	498,481	550,947	634,742	649,272	670,419	647,250	668,468	4,319,578
Demir ve Demir Dışı Metaller	459,242	497,271	570,341	612,007	601,884	565,977	570,456	3,877,179
Demir Çelik Ürünleri	966,020	1,379,380	1,346,381	1,618,145	1,958,657	2,292,370	2,247,151	11,808,105
Çimento ve Toprak Ürünleri	209,679	245,896	287,502	348,847	379,285	355,370	329,971	2,156,550
Değerli Maden ve Mücevherat	119,195	133,190	120,411	137,092	130,057	120,275	120,049	880,270
Diğer Sanayi Ürünleri	5,991	6,815	8,868	10,274	9,295	6,372	4,680	52,295
<b>III. MADENCİLİK</b>	<b>223,261</b>	<b>244,027</b>	<b>220,302</b>	<b>294,275</b>	<b>312,473</b>	<b>314,573</b>	<b>366,518</b>	<b>1,975,428</b>
Madencilik Ürünleri	223,261	244,027	220,302	294,275	312,473	314,573	366,518	1,975,428
<b>TOPLAM</b>	<b>9,791,751</b>	<b>10,606,660</b>	<b>10,975,826</b>	<b>11,390,295</b>	<b>12,282,064</b>	<b>12,108,714</b>	<b>12,268,703</b>	<b>79,424,012</b>

## TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 OCAK - 31 TEMMUZ 2007	01 OCAK - 31 TEMMUZ 2008	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	6,588,060,089.14	8,165,277,882.26	23.94
İTALYA	4,264,272,128.33	5,373,418,783.49	26.01
BR.KRALLIK(İNGİLTERE	4,630,398,702.82	5,085,384,834.32	9.83
BİRLİK ARAP EMİRLİ	1,535,812,717.80	4,561,378,194.56	197.00
FRANSA	3,288,776,579.15	4,382,148,507.74	33.25
RUSYA FEDERASYONU	2,595,060,961.64	4,168,847,314.89	60.65
İSPANYA	2,761,873,940.24	2,812,262,305.39	1.82
ROMANYA	2,072,220,539.87	2,626,514,952.58	26.75
BİR DEVLETLER(ABD)	2,318,547,797.75	2,276,273,921.45	-1.82
HOLLANDA	1,660,504,538.08	2,043,767,093.60	23.08
IRAK	1,549,319,920.36	1,939,961,582.71	25.21
YUNANİSTAN	1,294,854,134.09	1,558,795,132.49	20.38
BULGARİSTAN	1,137,548,120.67	1,361,845,511.41	19.72
UKRAYNA	705,937,530.52	1,351,883,502.58	91.50
BELÇİKA	986,485,854.65	1,305,580,507.76	32.35
SUUDİ ARABİSTAN	772,216,856.84	1,250,584,443.68	61.95
İSRAİL	930,894,341.96	1,214,664,956.28	30.48
İRAN (İSLAM CUM.)	673,735,285.15	1,181,721,752.87	75.40
POLONYA	806,974,558.37	1,048,980,972.15	29.99
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	529,367,103.90	959,701,588.63	81.29
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	570,088,622.57	881,541,148.19	54.63
CEZAYİR	708,895,187.48	848,733,724.14	19.73
KATAR	287,160,457.48	771,261,304.19	168.58
MISIR	504,409,756.07	765,003,517.93	51.66
FAS	411,541,434.11	693,122,454.38	68.42
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	502,629,964.24	691,686,319.66	37.61
LİBYA	306,256,804.04	640,463,886.12	109.13
DANİMARKA	547,656,658.32	630,475,393.03	15.12
SURİYE ARAP CUM.(SUR	458,546,584.63	628,534,861.09	37.07
AVUSTURYA	428,006,986.92	617,459,093.55	44.26
SİNGAPUR	251,863,433.70	607,930,578.08	141.37
MALTA	237,173,341.93	590,665,514.16	149.04
GÜRCİSTAN	318,088,427.44	579,247,109.06	82.10
İSVEÇ	459,633,363.96	563,007,940.03	22.49
KAZAKİSTAN	633,180,551.57	548,783,219.77	-13.33
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	419,703,084.09	495,157,074.10	17.98
İRLANDA	352,216,437.13	464,447,980.86	31.86
SLOVENYA	275,765,542.27	451,679,464.27	63.79
ÇEK CUMHURİYETİ	296,374,533.01	451,243,297.51	52.25
MACARİSTAN	430,761,199.53	450,409,270.47	4.56
TUNUS	286,510,635.49	442,186,371.31	54.34
BOSNA-HERSEK	221,603,712.48	404,841,151.43	82.69
İSVİÇRE	343,181,052.14	385,495,300.34	12.33
LÜBNAN	167,999,070.41	378,431,259.19	125.26
PORTEKİZ	375,774,052.91	367,680,505.53	-2.15
TÜRKMENİSTAN	178,171,810.97	333,049,517.80	86.93
HİNDİSTAN	148,931,873.66	329,792,960.53	121.44
SİRBİSTAN	255,643,450.82	290,789,501.45	13.75
URDUN	250,220,060.11	288,137,929.83	15.15
KUVEYT	119,149,714.36	268,915,528.41	125.70
EGE SERBEST BÖLGE	248,110,761.14	264,825,710.77	6.74
AHL SERBEST BÖLGE	266,427,732.91	255,409,448.81	-4.14

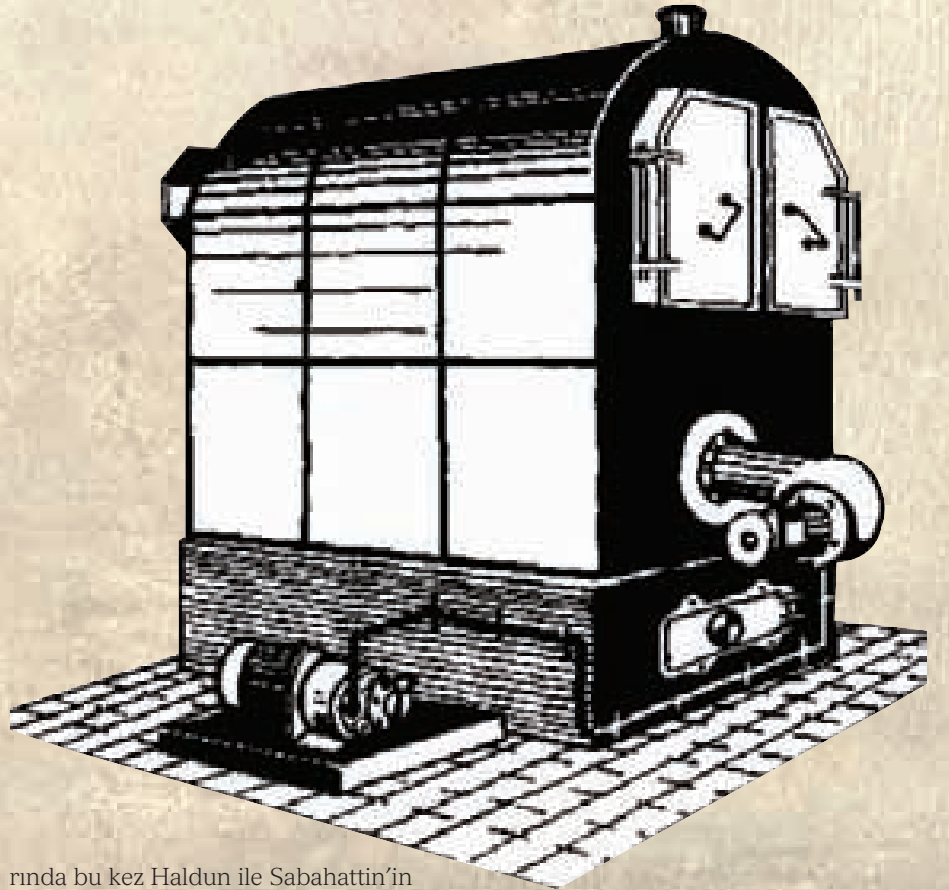
# Isıtma sanayisinin efsane markası

**1955 YILINDA SABAHATTİN SUNGURUĞLU, SİLAHTARAĞA'DAN ÇOBANÇEŞME'YE GİDEN YOL ÜZERİNDE TÜRKİYE'NİN İLK ÇELİK KAZAN FABRİKASININ TEMELLERİNİ ATTI. 2 BİN 700 METREKARE ALAN ÜZERİNE OTURAN İKİ KATLI BU İLK FABRİKA BİNASI 1957 YILI MART AYINDA FAALİYETE GEÇTİ. ZEMİN KATTA KALORİFER KAZANLARI ÜRETİLİYOR, İKİNCİ KATTA İSE TORNA, PLANYA, DELİK TEZGÂHLARINI BULUNUYORDU.**

İkinci Dünya Savaşı'nın en ateşli dönemiymişti. Türkiye savaşa girme-mişti ama her an saldırı tehdidiyle yaşıyordu. 1941 yılının yazında koleji yeni bitirmiş olan iki genç, böyle bir ortamda tahsillerine Amerika'da devam etmenin yollarını arıyorlardı. Ancak bir sorunları vardı. Avrupa üzerinden uçak seferleri kalkmıştı. Atlantik'te ise devriye gezen Alman denizaltıları yakaladıkları gemileri batırıyorlardı. Haldun Aktan ve Sabahattin Sunguroğlu adlı bu iki genç, Avrupa üzerinden gidemeyeceklerini anlayınca, hayli zorlu, ama daha az tehlikeli görünen bir plan yaptılar. Trenle Bağdat'a, oradan da uçakla Bombay'a geçecekler, Bombay'dan da vapurla Amerika'ya ulaşmayı deneyeceklerdi. Kapalı olan Suriye sınırını ise keleklerden yapılmış bir sal kiralayıp Dicle'den aşağı inerek aşmayı göze almışlardı.

Sunguroğlu ve Aktan, planlarına dahil ettikleri Galatasaray Lisesi'ni yeni bitiren Sait Argeşo ile birlikte Haydarpaşa'dan trenle yola koyuldular. Suriye sınırına yaklaşıırken Haldun Aktan sınırın açıldığını haber aldı. Neredeyse bayram yaptılar. Tehlikeli sal yolculuğuna gerek kalmamıştı.

Bağdat'ta hemen Cook Acentası'nı buldular. Bombay'a ertesi gün bir uçak vardı ama iki kişilik yer kalmıştı. Haldun ve Sabahattin, Sait'i Bağdat'ta bırakıp yola devam ettiler. Bombay'a vardıkları

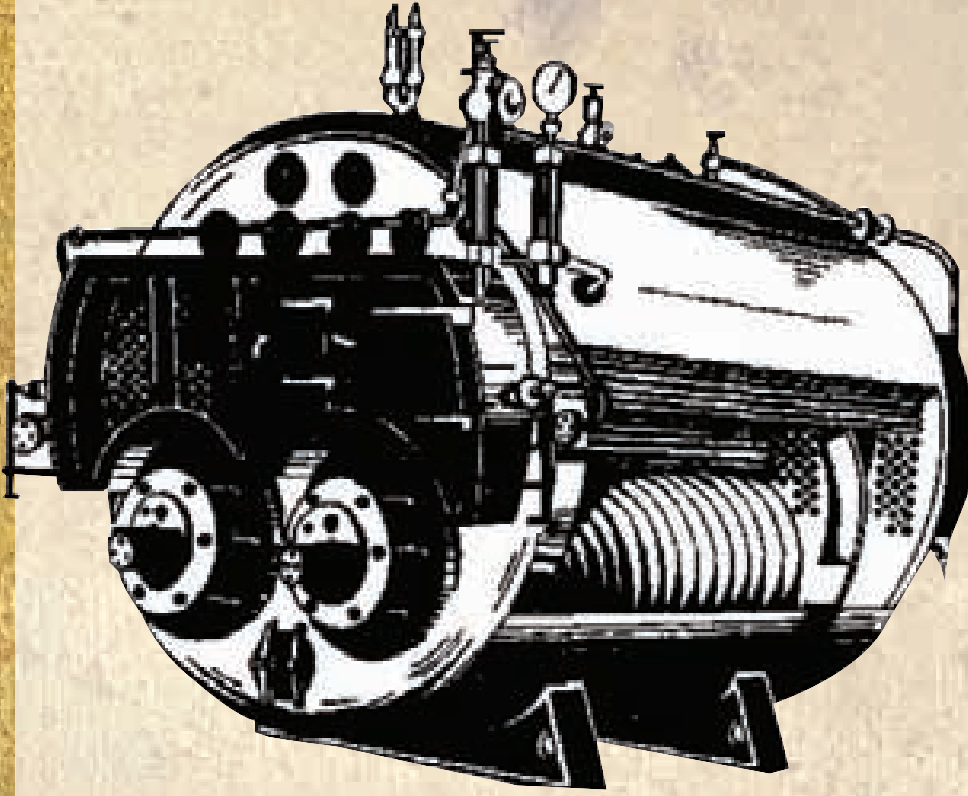


rında bu kez Haldun ile Sabahattin'in yolları ayrıldı. İlk vapurda yer bulan Sabahattin Sunguroğlu, ABD'ye doğru yola çıktı...

## **KAZAN FABRİKASI FİKRİ ABD'DE DOĞDU**

Tehlikeli bir yolculuğun ardından ABD'ye ulaşan Sabahattin Sunguroğlu,

mühendislik eğitimine başladı. Daha okurken, Türkiye'ye dönünce ne yapması gerektiğini düşünmüş ve kararını vermişti: Özellikle ısıtma ve havalandırma konuları üzerinde uzmanlaşacaktı. Bu alanda yüksek lisans eğitimini de tamamlayarak, 1946 yılında Türkiye'ye



döndü. Beraberinde getirdiği geniş bilgi ve tecrübesi ile ısıtma konusunda taahhüt işlerine başladı. Genç bir müteahhit olarak hayata atılan Sunguroğlu üzerine aldığı taahhüt işlerinde ithal ürünler kullanılmasından üzüntü duyuyor; bu ürünlerin yurt içinde imal edilmesi gerektiğini düşünüyordu. Nitekim meslek hayatının ilk yıllarında İstanbul'da küçük atölyelerle anlaşarak küçük çapta kalorifer kazanları imal etmeye ve bunları kendi taahhüt işlerinde kullanmaya başladı. Böylece tarihte önemli yer edinen Sungurlar Kazan Fabrikası'nın temelleri atılmış oldu.

### **ATÖLYEDEN FABRİKAYA GEÇİŞ**

Çelik, alev ve duman borulu tipte olan bu kazanların muhtelif atölyelerde imal edilmeleri baştan başarı gibi görünse de, kısa zamanda artan talepler karşısında bu şekildeki üretimin ihtiyacı karşılamadığı gibi rantabl olmayacağı da anlaşıldı. Artık bağımsız bir kazan fabrikasının kurulması gerektiğini fark eden Sunguroğlu, bu yolda çalışmalarına başladı. Bu çalışmalar fazla uzun sürmedi ve 1955 yılında Sabahattin Sunguroğlu, Silahtarağa'dan Çobançeşme'ye giden yol üzerinde Türkiye'nin ilk çelik kazan

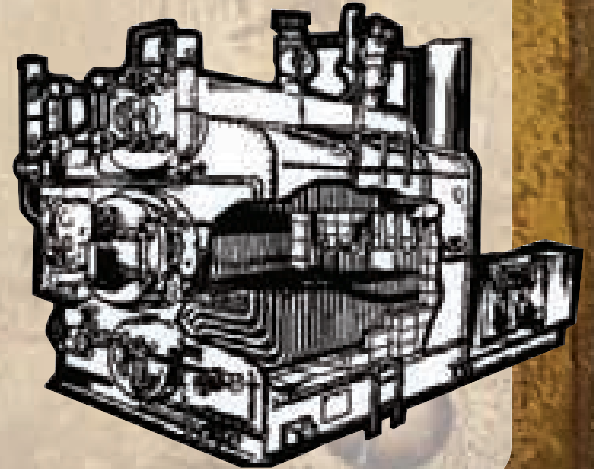
fabrikasının temellerini attı. 2700 metrekare alan üzerine oturan iki katlı bu ilk fabrika binası 1957 yılı Mart ayında faaliyete geçti. Zemin katta kalorifer kazanları üretiliyor, ikinci katta ise torna, planya, delik vs. tezgahlarını bulunuyordu. Kısa zamanda kazan imalatına ısıtma tekniği ile ilgili diğer cihazların da imalatı eklendi. Yabancı üreticilerin standartlarına ve özellikle Alman endüstri normlarına uygun olarak üretilen bu kazan ve cihazlar çok çabuk tanındı ve büyük bir rağbet gördü. Yurdun her köşesinden kazan siparişi geliyordu. Daha iki yıl dolmadan fabrikanın büyütülmesi gereği ortaya çıktı. Bunun üzerine, 1958 yılı sonunda birincisinden daha büyük bir alanda tek katlı büyük bir binanın temelleri atıldı. İkinci bina tamamlandığında birinci binada yapılmakta olan büyük kazan işleri yeni binaya nakledilerek bunlardan boşalan yerler değişik teshin cihazlarının üretimine ayrıldı. Bu fabrikalarda çalışan mühendis ve işçilerin tecrübeleri arttıkça işler gelişti, daha çok sayıda ve daha tekniğe uygun eserler meydana geldikçe personel artırılarak üretim genişletildi. Sabahattin Sunguroğlu, fabrikayı bir yandan modern

makinelere zenginleştirirken işlerin tekniğe uygunluğunu garantilemek üzere de bol miktarda ölçü ve kontrol aletleriyle donattı. Sungurlar Kazan fabrikası, dönemin benzer tesislerinde güç rastlanan bir oranda mühendis ve teknisyen çalıştırıyordu. İmalat hesapları tamamen DIN esaslarına göre yürütülüyor ve yalnız DIN ölçülerine göre malzeme kullanılıyordu.

### **İSO 500'ÜN GEDİKLİSİYDİ**

Sungurlar Kazan Fabrikası, uzun yıllar Türkiye'ye hizmet vermeyi sürdürdü. Günümüzde başta Petrol Ofisi, Coca-Cola ve çimento fabrikaları olmak üzere birçok tesiste halen kullanılmakta olan kazanların yüzde 80'inin Sungurlar'da imal edildi. Sungurlar Kazan Fabrikası, 1979 yılında İSO 500 listesine 115'inci sıradan girdi. 1980'de 155, 1981'de 153, 1982'de 157'inci olan Sungurlar'da 200'ü mühendis, 2000 kişi çalışıyordu. 1989 yılında gelişen dünya ekonomisine ayak uyduramamaya faaliyetlerine son veren Sungurlar, günümüzde kazan işinde çalışan yöneticilerin yüzde 70'inin çalıştığı bir tesisi olarak adeta bir okul işlevi gördü.

2008 yılı, Sungurlar için yeniden doğuş yılı oldu. Türkiye'nin önde gelen konveyör üreticilerimizden olan Mimsan Makina, Sungurlar'ı hisseleri ve tüm mirası ile birlikte kendi bünyesine kattı. Mimsan Sungurlar'ı devralarak halen kullanımında olan Sungurlar'da üretilmiş kazanların teknik bakım sorumluluklarını üstlendi. Mimsan, Sungurlar markasını endüstriyel ürünlerimizde kullanmayı planlıyor.



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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
EYLÜL	IMTS - International Manufacturing Technology Show	8-13 Eylül 2008	Şikago, ABD	TAKIM . VE AKS., CAM SİS.Rİ, BİLGİSAYARLI İŞLETİM SİSTEMLERİ, YAZILIM, VS	www.imsnet.org	AMT - The Association for Manufacturing Technology
	LABELXPO AMERICAS International Exhibition for Labels, Labels Printing and Production Technology	9-11 Eylül 2008	Şikago, ABD	KAĞIT, ETİKET. VE ÜRETİM TEK.	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 SANAYİ	www.world-food.ru/eng www.akib.org.tr	GIMA International Exhibition Group GmbH & Co. KG ITE Moscow, Akdeniz İhracatçı Birlikleri
	ITM INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR	29 Eylül-4 Ekim 2008	Plovdiv, Bulgaristan	MAKİNE VE AKSAMLARI	www.fair.bg www.oalb.gov.tr	Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
	AQUATECH International Exhibition for Water Management and Technologies	29 Eylül-4 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-4 Ekim 2008	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.rainl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	30 Eylül-2 Ekim 2008	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions	
EKİM	T.I.E. Tehran International Industry Exhibition	6-9 Ekim 2008	Tahran, İran	SANAYİ ÜRÜNLERİ VE MAKİNE	www.forumfuar.com	Iran International Exhibitions Co. (I.I.E.C.), Orient Exhibitions, IDRO International Trading Co. FORUM FUARCILIK
	IRAN HVAC 2008	6-9 Ekim 2008	Tahran, İRAN	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	www.forumfuar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	VIENNA-TEC The International Industrial Trade Fair	7-10 Ekim 2008	Viyana, Avusturya	OTOMASYON, ENERJİ TEKNOLOJİLERİ, HİDROLİK & PNÖMATİK	www.messe.at	Reed Exhibitions Messe Wien
	SUDAN ZIRAI 2008	8-12 Ekim 2008	Hartum, SUDAN	TARIM VE HAYVANCILIK	www.forumfuar.com.tr	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	WATERTECH CHINA- International Exhibition on Water and Waste Water Treatment Systems and Technology in China	9-11 Ekim 2008	Guangzhou, China	SU SİSTEMLERİ	www.iirx.com.sg	IIR Exhibitions Pte. Ltd.
	CIMES- China International Machine Tool & Tools Exhibition	9-13 Ekim 2008	Pekin, Çin	TAKIM TEZGAHLARI, 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 ELEMANLARI ÜREten MAKİNE VE EKİPMANLAR, ÖZEL İNŞAAT MAKİNELERİ, KONTROL VE ÖLÇÜM CİHAZLARI, KLİMALAR, ISITMA SİSTEMLERİ, SOĞUTUCULAR, SU ARTITMA EKİPMANLARI	www.bolognafiere.it	BolognaFiere
	CANTON FAIR Çin Uluslar arası İthal ve İhraç Ürünleri Fuarı	15-19 Ekim 2008	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	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 Pakistan International Garment and Textile Machinery and Accessories Exhibition	22-25 Ekim 2008	Lahore, Pakistan	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.cems.com.sg	CEMS Conference & Exhibition Management Services Pte. Ltd., Pegasus Consultancy (Pvt) Ltd.	
BIG 4 SHOW 2008	28-31 Ekim 2008	Şam, SURİYE	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, PLASTİK, KAUCUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	www.forumfuar.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.	
Sudan Build International Construction Technologies, Building Materials and machinery Fair	29 Ekim-2 Kasım 2008	Hartum, Sudan	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	IMAG - Internationaler Messe- und Ausstellungsdiensdt GmbH FORUM FUARCILIK	
KASIM	MIDEST International Industrial Subcontracting Exhibition	4-7 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.Ş.
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	6-9 Kasım 2008	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	www.forumfuar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	EIMA & EIMA GARDEN International Agricultural Machinery Exhibition	12-16 Kasım 2008	Bologna, İtalya	TARIM VE BAĖE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.eima.it	UNACOMA Service s.r.l.

## MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURTDIŞI FUARLAR (2008 YILI KASIM, ARALIK - 2009 YILI OCAK VE ŞUBAT DÖNEMİ)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
KASIM	AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ FUARI-Uluslar arası Ağaç işleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	15-19 Kasım 2008	İstanbul, Türkiye	AĞAÇ İŞLEME TEKN., ORMAN ÜRÜNLERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	MACHINERY CENTRAL ASIA International Machinery and Automation Exhibition	18-21 Kasım 2008	Almatı, Kazakistan	METAL İŞL., KAYNAK, ÜRETİM TEKNOLOJİSİ	www.expoentralasia.com www.ipek yolu.info	CENTRAL ASIA INTERN. EXB. LTD.- İPEKYOLU ULUSLAR ARASI FUARCILIK A.Ş.
	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.
	TATEF International Metalworking Technologies Fair	25-30 Kasım 2008	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME VE TEKN. (TAKIM TEZGAH., SAÇ İŞLEME MAK. PRES., YÜZEY İŞLEME MAK., KESİCİ VE TUTUCU TAKIM VS.)	www.itf-exhibitions.com info@itf-exhibitions.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.
	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., KALİTE KONT. VE TEST ENS., YÜZEY İŞLEME, METALÜRJİ, DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarçılık A.Ş.
	PLAST EURASIA İstanbul	27-30 Kasım 2008	İstanbul, Türkiye	AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN., KİMYA, PETRO KİMYA	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	STONE'08	27-30 Kasım 2008	Kahire, MİSİR	TAŞ VE TAŞ İŞLEME TEKNOLOJİLERİ, MERMER VE MERMER MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
ARALIK	HOFEK & MEDEX International Exhibition of Home and Office Furniture, Decoration & Interior Design, Machineries, Equipment and Accessories	4-7 Aralık 2008	Tahran, İran	MAKİNE, TAKIM TEZGAHLARI, AMBALAJ MAKİNELERİ VS.	www.expotim.com	Iran Home & Office Furniture Exporters Union EXPOTİM
OCAK	SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	1-4 Ocak 2009	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaxpo.com	ANCOM GROUP / EXPO
	TEKNO-09	11-14 Ocak 2009	Dubai, BAE	Metal işleme makineleri, kaynak makineleri, ağaç işleme makineleri, döküm makinesi, paketlenme makineleri, inşaat ve yapı malzemeleri	http://www.messe-duesseldorf.de www.oaib.gov.tr	Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
	ARABPLAST, Arab International Plastics and Rubber Trade Show	11-14 Ocak 2009	Dubai, BAE	PLASTİK, KAUÇUK HAMMADDELERİ VE MAKİNELERİ	www.alfajer.net	Al Fajer Information & Services
	MACHITECH Machinery and Equipment	20-24 Ocak 2009	Şam, Suriye	MAKİNE VE MAKİNE EKİPMANLARI	www.expotim.com	EXPOTİM
	LAMMA-Agricultural Machinery Exhibition	21-22 Ocak 2009	Nework, İngiltere	TARIM MAKİNELERİ	www.lammashow.co.uk	Lincolnshire Agricultural Machinery Manufacturing Association Ltd.
İSTANBUL GIDA-TEK, Gıda Teknolojileri Fuarı ve Gıda Güvenliği	28-31 Ocak 2009	İstanbul, Türkiye	İÇE DOL. VE SIVI GIDA TEKN., SÜT VE SÜT ÜRÜN. TEKN., ET VE ET ÜRÜN. TEKN.,EKMEK, PASTA, UNLU ŞEK. VE ÇİKO. ÜRÜN TEKN., GIDA GÜV., HİJYEN VE KAL. KONT. TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.	
ŞUBAT	WIN - World of Industry Interna. Trade Fair for the Manu. Industry - Machinery, Welding, Surface Treatment, Materials Handling	5-8 Şubat 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME,KAYNAK, ÜRETİM TEKN.,METALÜRJİ,DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, YAN SANAYİ, YÜZEY İŞLEME	www.tuyap.com.tr	Hannover Messe Bileşim Fuarçılık AŞ
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	10-13 Şubat 2009	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADDELERİ, MAKİNELERİ	www.expoofil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	ITCE - International African Arabian Exhibition for Textile, Embroidery and Sewing Machinery and Accessories	19-21 Şubat 2009	Kahire, Mısır	TEKSTİL, HAZIR GIYIM MAKİNE VE AKSESUARLARI	www.acg-itefairs.com www.masterfuar.com.tr	ACG & ITE Trade Fairs S.A.E. MASTER FUARCILIK
	ANPIC International Fair of Suppliers, Machinery and Fashion Preview for the Leather and Footwear Industries	19-22 Şubat 2009	Leon, Meksika	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.anpic.com.mx	ANPIC A.C.
	SIMA/Simagena/Simavip Int. Agribusiness Show	22-26 Şubat 2009	Paris, Fransa	TARIM MAKİNELERİ VS.	www.simaonline.com	EXPOSIMA S.A.

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



## 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 232 06 40  
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