

moment expo

Aralık 2008 >> SAYI: 07

OAİB

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR

**OSKAR ÖDÜLLÜ
BİR MAKİNECİ
ÜNİVERSİTE VE SANAYİ
TEKNOPARKLARDA
GELECEĞE UZANIYOR**

**AB HİBE FONLARINDAN
YARARLANMA YOLLARI**

**HEDEFİMİZ, AKILLI
ÜRÜNLER TASARLAMAK**

**PAGDER, MAKİNE
SANAYİSİNİN
GELİŞİMİNE GÜÇ VERİYOR**



TASARIMDA HIDROMEK İMZASI



Hidromek, Turquality kapsamında düzenlenen "2008 Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri" yarışmasında, Maestro Serisi Beko Loder ile yabınm ürünleri kategorisinde ÜSTÜN TASARIM ÖDÜLÜ kazandı.

maestro
L O D E R



HIDROMEK

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, Namık Kemal MEMİŞ, Ali
Rıza OKTAY, Dr. İsmet YALÇIN S. Tansel
KÜNBİ, Mehtap ÖNAL, Ebru ATAMER

YAYINA HAZIRLAYANLAR

Free Birds Yayın Çözümleri

YAYIN DİREKTÖRÜ

Can ERÇAKICA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Tugay SOYKAN (tugay@freebirdsyayin.com)

MUHABİR

Handan Kazancı (handan@freebirdsyayin.com)

KATKIDA BULUNANLAR

Derya BOZKURT,
Bahtiyar ORHAN,
Kemal Cenk SARIOĞLU

SANAT YÖNETMENİ

Ersin KARATAĞ

FOTOĞRAF

Candan YAŞARTAŞ

YAYIN ADRESİ

Sanayi Mahallesi Turan Caddesi No: 14
Kat.1 Daire.1 4.Levent / 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

Sanayi Mahallesi Turan Caddesi No: 14
Kat.1 Daire.1 4.Levent / İSTANBUL
Tel: 0212 269 25 23 – 24
Faks: 0212 269 25 27

BASKI VE CİLT

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

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ

Mahatma Gandhi Cad. No:103 G.O.P 06700
Çankaya Ankara
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

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

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

BÜYÜK HEDEFLER İÇİN KÜÇÜK PAZARLAR

Küresel mali krizin etkisi altında olan dünyada özellikle ABD ve Avrupa Birliği gibi büyük ekonomiler alarm veriyor. Bu nedenle batı ülkeleri daha önce verdikleri siparişlerini iptal ediyor. Bu duruma karşı önlem almak isteyen Türk makine ihracatçıları küçük ama büyük potansiyellere sahip yakın ya da uzak tüm pazarları fethetmeye çalışıyor.

ABD'de başlayan ve batı ülkelerinde hızla yayılan global ekonomik krizi önlemek için yoğun çalışmalar yapılıyor. Ancak kriz bir türlü sona ermiyor. Felaket senaryoları yazarların yanı sıra dünyanın bu krizden çok büyük yara almadan çıkacağını düşünenlerde var. Ancak krizin somut etkileri Türkiye'de de görülmeye başladı. Özellikle batı ülkelerinden alınan bazı siparişlerin iptal edildiği haberleri geliyor. Bu nedenle Türk ihracatçıları krizin etkisi altında olmayan yeni pazar arayışlarına girmiş durumdadır. Bu nokta da küçük ekonomilere sahip ama makine sektörüne yatırımları son yıllarda artan ve potansiyeli yüksek ülkeler tercih ediliyor. Dergimizin bu sayısında ülkeler bölümünde Libya'yı işliyoruz. Libya bu anlamda potansiyeli yüksek pazarlar arasında gösteriliyor ve Türk makinecilerinin bu ülkeye ihracatı yüzde yüzlerin üzerinde artış gösteriyor. Aynı zamanda Kuzey Afrika'nın diğer ülkeleri, Orta Afrika ve Güney Amerika pazarları da dergimizin sayfalarında potansiyeli yüksek pazarlar olarak gösteriliyor. Bu pazarlar hakkında

çok veriye ulaşmanızı sağlayacak olan haberlerimizi bilgiye doyararak okuyacağımızı düşünüyoruz. Moment'in bu sayı ki kapak konusu ise Kazanlar ve Basınçlı Kaplar sektörü. 139 farklı ülkeye ihracatını yaptığımız kazan ve basınçlı kaplar, Türk makine imalat sanayisinin uluslararası pazarlardaki umut vaat eden sektörlerin arasında yer alıyor. Kapak haberi içerisinde Kazanlar ve Basınçlı Kaplar sektörüne ilişkin tüm güncel verilere ve sektörün önemli firmalarının görüşlerine yer verilmiş durumda.

Dergimizin diğer başlıkları arasında Teknokentler, AB hibe fonlarından yararlanma yolları, Bahçeşehir Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü'nün çalışmaları, plastik sanayicilerinin en önemli derneği olan PAGDER'in faaliyetleri ve amaçlarına ilişkin bir haber çalışması ve makine sektörünü ilgilendiren daha bir çok araştırma ve haber yer alıyor.

Keyifle okumanız dileğiyle.

Tugay SOYKAN

Forum Fuarçılık ve Geliştirme A.Ş.

2009 Yurtdışı Fuar Programı

BARTIM ULUSLARARASI FIAIR 26. Fuarın Uluslararası Genel Tezisi ve Sanayi Ürünleri Fuarı 17 Eylül 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com		ISAN AGROFOOD 5. Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri ve Tarım Makineleri Fuarı 14-17 Mayıs 2009 İstanbul www.forumfuair.com	ISAN AGROFOOD 5. Uluslararası Gıda, Gıda Teknolojileri ve Tarım Makineleri Fuarı 14-17 Mayıs 2009 İstanbul www.forumfuair.com
SIMA 2009 Uluslararası Tıbbi Malzemeler ve Hijyenlik Fuarı 22-26 Eylül 2009 Feryol, Türkiye www.klinikfuair.com		TANZANİYA ULUSLARARASI FIAIRI 2009 Tanzanya 23. Uluslararası Fuar 27 Haziran-Temmuz 2009 Dar-es-Salaam/Tanzanya www.forumfuair.com	TANZANİYA ULUSLARARASI FIAIRI 2009 Tanzanya 23. Uluslararası Fuar 27 Haziran-Temmuz 2009 Dar-es-Salaam/Tanzanya www.forumfuair.com
BRUGA FOODTEK Uluslararası Gıda Teknolojileri Fuarı Fuarı 19-23 Mayıs 2009 İzmir, Türkiye www.forumfuair.com		ERBAVA ULUSLARARASI FIAIRI 3. Uluslararası Genel Tezisi ve Sanayi Ürünleri Fuarı 21-26 Haziran 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com	ERBAVA ULUSLARARASI FIAIRI 3. Uluslararası Genel Tezisi ve Sanayi Ürünleri Fuarı 21-26 Haziran 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com
PROWEIN 2009 Uluslararası Şarap, Mayapalar ve Eklenenleri Fuarı 23-27 Mart 2009 Uluslararası Alınlar www.forumfuair.com		SALDI BARSA HOME Türk Mobilya, Aydınlatma, Fır Takviti ve Akıllı Evler Fuarı 12-16 Ocak 2009 Çekirge, İstanbul www.forumfuair.com	SALDI BARSA HOME Türk Mobilya, Aydınlatma, Fır Takviti ve Akıllı Evler Fuarı 12-16 Ocak 2009 Çekirge, İstanbul www.forumfuair.com
WASSER BERLIN Uluslararası Su ve Arkı Su Enerjisi ve Fuarı 03 Mart 3 Nisan 2009 Berlin, Almanya www.wasser-berlin.com		CANTON 2009 106. Çin Uluslararası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı Eylül 2009 Guangzhou/Çin Halk Cumhuriyeti www.forumfuair.com	CANTON 2009 106. Çin Uluslararası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı Eylül 2009 Guangzhou/Çin Halk Cumhuriyeti www.forumfuair.com
CANTON 2009 106. Çin Uluslararası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı Eylül 2009 Guangzhou/Çin Halk Cumhuriyeti www.forumfuair.com		TAHİRAN ULUSLARARASI SANAYİ FIAIRI Tahran 8. Uluslararası Sanayi Fuarı Eylül 2009 Tahran, İran www.forumfuair.com	TAHİRAN ULUSLARARASI SANAYİ FIAIRI Tahran 8. Uluslararası Sanayi Fuarı Eylül 2009 Tahran, İran www.forumfuair.com
ŞARİ TARİH FIAIRI Uluslararası Tarım Fuarı Eylül 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com		ISAN HYAC 2009 3. Uluslararası İhtiyaç, Sağlıkta, İnovasyonda ve Akıllı Evler Fuarı Eylül 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com	ISAN HYAC 2009 3. Uluslararası İhtiyaç, Sağlıkta, İnovasyonda ve Akıllı Evler Fuarı Eylül 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com
TABİLİN ULUSLARARASI FIAIRI Tahran 28. Uluslararası Genel Tezisi ve Sanayi Ürünleri Fuarı 2-12 Ocak 2009 Tahran, İran www.forumfuair.com		SUDAN HEALTH 2009 4. Uluslararası Sağlık ve Tıbbi Malzemeler Fuarı Eylül 2009 Khartoum, Sudan www.sudanhealth.com	SUDAN HEALTH 2009 4. Uluslararası Sağlık ve Tıbbi Malzemeler Fuarı Eylül 2009 Khartoum, Sudan www.sudanhealth.com
BUILDEX FURNITURE 2009 Şarap 6. Uluslararası Mobilya & Dekorasyon, Aydınlatma ve Fır Takviti Fuarı 24-28 Ocak 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com		SUDAN İPRAI 2009 Uluslararası Tarım ve Hijyenlik Fuarı Eylül 2009 Khartoum, Sudan www.sudaniprai.com	SUDAN İPRAI 2009 Uluslararası Tarım ve Hijyenlik Fuarı Eylül 2009 Khartoum, Sudan www.sudaniprai.com
TURKISH EXPORT CALABANCA Fuar Türk Sanayi Fuarı 2-10 Mayıs 2009 Calabanga www.forumfuair.com		BIG & SHOW 2009 Şarap 4. Uluslararası Endüstri Fuarı Eylül 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com	BIG & SHOW 2009 Şarap 4. Uluslararası Endüstri Fuarı Eylül 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com
LONDRA ULUSLARARASI ŞARAP FIAIRI Londra Uluslararası Şarap Fuarı 12-14 Mayıs 2009 Londra, İngiltere www.forumfuair.com		MACTECH 2009 5. Uluslararası Makine, Makine Ekipmanları, Endüstriyel Ölçerler, Ölçülme ve İstiflama, Traktör Araçları ve Yedek Parça Fuarı Ekim 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com	MACTECH 2009 5. Uluslararası Makine, Makine Ekipmanları, Endüstriyel Ölçerler, Ölçülme ve İstiflama, Traktör Araçları ve Yedek Parça Fuarı Ekim 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com
BUILDEX 2009 15. Uluslararası İnceletmek ve Yapı Malzemeleri Fuarı 13-16 Mayıs 2009 İstanbul, Türkiye www.buildexonline.com - www.forumfuair.com		SUDAN BUILD 2009 Şarap 7. Uluslararası Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, Ekipmanları, Mobilya ve İç Dekorasyon Fuarı Eylül 2009 Khartoum, Sudan www.sudanbuild.com	SUDAN BUILD 2009 Şarap 7. Uluslararası Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, Ekipmanları, Mobilya ve İç Dekorasyon Fuarı Eylül 2009 Khartoum, Sudan www.sudanbuild.com
EXPO GATEWAY TO IRAQ 2. Irak İnşaat ve Yapı Fuarı 23-28 Mayıs 2009 Çekirge Fuar Merkezi, İstanbul www.irakulcusurarsi.fuar.com		İAF 2009 5. Uluslararası Otomotiv Yarı Sanayi Fuarı Aralık 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com	İAF 2009 5. Uluslararası Otomotiv Yarı Sanayi Fuarı Aralık 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com
EXPO GATEWAY TO IRAQ 2. Irak Gıda ve İçecek Malzemeleri Fuarı 21-24 Mayıs 2009 Çekirge Fuar Merkezi, İstanbul www.irakulcusurarsi.fuar.com		İSAN 5. ULUSLARARASI EKİPMANCI VE BEYAZ EYİZE FIAIRI Aralık 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com	İSAN 5. ULUSLARARASI EKİPMANCI VE BEYAZ EYİZE FIAIRI Aralık 2009 İstanbul, Türkiye www.forumfuair.com
EXPO GATEWAY TO IRAQ 2. Irak Uluslararası İnşaat ve Sanayi Ürünleri Fuarı 21-24 Mayıs 2009 Çekirge Fuar Merkezi, İstanbul www.irakulcusurarsi.fuar.com		EQUIPOD ÖZAYIR 4. Uluslararası Otomotiv Yarı Sanayi Fuarı Aralık 2009 Çekirge Fuarı www.forumfuair.com	EQUIPOD ÖZAYIR 4. Uluslararası Otomotiv Yarı Sanayi Fuarı Aralık 2009 Çekirge Fuarı www.forumfuair.com

Hedef Pazarlarda, Hedef Fuarlar

* BU FİARLAR 5175 GIBRİLLİ BAĞLI DÖNERİMİZ. FİNANSE İÇİN 15 KIBLAĞI KIBLAĞI İZLENİMLERİNE VE 27 NİSAN 2009 İZLENİMLERİNE İZLENİMLERİNİZ İZLENİMLERİNİZ.

www.forumfuair.com



26. Ceylan Avcı &
Orhan A. Özcan ANKARA
Tel: 0 (312) 473 60 30 (114)
Faks: 0 (312) 473 60 30
E-mail: forumfuair@forumfuair.com

İSTANBUL OFİS
Yıldız Bulvarı 7 Kat, Akatlar Üssü No: 8/15
34294 Sarıyerde-İSTANBUL
Tel: 0 (212) 273 62 882260
Faks: 0 (212) 273 70 94
E-mail: istanbul@forumfuair.com

Forum Fuarçılık ve Geliştirme A.Ş. için sponsorluk ve organizasyon hizmetleri için Forum Fuarçılık A.Ş.
İP TURİZM SEYAHAT LTD. ŞTİ.
Sponsorluk ve Organizasyon Hizmetleri
Tel: 0 (312) 473 61 00 Faks: 0 (312) 473 61 16
E-mail: info@ip.com.tr www.ip.com.tr



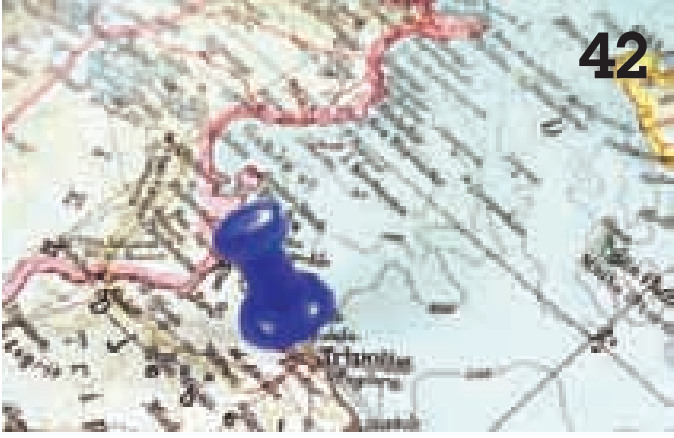
FORUM A.Ş.
KAPALAK BERLİN Çemberi
Türkiye ve İthal Ürünler
<http://www.kapalabBerlin.de>
www.kapalabBerlin.com

- 6 Başkan'dan
- 7 Genel Sekreter'den
- 8 Kısa kısa
- 12 Makine sanayisinin güç birliği
- 18 AB hibe fonlarından yararlanma yolları
- 22 **Kapak:** Makine ihracatının hızlı sektörü
- 30 Gebze'de üretilip dünyaya satıyorlar
- 34 Hedef dünyanın ilk 10'u
- 38 Oskar ödüllü bir makineci
- 42 Global krize karşı panzehir: Libya
- 48 PAGDER makine sanayisinin gelişimine güç veriyor
- 54 F 35 gövdelerini TUSAŞ üretiyor
- 56 Yüzde yüz yerli hidrolik robot
- 58 Yükselen trend dinamik modelleme, peki ama neden?
- 60 Üniversite ve sanayi Teknoparklarda geleceğe uzanıyor



“ Makine ihracatının hızlı sektörü ”





“ Global krize karşı panzehir: Libya ”



“ PAGDER makine sanayisinin gelişimine güç veriyor ”



66

Güney Amerika, Kuzey Afrika ve Orta Afrika pazarlarının makine sektörü açısından önemi

66

Atölyeden ihracatçılığa

68

Hedefimiz akıllı ürünler tasarlamak

72

Göstergeler

78

İhracat rakamları

88

Çelikten çeliğe: Kardemir

92

Fuarlar

94

İletişim

96



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Kriz kapımızdan içeri girmiştir

ŞİDDETLE HİSSETTİĞİMİZ VE YANKILARI DÜNYANIN HER BÖLGESİNDEN DUYULAN KÜRESEL KRİZ TÜM DÜNYAYI TAMAMEN SARMIŞTIR. ÜLKEMİZDE DE BUNUN ÇOK CİDDİ ETKİLERİ GÖRÜLMEKTEDİR. BU KRİZDEN EN FAZLA ETKİLENECEK SEKTÖRLERDEN BİRİ DE MAKİNE SEKTÖRÜDÜR. BU KRİZDEN EL BİRLİĞİYLE MEVCUTLARIMIZI KORUYARAK VE HATTA GÜÇLENEREK ÇIKMAMIZDA MÜMKÜNDÜR.

Tüm dünyada etkileri hissedilen küresel kriz ülkemize de yansımıştır. Bu krizden en fazla etkilenen sektörlerden biri de makine sektörüdür. Ülkemizde yatırımlar durmuş, herkes elindeki mevcudu korumanın telaşına kapılmıştır. Bu kadar sıkıntının yanında sektörün yüz yüze bulunduğu bazı yapısal sorunları da mevcuttur. Bu yapısal bozukluklar arasında; aynı sektörde aynı konuda çok fazla sayıda firmanın var olması nedeniyle ağırlaşan rekabet koşulları, 20.000'e yakın makine imalatçısının bu krizden çok ciddi şekilde etkileneceğini göstermektedir. Son üç ayda makine sektöründe iç pazardaki daralma yüzde 35-40 seviyelerine ulaşmış, ayrıca Aralık ayında Kurban Bayramı ve yılsonu nedeniyle bu daralmanın daha yukarı seviyelere doğru çıkacağı tahmin edilmektedir.

Avrupa'da, Amerika'da ve Japonya gibi ülkelerde güncel kredi faizlerinin yüzde 1'ler düzeyinde olduğu, bu ülkelerin kendi reel sektörlerini canlandırmak, ayakta tutmak ve bu krizden en az hasarla çıkmak için çok ciddi tedbirler aldığı, yüksek miktarlarda piyasaya kaynak tahsis ettiği bir zamanda, Türkiye'de ise faizler yüzde 25-30 seviyesine ulaşmış, üs-

telik firmalar yeni krediler bulmakta çok büyük sıkıntılar yaşamaya başlamıştır.

Geçtiğimiz ekonomik krizde ortaya çıkan devalüasyon Türk üreticisini dış pazarlarda daha rekabetçi hale getirmiş, fakat bugün bütün dünyada yaşanan kriz dolayısıyla yeni pazarlar bulmak güçleşmiş ve devalüasyon ihracatçıya bu defa herhangi bir avantaj sağlamamıştır.

Bugün dahi kredi bulmakta zorlanan firmaların önümüzdeki iki yıl içinde bankalar tarafından riskli görülmesi ve devletin de yurtdışından kredi temininde sıkıntıya düşmesi durumunda, bankaların devlete kredi satmaya başlamasının sıkıntıyı daha da derinleştireceğini söylemek yanlış olmayacaktır. Avrupa'da ve A.B.D.'de daralan pazarların yanında diğer önemli pazarlarımız olan Rusya ve Ukrayna'da da ciddi boyutta devalüasyon beklentisi vardır, pazar yüzde 50 civarında küçülmüştür, Afrika pazarları ise son derece riskli durumda olup, akreditif ile mal satmak mümkün olmamaktadır. Bu krizin elbirliği ile çabuk atlatılması ve sektörümüzün mevcutlarını koruyarak daha güçlenmesi dileklerimle hepimize başarılar dilerim.



>> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Türk makinesinin kalite belgesi TURQUM® olacak

KALİTE İMAJINI GÜÇLENDİRMEK İÇİN; TÜRK MAKİNELERİNİN ULUSLARARASI KALİTE VE GÜVENLİK NORMLARINA UYGUNLUĞUNUN KABULÜ VE İSPATI BÜYÜK ÖNEM TAŞIMAKTADIR. İŞTE BU NOKTADAN HAREKETLE, OAİB, SADECE MAKİNE SEKTÖRÜNE ÖZEL BİR MARKA YARATARAK TURQUM® MARKASINI TESCİL ETTİRMIŞTİR.

Son yıllarda istikrarlı ihracat artışı ile önümüzdeki 10 yıllık süreçte lokomotif sektör olması hedeflenen makine imalat sanayinde, sürdürülebilir büyümeyi sağlamak üzere tüm dünyada geçerli ve güvenilir bir marka yaratmanın önemi her geçen gün daha da artmaktadır. Dünya ticaretinde artan rekabet koşulları, özellikle Türk Makine sektörü için ileri teknoloji kullanımı ve kaliteli üretimin yanı sıra uluslararası pazarlarda markalaşma stratejisini vazgeçilmez kılmaktadır. Marka, ilave katma değer demektir. Markanın yarattığı "kaliteli ve güvenilir" algısı ve garantörlüğü uluslararası piyasalarda ürünün tercih edilmesinde önemli bir kriterdir.

Türk makinelerinin kalite ve teknolojisindeki olumlu gelişmelere rağmen kalite imajındaki eksiklik, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği olarak, 2006 yılından itibaren bir markalaşma serüvenini başlatmıştır. Kalite imajını güçlendirmek için; Türk makinelerinin uluslararası kalite ve güvenlik normlarına uygunluğunun kabulü ve ispatı büyük önem taşımaktadır. İşte bu noktadan hareketle, OAİB, sadece makine sektörüne özel bir marka yaratarak TURQUM® markasını tescil ettirmiştir. Bir kalite markası olan TURQUM®, ürünün önceden belirlenmiş olan ürün standartlarına ve teknik şartlara uygunluğunun belgelendirme süreci sonunda

onaylanması ile ürüne iliştilen bir logodur. Makine sektöründe Türkiye'nin hedeflediği kaliteyi görsel bir kimlik olarak vurgulamak ve 'Türk Makinesi Kalitelidir' imajını yurt içi ve yurt dışı pazarlarda daha etkili bir şekilde tanıtmak amacıyla verilen söz konusu marka öncelikle pompa, kompresör, vana ve iş makineleri sektöründe başlatılmış olup, bundan sonraki süreçte sektörün tüm alt gruplarına yaygınlaştırılması hedeflenmektedir.

TURQUM®; Firma ve üretim sistemi yeterliliğini, Kalite Yönetim Sistemini, Ürün kalitesini ve Servis - satış sonrası hizmetlerini kapsayan bir ürün belgelendirmesi olup, ürüne göre değişen garanti süresini, satış sonrasında 10 yıl süreyle kaliteli yedek parça ve servis hizmetini taahhüt ederek firmaların bir adım önde olmalarına ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlayacaktır.

Artan küresel rekabet ortamında TURQUM® ile sektördeki kalite bilincini yaygınlaştırarak ihracatımızın artmasını desteklemek ve Türk makine üreticilerine markalaşma yolunda öncü olmak önümüzdeki süreçte en önemli misyonumuz olacaktır.

Saygılarımla.

Gökser Makina AB'nin proje koordinatörü oldu

AB 7. ÇERÇEVE PROGRAMI KAPSAMINDA GÖKSER MAKİNA, GIDA KURUTMA SİSTEMİ GELİŞTİRECEK BİR PROJENİN KOORDİNATÖRÜ OLDU. BUGÜNE KADAR GERÇEKLEŞTİRİLEN ÇERÇEVE PROGRAMLARININ TAMAMINA KATILAN TÜRK FİRMALARI İÇİNDE İLK KEZ BİR FİRMA PROJE KOORDİNATÖRLÜĞÜNÜ ÜSTLENDİ.

Avrupa Birliği'nin (AB) 'Teknolojik Avrupa' sloganıyla başlattığı ve her 5 yılda bir tüm AB ülkeleri ve Türkiye'nin de dahil olarak milyonlarca Euro katılım payı ödediği çerçeve programlarının yedincisi Türkiye açısından bir ilkin gerçekleşmesini sağladı. İşletmecilerin Ar-Ge yapabilme kabiliyetini geliştirerek yeni ürünler ve yeni pazarları hedefleyen, farklı ülkelerden şirketleri bir araya getiren 7. Çerçeve Programı'nda Gökser Makina, gıda kurutma sistemi geliştirecek bir projenin koordinatörü oldu. Bugüne kadar gerçekleştirilen çerçeve programlarının tamamına katılan Türk firmaları içinde ilk kez bir firma proje koordinatörlüğünü üstlendi. Gökser Makina'nın her zaman Ar-Ge'ye önem verdiğine dikkat çeken Gökser Makina Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Ünal, "Bunun en açık ispatı şu an 7. Çerçeve Programı'nda üstlenmiş olduğumuz roldür. Yine TÜBİTAK'ın 1507 sayılı KOBİ Ar-Ge desteğini alan ilk firma biziz. Bu destekle TÜBİTAK projemizin yüzde 75'ini desteklemiştik" dedi. Gökser Makina'nın AB 7. Çerçeve Programı'nda Ultraveg Gıda Kurutma sistemi üzerinde çalıştığını hatırlatan Ünal, "Toplam 8 ortaklı ve 2 yıl boyunca sürececek olan projenin koordinatörü olduk" diye konuştu.

Eskişehirli makineciler krize meydan okuyor



CUMHURİYET ÖNCESİNDE BAŞLAYAN VAGON VE LOKOMOTİF ÜRETİMİ İLE TÜRKİYE'NİN İLK MAKİNELEŞEN İLLERİNDEN BİRİ OLAN ESKİŞEHİR, YENİLEME ALANLARINA YAPTIĞI BUTİK ÜRETİM SAYESİNDE KRİZE MEYDAN OKUYOR. ESKİŞEHİR, 1990 YILINDAN BU YANA İHRACATÇI FİRMA SAYISINI 7, İHRACAT MİKTARINI İSE 22 KAT ARTTIRDI.

Cumhuriyet öncesinde başlayan vagon ve lokomotif üretimi ile Türkiye'nin ilk makineleşen illerinden biri olan Eskişehir, yenileme alanlarına yaptığı butik üretim sayesinde krize meydan okumaya başladı. Devrim arabalarının üretildiği, havacılık ve savunma sanayinin öncüsü kent, dünyada da söz sahibi olmak istiyor. Eskişehir, 1990 yılından bu yana ihracatçı firma sayısını 7, ihracat miktarını ise 22 kat arttırdı. 114 yıl önce cer atölyelerinin kurulmasıyla başlayan şehirdeki makine üretim serüveni Eskişehir Sanayi Odası'nda mercek altına alındı. Toplantıda verimliliği arttırmanın ve teknolojik yatırımların hızla gerçekleşmesinin yolları arandı.

1990 yılında sektörde ihracat yapan firma sayısı 9 ve gerçekleştirilen ihracat 43 milyon dolarken, 2007 yılı sonunda firma sayısı 65'e gerçekleştirilen ihracat tutarı ise 933 milyon dolara çıktı. Makine imalat ve metal eşya sektörünün tüm Eskişehir sanayi içindeki payı yüzde 36'dır. 198 firma makine sektörü ve sektöre bağlı sanayi kolları dahilinde Eskişehir Sanayi Odası'na üye. 17 bin kişi sektörde istihdam ediliyor.



Gümrüklerde yeni düzenlemelere gidiliyor

GÜMRÜKLERDE YENİ DÜZENLEMELERE GİDECEKLERİNİ SÖYLEYEN BAŞBAKAN YARDIMCISI VE DEVLET BAKANI HAYATİ YAZICI, İLK OLARAK GÜMRÜKLERDE MESAI SAATLERİ DIŞINDA YAPTIRILAN İŞLEMLER İÇİN ALINAN VE ÇOK TARTIŞILAN 'FAZLA MESAI' ÜCRETİNİN YÜZDE 50 AZALTILMASI YÖNÜNDE DÜZENLEME YAPACAKLARINI AKTARDI.

Başbakan Yardımcısı ve Devlet Bakanı Hayati Yazıcı, gümrüklerde yeni düzenlemelere gideceklerini açıkladı. Yazıcı, ilk olarak gümrüklerde mesai saatleri dışında yaptırılan işlemler için alınan ve çok tartışılan 'fazla mesai' ücretinin yüzde 50 azaltılması yönünde düzenleme yapacaklarını söyledi. Gümrükte toplanan fazla mesai ücretlerinin yarısının Hazine'ye gittiğini belirten Yazıcı, yapacakları yeni düzenleme ile Hazine'ye giden bu payın kaldırılacağını kaydetti. Yazıcı, 65 maddeden oluşan gümrük tasarısının yakında Meclis'e geleceğini söyledi.

Yazıcı, tasarıyla gümrüklerle serbest bölgeler arasındaki çelişkinin giderileceğini de sözlerine ekledi. Gümrük teşkilatının KHK ile idare edildiğini belirten Yazıcı, "Bir değişiklik tasarısı hazırlayıp Başbakanlık'a sunduk. Gümrük müşavirleri için de kanun hazırlıyoruz" dedi. Gümrüklerdeki yenilemenin ciddi masraflar tuttuğunu belirten Yazıcı, gümrüklerin modernizasyonunu da yapışlet- devret modeliyle yaptıracağını aktardı. Yazıcı, gümrüklerdeki otomasyon ile işlemlerin insansız ve kâğıtsız gerçekleştirilmesini hedeflediklerini sözlerine ekledi.



Hidromek Maestro Üstün Tasarım Ödülü aldı



TÜRKİYE'NİN 5 KITA 50 ÜLKEDEKİ BAŞARILI YÜZÜ HİDROMEK, TURQUALITY PROGRAMI KAPSAMINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN 'DESİGN TURKEY ENDÜSTRİYEL TASARIM ÖDÜLLERİ'NDE ÜSTÜN TASARIM ÖDÜLÜ KAZANDI.

Turquality programı kapsamında gerçekleştirilen ve tasarım ile ilgili Türkiye'de başlatılan en kapsamlı ve profesyonel proje olan Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri; Türkiye'de kullanımının ihtiyaçlarını gözeten, ihracatta ve ulusal pazarda ürüne katma değer ve rekabetçi üstünlük kazandıran 'iyi tasarımı ödüllendirmek' amacıyla gerçekleştirildi.

30 kişilik profesyonel bir jürinin yaptığı değerlendirme sonucu 12 kategoriden biri olan 'Yatırım Ürünleri Kategorisi'nde 'iyi tasarım' ve 'üstün tasarım' ölçütlerine göre yarışan 16 firma arasından Hidromek Maestro serisi "Üstün Tasarım Ödülü"ne layık görüldü. Ödül töreni 21 Ekim akşamı Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen'in de katılımıyla İstanbul Karaköy Denizcilik İşletmeleri Antrepo'da yapıldı.

Hidromek mühendislik departmanı tarafından tasarlanan Maestro serisinin aldığı bu ödül, Hidromek'in endüstriyel tasarıma verdiği önemi ortaya koydu.

Savunma sanayi yıldızı parlayan bir sektör

ULUSLARARASI REKABET ARAŞTIRMALARI KURUMU (URAK) TARAFINDAN TÜRKİYE'DE İLK KEZ YAPILAN BİR ÇALIŞMA İLE İLLER ARASI REKABET ENDEKSİ OLUŞTURULDU. REKABETÇİLİK ENDEKSİ 2007-2008'İN AÇIKLANDIĞI TOPLANTIDA KONUŞAN URAK YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALİ KOÇ KRİZ DÖNEMLERİNDE REKABETE DAHA FAZLA ÖNEM VERİLMESİ GEREKTİĞİNİ BELİRTEREK, SON DÖNEMDE YILDIZI PARLAYAN SEKTÖRÜN SAVUNMA SANAYİSİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.



Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu (URAK) tarafından Türkiye'de ilk kez yapılan bir çalışma ile iller arası rekabet endeksi oluşturuldu. Endeks 81 ilin güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koyup, fırsatlar ve tehditleri analiz ediyor. Rekabetçilik Endeksi 2007-2008'in açıklandığı toplantıda konuşan URAK Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç kriz dönemlerinde rekabete daha fazla önem verilmesi gerektiğini söyledi. Koç krizin çıktığı ABD'yi örnek vererek rekabet gücü ile inovasyonun önemine değindi. Koç, "Dünya çapında baktığımız zaman, 'Vay be ABD bu işten ne kadar kuvvetli çıkıyor, ABD'nin rakip olarak gördüğü ülkeler ne kadar daha zayıf çıktı' diyorum. ABD niye bu kadar çabuk çıkıyor? Çok daha rekabetçi, teknolojiyi kullanıyor ve her şeyden önemlisi inanılmaz bir inovasyon var" dedi. Son dönemde yıldızı parlayan sektör ise savunma sanayisi olduğunu belirten Ali Koç'a göre Türkiye'nin bu alanda atabileceği büyük adımlar var. Koç, "Araştırmalarımızda bir nokta dikkatimizi çekti. Savunma sanayisi ihtiyaçlarının minimum yüzde 50'sinin Türkiye içinden sağlanması ihtiyacı çıktı ortaya" dedi. Koç, ayrıca savunma sanayisinde Eskişehir, Ankara ve Kayseri arasında bir kümelenme gördüklerini belirtti.

Kutlu Makine yeni gıda makineleri üretiyor

KUTLU GIDA MAKİNELERİ FİRMA SAHİBİ AHMET KUTLU, 2009 YILININ ORTALARINDA İŞ ALANINI GENİŞLETEREK FARKLI ÜRÜNLER İÇİN DE MAKİNELER ÜRETMEYİ HEDEFLEDİKLERİNİ SÖYLÜYOR.

Gaziantep'te çikolata, gofret, draje ve bar türü ürünlerin makinelerini imal eden Kutlu Makine, 2009 yılının ortalarında iş alanını genişleterek farklı ürünler için de makineler üretmeyi hedefliyor.

Kutlu Gıda Makineleri firma sahibi Ahmet Kutlu, üç yıldır Kutlu Gıda adıyla faaliyet gösterdiklerini belirterek, "15 yıldır bu sektördeyiz. Küçük yaşta çıraklıktan eğitim görerek bu günlere geldik. 450 metrekairelik bir alanda, çikolata, gofret, draje ve bar türü ürünlerin makinelerini üretiyoruz" dedi. Yıllık 45 hat kurma kapasiteleri olduğunu ifade eden Kutlu, şu anda Gaziantep için çalıştıklarını, ancak talep olduğu sürece Türkiye geneline ürünlerini gönderebileceklerini kaydetti. Sürekli yenilik arayışı içinde olduklarını belirten Kutlu, "Ar-Ge'ye yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Bazı yeni makinelerin üretimine geçmeyi planlıyoruz" diye konuştu. Önümüzdeki yıl iş alanlarını genişleterek, kapasitelerini arttıracaklarını ifade eden Kutlu, "Bunun için hedef pazarımız öncelikli olarak Ortadoğu ülkeleri. Sektörde sadece nakit sıkıntısı çekiyoruz. Ödemelerde yaşadığımız sıkıntıların hafiflemesini istiyoruz" dedi.

Kayıt dışına karşı önlem alınıyor

HÜKÜMET, KAYIT DIŞI EKONOMİYLE MÜCADELE İÇİN 105 TEMEL DÜZENLEMEDEN OLUŞAN "KAYIT DIŞI EYLEM PLANI"NI UYGULAMAYA KOYUYOR.

Kayıt dışı ekonomiyle mücadelenin bir devlet politikasına dönüştürülmesi kararı çerçevesinde, ilgili kamu kuruluşlarının da katılımıyla "Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı" hazırlandı. Sosyal Güvenlik Kurumu, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Gümrük Müsteşarlığı, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Hazine Müsteşarlığı, Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Tütün ve Alkollü Ürünler Piyasası Düzenleme Kurumu gibi uygulayıcı birimlere de gönderilen planda, kayıt dışıyla mücadele için 2 yıl içerisinde 105 temel düzenlemenin hayata geçirilmesi öngörüldü.

Kayıt dışı ekonominin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ciddi bir sorun haline geldiğini vurgulayan Unakıtan, Eylem Planı'nda şu değerlendirmede bulundu: "İktisadi faktörler dışında sosyal, siyasi, psikolojik ve ahlaki nedenlerin tamamıyla yakın ilişki içinde olduğu bilinen kayıt dışı ekonomi, teorik olarak birçok çözüm önerileri sıralanan, ancak bir türlü ortadan kaldırılamayan bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır."

Büyük bir kayıt dışılık ve vergi kaçağı bulunan inşaat sektöründeki katma değer vergisi (KDV) rejiminin değiştirilmesi, akaryakıt satışlarının on line takibi, fuel oil, gazyağı ve naftada da 2010 sonunda ulusal markere geçilmesi, uçak yolcularının görüntülerinin gümrüğe izlettirilmesi için sistem kurulması ve kayıt dışı istihdam için Bilgi Bankası kurulması, Eylem Planı'nın belli başlı unsurları olarak dikkat çekiyor.



Dökümcülerden Aliağa'ya 60 fabrika

SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI'NDAN OSB TÜZEL KİŞİLİK ONAYINI ALAN DÖKÜM SANAYİCİLERİ, ALIAĞA GÜZELHISAR'DA FABRİKALARINI KURMAK İÇİN ÇALIŞMAYA BAŞLAYACAK. İLK FABRİKANIN TEMELİNİ 2011'DE ATMAYI PLANLAYAN DÖKÜMCÜLER İLK ETAPTA 60 FABRİKA KURACAK.

Dökümcüler, ihtisas organize sanayi bölgesi (OSB) kurmak için 4 yıldır verdikleri mücadeleyi kazandı. Aliağa Güzelhisar'da 1800 dönümlük arazi için 23 kurumun onayını alan döküm sanayicileri, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan OSB tüzel kişilik onayını da aldıktan sonra fabrikalarını kurmak için çalışmalarına başlayacak. İlk fabrikanın temelini 2011 yılında atmayı planlayan dökümcüler, bölgede ilk etapta 60 fabrika kuracak ve yaklaşık 15 bin kişiye istihdam sağlayacak. Döküm sanayicileri mücadelelerinin mutlu sonla bitmesi üzerine İzmir Valisi Cahit Kıracı ziyaret ederek verdiği destekten dolayı teşekkür etti.

Dökümcüler Derneği Başkanı ve Ege Bölgesi Sanayi Odası (EB-SO) Meclis Üyesi Metin Deyirmenci, 20'nin üzerinde firma ile 4 yıl önce derneği kurduklarını ve o günden bu yana Dökümcüler OSB'yi kurmak için mücadele verdiklerini anlattı. Yıllar süren çabalarının sonucunu aldıkları için mutlu olduklarını ifade eden Deyirmenci, "İlk zamanlarda yer sorunumuz vardı. Bu konuda bazı tartışmalar da yaşadık. Aliağa Güzelhisar Köyü civarında 1800 dönümlük araziye bulduk. Bu kez de çevredeki köylülerin tepkiyle karşılaştık. Döküm fabrikalarını gezdirerek kendilerini ikna ettik. Şimdi onlar da iş imkânı için fabrikaların kurulmasını bekliyorlar" dedi.



Makine sanayisinin güç birliği

MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU'NUN 3. BAŞKANLAR KURULU TOPLANTISI GEÇTİĞİMİZ AY İSTANBUL'DA YAPILDI. PLATFORM ÜYESİ 23 DERNEK, BİRLİK, ODA VE OSB'İN TEMSİLCİLERİNİN KATILDIĞI TOPLANTI DA KÜRESEL KRİZE KARŞI MAKİNE SANAYİSİNİN NELER YAPMASI GEREKTİĞİ TARTIŞILDI. AYRICA MAKİNE SANAYİSİNİN TANITILMASI VE YERLİ MAKİNE KULLANIMININ TEŞVİK EDİLMESİ KONULARINDA YAPILACAKLAR KONUŞULDU.



Makine sektöründe güç birliğine gidilmesi, ortak akılla stratejik kararların alınması ve bu kararlar ışığında çalışmaların daha verimli yapılmasını sağlamak amacıyla sektörde faaliyet gösteren 27 Dernek, Birlik, Oda ve OSB'nin katılımı ile Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği öncülüğünde kurulan "Makine Sanayii Sektör Platformu"nun 3. Başkanlar Kurulu Toplantısı, 28 Kasım 2008 Cuma günü saat 14.00'te İstanbul Hotel Ramada Plaza'da gerçekleştirildi. Söz konusu toplantıya, Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Serhat Gök, Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdür Yardımcısı Şahin Yaman ve sektörde faaliyet gösteren Platform üyesi 23 Dernek, Birlik, Oda ve OSB'nin temsilcileri katıldı.

KRİZ TÜRKİYE'DE DE ETKİSİNİ GÖSTERDİ

İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu,

İcra Kurulu'nun yürüttüğü faaliyetlerle ilgili olarak Platform üyelerine bir sunum gerçekleştirdi. Karavelioğlu, tüm derneklerin aynı imkanlara sahip olmadığını, ancak, zaman içinde derneklerin güçleneceğini, bunu başarmak için de iletişimin güçlü tutulması ve yeni dönemde üyelerimizin tecrübe uzmanlıklarından yararlanmak gerektiğini belirtti. Ana gündem maddesi olarak sektöre yönelik mali destek programları, kriz ve uzun vadeli perspektiflerin değerlendirildiği toplantıda, tüm dünyayı etkisi altına alan global finans krizinin Türkiye'de de etkisini gösterdiği ifade edildi. Tüketim malları için çok hızlı bir şekilde kredi veren bankaların konu makine sektörü ürünleri gibi yatırım malı olduğunda faizleri her hangi bir dayanak olmadan artırmasının firmalarımız için krizi derinleştirdiğine değinildi.

Bu dönemde, kamu bankalarına doğru bir yönelme olduğunun farkına varılması ve kamu bankalarının da reel sektöre ve bu kapsamda özellikle makine sektörüne ayrıca kaynağın artırılması gerektiği-

ne dikkat çekilerek, enerji maliyetleri ve işgücü üzerindeki yüklerin en azından bu dönem için azaltılmasının faydalı olacağı vurgulandı.

Makine sektörünün öneminin tüm yetkili kurumlar tarafından takdir edilmesine rağmen yeterince destek göremediği ve yapısal durumu göz önüne alınarak farklı bir konumda değerlendirilmediği ifade edildi. Sektörün ürettiği ürünlerin diğer sektörlerden farklı olarak büyük yatırım yapan müşterilere gönderildiği belirtilerek, bu avantaj nedeniyle Eximbank tarafından sağlanan kredilerde sektöre özel bir sistem geliştirilmesinin doğru olacağı, ayrıca Eximbank'ın yurt dışı kredi temin ederek sektöre kullanılması konusunda bir beklentinin olduğu vurgulandı.

YERLİ MAKİNE KULLANIMI TEŞVİK EDİLMELİ

Diğer bir gündem maddesi olarak, yerli makine kullanımının teşvik edilmesi ve gayri safi milli hasılanın yarısına yakın kısmını kullanan kamunun alımlarında

yerli ürünlere öncelik vermesi konusu görüşülerek, bazı durumlarda çok küçük fiyat farkları nedeniyle yurtdışı kaynaklı makinelerin tercih edilmesinin son derece yanlış olduğunun altı çizildi. Makine Sanayi-Savunma Sanayi işbirliği ve sektöre yönelik yeni bir tedarik yaklaşımı geliştirilmesinin önemine değinilen toplantıda, yerli sanayinin korunması için diğer ülkeler tarafından etkin bir şekilde kullanılan koruma ve gözetim tedbirlerinin incelenmesi ve yetkililerin proaktif bir şekilde gerekli sınırlandırmaları uygulamaya koymasına gerektiği belirtildi.

KDV İADELERİ İÇİN SÜREÇ KISALTILMALI

Kamunun yurt içi mal alımı nedeniyle ödemesi gereken bedellere bu dönemde öncelik vererek reel sektör yatırımcılarını rahatlatması ve yatırımlara ağırlık vermesinin güven tesis edeceğine dikkat çekilerek, KDV iadeleri için sürecin kısaltılması ve keyfi uygulamalara son verilmesi talep edildi. Diğer taraftan, makine üretiminin ciddi bir şekilde ele alınarak, kısıtlı tecrübeye sahip ve kaliteli ürün üretme kapasitesi olmayan işletmelerin sektöre zarar vermesinin önüne geçmek, bölünmeyi ve kopyalamayı engelleyerek güçlü kurumsal ve kalıcı firmaların öne



Kutlu Karavelioğlu

Makine Sanayii Sektör Platformu İcra Kurulu Başkanı

Tüm dernekler aynı imkanlara sahip değil ancak, zaman içinde derneklerin güçleneceğini, bunu başarmak için de iletişimin güçlü tutulması ve yeni dönemde üyelerimizin tecrübe uzmanlıklarından yararlanması gerekiyor.

çıkmasını sağlamak amacıyla ilgili kurumların bir araya gelerek makine üretecek firmalara eğitimli personel istihdamı şartı getirmesi gerektiği ifade edildi.



M. Serol Acarkan

Orta Anadolu Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi

Makine sektörünün güçlü lobi faaliyetleri yürütmesi gerekiyor. Söz de herkes makine sektörünün öneminden bahsediyor. Ancak sektör adına olumlu şeyler yapılmıyor. Bu duruma karşı Platform olarak gerekli lobi çalışmalarını hayata geçirmeliyiz.



Adnan Dalgakıran

Orta Anadolu Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Makine Sanayii Sektör Platformu'nun 3. Başkanlar Kurulu Toplantısını yapıyoruz. Ancak bu toplantı en önemlisi. Çünkü Küresel Kriz dünyayı sarmış durumda. Bu kriz en fazla makine sektörünü etkileyecek. ABD, AB ve Japonya bu krizden en az hasarla çıkmak için üretim sektörlerini destekliyor. Bu ülkelerde yüzde 1 faizle krediler veriliyor ancak Türkiye'de faizler yüzde 20'lerde. Tüm dünyada kriz yaşandığından herkes çok agresif. Bu nedenle yeni pazarlara açılmak eskisinden daha zor. Bu nedenle makine sektörünün gelişmesi için yerli makine kullanımı teşvik edilmeli. Ayrıca Platform olarak 2009'da makine sektörünün sesini daha fazla duyurmak için büyük reklam kampanyaları yapacağız.

“KRİZDEN ÇIKMANIN FORMÜLÜ İHRACATTIR”

Orta Anadolu Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Türk Makine sektörünün birlikte hareket etme istek ve kabiliyetinin bir örneği olarak hayata geçirilen, Ortak Satın Alma Projesinin girdi maliyetini düşürerek sektörün rekabet gücünü artırdığı, bununla birlikte çalışmalarını devam eden Makine Ana ve Yan Sanayi İletişim Merkezi- MAYSİM projesinin ise kapasite kullanımını yükselteceğini belirtti.

Dalgakıran, konuşmasında, krizden çıkış için ihracatın çok daha önemli hale geldiğini ifade ederek, yapısal yönden diğer sektörlerden farklı olan makine sektörü-



Mahmut Akıllı

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Yaşanan global krizin Türk makine sanayisi üzerindeki etkilerine karşı koymak için Makine Sanayii Sektör Platformu büyük önem taşıyor.



Merih Eskin

TOBB Makine ve Teçhizatları Sektör Meclisi Başkan Yardımcısı

İhracata dayalı bir sanayi stratejisi geliştirmek zorundayız. Ar-Ge Merkezleri kurmalıyız. Bu tarz yöntemlerle makine sanayisinin gelişimi hızlanacaktır.

nün yurt dışına açılımda büyük öneme sahip fuar giderlerinin azaltılması için fuar ve pazar araştırmasına yönelik olarak tahsis edilen teşvik oranlarının artırılmasını talep etti. Ayrıca, yüksek KDV oranının da etkisiyle kayıt dışı faaliyetlerin haksız rekabete neden olduğunu vurguladı.



Süheyl Erboz

İMES Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı

Küçük işletmeler KOSGEB ve TÜBİTAK gibi kurumların destekleri ve faaliyetleri hakkında bilgilendirilmeli.

KUTLU KARAVELİOĞLU'NUN BAŞKANLIĞINA DEVAM DENDİ

Toplantıda yapılan oylama sonucunda, İcra Kurulunun Kutlu Karavelioğlu başkanlığında 2 yıl süre ile görevine devam etmesi ve yine sekretarya hizmetlerinin gönüllülük esasına göre Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından gerçekleştirilmesine karar verildi. Makine Sanayii Sektör Platformu 3.



Abdullah Çörtü

OSTİM Projeler Koordinatörü

Platform olarak destek kurumlarını ziyaret etmeliyiz. Örneğin, Eximbank makine sektörüne ayrıcalık tanınmalı. Krizi karşı vergi indirimi yapılmalı.

Başkanlar Kurulu Toplantısı'nın ardından ise kamuoyuna bir sonuç bildirisi yayınlandı.

SONUÇ BİLDİRİSİNDEN ÖNEMLİ NOTLAR

3. Başkanlar Kurulu Toplantısı'nın ardından yayınlanan Sonuç Bildirisinde şu açıklamalara yer verildi: Dünyada oldu-



Yusuf Öksüz Ömer

Makine İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili

İhracatın üzerindeki baskılar ve formaliteler en aza indirilmeli.



Ahmet Serdaroğlu

Akışkan Gücü Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Bu dönemde para kazanmak için değil. Elimizdekini kaybetmemek için çalışmalıyız.



Abdurrahman Aksöz

Tüm Asansör Sanayii ve İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Kredi ödemelerinin ötelenmesini sağlayabilecek formüller üzerinde çalışılabilir.



Yavuz Bayülken

TMMOB Makine Mühendisleri Odası Üyesi

Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri makine sektörünün en önemli argümanlarıdır. Platform olarak bu faaliyetlere sektörün hız vermesini sağlamalıyız.

ğu gibi Türk Sanayisinin de çekirdeğini oluşturan Makine sektörünün önemi takdir edilerek kriz dönemi ile birlikte kriz sonrası dönem için de sektörün talepleri dikkate alınmalıdır.

İhracat performansı açısından ilk sıralarda yer alan bazı sektörlerin ithal girdi oranının yüzde 70, makine sektörünün ise en gelişmiş ürünlerinde dahi en fazla yüzde 30 olduğu gözden kaçırılmamalı, ülkemize sağlanan net fayda esas alınarak makine sektörünün hakkı teslim edilmelidir. Global krizin etkilerinin azaltılmasına yönelik olarak, Hükümet tarafın-



Adil Nalbant

Tekstil Makineleri ve Aksamları Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu

Bu krizi yaratıcı Türk ihracatçısı ve de devletle finans sektörü el ele verirse bir fırsata çevirebiliriz.

dan açıklanması beklenen ekonomik tedbir paketinde; otomotiv, beyaz eşya ve konut alımlarında tüketicinin ödeyeceği kredi faizinin bir kısmının 2009 yılı için hazine tarafından karşılanmasına ilişkin çalışmalar olmasına karşın, başlıca ihracatçı sektörlerden biri olan makine sektörünün bu kapsamda çalışmaya dahil edilmemesi kaygı vericidir.

Yatırımların durduğu, herkesin elindeki mevcudu korumanın telaşına kapıldığı



M. Akif Temelli

Anadolu Asansörçüler Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Kamu borçlarını süratle ödemeli. Böylece piyasada bir rahatlık sağlanabilir.

kriz döneminde iç pazardaki daralma yüzde 35-40 seviyelerine ulaşmış, 20 bin civarındaki makine imalatçısı bu krizden ciddi şekilde olumsuz yönde etkilenmeye başlamıştır. 2009 yılında ülkemizde yatırımların büyük ölçüde azalacağı tahmin edilmekte olup, Almanya'da dahi yüzde 3 olan bütçe açığının Türkiye'de yüzde 1,5 düzeyinde olduğu göz önüne alınarak hükümetin çok hızlı bir şekilde yatırım



Cemal Ayla

Ambalaj Makinecileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Makine sektörünün önemi Platform tarafından her kademe de anlatılmalı. Makine sektörünün gelişmiş bir ülke seviyesine ulaşmak için ne kadar önemli olduğunu ortaya koymalıyız.



Duran Karaçay

İş Makineleri Mühendisleri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Yerli üretim özendirilmeli. Aynı kalitede bir ürün iç piyasada da varsa bunun kullanımı sağlanmalı.



Ş. Ersan Bakanay

İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Üniversite sanayi işbirliği çok önem verdiğimiz bir konu. Bu nedenle işleyişlerdeki yavaşlıklar mutlaka çözülmeli.



Haşim Acar

Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

*Dış pazarlardaki imaj sorunumuzu
çözmeliyiz. Platform olarak bu yönde
çalışmalar yapılmalı.*

planı açıklaması gerekmektedir. Sektörün pazarı %50 civarında küçülmüş olup, akreditif ile mal satmanın mümkün olmadığı Afrika pazarları ise son derece risklidir. Türk Eximbank'ın ise Türk ihracatçısını sigortalamak gibi bir gayret içinde olmaması ve Eximbank'ın gelişmiş ülkelerdeki diğer Eximbanklar gibi



Kazım Eryaşar

Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçileri Derneği
Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi

*KDV oranları ve geri ödemelerle ilgili
ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Bu konuda
Platform olarak girişimlerde bulun-
malıyız.*

çalışmaması büyük bir sorun olarak karşımızda durmaktadır. Çok karmaşık girdi kullanılması nedeniyle KDV iadesini en geç makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların aldığı bilinen bir gerçektir. Bu kapsamda, 8 ayda alınan iadelerin 14-16 aya uzaması, sürecin bazı durumlarda



Korhan Doğu

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği
Dernek Müdürü

*Sağlık gereçleri konusunda ülkemizde
çok az üretici var. Bu sektörün gelişimi
için desteklenmesi şart.*

keyfi uygulamalar ile tıkanması yatırım-
cının enerjisini azaltmaktadır. İhrac pazarlarımız içinde büyük paya sahip olan gelişmiş ülkelerin pazarlarının da büyük ölçüde daralacağı dikkate alınarak, ihracatçıların kapalı pazarlara yönlendirilmesi ve bu alanlarda destek sağlanması gerekmektedir.



Mustafa Ayar

Türk Tarım Alet ve Ekipmanları İmalatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

*Platform olarak sesimizi biraz daha gür
çıkarmamız gerekiyor.*



N. Mustafa Tecdelioğlu

Bağlantı Elemanları Sanayicileri ve İşadamları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

*Yerli makine kullanımı kampanyası
yapılmalı.*



Okçul Barlık

Anadolu Un Sanayicileri Derneği Üyesi

*Biz anlatmadan Eximbank nereye ne
kredi vereceği konusunda bilgi sahibi
olamıyor. O nedenle kendimizi
Eximbank'a iyi bir şekilde anlatmalıyız.*

AB hibe fonlarından yararlanma yolları

AB'NİN TOPLAM BÜTÇESİ 50,521 MİLYAR AVRO OLAN 7. ÇERÇEVE PROGRAMI VE 6,970 MİLYON AVRO BÜTÇEYE SAHİP OLAN LEONARDO DA VİNCİ PROGRAMLARI'NDAN AR-GE GELİŞİMİNE, İNOVASYONA VE MESLEKİ EĞİTİME ÖNEM VEREN KOBİ'LER DE YARARLANABİLİYOR.



Avrupa Birliği hazırladığı hibe ve yardım programlarıyla sadece AB üyesi ülkeleri değil aday ülkeleri de destekliyor. 50,521 milyar Avro ayrılan 7.

Çerçeve Programı ve toplam bütçesi 6,970 milyon Avro olan Leonardo Da Vinci Programı'ndan sadece akademisyenler ya da kamu kuruluşları değil, Ar-Ge gelişimine, inovasyona ve mesleki eğitime önem veren KOBİ'ler de yararlanabiliyor.

7.ÇP 2007-2013 ARASINDA GEÇERLİ

Avrupa Birliği (AB) Çerçeve Programları, AB'de çok uluslu araştırma ve teknoloji geliştirme projelerinin desteklendiği başlıca "Topluluk Programı"dır. İlki 1984 yılında başlayan Çerçeve Programları (ÇP) çok yıllık programlar olup, kapsamı ve programa ayrılan bütçe miktarı her bir programda değişiklik göstermektedir. Çerçeve Programları'yla amaçlanan Avrupa'nın bilimsel ve teknolojik temelini güçlendirilmesi, endüstriyel rekabetin desteklenmesi ve ülkeler arası işbirliğinin teşvik edilmesi. AB'nin Mart 2000'de yapılan Zirve Toplantısı'nda belirtilen ve Lizbon Stratejisi olarak adlandırılan strateji kapsamında, AB'nin 'dünyanın en dinamik rekabetçi bilgi temelli ekonomisi' olması hedeflenmişti. Bütünleştirilmiş bir Avrupa Araştırma Alanı oluşturmayı planlayan ve 2002-2006 döneminde yürürlükte olan 6. Çerçeve Programı (6.ÇP) ve 2007-2013 yıllarında yürürlükte olacak 7. Çerçeve Programı (7.ÇP) AB'nin bu hedefe ulaşması amacıyla şekillendirildi.

AB Çerçeve Programları aslında ülkelere tahsis edilen maddi bir yardım değildir. Çerçeve Programları, AB'nin Lizbon hedeflerinin hayata geçirilmesine katkıda bulunacak ve Avrupa'da ekonomik ve toplumsal katma değer yaratacak 'projelere' mali destek sağlar. AB Çerçeve Programları'na katılan ülkelere herhangi bir kota ayrılmamıştır. Mali destek, proje teklif çağrılarında belirtilen şartlara sahip projelerin hakemler tarafından değerlendirilmeleri sonucunda verilir. Çerçeve Programları'na katılan aday veya asosye ülkeler (Norveç, Liechtenstein, İsrail, İsviçre ve İzlanda), AB üyesi ülkelerle aynı haklara ve so-

rumluluklara sahiptir. 2007-2013 yılları arasında yürürlükte olacak olan 7. Çerçeve Programı'nın bütçesi 50,521 milyar Avro'dur.

KOBİ'LER TEŞVİK EDİLİYOR

7.ÇP'ye ulusal veya uluslararası kanunlar ve AB düzenlemelerine göre kurulmuş tüzel ve gerçek kişiler başvurabilir. Üniversiteler, araştırma merkezleri, kamu kurumları, sanayi kuruluşları, uluslararası örgütler ve sivil toplum örgütleri Çerçeve Programına katılabilirler. Ayrıca tüzel kişiliğe sahip olan KOBİ'lerin de başvuruları teşvik edilir.

Komisyon, ilgili özel program ve çalışma programlarında belirtilen öncelikler kapsamında yılda bir veya iki defa proje teklif çağrılarını açmaktadır. Çağrılar, 7.ÇP özel bilgi kanalları, internet sayfaları, programa katılan ülkelerde bulunan ulusal irtibat noktaları aracılığıyla duyurulmaktadır. Avrupa Komisyonu'na sunulan projenin komisyonun eline geçtiğine dair alındı belgesi (acknowledgement of receipt) yaklaşık 3 hafta içerisinde proje koordinatörüne iletilir. Değerlendirme süreci yaklaşık 5-8 hafta sürer ve proje desteklenmek üzere seçildiği takdirde ise komisyonla görüşmeler başlar.

7.ÇP tüm projelere destek sağlamaz. ÇP7 Çalışma Programı'nda açıkça belirtilen öncelikli alanlarda hazırlanmış, uluslararası ortaklı ve inovatif araştırma ve teknoloji geliştirme (ATG) projeleri 7.ÇP için uygundur. 2007-2013 yılları arasında uygulanacak olan AB 7. Çerçeve Programı'nın ana yapısı dört özel programdan oluşmaktadır; İşbirliği, Fikirler, Kişiyi Destekleme, Kapasiteler. Bu dördüne ek olarak Ortak Araştırma Merkezi'nin faaliyetleri de etkinlik alanlarına dahil edilmiştir. İşbirliği özel programlarının hedefi sanayi ve araştırma kuruluşları arasındaki işbirliğini tetikleyerek kilit alanlarda Avrupa'nın liderliğini sağlamaktır. İşbirliği Özel Programı'na 2007-2013 arasında ayrılmış bütçe 32,3 milyar Avro'dur. Program şu tematik alanları kapsar; Sağlık, Gıda, Tarım ve Biyoteknoloji, Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Nanoteknoloji, Enerji, Çevre (İklim değişikliği dahil), Taşımacılık (Havacılık dahil), Sosyo Ekonomik ve Beşeri Bilimler, Güvenlik, Uzay.

KOBİ YARARINA AR-GE TEŞVİKLERİ

Aynı zamanda araştırma altyapılarının geliştirilmesi ve en uygun kullanımının sağlanması, Avrupa genelindeki araştırma potansiyelinin değerlendirilmesi, KOBİ'leri yararına olan araştırmaların teşviki, toplumun ve bilimin birbirine yakınlaştırılması, uluslararası bilim ve teknoloji işbirliklerinin oluşturulması ve bilgi bölgelerinin geliştirilmesi gibi hususların desteklenmesi planlanmaktadır. Komisyonun 4,217 milyar Avro tutarında bütçe ayırmayı öngördüğü bu özel programın tematik alanları ise şöyledir; Araştırma altyapıları, KOBİ yararına araştırmalar, Bilgi bölgeleri, Araştırma Potansiyeli, Toplumda bilim, araştırma politikalarının gelişimi, uluslararası işbirliği faaliyetleri.

AB Ortak Araştırma Merkezi (JRC) Direktörlüğü, AB politikalarının oluşmasına, gelişmesine ve izlenmesine bilimsel araştırmalar aracılığıyla destek sağla-

tim sistemleri ile uygulamalarında kalitenin geliştirilmesini, yeniliklerin teşvik edilmesini ve Avrupa boyutunun yükseltilmesini amaç edinmiştir. Hayat Boyu Öğrenme Programı'nın kapsamında 7 yıl sürecek olan (2007-2013) programın bu dönemki bütçesi 6.970 milyon avrodur. Programa katılan her ülke gibi Türkiye'de de programın koordinasyon ve uygulamasında sorumlu bir kuruluş vardır. Türkiye'de bu programdan Ulusal Ajans sorumludur.

Programın hedefleri şöyle sıralanabilir: Her seviyedeki mesleki eğitimin başlangıcında bulunan, özellikle gençlerin bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi, mesleki eğitime olan ilgiyi ve mesleki eğitimin kalitesini arttırmak, mesleki eğitimi yeterlilik ve girişimcilik bakımında güçlendirmek, desteklemek ve istihdam imkanlarını arttırmak, üniversiteler dahil mesleki eğitim kurumları, kamu veya özel kuruluşlar, işletmeler ve KOBİ'ler arasındaki işbirliğini güçlendirmek.

“ AB Bilgilendirme Uzmanı Demir, “Aslında tek tek şirketlerin faydalandığı programlardan ziyade şirketlerin birleşerek kurdukları dernek ve birliklerin oluşturduğu üst kurumların yararlanabileceği fonlar ağırlıkta” diyor. ”

mak amacıyla AB'nin bilim ve teknoloji referans merkezi olarak çalışır. JRC, AB araştırmacılarına; doktora ve doktora sonrası bursları, kıdemli bursiyerlik, kurumsal işbirliği, çerçeve programı projelerinde işbirliği, ulusal uzman pozisyonları, çalıştaylar ve eğitimler gibi fırsatlar sunar. AB üye ülkelerindeki, aday ve asosye ülkelerindeki özel ve kamu araştırma kurumları ve endüstri ile işbirlikleri kurarak AB müktesebatının her AB ülkesinde aynı şekilde uygulanmasını sağlamayı hedefler. Avrupa çapında 7JRC Enstitüsü, 5 AB ülkesinde yer alır. JRC Merkezi ise Brüksel'dedir.

PROGRAM SORUMLUSU ULUSAL AJANS

Leonardo Da Vinci Programı ülkeler arası işbirliğini kullanarak mesleki eği-

Programa AB'ye üye tüm ülkeler, aday ülkelerden Türkiye ve EEA üyesi EFTA ülkelerinden İzlanda, Liechtenstein ve Norveç dahildir. Bu ülkelerde her seviyedeki mesleki eğitim kurumu, araştırma merkezleri ve enstitüler, yerel yönetimler, işletmeler, özellikle KOBİ'ler ve el sanatları sektörü, mesleki eğitim alanında faaliyet gösteren işyerleri dahil özel veya resmi firmalar, meslek örgütleri, dernekler ve sivil toplum örgütleri programa başvurabilir. Başvurular senede 1 kez Ulusal Ajans web sayfasında yayınlanan proje teklif çağrılarına cevaben yapılabilir. Programın bütçesi 15 milyon Avrodur.

7. ÇP OLDUKÇA ÖNEMLİ

AB fonları konusunda danışmanlık hizmeti veren Öncü Danışmanlık Genel



Fatih Öncü

Öncü danışmanlık Genel Müdürü

AB Genel Sekreterlik verilerine göre kalkınma fonunda Türkiye'nin almış olduğu fon miktarı 2002-2006 döneminde 1,7 milyar avroydu.

Müdürü ve İTÜ Yarı Zamanlı Öğretim Görevlisi Fatih Öncü, AB'nin 2007-13 yılları için ayırmış olduğu toplam bütçesinin 975 milyar Avro'nun üzerinde olduğunu söyleyerek, “Bu fondan sadece sivil toplum kuruluşları, yerel yönetimler değil tüm tüzel kişiler, işletmeler de dahil KOBİ'ler Ticaret ve Sanayi Odaları faydalanabilir” diyor.

Bu 975 milyar avroluk bütçenin 500'ün üzerinde programa ayrılmış durumda olduğuna da değinen Öncü, 7. Çerçeve Programı'nın 55 milyon avro'ya ulaşan bütçesiyle oldukça önemli olduğunu söylüyor.

Avrupa Birliği'nin 2007-2013 yılları arasında KOBİ'lere ve işletmelere yönelik olarak “Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı”nı (Competitiveness and Innovation framework Programme-CIP) uygulayacağına da değinen Öncü, programın temel amaçlarının, işletmelerin ve özellikle KOBİ'lerin rekabet edebilirliğini arttırmak, Eko-yenilik de dahil olmak üzere yenilikleri desteklemek, rekabet gücü yüksek, yenilikçi ve kapsamlı bir bilgi toplumunun gelişimine hız kazandırmak, ulaşım da dahil olmak üzere tüm sektörlerde yeni ve yenilene-

bilir enerji kaynaklarının kullanımını teşvik etmek olduğunu belirtiyor. Öncü, AB'nin ayrıca, katılım öncesi kalınmaya yönelik olarak IPA (Instrument for Pre-Accession Assistance) programı, hayat boyu öğrenme için LLP (Life-long Learning Programme) gibi değişik programları olduğunu söylüyor. Bu programlardan belli başlı kurumların faydalandığını aktaran Öncü şöyle devam ediyor; "Mesela sadece derneklerin faydalandığı programlar var. İnsan hakları, demokrasi gibi, kadın haklarının ve çevrenin korunması gibi sosyal içerikli sadece sivil toplum kuruluşlarının yararlanabileceği fonlar var. Bunun dışında CIP gibi rekabet ve yenilikçilik programından sadece KOBİ ve işletmeler faydalanabilir."

LEONARDO DA VINCI PROGRAMLARI

AB'nin Türkiye'ye vermiş olduğu fonları ve bu fonların hangi kurumlara verildiğini tespit ettiklerini ifade eden Öncü, "Bunu kitap haline getirdik. Bu anlamda baktığınız zaman KOBİ ve işletmelerin faydalanabileceği 200'e yakın fon mevcut" diye konuşuyor.

İşletmelerde çalışan elemanların yurt dışında staj görmesiyle ilgili olarak Leonardo hareketlilik fonuna da değinen Öncü, "Avrupa Birliği'nde daha önce yapılmış yenilikçi bir çalışmanın Türkiye'ye transferini istiyorsanız ve daha önce AB tarafından desteklenmiş bazı projeleri Türkiye'ye transfer etmek istiyorsanız bununla ilgili yenilik transferi fonu var. Öğrenme ve mesleki eğitimlerle ilgili AB fonları mevcut. Sadece sosyal içerikli değil fonlar KOBİ ve işletmeler de geniş çaplı bu fonlardan faydalanabiliyor" diyor.

Öncü Danışmanlık Genel Müdürü AB fonlarına müracaattaki prosedürü ise şöyle açıklıyor: "Bu fonlar programlar olarak ayrılmış durumda. Her bir programın da belirli amaç ve hedefi vardır. Programlar belirlendi. Bu programlardan faydalanmak için bunların çağrıları vardır.

Her program her yıl bir çağrı yayınlar. CIP programından örnek verelim. İşletmelerin faydalanabileceği CIP programı 29 Eylül 2008 tarihine kadar 4 alanda proje istedi. Bu 2009'da yeniden yayın-

lanacak. Birincisi gıda ve suyun tasarruflu bir şekilde kullanımına yönelik yapılacak yatırımlar ve çalışmalara, ikincisi akıllı binalara, çevre dostu, çevreyi koruyucu sitemler için yapılacak çalışmalara verilecek dediler. Ayrıca geri dönüşümle ilgili yatırımlardan proje istiyorum dediler ve projenin toplam değerinin yüzde 60'ına kadarını verdiler. Bu çağrılar yayımlandıktan sonra, eğer ortak aranıyorsa, bununla ilgili ortaklarınızı ararsınız.

Ardından da projenizi yazmaya başlarsınız, 3 aylık sürede projenizi sunar ve sonucun gelmesini beklersiniz. Sonuçta fonun gelmesi 3 ya da 5 ay alabiliyor. AB fonlarından faydalanma süresi 8-9 ay gibi değerlendirilebilir." Öncü, "Avrupa Birliği Genel Sekreterlik verilerine göre kalkınma fonundan Türkiye'nin almış olduğu fon miktarının 2002-2006 döneminde 1,7 milyar avro olduğunu söylüyor. Aynı dönemde Bulgaristan 2,8 milyar Avro, Romanya 5,1 Avro, Polonya 15,3 milyar Avro almış" diyor. Van'ın AB fonlarını değerlendirmede Türkiye 1. olduğuna da değinen Öncü, "Van, bu dönem içerisinde 180 civarında proje gönderiyor ve 18 milyon Avro civarında yardım alıyor, İstanbul 70-80 proje gönderiyor ve 13 milyon Avro civarında fondan yararlanıyor. Türkiye, Bulgaristan ve diğer ülkelerden daha az fondan yararlanabiliyor, çünkü daha az proje hazırlıyor" diye konuşuyor.

DERNEK VE BİRLİKLER YARARLANABİLİR

AB Bilgilendirme Uzmanı M. Caner Demir, işletmelerin AB içinde yararlanabileceği farklı hibe programları olduğunu söylüyor. Zaman zaman www.avrupa.info.tr web sitesinde çağrı ilanları bulunduğu dikkat çeken Demir, bazen de fonların çağrıları kendi web sitelerinden yaptığını ifade ediyor.

Bazı programların ortak olduğuna da değinen Demir, "Aslında tek tek şirketlerin faydalandığı programlardan ziyade şirketlerin birleşerek kurdukları dernek ve birliklerin oluşturduğu üst kurumların yararlanabileceği fonlar ağırlıkta" diyor.

Avrupa.info.tr adresine üye olan herkesin bu duyuruları kendi email adresinde görebileceğini aktaran Demir, "Ancak



M. Caner Demir
AB Bilgilendirme Uzmanı

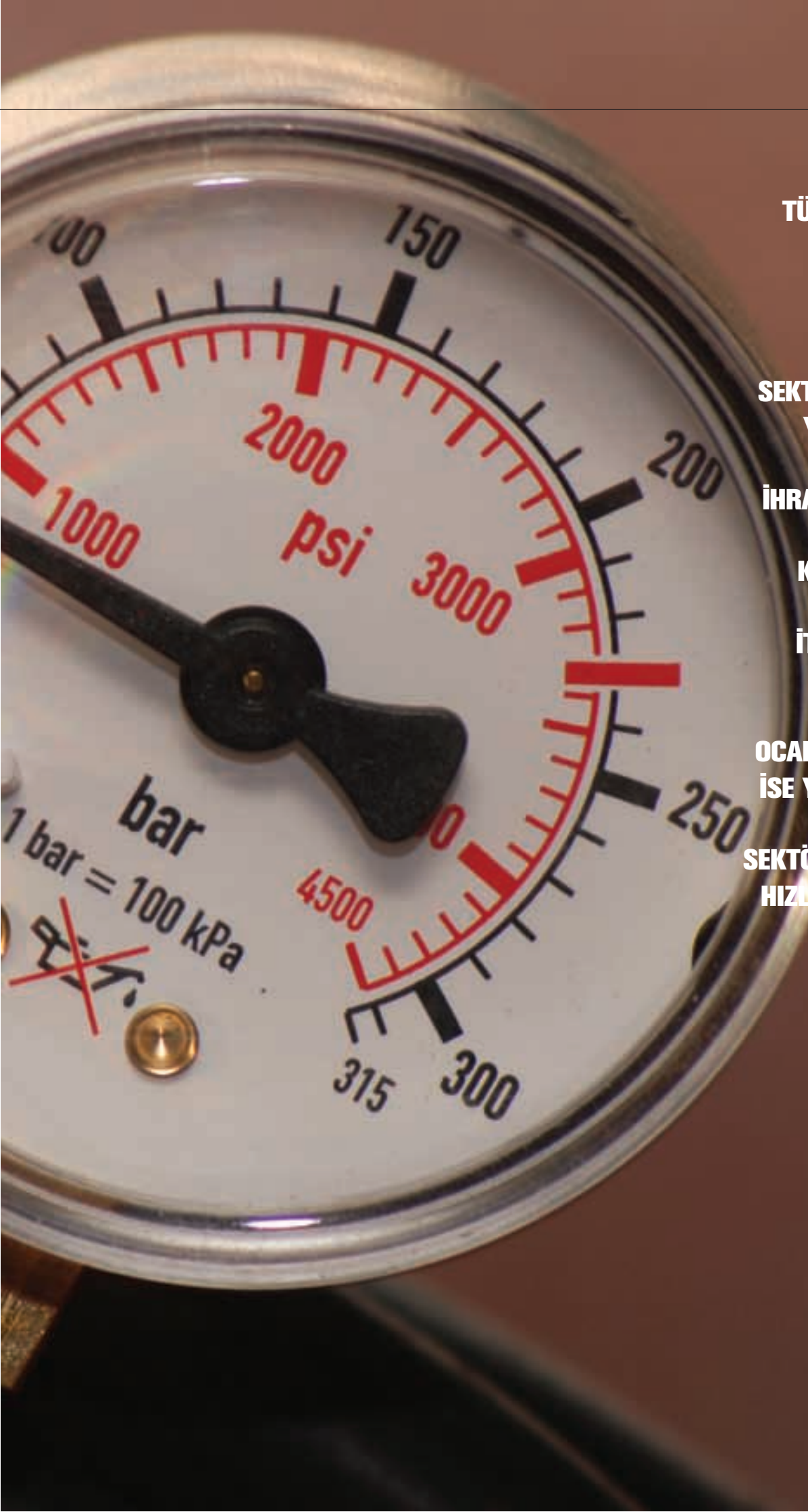
Leonardo Da Vinci ve 7. Çerçeve Programı kapsamında verilen hibe fonları özellikle KOBİ'ler için önemli.

sadece Avrupa Birliği'nin elinde olmayan hibe programları da vardır. Burada olanlar sadece hibeler değildir. AB mali destek programları ve ihale duyuruları da burada yayınlanır" diye konuşuyor. Demir, bazen de hibe edilecek miktarın Türkiye Devleti'nin herhangi bir kurumuna verildiğini ve değerlendirmenin tamamen o kurum tarafından yapıldığını söylüyor.

Türkiye tarafındaki fonları Finans ve İhale Birimi'nin yürüttüğünü söyleyen Demir şöyle devam ediyor: "Aslında Avrupa Birliği'nde şirketlere verilen direkt hibeler çok kısıtlı çünkü anayasaya göre devlet yardımı rekabete aykırı. Sadece çevre, kültürel miras ve bölgesel kalkınma projelerine fonlar ayrılıyor. Daha önce ki seneler de özellikle Türkiye'deki bölgesel kalkınma projelerine fon ayrıldı ancak şu dönemde bu projeler oldukça az. Şu anda böyle bir desteği tek başına bir şirketin alması çok zor görünüyor. KOBİ'leri temsil eden kuruluşların bu fonlardan yararlanması daha uygun."

Demir, Leonardo Da Vinci ve 7. Çerçeve Programı kapsamında verilen hibe fonlarının özellikle KOBİ'ler için önemli olduğunu söylüyor.

Makine ihracatının hızlı sektörü



**TÜRK MAKİNE İMALAT
SANAYİSİNİN
ULUSLARARASI
PAZARLARDAKİ
UMUT VAAT EDEN
SEKTÖRLERİN ARASINDA
YER ALAN KAZAN VE
BASINÇLI KAPLAR
İHRACATI 2007 YILINDA
BİR ÖNCEKİ SENEYE
KIYASLA YÜZDE 28,5
YÜKSELDİ. SEKTÖR
İTHALATI İSE SADECE
YÜZDE 7 ARTIŞ
KAYDETTİ. 2008
OCAK-EYLÜL DÖNEMİNDE
İSE YÜZDE 42'LİK DEĞER
ARTIŞI YAKALAYAN
SEKTÖR GELECEĞE DOĞRU
HIZLI ADIMLAR ATTIĞINI
KANITLIYOR.**

Ceşitli endüstri tesislerinde önemli miktarda gaz, sıkıştırılmış, sıvılaştırılmış ve basınç altında çözülmüş şekilde kullanılıyor. Bu kullanılan gazların taşınması ve depolanması için kazan ve basınçlı kaplar kullanılıyor. Endüstri tesislerinin ihtiyacı olan buharı karşılamak üzere kullanılan kazan ve basınçlı kapların imalatı ise, gelişen imalat sanayimizde önemli bir yere sahip. 2007 yılında Türkiye'nin, kazan ve basınçlı kaplar ihracatı, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla makine ve aksamları ihracat rakamları içerisinde yüzde 5'lik bir pay alıyor. 139 farklı ülkeye ihracatını yaptığımız kazan ve basınçlı kaplar, Türk makine imalat sanayisinin uluslararası pazarlardaki umut vaat eden sektörleri arasında yer alıyor.

İHRACAT ARTIŞ HIZI İTHALATTAN FAZLA

Türkiye'nin son iki yıldaki kazan ve basınçlı kaplar ihracatına bakıldığı zaman sektör ihracatının 2007 yılında yüzde 28,5 oranında artış göstererek 292 milyon dolar seviyesinde gerçekleştiği görülüyor.

Türkiye'nin son iki yıldaki sektör ihracatı, ürün bazında incelendiğinde ise, 140 milyon dolar ile birinci sırada diğer maddelerden merkezi ısıtma kazanları yer alıyor. Bu mal grubunu 39 milyon dolar ile ısı değiştiriciler (eşanjörler) izliyor. En fazla ihracat artışı ise, saatte 45 ton su buharı üreten su borulu kazanlarda kaydedilmiş durumda.



Bersey Yönetim Kurulu Başkanları Uzeyir Yılmaz ve Nursel Erol

Kazan ve basınçlı kaplar imalatının en temel sorunu uluslararası standartlara uygun, kaliteli malzemenin yeter miktarda bulunmasıdır.

2007 yılı Türkiye'nin ülkeler itibarıyla kazan ve basınçlı kaplar ihracatı incelendiğinde, 39,7 milyon dolar ile Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Türkiye'nin sektör ihracatında diğer önemli pazarları ise sırasıyla 26 milyon 400 bin dolarla İstanbul Deri Serbest Bölge, 23 milyon yüz bin dolar İngiltere, 22 milyon 4 yüz bin dolarla İtalya ve 19 milyon 500 bin dolarla İspanya olmuş. Diğer taraftan, Türkiye'nin sektör ihracatındaki ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı gerçek-

leşen pazar İstanbul Deri Serbest Bölge olurken, onu Suriye takip etmiş. İhracatında düşüş yaşanan ülkeler sırasıyla ise Almanya, İtalya ve Romanya olarak sıralanıyor.

Ülkemiz kazan ve basınçlı kaplar ithalatına bakıldığında ise 2006 yılında 498,4 milyon dolar olarak gerçekleşen kazan ve basınçlı kaplar ithalatı, 2007 yılında yüzde 7,7 artarak 536,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiş.

Türkiye'nin kazan ve basınçlı kaplar ithalatında ilk sırada yer alan diğer maddelerden merkezi ısıtma kazanları, 212,6 milyon dolar değerindeki ithalatı ile sektör ithalatının yüzde 40'ını teşkil ediyor.

Sektör ihracatımızda ikinci sırada yer alan ısı değiştiriciler (eşanjörler), sektör ithalatında 75,3 milyon dolarlık en önemli ikinci kalem olmuş. Diğer taraftan, saatte 45 tondan fazla su buharı üreten su borulu kazanlar, ithalatında en fazla düşüş görülen kalem olarak dikkat çekiyor.

İHRACATIN GELİŞEN AKTÖRÜ

2007 yılında Türkiye'nin kazan ve basınçlı kaplar ihracatı, bir önceki seneye kıyasla yüzde 28,5 yükselmiş olup, sektör ithalatı ise sadece yüzde 7,7 artış göstermiş.

Sektördeki dış ticaret açığı yaklaşık yüzde 9,7 azalış kaydetmiş. 2008 Ocak-Eylül döneminde sektör ihracatı ise, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde

“ 2007 yılında Türkiye'nin kazan ve basınçlı kaplar ihracatı, bir önceki seneye kıyasla yüzde 28,5 yükselmiş olup, sektör ithalatı ise sadece yüzde 7,7 artış göstermiş. Sektördeki dış ticaret açığı yaklaşık yüzde 9,7 azalış kaydetmiş. 2008 Ocak-Eylül döneminde sektör ihracatı ise, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42,2 artış göstermiş olup, 284,3 milyon dolar değerinde gerçekleşmiş. ”



RAKAMLARLA TÜRKİYE KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR TİCARETİ

- >> Türkiye'nin kazan ve basınçlı kaplar ihracatı 2007 yılında yüzde 28,5 oranında artış göstererek 292 milyon dolar seviyesinde gerçekleştiği görülüyor.
- >> Türkiye'nin son iki yıldaki sektör ihracatı, ürün bazında incelendiğinde ise, 140 milyon dolar ile birinci sırada diğer maddelerden merkezi ısıtma kazanları yer alıyor.
- >> 2007 yılı Türkiye'nin ülkeler itibarıyla kazan ve basınçlı kaplar ihracatı incelendiğinde, 39,7 milyon dolar ile Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor.
- >> Ülkemiz kazan ve basınçlı kaplar ithalatı 2006 yılında 498,4 milyon dolar olarak 2007 yılında yüzde 7,7 artarak 536,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiş.
- >> Türkiye'nin kazan ve basınçlı kaplar ithalatında ilk sırada yer alan diğer maddelerden merkezi ısıtma kazanları, 212,6 milyon dolar değerindeki ithalatı ile sektör ithalatının yüzde 40'ını teşkil ediyor.
- >> Sektör ihracatımızda ikinci sırada yer alan ısı değiştiriciler (eşanjörler), sektör ithalatında 75,3 milyon dolarlık en önemli ikinci kalem olmuş.

42,2 artış göstermiş olup, 284,3 milyon dolar değerinde gerçekleşmiş. 2007 yılında 139 ülkeye kazan ve basınçlı kaplar ihracatı yapan Türkiye'nin, 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde 115 ülkeye sektör ihracatı söz konusu. Kazan ve basınçlı kaplar sektörünün son yıllarda göstermiş olduğu gelişim ve sahip olduğu potansiyel göz önünde bulundurulduğunda, sektörün mevcut dış ticaret açığına rağmen Türkiye'nin imalat sanayi içerisindeki payını gelecek yıllarda artırması bekleniyor.

“KALİTELİ HAMMADDE BULMAKTA ZORLANIYORUZ”

Endüstriyel enerji üretimi dizaynı, imalat ve montaj işleri yapan Bersey Sınai ve Tıbbi Cihazlar İmalat Sanayi komple buhar ve kızgın yağ kazan daireleri ve bu sistemlere ait tüm yardımcı ekipmanları anahtar teslimi olarak üretiyor.

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE KAZAN VE BASINÇLI KAP İHRACATI (\$)

	ÜLKE ADI	2006	2007	2008 (Ocak-Eylül)	DEĞİŞİM (2007/ 2006)
1	ALMANYA	53.620.842	39.693.726	24.675.350	-25,97
2	İST.DERİ SER.BÖLG	634.688	26.377.715	64.101.752	-
3	İNGİLTERE	16.529.682	23.096.054	18.700.874	39,72
4	İTALYA	30.033.687	22.367.178	8.904.218	-25,53
5	İSPANYA	19.184.637	19.496.278	22.639.381	1,62
6	FRANSA	13.416.204	18.643.442	17.305.309	38,96
7	RUSYA FEDERASYONU	8.242.914	12.182.065	12.404.505	47,79
8	AZERBAYCAN-NAHÇ.	6.881.667	11.914.876	10.566.310	73,14
9	ROMANYA	9.995.677	9.630.183	6.310.841	-3,66
10	SURİYE	350.765	8.459.005	3.113.473	-
	Diğer Ülkeler	68.620.879	100.554.337	95.597.989	46,54
	TOPLAM	227.511.642	292.414.859	284.320.002	28,53

Kaynak: TÜİK

2007 yılında kapasitesinin yüzde 50'si yurtiçi yüzde 50'si yurtdışı müşterilerinden oluşan firma 2007 yılında Rusya, Bulgaristan ve Fransa'ya toplam kapasitesi 22 MW olan 4 adet komple tesis ihracatı yapmış ve 2008 yılında sadece Rusya'ya toplam 50 MW kurulu güç olan komple 5 tesis ihracatı ile toplam 5 milyon Euro'luk ihracat rakamına ulaşmış.

Türkiye kazanlar ve basınçlı kaplar ihracatında ilk 10 firma arasında yer alan Bersey Sınai ve Tıbbi Cihazlar İmalat Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Nursel Erol, kazan ve basınçlı kaplar imalatının en temel sorunun uluslararası standartlara uygun, kaliteli malzemenin yeterli miktarda bulunmaması olduğunu söylüyor. Zorunlu olarak yarı mamullerin yurt dışından ithal edildiğinin altını çir-

12'Lİ GTİP BAZINDA TÜRKİYE'NİN KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR İHRACATI (\$)

MADDE ADI	2006	2007	2008 (Ocak-Eylül)	DEĞİŞİM (2006/ 2007)
DİĞER MADDELERDEN MERKEZİ ISITMA KAZAN. ISI DEĞİSTİRİCİLER (ESANJÖRLER)	124.736.684	139.734.364	140.790.665	12,02
DÖKME DEMİRDEN MERKEZİ ISITMA KAZANLARI	26.365.732	39.082.374	31.951.386	48,23
DİĞER ISITICI VE SOĞUTUCULARIN AKSAM; PARÇALARI	15.102.492	17.801.014	11.174.176	17,87
DİĞER BUHAR KAZANI AKSAM; PARÇALARI	11.896.429	15.811.329	12.373.767	32,91
GAZLA ÇALISAN ELEKTRİKSİZ ANINDA SU ISITTI.	12.278.395	13.141.358	10.196.383	7,03
GÜNES ENERJİLİ SU ISITICILARI	9.891.800	11.601.041	10.071.647	17,28
DİĞER BUHAR ÜRETEK KAZANLAR (KARMA KAZANLAR DAHİL)	5.514.666	8.518.044	13.421.020	54,46
SU BUHARI ÜRETEK SU BORULU KAZANLAR <45 TON/SAAT	4.412.506	6.081.646	10.903.194	37,83
DİĞER MADDELERDEN MERKEZİ ISITMA KAZANLARININ AKSAM; PARÇALARI	1.027.260	5.564.735	6.549.995	441,71
KIZGIN SU KAZANLARI	1.874.217	3.780.932	4.532.460	101,73
SADECE GAZ İÇİN OLAN YAKIT BRÜLÖRLERİ	1.309.088	3.336.739	1.466.828	154,89
SU BUHARI ÜRETEK SU BORULU KAZANLAR >45 TON/SAAT	2.937.831	3.273.263	2.392.098	11,42
MERKEZİ ISITMA KAZANLARI İLE BİRLİKTE KULLANILAN YARDIMCI CİHAZLAR	318.673	2.903.350	12.560	811,07
DÖKME DEMİRDEN MERKEZİ ISITMA KAZANLARININ AKSAM; PARÇALARI	1.124.417	2.664.860	3.693.638	137
DUMAN BORULU BUHAR KAZANLARI (KARMA KAZANLAR DAHİL)	628.126	1.912.284	640.221	204,44
MEKANİK KÖMÜR TASIYICILARIN AKSAM; PARÇALARI	466.974	1.905.836	2.071.789	308,12
DİĞER YAKIT BRÜLÖRLERİ	703.307	1.829.775	933.390	160,17
KIZGIN SU KAZANLARINA AIT DİĞER AKSAM; PARÇALAR	977.362	1.789.521	3.162.085	83,1
OTOMATİK KONTROL TERTİBATSIZ AKARYAKIT BRÜLÖRLERİ	318.454	1.754.924	2.743.817	451,08
OTOMATİK KONTROL TERTİBATLI AKARYAKIT BRÜLÖRLERİ	681.261	1.443.029	603.166	111,82
	1.502.894	1.152.557	635.051	-23,31

Kaynak: TÜİK



Ayhan Eren

Erensan Yönetim Kurulu Üyesi

Sektörün en önemli problemi denetim eksikliği. Özellikle CE işaretlemesindeki bilgi eksikliği ve denetimsizlik sektörümüzü tehdit ediyor.

zen Erol, bunun sonucu olarak imalat sürelerinin uzadığını ve kur farkları nedeniyle maliyetlerin arttığını belirtiyor. İhracatı etkileyen diğer faktörleri enerji, sigorta ve muhtasar vergilerinin yüksek olması olarak sıralayan Erol, banka teminat mektubu ve ihracat kredilerinin KOBİ'lere yeterli miktarda sağlanmamasının da sektörün temel problemleri arasında yer aldığını söylüyor. Bu sorunlar dışında, son dönemde yaşadığımız bir diğer sorun gümrük mevzuatla-



rından doğan farklılıklar ve özellikle Rus gümrüklerinde Türk mallarının tam denetime tabi tutulmasıdır diyen Erol, bütün bu faktörlerin maliyetleri artırdığını ve rekabet güçlerini zayıflattığını

belirtiyor. Bersey firması küresel ısınmanın önemli bir gündem maddesi oluşturduğu günümüzde kazanlar ve basınçlı kaplar imalatında enerji verimliliğine önem veren ürünler üretiyor.

Sistemlerimizin daha verimli olması için yakılacak yakıt cinsleri, enerji değerleri, rutubet ve tane iriliği gibi faktörleri iyi inceleyip uygun çözümler üretiyoruz diyen Erol, kullanıcı insan faktörünü ve buna bağlı hataları azaltabilmek için daha yüksek ve komplike otomasyon seviyeleri tatbik etmek suretiyle hava kirlilik problemi olmayan, çevre yönetmeliklerine uygun, gaz ve partikül emisyon değerleri yönünden limit değerlerin altında çalıştıklarının altını çiziyor.

DÜNYA KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR İHRACATI (\$)

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	Almanya	4.116.985.000	4.688.613.000	13,88
2	İtalya	2.564.811.221	3.197.498.343	24,67
3	Fransa	1.313.855.728	1.710.596.996	30,20
4	ABD	1.472.386.738	1.673.791.157	13,68
5	Çin	769.667.995	1.544.393.282	100,66
6	Japonya	977.498.134	1.194.863.950	22,24
7	Güney Kore	798.026.131	1.102.462.672	38,15
8	İsveç	611.150.962	1.026.136.503	67,90
9	Hollanda	732.804.157	885.878.501	20,89
10	Avusturya	806.793.214	761.521.897	-5,61
	Diğer	5.968.719.051	7.311.918.769	22,50
	TOPLAM	20.132.698.331	25.097.675.070	24,66

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

“SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ SORUNU DENETİM EKSİKLİĞİ”

Endüstriyel ve konut tipi kazanlar ve basınçlı kaplar üreten Erensan Grubu, 1966 yılında Makine Yüksek Mühendisi Mesut Eren tarafından kurulmuş. Erensan'ın ürün gamında; Sıcak Su Kazanları, Kızgın Su Kazanları, Buhar Kazanları, Buhar Jeneratörü, Kızgın Yağ Kazanı, Klor Tankları, Konteynır Kazanlar ve Brülörler yer alıyor.

Merkezi sistem üreticilerinin en köklü ve büyük kuruluşlarından biri olan

DÜNYA KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR İTHALATI

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	ABD	1.504.388.787	2.064.181.620	37,21
2	Almanya	2.121.345.000	2.019.156.000	-4,82
3	İngiltere	1.166.752.975	1.405.850.768	20,49
4	Fransa	1.147.468.971	1.231.587.459	7,33
5	Çin	979.552.911	1.110.027.222	13,32
6	İtalya	881.704.249	1.105.344.268	25,36
7	Rusya Fed.	714.530.186	955.884.158	33,78
8	İspanya	677.129.807	831.004.846	22,72
9	Kanada	629.151.376	691.773.937	9,95
10	Belçika	509.366.583	663.892.309	30,34
	Diğer	7.902.277.116	9.154.904.688	15,85
	TOPLAM	18.233.667.961	21.233.607.275	16,45

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

Erensan, 42 yılı aşkın geçmişi, 2 fabrikası, 300'e yakın çalışanı ve sektöre getirdiği yenilikleri ile sektörün önemli firmaları arasında. Üretimini yüzde 40'ını ihraç eden Erensan firmasının Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Eren, sektörün en önemli probleminin denetim eksikliği olduğunu söylüyor.

Özellikle CE işaretlemesindeki bilgi eksikliği ve denetimsizlik sektörümüzü tehdit etmektedir diyen Eren, CE bir zorunluluk olmasına rağmen halen CE'siz üretim yapan imalathaneler bulunduğunu ve kanunlara göre CE belgesi olmayan bir ürünün üretimini ve kullanımının suç olduğunun hatırlanarak daha

derin denetimlere geçilmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Erensan, AR&GE yatırımlarına ciddi kaynaklar ayıran bir firma. Erensan Grubu bünyesinde faaliyet gösteren, Avrupa'nın en büyük ve Türkiye'nin tek ısı laboratuvarı olan ISILAB bunun bir göstergesi. ISILAB'ın da katkısı ile yeni ürün geliştirme çalışmaları büyük bir ivme kazanmış. Bu çalışmaların sonucunda üretilen; Türkiye'nin ilk yerli üretim kendinden yoğunlaşmalı kazanı olan TR C Serisi Sıcak Su kazanları enerji verimliliğinde gelen önemli bir nokta olarak gösteriliyor.

Doğalgaz tüketimini azaltan yüksek tek-

nolojisi ile çevre ve cüzdandan dostu Türkiye'nin İlk Kendinden Yoğuşmalı kazanı olan TR-C Serisi yoğunlaşmalı kazanlar; konutlarda, iş merkezlerinde, hastanelerde, okullarda, otellerde, endüstriyel ve resmi tüm yapılarda yakıt tasarrufu ve yüksek verimlilik sağlıyor. Böylelikle az yakıt tüketimi ile doğa da korunmuş oluyor.

“REKABET GÜCÜMÜZÜ ARTTIRMALIYIZ”

Kazanlar ve basınçlı kaplar imalatımızın ve ihracatımızın önemli firmalarından bir olan Baymak Uluslararası Pazarlama Müdürü Ayfer Özdemir, ihracatta yaşanan en büyük sorunların üretim alanında karşılıklarına çıktığını söylüyor. Son dönemde oldukça artan enerji ve hammadde fiyatları ile Türk malı yurt dışında rekabet edemez duruma gelmiştir diyor Özdemir, bunun yanı sıra dış pazarların sürekli değişim içinde olması ve işletmelerin bu değişimleri yeterince takip ve analiz edememesi başarılarını olumsuz yönde etkileyen faktörler olarak sıralıyor.

Aynı zamanda Türkiye'nin dış pazarlarda uzun yıllardır yaşadığı en büyük so-

“Dünya kazan ve basınçlı kaplar ihracatında ilk sırada Almanya yer alıyor. Bu ülkeyi İtalya ve Fransa takip ediyor. Türkiye, 2007 yılında, kazan ve basınçlı kaplar ihraç eden ülkeler arasında 22. sırada yer alıyor. Kazan ve basınçlı kaplar ihracatı yapan ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 100 ile Çin'de gözlenmiş. Söz konusu ülkenin dünya kazan ve basınçlı kaplar içerisindeki payı yüzde 6,1 düzeyinde.”





RAKAMLARLA DÜNYA KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR TİCARETİ

- >> Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre 2007 yılında toplam kazan ve basınçlı kaplar ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 25 oranında artış göstererek 25 milyar dolar değerini aşmış.
- >> Dünya kazan ve basınçlı kaplar ihracatında ilk sırada Almanya yer alıyor. Bu ülkeyi İtalya ve Fransa takip ediyor. Türkiye, 2007 yılında, kazan ve basınçlı kaplar ihraç eden ülkeler arasında 22. sırada yer alıyor.
- >> Kazan ve basınçlı kaplar ihracatı yapan ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 100 ile Çin'de gözlenmiş. Söz konusu ülkenin dünya kazan ve basınçlı kaplar içerisindeki payı yüzde 6,1 düzeyinde.
- >> 2007 yılında dünya kazan ve basınçlı kaplar ithalatı, bir önceki seneye kıyasla yaklaşık yüzde 16,5 oranında artarak 21,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiş.
- >> 2 milyar dolar ithalatı ile ABD, dünya genelinde kazan ve basınçlı kaplar sektörü ithalatı yapan ülkeler arasında lider konumunda yer alıyor. ABD'yi Almanya, İngiltere, Fransa ve Çin takip ediyor.
- >> Türkiye, 2007 yılında, kazan ve basınçlı kaplar ithalatı ile dünya sektörü ithalatında 13. ülke konumunda yer alıyor.

runlardan biri de Türk malı imajıdır diyen Özdemir, kalitesiz ve ucuz Türk malı imajının değiştirilmesi yönünde tüm üreticilerin sağduyulu olması ve kalite standartlarını yükseltmesi zorunlu bir uygulama olması gerektiğini sözlerine ekliyor.

DÜNYA KAZAN VE BASINÇLI KAPLAR İHRACATI 25 MİLYAR DOLAR

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre 2007 yılında toplam kazan ve basınçlı kaplar ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 25 oranında artış göstererek 25 milyar dolar değerini aşmış.

Dünya kazan ve basınçlı kaplar ihracatında ilk sırada Almanya yer alıyor. Bu ülkeyi İtalya ve Fransa takip ediyor. Türkiye, 2007 yılında, kazan ve basınçlı kaplar ihraç eden ülkeler arasında 22. sırada yer alıyor. Kazan ve basınçlı kap-



Ayfer Özdemir

Baymak Uluslararası Pazarlama Müdürü

Küresel kriz ile birlikte Avrupa başta olmak üzere pazar daralmaları etkisini göstermeye başlamış olup, bundan kurtulmanın yolu pazar ve ürün çeşitliliğini arttırmak olacaktır. Baymak bugün Yeni Zelanda'dan, Arjantin'e, Çin'den Kanada'ya kadar 40'in üzerinde ülkeye yaptığı ihracatını 2010 yılına kadar 70'in üzerine çıkarmayı hedeflemektedir.

lar ihracatı yapan ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 100 ile Çin'de gözlenmiş.

Söz konusu ülkenin dünya kazan ve basınçlı kaplar içerisindeki payı yüzde 6,1 düzeyinde.

2007 yılında dünya kazan ve basınçlı kaplar ithalatı, bir önceki seneye kıyasla yaklaşık yüzde 16,5 oranında artarak 21,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiş. 2 milyar dolar ithalatı ile ABD, dünya genelinde kazan ve basınçlı kaplar sektörü ithalatı yapan ülkeler arasında lider konumunda yer alıyor.

ABD'yi Almanya, İngiltere, Fransa ve Çin takip ediyor. Türkiye, 2007 yılında, kazan ve basınçlı kaplar ithalatı ile dünya sektörü ithalatında 13. ülke konumunda yer alıyor.



Gebze'de üretip dünyaya satıyorlar

SEKTÖRÜN ÖNEMLİ FİRMALARINDAN BİRİ OLAN AS ÇELİK DÖKÜM, KURULDUĞU GÜNDEN BUGÜNE SÜREKLİ OLARAK BÜYÜMEYİ HEDEFLEYEREK BUGÜN İTİBARIYLA 450 ÇALIŞANI OLAN, YILLIK 20 BİN TON VE TEK PARÇA NET 10 TON DÖKÜM KAPASİTESİYLE ÜRÜNLERİNİ TÜM DÜNYAYA PAZARLAYAN BİR FİRMA.



İSO'nun düzenlediği Türkiye'nin En Büyük 1000 İhracatçı Firması Listesinde 687. sırada As Çelik Döküm Firmasının Genel Müdürü Turgut Tüfenk ödülünü Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'un elinden aldı.

Turgut Tüfenk
As Çelik Genel Müdürü

2007'de 12 bin ton olan döküm olan kapasitemizi, 2008'de 20 bin tona yükselttik.

GEBZE'DEN TÜM DÜNYAYA

Sektörün önemli firmalarından biri olan ve 1995 yılında Samsun Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan As Çelik Döküm, kurulduğu günden bugüne sürekli olarak büyümeyi hedefleyerek bugün itibarıyla 450 çalışanı olan, yıllık 20 bin ton ve tek parça net 10 ton döküm kapasitesiyle ürünlerini tüm dünyaya pazarlayan bir firma haline gelmiştir. Genel faaliyet alanı çelik döküm mamul imalatı olan firma ürünlerini daha çok tren ve lokomotif sanayi, enerji santralleri, çimento endüstrisi, ısıl işlem endüstrisi, kırıcı endüstrisi ve pompa-vana endüstrisi kullanmaktadır. Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan As Çelik Döküm Genel Müdürü Turgut Tüfenk, firma ihracatının büyük bölümünün Batı Avrupa ülkelerine gerçekleştirdiklerini belirterek, "As Çelik Döküm, sahip olduğu ISO 9001 ve çeşitli sektörel kalite belge-

leri ile üretiminin her safhasını yüzde 100 kontrol altında tutarak müşterilerine en kaliteli malzemeyi en kısa sürede ve cazip fiyatlarla sunmayı kendisine hedef edinmiştir" diyor.

İmalatlarını son teknoloji ürünü ekipmanlar, deneyimli ve eğitilmiş personelleri ile yürüttüklerinin altını çizen Tüfenk şöyle devam ediyor; "Bu çerçevede, hem ekipman hem de personel yatırımlarımız düzenli olarak devam etmektedir. Mevcut kalıplama hatlarımız 'alfaset reçine' sistemiyle çalışmakta olup, döküm malzemenin kalitesi açısından en geçerli 'prosesler' arasındadır. Ayrıca ergitme prosesi indüksiyon ocakları vasıtasıyla gerçekleşmekte olup, bu 'proses'te en temiz ve kaliteli imalat prosesleri arasında yer almaktadır."

As Çelik Döküm Genel Müdürü Turgut Tüfenk üretmiş oldukları makine çeşitlerini ise şöyle sıralıyor: "Alaşımız ve düşük alaşımlı çelikler, ısıl dirençli çelikler, darbe dirençli çelikler, takım çelikleri, ıslah çelikleri imalatını gerçekleştirdiğimiz başlıca çelik türleri arasında yer almaktadır. Söz konusu çelik malzemeler,

Demir çelik sektörü 60 binden fazla çalışanı ile Türkiye'nin en önemli istihdam sağlayan sektörlerinden biri. Sürekli büyüme gösteren sektör, 11.4 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşarak, toplam içinde yüzde 10.4 pay ile otomotiv ve tekstil sektörünün ardından 3. büyük sektör haline geldi. Dünya üretiminde 25 milyon ton ile 11. AB'de 3. sırada olan Türkiye demir çelik sektörü global pazarda artan rekabete karşın aktif bir oyuncu. Özellikle otomotiv, beyaz eşya, inşaat gibi sektörlerin büyümesinin etkileri yanında, hâlihazırda üretim açığı bulunan yassı mamul pazarı sektör için büyüme fırsatları anlamına geliyor.

tren ve lokomotif yedek parçaları, aşınmaya dirençli parçalar, yüksek sıcaklık uygulamalarında kullanılan parçalar, darbeli ortamlara dayanıklı malzemeler olarak kullanılmaktadır.”

DİZAYN HİZMETİ DE VERİYORUZ

Üretimini yaptıkları ürünlerin her birinin, kendi sektörünün en kritik malzeme grupları içerisinde yer aldıklarına da değinen As Çelik Döküm Genel Müdürü Tüfenk, bu kritik malzemelerin imalatının yüksek teknoloji ve bilgi birikimi gerektirdiğini söylüyor. As Çelik Döküm’ün birçok konuda müşterilerine dizayn hizmeti verdiği de değinen Tüfenk, “Mevcut bir ürünün nasıl daha da iyileştirileceği konusunda çalışma yürüten Ar-Ge departmanımızda, tecrübeli mühendislerimiz yardımıyla, müşterilerimize en uygun dizaynı geliştirmek için çalışmaktayız. Bu tarz çalışmalar sonucu geliştirdiğimiz ürünlerimizin patent çalışmalarını da devam ettirmektedir. ‘As Çelik’ markası üzerine patentli birçok ürünümüz bulunmaktadır” diye konuşuyor. As Çelik Döküm’ün ürettiği ürünlerin yüzde 65 gibi oldukça büyük bir kısmını ihraç ettiklerini ifade eden Tüfenk, ihracatın büyük bir kısmını Avrupa ülkelerine gerçekleştirdiklerini aktarıyor. Yakın gelecekteki hedeflerinin sektörel bir değişiklik yapmadan müşteri portföylerini genişletmek olduğunu altını çizen Tüfenk, bu hedeflerini gerçekleştirmek için Avrupa’nın çeşitli ülkelerinde düzenlenen uluslararası fuarlara düzenli olarak iştirak ettiklerini söylüyor.

ÇEVREYE DUYARLI

Türkiye ile AB arasındaki tam üyelik müzakerelerinde ele alınacak müzakere başlıkları arasında bulunan çevre başlığının kapanabilmesi için Türkiye’nin bu alandaki AB mevzuatına uyum sağlamış



olması veya en azından geçiş sürelerini de içerebilecek bir uyum takvimi üzerinde uzlaşma sağlanmış olması gerekiyor.

AB çevre politikalarının sanayi kesimini ilgilendiren düzenlemeleri, demir çelik sektörünü de yakından ilgilendirmektedir. Kapsamı ve neden olacağı maliyetler açısından bakıldığında, 2007 senesinde Topluluk dahilinde yürürlüğe giren Entegre Kirlilik Önleme ve Kontrolü Direktifi, Türkiye’nin Topluluğa katılımı sürecinde demir çelik sanayinin çevre yatırımlarını en fazla etkileyecek “Direktif” olarak belirleniyor.

Öte yandan demir çelik sektörünün AB çevre politikasına uyumunun ortaya çıkaracağı maliyetleri hesaplamak için ay-

rıntılı bir etki analizi yapılması gerekiyor. Ulusal Yapılanma Programı çerçevesinde yapılan bir tahmine göre bu maliyet Türk demir çelik sektörü için 870 milyon Euro civarında olacaktır. As Çelik Döküm Genel Müdürü Turgut Tüfenk, imalatını gerçekleştirdikleri ürünlerde çevreye ve insan sağlığına duyarlı olduklarının altını çizerek “Üretmiş olduğumuz ürünler çelik döküm olduklarından dolayı çevre ve insan sağlığına herhangi bir olumsuz etkisi olması söz konusu değildir” diyor.

KAPASİTE YÜZDE 60 ARTTI

Üretime ilişkin veriler incelediğinde, zaman içinde demir çelik üretiminin düzenli biçimde artış gösterdiği görülebilir. 1980 yılında 2.5 milyon ton olan üretim miktarı, 2007 yılında on misline yani 25 milyon ton seviyesine yükseldi.

Ancak daha da önemlisi, Türkiye’nin demir çelik sektöründe Avrupa içinde edindiği paydır. Türkiye AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında, küresel üretim içindeki payını kayda değer biçimde artırmıştır. AB ülkelerinin toplam üretimi ile karşılaştırıldığında 1980 yılında yüzde

“As Çelik Döküm ürettiği ürünlerin yüzde 65 gibi oldukça büyük bir kısmını ihraç ediyor. İhracatın büyük bir kısmını Avrupa ülkelerine gerçekleştiren firmanın hedefi yakın gelecekte sektörel bir değişiklik yapmadan müşteri portföylerini genişletmek.”

1.8 olan Türkiye'nin payı, 2007 yılında yüzde 12.3'e yükselmiştir. Aynı dönemde Türkiye'nin dünya üretimi içindeki payı ise yüzde 0.35'den yüzde 1.92'ye çıkmıştır.

Sektör, Türkiye'nin önde gelen ihracatçı sektörleri arasında yer almaktadır. 1996 yılında 2 milyar dolar seviyesinde olan sektörel ihracat, on yıl sonra 9.5 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Demir çelik sektörü bu seviye ile motorlu taşıtlar ve hazır giyim sektöründen sonra en fazla ihracat yapan üçüncü sektör konumdadır. Demir çelik sektörünün toplam ihracat içindeki payı ise zaman içinde fazla değişiklik göstermemiştir. Bu oran geçtiğimiz 10 yıl içinde en düşük yüzde 6.5, en yüksek ise yüzde 9.5 olmuştur.

Demir çelik ürünlerinin toplam ihracatımızdaki payı 2007 yılında yüzde 9 olmuştur.

As Çelik Döküm de son dönemde gerçekleştirdiği yatırımlarla birlikte üretim kapasitesini yüzde 60 oranında arttırmış ve 2007 yılında 12 bin ton olan döküm kapasitesini, 2008 yılında 20 bin tona yükseltti. Tüfenk, 2007 yılında 3 ton olan tek parça döküm kapasitelerini, 2008 yılında 10 tona yükselttiklerini söyleyerek şöyle devam ediyor: "Son 6 ay içerisinde gerçekleştirdiğimiz CNC işleme tezgâhı yatırımlarımızla birlikte, imal ettiğimiz her ürünün mekanik işlemlerini de yapabilecek konuma gelmiş bulunmaktayız. Bu sayede, sadece döküm malzeme imal eden bir firma olma kimliğinden sıyrılıp, müşterilerinin ihtiyaçlarına tam anlamıyla cevap verebilen ve son mamul imal edebilen bir firma sıfatı kazanmış bulunmaktayız."

ÇİN VE HİNDİSTAN'DA TALEP ARTIYOR

Demir sektöründe, Çin ve Hindistan'da düzenli olarak artmakta olan talep nedeniyle, küresel tüketim eğilimleri güç kazanmaktadır. Uluslararası Çelik Enstitüsü verilerine göre 2005-2006 yılları arasında dünyada nihai çelik tüketimi yüzde 7.3 oranında artmıştır. Çin'de tüketim artışı yüzde 13, Çin haricinde dünyanın gerisinde ise yüzde 4.7 olmuştur. Çin'deki tüketim artışının bu ülkenin ekonomik kalkınmasına paralel olarak devam edeceği tahmin edilmektedir.



Türk demir çelik sektörü bakımından vurgulanması gereken bir diğer faktör de AB ile ilişkilerdir. Türkiye, 1996 yılında yürürlüğe giren demir çelik ürünlerine ilişkin Serbest Ticaret Anlaşması ile bir anlamda AB pazarını konsolide etme imkanına kavuşmuştur. Nitekim aradan geçen 10 yıllık süre zarfında ikili ticaret büyük gelişme göstermiştir.

Aslında Türk demir çelik sektörünün rekabetçi yapısı sektörün AB'ye ihracat performansının izlenmesinden de görülebilmektedir. 2000 yılında toplam 12,7 milyar Euro (296 bin ton) demir ve çelik ithal eden AB ülkeleri 2006 yılında ithalat rakamını 2,4 katına çıkararak toplam 30,1 milyar Euro (500 bin ton) ürün ithal etmişlerdir.

Türkiye 2006 yılında gerçekleştirdiği 1,8 milyar Euro'luk toplam ihracatla ana tedarikçiler arasında dördüncü sırada yer almaktadır.

Ülkemiz AB'nin demir ve çelik ithalatında ana tedarikçileri arasında yer almakla beraber, 2000-2007 yılları arasında AB'nin ithalatı içindeki payı değişmemiştir.

Türkiye ile AB arasında yürütülen tam üyelik müzakerelerinde ön plana taşınan sektörlerin başında demir çelik sektörü yer almaktadır. Bunun nedeni tüm diğer sanayi kollarının aksine, demir çelik sektörünün Türkiye-AB gümrük birliği kapsamı dışında tutulmuş olmasıdır. Bu sektörde Türkiye ile AB arasında bir serbest ticaret anlaşması mevcuttur. Ticaret bu serbest ticaret anlaşması hükümleri uyarınca yapılmaktadır. Ancak

söz konusu serbest ticaret anlaşması aynı zamanda sektördeki yatırımları da yakından ilgilendiren devlet yardımlarına dair kurallar da içermektedir. Zira demir çelik sektöründe geçmişte AB ülkelerinde baş gösteren kapasite fazlası ile mücadele edebilmek amacıyla, sektöre verilebilecek devlet yardımları için diğer sektörlerle oranla çok daha sınırlı bir çerçeve çizilmiştir. Örneğin bu nedenle demir çelik sektöründe faaliyet gösteren firmalara işletme sermayelerini güçlendirmelerini sağlayacak yardım verilememektedir. Aynı şekilde bu sektöre yatırım teşviki verilmesi de AB kurallarına aykırılık taşımaktadır. Sektöre yalnızca çevrenin korunması, AR&GE faaliyetlerinin teşvik edilmesi, istihdam yaratılması ve işletmelerin kapatılması durumunda kamu kaynaklarından yardım verilebilmektedir.

2007 İHRACATI 20 MİLYON DOLAR

2007 yılında ihracatının yaklaşık 20 milyon dolar olarak gerçekleştiğini ve As Çelik Döküm'ün İSO'nun düzenlediği "Türkiye'nin En Büyük 1000 İhracatçı Firması" listesinde 687. sırada yerini aldığı belirten Tüfenk, "Söz konusu başarımızdan dolayı, ödülümüzü Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül'ün elinden aldık. 2008 yılı ihracatımızın yüzde 60 artış göstererek 32 milyon dolar olması ve aynı listede ilk 500 firma arasında yer almamız beklenmektedir. Hedefimiz, en kısa sürede 50 milyon dolar ihracat cirosuna ulaşmaktır" diyor.



Hedef dünyanın ilk 10'u

SEKTÖRDE 30. YILINI DOLDURAN MİKROSAN'DA HEDEF ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ALANINDA DÜNYANIN İLK 10 FİRMASI ARASINA GİRMEK. MİKROSAN GENEL MÜDÜRÜ NACİ SÖNMEZ, "PAZARIMIZI GENİŞLETECEK VE FARKLI ALANLARDA YAYILMAMIZI SAĞLAYACAK TEKNOLOJİLER ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUZ" DİYOR.

Türkiye kauçuk ve plastik işleme makineleri sektörü her geçen gün geliyor. Plastik işleme sektöründe yıllık 4,9 milyon ton işleme kapasitesiyle Avrupa ülkeleri arasında 5. sırada yer alan Türkiye, dünya plastik sektörü içinde 1,6'lık bir paya ulaştı. 2007 yılını 550 milyon dolarlık yatırımla kapatan Türkiye kauçuk ve plastik işleme makineleri sektörünün, 2008 yılında 672 milyon dolar makine teçhizat yatırımı yaparak işleme kapasitesini 5,6 milyon tona yükseltmesi bekleniyor. 2007 yılında yüzde 12,7 oranında artış gösteren kauçuk ve plastik işleme makineleri ihracatı ise 70,3 milyon dolara ulaştı.

Sektörde 30. yılını dolduran Mikrosan A.Ş. 4 fabrikasında yaptığı üretimle dünya üzerinde 37 ülkeye ihracat yapıyor. Bu halkaya geçtiğimiz günlerde Çek Cumhuriyeti ve İsveç'i de katan Mikrosan'ın hedefi alanında dünyanın ilk 10 firması arasında yer almak. Daha sonra da ilk 5 arasına girmek. Moment Expo'nun sektörler ilgili sorularını yanıtlayan Mikrosan Genel Müdürü Naci Sönmez, "Biz pazarımızı genişletecek ve farklı alanlarda yayılmamızı sağlayacak teknolojiler üzerinde çalışıyoruz" diyor. 808 firmanın faaliyet gösterdiği Türkiye plastik ve kauçuk işleme makineleri sektöründe firmaların yüzde 69'u ise plastik ön işleme ve geri dönüşüm, son işlem, ölçme, finisaj, kaynak makineleri ile akşam ve parçalar imal ediyor.

Türkiye kauçuk ve plastik işleme makineleri ihracatına ülkeler bazında bakıldığında ise 13,1 milyon dolarlık ihracat ile birinci sırada Rusya yer alıyor. Rusya'yı 6,3 milyon dolarla İran, 5,7 milyon dolarla Romanya, 4,8 milyon dolarla Kazakistan ve 3,6 milyon dolarla Bulgaristan takip ediyor. Türkiye'nin sektör ihracatındaki ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı gerçekleşen ülke Yunanistan olurken, ihracatında en fazla düşüşün olduğu ülkenin ise Ukrayna.

2006 yılında 459,4 milyon dolar olan kauçuk ve plastik işleme makineleri ithalatı, 2007 yılında yüzde 5,92 artarak 486,6 milyon dolara ulaştı. Kauçuk ve plastik işleme makineleri ithalatında ilk sırada 140,3 milyon dolar ile kauçuk/plastik enjeksiyon makineleri yer alıyor.



Naci Sönmez

Mikrosan A.Ş. Genel Müdürü

Mikrosan, yatırımları sayesinde günümüzde Asya, Afrika ve Avrupa'dan 37 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

2007 yılında Türkiye'nin kauçuk ve plastik işleme makineleri sektöründe başlıca tedarikçisi Almanya oldu. Türkiye, Almanya'dan 2006 yılında 153,9 milyon dolar kauçuk ve plastik işleme makinesi ithal ederken, bu rakam 2007 yılında yüzde 5,9 azalarak 144,8 milyon dolar oldu. Türkiye'nin sektör ithalatında Almanya'dan sonra İtalya, Çin, Tayvan ve Avusturya geliyor.

37 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ

Mikrosan A.Ş. Genel Müdürü Naci Sönmez, firmanın kuruluşunun Türk insanının gücünü, kendine olan inancını özetleyen en çarpıcı başarı hikayelerden biri olduğunu söylüyor. Sönmez, 1978 yılında kurulan Mikrosan'ın, daha kuruluş aşamasında, yola çıkarken bugün varacağı noktayı görebilen, zorluklara karşı yılmayan ve çıtayı hep yüksek tutan bir firma olduğunu altını çiziyor. Plastik hammaddelerle üretim yapan makineler imal etmeye başlayan şirketin, kısa zamanda sektörün hızlı gelişimine ayak uydurduğunu ve oluşan talebe paralel olarak üretim gücünü geliştirdiğini belirten Sönmez, "Kısa sürede ürünlerimizi çeşitlendirdik. Plastik boru ve profil hattı üretiminde kalite ve kapasite artırımını sağlayarak Paralel Çift Vidalı Ekstruder üretimine başladık" diye konuşuyor. Mikrosan'ın bilimsel çalışmalarla verim-

liliğe ve kaliteye yatırım yaptığının altını çizen Sönmez, "Mikrosan, bu yatırımların karşılığını bugün Asya, Afrika ve Avrupa'dan 37 ülkeye ihracat yaparak almaktadır" diyor.

Kurulduğu günden bu yana plastik hammadde ile üretim yapan firmaların çözüm ortağı olarak faaliyet gösteren Mikrosan, hizmet verdiği üretici firmaların üretim aşamalarını kolaylaştırarak, daha yüksek kalitede üretim yapmalarını sağlıyor ve başarı grafiklerini yükselterek, üretim maliyetlerinin düşmesini buna paralel olarak da karlılıklarının artması için sürekli yeni projeler geliştiriyor.

YENİLİKLERİ TAKİP EDİYORUZ

Mikrosan A.Ş. Genel Müdürü Naci Sönmez firmanın Ar-Ge çalışmalarını şöyle özetliyor: "Bizim Ar-Ge ekibimiz dünyada çıkan yenilikleri çok ciddi bir şekilde takip etmektedir. Kurumumuzda bu tarz yenilikleri ne kadar uygulayıp, uygulamayacağımızı tartıştıktan sonra uygun görülen ve faydalı gelişmeleri makinelerimize uygulamaktayız. Bu konuda Avrupalı muadil makinelerle kıyaslama yaparsak, şöyle bir şey söylenebilir; Dünya'nın ulaştığı son nokta ne ise, bizler de aynısını makinelerimizde uygulayabiliriz. Çok şey bugün mümkündür, yeter ki uygulanması istenen konu müşterimiz için maliyet ve verimlilik açısından uygun olsun."

Bilimin ve teknolojinin tüm gelişmelerini yakından takip ettiklerinin altını çizen Sönmez, "Üretici firmalara eksiksiz hizmet verebilmek ve hizmet verdiğimiz firmalara üretimin her aşamasında kumsuz bir partner desteği sağlayabilmek için bunu yapmamız şart" diye konuşuyor.

Ar-Ge bölümlerinin, plastik üretim sektörünün henüz yeni bir sanayi alanı olması nedeniyle teknoloji arayışlarının oldukça yüksek olduğunun farkında olduğuna da değinen Sönmez, "Mikrosan, müşterilerinin üretim kalitesini artırmak ve rekabet koşullarına katkı sağlayacak Ar-Ge çalışmalarıyla plastik pazarının daha da yaygınlaşmasına çalışmaktadır. Ar-Ge'miz geliştirdiği teknolojik yeniliklerin yanı sıra teknoloji geliştiren yurtdışı firmalarıyla yaptığı işbirlikleriyle Avrupa kalitesini Türk üretici-



sine düşük maliyetle ve kolaylıkla sunuyor” diyor.

İSVEÇ'E MAKİNE SATIYORUZ

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre 2007 yılında toplam kauçuk ve plastik işleme makineleri ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 14,4 oranında artış göstererek 20,6 milyar dolar değerine ulaştı.

Dünya kauçuk ve plastik işleme makineleri ihracatında ilk sırada Almanya yer alırken, bu ülkeyi İtalya ve Japonya takip etti. Türkiye, 2007 yılında, kauçuk ve

plastik işleme makineleri ihraç eden ülkeler arasında 29. sırada yer aldı. Kauçuk ve plastik işleme makineleri ihraç eden ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 38,3 ile Çin’de gözlemlendi. Söz konusu ülkenin dünya kauçuk ve plastik işleme makineler ihracatı içerisindeki payı yüzde 7 düzeyinde. Dünya ithalat rakamlarına bakıldığında ise, 2007 yılında dünya kauçuk ve plastik işleme makineleri ithalatı, bir önceki seneye kıyasla yaklaşık yüzde 10 oranında artarak 19 milyar dolar oldu. 2,5 milyar dolar ithalatı ile Çin Halk

Cumhuriyeti, dünya genelinde kauçuk ve plastik işleme makineleri ithalatı yapan ülkeler arasında lider konumunda yer aldı. Çin’i ABD, Almanya, Meksika ve Rusya Federasyonu takip etti. Türkiye ise, 2007 yılında, kauçuk ve plastik işleme makineleri ithalatı ile dünya sektör ithalatında 16. ülke.

Her yıl yenilenen ve piyasa şartlarına göre ayarlanması yapılan bir satış politikasını izleyen Mikrosan, çeşitli ülkelerde oluşturduğu bayilikler ve müşterileriyle düzenli bir şekilde bir araya gelerek ‘pazar’ analizini yapmakta. Hedeflerinin şu anda ihracatta ulaştıkları ülke sayısını arttırmak olduğunu altını çizen Mikrosan A.Ş. Genel Müdürü Naci Sönmez, “Önümüzde daha koskoca dünya var. Ulaşamadığımız noktalara da ulaşarak Türk makinesinin kalitesini oralarda yansıtmaya çalışıyoruz” diye konuşuyor. Hali hazırda dört fabrikası ile dünyanın 37 ülkesine ihracat yapan Mikrosan, en son olarak bu halkaya Çek Cumhuriyeti ve İsveç gibi ülkeleri kattı. Çek Cumhuriyeti’nin kendileri için, taşıdığı ‘pazar’ potansiyelleri açısından oldukça cazip bir konuma sahip olduğuna da değinen Sönmez, ‘Sanayi Devrimi’nden bu yana mühendisleri, dünyanın en kaliteli çeliği ve ürettiği makinelerle övünen İsveç de artık Mikrosan’dan makine alıyor” diyor.

Mikrosan’ın markalaşma konusunda da birçok faaliyetinin mevcut olduğuna değinen Sönmez, “Bunlardan en önemlisi süreli yayınlarda yer alarak kendi marka değerimizi arttırıyoruz. Yerel ve uluslararası fuarlara katılarak yeni pazarlarda ismimizi duyurmaktayız. Ayrıca Mikropoint isimli dergimizle de müşterilerimize yeniliklerimizi ve sektör hakkındaki bilgileri sunmaktayız” diye konuşuyor.

Mikrosan A.Ş. Genel Müdürü Naci Sönmez, firmanın ileriye dönük hedeflerini ise şöyle açıklıyor: “Öncelikle kapı-pencere profil hattında yaptığımız geliştirme sayesinde 90/26 D modeli ortaya çıktı. Bu konuda Avrupa’nın en büyük firmasının Mikrosan ile işbirliği yapması, bizim için önemli bir gelişmedir. Mikrosan ön hatlarını bu firmanın ekstruderlerine satmaya başladık. Bu gelişme hem bizim hem de Türk sanayisinin geldiği noktayı göstermektedir. Bizim



farkımız hem aynı hizmeti hem de kendi imalatımız olan bu üniteleri müşteriye sunmaktır. Nitekim böylesi bir yapıda olan hattımızı Avrupa'nın en önde gelen firmalarına satmayı başardık."

30 YILLIK DENEYİMİMİZ VAR

Mikrosan'ın kurulduğu günden bu yana her zaman hedef şirket olduğunu söyle-

yen Sönmez, 30 yıllık deneyime sahip olan firmanın bu başarılarına bilim gücüyle, araştırmayla, dünyayı izlemeyle ve her zaman yenilikçi vizyonu ile ulaştığını aktarıyor.

Firmanın bugün geldiği noktaya gurur duyduklarının altını çizen Sönmez, "Mikrosan 30. yılında da çitasını yüksek tutuyor. Şimdiki hedef, alanında dünya-

nın ilk 10 firması arasında yer almaktır. Bir sonraki hedef ise ilk 5 arasına girmek. Biz pazarımızı genişletecek ve farklı alanlarda yayılmamızı sağlayacak teknolojiler üzerinde çalışıyoruz" diye konuşuyor.

Sönmez, Mikrosan'ın bugün ulaştığı noktayı şöyle açıklıyor; "Kendimize ödev olarak aldığımız konuların profesyonelce değerlendirmelerini yaptık, ama bunun yanında azim ve amatör ruhu kaybetmeden esnek ve doğru çözümleri müşterilerimize sunabildik. Pazarın ulaştığı son noktayı sürekli takip ederek uygulamalarını firmamızda yapma olanağını sağlayarak ve tabii ki sürekli Ar-Ge ve yeniliğe açık olmak. Altı sigma kuralını kesinlikle kendimize prensip edinmiş kurum olarak bizler sürekli iyileştirmeyi başaran Türkiye'deki nadir makine kuruluşlarından biriyiz diye düşünmekteyim."

“Kendimize ödev olarak aldığımız konuların profesyonelce değerlendirmelerini yaptık, ama bunun yanında azim ve amatör ruhu kaybetmeden esnek ve doğru çözümleri müşterilerimize sunabildik. Pazarın ulaştığı son noktayı sürekli takip ederek uygulamalarını firmamızda yapma olanağını sağlayarak ve tabii ki sürekli Ar-Ge ve yeniliğe açık olmak.”



Oskar ödüllü bir makineci

OSKAR PATZELT VAKFI TARAFINDAN VERİLEN VE ALMANYA'NIN EN PRESTİJLİ ÖDÜLLERİNDEN BİRİ OLAN "GROSSER PREIS DES MITTELSTANDES 2007" ORTA ÖLÇEKLİLER OSKAR BÜYÜK ÖDÜLÜ'NÜ 3 BİN 11 ADAY FİRMA ARASINDAN KAZANAN EROĞLU ŞİRKETLER GRUBU 2008 YILINDA DA OSKAR ONUR ÖDÜLÜ'NE LAYIK GÖRÜLDÜ.

1 978 yılında Nusret Eroğlu tarafından kurulan ve bugün bünyesinde 5 şirket bulunan Eroğlu Şirketler Grubu, Bursa'daki üretim merkezi olan Eroğlu Makina San ve Tic A.Ş. bünyesinde taşlı üretim yapan CNC takım tezgâhları için "hassas tutucu takım sistemleri" üretiliyor. Eroğlu Şirketler Grubu; yüksek teknoloji ile ürettiği hassas tutucu takımların yüzde 87'sini, yurtdışı pazarlama ağı ile toplam 56 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. 1997 yılında Almanya Mössingen'de kurulan Eroğlu Präzisionswerkzeuge GmbH, yurtdışı pazarlama ağına merkezi konumunda. İran'daki pazarlama şirketiyle Orta Doğu'da da etkin olan Eroğlu, mevcut pazarını genişletmeye devam ediyor. Yurt dışında olduğu kadar, yurt içinde de yaygın olan pazarlama ağına Bursa'daki merkezi konumundaki Eroğlu Takım Makina Sanayi; İstanbul, Konya, İzmir

ve Ankara'da bulunan şube ve temsilcilikleri ile birlikte kurduğu bayi ağıyla Türkiye genelinde pazarlama ve teknik danışmanlık hizmeti veriyor.

TÜRKİYE'DE VE AVRUPA'DA BİR İLK

Eroğlu Makina'nın Türkiye ve Avrupa'da ilk defa tüm süreçleri kendi bünyesinde toplayan Hassas Tutucu Takım Fabrikası bulunuyor. Mevcut tezgah ve iş gücünü sürekli yenileyerek geliştiren Eroğlu, yüksek bütçeli yatırımları sonucu ısıtma işlem tesisi kurarak Bursa'daki üretim merkezini entegre bir tesis haline getirmiş durumda. Bu yatırımıyla bütün üretim süreçlerini tek bir merkezde toplayan Eroğlu böylece Türkiye'de ve Avrupa'da bir ilke imza atmış oldu. Kurulan ısıtma işlem tesisinde full otomatik sistemle çalışan gaz atmosfer kontrollü ve vakumlu fırınlar, iki ünite halinde devreye alınmış durumda. Havacılık sanayisine hizmet verecek teknolojide donatılarak kurulan tesis, Ar-Ge çalışmalarına da ivme kazanmış.

EROĞLU AVRUPA ÜRETİM MERKEZİ

2007 yılında Almanya Mössingen'de Eroğlu Präzisionswerkzeugfertigungs GmbH şirketini kuran Eroğlu, bu merkezde özel ürünleri üretmeye başlamış. 2007 yılı sonlarına doğru yeni ve modern bir tesis kurulmasına yönelik projenin ilk adımları Mart 2008'de yüksek teknoloji ile üretim yapacak tesisin temellerinin atılmasıyla başlamış. 5 bin metrekare açık, 2 bin 600 metrekare kapalı alan üzerinde kurulan tesis, Eroğlu'nun 2. üretim merkezi olmuş. Bu yatırım sayesinde iki üretim merkezi arasında teknoloji transferi sağlanarak, bilgi akışının hızlandırılması ve yeni hi-tech ürün grupları geliştirilmesi hedefleniyor. Aynı zamanda Almanya'da yapılan yatırımlar Almanya ve Türkiye arasında ticari ve kültürel bağların gelişmesinde önemli bir role sahip bulunuyor.

EROĞLU EĞİTİM MERKEZİ'NDE KENDİ ELEMANINI YETİŞTİRİYOR

DIN EN ISO 9001-2000, ISO TS 16949 ve EN ISO 14001 kalite belgelerine sahip olan Eroğlu Makina, ürün ve hizmetleri



Nusret Eroğlu

Eroğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Bu ödül bizim şahsımızdan önce çalışanlarımızın, Türk sanayicisinin ve Türk milletinin başarısıdır.

ile sağladığı müşteri memnuniyetinin devamı için, çalışanlarının eğitimine ve gelişimine büyük önem veriyor. 300 kişilik uzman ekibiyle dünya çapında hizmet veren Eroğlu, 13 yıldır bünyesinde kurduğu ERTEM-Eroğlu Teknoloji Eğitim Merkezi'nde kendi elemanlarını yetiştiriyor. 3 yıl boyunca uygulamalı olarak eğitim gören meslek lisesi ve çıraklık lisesi öğrencileri 2 gün okulda 3 gün firmada eğitim görerek, okullarından tam donanımlı olarak mezun oluyorlar ve Eroğlu Makina'da istihdam ediliyorlar. Bu uygulamayla kalifiye insan kaynağı oluşturulurken, firma kültürünü benimseyen çalışanlarla firma hedeflerinin daha verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi sağlanıyor. Şu anda Eroğlu Makine'nin Eğitim Merkezinde 50 öğrenci eğitim görüyor.

EROĞLU'NA AVRUPA'DAN GELEN OSKAR ÖDÜLLERİ

Eroğlu markasının başarıları çeşitli kuruluşlar tarafından ödüllendiriliyor. Oskar Patzelt Vakfı tarafından verilen ve Almanya'nın en prestijli ödülllerinden biri olan "Grosser Preis des Mittelstandes 2007" Orta Ölçekliler Oskar Büyük

Ödülü'nü 3 bin 11 aday firma arasından kazanan Eroğlu Şirketler Grubu, aynı zamanda bu ödülü alan ilk Türk firması. 2006 yılında "Finalist Ödülü" ve 2007 yılında "Orta Ölçekli Şirketler Oskar Büyük Ödülü"nü alan Eroğlu, bu yıl en önemli ödül olan "Onur Ödülü" ile bu başarısını devam ettirdi. Daha önce de



Preisträger 2007:
Grosser Preis
des Mittelstandes
Grand Prix
of Business



2008
Ehrenplakette
Medal of honour

“Dünya çapında 56 ülkeye ihracat yapan Eroğlu Makina'nın ihracat yaptığı başlıca ülkeler arasında Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin tamamı, İran, Çin, Japonya, Amerika, Rusya, Avustralya, Güney Afrika gibi ülkeler yer alıyor.”

Oskar Büyük Ödülü'nü alan ve gelişmesini devam ettiren firmalara verilen "Ehrenplakette 2008" Onur Ödülü ile de bir başarıya daha imza attı. Eroğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Nusret Eroğlu ödülle ilgili olarak törende "Bu ödül bizim şahsımızda önce çalışanlarımızın, Türk sanayicisinin ve Türk milletinin başarısıdır." şeklinde konuşarak görüşlerini ifade etti.

EN SON TEKNOLOJİ ÜRÜNLER

Eroğlu Makina standart olarak DIN 2080, DIN 69871, JIS B 6339(MAS 403

BT),DIN 69893(HSK),DIN 69880 (VDI 3425) gruplarında 5 bin çeşit ürün üretiyor. Bununla birlikte bu ürünlerin yedeklerini de firma kendi bünyesinde üretiyor. Standart ve özel ürünler dışında "Hi-Tech" yüksek teknoloji ürün grubu da mevcut. Bu ürün grubu içinde yer alan Isıtmalı Takım Tutucular, Anti Vibrasyonlar Takım Tutucular, Er Mini Pens Başlıkları, ER Plus Çift Temas Yüzeyle Takım Tutucular, Vidalı Tip Frezeleler İçin Takım Tutucular, EKS Bilyalı Pens Başlıkları, Micro Mec ARF Hassas Ayarlanabilen Tutucular ve firmanın ye-

ni ürünleri olan Tahrikli Takım Tutucular, Hidrolik Takım Tutucular, Modüler Sistem Takım Tutucular yer alıyor. Firmanın Ar-Ge departmanında faydalı model ve patent çalışmaları ile birlikte sürekli yeni ürünler geliştirilerek, hi-tech ürün grubu her geçen gün genişletiliyor. Tahrikli takım tutucular, Hidrolik Takım Tutucular, Modüler Sistem Takım Tutucular, ER Mini Pens Başlığı, İnce Cidarlı Isıtmalı Takım Tutucular, Üniversal Çelik Montaj Aparatı firmanın 2008 yılında ürettiği yeni ürünler arasında yer alıyor. Ayrıca VDI 30,40,50 şaftlarında DIN 1809,DIN 5480, DIN 5482, Baruffaldi ve Mori Seiki tiplerinde üretilen tahrikli takım tutucular yüksek kesme performansı sağlıyor. Tornalama ve frezeleme işlemlerini bir arada yapmaya imkan verdiği için aynı zamanda iş gücü ve enerji tasarrufu da sağlıyor. Hidrolik Takım Tutucular, finish frezeleme, rayba ve matkap operasyonlarında Eroğlu Makina'nın en çok tercih edilen tutucuları arasında yer alıyor. Oluşan vibrasyonları kendi bünyesinde azaltma özelliği bulunan hidrolik tutucular yüksek hassasiyete sahipler. Ayrıca Modüler Sistem Takım Tutucular; kaba ve hassas işler için kullanılabilme özelliğine sahipler. Aynı zamanda modüler özelliği sayesinde bu tutucular tek bir başlığa çeşitli tutucu tiplerinin değişik boylarda takılması ile farklı operasyonlarda kullanılmasına imkân sağlıyor.

56 ÜLKEYE MAKİNE İHRACATI

Dünya çapında 56 ülkeye ihracat yapan Eroğlu Makina'nın ihracat yaptığı başlıca ülkeler arasında Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin tamamı, İran, Çin, Japonya, ABD, Rusya, Avustralya, Güney Afrika gibi ülkeler yer alıyor.

Avrupa'nın kendi alanındaki önde gelen üretici firmaları arasında yer alan Eroğlu Makine 2008 yılında kurduğu Isıl İşlem Tesisi ile hassas tutucu takım sistemleri üretiminin bütün süreçlerini tek bir merkezde toplayarak, entegre üretim tesisi oluşturma yatırımını şu anda Türkiye hatta Avrupa için bir ilk teşkil ediyor. Tabii bu da Eroğlu teknolojisinin bütün süreçlere yansımaları sağlayacağından ürün kalitesini ve rekabet gücünü arttıran bir unsur.





Eroğlu Türkiye Merkezi



Eroğlu Almanya Pazarlama Merkezi



Eroğlu Almanya Üretim Merkezi

ÇEVREYE DUYARLI ÜRETİM

Eroğlu Makina'nın ürünlerinin insan sağlığına ve çevreye karşı herhangi bir zararı bulunmuyor. Çevre ile ilgili EN ISO 14001 kalite belgesine sahip olan firma çevre konusuna büyük önem veriyor. Üretim esnasında oluşan talaşlar

geri dönüşüm için ilgili kuruluşlara gönderiliyor. İdari bölümde ve üretim bölümünde oluşturulan katı atık toplama ünitelerinde toplanan geri dönüştürülebilir atıklar belediyeler vasıtası ile geri dönüşüm sistemine aktarılıyor. Bu konuda gerek kurum içinde yayımlanan bültenle, gerekse kurum içi eğitimlerde



Osman Vural Yıldız

Eroğlu Makine Pazarlama ve Teknik Müdürü

Eroğlu Makine Türkiye ve Avrupa'da ilk defa tüm süreçleri kendi bünyesinde toplayan Hassas Tutucu Takım Fabrikasına sahip.

sıkça değişiyor ve personelin bu konuda bilinçlendirilmesi sağlanıyor.

İHRACAT HEDEFLERİ TUTUYOR

Eroğlu Makine Pazarlama ve Teknik Müdürü Osman Vural Yıldız, firma olarak Türkiye'nin makine ihracatının yetersiz olduğunu düşündüklerini ve bu durumun çözümü için ihracatçılara gerekli desteklerin sağlanması ve üreticilerin yurt dışına fasoncu olarak değil; kendi markalarıyla açılması gerektiğini söylüyor. Bunun için teknolojiye yatırımın da öncelikler arasında yer alması gerektiğinin altını çizen Yıldız, gerekli desteklerin sağlanması ve yatırımların artırılması sonucu marka olarak dış pazarlarda Türk makinesi imajının oturması gerektiğini belirtiyor.

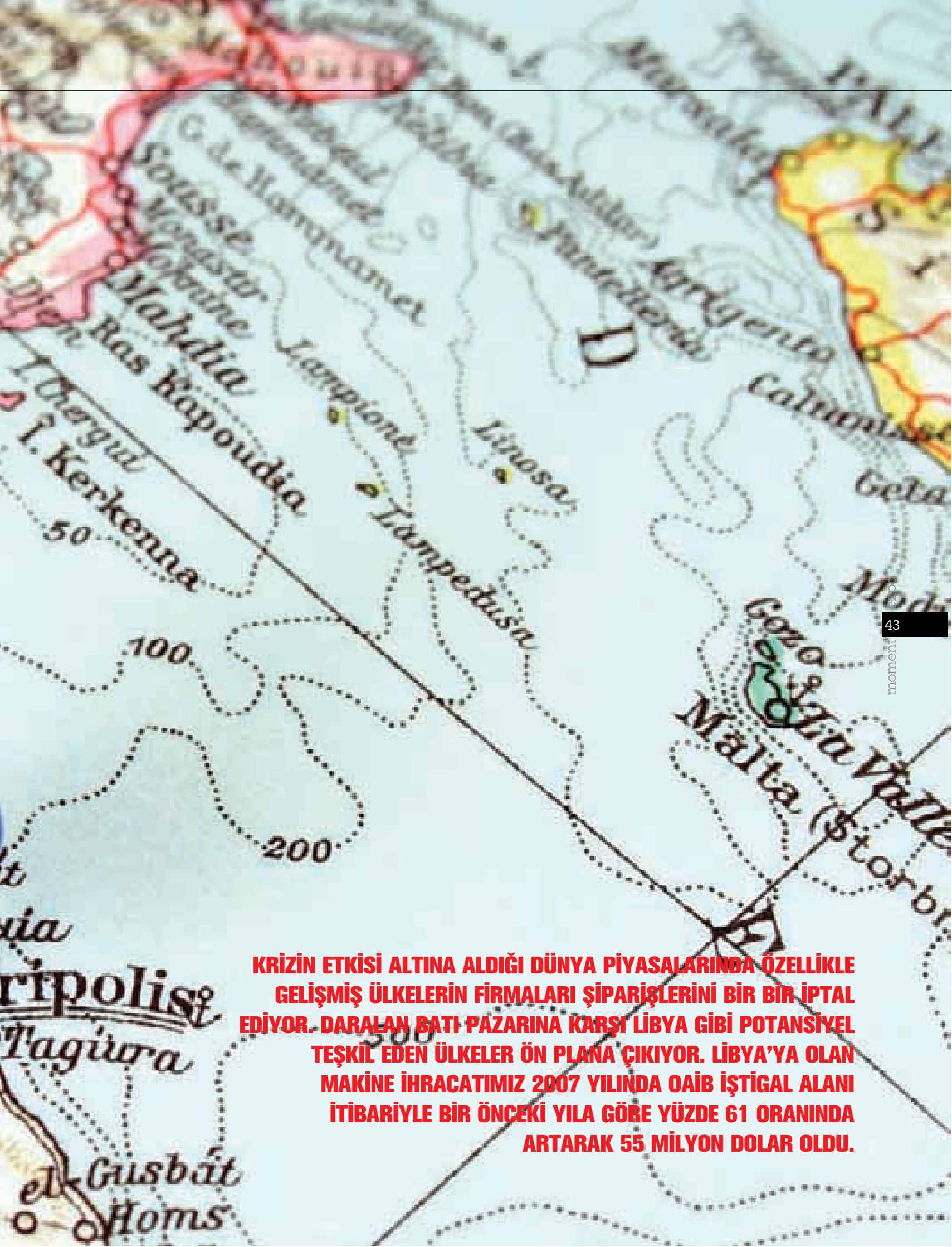
Sektörün temel sorunlarının enerji gibi girdi maliyetlerinin yüksekliği ve kalifiye eleman eksikliği olduğunu söyleyen Yıldız, girdi maliyetlerinin düşürülmesinin dış pazarlardaki rekabet gücünü arttıracak gibi yeni yatırımları da teşvik edeceğini ve beklentilerinin öncelikle bu yönde olduğunu, kalifiye eleman sorunu ile ilgili de eğitim sisteminde de gerekli alt yapı çalışmalarının yapılması gerektiğini belirtiyor.

2007 yılı için ön gördüğümüz ihracat hedefimize ulaştık ve ihracatımızı yüzde 13 arttırdık diyen Yıldız 2008 yılında 10. ay itibarıyla da ihracatlarının yüzde 18 arttığını söylüyor.

Global krize karşı panzehir:

Libya





KRİZİN ETKİSİ ALTINA ALDIĞI DÜNYA PİYASALARINDA ÖZELLİKLE GELİŞMİŞ ÜLKELERİN FİRMALARI ŞİPARİŞLERİNİ BİR BİR İPTAL EDİYOR. DARALAN BATI PAZARINA KARŞI LİBYA GİBİ POTANSİYEL TEŞKİL EDEN ÜLKELER ÖN PLANA ÇIKIYOR. LİBYA'YA OLAN MAKİNE İHRACATIMIZ 2007 YILINDA OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE YÜZDE 61 ORANINDA ARTARAK 55 MİLYON DOLAR OLDU.

Türkiye ile Libya arasındaki ticaret rakamları incelendiğinde 2002 yılında yaklaşık 919 milyon dolar olan toplam dış ticaret hacminin yüzde 13,5 oranında artış kaydederek 2007 yılında 1 milyar 43 milyon dolara ulaştığı görülmüyor. 2007 yılında 643 milyon dolar ihracatımıza karşılık, söz konusu ülkeden 400 milyon dolar ithalatımız bulunuyor. Libya ile dış ticaretimiz 2007 yılına kadar

iki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında verilere bakıldığında; 2007 yılında Türkiye'nin Libya'ya yaptığı toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan ürün 95 milyon dolar ile "değirmencilik ürünleri" olduğu görülüyor. Onu, 78 milyon dolar ile 84. fasılda yer alan "nükleer reaktörler, kazan, makine ve cihazlar" takip ediyor. 2007 yılında Türkiye'nin Libya'dan ithalatında birinci sırayı 300 milyon dolarlık

“ 2007 yılında Libya'ya olan sektör ihracatımız yüzde 61,9 artarak 78,5 milyon dolar değerinde gerçekleşmiş. 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde 84. fasıl itibarıyla söz konusu ülkeden ithalatımız bir önceki yıl aynı dönemine kıyasla azalma gösterirken, ihracatımız yaklaşık yüzde 126 artış kaydetmiş. ”

genel olarak ülkemiz aleyhine dış ticaret açığı verirken, 2007 yılında bu durum değişmiş ve ihracat rakamı ithalatın üzerine çıkarak dış ticaret fazlası oluşmuş. Diğer taraftan, 2007 yılında Libya'ya olan ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 31 oranında artarken, Libya'dan gerçekleşen ithalatımız gerileme göstererek yüzde 83 oranında azalma sergilemiş.

değeriyle "mineral yakıtlar ve yağlar" alıyor. Onu sırasıyla "plastik ve plastikten mamul eşya" ile "gübreler" takip ediyor.

MAKİNE İTHALATI HIZLA ARTAN BİR ÜLKE

2003-2007 yılları arasında Libya'nın makine ve aksamları dış ticaret verileri analiz edildiğinde dış ticaret açığının

genel olarak artış eğiliminde olduğu dikkat çekiyor. 2006 yılında açığın bir miktar gerileyerek 1,2 milyar dolar düzeyinde gerçekleştiği, 2007 yılında ise 1,5 milyar doları aştığı gözlenirken, it-



TÜRKİYE'NİN LIBYA'YA İHRAÇ ETTİĞİ BAŞLICA MALLAR (\$)

GTİP	GTİP AÇIKLAMASI	2006	2007	2008 (Ocak-Eylül)
11	DEĞİRMENCİLİK ÜRÜNLERİ, MALT, NIŞASTA, İNÜLİN, BUĞDAY GLUTENİ	43.431.588	95.120.944	84.891.111
84	NÜKLEER REAKTÖRLER, KAZAN; MAKİNA VE CİHAZLAR, ALETLER, PARÇALARI	48.473.327	78.464.723	128.406.283
73	DEMİR VEYA ÇELİKTE EŞYA	58.226.100	74.124.376	92.849.221
85	ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	75.659.286	58.392.941	90.121.089
39	PLASTİK VE PLASTİKTE MAMUL EŞYA	21.129.295	43.565.065	55.389.762
62	ÖRÜLMEMİŞ GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	34.211.722	36.272.559	34.658.404
94	MOBİLYALAR, AYDINLATMA, REKLAM LAMBALARI, PREFABRİK YAPILAR	10.163.556	31.393.565	35.586.833
72	DEMİR VE ÇELİK	5.680.259	25.117.497	32.668.687
71	İNCİLER, KIYMETLİ TAŞ VE METAL MAMULLERİ, MADENİ PARALAR	26.358.555	23.901.667	20.104.291
87	MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR, BİSİKLET, MOTOSİKLET VE DİĞER	15.428.804	19.983.193	43.357.920
	DİĞER	150.498.731	156.813.371	205.085.823
	TOPLAM	489.261.223	643.149.901	823.119.424



halatta en büyük artış oranı 2007 yılında, ihracatta en büyük artış oranı ise 2004 yılında kaydedilmiş. 2007 yılında makine ve aksamları sektörü ihracatı yüzde 19 azalarak 9 milyon dolar olan Libya'nın sektör ithalatı ise yüzde 31 artarak 1,6 milyar dolar olmuş. Dörtlü GTİP bazında sıralandığında 2006 yılında Libya'nın başlıca makine ithal kalemleri arasında 124,9 milyon dolar ile G.T.İ.P: 8411'de yer alan "turbo-

jetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri" ilk sırada yer alıyor. Diğer önemli ithal ürünleri ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları; sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri ve muslukçu, basınç düşürücü termostatik valf dahil olmak üzere borucu eşyası oluşturuyor. Libya'nın en fazla makine ithal ettiği ilk beş ülke olan İtalya, Almanya, ABD, İngiltere, Çin ve İsviçre ülkenin makine ithalatının yüzde 73'ünü teşkil ediyor.



Türkiye ise ülkenin makine ithalatında 11. sırada yer alıyor.

Dörtlü GTİP bazında sıralandığında 2006 yılında Libya'nın başlıca makine ihrac kalemleri arasında ise 4,5 milyon dolar ve yüzde 39 pay ile G.T.İ.P.

8411'de yer alan "Turbo jetler, Turbo-propeller, Diğer Gaz Türbinleri " ilk sırada yer alıyor. Diğer önemli ürünler ise buhar türbinleri; yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı ve gemi vinçleri, maçunalar, halatlı vinçler ve döner köprüler oluşturuyor.

Libya'nın en fazla makine ihrac ettiği ilk beş ülke olan İtalya, İngiltere, Almanya, İsviçre ve Fransa ülkenin makine ihracatının yüzde 84'ünü teşkil ediyor. Türkiye ise ülkenin makine ihracatında 56. sırada yer alıyor.

Libya'nın Makine ve Aksamları Sektörü Dış Ticareti (84.Fasıl)

Yıllar	İthalat		İhracat		Dış Ticaret Dengesi 1.000 \$
	1.000 \$	Değişim (%)	1.000 \$	Değişim (%)	
2003	1.221.673		6.199		-1.215.474
2004	1.359.908	11,3	18.655	200,9	-1.341.253
2005	1.254.870	-7,7	12.751	-31,6	-1.242.119
2006	1.180.527	-5,9	11.559	-9,3	-1.168.968
2007	1.551.516	31,4	9.318	-19,4	-1.542.198

Kaynak: ITC, Trade Map

84. FASIL İTİBARIYLA LİBYA'NIN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE İTHALATI (1.000 \$)

SIRA	ÜLKE ADI	2003	2004	2005	2006	2007	DEĞİŞİM (\$) (2006/2007)
1	İtalya	437.665	478.035	241.018	276.726	282.262	2,0
2	Almanya	117.223	118.420	184.388	155.832	212.595	36,4
3	ABD	0	17.388	40.061	96.806	195.559	102,0
4	İngiltere	176.974	154.996	144.053	131.570	160.528	22,0
5	Çin	20.229	37.866	36.135	81.951	142.878	74,3
6	İsviçre	55.234	59.742	69.012	105.828	131.606	24,4
7	Fransa	70.296	51.637	71.913	45.419	129.982	186,2
8	Hollanda	45.697	35.104	28.701	35.611	58.369	63,9
9	Güney Kore	29.864	83.550	121.161	77.412	47.264	-38,9
10	İsveç	55.704	3.260	6.518	5.739	39.318	585,1
11	Türkiye	12.154	19.046	24.521	20.037	24.549	22,5
	Diğer	200.633	300.864	287.389	147.596	126.606	-1.046
	TOPLAM	1.221.673	1.359.908	1.254.870	1.180.527	1.551.516	31,4

Kaynak: ITC, Trade Map

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

SIRA	ÜLKE	2007 (Ocak-Ekim)		2008 (Ocak-Ekim)	
		MİKTAR KG	DEĞER \$	MİKTAR KG	DEĞER \$
1	ALMANYA	70.967.416	462.167.138	83.888.792	568.316.051
2	RUSYA FED.	40.251.455	264.737.478	52.231.006	382.096.286
3	ABD	24.611.522	257.513.885	34.236.848	353.859.647
4	İNGİLTERE	76.948.996	290.995.926	68.436.194	288.513.576
5	İTALYA	45.820.962	176.519.971	50.678.072	254.656.654
6	FRANSA	32.732.406	171.469.329	35.375.501	230.975.785
7	ROMANYA	28.907.538	160.996.402	28.809.021	196.491.070
8	İRAN	24.229.247	125.197.837	34.725.148	195.578.749
9	AZERBAJCAN	19.702.465	100.316.391	23.049.728	164.973.940
10	IRAK	26.775.302	133.472.166	28.557.945	146.526.483
11	BULGARİSTAN	19.521.299	108.350.080	23.778.775	138.172.756
12	UKRAYNA	15.190.314	86.977.457	18.303.524	123.297.127
13	MISIR	13.157.968	64.623.306	19.285.880	113.493.536
14	İSPANYA	21.399.908	109.588.704	15.259.087	113.051.642
15	LİBYA	9.159.695	41.329.539	21.107.863	106.460.790
	DİĞER	293.498.282	1.457.614.048	305.465.254	2.027.997.906
	TOPLAM	762.874.776	4.011.869.659	843.188.638	5.404.461.996

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

LİBYA'YA MAKİNE İHRACATIMIZ YÜZDE 126 ARTTI

OAİB İstıgal Alanı İtibariyle 2007 yılında Türkiye'nin Libya'ya ihracatı bir önceki yıla kıyasla yüzde 61 oranında artarak 55 milyon dolar olarak gerçekleşmiş durumda. 2008 yılı Ocak-Ekim döneminde

ise Libya'ya gerçekleştirilen 106 milyon dolar ihracat ile Libya, ihracat gerçekleştirilen ülkeler arasında 15. sıraya yükselmiş. 2001-2007 yılları arası Türkiye ile Libya arasındaki 84. fasıl ticaret rakamları incelendiğinde, 2007 yılı toplam dış ticaret hacminin, 2001 yılı dış ticaret

hacmine nazaran yüzde 1623 oranında artış kaydederek 4,6 milyon dolara seviyelerinden 78,6 milyon dolar seviyelerine ulaştığı görülüyor.

2007 yılında yaklaşık 93 bin dolar 84. fasıl ithalatımıza karşılık, söz konusu ülkeye 78,5 milyon dolar ihracatımız bulu-



nyor. Libya ile makine ve aksamları sektörü dış ticaretimiz ülkemiz lehine fazla vermeye devam ediyor. 2007 yılında Libya'ya olan sektör ihracatımız yüzde 61,9 artarak 78,5 milyon dolar değerinde gerçekleşmiş. 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde 84. fasıl itibariyle söz konusu ülkeden ithalatımız bir önceki yıl aynı dönemine kıyasla azalma gösterirken, ihracatımız yaklaşık yüzde 126 artış kaydetmiş.

LIBYA'YA EN FAZLA KLİMA İHRACAT EDİYORUZ

84. fasıl bazında Türkiye'nin 2007 yılın-

da Libya'ya yönelik başlıca ihraç kalemleri 17 milyon dolar ile "klima cihazları-vantilatörlü, ısı, nem değiştirme tertibatlı" olurken; onu 15 milyon dolar ile "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları", 12 milyon dolar ile "toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme vb. için makineler" takip etmiş. Sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler arasında; en yüksek ihracat artışı "tohumları temizleme, ayırma, öğütme, işleme makine ve cihazları" kaleminde kaydedilmiş.

Bu kalemin ihracat değeri yaklaşık 290 bin dolardan 1,6 milyon dolara ulaşmış.

İkinci büyük artış ise 1,8 milyon dolarlık ihracatı ile "ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları"nda yaşanmış.

TÜİK verilerine göre Libya'ya yönelik olarak makine sektörü toplamı ihracatı (84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı), 2007 yılında bir önceki yıla göre yüzde 60 oranında artarak 79,7 milyon dolara ulaşmış durumda. 2007 yılında Libya'ya yönelik makine sektörü ihracatında, 32 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 "türbinler-turbojetler, aksam ve parçalar" olmuş.

LIBYA'YA ÇOK İHRACAT, AZ İTHALAT YAPIYORUZ

2007 yılında Türkiye'nin 84. fasıl itibariyle Libya'dan ithalatı bir önceki yıla göre yüzde 155'lik artışla 93 bin dolar olarak gerçekleşmiş.

2007 yılında Türkiye'nin Libya'dan 84. fasıl itibariyle en fazla ithal ettiği mal grubu, 46 bin dolar ile "dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb." olurken, onu 39 bin dolar ile "kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar.", 6 bin \$ ile "(84.56-84.65)'deki makinelerin aksam ve parçaları" takip etmiş. 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı OAİB iştiğal alanı itibariyle 2007 yılında Libya'dan makine ithalatımızda, 47 bin dolarla ile "inşaat ve madencilikte kullanılan makine aksam ve parçaları" mal grubunun ilk sırada yer aldığı görülüyor.

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

	2001	2002	2003	Ocak-Aralık		2006	2007	Ocak-Eylül	
				2004	2005			2007	2008
Libya'ya İhracatımız	4.497.858	10.475.295	12.154.261	19.048.476	24.516.737	48.473.327	78.464.723	56.787.496	128.406.283
Libya'dan İthalatımız	61.269	305.000	2.048	508	14.232	36.420	92.707	92.707	365
Dış Ticaret Hacmi	4.559.127	10.780.295	12.156.309	19.048.984	24.530.969	48.509.747	78.557.430	56.880.203	128.406.648
Dış Ticaret Dengesi	4.436.589	10.170.295	12.152.213	19.047.968	24.502.505	48.436.907	78.372.016	56.694.789	128.405.918
İhracat Değişim (%)		132,9	16,0	56,7	28,7	97,7	61,9		126,1
İthalat Değişim (%)		397,8	-99,3	-75,2	2.701,6	155,9	154,5		-99,6

Kaynak: TÜİK Verileri

PAGDER makine sanayisinin gelişimine güç veriyor

OYUNCAKTAN, SAĞLIĞA, MUTFAK GEREÇLERİNDEN OTOMOTİV SEKTÖRÜNE KADAR ÇOK ÇEŞİTLİ SEKTÖRLERE YÖNELİK ÜRÜN ÜRETEK PLASTİK SANAYİSİNİN EN ÖNEMLİ DERNEĞİ OLAN PAGDER, PLASTİK SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ YAPI TAŞLARINDAN BİRİ OLAN PLASTİK MAKİNELERİ ÜRETİMİNİN GELİŞİMİ İÇİN ÇALIŞMALARINA HIZ VERİYOR.



PAGDER, plastik makineleri sektörünün gelişmesi için her fırsatı değerlendiriyor. Dernek bu nedenle Makine Sanayii Sektör Platformu'nda da yer alıyor. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği öncülüğünde 2007 yılının Temmuz ayında kurulan bu platform, AB entegrasyon sürecindeki Türk makine imalat sektörünün yan sanayii ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynayacak sektörel kuruluşları, geniş ve demokratik bir katılımı bünyesinde toplama amacını taşıyor. Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Hayrullah Yelkenci, dernek olarak plastik makinecisi

üreticileri ile toplantılar gerçekleştirdiklerini ve bu toplantılar sırasında sektörün başlıca sorunlarını; yapısal sorunlar, altyapı sorunları, üretim aşamasındaki sorunlar, uygun finansal kaynak sorunları, teknoloji, Ar-Ge sorunları, ihracattaki sorunlar, ihracat sonrası sorunlar ve dış pazar bulmadaki sorunlar olarak belirlediklerini belirtiyor. Sektörün bu sorunlarını çözmek amacıyla eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yapacaklarının altını çizen Yelkenci, ayrıca İstanbul'da sıkışan firmaların alt yapısı hazır yeni OSB'lere taşınması için faaliyetler yürüttüklerini ve bu çalışmalar neticesinde plastik makine sektörünün gelişimine güç katacaklarını söylüyor.

Öncelikle PAGDER'in kuruluş hikâyesi ve derneğinizi gelişimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

PAGDER, Türk plastik sanayiini bir bütün olarak geliştirmek ve ülkemizi dünya plastik pazarının önde gelen üretim merkezlerinden birisi yapmak için, ortamlar ve koşullar yaratma misyonuyla 1969 yılında kuruldu. Derneğimiz kurulduğu günden bu yana; ambalaj, inşaat, tarım, beyaz eşya, otomotiv, elektrik / elektronik ve imalat sanayiinin diğer sektörleri için doğrudan ve dolaylı olarak; plastik hammadde ve yardımcı malzemesi, plastik yarı mamul ve bitmiş mamuller (eşya) ile plastik işleme makinelerini imal eden Türkiye'de yerleşik firmaların tümünü temsil edebilmek için çalışmalarını sürdürüyor. Dernek olarak dünya plastik malzemeleri ve plastik makineleri pazarında Türkiye'nin payını maksimum düzeye çıkaracak etkinlikleri yapan ve destekleyen, ayrıca kamu otoritelerinin tam desteğini sağlamış bir sektörel dernek olmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz. PAGDER, bugüne kadar yaptığı çalışmalarla hem kendini geliştirirken hem de sektörümüzün gelişmesine aracılık etmektedir.

PAGDER'in Türk plastik sanayi ve özellikle plastik makineleri sanayi açısından önemi nedir?

PAGDER sektörün sorunlarına yönelik çözüm önerileri geliştirerek, plastik sektörünün bir bütün olarak gelişmesini sağlayacak plan ve programların hazırlanmasında ve stratejilerin belirlenme-

sinde öncü ve gündemi belirleyici rol üstleniyor.

Plastik mamullerle ilgili dünya pazarında Türkiye'nin payını maksimum düzeye çıkaracak etkinlikler gerçekleştirmek ve bunları desteklemenin yanı sıra araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde bulunmayı, verimi, kaliteyi ve standardizasyonu artırıcı uygulama ve yöntemler ile patent, faydalı model, iş hukuku ve iş güvenliği konularında üyelerimize yardımcı olmayı amaçlıyoruz.

PAGDER, kurulduğu günden bu yana dünya ve AB plastik sektöründeki gelişmeleri takip ediyor, sektörün rekabetçi üretim olanaklarını artırıcı çalışmalara önderlik ediyor. Plastik sektörünün sorunlarını belirleyerek çözüm önerileri üretiyor, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına gönderiyoruz. DPT tarafından organize edilen 9.uncu Beş Yıllık Kalkınma Planı Plastik Özel İhtisas Komisyon Raporu da derneğimiz tarafından yazıldı.

PAGDER, olarak plastik sektöründe tüm alt sektörleri şemsiyemiz altında barındırıyoruz. Plastik makine sanayi de derneğimiz için son derece önemli, bu alandaki gelişmeleri takip ediyor, bu alanda sürekli dönemsel raporlar yayımlıyor ve uluslararası fuarlar hakkında da sektör temsilcilerimizi bilgilendiriyoruz. Ayrıca Avrupa Plastik ve Kauçuk İşleme Makinecileri Üreticileri Birliği, EUROMAP'e olan üyeliğimiz sayesinde de dünya plastik makine üretim ve ticareti ile ilgili bilgilere ve hazırlanan raporlara kolayca ulaşabiliyor ve bu alandaki gelişmeleri sektör temsilcilerimizle paylaşıyoruz.

Plastik sektörünün uluslararası alanda rekabetçi bir yapıya kavuşması ve sektörün büyüme trendini sürdürerek, çok daha güçlü biçimde ilerlemesi, dünya pazarlarındaki payını artırması için önümüzdeki dönemde de faaliyetlerimize devam edeceğiz.

Derneğinizi sektörün ne kadarlık bir kısmını temsil etmektedir?

PAGDER ve kardeş kuruluşumuz PAGEV (Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı) ile birlikte toplam 500'ün üzerinde üyemiz bulunuyor. Bu da gösteriyor ki Türkiye'de plastik üreticisi firmaların yüzde 10'u

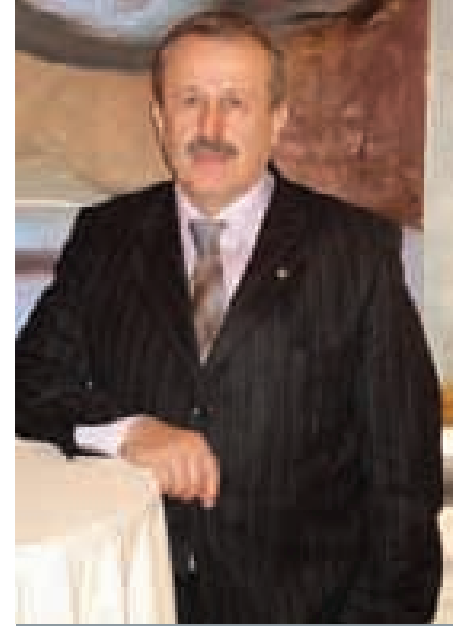
derneğimizin ve PAGEV'in üyesi... Ülke genelinde tüm plastik ve plastik işleme makine üreticilerini kucaklamak ve aynı şemsiye altına almak amacıyla derneğimizin Bursa'da da bir şubesini açtık. Plastik sektörümüzün yoğun olduğu diğer illerde de şubelerimizi yaygınlaştırmayı planlıyoruz.

Derneğinizin amaçlarından ve günümüzdeki faaliyetlerinden söz edebilir misiniz?

PAGDER olarak plastik sektörünün makro ekonomi içindeki önemini ve etkinliğini ve üyelerimizin teknolojik, ticari ve ekonomik gereksinmelerini karşılayacak çalışmalar yapmaya veya gerektiği durumlarda da yaptırmaya çalışıyoruz. Bu çalışmalarını gerçekleştirirken plastik sektöründe faaliyet gösteren yer-

yoruz. Ayrıca sektörün sorunlarının çözümü için öneriler getiriyor ve bu sorunların çözülmesi için öneri ve stratejiler belirliyoruz ve bu konuda ilgili kurumlara yönelik lobi çalışmalarında bulunuyoruz.

Sektör temsilcilerimizi PAGDER'in faaliyetlerinden ve plastik sektöründe yaşanan gelişmelerden haberdar olabilmesi için mesleki yayınlar yapıyor, toplantı ve seminerler de düzenliyoruz. Ayrıca dernek olarak yurtiçi ve yurtdışı birçok fuara katılıyor ve dernek üyelerimizi de hem fuarlardan haberdar ediyor hem de onların katılımını sağlamak için teşvik ediyoruz. Bu doğrultuda bu yıl ve gelecek yıl derneğimiz birçok fuara katılacak, bu fuarlar hakkında bilgi vermek gerekirse örneğin; 2008 yılı içerisinde bölge ülkelerinin katılacağı Ortado-



Hayrullah Yelkenci

PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı

Dernek olarak makine sektörünün gelişimi için çalışmalarımıza hız veriyoruz.

“PAGDER olarak makine sektörünün gelişmesi için her fırsatı değerlendiriyoruz, bu doğrultuda Makine Sanayii Sektör Platformu'nda da yer alıyoruz. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği öncülüğünde 2007 yılının Temmuz ayında kurulan bu platform, AB entegrasyon sürecindeki Türk makine imalat sektörünün yan sanayii ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynayacak sektörel kuruluşlarını, geniş ve demokratik bir katılımı bünyesinde toplama amacını taşıyor.”

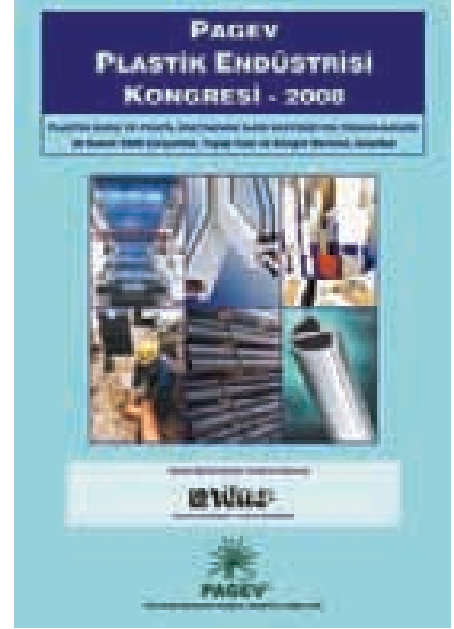
li ve yabancı kuruluşlar, ticaret ve sanayi odaları ile diğer sivil toplum örgütleri arasında koordinasyon sağlayarak, sektördeki teknolojik ve ekonomik gelişmelerden tüm dernek üyelerini bilgilendirmeyi amaçlıyoruz.

Derneğimiz, üniversite – sanayi işbirliğini sağlayarak, plastik sanayiini ülke ekonomisine ve istihdama kaynak yaratan lokomotif bir sektör haline getirme arzusunda çalışmalarını sürdürüyor.

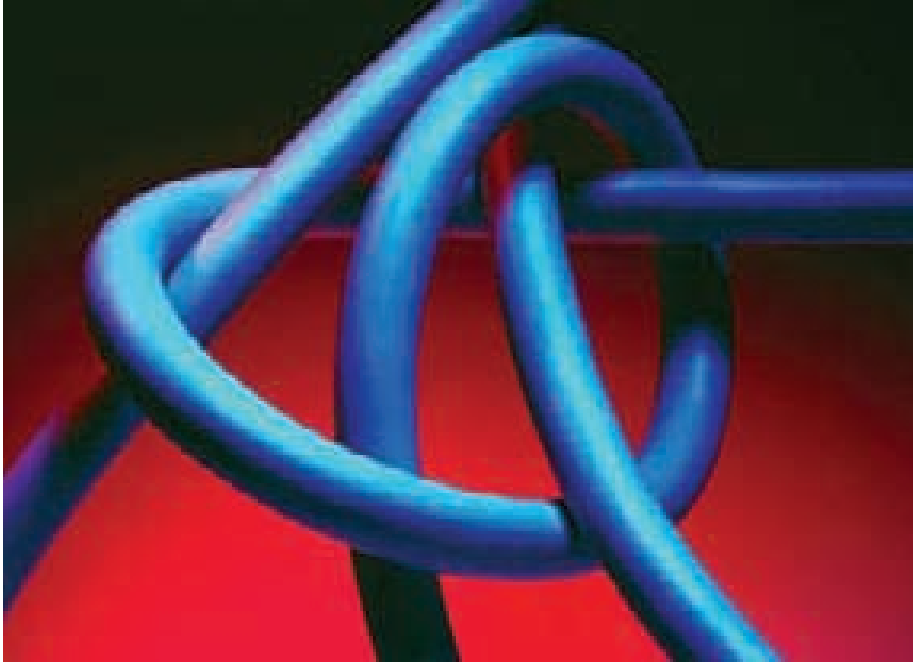
Ayrıca, plastik ürünlerinin ve plastik işleme makinelerinin ulusal ve uluslararası standartlara veya öngörülen spesifikasyonlara uygun nitelikte imal edilmesinde sektör temsilcilerimizi yönlendir-

çü'nün en önemli plastik fuarlarından iki yılda bir düzenlenen İranPlast Fuarı'na katılacağız. 11 - 14 Kasım 2008 tarihleri arasında İran'ın başkenti Tahran'da düzenlenecek olan fuar Milli Katılım Teşvik Programı altında da yer alıyor. Yine yıl bitmeden derneğimiz, 27 - 30 Kasım 2008 tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirilecek 18. Uluslararası PlastikEurasia Fuarı'na katılacak. Plastikte global bir oyuncu olan ülkemizin ve Avrasya bölgesinin en önemli ve en kapsamlı etkinliği haline gelen fuar; plastik, kauçuk, plastik ambalaj ve plastik makine sanayine yönelik yenilikleri yakından takip etmeye olanak sağlayacak.

Dernek olarak uluslararası fuarlara önemimizdeki yıl da katılmaya devam edeceğiz. Bu doğrultuda katılacağımız bir diğer fuar, 27 - 30 Ocak 2009 tarihleri arasında Rusya'nın başkenti Moskova'da gerçekleştirilecek Interplastica 2009 Fuarı'dır. Fuara, 29 ülkeden, plastik ve kauçuk endüstrisi makine ve ekipmanları, plastik proses ve geri dönüşüm makineleri, ekstruder ve ekstrüzyon tezgahları, enjeksiyonlu kalıp/moulding makineleri, presler, sünger ve kauçuk üretim makineleri, kaynak makineleri başta olmak üzere çeşitli profillere sahip 600'ü aşkın firma katılacak. Katılacağımız bir diğer fuarda, üç yılda bir düzenlenen ve 2009'da 15'incisi organize edilecek olan Plast Milano Plastik ve Kauçuk Fuarı. İtalya'nın Milano kentinde, 24 - 28 Mart 2009 tarihlerinde gerçekleştirilecek olan fuarda sergilenecek ürünler arasında; plastik ve kauçuk makine ve ekipmanları, plastik ön işleme, geri dönüşüm makine ve ekipmanları, dekorasyon, baskı ve markalama makineleri, ekstrüzyon makineleri, enjeksiyonlu kalıp makineleri, press ve kaynak makineleri, ölçme, kontrol ve test makineleri, plastik hammadde ve kauçuk ürünler ile takviye edici plastikler yer alıyor. Söz



konusu fuarlara katılım, sektörümüze gerek teknolojik gerekse ticari boyutta yeni açılımlar getireceğine inanıyoruz. PAGDER olarak önemseydiğimiz ve çalışmalar yaptığımız diğer bir konu da eğitim konusu... Sektörümüzün önemli sorunlarından biri mevcut eğitim kurumlarının kalifiye plastikçi ara elemanı yetiştirecek düzeyde olmaması. Dernek olarak sektöre eleman yetiştirmek için eğitim veren ve eğitime katkı sağlayan kurum veya kuruluşlara maddi yardımda bulunuyor, gerektiğinde de kendimiz kurumlar ve merkezler açıyoruz. Ayrıca plastikle ilgili dallarda eğitim gören yoksul ve başarılı öğrencilere burs veri-



yor, mesleki ve eğitimsel çalışma yapanlara da destek sağlıyoruz. Ayrıca PAGDER olarak "Turkish Plastics Industry Catalogue" adıyla yayımlanacak bir katalogun çalışmalarını yürütüyoruz. Bu katalogta, Türk plastik sanayi ile ilgili güncel raporlar ve veriler ile dünya pazarlarını hedefleyen firmalarımızın tanıtımlarına yer verilecek. Sektör bazında bir ilk olacak bu çalışma ile yurtdışı fuarlara çeşitli nedenlerle katılma olanağı bulamayan firmalarımıza yeni pazarlar sağlamayı hedefliyoruz.

Derneğinizin yabancı partnerleri var mı? Varsa bu yabancı kuruluşlarla yürüttüğünüz ortak çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

PAGDER, geçtiğimiz yıl Avrupa Plastik ve Kauçuk İşleme Makinecileri Üreticileri Birliği, EUROMAP'ın (European Committee of Machinery Manufacturer For The Plastics and Rubber Industries) üyesi oldu. Bu üyelik hem derneğimiz hem de ülkemiz için son derece önemli. EUROMAP, Avrupa plastik ve kauçuk işleme makineleri, aksam ve parçaları

üreticilerinin sorunlarının çözümüne yönelik öneriler geliştiren, üyelerinin teknik, dış ticaret, fuarlar, pazarlama stratejileri ve çevre ile ilgili ortak faaliyetlerine yardımcı olacak çalışmalar yapan önemli bir sivil toplum örgütüdür. Türkiye'nin üyeliğe kabul edildiği örgütün diğer üyeleri arasında, Almanya, İtalya, İngiltere, Lüksemburg, İspanya, Fransa, İsviçre, Hollanda ve Avusturya bulunmaktadır. PAGDER'in EUROMAP'e üyeliğinin yanı sıra derneğimiz Genel Sekreteri Barbaros Demirci tarafından yönetim kurulunda da temsil ediliyor.

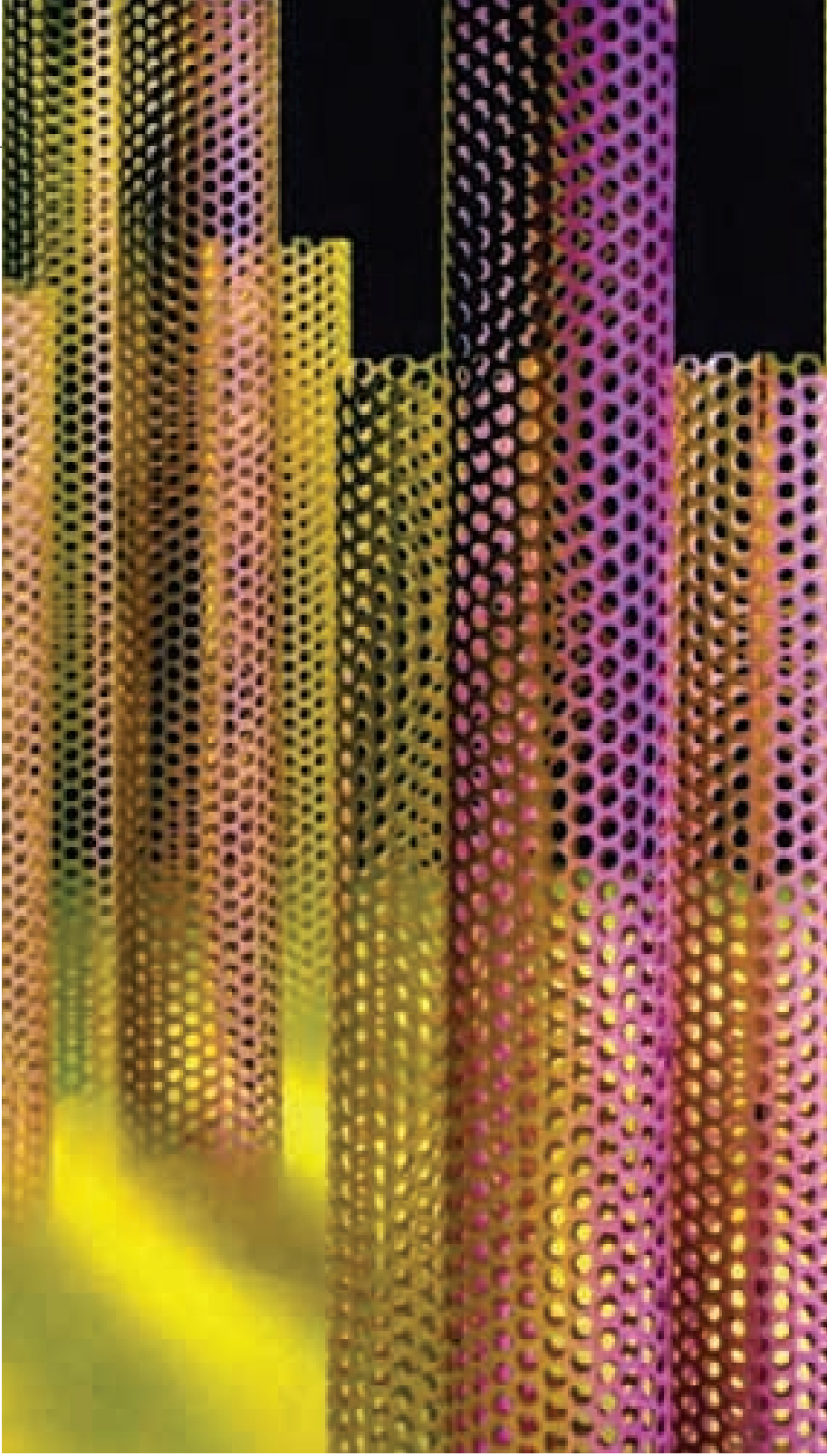
2006 yılı verilerine göre dünya plastik işleme makineleri üretiminin ve ihracatının yüzde 50'si AB ülkeleri tarafından gerçekleştiriliyor. Yani EUROMAP üyesi ülkeler, toplam dünya üretim ve ihracatının yüzde 50'sini temsil ediyorlar. Türk plastik makine üreticileri de EUROMAP üyeliği sayesinde, Avrupa ülkelerinin eriştiği teknolojiler, geliştirdikleri standartlar ve uyguladıkları stratejilerle ilgili bilgilere ilk elden erişme fırsatını yakalıyor.

Plastik sanayisi çok geniş bir üretim yelpazesini ifade ediyor. Siz dernek olarak plastik makineleri sektörünün gelişimi için ne tarz faaliyetler düzenliyorsunuz? Plastik makineleri sanayisinin gelişimi için dernek olarak neler yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Plastik sektörü oyuncaktan, sağlığa, mutfak gereçlerinden otomotiv sektörüne kadar çok çeşitli sektörlerle yönelik ürün üretiyor. Plastik makineleri de tüm üretimin olmazsa olmazı oldukları için son derece önemli. Plastik makine sektörü, 2007 yılında 73 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi ve bu yılın ilk yarısında da ihracatını 54 milyon dolara çıkardı. Plastik üreticilerimiz geçtiğimiz yıl ihtiyaç duydukları makinelerin yüzde 90'ını ithalatla karşıladı. Bu nedenle bu alanda yapılacak yatırımlar son derece önemli çünkü eğer plastik sektörü, makine üretimine yoğunlaşırsa teknolojiye dünyaya bağımlı olmayan global bir oyuncu olabilecek.

PAGDER olarak bu sektörün gelişmesi için her fırsatı değerlendiriyoruz, bu doğrultuda Makine Sanayii Sektör Platformu'nda da yer alıyoruz. Orta Anado-





lu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği öncülüğünde 2007 yılının Temmuz ayında kurulan bu platform, AB entegrasyon sürecindeki Türk makine imalat sektörünün yan sanayii ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynayacak sektörel kuruluşlarını, geniş ve demokratik bir katılımı bünyesinde toplama amacını taşıyor.

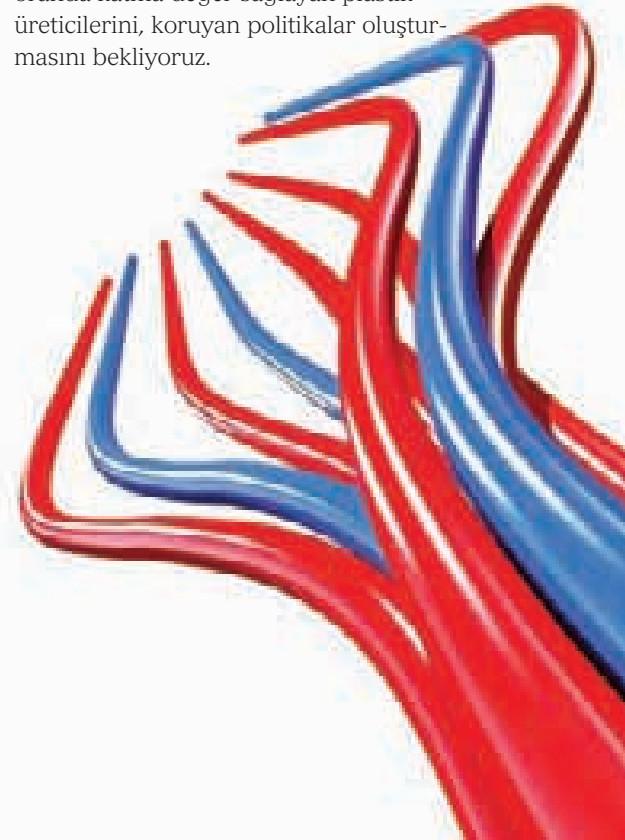
Bugün 4,9 milyon ton proses kapasitesi ile AB ülkeleri içinde 5'nci sırada olan plastik sektörü, yılda yüzde 15 büyüme hızı ile 2014 yılında 10 milyon tonluk

proses kapasitesine erişecek ve Almanya ile birlikte AB ülkeleri içinde birinci sıraya oturacak. Avrupa Birliği ülkelerinden bile hızlı bir büyüme gösteren plastik sanayimizin bugün için yılda 500 milyon dolar olan makine ve ekipman yatırımı, 2014 yılında yılda ortalama 1,5 milyar doları bulacak. PAGDER olarak amacımız, önümüzdeki yıllarda plastik sektörünün ihtiyaç duyduğu makine ve ekipman yatırımında yerli katkı oranını artırmak. Bu platformda da plastik sektörünün sözcülüğünü yaparak makine sanayisinin gelişmesini sağlamaya çalışıyoruz.

şıyoruz. Ayrıca EUROMAP'ten ve yurt içi ve yurt dışı fuarlardan edindiğimiz bilgileri de sektörümüzle paylaşıyoruz. Derneğimizin plastik sektörünün en önemli yapı taşlarından biri olan plastik makine üreticisi firmalarla yaptığı ortak toplantılarda bulunuyor. Bu toplantılar sırasında sektörün başlıca sorunlarını; yapısal sorunlar, altyapı sorunları, üretim aşamasındaki sorunlar, uygun finansal kaynak sorunları, teknoloji, Ar-Ge sorunları, ihracattaki sorunlar, ihracat sonrası sorunlar ve dış pazar bulmadaki sorunlar olarak belirledik. Sektörün bu sorunlarını çözmek amacıyla eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yapacağız.

İstanbul'da faaliyet gösteren plastik ve plastik işleme makineleri sektörünün diğer önemli bir sorununu da İstanbul Yeni Metropol Projesi gereği İstanbul'da sıkışan firmaların alt yapısı hazır yeni OSB'lere taşınamaması oluşturuyor. Sektör için uygun üretim mekanları bulunması halinde bu OSB'lerde yaratılacak sinerji, sektörün kat kat büyümesine, teknolojik düzeyinin yükselerek katma değer artmasına neden olacak ve her şeyden önemlisi yabancı sermaye için daha cazip yatırım iklimi yaratılacaktır.

Genel itibarıyla sorunlarımızın çözümü için ise devletten yapıcı ve tutarlı bir yaklaşımla, Türk ekonomisine yüksek oranda katma değer sağlayan plastik üreticilerini, koruyan politikalar oluşturmasını bekliyoruz.





F 35 gövdelerini TUSAŞ üretiyor

TÜRKİYE'NİN EN ÖNEMLİ FİRMALARINDAN BİRİ OLAN TÜRK HAVACILIK VE UZAY SANAYİ (TUSAŞ), F-35 UÇAĞININ ORTA GÖVDE BÖLÜMÜNÜ ABD DIŞINDA TEK KAYNAK OLARAK KENDİ TESİSLERİNDE ÜRETİYOR.

Savunma sanayinde Türkiye'de olduğu kadar dünyada da önemli bir yere sahip olan Türk Havacılık ve Uzay Sanayi (TUSAŞ), Müşterek Taarruz Uçağı (JSF, F-35) uçağının orta gövde

bölümünü ABD dışında tek kaynak olarak kendi tesislerinde üretiyor. Türk İnsansız Hava Aracı (TİHA) ile Türk Silahlı Kuvvetleri Taarruz/Taktik Keşif Helikopteri (ATAK) Programları'nda ana yüklenici olan TUSAŞ, hali-

hazırda Orta İrtifa Uzun Havada Kalışlı (MALE) İHA ve Başlangıç ve Temel Eğitim Uçağı (HÜRKUŞ) tasarım ve geliştirme projeleri üzerinde çalışıyor. TUSAŞ, geliştirdiği özgün ürünler ile (MARTI, KEKLİK, TURNA/S, TURNA/G, GÖZCÜ, PELİKAN ve BAYKUŞ) İnsansız Hava Aracı teknolojileri ve alt sistemlerin platforma entegrasyonu konularında oldukça deneyimli. TUSAŞ'ın mevcut deneyimi F-16 Savaşan Şahinler, CN-235 hafif nakliye/deniz karakol/gözetleme uçakları, SF-260D

eğitim uçakları, Cougar AS-532 arama kurtarma (SAR), silahlı arama kurtarma (CSAR) ve genel maksat helikopterlerinin ortak üretiminin yanı sıra kendi tasarımı olan insansız hava aracı, hedef uçağı ve zirai ilaçlama uçağı gibi ürün geliştirme programlarını da kapsıyor.

MODERNİZASYON VE SATIŞ SONRASI HİZMET DE VERİLİYOR

TUSAŞ'ın ana faaliyetleri arasında Türkiye ve bölgedeki diğer ülkelerin envanterinde bulunan sabit ve döner kanatlı askeri ve ticari hava platformlarının Modernizasyon, modifikasyon ve sistem entegrasyonu programları ile satış sonrası hizmetleri de bulunuyor. TUSAŞ, Hava Kuvvetleri Komutanlığı'nın (Hv.K.K.) envanterinde bulunan C-130 nakliye uçakları ile T-38 eğitim uçaklarının aviyonik modernizasyon programlarının ana yüklenicisi. Black Hawk Helikopteri'nin Türk Silahlı Kuvvetleri için dijital kokpit modifikasyonu, Hv.K.K. F-16'larının elektronik harp ve yapısal tadilatları, Ürdün Hava Kuvvetleri Komutanlığı'nın (RJAF) envanterinde bulunan F-16'ların yapısal ve aviyonik modifikasyonları, S-2E uçaklarının Yangın Söndürme Uçağı'na modifikasyonu, Cougar AS-532 helikopterlerinin modifikasyon ve modernizasyonu, CN-235 platformlarının Dz.K.K. ve S.G.K.'nin Deniz Karakol/Gözetleme görevleri için modifikasyonu, ATR-72 platformlarının yine Dz.K.K.lığı için

modifikasyonu ile B737/800 uçaklarının Havadan Erken İhbar ve Kontrol Uçağı'na (HİK) dönüştürülmesindeki tüm yapısal tadilatlar ile sistem entegrasyon faaliyetleri bulunuyor.

Sabit ve döner kanatlı askeri/ticari uçak ve uçak parçası üretimindeki kanıtlanmış deneyimi ile TUSAŞ; AgustaWestland, Airbus, Boeing, CASA, Eurocopter, Lockheed Martin, Northrop Grumman, MDHI, Sikorsky ve diğer şirketler nezdinde ayrıcalıklı bir konuma sahip. TUSAŞ, Türk Silahlı Kuvvetleri Bakım Merkezleri'nin imkan ve kabiliyetlerini kullanarak müşterilerine bakım, onarım ve revizyon hizmetleri de veriyor.

Türk "Özgün Uydu Geliştirme Projesi"ne aktif olarak katılmakta olan TUSAŞ, önümüzdeki dönemde Uluslararası Uydu Tedarik Projeleri'nde yerli ana alt yüklenici firma oluyor. Bu doğrultuda, şirket bünyesinde 2008 yılında yeni bir Uydu Montaj ve Entegrasyon Test Tesisi inşa ediliyor.

TUSAŞ, Müşterek Taarruz Uçağı (JSF) ve A400M Nakliye Uçağı gibi küresel ölçekli uluslararası tasarım ve geliştirme projelerine katılıyor. Milli Sanayi Kuruluşu olarak Airbus Military S.L.'e ortak olan TUSAŞ, Airbus (Fransa, Almanya, İspanya ve İngiltere), EADS (İspanya) ve FLABEL (Belçika) havacılık firmaları ile birlikte A400M uçağının tasarım ve geliştirme faaliyetlerine katılıyor. JSF projesinde de Northrop Grumman ile imzalanan sözleşme kapsamında, JSF

(F-35) uçağının orta gövde bölümü ABD dışında tek kaynak olarak TUSAŞ tesislerinde üretilecek.

AR-GE'YE ÖNEM VERİLİYOR

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ), 2007 yılında yeni bir yapılanma ile projelerini dört ana dalda (uçak projeleri, helikopter projeleri, uçak komponentleri ve uydu projeleri) grupladı. Şirketin gelirinin önemli bir bölümünü büyük üreticilere (Airbus, Boeing, Lockheed, vb.) yapılan uçak komponentlerinin tasarımı ve üretimi projeleri almakla birlikte TUSAŞ, Türk Silahlı Kuvvetleri ihtiyacını giderecek ve tümüyle özgün insanlı/insansız uçaklar, helikopterler ve keşif/gözlem uydularının geliştirilmesini kendisine Ar-Ge hedefi olarak seçti. Seçilen Ar-Ge hedefleri bir yandan ulusal ihtiyaçları milli birimlerle karşılarken, diğer yandan dünya savunma sektöründe de yer edinecek ürünlere Türkiye'yi yönlendiriyor. Kuruluş yıllarında F-16 başta olmak üzere çeşitli uçak parçaları imalatı, montajı ve testi gibi çoğunlukla emek yoğun faaliyetlerle uğraşan TUSAŞ'ın yerini bugün 1300'ü aşkın mühendisin görev yaptığı ve kendi ürünleri/teknolojisini tasarlayıp üreten, bilgi yoğun bir firmaya bırakmıştır. Eylül 2008 itibarıyla TUSAŞ Ar-Ge faaliyetleri için 750 personel çalışıyor ve bu da toplam personelin yaklaşık yüzde 26'sını oluşturuyor. Öte yandan 1980'li yıllarda uygun bir yan sanayi olmadığı için tüm çalışmalarını kendi tesisi sınırları içinde yapmak zorunda olan TUSAŞ, bugün söz konusu projelerde 30'u aşkın yerli firma veya kuruluşa mühendislik ve üretim işi vererek, havacılık standartlarının ülkeye yaygınlaşmasına katkıda bulunuyor. Bu kuruluşlarla birlikte havacılık ve uzay dalında Ar-Ge'ye dayalı ürün geliştiren ülke kaynağı 10 bin kişiye yaklaşıyor. TUSAŞ'taki Ar-Ge çalışmaları genellikle TSK'nın ihtiyaçlarına yönelik ürün geliştirme faaliyetlerinden oluşuyor. MSB ve TSK'nın TUSAŞ'a güven duyarak verdiği bu ürün siparişleri, 2008 senesi itibarı ile yaklaşık 350 milyon dolar olarak gerçekleşen TUSAŞ bütçesinin üçte ikisini oluşturmaktadır ki, bu havacılık sektörü dahil bir çok sektöre göre oldukça yüksek bir orandır.





Yüzde yüz yerli hidrolik robot

NİRVANA OTOMOTİV TARAFINDAN TASARIMI YAPILAN NV350 MR HİDROLİK ROBOT DÖKÜMHANELER VE DEMİR OCAKLARINDA BÜYÜK KOLAYLIKLAR SAĞLIYOR. 360 DERECE DÖNÜŞLÜ YENİ TARZ DÖNER TABLA İLE EN İYİ FAALİYET KONFORUNU SAĞLAYAN ROBOT, ÇALIŞMA ALANINI GENİŞLETMEK İÇİN TALEBE GÖRE ZEMİNDE KIZAKLI LİNEER HAREKET İMKÂNI SAĞLIYOR.

Nirvana Otomotiv tarafından yeni dizayn edilen makineler, dökümhaneler ve demir ocaklarında ağır iş uygulamaları için büyük kolaylık ve avantajlar sağlıyor. Bakımı kolay sade

bir konstrüksiyon tercih edilen NV350 MR hidrolik robotlarda, operatör kabini için klimalı ve istenirse havalandırma bağlantısı yapılabiliyor. 360 derece dönüşlü yeni tarz döner tabla ile en iyi faaliyet konforu sağ-

layan makine, çalışma alanını genişletmek için talebe göre zeminde kızaklı lineer hareket imkânı da sağlayabiliyor.

1959'DAN BERİ FAALİYETTE

Nirvana Otomotiv Marka Tanıtım Müdürü Ali Büyükzeren, firmanın Yılmaz Kardeşler ismi ile 1959 yılından bu yana hidrolik damper ve yük boşaltma platformu üretimi yapmaktada olduğunu söylüyor. Büyükzeren, yıllardır sürdürdükleri istikrarlı çizgi, güven ve tecrübelerine araç üstü hidrolik mobil vinç imalatını da dahil ettiklerini ifade ediyor. Firmanın 2005 yılında mobil vinç sektöründe tecrübeli teknik elemanları da bünyesine alarak Nirvana ismi ve markası ile hizmete başladığını belirten Büyükzeren, "Yılmaz Damper ve Servet Yılmaz ortaklığı ile kurulan Nirvana ulaştırılması zor hedef, zirve anlamında olup, yaptığı ürünlerle de bu unvana layık olduğunu müşterilerine ispat etmektedir" diyor. Büyükzeren Nirvana'nın amacını ise şöyle açıklıyor: "Nirvana hızla büyüyen ülkemizde iş makinelerinin artan talebini karşılamak inşaat, elektrik, taşıma ve nakliyecilik, kamu kuruluşları ve diğer sektörlerin taleplerine cevap vermek, müşteri isteklerini ön planda tutarak, kaliteli ve en ekonomik makineyi

üretmeyi amaç edinmiştir.” Konya – Ankara yolu üzerinde Konsan Özel Organize Sanayi Bölgesinde 3 bin 600 metrekare kapalı, bin metrekare açık alanda tam teşekküllü şekilde hizmet veren Nirvana Otomotiv, tüm imalatlarını Ar-Ge destekli bilgisayar tasarımı ile yapıyor. Personellerinin mobil vinç sektöründe çalışmış, tecrübeli ve ehil kadrolardan oluştuğunun altını çizen Nirvana Otomotiv Marka Tanıtım Müdürü Ali Büyükzeren, “Personelimiz en kaliteli işçiliği yapabilecek şekilde istihdam edilmiştir” diyor.

HEDEF AYDA 10 MAKİNE ÜRETMEK

İmalatlarında kullandıkları çelik saçların İsveç menşeli yüksek mukavemet çelikleri olduğunu belirten Büyükzeren, “St52-3 mukavemet çelikleri olup sertifikalı ürünlerdir. Tüm hidrolik malzemeler İtalyan ve Alman menşeli üst kaliteli malzemelerden oluşmaktadır. Firmamız CNC tezgahlarda üretilen piston, keş ve diğer tüm talaşlı imalat parçalarını, güçlü alt yapısı ve kaliteli işçiliği ile bünyesinde üretmektedir” diye konuşuyor. Nirvana Otomotiv’in kuruluşunun ilk yılında kapasitesini aylık 6 makineye yükselttiğini sözlerine ekleyen Büyükzeren, “Yeni yatırımlarla bu kapasiteyi aylık 10 makine olarak hedefledik” diyor. CNC Plazma ve CNC kaynak robotuyla Türkiye’de ilk kaynak otomasyon uygulamasını gerçekleştirdiklerine de değinen Büyükzeren, halen fabrika içerisindeki kaynak proseslerinin büyük bir kısmının robot ile yapılmakta olduğunu söylüyor. Büyükzeren ayrıca, “Nirvana Otomotiv, CE ve TSEK belgeli olarak müşterilerine yüksek kalitede ürünler sunuyor” diyor. 2005 yılından bu yana firmanın 3 ton kapasiteden 75 ton kapasiteye kadar yaklaşık 220 adet makine



Ali Büyükzeren

Nirvana Otomotiv Marka Tanıtım Müdürü

Etiyopya, Sudan, Irak ve Türk Cumhuriyetlerine ihracat yapıyoruz.

ürettiğinin altını çizen Büyükzeren, “Hidrolik araç üzeri mobil vinç üreten firmamız 2008 yılı başında Ar-Ge faaliyetlerine başlamış olup, 1 ay önce teslim ettiğimiz moniplatör ismini verdiğimiz dökümhane robotlarını da ürün yelpazesine eklemiştir” diye konuşuyor. Etiyopya, Sudan, Irak ve Türk Cumhuriyetlerine ihracat yapan Nirvana Otomotiv’in Marka Tanıtım Müdürü Büyükzeren, “Makine sattığımız ve ortaklık yürüttüğümüz şu an itibarıyla 1 firma yok ama İtalyan bir firma ile birlikteliğimiz için yaklaşık 3 aydır çalışmalarımız sürmekte” diye konuşuyor.

KDV ORANLARI DÜŞÜRÜLMELİ

Makine üretim sektörünün kesinlikle

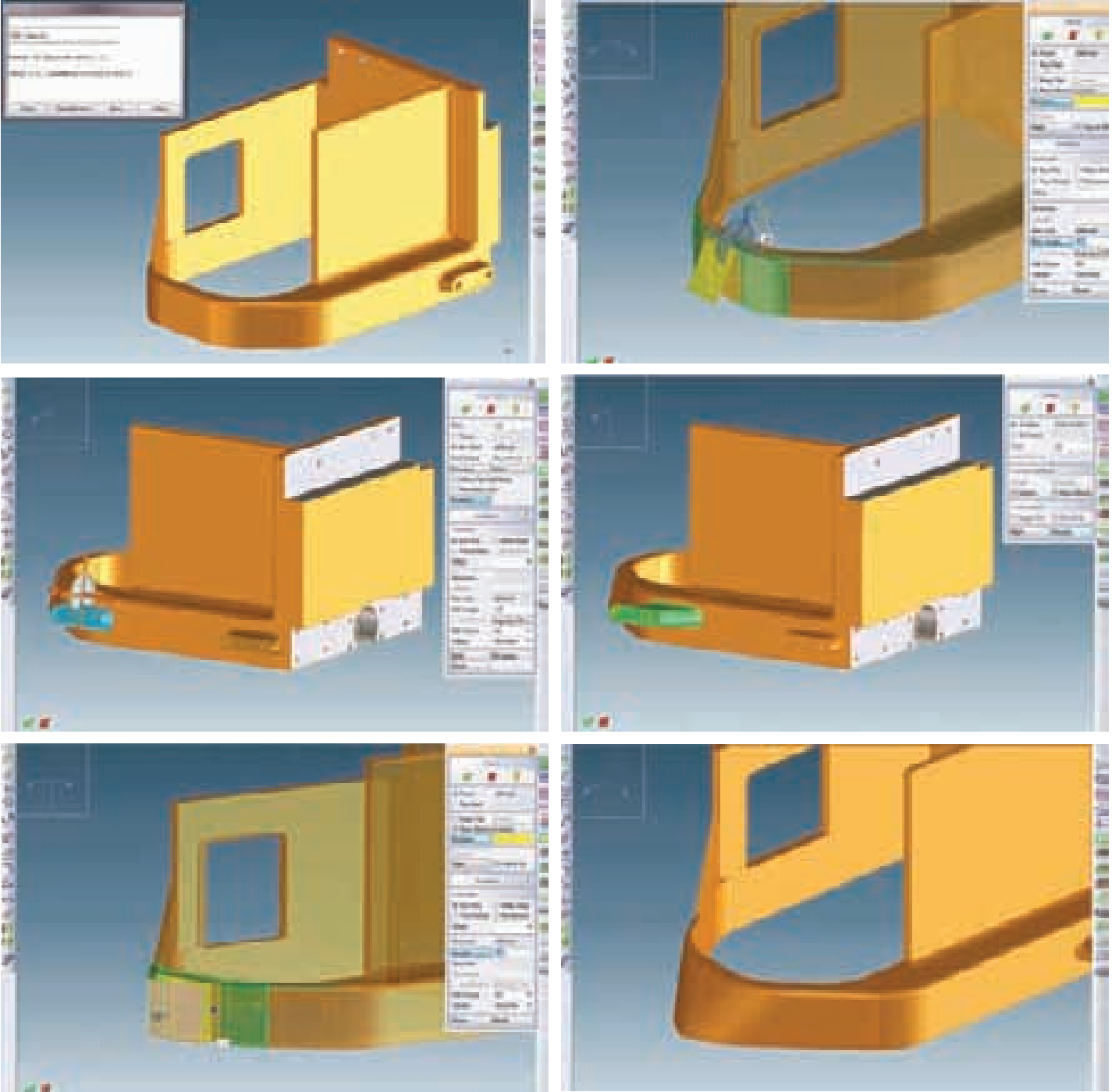
birleşmesi gerektiğini düşündüğünü belirten Büyükzeren, üretim yapan firmaların fason üretim teknolojilerini iyi kullanmaları gerektiğini söylüyor. Büyükzeren şöyle devam ediyor: “Sektörümüzle alakalı olarak leasingli satış çok olduğu için KDV oranlarının yüzde 8’e inmesi gerekmektedir. Rekabet edebilmemiz için devletin enerji kaynaklarında kesinlikle sanayiciye yardımcı olması gerekmektedir. Bu bağlamda daha kolay rekabet sağlanabilir.”

Araç üzeri mobil vinç üretiminde yaşanan krizden dolayı yurtdışına ürün satılması ve pazar payının artırılmasının şart olduğunun altını çizen Büyükzeren, “Ancak bunu yaparken önceden satış-servis ve yedek parça konusunda ciddi altyapı oluşturmamız gerekir. Üretmiş olduğumuz ürünlerde çevre ve insan sağlığı gibi konulara büyük önem vermekteyiz” diyor.

Nirvana Otomotiv Marka Tanıtım Müdürü Ali Büyükzeren, dökümhaneler ve demir ocaklarında ağır iş uygulamaları için yeni dizayn ettikleri makinelerinin büyük kolaylık ve avantajlar sağladığını söylüyor. Büyükzeren, bakımı kolay sade bir konstrüksiyon tercih edilen makinelerin, operatör kabini için çalışma konforu için klimalı olduğunu ve ayrıca havalandırma bağlantısının yapılabileceğini belirtiyor. Büyükzeren şöyle devam ediyor: “360 derece dönlü yeni tarz döner tabla ile en iyi faaliyet konforu sağlanmış olup, çalışma alanını genişletmek için talebe göre zeminde kızaklı lineer hareket imkanı da sağlanabilir. 5-8 metre radüs aralığında 350 - 2000 kilograma kadar olan yükleri taşıma ve kaldırma imkanı sağlar.”

Makinenin tutucu çeneye rotator sayesinde sınırsız yön imkanı sağlandığını belirten Büyükzeren şöyle devam ediyor, “Tutucu çene değiştirilerek opsiyonel aparatlar ile dökümhanelerde kumu mixere doldurma gibi değişik işleri de yapma imkanı sağlar. Sistemde, tam oransal hidrolik yön kumanda valfi, değişken debili yüksek kalite pistonlu pompa ve elektronik proximity switch ile hassasiyet, rampalama ve yastıklama özellikleri sağlanmıştır. Böylece sarsıntısız çalışma imkanı sunulmuş, hem manuel hem de elektronik joystickle çalışlabilmektedir.”

“ Kuruluşunun ilk yılında kapasitesini aylık 6 makineye yükselten Nirvana Otomotiv, yeni yatırımlarla bu kapasiteyi aylık 10 makineye çıkarmayı hedefliyor. Firma, 2005 yılından bu yana 3 tondan 75 ton kapasiteye kadar yaklaşık 220 adet makine üretti. ”



Yükselen trend dinamik modelleme, peki ama neden?

EXPLICIT PROGRAMLAR İLE YAPILAN TASARIMLARDA, BİRBİRİYLE İLİŞKİLİ PARÇALAR, NESNELERİN OLUŞTURMA ANINDA GÖRÜLDÜKLERİNDEN, TASARIMCIYA ÜSTÜN HIZ VE PARÇA MODİFİKASYONU KABİLİYETİ SAĞLIYOR.

Dinamik (explicit) modelleme ve parametrik modelleme geometri oluşturmada iki farklı yaklaşımdır. Bunların kendilerine göre avantajları ve dezavantajları vardır. Bu yazıda kısaca bunlara değineceğiz. İlk olarak bu yaklaşımları gözden geçirelim.

PARAMETRİK, GEÇMİŞE BAĞIMLI MODELLEME

Bu yöntemle geometri oluşturma “sketch”lerden yapılır. Oluşturulan sketch düzlemlerinden 3 boyutlu nesnelere oluşturulur. Oluşturulan 3 boyutlu nesne ve bu nesneyi oluşturan sketch düzlemleri bir dosya olarak kaydedilir ve dosya kapatılır. (Unutulmaması gereken bir husus da bu nesnelerin part penceresinde oluşturulacağıdır). Yine aynı şekilde part penceresinde montajda bulunacak parçalar çizilip kaydedilir. Son olarak montaj penceresi açılır ve daha önce oluşturmuş olduğumuz 3 boyutlu nesnelere bu pencerede bir araya getirilerek montaj hazırlanır.

DİNAMİK MODELLEME

Parametrik modellemede olduğu gibi, bu modelleme tekniğinde de ilk adım sketch düzleminin oluşturulmasıdır. Ancak en büyük fark, sketch düzleminin 3B nesne oluşturulduktan sonra bir daha sketch'lere gerek kalmamasıdır. Bu özellik, Explicit modelleme kavramında tüm değişikliklerin direkt 3B model üzerinde yapılabilmesinden kaynaklanmaktadır.

İlk parça oluşturulduktan sonra ikinci bir part penceresi açılmadan aynı pencerede devam edilebilir. Ayrıca işlem ağacı gibi karmaşık bir yapıya Explicit modellemede gerek yoktur. Tek pencereden parçalarımızı direk montajlı bir şekilde oluşturabiliriz. Burada parçalar arasında parametrik bir bağ bulunmaz ve bir parçanın değişimi sırasında diğer parçalarda kesinlikle hata oluşmaz. Bu şekilde aynı pencerede montaj gayet hızlı bir biçimde gerçekleşir ve böylelikle devasal montajlar explicit modelleme yöntemiyle kolay bir şekilde oluşturulabilir. Modelleme mantığı işlem (history) ağacı gerektirmediğinden, sistem büyük boyuttaki montajlarda bile gayet hızlı çalışır. Ayrıca büyük montajlar kü-

çük dosya boyutlarında saklanabilir ve bu da sistemi hızlandırır ve ultra hızlı bilgisayar gereksinimini ortadan kaldırır. Kısaca özetlersek, parametrik programların tüm eksi yönleri Explicit modelleme mantığıyla çalışan programlarda giderilmiştir.

EXPLICIT PROGRAMLARIN VE PARAMETRİK PROGRAMLARIN ARTILARI VE EKSİLERİ

Explicit programlar ile yapılan tasarımda, birbiriyle ilişkili parçalar, nesnelerin oluşturma anında görüldüklerinden, tasarımcıya üstün hız ve parça modifikasyonu kabiliyeti sağlar.

Parametrik programlarda bu özellik malesef yoktur. Parçalar ayrı pencerelerde çizilir ve bir başka montaj penceresinde bir araya getirilir. Montaj pence-

çüde büyür. Explicit programlarda, history yapısı bulunmadığından parça veya mekanizmada yapılması istenen değişiklik kolayca yapılır. Bu sebeple yüksek konfigürasyonlu bilgisayar sistemleri gerektirmez.

Parametrik programlar, history yapısından dolayı ağır programlardır ve yüksek bilgisayar sistemleri gerektirir. Explicit modellemenin öğrenimi çok kısa sürede gerçekleşir. 2-3 gün, herhangi bir cad programını bilen biri için yeterli bir süredir. Hiçbir şekilde karmaşık yapılar içermez. Parametrik programlarda eğitim, çok uzun zaman ve tecrübe gerektirir. Karmaşık menüler içerdiğinden tüm programa hakim olunması bazen imkansızlaşır. Hatta bu handikap, kullanıcıyı programı reddetmeye itebilir. Explicit program, dışarıdan gelen IGES,

“ Explicit programlarda, history yapısı bulunmadığından parça veya mekanizmada yapılması istenen değişiklik kolayca yapılır. Bu sebeple yüksek konfigürasyonlu bilgisayar sistemleri gerektirmez. ”

resinde yapılacak modifikasyon birbiriyle ilişkili parçalarda hatalar doğurur ve bu hatalar “sketch”ler üzerinden düzeltilmek zorunda kalınır. Bu işlem tasarımcıya oldukça fazla zaman kaybettirir. Explicit programlarda işlem ağacı yoktur. Değişiklikler direkt olarak; gerekli kenar, köşe, yüzey, fillet, chamfer vb. üzerine tıklayarak yapılır. Eğer birbiriyle ilişkili yüzeyler varsa iki yüzey beraber seçilerek hata oluşmadan modifikasyon kolayca yapılır.

Parametrik programlarda birlikte seçim imkânsızdır. Çünkü işlem ağacında her bir parçanın ilgili sketch'ine girmek gerekmektedir. Bu da tasarımcıya yüksek oranlarda hız kaybettirmektedir.

Explicit programlarda, işlem ağacı bulunmadığından oluşturulan mekanizmalar veya parçalar kaydedildiklerinde daha az yer kaplarlar.

Parametrik programlarda ise mekanizma veya parçayla birlikte, işlem ağacı yapısı içindeki bilgilerle birlikte kaydedileceğinden dosya boyutu önemli öl-

STEP, SAT v.s. formatlarında parçalara, yine kendi modelimiymiş gibi davranır ve kolayca istenen modifikasyonlar yapılabilir. Hatta modelin topolojisini dahi değiştirebilirsiniz.

Parametrik programlarda bu tip ara formatlar, işlem ağacı barındırmadıklarından, üzerlerinde herhangi bir modifikasyon yapılması imkânsızdır.

Tarihçe ağacında kurulacak ilişkiler, tüm parçada yapılan değişimi dahi önleyebilir. Bu tür durumlarda, değişimden vazgeçmenin tek alternatifi, parçaya yeniden başlamak ve yeniden modellemektir.

Tarihçe ağacını analiz etmek, tarihçe esaslı programı kullanan bir tasarımcı için zaman alıcı ve güç bir iştir.

Explicit Programların üstünlüğü parametrik program üreticileri tarafından da kabul görmüştür ve son zamanlarda bu firmalar kendi ürünlerine birtakım yeni özellikler ekleyerek explicit modellemeyi taklit etmeye çalışmışlardır.

ARAŞTIRMA

moment 6 expo

Üniversite ve sanayi Teknoparklarda geleceğe uzanıyor

**TÜRKİYE'DE 2001'DE KURULMAYA BAŞLANAN
TEKNOPARKLAR ÜNİVERSİTELER VE SANAYİ
ŞİRKETLERİ ARASINDA ÖNEMLİ İŞBİRLİKLERİ
SAğLIYOR. TEKNOPARKLARDAKİ BUGÜN SAYISI
887'YE ULAŞAN FİRMA, 2 BİN 598 AR-GE PROJESİ İLE
381 MİLYON DOLARLIK İHRACAT YAPIYOR.**

Teknopark'lar özellikle vergi indirimleri veya muafiyetleri sebebiyle ilgi görse de, yakın gelecekte sağladığı avantajlar bu teşviklerden çok daha fazla olacak. Aldıkları teşviklerle Ar-Ge çalışmalarına bütçe ayıran firmalar, teknoparklarda üniversitelerle birlikte çalışabiliyorlar.

Amerika'da 1950'lerde, Avrupa'da ise 1970'lerde kurulmaya başlayan teknoparklar Türkiye'de çok daha geç gündeme geldi. 2001 yılında çıkan ve çok önemli teşvikler sunan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası'nın ardından onay alan yönetim sayısı 31'e yükselirken bugün 18 teknopark aktif olarak çalışmalarına devam ediyor.

2008 Ağustos sonu itibarıyla 887 firmasının faaliyet gösterdiği teknoparklarda, 2 bin 598 Ar-Ge projesi üretildi. Teknoparklarda faaliyet gösteren firmalar, ABD, Japonya, İsrail, İngiltere ve Almanya gibi ülkelere ihracat yapıyor. Bu ülkelere yapılan ihracat rakamı ise 381 milyon dolara ulaştı.

ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞBİRLİĞİ ÖNEMLİ

İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi AR-GE Danışmanı ve Bölge Ofisi Yöneticisi Dr. Muzaffer Sipahioğlu teknoparkların ileri teknoloji kullanan ya da yeni teknolojilere yönelik firmaların, belirli bir üniversite veya yüksek teknoloji enstitüsünün olanaklarından yararlanarak teknoloji veya yazılım ürettikleri/geliştirdikleri yerler olduğunu söylüyor. Dr. Sipahioğlu, "Teknolojik bir buluşu ticari bir ürün, yöntem veya hizmet haline dönüştürmek için faaliyet gösterdikleri ve bu yolla bölgenin kalkınmasına katkıda buldukları, üniversite, ya da AR-GE merkez veya enstitüsü alanı içinde veya yakınında; akademik, ekonomik ve sosyal yapının bütünleştiği ülke kalkınmasında önemli olan bir oluşumdur" diye konuşuyor.

Dr. Sipahioğlu ayrıca ülke sanayinin uluslararası alanda rekabet edebilmesi ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması için, teknolojik bilgi üreterek üründe ve üretim yöntemlerinde yenilikler geliştirilmesi gerektiğinin altını çiziyor. Dr. Sipahioğlu ürün kalitesini ve ya standardını yükseltmek, verimliliği

artırmak, üretim maliyetlerini düşürmek, teknolojik bilgiyi ticarileştirmek, teknoloji yoğun üretim ve girişimciliği desteklemek, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamanın da gerekli olduğunu belirtiyor.

Dr. Sipahioğlu teknoparkta makine sektörünü ilgilendiren faaliyetleri ise şöyle açıklıyor: "Zeytin toplama makinesi tasarımı, havacılık, uzay ve otomotiv sanayinde yüksek hassasiyetli ve hızlı lazerle metal kaynağı, laminasyon yöntemi ile üretilmiş malzemelerin karmaşık şekillerde kesimi için hız ve kalite yükselten alternatif yöntem, atık kağıt tesisi otomasyonu, montaj talimatlarının yönetilmesi, denizaltı simülasyon cihazı mekanik tasarımları, konvansiyonel döküm tezgahlarının basınçlı döküm sistemine dönüşümü."

İHRACATIMIZ 1,5 MİLYON DOLARI GEÇER

Gebze Organize Sanayi Bölgesi GOSB Teknopark Genel Müdürü A. Emre Aksan, teknoparkın ihracatın 2008 sonu itibarı ile 1,5 milyon doları geçmesinin beklendiğini söylüyor. 2008 yılında ikinci etap inşaatlarını tamamladıklarını belirten Aksan, "Şu an itibarıyla toplam 73 firma, yaklaşık 550 civarında çalışanıyla faaliyet göstermekte" diyor.

GOSB içinde Teknopark olmanın farklı avantajları olduğunun altını çizen Aksan, diğer teknoparklardan farklı olarak kendilerinde yazılım ofislerinin haricinde AR-GE odaklı prototip üretimi yapıldığını söylüyor. GOSB'deki bazı firmaların AR-GE laboratuvarlarını Teknoparka taşıdıklarını belirten Aksan, "Araştırmayı, geliştirmeyi burada yapıp prototipi kendi fabrikalarına alıyorlar ve o ürünün seri üretimi orada yapılıyor. Teknopark kanununun içinde seri üretime kesinlikle yer yok" diyor.

Teknoloji Geliştirme Bölgesi olarak belirlenmiş genişleme alanlarının mevcut olduğuna da değinen Aksan, önümüzdeki yıllarda Dünya Bankası ile ortak projeler üretilebileceğini ve kredi alabileceklerini söylüyor. Böyle bir ek kaynak bulunduğu takdirde ek bina inşasının da söz konusu olabileceğini belirten Aksan şöyle devam ediyor: "Belirli bir büyüklüğe gelmiş firmalar da yeni Ar-

“Gazi Teknopark Ar-Ge ve İş Geliştirme Yöneticisi Baykal, “Teknokentlerin yazılım ve ar-ge faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri 2013 yılının sonuna kadar kurumlar vergisinden muaf. Yazılım ve ar-ge projelerinde çalışan personelin ücretleri yine 2013 sonuna kadar gelir vergisinden istisna” diyor.”

Ge kanunu kapsamı içinde, teknopark dışında yer almalarına rağmen tüm teknopark muafiyetlerinden yararlanabilecekler.

Dolayısıyla büyük başarılı firmaların, yerlerini girişimci, küçük ölçekli firmalara bırakacağına da inanıyoruz.”

İTÜ DENEYİMLERİNDEN FAYDALANIYOR

İTÜ ARI Teknokent'i başarıya ulaştıran en önemli unsurlardan birinin teknoloji üretkenlerle girişimciler arasında sürekli bilgi akışının sağlanması olduğunu söyleyen ARI Teknokent Genel Müdürü Nazire Peker, “Bu akışı sağlayacak ortamları yaratıyoruz. İTÜ kendi öğretim kadrosu, endüstriyle kurmuş olduğu işbirlikleri ve uluslararası üniversite ağlarındaki aktif rolü sayesinde bilgi akışının oda-

ğında yer almakta ve bu çerçevede bazı bilgi akışı hizmetleri verilmektedir” diyor.

Peker, Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin “Üniversite-Sanayi” işbirliği ayağını güçlendiren servislere paralel olarak ARI Teknokent'in bünyesindeki KOBİ'lerin gelişimine yardımcı olmak amacıyla sunulan hizmetleri ise şöyle sıralıyor: Teknik Danışmanlık, Sürekli Eğitim, Hukuk Danışmanlığı, Pazarlama Danışmanlığı, Bilişim Teknolojileri Danışmanlığı, Proje Yönetim Danışmanlığı, Tanıtım ve Reklam Danışmanlığı, Teknoloji Transfer/Patent Hizmetleri.” ARI Teknokent'te makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların da yer aldığına değinen Peker şöyle devam ediyor: “Söz konusu firmalar ürün geliştirme, makine ömür geliştirme, tasarım, test, analiz, iyileştir-



İlyas Yılmazlıdır

Hacettepe Teknokent Genel Müdürü

Türk KOBİ'leri için Avrupa Birliği Çevre Müktesebatına Uyum ile ilgili Bilgi Sisteminin Kurulması Projesi LIFE04 TCY/TR/000004'ni Hacettepe Üniversitesi adına yürüttük.

me çalışmalarını enerji, otomotiv, akustik ve dinamik konuları kapsamında çalışmalar yürütmektedirler. Bu çalışmaların yürütülmesi için gerek İTÜ laboratuvarlarından yararlanmakta gerekse İTÜ öğretim üyelerinden danışmanlık almakta ve akademisyen personel olarak işbirliğinde bulunmaktadır.”

Peker ayrıca, araştırma faaliyetlerine her noktada öncelik veren İTÜ'nün 340 araştırma laboratuvarı ile çağdaş ve çeşitli alanlardaki fakülteleri, enstitüleri, ve meslek yüksek okulları kapsamında bütün insan kaynağı, know-how'ı, gelişmiş alt ve üst yapı olanaklarını ARI Teknokent ailesine dahil olan ve bünyesinde faaliyet gösteren firmaların kullanımına sunduğunu belirtiyor.

ÖĞRETİM GÖREVLİLERİ TARAFINDAN KURULDU

ATAP Genel Müdürü Fazıl Aydınmaki-na Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde üniversite öğretim görevlilerinin bilfiil kurdukları şirketlerin çoğunlukta olduğunu söyleyerek şöyle devam ediyor: “Bu şirketler arasında; ileri malzemeler ve nanoteknoloji ile yazılım ağırlıklı girişimci şirketler bulunmaktadır. Yazılım şirketlerinin, bilgi teknoloji ağırlıklı işlerde uğraştıkları dikkati çekmektedir. Eskişehir bölgesinin mevcut bilgi birikimi ile Sanayicilerin, global pazarlarda rekabet yaratacak ürünlerin ger-





Fazıl Aydınmakina
ATAP Genel Müdürü

MDA şirketinin geliştirdiği sert uçlar ile 2007 yılında 500 bin dolar ihracat kapasitesine sahip oldu.

çekleştirilmesindeki güçlüklerin idraki içinde olduğunu söyleyen Aydınmakina, "Sanayide karşılaşılan sorunlarda üniversite öğretim görevlilerinden sağlanabilecek desteği sorgulamaya başlamıştır. Oluşturulan partnerlik içinde uzun vadeli olanlarda San-Tez projeleri ve bu projelerde yüzde 75'lik devlet desteği önemsenmeye başlamıştır" diye konuşuyor. Aydınmakina ETGB'nde onaylı San-Tez proje sayısının 8 olduğunu belirtiyor.

Ayrıca Eskişehir'deki havacılık ve savunma sanayi konularında 5 ayrı şirketin oldukça ciddi projeleri bulunduğuna da değinen Aydınmakina, mevcut şirketlerden 14'ünün yazılım üzerinde çalıştığını söylüyor. Aydınmakina, ETGB'nde MDA şirketinin geliştirdiği sert uçlar ile 2007 yılında 500 bin dolar ihracat kapasitesine sahip olduğunu belirterek şöyle devam ediyor: "ACD firması patent sahibi olduğu tasarımını Almanya'ya cüzi miktarda ihraç etmiştir. Bu ürün tekstil üretiminde kullanılan bir cihazdır. Cihazın ülke içi ve ülke dışında kullanımında patlama beklenmektedir. Nanotech firması sahip olduğu



patentin önümüzdeki günlerde savunma sanayi, deniz kuvvetleri ve havacılıkta kullanılan sensörlerde yaygın kullanımı söz konusudur."

KOBİ'LERE REHBERLİK HİZMETİ VERDİK

Hacettepe Teknokent Genel Müdürü İlyas Yılmazyıldız, Hacettepe Üniversitesi ile Avrupa Birliği arasında imzalanan "Türk KOBİ'leri için Avrupa Birliği Çevre Müktesebatına Uyum ile ilgili Bilgi Sisteminin Kurulması Projesi LIFE04 TCY/TR/000004"ni Hacettepe Üniversitesi adına yürüttüklerini ve başarıyla tamamladıklarını aktarıyor. Yılmazyıldız şöyle devam ediyor: "Proje özet olarak, KOBİ'lerin çevre konusunda Ulusal Programın önceliklerine göre alması gereken kurumsal ve idari önlemler ile ilgili rehberlik etmesi için, kurulan bir Bilgi Sistemi üzerinden sunulan "Türkiye için Çevre Mevzuatı Veri Tabanı"nın oluşturulmasına ilişkindir. Endüstri kuruluşlarını ve KOBİ'leri, Türk Çevre Mevzuatı ve Avrupa Komisyonu Çevresel Mevzuatı konusunda bilgilendiren bilgi sistemi sayesinde, KOBİ'lerin, AB standartlarında gereksinim ve ihtiyaçlarının tanımlanması sağlanmıştır."

Yılmazyıldız teknokentteki makine sektörüyle ilgili çalışmaları ise şöyle anlatıyor: "Hacettepe Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü 2005 yılından beri faaliyetini sürdürmektedir. 2005 yılından beri Türkiye'de ilk ve tek kurulan Otomotiv Mühendisliği Bölümü açılmıştır. Hacettepe Tekno-

kent'te, Ahmet Özgür Akçalı, Teknorm, Nanovak ve Sistaş gibi firmalar makine sektörüyle ilgili Ar-Ge çalışmalarını yürütmektedir."

Gelişmiş ülkelerde 50-60 yıl önce kurulmaya başlayan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin ülkemizde 2003'ten itibaren kurulmaya başlandığını söyleyen Yılmazyıldız: "Ülkemizde de katma değeri yüksek dünya pazarlarına hitap edebilen, ileri teknolojik ürün ve üretim



Dr. Muzaffer Sipahioğlu

İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi AR-GE Danışmanı
ve Bölge Ofisi Yöneticisi

Teknolojik bir buluşu, ticari bir ürün, yöntem veya hizmet haline dönüştürmek için faaliyet gösteriyoruz.



Ömer Baykal

Gazi Teknopark Ar-Ge ve İş Geliştirme Yöneticisi

Kurumsal gelişimimizi oldukça hızlı tamamladık ve Uluslararası Teknoparklar Birliğine (IASP) üye olduk.

yöntemlerinin geliştirilmesi, bunun için araştırma-geliştirme ve yazılım geliştirme kültürünün oluşturulması, yaygınlaştırılması mümkün olmuştur” diyor.

ULUSLARARASI TEKNO PARKLAR BİRLİĞİ'NE ÜYEVİZ

Gazi Teknopark olarak en temel iddialarının başında profesyonel ve deneyimli yönetim kadroları ve Gazi Üniversitesi'nin desteğinin geldiğine değinen Gazi

Teknopark Ar-Ge ve İş Geliştirme Yöneticisi Ömer Baykal, “Teknopark yasasının çıkmasından itibaren işin içinde olan, teknoparka değer katacak unsurları çok iyi bilen deneyimli bir yönetim kadromuz var. Kurumsal gelişimimizi oldukça hızlı tamamladık. Uluslararası Teknoparklar Birliğine (IASP) üye olduk” diyor.

Teknoparkların gelişmiş ülkelerde uzun yıllardır uygulanan bir kalkınma aracı olduğuna değinen Baykal, “Amerika’da 50’lerde, Avrupa’da 70’lerde başlamış bir hareket. Ülkemizde bu konu biraz geç gündeme gelmiş olmakla birlikte 2001 yılında çıkan ve çok önemli teşvikler sunan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasasının ardından büyük bir ivme kazandı” diye konuşuyor. Türkiye’de 31 tane teknopark bulunduğunu belirten Baykal, “Bunların 18 tanesi belirli ölçüde faaliyete geçmiş durumda. Sanayi ve Ticaret Bakanlığının yayınladığı istatistiklere göre teknoparklarımızda Ağustos 2008 sonu itibariyle 900’e yakın firma, 10 bin civarında personel 2600’e yakın yazılım ve Ar-Ge projesi yürütüyor. Toplam patent sayısı 168’ye, ihracat 381 milyon ABD Dolarına ulaşmış durumda. Dünyadaki teknoparkların gelişim hızına bakıldığında kısa sürede önemli bir yol kat ettiğimizi söyleyebiliriz” diyor.

Teknoparklarda faaliyet göstermenin firmalara ilk etapta en cazip gelen yanının vergi muafiyetleri olduğuna da de-



Zeynep Öktem

NANObiz Genel Müdürü

Firmamız, Türkiye’de çok ihtiyaç duyulan üniversite ve sanayi işbirliğini sağlamak ve teknoloji transferi gerçekleştirmek için kuruldu.

ğinen Baykal şöyle devam ediyor: “Teknokentlerin yazılım ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri 2013 yılının sonuna kadar kurumlar vergisinden muaf. Yazılım ve Ar-Ge projelerinde çalışan personelin ücretleri yine 2013 sonuna kadar gelir vergisinden istisna. Yasanın en önemli avantajlarından biri de akademisyenlerin teknopark firmalarında çalışabilmesine ve kendi firmasını kurabilmesine de imkan sağlıyor olması. Bu sayede akademisyenlerin bilimsel makalelere sıkışıp kalacak araştırmalarını teknoparklar bünyesinde ticarileştirmesi teşvik ediliyor. Yeni çıkan Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanunla sigorta primi teşviki de getirilmiş durumda.”

ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞBİRLİĞİ İÇİN KURULDUK

Prof. Dr. Hüseyin Avni Öktem ve Zeynep Öktem tarafından kurulana NANObiz’in Genel Müdürü Zeynep Öktem şirketin kuruluş amacını Türkiye’de çok ihtiyaç duyulan üniversite ve sanayi işbirliğini sağlamak ve teknoloji transferi gerçekleştirmek olarak özetliyor. NANObiz’in misyonlarından birinin de, alışageldik ya da sıra dışı fikir ve ürün





projelerini hayata geçirmeyi planlayan ve Ar-Ge farkındalığına sahip tüm işletmelere, geliştirdiği değişik iş modelleri kapsamında ortak ürün ve teknoloji geliştirme faaliyetleri planlamak, koordine etmek ve projelendirmek olduğunu söyleyen Öktem, "Fason Ar-Ge® markası, NANObiz'in firmalara sunduğu dış kaynak Ar-Ge hizmeti kapsamında doğmuştur" diyor.

NANObiz'in tamamen Ar-Ge odaklı bir firma olduğunu aktaran Öktem, tüm faaliyetlerini Orta Doğu Teknik Üniversitesi bünyesindeki ODTÜ Teknokent'de yerleşik 250 metrekare ofis alanında sürdürdüklerini söylüyor. Firmanın üretim çalışmaları kapsamında Nano partikül tabanlı yeni nesil tanı ve saflaştırma sistemleri ile nano biyo-sensörler ve çiplerin geliştirilmesinin yer aldığını ekleyen Öktem, "Buna ek olarak muhtelif firmalar ile ortak Ar-Ge faaliyetleri de sürdürülmektedir" diyor. NANObiz Genel Müdürü Öktem şöyle devam ediyor: "Ar-Ge ve inovasyon özellikle KOBİ'ler için henüz yeni anlaşılmaya başlanan kavramlar olmakla beraber, pek çok KOBİ farkında olmadan Ar-Ge sürecini yaşamakta ve ürünlerini bu süreç sonunda üretmektedir. Firmamız, özellikle

bu farkındalığı ortaya koyan firmalara Ar-Ge süreç modellemesi yapmak, üniversite-sanayi işbirliğini sağlayarak teknoloji transferini gerçekleştirmek ve KOBİlerin ihtiyaç duydukları her alanda koçluk hizmetleri vermek misyonunu görev edinmiştir."

MAKİNE MÜHENDİSLERİYLE ÇALIŞIYORUZ

Bites Savunma, Havacılık ve Uzay Teknolojileri Yazılım Elektronik A.Ş.'nin Genel Müdürü Uğur Coşkun firmanın 2002'de İstanbul'da bilişim teknolojileri projelerinde çalışmak üzere 2U Bilişim Teknolojileri yazılım ve elektronik olarak faaliyete başladığını söylüyor.

Coşkun firmanın faaliyet alanlarını şöyle açıklıyor: "Digiturk firması için çok sayıda dijital televizyon oyunu ile interaktif kanal üretimi gerçekleştirdik. 2005 yılında HAVELSAN A.Ş yükleniciliğindeki HELSIM projesindeki BTES ve EY-BIS projeleri ile Savunma sanayi sektörüne ilk adımlarımızı attık. Yaklaşık 3 sene içerisinde Ankara'da HAVELSAN'ın alt yüklenicisi olarak Kara Kuvvetleri Komutanlığı için Kara Havacılık Okul Komutanlığında HELSIM projesi kapsamında kullanılmak üzere Blackhawk he-



Uğur Coşkun

Bites Savunma, Havacılık ve Uzay Teknolojileri Yazılım Elektronik A.Ş. Genel Müdürü

Yazılım ve elektronik alanında faaliyet gösteriyoruz.

likopterinin D ve DSAR modelleri için Bilgisayar Tabanlı Eğitim Projesi gerçekleştirdik."

Makine sektörü ile ilgili olarak HAVELSAN için yapmış oldukları HELSİM projesi kapsamında Sikorsky helikopterlerinin tüm mekanik sistemlerinin eğitim içeriklerinin 3 boyutlu modelleriyle animasyonlu bir şekilde hazırlandığını söyleyen Coşkun, "Bu proje kapsamında bünyemizde çok sayıda makine, elektronik ve uçak mühendisi çalışmıştır.

Bununla beraber Millî Eğitim Bakanlığının MEGEP projesi kapsamında mesleki liselerin eğitimlerinin dijital ortamda verilmesine yönelik, Makine teknolojileri bölümünün tüm ders içeriği hazırlanmaktadır" diyor.

TÜRKİYE'DE TEKNO PARKLAR

Firma sayısı: 887

İstihdam edilen personel sayısı: 9,745

Üzerinde çalışılan proje sayısı 2,598

İhracat: 381 milyon dolar

Yabancı firma sayısı: 32

Yapılan harcama tutarı: 450 milyon dolar

Alınan patent sayısı: 198

* Ağustos 2008 verileri



Güney Amerika, Kuzey Afrika ve Orta Afrika pazarlarının makine sektörü açısından önemi

İHRACATINDA SÜREKLİ ARTIŖ KAYDEDİLEN MAKİNE SEKTÖRÜNÜN DİŖ PAZARLARINDA DA ÖNEMLİ DEĞİŖİMLER YAŖANIYOR, PAZAR ÇEŖİTLİLİĐİ ARTIYOR. GELENEKSEL PAZARLARIN YANI SIRA GÜNEY AMERİKA, KUZEY AFRİKA VE ORTA AFRİKA PAZARLARI MAKİNE SEKTÖRÜNDE GİDEREK ÖNE ÇIKIYOR. SÖZ KONUSU PAZARLAR COĞRAFİ KONUMLARI VE MEVCUT EKONOMİK DURUMLARI İTİBARIYLA SEKTÖR İÇİN OLDUKÇA BÜYÜK ÖNEM TAŖIYOR.

2007 yılında Türkiye'nin Güney Amerika'ya yönelik makine ve aksamı ihracatı bir önceki seneye göre yüzde 61 oranında artış göstererek 30 milyon dolar olarak kaydedildi. Makine sektörü açısından Güney Amerika pazarında öne çıkan ülkeler ise Brezilya ve Arjantin olarak sıralanıyor. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla Brezilya'ya yönelik makine ve aksamı ihracatı 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde yaklaşık 4 kat artış göstererek büyük bir gelişme kaydetmiş durumda. Söz konusu ülkeye ihracat Ocak-Eylül döneminde 37 milyon dolar olarak gerçekleşti. Brezilya'ya yapılan makine ve aksamı ihracatı içerisinde en fazla payı takım tezgâhları alıyor. 2008 yılı ilk 9 ay içerisinde Brezilya'ya takım tezgâhları ihracatı 21 milyon dolar olarak kaydedilmiş ve bir önceki seneye göre yüzde 199 oranında artış göstermiş. Takım tezgâhlarının ardından en fazla ihracat yapılan mal gruplarını ise pompa ve kompresörler ile inşaat ve madencilikte kullanılan makineler oluşturuyor. Söz konusu dönemde en fazla ihracat artışı gerçekleşen mal grupları ise savunma sanayine yönelik silah ve mühimmat ile rulmanlar.

Güney Amerika pazarında sektörün gelişme kaydettiği bir diğer önemli pazar ise Arjantin. 2008 yılı 9 aylık dönemde Arjantin'e gerçekleştirilen makine ve aksamı ihracatı 14 milyon dolarlıkken, bir önceki seneye göre yüzde 60 oranında artış yakalandı. Arjantin'e gerçekleştirilen makine ve aksamı ihracatında ise en büyük payı takım tezgâhları oluşturdu. Söz konusu mal grubunun ihracatı Ocak-Eylül döneminde 4 milyon dolar olarak kaydedilmiş. Takım tezgâhlarını, tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler ve inşaat ve madencilikte kullanılan makineler izledi. İhracatında artış görülen başlıca mal grubu ise kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri oldu.

KUZAY AFRIKA'NIN EN BÜYÜK PAZARI LIBYA

Kuzey Afrika pazarına yönelik makine ve aksamı ihracatı 2007 yılında bir

önceki seneye göre yüzde 73 oranında artış göstererek 233 milyon dolar olarak gerçekleşti. Kuzey Afrika pazarı içerisinde Fas, Cezayir, Tunus ve Libya makine sektörü açısından potansiyel taşıyan ülkeler olarak dikkat çekiyor. Söz konusu ülkeler içerisinde en fazla makine ihracatının yapıldığı ülke ise Libya. Libya'ya 2008 yılı ilk 9 aylık dönemde 97 milyon dolar ihracat gerçekleştirilmişken, sektör ihracatı yüzde 176 oranında büyüme yakalamış. Libya'ya en fazla ihracat gerçekleştirilen makine mal grubu 32 milyon dolarla inşaat ve madencilikte kullanılan makineler olurken, inşaat ve madencilik makinelerini endüstriyel klima ve soğutma makineleri ile vanalar takip etmiş.

Fas'a yönelik makine ve aksamı ihracatı 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde bir önceki seneye göre yüzde 33 oranında artış göstererek 75 milyon dolar olarak kaydedilmiş. Fas'a en fazla ihracatı gerçekleştirilen makine mal gruplarını sırasıyla 20 milyon dolarla tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, 13 milyon dolarla hadde ve döküm makineleri, 13 milyon dolarla kalıplar ve 8 milyon dolarla inşaat ve madencilikte kullanılan makineler olmuş.

Söz konusu ülkeye ihracatında en fazla artış görülen mal grubu ise yük kaldırma, taşıma ve istiflemeye mahsus makineler.

Cezayir'e yönelik makine ve aksamı ihracatı ise ilk 9 ayda 73 milyon dolar olarak kaydedilmiş ve bir önceki seneye göre yüzde 57 oranında artış göstermiş. 20 milyon dolarla inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, 13 milyon dolarla endüstriyel klima ve soğutmalar ve 12 milyon dolarla gıda sanayii makineleri makine sektöründe Cezayir'in başlıca ithal kalemleri arasında. Anılan ülkelerin ardından makine ihracatında artış görülen ülkelere de Tunus. Tunus'a 2008 yılının ilk 9 ayı içerisinde bir önceki seneye göre yüzde 28 oranında artış kaydedilerek 32 milyon dolar makine ihracatı gerçekleştirilmiş. Tunus'a ihraç edilen makine mal grupları arasında ilk üç sırayı 10 milyon dolar ile pompalar ve kompresörler, 4 milyon dolar ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ve 3 milyon dolarla gıda sanayii makineleri oluşturmuş.

ORTA AFRIKA'NIN PARLAYAN YILDIZI ETİYOPYA

Kuzey Afrika'nın yanı sıra makine ihracatı artışının görüldüğü bir diğer pazar ise Orta Afrika. Orta Afrika'ya gerçekleştirilen makine ve aksamı ihracatı 2007 yılında yüzde 10 artış göstererek 63 milyon dolar olarak kaydedilmiş. Orta Afrika pazarı içerisinde sektör ihracatı açısından önem teşkil eden ülkeler ise Nijerya, Sudan ve Etiyopya olarak sıralanıyor. Nijerya'ya gerçekleştirilen makine ve aksamı ihracatı 2008 yılı Ocak-Eylül ayları içerisinde bir önceki seneye göre yüzde 243 oranında artarak 49 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. Savunma sanayi için silah ve mühimmat mal grubu, sektör ihracatı içerisinde yüzde 78 payla ilk sırada yer alıyor. Nijerya'ya yönelik söz konusu mal grubu ihracatı 38 milyon dolar ve yüzde 404 artış göstermiş durumda. Bu mal grubunu ise reaktör ve kazanlar ile inşaat ve madencilikte kullanılan makineler izliyor.

Sudan'a yönelik söz konusu dönemde sektör ihracatı ise 26 milyon dolar olarak kaydedilmiş. 10 milyon dolar ihracat ile tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler ise Sudan'a gerçekleştirilen makine ihracatı arasında ilk sırada yer alıyor. Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineleri ise inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ile gıda sanayii makineleri takip ediyor. Vanalar ise ihracatında görülen artış ile söz konusu pazarda öne çıkan bir diğer mal grubu. Kuzey Afrika pazarı içerisinde en fazla ihracat artışı kaydedilen ülke ise Etiyopya. Söz konusu ülkeye 2008 yılı Ocak-Eylül dönemi içerisinde 21 milyon dolar makine ve aksamı ihracatı gerçekleştirilmiş ve makine ihracatı bir önceki seneye göre yüzde 505 oranında artış göstermiş. Tekstil ve konfeksiyon makineleri söz konusu pazarda en büyük payı teşkil ederken, bu mal grubunun payı sektör ihracatı içerisinde yüzde 77 olarak gerçekleşmiş. Tekstil ve konfeksiyon makinelerinin ardından endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ve inşaat ve madencilikte kullanılan makineler en fazla ihracat kaydedilen diğer mal grupları olmuş.

BAŞARI HİKAYESİ

moment & expo

Atölyeden İhracatçılığa

YAKLAŞIK 40 METREKARELİK KÜÇÜK BİR ATÖLYEDE KURULAN TEKNİK BOMBE, BUGÜN HOLLANDA, AMERİKA VE ALMANYA'YA İHRACAT YAPIYOR. 1999'DA GEBZE PLASTİKÇİLER ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NE TAŞINAN FİRMANIN TOPLAM İHRACATI 2008 YILINDA YÜZDE 20 ORANINDA ARTIŞ GÖSTERDİ.



Güneşli’de küçük bir atölyede kurulan Teknik Bombe, 1980’den beri ürün hacmini geliştirerek bugün Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi’nde (GEPOSB) bulunan, 15 bin metrekare kapalı alana sahip tesislerinde üretim yapıyor. Hollanda, Amerika, Almanya ve Makedonya gibi ülkeler başta olmak üzere birçok ülkeye makine, bombe ve hava tankı ihracatı gerçekleştiren firma, 2008 yılında ihracatlarında yüzde 20 oranında artış yaşadı. Moment Expo’nun sorularını yanıtlayan Teknik Bombe Genel Müdürü Kazım Murat cirolarının yaklaşık yüzde 35’ini ihracatın oluşturduğunu ve önümüzdeki birkaç yıldaki hedeflerinin ihracattan paylarını yüzde 50’nin üzerine çıkarmak olduğunu söylüyor.

TEMELLER 1980’DE ATILDI

Teknik Bombe Genel Müdürü Kazım Murat, 1973 yılında Yozgat Sanat Okulu, şimdiki adıyla Yozgat Endüstri Meslek Lisesi, Torna Tesviye Bölümü’nü bitirdikten sonra, iş ve eğitim imkânlarının daha elverişli olması sebebiyle Yozgat’tan İstanbul’a geldiğini söylüyor. Geldiği ilk sene Karaköy, Perşembe Pazarı’nda döküm sanayi üzerine faaliyet göstermeye başlayan ODÖKSAN firmasında bir yıl kadar teknik ressam olarak çalışan Murat, daha sonra bir arkadaşıyla birlikte Levent Oto Sanayi Sitesi’nde küçük bir atölyede boya ve cila işine başlıyor. Bu işle uğraşırken bir yandan da makine mühendisliği alanında eğitim alabilmek için üniversite sınavına hazırladığını aktaran Murat, “Fakat o dönem meslek liselilerin üniversiteye giriş koşullarıyla ilgili yapılan bir değişiklik tüm planlarımı değiştirdi. 1977’de Marmara Üniversitesi, Yabancı Diller Yüksek Okulu’na girdikten sonra, mezuniyetime kadar mobilya işimi devam ettirdim” diyor. Murat, okul ve yaşam masraflarını karşılayabilmek adına biraz da zorunlu olarak başladığı mobilyacılık yıllarında, asıl ilgi alanı olan metal ve makine işlerine dönmek için sürekli bir arayış içinde olduğunu söylüyor. Yüksek okuldan mezun olduğu yıl mobilya işini bırakarak, yine kendisi gibi meslek lisesi mezunu bir arkadaşıyla beraber soğuk metal şekillendirme işlerine başlayan Murat,

“Böylece, Teknik Bombe’nin temelleri 1980 yılında Bakırköy, Güneşli’de, 40 metrekarelik bir atölyede atılmış oldu” diye konuşuyor.

1984 yılına kadar, sadece bir mekanik pres ve bombe kenar sıvama makinesiyile, caraskal ve vinç gibi kaldırma araçları olmadan çok kısıtlı bir kapasite ile bombe üretimi yaptıklarını söyleyen Teknik Bombe Genel Müdürü Kazım Murat, “Yaptığımız işlere olan talebin artmasıyla birlikte, mahalle arasında yer alan küçük atölyemizden daha geniş bir yere geçmek zorunlu hale gelmişti” diyor. Bu aşamada, taşınma konusunda çıkan bazı anlaşmazlıklar, ortağıyla olan iş birlikteliğinin sonlanmasına neden oluyor. Kendi imkânlarıyla yaptığı makinelerin bir takımını alarak Topkapı, Davutpaşa’da 150 metrekarelik yeni bir atölyeye geçen Murat, ortağının ise makinelerin diğer takımını alarak aynı işi devam ettirmek üzere mevcut atölyede kaldığını söylüyor.

ÜRÜN YELPAZEMİZİ GELİŞTİRDİK

Sonraki altı yıl boyunca Topkapı’daki yeni atölyede, mekanik presden hidrolik dövme preslere geçerek, calaskar ve vinç gibi taşıma araçlarını kullanarak, yaklaşık on kişilik bir ekiple kapasitelerini belli bir noktaya getirdiklerini ifade eden Murat, “Anadolu yakasında artan iş potansiyeli ve Topkapı’daki yerimizin ihtiyaçlarımızı karşılayamaz hale gelmesi nedeniyle 1991 senesinde Tuzla’da, toplam 800 metrekare kapalı alana sahip kendi binamıza taşındık” diye konuşuyor. Hidrolik sıvama preslerini çoğaltarak, sıvama bombe yapımına ve basınçlı hava tankları üretimine ağırlık verdiklerine de değinen Murat, aynı zamanda, ürün yelpazelerine paslanmaz çelikten imal edilen hamur yoğurma kazanları ile mikser kazanlarını da eklediklerini söylüyor. Murat, Teknik Bombe’nin her geçen gün gelişen teknik altyapısı, güçlenen kadrosu ve artan iş hacmi sayesinde, 1999 yılında şu anda buldukları Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi’ndeki (GEPOSB), 15 bin metrekare kapalı alana sahip tesislerine taşındıklarını belirtiyor.

İç pazarda kazandıkları deneyim ve başarıların, kendilerini ihracata yönelik atı-

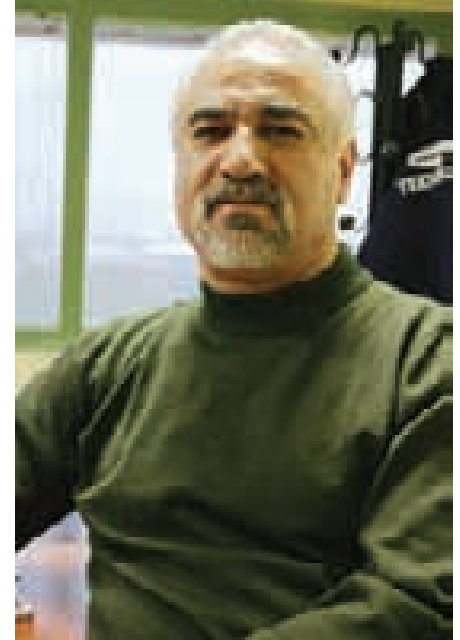


lımlar konusunda yüreklendirdiğine de değinen Teknik Bombe Genel Müdürü Kazım Murat şöyle devam ediyor: “Özellikle bizi geliştireceğine inandığımız ve daha istikrarlı olduğunu düşündüğümüz Avrupa ve Amerika pazarlarına açılmayı kendimize hedef edindik. Bu doğrultuda makine parkurumuzu geliştirmek için bir dizi yatırım gerçekleştirdik. Alınan 1200 ton kapasiteye kadar muhtelif hidrolik presler, 30mm kalınlık, çap 6000mm kapasitede tam otomatik dövme bombe presleri, 4200x16000x60mm plazma makinesi ve lazer kesim makinesi yaptığımız makine yatırımlarına örnek olarak verilebilir.” 2008 sonuna kadar hız kesmeden devam eden bu yatırımları, önümüzdeki yıllarda da devam ettireceklerinin altını çizen Murat, “Özellikle dövme bombede 50mm kalınlık, çap 7000mm kapasitede makineleri üretim parkurumuza katmayı planlıyoruz” diyor. Önümüzdeki beş yıllık dönemde ise reklam ve pazarlama faaliyetlerine hız kazandırarak, özellikle yurt dışı fuarlara

ağırlık vermeyi planladıklarını ifade eden Murat, “Teknik Bombe’yi dış pazarlarda daha iyi tanıtmayı ve yeni müşterilere ulaşmayı hedefliyoruz” diyor. 2008 yılında yüzde 20 oranında artış gösteren toplam ihracatlarının, şu an itibarıyla toplam cirolarının yaklaşık yüzde 35’ini oluşturduğunu belirten Murat, hedeflerinin önümüzdeki birkaç yılda bu oranı yüzde 50’nin üzerine çıkarmak olduğunu söylüyor.

GEBZE’DEN AVRUPA’YA İHRACAT YAPIYOR

Şu ana kadar Hollanda, Amerika, Almanya ve Makedonya gibi ülkeler başta olmak üzere birçok ülkeye makine, bombe ve hava tankı ihracatı gerçekleştirdiklerini belirten Murat, “Bu süreç içerisinde kalite ve verimlilik konularında çok önemli deneyimler kazanarak, yurt dışındaki müşterilerimizin memnuniyetini üst seviyelere çıkarmayı başardık” diyor. Murat, teknolojiye ve insan gücüne yaptıkları yatırımların, iç piyasadaki müşte-



Kazım Murat

Teknik Bombe Genel Müdürü

Teknik Bombe’yi dış pazarlarda daha iyi tanıtmayı ve yeni müşterilere ulaşmayı hedefliyoruz.

rilerine de önemli katkılar sağladığını vurguluyor.

Teknolojik gelişmenin başarılarındaki payını kabul etmekle birlikte, insan faktörünün başarıya olan etkisini her zaman göz önünde bulunduklarını ifade eden Murat şöyle devam ediyor: “Müşteri memnuniyetinin çalışan memnuniyetine bağlı olduğunun bilinciyle, Teknik Bombe bünyesinde sağlıklı bir çalışma ortamı yaratmanın yanı sıra, çalışanların sosyal faaliyetlerini gerçekleştirebilecekleri alanlar oluşturmaya da son derece özen gösteriyoruz.” Son yıllarda makine sektörünün ihracatında gözlemlenen artışı sevindirici bulmakla beraber, bu artışın yeterli olmadığı inancında olduklarını söyleyen Murat, “Gözlemlerimize dayanarak şunu söylememiz mümkün; Avrupa ülkeleri üretimin zorluğu ve maliyet artışları sebebiyle makine üretimlerini istedikleri kalite ve koşullarda yapabilecek yabancı firmaların arayışı içindedir. Aranan bu koşullara uygun firmaları Türkiye’de bulacaklarına inanıyoruz” diye konuşuyor. Türkiye’nin coğrafi olarak Avrupa’ya yakın olmasının başlı başına bir avantaj kaynağı olduğunu belirten Murat şöyle devam ediyor: “İşte bu noktada, devlet

“İhracatta gözlemlenen artışın sevindirici ancak yetersiz olduğunu söyleyen Murat, “Avrupa, üretimin zorluğu ve maliyet artışları sebebiyle makine üretimlerini istedikleri kalite ve koşullarda yapabilecek yabancı firmaların arayışı içinde. Aranan bu koşullara uygun firmaları Türkiye’de bulacaklarına inanıyoruz” diyor.”



ve sanayicinin iş birliği içinde olması oldukça önem kazanıyor. Örneğin, devletin arazi üretmesi, bu arazi üzerine yapılacak fabrika ve alınacak teçhizat için gereken kredi koşullarını sağlaması, kalifiye eleman ve teknik personelin yetişmesi için sanayi-üniversite iş birliğini iyi bir şekilde organize etmesi son derece önemli. Ek olarak, elektrik, su, doğalgaz gibi girdi maliyetlerinde yapılacak desteklerin, rekabet gücünün artışında büyük rol oynayacağı söylenebilir." Bu destekler karşılığında sanayicinin de üretim, istihdam ve ihracat konularında gerekli taahhütlerde bulunmasının sağlanabileceğini ifade eden Murat, "Belirti-

len destek ve koşulların yerine getirilmesi ile Türkiye'nin makine üretimini ve ihracatını arttırması, dış pazarlarda iyi bir yer edinerek bu yerini sağlamlaştırması hiç de zor olmayacaktır" diyor. Üretim konusunda yaptıkları sürekli iyileştirmelerin, ihracat hedeflerinin ve gerçekleştirdikleri ihracat düzeylerinin her geçen yıl yükselmesini sağladığına da değinen Murat, "Hedeflerimizi belirlerken, en önemli yol göstericimiz sektöre ve ülkeye artı değer katma bilincidir ve bu doğrultuda Teknik Bombe olarak öncelikli amacımız, daima gelişmenin ve geliştirmenin yollarını keşfederek başarılarımızı geleceğe taşımaktır" diyor.



İNSANA VE YENİ TEKNOLOJİYE YATIRIM

Teknik Bombe, 25 yılı aşkın süredir gıda, tarım, kimya, savunma, inşaat, güvenlik ve otomotiv sektörleri de dahil olmak üzere birçok sektöre, bombe ve çeşitli ara mal üretimi yapan, metal şekillendirmede uzmanlaşmış tedarikçi bir kuruluş. Ürünleri arasında; dövme bombeler, pres baskı sıvama bombeler, basınçlı kaplar, paslanmaz gıda kapları ve menholler yer alıyor.

Isıl İşlem, pres baskı, lazer kesim, plazma kesim, plazma kaynak, abkant büküm ve profil büküm, işleri ise Teknik Bombe'nin faaliyet alanı içerisinde gerçekleştirdiği diğer önemli hizmetleri arasında.

Faaliyetleri boyunca iç piyasada kazandıkları deneyim, bilgi birikimi ve müşteri memnuniyetine dayanarak, son yıllarda dış pazarlara açılma sürecine giren firma, konusunda uzman ekibi, müşteri odaklı politikası ve güçlü üretim altyapısı ile kısa sürede dış piyasada da sektörün önemli firmalarından biri olma yolunda ilerliyor. 2006-2007 süresince devam eden ve 2008 yılı boyunca da süren önemli kapasite artırımı ile yüksek kalite ve üretim seviyelerini korumayı planlayan Teknik Bombe, yurtiçi ve yurt dışındaki müşterilerinin memnuniyetini en üst düzeyde muhafaza etmeyi hedefliyor. Son birkaç yıldır, yeni teknolojilere ve firmanın başarısında önemli rol oynayan insan faktörüne yaptıkları yatırım, bunun sonucunda elde ettikleri verimlilik artışı, yıllık büyüme hedeflerinin üzerinde sonuçlar almalarını sağlıyor.



Hedefimiz akıllı ürünler tasarlamak

**BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ
DEKANI PROF. DR. EROL SEZER, MEKATRONİK
MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜNÜN MİSYONUNU, TÜRKİYE'YE
VE DÜNYAYA, 'AKILLI' ÜRÜNLERİ TASARLAYACAK,
YAPACAK, ÇALIŞTIRACAK MÜHENDİSLER YETİŞTİRMEK
OLARAK AÇIKLIYOR.**

Son yılların popüler mesleklerinden biri olan Mekatronik Mühendisliği 1960'larda ilk kez Japonya'da kavram olarak ortaya çıktıktan sonra 1990'ların başında da Türkiye'de de adını duyurdu. Mekatronik mühendisliğinin gelişmesiyle birlikte, üretimde kullanılan makinelerin hassasiyetleri ve doğrulukları, buna paralel olarak da verimlilikleri artıyor. 1998 yılında kurulan Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erol Sezer, Mekatronik Mühendisliği Bölümünün misyonunun, Türkiye ve Dünya için, 'akıllı' ürünleri tasarlayacak, yapacak, çalıştıracak mühendisler yetiştirmek olduğunu söylüyor. Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan Prof. Dr. Sezer, Mekatronik Mühendisliği'nin kavram olarak Japonya'da ortaya çıktığını ve oradan dünyaya yayıldığını



söylüyor. Prof. Dr. Sezer 'mekatronik'i şöyle açıklıyor: "Makine, elektronik, kontrol ve bilgisayar mühendisliklerinin bir kombinasyonu olup; işlevleri mekanik, elektronik, bilgisayar ve yazılım teknolojilerinin bütünleştirilmesine dayanan ve gelişmiş ürün, işlem ve sistemler kurmak için kullanılan ürünlerin tasarımı ile ilgilenen disiplinlerarası bir mühendislik dalıdır."

MEKATRONİK 2000'LERDE ADINI DUYURDU

Türkiye'de mekatronik mühendisliği eğitiminin 1990'lı yılların başında başladığına değinen Prof. Dr. Sezer, bu mühendislik dalının ismini ise 2000'li yıllarda yoğun biçimde duyurduğunu ekliyor. Prof. Dr. Sezer, hızla sanayileşmekte olan ülkelerin başında gelen Türkiye'de, bu yöndeki ivmeyi artırmak için otomasyon ve üretim kalitesinin artırıl-



Prof. Dr. Erol Sezer

Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı

Mühendislik Fakültesi bünyesinde kurduğumuz BUTECH'in misyonu, Türkiye'de çeşitli endüstriler için geliştirilmekte olan projeleri hayata geçirmek ve bu sırada öğrencilerimizin bu projelere katkıları sağlamalarıdır.

masının önem kazandığını söylüyor. Mekatronik mühendislerinin bu noktada devreye girdiğini aktaran Prof. Dr. Sezer, "Sanayide çok sayıda mekatronik mühendisine ihtiyaç olmasına rağmen mezun sayısı yeterli olmadığından talebe yeterli ölçüde cevap verilememektedir" diyor.

Prof. Dr. Sezer ayrıca, mekatronik biliminin Türkiye'de çok yeni bir mühendislik dalı olması nedeniyle insanların yeterince bilgiye sahip olmadığını belirterek, bu nedenden dolayı bu bilim dalının getireceği yeniliklerden yeterince yararlanılmadığını sözlerine ekliyor. Bahçeşehir Üniversitesi olarak üniversite-sanayi işbirliğine son derece önem verdiklerine de değinen Prof. Dr. Sezer şöyle devam ediyor: "Hatta Mühendislik Fakültesine bağlı olarak çalışan bu

amaçla kurulmuş bir birim mevcuttur. Bu birimin amacı sanayinin ihtiyaç duyduğu sorunlara çözüm bulmaktır. Buna ek olarak mezunlarımızın ve öğrencilerimizin tanınabilirliğini artırmak amacıyla, öğrenciler mezun olmadan sanayi ile tanışmalarını sağlamak amaçlı özel programlar yapılmaktadır. Bu programlar önümüzdeki dönem uygulamaya konulacaktır."

SANAYİNİN İHTİYAÇ DUYDUĞU MÜHENDİSLER

Prof. Dr. Sezer, mekatronik mühendisliğinin gelişimi sonucu, üretimde kullanılan makinelerin hassasiyetlerinin, doğruluklarının ve buna bağlı olarak verimliliğin artması sağlanarak; kullanılan hammaddenin, enerjinin ve üretim süresinin maliyetinin azalacağını söylüyor. Prof. Dr. Sezer, birçok konuda teknoloji üreten ABD ve AB ülkeleri ile karşılaştığında Türkiye'nin mekatronikte izlemesi gereken yol haritasını ise şöyle açıklıyor: "Tübitak veya yüksek teknoloji kullanan ve üretim yapan endüstriyel kuruluşların üniversitelerle işbirliği yaparak mekatroniğe yönelik Ar-Ge çalışmalarını desteklemeleri en uygun yol olacaktır. Üniversiteler de, sanayinin ihtiyaç duyduğu, bilgi ve beceri birikimi yüksek, teknolojiye hakim mühendisleri mezun etmelidirler."

Mekatronik sektöründe uluslararası pazarlarda teknoloji geliştirmenin çok önemli olduğunu ifade eden Prof. Dr. Sezer, bu noktada sektöre ve üniversiteye düşen görevleri ise şöyle sıralıyor: "Sektöre düşen görev, AR-GE çalışmalarına kaynak ayırmak, kaynak ayırmıyorsa bir üniversite ile işbirliğine giderek kendisine sektörde avantaj sağlayacak projeler üretmelidir. Üniversiteler ise sanayi ile yapılan işbirliği neticesinde kazandıkları bilgi ve tecrübelerini öğrencilere aktarmalıdır."

BUTECH İLE SANAYİ İŞBİRLİĞİ SAĞLANDI

Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nin Türk firmalarına verdiği somut hizmetlere de değinen Prof. Dr. Sezer, Ar-Ge çalışmaları, problem çözme gibi konularda sektöre katkılarına ise şöyle açıklıyor: "Bu amaçla Mühendislik Fakültesi bünyesinde BUTECH adını

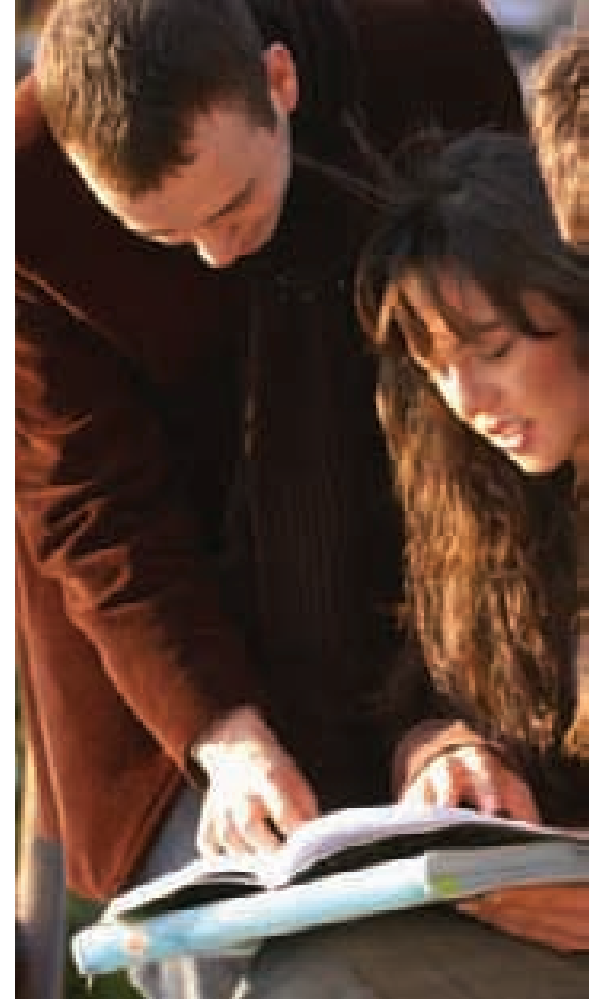


verdiğimiz bir birim kurulmuştur. Bu birimin misyonu, Türkiye’de savunma, elektronik ve iletişim dahil olmak üzere, çeşitli endüstriler için geliştirilmekte olan projeleri hayata geçirmek ve bu sırada öğrencilerimizin bu projelere katkılarını sağlayarak kendilerine yeterli seviyede iş tecrübesi kazandırabilmektir. BUTECH, akustik, titreşim ve e-ink alanlarında çalışan profesyoneller için sertifika ve uygulama programları düzenlemektedir bunun yanında Uğur Bilgi Teknolojileri, Sensorfence LLC.,

T.C. Çevre ve Orman Bakanlığı, Polytec Gmbh, 01dB-Metravib, dB-KES Ltd. Şti. ile, çeşitli çözüm – proje ortaklıkları yapmaktadır.”

GENÇ ÜNİVERSİTENİN GENÇ BÖLÜMÜ

Bahçeşehir Üniversitesi’nin sadece 10 yıl önce, Mühendislik Fakültesi’nin ise 4 yıl önce kurulduğunu aktaran Prof. Dr. Sezer, yeni bir üniversite olmalarına rağmen fakültelerinde, mekatronik mühendisliğince kullanılan robotik, endüs-



triyel kontrol, algılayıcılar, sensörler laboratuvarları ve bunların yanında tüm mühendislik öğrencilerinin yararlandığı bilgisayar, elektrik-elektronik laboratuvarlarının mevcut olduğunu söylüyor. Prof. Dr. Sezer sektörden beklentilerini ise şöyle açıklıyor: “İlk olarak öğrencilerimize sanayide staj imkanları sağlanması, buralardan elde ettikleri tecrübeleri bizlerle paylaşmalarıdır. Bu şekilde bizde sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda derslerimizde gerekli düzeltmeleri yapabiliriz. İkinci olarak üniversiteler ile olan her türlü işbirliğini artırma yoluna gidilmeli, bir örnek vermek gerekirse; amaçlarına yönelik nasıl mezunlar istediklerini üniversiteye gelerek öğrencilerle paylaşabilirler. Bu öğrencileri olumlu yönde motive edecektir. Fabrikalara yapılan öğrenci gezileri teşvik edilmeli, öğrencilerin fabrikayı yakından tanımalarına fırsatı verilmelidir.” Üniversite sanayi işbirliğinde doğru işleyen unsurlardan en önemlisinin “ni-





yet' olduğunun altını çizen Prof. Dr. Sezer, "Her iki taraf da bu işbirliğine sıcak bakmakta ve bunun için bir takım girişimlerde bulunmaktadırlar. Ancak, sanayi bir an önce ürüne ulaşmayı hedeflerken, birincil amaçları proje olmayan üniversitelerde bu işbirlikleri maalesef çoğunlukla başarısız olmaktadır. İşbirliğini güçlendirmek için her iki tarafın da hedefleri doğru ve gerçekçi olarak ortaya koymaları gerekmektedir" diye konuşuyor.

HEDEF: BAŞARI DÜZEYİNİ İLERLETMEK

Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Erol Sezer Mekatronik Mühendisliği Bölümü'nün şu anda gerçekleştirdiği faaliyetleri şöyle özetliyor: "Öğrencilere dönük faaliyetlerimiz iki ana koldan ilerlemektedir, bunlardan birincisi Mekatronik Kulübü denetiminde bir grup, Türkiye'deki çeşitli Üniversite/Kurum ve Kuruluşlarında düzenlenecek olan 'robot' yarışmalarına hazırlanmakta ve bu amaçla yeni öğrencileri eğitmektedirler. Öğrencilerimiz geçen yıllarda bu yarışmalardan birincilik dahil bir çok ödül almışlardır. İkinci ve daha büyük bir projemiz ise TÜBİTAK'ın düzenli olarak düzenlediği güneş enerjili araba yarışına katılmaktır. Bunun için daha önce kullanılan araç değil de, sıfırdan yeni bir araç geliştirerek önceki başarı düzeyini daha ileri götürmek hedeflenmiştir. Bu amaçla sponsor araştırmaları başlamış, araca ilişkin çizimlerin ilk halleri ortaya çıkmıştır. Bahçeşehir Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü'nün misyonu, ülkemize ve dünyamıza, 'akıllı' ürünleri tasarlayacak, yapacak, çalıştıracak mühendisler yetiştirmektir."

Prof. Dr. Erol Sezer, Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nin, önde gelen bir dünya üniversitesi olma vizyonu ve güncel teknolojileri özümseyip, yenilerini üretme misyonu doğrultusunda, çağdaş, kaliteli ve endüstriyle iç içe bir mühendislik eğitimi sunduğunu söylüyor. İçinde yaşadığımız dünyanın sorunlarına yaratıcı bilimsel çözümler üreten, lider mühendisler yetiştirdiklerinin belirten Prof. Dr. Erol Sezer şöyle devam ediyor: "Fakültemizdeki bölümlerin ders programlarının ve içeriklerinin hazırlanmasında, toplumun bugünkü ve gelecekteki gereksinimleri dikkate alınmış ve mezunlarımızın küreselleşen dünyanın her yerinde başarı ile görev alıp, uyumlu bir şekilde çalışmalarını hedeflenmiştir. Fakültemiz bünyesinde bulunan Fizik, Kimya, Akredite Hava Kirliliği Ölçüm ve Kontrol, Bilgisayar Bütünleşik Üretim, Çevre Kimyası ve Mikrobiyolojisi, Devreler ve Elektronik, Elektrik Makineleri ve Güç Sistemleri, Endüstriyel Otomasyon, Güç Elektronikleri, Mekatronik ve Robotik, Mikro işlemciler, İşaret İşleme, Sayısal Tasarım, Simülasyon, Yazılım, ve NET laboratuvarlarında ve 'akıllı' sınıflarda işlenen dersler, öğrencilerimizin pratik yaparak kendi kendilerine öğrenmelerine ve üretmelerine olanak sağlamaktadır."

ENDÜSTRİYLE İÇ İÇE MÜHENDİSLİK EĞİTİMİ

Prof. Dr. Erol Sezer ayrıca fakülte bünyesinde, Bahçeşehir Üniversitesi'nin çağdaş eğitim felsefesine paralel olarak,

"Tubitak'ın düzenli olarak düzenlediği güneş enerjili araba yarışına katıldıklarını söyleyen prof. Dr. Sezer, "Bunun için daha önce kullanılan araç değil de, sıfırdan yeni bir araç geliştirerek önceki başarı düzeyini daha ileri götürmek hedeflenmiştir" diyor."

ABD ve Avrupa'daki seçkin üniversiteler ile öğrenci ve öğretim üyesi değişim programları ve ortak bilimsel çalışmalar yürütüldüğünü söylüyor. Bu yolla, öğrencilerin ufuklarının genişlediğini ve kültürel zenginliklere erişimlerinin sağlandığını altını çizen Prof. Dr. Erol Sezer, "Öğrenciler etkin iletişim tekniklerini kullanabilen bireyler olarak topluma kazandırılmaktadır" diyor.

Mühendislik Fakültesi öğrencilerinin, aldıkları temel fen bilimleri ve mühendislik derslerine paralel olarak, iş yaşamında kendilerine büyük katkı sağlayacak ve mesleki, endüstriyel, profesyonel gelişimlerine katkıda bulunacak konferanslara ve genel eğitim derslerine katıldıklarını aktaran Prof. Dr. Erol Sezer, "Ayrıca, küresel rekabette onlara artı değer katacak alana-özgü sertifikalarla donatılmaktadırlar" diye konuşuyor.

KISACA BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ

1998 yılında Bahçeşehir Üniversitesi, Bahçeşehir Uğur Eğitim Vakfı tarafından TBMM 15 Ocak 1998 tarihinde kabul edilen 18.01.1998 tarih ve 23234 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 4324 sayılı yasa ile kuruldu. 1999'da Bahçeşehir Üniversitesi, İngilizce Program geliştirme ve uygulama konusunda Kanada New Brunswick Eğitim Bakanlığı ile işbirliği antlaşması imzaladı. Aynı yıl San Diego State University ile işbirliği antlaşması imzalandı ve resmi açılış töreni gerçekleşti. 2004 yılında Erasmus Üniversite Beyannamesi'ni aldı ve Erasmus Programlarını resmen uygulama hakkını elde etti. Aynı yıl Beşiktaş Kampüsü açıldı. 2004-2005 öğretim yılında İşletme Fakültesi, Hukuk Fakültesi, İletişim Fakültesi, Mimarlık Fakültesi ve Hazırlık Okulu Beşiktaş Kampüsü'ne taşındı. Mühendislik Fakültesi'nde Mekatronik Mühendisliği, Yazılım Mühendisliği Bölümleri açıldı. 2008'de Hong-Kong / Lingnan Üniversitesi ile protokol imzalandı. Bahçeşehir Üniversitesi'nde 396 tam zamanlı ve 140 yarı zamanlı olmak üzere toplam 536 öğretim elemanı görev yapmaktadır. 4809 lisans, 1519 ön lisans, 1380 yüksek lisans öğrencisi olmak üzere toplam 7708 öğrencisi vardır. Öğrencilerin yüzde 23'ü burslu okumaktadır. Toplam mezun sayısı 2605'dir.



MEKATRONİK NEDİR?

Mekatronik, teknolojik ürün ve tasarımda makine, elektrik-elektronik ve bilgisayar mühendisliklerinin kaynaşmasını ifade eden disiplinlerarası bir mühendislik felsefesidir. 1969 yılında Japonya'dan yola çıkmış, kısa zamanda bütün dünyada çok önemli bir yer edinmiş olan mekatronik, mühendislik tasarımı ve eğitimini derinden etkilemiştir. Üretimde mekatronik tasarım ilkelerine yer veren ülkeler, teknolojiye son otuz yılda önemli yenilik ve başarılarla imza atmışlardır. Mekatroniğin tasarım ve üretimdeki bu kritik rolünün görülmesi üzerine, bugün gelişmiş ülkelerde mekatro-

nik eğitime devlet-üniversite-endüstri işbirliği içerisinde, giderek daha fazla ağırlık verilmektedir. Türkiye'de, gecikmeli de olsa giderek yaygınlık kazanan mekatroniğin, Türk mesleki ve teknik eğitim sistemine yeni bir anlayış getirmesi beklenmektedir. Mekatronik ürün yelpazesinin giderek genişlemesi, mekatroniğin gelecekte de öncelikli bir mühendislik alanı olacağını göstermektedir. Mekatronik kavramı ise ilk kez 1969 yılında Japonya'nın Yaskawa Elektrik Şirketi'nde görevli bir mühendis tarafından elektrik motorlarının bilgisayarla kontrolünün sağlanması için kullanılmıştır.





göstergeler

Makine ihracatı 10 milyar dolara koşuyor

TÜRKİYE GENELİ MAKİNE İHRACATI 2008 YILININ İLK 10 AYLIK DÖNEMİNDE GEÇTİĞİMİZ YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 26 ORANINDA ARTARAK 9 MİLYAR 294 MİLYON DOLAR OLDU.

Makine sektörü toplamı, 84. fasıl tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibariyle 2008 yılının ilk on aylık döneminde ihracatımız bir önceki yılın eş dönemine kıyasla yüzde 26 artarak 9 milyar 294 milyon dolar seviyesine ulaştı. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre ise; 2007 yılı Ocak-Ekim döneminde ihracat kayıt rakamı 4 milyar 474 milyon dolar iken, bu rakam 2008 yılının aynı döneminde yüzde 33,5 oranında artış göstererek 5 milyar 972 milyon dolara çıktı.

Türkiye makine ihracatı mal grupları bazında incelendiğinde; 2008 yılı Ocak-Ekim döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemlerin yüzde 97 ile Ambalaj Makineleri, yüzde 96,6 ile Savunma Sanayi İçin Silah ve Mühimmatlar ve yüzde 53 ile Tarım ve Ormanlık Makineleri olduğu görülüyor.

2008 yılı Ocak-Ekim döneminde ihracatında gerileme görülen mal grupları ise; Büro Makineleri ve Deri İşleme Makineleri olarak sıralanıyor.

OAİB iştiğal alanına giren ürünler itibariyle, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2008 yılı

Ocak-Ekim döneminde; yüzde 14,8 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler birinci, 12,3 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri ikinci ve yüzde 10,7 pay ile Takım Tezgâhları üçüncü sırada yer alıyor.

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, Rusya Federasyonu ve ABD olmuş. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı ise yüzde 64 ile Azerbaycan'a yönelik gerçekleşir-

ken bu ülkeye ihracatımız 165 milyon dolar seviyesine ulaşmış.

AVRUPA'NIN EN HIZLI GELİŞEN İHRACAT PAZARI: İTALYA

Türkiye makine ve aksamları ihracatının 2008 yılı Ocak-Ekim dönemi itibariyle bi-

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

ÜLKE	2007 YILI		2008 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	70,967,416	462,167,138	83,888,792	568,316,051	18	23
RUSYA FED.	40,251,455	264,737,478	52,231,006	382,096,286	30	44
ABD	24,611,522	257,513,885	34,236,848	353,859,647	39	37
İNGİLTERE	76,948,996	290,995,926	68,436,194	288,513,576	-11	-1
İTALYA	45,820,962	176,519,971	50,678,072	254,656,654	11	44
FRANSA	32,732,406	171,469,329	35,375,501	230,975,785	8	35
ROMANYA	28,907,538	160,996,402	28,809,021	196,491,070	0	22
İRAN	24,229,247	125,197,837	34,725,148	195,578,749	43	56
AZERBAYCAN	19,702,465	100,316,391	23,049,728	164,973,940	17	64
İRAK	26,775,302	133,472,166	28,557,945	146,526,483	7	10
DİĞER	442,894,882	2,330,650,273	487,089,175	3,190,789,807	10	37
T O P L A M	833,842,192	4,474,036,797	927,077,430	5,972,778,047	11.2	33.5

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



şinci sırasında yer alan ũlkenin yine Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 462 milyon 167 bin dolar ihracat gerekleşten sektörün 2008 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değeri yüzde 23 oranında yükselterek 568 milyon 316 bin dolara taşıdığı görülüyor.

Almanya'nın ardından ise en fazla ihracat yaptığımız diğer ilk beş içerisindeki pazarların Rusya Federasyonu, ABD, İngiltere ve İtalya olduğu görülüyor. 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde Rusya Federasyonu'na 382 milyon 96 bin dolarlık, ABD'ye 353 milyon 859 bin dolarlık, İngiltere'ye 288 milyon 513 bin dolarlık ve İtalya'ya 254 milyon 656 bin dolarlık makine ve aksamları ihracatı gerçekleştirilmiş durumda.

Ayrıca İtalya Avrupa makine ihracatı pazarımız içerisinde de en hızlı gelişen ũlke konumunda. 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde İtalya'ya 176 milyon 519 bin dolarlık makine ihracatı yapan sektör 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 44 oranında yükseliş kay-

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİşKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

	OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		(% Değişim)	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	29,310,682	160,131,414	32,173,965	228,639,417	9.8	42.8
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPELLERLER,AKS, PARÇ.	10,176,134	152,364,774	7,834,783	189,878,247	-23.0	24.6
POMPA VE KOMPRESÖRLER	56,550,494	439,290,307	62,385,428	523,603,748	10.3	19.2
MOTORLAR	66,184,822	1,175,701,614	67,727,941	1,345,089,602	2.3	14.4
VANALAR	25,219,173	202,792,147	32,042,157	279,263,105	27.1	37.7
KLİMALAR, SOğUTUCU VE DONDURUCULAR	3328,646,369	1,467,229,770	321,922,598	1,671,062,777	-2.0	13.9
ISITICILAR VE FIRINLAR	24,455,556	160,147,292	26,693,164	215,545,524	9.1	34.6
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	27,540,033	161,220,284	30,958,005	230,264,956	12.4	42.8
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	36,693,199	224,619,065	47,176,870	321,915,604	28.6	43.3
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS., PARÇ.	53,211,562	218,792,249	66,896,688	334,533,121	25.7	52.9
YÜK KALDIRMA,TAşIMA VE İşTİFLEME MAK., AKS., PARÇ.	23,793,256	115,453,225	27,911,800	145,298,568	17.3	25.9
İNşAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	193,430,777	641,782,063	221,377,295	881,888,458	14.4	37.4
KAğİT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	4,772,021	41,707,331	4,468,418	48,009,094	-6.4	15.1
DİğER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	219,887,259	734,165,553	228,794,973	855,513,743	4.1	16.5
AMBALAJ MAKİNELERİ	2,331,944	36,302,533	3,139,616	71,532,190	34.6	97.0
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	31,283,917	187,584,251	33,911,403	228,895,907	8.4	22.0
DERİ İşLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,568,719	5,978,661	1,187,651	5,590,954	-24.3	-6.5
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İşL. VE İMALİ MAK.	6,838,044	59,433,645	7,465,853	80,485,298	9.2	35.4
TAKIM TEZGAHLARI	85,911,412	484,693,608	97,148,304	642,007,126	13.1	32.5
BÜRO MAKİNELERİ	3,021,757	91,669,341	3,061,028	105,764,827	1.3	15.4
RULMANLAR	7,783,404	65,561,908	8,385,738	81,471,757	7.7	24.3
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	16,323,470	130,422,530	11,182,632	256,370,168	-31.5	96.6
DİğER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	68,039,949	398,388,502	78,562,463	551,932,302	15.5	38.5
TOPLAM	1,322,973,951	7,355,432,068	1,422,408,770	9,294,556,493	7.5	26.4

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

dederek 254 milyon 656 bin dolar değerine ulaşmış.

Bu ũlkelerin ardından ise makine ve aksamları ihracatımız açısından en büyük altıncı ihracat pazarımızın Fransa olduğu görülüyor.

Söz konusu ũlkeye 2007 yılın ilk 10 aylık döneminde 171 milyon 469 bin do-

larlık makine ihracatı söz konusu iken 2008 yılının aynı döneminde gelindiğinde ise yüzde 35 artışla 230 bin 975 bin dolar seviyesi yakalanmış. Fransa'nın ardından ise yedinci en büyük pazarımız olarak Romanya yer alıyor. Romanya'ya 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 160 milyon 996 bin dolarlık

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

MAL GRUBU ADI	OCAK-EKİM 2007			OCAK-EKİM 2008			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	29,310,682	160,131,414	5.5	32,173,965	228,639,417	7.1	9.8	42.8
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	10,176,134	152,364,774	15.0	7,834,783	189,878,247	24.2	-23.0	24.6
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	56,550,494	439,290,307	7.8	62,385,428	523,603,748	8.4	10.3	19.2
VANALAR	25,219,173	202,792,147	8.0	32,042,157	279,263,105	8.7	27.1	37.7
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	141,103,819	645,484,955	4.6	138,379,824	735,468,705	5.3	-1.9	13.9
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	21,331,516	141,179,601	6.6	22,088,874	185,612,598	8.4	3.6	31.5
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	27,540,033	161,220,284	5.9	30,958,005	230,264,956	7.4	12.4	42.8
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	36,693,199	224,619,065	6.1	47,176,870	321,915,604	6.8	28.6	43.3
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	53,211,562	218,792,249	4.1	66,896,688	334,533,121	5.0	25.7	52.9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	23,793,256	115,453,225	4.9	27,911,800	145,298,568	5.2	17.3	25.9
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	193,430,777	641,782,063	3.3	221,377,295	881,888,458	4.0	14.4	37.4
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	4,772,021	41,707,331	8.7	4,468,418	48,009,094	10.7	-6.4	15.1
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	1,013,152	9,331,672	9.2	917,808	12,232,791	13.3	-9.4	31.1
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2,331,944	36,302,533	15.6	3,139,616	71,532,190	22.8	34.6	97.0
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	31,283,917	187,584,251	6.0	33,911,403	228,895,907	6.7	8.4	22.0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,568,719	5,978,661	3.8	1,187,651	5,590,954	4.7	-24.3	-6.5
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	6,838,044	59,433,645	8.7	7,465,853	80,485,298	10.8	9.2	35.4
TAKIM TEZGAHLARI	85,911,412	484,693,608	5.6	97,148,304	642,007,126	6.6	13.1	32.5
MOTORLAR	43,453	409,791	9.4	34,318	482,340	14.1	-21.0	17.7
BÜRO MAKİNELERİ	950,452	9,209,185	9.7	492,972	5,108,886	10.4	-48.1	-44.5
RULMANLAR	7,783,404	65,561,908	8.4	8,385,738	81,471,757	9.7	7.7	24.3
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	16,323,470	130,422,530	8.0	11,182,632	256,370,168	22.9	-31.5	96.6
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	56,661,560	340,291,595	6.0	69,517,030	484,225,009	7.0	22.7	42.3
TOPLAM	833,842,192	4,474,036,797	5.4	927,077,430	5,972,778,047	6.4	11.2	33.5

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

makine ihracatı 2008 yılının ocak-Ekim döneminde yüzde 22 oranında artış göstererek 196 milyon 491 bin dolar olmuş. İhracatımızın Avrupa dışındaki en hızlı gelişen pazarları ise Azerbaycan ve İran olarak sıralanıyor.

Genel makine ihracatımızın en hızlı artış göstermiş olduğu Azerbaycan pazarına 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde Azerbaycan'a 100 milyon 316 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2008 yılının eş zamanına gelindiğinde ise yüzde 64 değer artışı ile 164 milyon 973 bin dolar seviyesi yakalanmış.

Makine ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği pazar olan Azerbaycan'ın ardından ihracat artış hızında ikinci olan İran'a ise 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 125 milyon 197 bin dolarlık makine ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise yüzde 56 oranında artışla 195 milyon 578 bin dolarlık makine ihracatı yapılmış.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2008 yılı Ocak-Eylül döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, Rusya Federasyonu ve İtalya; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; İngiltere, Irak ve Fransa, Takım Tezgâhlarında; Almanya, Bursa Serbest Bölgesi ve Rusya Federasyonu, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, Rusya Federasyonu ve Romanya, Tarım ve Ormanlık Makinelerinde; ABD, Fas ve Bulgaristan, Gıda İşleme Makinelerinde; Almanya, Rusya Federasyonu ve Irak, Vanalarda; Almanya, Rusya Federasyonu ve İtalya, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Mısır, Bangladeş ve Etiyopya, Hadde ve Döküm Makinelerinde; İtalya, Rusya ve Almanya, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve İspanya, Savunma Sanayiine Yönelik Silah ve Mühimmatta; Nijerya, Hollanda ve Gürcistan, Türbin ve Turbojetlerde; ABD, Fransa ve Avusturya, Endüstriyel Isıtıcı ve Fırınlarda; Almanya, Fransa ve Rusya Federasyonu, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Rusya Federasyonu, ABD ve Romanya, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Rusya Federasyonu, İran ve Romanya, Rulmanlarda; Almanya, Fransa ve İngiltere, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Polonya ve Azerbaycan olmuş.



AMBALAJ MAKİNELERİ

Türkiye ambalaj makineleri ihracatı Ocak-Ekim döneminde de yükselişini sürdürüyor. Geçtiğimiz yılın ilk 10 aylık dönemine göre ambalaj makineleri ihracatımız 2008 yılının aynı zaman dilimine göre yüzde 97 oranında artış göstermiş. 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 36 milyon 302 bin dolar olan ambalaj makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Ekim

dönemine geldiğinde ise 71 milyon 532 bin dolar olmuş. Ambalaj makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İtalya'nın bu mal grubu için en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor. İtalya'ya 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 1 milyon 876 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine geldiğinde ise bu değer yüzde 454,8 oranında değer artışı göstererek 10 milyon 412 bin dolar olmuş. İtalya'nın ardından en fazla ambalaj makineleri ihracatı yaptığımız ülke ise Polonya olmuş.

Polonya'ya 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde sadece 290 bin dolarlık ihracat yapılmışken 2008 yılının eş zaman dilimine geldiğinde ise bu mal grubunda Polonya'ya olan ihracatımız 9 milyon 386 bin dolar düzeyine yükselmiş. Ambalaj makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Azerbaycan olmuş. Azerbaycan'a 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 1 milyon 997 bin dolar ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının eş zaman dilimine geldiğinde ise yüzde 194,6 oranında yükselişle 5 milyon 885

ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş.



Cansel Danışman
Kısmat Ticaret İhracat Müdüğü

Krizden dolayı olarak etkileniyoruz.

Biz daha çok proje bazlı çalışıyoruz ve makine sattığımız yerlere ambalajına kadar her şeyi satıyoruz. Müşterinin ambalajının markasından dizaynına kadar A'dan Z'ye her şeyiyle ilgileniyoruz. Dolayısıyla etraftakileri çok da takip edemiyorum ama bize makine sektöründe bir hayli talep geliyor şu anda. Çünkü daha önce yaptığımız makineler örnek teşkil ediyor ve onları görüp memnun kalanlar bize dönüyorlar. Özellikle makine sektörü için ihracat rakamlarının artmış olduğunu düşünüyorum. Krizden çok fazla etkilenmedik ama tabii ki dünya genelinde etkili. Hangi ülkelere çalıştığımızın da bunda çok önemi var. Biz şu anda daha çok gelişmekte olan ülkelere çalışıyoruz. Onların talepleri biraz daha farklı ve bütün bu kriz ortamının dışında kalıyorlar. Avrupa gibi değil. Krizden çok fazla etkilenmiyoruz ancak krizin dolaylı etkilerini bir şekilde yaşıyoruz. Biz sonuçta ürünleri üreticilerden alıyoruz ve bu makineler Avrupa'dan bir parça aldıklarında onun fiyatından etkileniyorlar. Bu durum da fiyatlarda oynamalar yaratabiliyor. Biz de bir ay önce geçtiğimiz fiyatı müşteriye farklı olarak yansıtmak zorunda kalıyoruz. Avrupa ile çalışan tedarikçilerimizin yaşadığı fiyat oynamaları dolaylı da olsa bizi de etkiliyor.



AMBALAJ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İTALYA	233.937	1.876.903	8,02	520.680	10.412.865	20,00	122,6	454,8
POLONYA	12.827	290.601	22,66	220.428	9.386.005	42,58	-	-
AZERBEYCAN	117.932	1.997.701	16,94	314.614	5.885.324	18,71	166,8	194,6
İRAN	88.923	2.210.261	24,86	106.640	2.926.352	27,44	19,9	32,4
SURİYE	58.676	893.251	15,22	199.764	2.832.446	14,18	240,5	217,1

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
2.331.944	36.302.533	3.139.616	71.532.190	34,6	97,0

bin dolarlık ihracat rakamına ulaşılmış. Ambalaj makineleri ihracatımızın en hızlı arttığı pazarlar incelendiğinde ise İtalya'nın yüzde 454,8 oranında yükselişle birinci sırada yer aldığı görülüyor. İtalya'nın ardından ise yüzde 316,8 ihracat artışı ile Kazakistan geliyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim zaman diliminde 508 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine geldiğinde ise 2 milyon 119 bin dolarlık

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde de yükselişine devam ediyor. 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 161 milyon 220 bin dolar olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 42,8 oranında artarak 230 milyon 264 bin dolar olmuş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İtalya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 8 milyon 415 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde ise yüzde 177,6 oranında artışla bu mal grubu için 23 milyon 361 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. İtalya'nın ardından en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ikinci ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 16 milyon 252 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde



ise bu değer yüzde 36,8 oranında artış göstererek 22 milyon 239 bin dolar olmuş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci pazar ise Rusya Federasyonu. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 16 milyon 252 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 36,8 oranında yükseliş kaydedilerek 22 milyon 239 bin dolar seviyesi kaydedilmiş.

Ülkeler bazında hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke ise İtalya olmuş. İtalya'ya ger-

çekleştirilen hadde ve döküm makineleri ihracatı 2007 yılının ilk 10 aylık sürecine göre 2008 yılının eş zaman dilimine göre yüzde 117,6 oranında artış göstermiş. İtalya'nın ardından ise bu mal grubu için en hızlı ihracat artışının yaşandığı ülke Fransa olmuş. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 7 milyon 69 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinden yüzde 121,2 artışla 15 milyon 638 bin dolar değerine ulaşılmış.

siparişlerin bu aya denk gelmesi ve teslim edilmesi. Yoksa işlerin açılması gibi bir sebebi yok. Önümüzdeki dönemden beklentilerimiz pek de iç açıcı değil. Elimizde siparişler var ama oldukça az. Yurt dışında özellikle Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine biraz daha yoğunuz. Avrupa'dan hiç ümidimiz kalmadığını söyleyebilirim. Avrupa siparişleri tamamen durmuş durumda. Ama Ortadoğu'da zayıf da olsa bir ümidimiz var.

Demir döküm sektörü olarak bizim uzun yıllardan beri kronikleşmiş bir sorunumuz var; yetişmiş eleman gücü. Özellikle tornada yetişmiş eleman bulmakta zorlanıyorduk. Ancak şu sıralar yetişmiş eleman problemimiz kalmadığını söyleyebilirim. Ortalık maalesef işsiz dolu. Sektörün diğer bir sorunu ise özellikle ham maddedir.

Ünlü bir laf vardır 'çok gezen kaplan, aç kalmazmış'. Biz de bunu uyguluyoruz. İhracatımızı arttırabilmek için sürekli yurt dışında bağlantılar kurmaya çalışıyoruz, eleman gönderiyoruz, fuarlara katılıyoruz. Sürekli yeni müşteri arayışı içindeyiz. İhracatı da bu şekilde geliştirebiliriz diye düşünüyorum.



Avrupa siparişleri tamamen durmuş durumda.

Önceki aya göre ihracatımızın arttığını söyleyebilirim. Bunun sebebi de daha önceden alınan

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İTALYA	1.271.573	8.415.670	6,62	2.834.939	23.361.167	8,24	122,9	177,6
RUSYA FED.	836.836	16.252.384	19,42	1.095.505	22.239.540	20,30	30,9	36,8
ALMANYA	1.537.319	9.891.978	6,43	2.322.837	20.021.337	8,62	51,1	102,4
FRANSA	957.532	7.069.591	7,38	1.523.221	15.638.905	10,27	59,1	121,2
İRAN	2.759.219	8.053.218	2,92	2.000.796	15.509.514	7,75	-27,5	92,6

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
27.540.033	161.220.284	30.958.005	230.264.956	12,4	42,8

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

Türkiye inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Ekim dönemine göre 2008'in eş zaman diliminde yüzde 37,4 oranında yükseliş kaydetmiş. 2007 yılın Ocak-Ekim döneminde bu mal grubu ihracat 642 milyon 782 bin dolar iken

2008 yılının Ocak-Ekim döneminde ise 881 milyon 888 bin dolar olmuş.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'ya 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 76 milyon 501 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Ekim dönemi için bu değer yüzde 39,3 oranında artış

kaydederek 106 milyon 580 bin dolar olmuş. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Rusya Federasyonu olarak kaydedilmiş. Rusya Federasyonu'na inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 46 milyon 525 bin dolarken 2008 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 82,8 yükseliş yakalanarak ihracatımız 85 milyon 64 bin dolar olmuş. Rusya Federasyonu'nun ardından ise 58 milyon 928 bin dolar inşaat ve madencilik makineleri ile İtalya geliyor. 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde İtalya'ya 36 milyon 126 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	20.518.037	76.501.547	3,73	24.760.182	106.580.221	4,30	20,7	39,3
RUSYA FED.	8.830.180	46.525.511	5,27	13.747.321	85.064.434	6,19	55,7	82,8
İTALYA	18.141.482	36.126.567	1,99	23.123.248	58.928.579	2,55	27,5	63,1
AZERBEYCAN	5.148.809	23.432.383	4,55	9.034.350	50.453.646	5,58	75,5	115,3
İNGİLTERE	32.923.166	49.057.943	1,49	28.267.962	49.880.105	1,76	-14,1	1,7

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
193.430.777	641.782.063	221.377.295	881.888.458	14,4	37,4

Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise yüzde 63,1 oranında artış kaydedilmiş. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke ise Libya olmuş. Söz konusu ülkeye 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 12 milyon 298 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde ise yüzde 181,6 artışla 34 milyon 630 bin dolar seviyesi yakalanmış.

Tayfun Gora

Haspar Asansör Dış Ticaret Sorumlusu Tayfun Gora

Ortadoğu'ya çalışıyoruz ve işlerimiz gayet iyi.

Ağustos ayından sonra yaklaşık 1,5 aylık bir tatile çıktığımız için geçtiğimiz ayın ihracat rakamları normalden biraz daha düşük. Ama kabataslak bir şekilde geçtiğimiz 8 ay için 500 bin dolarlık bir ortalamamız olduğunu söyleyebilirim. Bayramla birlikte bir düşüş yaşadık. Daba çok Ortadoğu firmalarına çalıştığımız için onlar da Ramazan boyunca çalışmadılar. Sektörün son dönemdeki durumuna bakacak olursak ise hem yurt içinde hem de yurt dışında pek de iç açıcı olduğunu söyleyemeyeceğim. Birlikte iş yaptığımız diğer arkadaşlara da sordüğümüzda onlar da sıkıntılı bir dönem olduğunu söylüyorlar. Biz daha çok montajcılarla çalışıyoruz ve onların bize söylediği ellerinde sipariş olduğu ancak bir güven sorunu yaşadıkları. Verilen çekler genellikle uzun vadeli ve o anlamda da sektörde bir belirsizlik hakim.

Bir bekleme durumu var. Yurt dışı olarak ise Avrupa'nın durumu hiç iç açıcı değil. Geçen hafta İtalya'ya bir fuara gittik. Onların temsilcisiyle konuştuk 2009'un daha da zor geçeceğini düşünüyorlar. Biz daha çok Ortadoğu ile çalışıyoruz ve aslında onlarda herhangi bir sorunun yok şimdilik. İşlerimiz aynen devam ediyor. 2009'da bizi nelerin beklediğini şimdiden söylemek gerçekten çok zor görünüyor.

Kaba tabirlerle tek endişemiz Ortadoğu'nun parayı elinde tutması bizi sıkıntıya sokabilir ama şu anki haliyle devam ederse en azından kendi şirketim adına söyleyebilirim bir sıkıntı olmaz.

POMPA VE KOMPRESÖR

Türkiye makine ve aksamaları ihracatı kayıt rakamları incelendiğinde pompa ve kompresör ihracatımızın 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine göre yüzde 19,2 oranında değer bazında yükseldiği görülüyor. 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 439 milyon 290 bin dolar olan pompa ve kompresör ihracatımız 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde ise 523 milyon 603 bin dolar olmuş. Pompa ve kompresör ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Almanya. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 109 milyon 739 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise yüzde 0,8 oranında artışla 110 milyon 609 bin dolarlık değer yakalanmış. Pompa ve kompresörler ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Rusya Federasyonu. Bu ülkeye 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 28 milyon 341 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 39,2 oranında değer artışıyla 39 milyon 452 bin dolar seviyesi yakalanmış. Pompa ve kompresörler ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar ise Romanya. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 24 milyon 672 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 38,3 oranında artış sağlanarak 34 milyon 118 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Pompa ve kompresörler ihra-



nında değer artışıyla 39 milyon 452 bin dolar seviyesi yakalanmış. Pompa ve kompresörler ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar ise Romanya. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 24 milyon 672 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 38,3 oranında artış sağlanarak 34 milyon 118 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Pompa ve kompresörler ihra-

catımızın en hızlı artış gösterdiği pazar ise Fransa olmuş. Fransa'ya geçtiğimiz yılın Ocak-Ekim döneminde 10 milyon 710 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2008 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 51,6 oranında artış gerçekleşerek bu mal grubu için ihracatımız 16 milyon 235 bin dolar olarak gerçekleşmiş.

ise bu rakam 523 milyon dolar. Son bir yıl içinde yaşanan yüzde 19,2'lik değişim aslında çok önemli. Ancak firma olarak bizim son dönemdeki ihracat rakamlarımızın çok da iyi olduğunu söyleyemeyeceğim. Otomotiv ana sanayinde yaşanan krizle birlikte özellikle Avrupa'da fabrikalar tek tek kapanmaya başladı. Bu da üretim düşüklüklerine yol açarak bütçeleri etkiledi. Ayrıca Avrupa'dan gelen siparişlerde azalmalara veya ötelemelere sebep oldu. Bu nedenle bütçedeki rakamları tutturamamaya başladık.

İhracatı arttırmak için hedefimizi Avrupa'dan Kuzey Afrika gibi gelişmekte olan pazarlara kaydurdık. Afrika'dan kısa vadede olmasa bile uzun vadede beklentilerimiz var.

Genel olarak sektörümüzün yaşadığı sorunları ise yine yaşanan küresel krizle ilişkilendirebilir. Kriz özellikle yedek parça ve yan sanayinde, kredilerler iş yapan firmalarının kredi almalarına yol açtı. Bu da baliyle üretimi azalttı.



Bütçedeki rakamları tutturamıyoruz

Pompa ve Kompresörler sektöründe 2007 Eylül ayı verileri yaklaşık 439 milyon doları gösteriyor. 2008'in aynı döneminde

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	10.959.206	109.739.147	10,01	12.547.556	110.609.681	8,82	14,5	0,8
RUSYA FED.	3.620.416	28.341.474	7,83	4.487.168	39.452.468	8,79	23,9	39,2
ROMANYA	5.154.166	24.672.783	4,79	4.990.167	34.118.825	6,84	-3,2	38,3
İTALYA	3.154.399	23.089.045	7,32	3.842.375	31.558.570	8,21	21,8	36,7
ABD	4.166.170	23.564.037	5,66	3.667.115	27.106.302	7,39	-12,0	15,0

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA POMPA VE KOMPRESÖR İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
56.550.494	439.290.307	62.385.428	523.603.748	10,3	19,2

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ

Ülkemiz tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 22 oranında artış göstermiş durumda. 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 187 milyon 584 bin dolar olan tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise 228 milyon 895 bin dolar olmuştur.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Mısır'ın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 14 milyon 631 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının aynı döneminde ise yüzde 52,4 oranında değer artışı yakalanarak 22 milyon 303 bin dolar seviyesine ulaşıldı. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın ikinci en büyük pazarı ise Bangladeş. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 13 milyon 894 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı söz konusu iken 2008 yılının



Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 35,8 oranında yükseliş kaydedilerek 18 milyon 864 bin dolar ihracat gerçekleştirilmiş. Bangladeş'in ardında ise üçüncü sırada Etiyopya yer alıyor. Etiyopya'ya 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 625 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı yapılırken 2008

yılının aynı dönemine gelindiğinde ise ihracat 16 milyon 262 bin dolar seviyesine yükselmiş.

Memduh Esin

Demirbilek Makine Genel Müdürü

Türkiye'de ihracatı arttırmak için öncelikle gümrüklerde iyileştirmelere gidilmeli.

Sektörde ihracatın çok iyi olmadığı bilinen bir gerçek. Geçtiğimiz yıl 187 milyon dolarlık ihracat yapıldı. Ama ben piyasanın içinde bulunduğu durumdan ziyade kendi firmamın içinde bulunduğu durumdan örnek verebilirim. Çünkü piyasa aslında çok da beni ilgilendirmiyor. Neyin ne olduğu çok fazla belli değil. Al gülüm ver gülüm bir durum yoğun olarak yaşamıyor. Bugün ithalat malı olarak anluk bir şekilde serbest bölgelere giren malların bir anda ihracat ürü-

nü olarak gösterilebildiğini biliyoruz. Biz Demirbilek Makine olarak geçtiğimiz yılın ihracat rakamlarının çok da iç açıcı olmadığını söyleyebiliriz. Bu aslında sadece bizim firmamızın yaşadığı bir durum değil, bence Türkiye'nin genelinde yaşanan durumdur.

İhracattaki bütün yavaşlamayı global ekonomik krize bağlamak mümkün. Avrupa artık alım yapmıyor. Arz-talep dengesi var ve aslında rakamlar hep yanılıyor bizi.

Türkiye'de ihracatı arttırmak için bir kere gümrüklerde iyileştirmelere gidilmeli. Firma gümrüğe girdiğinde anda 10 gününü kaybediyor. Serbest bölgeden bile ihracat yapamıyorsunuz. Bırakın ihracatın vergisel yükünü sadece bürokratik yükü bile yetiyor insana. Sektörün en önemli sorunu olarak da vergi oranlarını gösterebilirim.

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
MISIR	2.429.120	14.631.822	6,02	3.802.150	22.303.105	5,87	56,5	52,4
BANGLADEŞ	1.756.004	13.894.236	7,91	2.434.828	18.864.878	7,75	38,7	35,8
ETİYOPYA	26.261	625.132	23,80	1.120.392	16.262.095	14,51	-	-
ÖZBEKİSTAN	2.486.124	10.631.443	4,28	2.958.027	13.002.774	4,40	19,0	22,3
HİNDİSTAN	4.416.780	15.503.552	3,51	1.923.686	11.579.282	6,02	-56,4	-25,3

DAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
31.283.917	187.584.251	33.911.403	228.895.907	8,4	22,0

TÜRBİNLER VE TURBOJETLER

Ülkemiz türbinler ve turbojetler ihracatı 2008 yılının ilk 10 aylık sürecinde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre değer olarak yüzde 24,6 oranında artış göstermiş. 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 152 milyon 364 bin dolar olan türbinler ve turbojetler ihracatı 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 189 milyon 878 bin dolar olmuş. Türbinler ve turbojetler ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin birinci sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 87 milyon 482 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 31,1 oranında artış göstererek 114 milyon 702 bin dolar olmuş. ABD'nin ardından bu mal grubu içinde en fazla ihracat gerçekleştirilen ikinci ülkenin ise Fransa olduğu görülüyor. Fransa'ya 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 11 milyon 981 bin dolar türbinler ve turbojetler ihracatı yapılırken 2008 Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 57,4 oranında yükseliş yaşanarak 18 milyon 857 bin



dolarlık değer artışı yakalanmış. Türbinler ve turbojetler ihracatımızın en büyük üçüncü pazarı ise Avusturya olmuş. Avusturya'ya 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 8 milyon 849 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise yüzde 25,4 oranında artış kaydedile-

rek 11 milyon 101 bin dolar olmuş. Türbinler ve turbojetler ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ülke ise Avustralya olmuş. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim ayında 570 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu mal grubundaki ihracatımız yüzde 195,8 oranında artarak 1 milyon 686 bin dolar olarak kaydedilmiş.

aldı. Bu nedenle bizde normalde günde 2 konteyner çıkartırken bu haftalık 1 veya 2 hafta da 1 konteynere düştü. Geçtiğimiz yıl 152 milyon dolar olan sektördeki ihracat rakamları bugün 189 milyona ulaştı ve yüzde 24,6'lık bir artış yaşandı. Yaşadığımız krize dönersek eğer, bu kriz durumunu firmalar kendi başlarına çözemezler. Sadece bizim firma olarak yapabileceğimiz de fazla bir şey yok aslında. Eğer küresel çaplı bir krizden bahsediyorsak bunun çözümünün de küresel çapta bir şey olması gerekir. Sektörün en önemli sorunlarından biri rekabetçi fiyatlar. Ayrıca ham madde fiyatlarının yükselmesi çok büyük bir handikaptır firmalar için. Biz daha çok İngiltere, İsveç, Slovakya ve İran gibi ülkelerle çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde müşteri ya da pazar değiştirmek gibi bir planımız yok.

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	129.327	87.482.429	676,44	160.110	114.702.223	716,39	23,8	31,1
FRANSA	512.118	11.981.304	23,40	566.396	18.857.015	33,29	10,6	57,4
AVUSTURYA	1.436.754	8.849.773	6,16	1.903.146	11.101.743	5,83	32,5	25,4
İRAN	1.201.168	5.468.836	4,55	1.364.675	10.602.267	7,77	13,6	93,9
EGE SER. BÖL.	25.945	1.288.404	49,66	7.707	4.112.940	533,69	-70,3	219,2

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TÜRBİNLER VE TURBOJETLER İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
10.176.134	152.364.774	7.834.783	189.878.247	-23,0	24,6

Ali Burak Kovalılar

Alfa Makine Hidrolik Dış Ticaret Müdürü

Eğer küresel çaplı bir krizden bahsediyorsak bunun çözümünün de küresel çapta olması gerekir.

2008'in son çeyreğine kadar her şey çok güzeldi. Fakat ondan sonra siparişlerde bir azalma oldu tabii ki. Bunun nedeni küresel ekonomik kriz. Çünkü Avrupa da kendi tedbir kararlarını

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Türkiye geneli makine ve aksamaları ihracatı kayıt rakamları incelendiğinde yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 115 milyon 453 bin dolar iken 2008 yılının Ocak-Eylül dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 25,9 oranında artış göstererek 145 milyon 298 bin dolar olmuş.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Rusya Federasyonu'nun ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 7 milyon 105 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde yüzde 134,3 artışla 16 milyon 647 bin dolar seviyesi yakalanmış. Rusya Federasyonu'nun ardından, bu mal grubu için en fazla ikinci ihracat gerçekleştirilen ülkenin ise ABD olduğu görülüyor.

ABD'ye 2007 yılının ilk 10 aylık döneminde 9 milyon 886 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı



söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 15,4 artışla 11 milyon 412 bin dolar ihracat yapılmış. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en büyük üçüncü pazarı ise Romanya. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde 4 milyon 832 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının aynı döneminde gelindiğinde ise yüzde 55,4 de-

ğer artışıyla 7 milyon 511 bin dolar rakamı yakalanmış. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla arttığı ülke ise Mısır olmuş. 2007 yılının Ocak-Ekim döneminde Mısır'a 1 milyon 896 bin dolar değerinde yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 149,8 oranında artış yaşanarak bu mal grubundaki ihracatımız 4 milyon 738 bin dolar olmuş.

zayir'e sepetli platform göndermemiz oldu. Oldukça küçük çaplı bir işti bu ve müşterimize 2 adet gönderdik. 2008'i kendi sektörümüzde değerlendirirsek, geçtiğimiz seneye göre çok daha durgun geçtiğini söyleyebilirim. Ama buna ek olarak da performansla ilgili ibrenin sürekli yukarıya çıktığını da söyleyebilirim. Bu nedenle de önümüzdeki yıldan oldukça umutluyuz.

Bu sene yaşanan durgunluk ise şu anda yaşanan krizden tamamen bağımsız olarak bizden kaynaklı yaşandı. Cezayir'de içinde bulunduğumuz projeleri farklılaştırdık ve bu da bir durgunluğa neden oldu. İhracatı arttırmak için imalat çeşitliliği ve kalite çok önemli. Sadece iç piyasaya yönlerseniz tıkanıp kalırsınız. İhracatı arttırmak için en iyi bildiğiniz şeyi, en iyi şekilde yapmak gerekir. İhracat rakamlarının yılsonuna doğru biraz düşmesinin muhtemel olduğunu düşünüyorum. Yaşanan ekonomik krizden şirket olarak etkileneceğimizi düşünmüyorum.

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
RUSYA FED.	1.163.724	7.105.911	6,11	2.778.188	16.647.502	5,99	138,7	134,3
ABD	2.154.013	9.886.284	4,59	2.383.723	11.412.196	4,79	10,7	15,4
ROMANYA	1.087.056	4.832.623	4,45	1.305.516	7.511.392	5,75	20,1	55,4
ÇİN HALK CUM.	591.528	6.596.430	11,15	523.182	6.754.700	12,91	-11,6	2,4
AZERBEYCAN	937.108	3.807.964	4,06	1.018.331	6.103.056	5,99	8,7	60,3

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA YANA İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak- Eylül Dönemi)

OCAK-EKİM 2007		OCAK-EKİM 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
23.793.256	115.453.225	27.911.800	145.298.568	17,3	25,9

Semra Sezgün

S. Abbas İnşaat Lojistik Uzmanı

Şirket olarak krizden etkilenmeyiz

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektöründe 2007'nin aynı döneminde 115 milyon dolar olan ihracat rakamı bu sene 145 milyon dolar oldu. Bu da yüzde 25,9'luk bir değişim demek. Bizim firma olarak ihracatımız ise son dönemde sadece Ce-

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK -31 ARALIK 2007	01 OCAK - 06 ARALIK 2008	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	572,886,174.72	634,654,637.46	10.78
RUSYA FEDERASYONU	315,614,994.89	414,003,301.95	31.17
BİR.DEVLETLER(ABD)	316,411,627.55	386,813,663.56	22.25
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	356,864,391.63	313,534,172.86	-12.14
İTALYA	218,470,507.59	279,246,061.39	27.82
FRANSA	209,485,266.18	253,391,761.45	20.96
İRAN (İSLAM CUM.)	158,852,388.17	219,851,870.54	38.40
ROMANYA	192,138,051.05	213,424,410.04	11.08
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	127,511,811.80	183,606,702.83	43.99
IRAK	159,975,643.72	166,090,262.29	3.82
BULGARİSTAN	131,554,159.42	150,419,146.73	14.34
SUUDI ARABİSTAN	88,319,317.94	132,989,089.50	50.58
UKRAYNA	110,752,616.75	132,417,241.97	19.56
MISIR	80,037,729.24	130,952,867.78	63.61
İSPANYA	133,908,004.25	124,463,851.83	-7.05
İST.DERİ SERB.BÖLGE	63,420,348.93	116,425,154.51	83.58
LİBYA	55,088,205.82	115,535,484.96	109.73
HOLLANDA	64,668,457.69	112,002,944.34	73.20
YUNANİSTAN	90,308,001.30	104,866,526.30	16.12
KAZAKİSTAN	166,117,696.28	100,489,131.19	-39.51
BELÇİKA	81,164,784.73	99,600,834.96	22.71
GÜRCİSTAN	83,798,573.43	90,914,752.38	8.49
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	72,440,408.28	90,868,236.05	25.44
FAS	75,022,412.15	90,422,476.45	20.53
CEZAYİR	68,304,867.73	90,302,003.09	32.20
POLONYA	54,724,475.85	84,651,693.75	54.69
BİRLİK ARAP EMİRLİ	77,793,454.82	83,709,711.85	7.61
EGE SERBEST BÖLGE	85,116,045.78	80,626,054.99	-5.28
AVUSTURYA	59,466,698.72	77,546,235.90	30.40
İSRAİL	58,581,285.28	62,705,429.32	7.04
ÖZBEKİSTAN	42,551,409.42	62,609,612.96	47.14
BURSA SERBEST BÖLG.	70,303,099.71	59,601,410.37	-15.22
TÜRKMENİSTAN	47,204,280.56	59,547,658.65	26.15
NİJERYA	25,337,568.46	53,174,667.57	109.86
BREZİLYA	16,446,073.34	43,995,960.54	167.52
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	33,702,170.02	42,998,845.27	27.58
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	44,819,498.64	42,175,013.53	-5.90
TUNUS	34,407,285.05	40,785,464.07	18.54
HİNDİSTAN	35,609,879.60	38,565,192.49	8.30
ÇEK CUMHURİYETİ	26,731,092.73	38,411,049.38	43.69
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	38,939,562.78	35,255,119.65	-9.46
MACARİSTAN	30,822,736.32	34,576,150.10	12.18
URDUN	35,770,699.06	33,413,950.09	-6.59
SİRBİSTAN	28,310,068.11	32,230,431.88	13.85
SUDAN	32,387,451.18	31,243,969.18	-3.53
İSVEÇ	26,828,493.33	28,965,887.59	7.97
DANİMARKA	24,756,870.79	26,483,989.22	6.98
AVUSTRALYA	22,421,935.15	26,228,348.54	16.98
MEKSİKA	18,476,255.85	25,834,583.18	39.83
KOCAELİ SERBEST BLG.	31,501,857.71	25,587,545.68	-18.77
BANGLADEŞ	18,870,670.80	25,291,754.83	34.03
ETİYOPYA	5,160,053.82	22,723,918.99	340.38

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

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE		TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.		TÜRKİYE DEĞ.%	MAKİNE DEĞ. %
	01 OCAK 31 ARALIK 2007	01 OCAK-31 ARALIK 2008	01 OCAK-31 ARALIK 2007	01 OCAK-31 ARALIK2008		
ALMANYA	11,938,185,993.27	12,419,070,661.72	572,886,174.72	635,865,738.83	4.03	10.99
RUSYA FEDERASYONU	4,905,262,157.74	6,471,532,788.39	315,614,994.89	414,003,301.95	31.93	31.17
BİR.DEVLETLER(ABD)	3,929,917,172.20	3,920,227,016.81	316,411,627.55	386,813,663.56	-0.25	22.25
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	8,360,074,846.25	7,674,291,261.61	356,864,391.63	313,947,461.57	-8.20	-12.03
İTALYA	7,497,783,279.04	7,610,193,745.25	218,470,507.59	279,672,066.33	1.50	28.01
FRANSA	5,972,400,732.16	6,445,560,992.34	209,485,266.18	253,431,119.09	7.92	20.98
İRAN (İSLAM CUM.)	1,394,552,640.07	1,850,661,643.70	158,852,388.17	219,851,870.54	32.71	38.40
ROMANYA	3,701,179,566.53	3,959,570,519.29	192,138,051.05	213,518,931.75	6.98	11.13
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,063,025,184.30	1,610,632,527.08	127,511,811.80	184,038,033.96	51.51	44.33
İRAK	2,834,978,431.43	3,646,158,759.38	159,975,643.72	166,090,262.29	28.61	3.82
BULGARİSTAN	2,062,652,971.83	2,117,747,888.01	131,554,159.42	150,419,146.73	2.67	14.34
SUUDİ ARABİSTAN	1,458,038,333.20	2,142,204,693.63	88,319,317.94	132,989,089.50	46.92	50.58
UKRAYNA	1,516,693,420.79	2,162,204,559.81	110,752,616.75	132,417,241.97	42.56	19.56
MİSİR	925,724,431.42	1,272,175,282.07	80,037,729.24	130,982,717.78	37.42	63.65
İSPANYA	4,678,490,255.73	4,035,403,343.41	133,908,004.25	124,463,851.83	-13.75	-7.05
İST.DERİ SERB.BÖLGE	370,205,065.25	363,272,917.49	63,420,348.93	117,220,352.68	-1.87	84.83
LİBYA	645,063,337.54	1,055,241,791.84	55,088,205.82	115,535,484.96	63.59	109.73
HOLLANDA	3,001,632,662.40	3,009,525,087.36	64,668,457.69	112,035,102.67	0.26	73.25
YUNANİSTAN	2,295,711,346.07	2,416,620,134.92	90,308,001.30	104,866,526.30	5.27	16.12
KAZAKİSTAN	1,116,407,647.19	903,652,113.36	166,117,696.28	100,489,131.19	-19.06	-39.51
BELÇİKA	1,729,108,498.79	2,032,948,002.63	81,164,784.73	99,600,834.96	17.57	22.71
GÜRCİSTAN	673,632,901.07	984,974,798.76	83,798,573.43	90,942,204.74	46.22	8.52
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	816,030,372.57	1,067,617,917.88	72,440,408.28	90,882,996.05	30.83	25.46
FAS	723,922,503.05	956,677,286.54	75,022,412.15	90,422,476.45	32.15	20.53
CEZAYİR	1,249,167,021.13	1,589,396,245.01	68,304,867.73	90,348,183.09	27.24	32.27
POLONYA	1,460,056,431.13	1,571,655,778.68	54,724,475.85	85,423,789.99	7.64	56.10
BİRLİK ARAP EMİRLİ	2,939,475,165.99	7,324,118,697.76	77,793,454.82	83,709,711.85	149.16	7.61
EGE SERBEST BÖLGE	433,276,545.06	409,221,121.78	85,116,045.78	80,634,841.10	-5.55	-5.26
AVUSTURYA	851,416,374.64	952,549,574.78	59,466,698.72	77,635,243.00	11.88	30.55
İSRAİL	1,683,420,333.30	1,892,652,815.23	58,581,285.28	62,705,429.32	12.43	7.04
ÖZBEKİSTAN	228,198,702.08	326,748,032.49	42,551,409.42	62,609,612.96	43.19	47.14
BURSA SERBEST BÖLG.	311,266,147.11	307,369,482.36	70,303,099.71	59,601,410.37	-1.25	-15.22
TÜRKMENİSTAN	344,942,126.46	644,279,319.77	47,204,280.56	59,562,738.32	86.78	26.18
NIJERYA	135,952,501.06	263,069,098.46	25,337,568.46	53,174,667.57	93.50	109.86
BREZİLYA	186,553,140.31	312,107,323.80	16,446,073.34	43,995,960.54	67.30	167.52
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,047,666,149.97	1,384,848,174.81	33,702,170.02	42,998,845.27	32.18	27.58
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	937,685,219.88	1,015,022,566.37	44,819,498.64	42,176,634.83	8.25	-5.90
TUNUS	538,072,328.39	724,482,999.99	34,407,285.05	40,785,464.07	34.64	18.54
HİNDİSTAN	342,242,429.82	518,010,243.82	35,609,879.60	38,565,192.49	51.36	8.30
ÇEK CUMHURİYETİ	589,601,910.24	690,774,185.46	26,731,092.73	38,411,049.38	17.16	43.69
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	668,935,733.23	678,265,553.17	38,939,562.78	35,255,119.65	1.39	-9.46
MACARİSTAN	787,198,909.66	664,113,518.93	30,822,736.32	34,576,150.10	-15.64	12.18
URDUN	396,392,136.09	435,382,170.08	35,770,699.06	33,413,950.09	9.84	-6.59
SİRBİSTAN	482,685,387.89	446,258,413.58	28,310,068.11	32,230,431.88	-7.55	13.85
SUDAN	175,908,477.50	230,373,033.37	32,387,451.18	31,243,969.18	30.96	-3.53
İSVEÇ	876,831,355.06	877,342,810.29	26,828,493.33	28,972,403.07	0.06	7.99
DANİMARKA	1,011,693,007.68	918,114,346.51	24,756,870.79	26,483,989.22	-9.25	6.98
AVUSTRALYA	282,158,483.78	340,068,241.92	22,421,935.15	26,228,348.54	20.52	16.98
MEKSİKA	197,424,690.45	148,326,164.93	18,476,255.85	25,834,583.18	-24.87	39.83
KOCAELİ SERBEST BLG.	111,316,803.10	105,192,027.17	31,501,857.71	25,587,545.68	-5.50	-18.77
BANGLADEŞ	64,177,899.14	70,038,097.63	18,870,670.80	25,291,754.83	9.13	34.03
ETİYOPYA	148,042,524.02	156,869,533.32	5,160,053.82	22,723,918.99	5.96	340.38

İHRACAT RAKAMLARI

KASIM AYI İHRACAT RAKAMLARI - 2008 SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖR	KASIM				OCAK-KASIM			
	2007	2008	Değişim (08/07)	Pay(08) (%)	2007	2008	Değişim (08/07)	Pay(08) (%)
I. TARIM	1,373,777	1,296,251	-5.64	14.97	10,245,026	12,413,939	21.17	10.31
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,085,234	999,874	-7.87	11.55	7,789,333	9,248,720	18.74	7.68
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	301,316	356,997	18.48	4.12	2,526,560	3,502,299	38.62	2.91
Yaş Meyve ve Sebze	173,040	189,408	9.46	2.19	1,279,116	1,522,147	19.00	1.26
Meyve Sebze Mamulleri	124,594	96,752	-22.35	1.12	910,853	1,010,163	10.90	0.84
Kuru Meyve ve Mamulleri	144,066	135,792	-5.74	1.57	824,995	1,011,585	22.62	0.84
Fındık ve Mamulleri	223,899	127,440	-43.08	1.47	1,376,087	1,348,992	-1.97	1.12
Zeytin ve Zeytinyağı	18,249	15,601	-14.51	0.18	224,698	166,314	-25.98	0.14
Tütün	95,785	74,341	-22.39	0.86	604,586	646,426	6.92	0.54
Kesme Çiçek	4,285	3,543	-17.32	0.04	42,440	40,794	-3.88	0.03
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	59,897	83,196	38.90	0.96	529,334	760,908	43.75	0.63
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	59,897	83,196	38.90	0.96	529,334	760,908	43.75	0.63
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	228,646	213,181	-6.76	2.46	1,926,357	2,404,310	24.81	2.00
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	228,646	213,181	-6.76	2.46	1,926,357	2,404,310	24.81	2.00
II. SANAYİ	9,466,878	7,150,308	-24.47	82.58	83,737,518	104,937,232	25.32	87.11
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	952,831	741,195	-22.21	8.56	8,076,155	8,758,245	8.45	7.27
Tekstil ve Hammaddeleri	688,347	515,084	-25.17	5.95	6,034,448	6,438,307	6.69	5.34
Deri ve Deri Mamulleri	142,291	105,388	-25.93	1.22	1,133,634	1,230,881	8.58	1.02
Halı	122,193	120,723	-1.20	1.39	908,073	1,089,057	19.93	0.90
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,094,304	935,989	-14.47	10.81	9,370,179	13,045,583	39.22	10.83
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,094,304	935,989	-14.47	10.81	9,370,179	13,045,583	39.22	10.83
C. SANAYİ MAMULLERİ	7,419,743	5,473,124	-26.24	63.21	66,291,184	83,133,403	25.41	69.01
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	1,593,601	1,176,861	-26.15	13.59	14,738,471	14,758,996	0.14	12.25
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,253,817	1,399,582	-37.90	16.16	19,219,357	23,622,883	22.91	19.61
Elektrik-Elektronik	1,058,508	807,492	-23.71	9.33	8,263,283	9,209,504	11.45	7.65
Makine ve Aksamları	565,702	487,553	-13.81	5.63	5,039,738	6,459,651	28.17	5.36
Demir ve Demir Dışı Metaller	521,190	406,056	-22.09	4.69	4,795,828	5,867,900	22.35	4.87
Demir Çelik Ürünleri	985,791	823,793	-16.43	9.51	10,496,340	18,537,428	76.61	15.39
Çimento ve Toprak Ürünleri	257,693	221,753	-13.95	2.56	2,323,063	3,200,918	37.79	2.66
Değerli Maden ve Mücevherat	179,551	147,118	-18.06	1.70	1,362,305	1,412,621	3.69	1.17
Diğer Sanayi Ürünleri	3,888	2,915	-25.03	0.03	52,798	63,503	20.28	0.05
III. MADENCİLİK	265,418	212,297	-20.01	2.45	2,501,529	3,107,955	24.24	2.58
Madencilik Ürünleri	265,418	212,297	-20.01	2.45	2,501,529	3,107,955	24.24	2.58
TOPLAM	11,106,073	8,658,856	-22.03	100	96,484,073	120,459,126	24.85	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 31 ARALIK 2007	01 Ocak - 06 ARALIK 2008	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	11,938,185,993.27	12,408,517,048.84	3.94
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	8,360,074,846.25	7,671,912,711.85	-8.23
İTALYA	7,497,783,279.04	7,606,593,004.47	1.45
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	2,939,475,165.99	7,314,754,259.85	148.85
RUSYA FEDERASYONU	4,905,262,157.74	6,453,493,099.80	31.56
FRANSA	5,972,400,732.16	6,443,698,524.78	7.89
İSPANYA	4,678,490,255.73	4,033,736,703.86	-13.78
ROMANYA	3,701,179,566.53	3,955,744,757.17	6.88
BİR.DEVLETLER(ABD)	3,929,917,172.20	3,915,885,743.55	-0.36
IRAK	2,834,978,431.43	3,639,378,834.30	28.37
HOLLANDA	3,001,632,662.40	3,006,112,368.58	0.15
YUNANİSTAN	2,295,711,346.07	2,414,994,557.34	5.20
UKRAYNA	1,516,693,420.79	2,159,549,240.26	42.39
SUUDI ARABİSTAN	1,458,038,333.20	2,140,158,158.74	46.78
BULGARİSTAN	2,062,652,971.83	2,114,488,133.29	2.51
BELÇİKA	1,729,108,498.79	2,032,338,839.42	17.54
İSRİL	1,683,420,333.30	1,891,735,429.81	12.37
İRAN (İSLAM CUM.)	1,394,552,640.07	1,849,884,077.66	32.65
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,063,025,184.30	1,609,270,352.36	51.39
CEZAYİR	1,249,167,021.13	1,589,350,065.01	27.23
POLONYA	1,460,056,431.13	1,570,297,267.69	7.55
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,047,666,149.97	1,383,765,402.26	32.08
MISIR	925,724,431.42	1,263,882,695.54	36.53
KATAR	454,103,966.92	1,070,139,783.75	135.66
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	816,030,372.57	1,065,918,878.96	30.62
LİBYA	645,063,337.54	1,055,241,791.84	63.59
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	937,685,219.88	1,014,632,249.30	8.21
GÜRCİSTAN	673,632,901.07	983,559,559.92	46.01
FAS	723,922,503.05	956,605,010.78	32.14
AVUSTURYA	851,416,374.64	952,118,464.34	11.83
DANİMARKA	1,011,693,007.68	917,643,071.60	-9.30
MALTA	609,191,257.99	905,406,140.75	48.62
KAZAKİSTAN	1,116,407,647.19	903,632,123.36	-19.06
İSVEÇ	876,831,355.06	877,223,676.61	0.04
SİNGAPUR	380,543,791.42	775,019,515.11	103.66
TUNUS	538,072,328.39	724,481,809.82	34.64
ÇEK CUMHURİYETİ	589,601,910.24	689,998,633.61	17.03
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	668,935,733.23	678,229,369.47	1.39
MACARİSTAN	787,198,909.66	663,746,815.30	-15.68
İRLANDA	616,440,994.78	656,875,860.49	6.56
TÜRKMENİSTAN	344,942,126.46	644,138,039.70	86.74
LÜBNAN	399,981,871.78	640,584,686.38	60.15
SLOVENYA	490,916,630.37	637,183,194.97	29.79
İSVİÇRE	599,054,525.93	628,810,563.32	4.97
BOSNA-HERSEK	451,492,568.96	566,058,793.75	25.37
PORTEKİZ	561,505,137.85	523,636,466.54	-6.74
HİNDİSTAN	342,242,429.82	517,947,934.04	51.34
KUVEYT	229,114,243.53	502,355,070.20	119.26
KANADA	367,980,545.31	476,219,081.14	29.41
SİRBİSTAN	482,685,387.89	445,555,291.29	-7.69
URDUN	396,392,136.09	434,979,050.40	9.73
EGE SERBEST BÖLGE	433,276,545.06	409,212,335.67	-5.55

Çeltikten çeliğe: Kardemir

KARABÜK DEMİR ÇELİK SANAYİİ'NİN TEMELİ, 3 NİSAN 1937'DE ZAMANIN BAŞVEKİLİ İSMET İNÖNÜ TARAFINDAN ZONGULDAK'IN KARABÜK KÖYÜNDE FİLYOS IRMAĞININ KOLLARI OLAN SOĞANLI VE ARAÇ ÇAYLARININ BİRLEŞTİĞİ ARADA GENİŞ ÇELTİK TARLALARI ÜZERİNDE ATILDI VE BÖYLECE KARABÜK'TE ÇELTİK TARIMINDAN ÇELİK SANAYİSİNE DÖNÜLEREK TÜRKİYE'NİN İLK AĞIR SANAYİ HAMLESİ BAŞLATILMIŞ OLDU.

Türkiye'de ekonomik ilkeler içinde demir çelik sanayi kurulup kurulmayacağına incelenmesine ilk kez 1925 yılında İktisat Vekâleti tarafından başlandı. O yıl, petrol yataklarının incelenmesi için Lüksemburglu Dr. Lucius, kömür ve demir cevherini incelemek için de Avusturya'dan Leopen Maden Mektebi profesörlerinden Dr. Granigg getirildi. Dr. Granigg, Türkiye'de demir çelik sanayi kurmaya elverişli demir cevherinin bulunup bulunmadığını, maden kömürümüzün demir çelik sanayiinde kullanılacak kok kömürü yapımına elverişli olup olmadığını, demir çelik sanayinin ekonomik bir şekilde Türkiye'nin neresinde kurulması gerektiğini incelemek üzere görevlendirildi.

Dr. Granigg'in çalışmaları sırasında Ticaret Vekaleti'nde bir genel müdürlük kurularak başka uzmanlar da getirilerek madenlerimiz incelettirildi, Belçika'da Maurice ve Almanya'da Koppers firmalarında kömürlerin koklaşma testleri, Lüksemburg'da Medinger'de demir cevherinin analizleri yapıldı. Hatta 17 Mart 1926'da Türkiye'de ağır demir sanayinin kurulmasına dair kanun kabul edilerek 29 Mart 1926 tarihli 334 sayılı Resmi Gazetede 786 No.lu Kanun olarak yayınlandı. Ancak, bu çalışmalara devam edilemedi ve demir çelik sanayinin kuruluşu 1928 yılına kadar gündeme gelmedi.

SOVYETLER İKNA ETTİ

1928 yılı başlarında Erkan-ı Harbiye'de bir toplantı yapılarak demir çelik sanayinin durumu yeniden incelendiyse de bütçeye ödenek konulmadığından demir çelik sanayinin kuruluşu işi ikinci kez sonuçlandırılmadı. Türkiye'de de-



mir çelik sanayinin kuruluşu çalışmalarına 1932 yılında üçüncü kez Sovyetler Birliği'nden gönderilen heyetin incelemeleriyle başlandı. Sovyetler verdiği raporda, 1929-1930 yılları gümrük istatistiklerine göre yılda 150 bin ton demire sürüm bulunabileceği, gelecekteki ihtiyaç da düşünüldüğünde 300 bin ton/yıl üretim yapacak yüksek fırınlara gereksinim duyulacağı, yüksek fırınların işletilmesi için kurulacak kok fabrikasından da kimya sanayi bakımından çok önemli yan ürünler elde edileceği, ağır sanayi merkezi çevresinde kurulacak sülfürik asit ve diğer yan sanayinin ekonomik olacağı görüşlerine yer veriliyordu. Nihayet, ağır demir sanayinin kuruluş yerinin tespiti ve diğer sorunların incelenmesi için Sümerbank ve Erkan-ı Harbiye birlikte incelemelerde bulunarak birinci Sanayi Planı'nın bu en önemli kuruluşunun kesin olarak kurulmasına karar verdiler ve kuruluş yeri için Karabük yöresi uygun bulundu.

ÇELTİK TARLASINDA ÇELİK

Demir Çelik Sanayinin kuruluşu için 1925 yılında incelemelere başlanmasından sonra bu sanayi için uygun bir yerin seçilmesi sorunu ile de ilgilenildi ve zaman zaman değişik fikirler öne sürüldü. Bu konuda Amerikalı iktisatçılar ve Rus heyeti incelemeleri ile Sümerbank ve Erkan-ı Harbiye mümessillerinden bir kurul çalışmaları sonrası demir çelik sanayi kuruluş yeri için maden kömürü havzasına yakın olan "Karabük" seçildi. Karabük'ün demir çelik memleketi seçiliş nedenleri olarak; maden kömürü havzalarına yakınlık, demiryolu güzergahı üzerinde ve yörenin işçi yerleşmesine uygun oluşu ile jeolojik bakımdan ağır endüstri kurulmasına elverişli olması gösterildi. Karabük Demir Çelik Sanayii'nin kuruluşuna elverişli görülmesi nedeniyle 10 Kasım 1936 tarihinde İngiliz Hükümeti ile imzalanan 2,5 milyon sterlinlik bir kredi anlaşması üzerine H.A. Brassert firmasına ihale edilen



tesislerin temeli, 3 Nisan 1937'de zamanın Başvekili İsmet İnönü tarafından Zonguldak'ın Karabük köyünde Filyos Irmağının kolları olan Soğanlı ve Araç çaylarının birleştiği arada geniş çeltik tarlaları üzerinde atıldı ve böylece Karabük'te çeltik tarımından çelik sanayisine dönülerek Türkiye'nin ilk ağır sanayi hamlesi başlatılmış oldu.

NAZIM HİKMET DE ÇALIŞTI

1 Mart 1938'de teknolojik montaj çalışmalarına başlanılan entegre demir çelik tesisleri kurucu İngiliz firması uzmanları ile birlikte Türk mühendis, teknisyen ve işçilerinin azami gayretle çalışmaları sayesinde 3 yıl gibi kısa sürede yapılarak 6 Haziran 1939'da kuvvet santralinin işletmeye alınmasının ardından diğer tesisler de peyderpey işletmeye alındı. Karabük köyünün çeltik tarlalarında kurulan tesislerden ilk Türk Çeliği, 10 Ekim 1939 tarihinde alındı. Fabrikanın kuruluşunda köylüler katır sırtlarında taş taşıırken, mahkûmlar bir yıl çalışmaları karşılığında mahkûmiyetlerinden 2 yıl affedilerek çalıştırıldı. İngiliz ve Alman Mühendisler, Türk köylüleri ve mahkûmlar, hatta Çankırı Cezaevi'nde yatan mahkûmların arasında bulunan Nazım Hikmet bile tesislerin kuruluş inşaatında çalıştı.

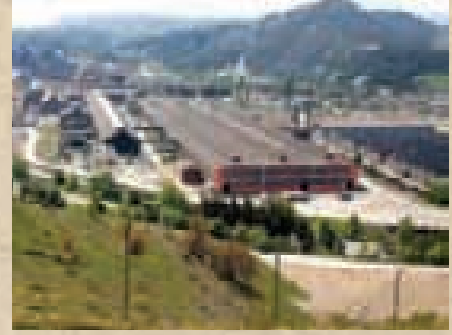
3 Nisan 1937'de temeli atılarak kurulan Demir Çelik Fabrikaları 13.05.1955 tarihine kadar Sümerbank'a bağlı "Demir Çelik Fabrikaları Müessese Müdürlüğü" adı altında çalıştı. Demir Çelik Fabrikası

İşletmesi'nin muhtelif ünitelerinin ilavesi ile genişletilmesi üzerine Müessese, Sümerbank'tan ayrılarak 13.05.1955 tarih ve 6559 sayılı kanunla bağımsız bir KİT durumuna gelmiş ve "Türkiye Demir ve Çelik İşletmeleri Genel Müdürlüğü" adını aldı.

1955'te Divriği Demir Madenlerini de bünyesine alan ve Genel Müdürlük olarak faaliyet gösteren Karabük Demir Çelik Fabrikaları bünyesinde deneyimli montaj elemanları yetiştirerek Türkiye'de ağır sanayiinin kurulması ve 3. Demir Çelik Fabrikası olan İskenderun Demir Çelik Fabrikası'nın kurulmasına da öncülük etti.

1 TL'YE ÖZELLEŞTİRİLDİ

Türkiye'deki sanayi tesislerinin tamamında imzası bulunan Karabük Demir ve Çelik Fabrikası, 1990 yılından itibaren verimlilik ve karlılık işlevlerini kaybederek zarar eder duruma geldi. Geçmişte istihdama dayalı yanlış politikalar, yeni yatırımların yapılmaması, deniz yoluna yakın irtibatlı bir limanın bulunmaması, 1980'li yıllardaki yüksek enflasyon ve ihtiyaçların yüksek faizle bankalardan karşılanması, Erdemir'in kuruluşundaki yüzde 25,5'lik payının 30 Nisan 1987 tarihinde bedelsiz olarak (KOİ) Kamu Ortaklığı İdaresi'ne devir edilmesi Karabük Demir Çelik'i çok zor durumda bıraktı. Fabrika, 1994 yılını 231 Milyon dolar zararla kapattı. 5 Nisan 1994 tarihli ekonomik kararlar çerçevesinde Karabük Demir Çelik Fabrikaları'nın özelleştirilmesine, bunun mümkün olmaması halinde kapatılmasına karar verildi. İlk defa bir şehir kendisinin kurtuluşu için büyük bir mücadeleye girdi. Yollar kapatıldı, halk, işçi, esnaf, işadamları ve politikacılar eylem yaptı. 8 Kasım 1994 tarihinde Karabük'ü Ankara'ya bağlayan yollar kapatıldı. Kararlı mücadele sonucunda hükümet geri adım attı. Kapatma kararından vazgeçilerek 30 Mart 1995 tarihinde tesisler dünyada örneği bulunmayan bir şekilde 1 liraya çalışan-



lara ve yöre halkına satılarak özelleştirildi. Özelleştirilme sonrası modernizasyon ve tesis yenileme çalışmalarına başlandı. Çelik üretim sistemi değiştirilerek, konverter sisteme geçildi.

ATATÜRK İLE İNÖNÜ'NÜN ARASINI AÇAN SSCB GEZİSİ

Başbakan İsmet Paşa 1932 yılında Sovyetler Birliği ve İtalya'ya giderek teknik yardım ve kredi anlaşmaları imzaladı. İtalyan kredisinin daha sonra gerçekleştirilemeyecek olmasına karşın, Sovyetler Birliği'nin, sanayi programına giren bazı fabrikaları Türkiye'de kredi ile kurulması devletçilik ilkesinin hayata geçirilmesinde çok önemli bir rol oynadı. Aynı yıl çıkarılan Devlet sanayi ofisi kanunu ise Mustafa Kemal ve İsmet Paşa'nın aralarının açılmasına neden oldu. Bu kanun Ofis'e devlet adına fabrikalar kurmak ve işletmek yanında, kurulmak istenen özel fabrikalara izin vermek ya da vermemek, izin verilene nezaret etmek, kuruluş gereğelerine göre çalışıp çalışmadıklarını denetlemek yetkisi veriyordu. İsmet İnönü'nün radikal iktisat vekili Şerif Bey, İş Bankası'nın bir kâğıt fabrikası kurma teşebbüsünü bu kanuna dayanarak engellemeyince, hükümetin sanayi politikasının gidişatından rahatsızlık duyanların arasında bulunan Atatürk duruma müdahale etti. Başvekil İsmet Paşa'yı, iktisat vekili Mustafa Şerif Bey'in yerine, İş Bankası'nın kurucusu olan ve iş camiasıyla iyi ilişkileri ile tanınan Celal Bayar'ı atamak zorunda kaldı.

İsmet Paşa'nın Sovyetler Birliği'ne yaptığı gezinin Türkiye gelen ve aralarında Karabük demir çelik fabrikasının da bulunduğu sanayi tesisleri için rapor hazırlayan uzman heyeti de Atatürk ve İnönü arasında sorun yaratmıştı. SSCB heyetinin raporuyla yetinmeyen Mustafa Kemal, Sovyet heyetinin hemen ardından bir Amerikan heyetini ülkeye davet ederek yatırım programındaki projeler için maliyet-zarar analizleri yanında, ülkenin iktisadi koşulları, doğal donanım, sermaye birikimi, sanayi, ulaştırma yapısı, dış ve iç ticaret maliyesi, para ve banka sistemi, vakıfları, çalışma sorunları, sağlık ve eğitim hizmetleri ve kamu yönetimi hakkında rapor hazırlattı.



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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
ARALIK	EuroMold World Fair for Moldmaking and Tooling, Design and Application Development	3-6 Aralık 2008	Frankfurt/Main, Almanya	KALIP, KALIP TEKNOLOJİLERİ, TAKIM TEZGAHLARI	euromold@demat.com	Demat GmbH
	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.saharaexpo.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, KAUKÇUK HAMMADELERİ 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	HOFEK & MEDEX International Exhibition of Home and Office Furniture, Decoration & Interior Design, Machineries, Equipment and Accessories	4-8 Şubat 2009	Tahran, İran	MAKİNE, TAKIM TEZGAHLARI, AMBALAJ MAKİNELERİ VS.	www.expotim.com	Iran Home & Office Furniture Exporters Union EXPOTİM
	WIN - World of Industry Intern. Trade Fair for the Manu. Industry - Machinery, Welding, Surface Treatment, Materials Handling	5-8 Şubat 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN., METALÜRJİ, DÖKÜM., 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, HAMMADELERİ, MAKİNELERİ	www.expoifil.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 GİYİM 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.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURTDIŞI FUARLAR (2009 YILI MART, NİSAN VE MAYIS AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
MART	WETEX Water, Energy Technology and Environment Exhibition	10-12 Mart 2009	Dubai, BAE	SU, ENERJİ TEKNOLOJİSİ VS.	http://www.wetex.ae	Dubai Electricity & Water Authority
	ISH International Trade Fair Building and Energy Technology, The Bathroom Experience	10-14 Mart 2009	Frankfurt/Main, Almanya	Isıtma, Soğutma, Havalandırma Fuarı	www.ish.messefrankfurt.com	Hannover Messe Bileşim Fuarcılık AŞ
	METALWORKING International Metalworking Exhibition	17-20 Mart 2009	Minsk, Belarus	METAL İŞLEME, TAKIM TEZGAHLARI	www.minskepo.com.by	MINSKEPO Belarus
	IGATEX Pakistan International Garment and Textile Machinery and Accessories Exhibition	18-21 Mart 2009	Lahore, Pakistan	TEKSTİL MAKİNELERİ	http://www.igatex.com.sg/pakistan09/main.html	CEMS Conference & Exhibition Management Services Pte. Ltd.,
	MACHINE BUILDING/Drives&Automation-Design-Build Technologies and Systems Integrators Exhibition	25-26 Mart 2009	Birmingham, İngiltere	MAKİNE İMALATI İÇİN PNÖMATİK TEKNOLOJİLERİ, GÜÇ AKTARIMI, OTOM.	www.devicelink.com/expo/macbuild08	Cannon Communications LLC
	MMT Materials, Manufacturing and Technology-Asia Pacific Leather Fair	31 Mart-2 Nisan 2009	Hong Kong, Hong Kong	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.aplf.com	Asia Pacific Leather Fair Ltd.
	TATEF International Metalworking Technologies Fair	31 Mart-5 Nisan 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME VE TEKNOLOJİLERİ (TAKIM TEZGAHLARI, SAÇ İŞLEME MAK, PRESLER, YÜZEY İŞLEME MAK., KESİCİ VE TUTUCU TAKIM VS.)	www.itf-exhibitions.com info@itf-exhibitions.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.
RACIOENERGIA/CLIMATHERM International Trade Fair for Heating, Air-Conditioning and Energy Saving	31 Mart-04 Nisan 2009	Bratislava, Slovak Cum.	ISITMA, HAVALANDIRMA VS.	www.incheba.sk	INCHEBA a.s. Bratislava	
NİSAN	CIMT China International Machine Tool Show	06-11 Nisan 2009	Pekin, Çin	TAKIM TEZGAHLARI	www.cimtshow.com	China Machine Tool & Tool Builders' Association (CMTBA)
	CANTON FAIR Çin Uluslar arası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı	15 Nisan-6 Mayıs 2009	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarcılık Geliştirme A.Ş.
	HANNOVER MESSE	20-24 Nisan 2009	Hannover, Almanya	TEKNOLOJİ, İNNOVASYON VE OTOMASYON	www.hannovermesse.de	Deutsche Messe AG
MAYIS	KALIP AVRASYA (MOULD EURASIA) Bursa 3. Kalıp Teknolojileri ve Yan Sanayi Fuarı	7-10 Mayıs 2009	Bursa, Türkiye	KALIP TEKNOLOJİLERİ, YAN SANAYİ VE İLGİLİ MAKİNE	www.mouldeurasia.com/	TÜYAP BURSA Fuarcılık A.Ş.
	ACHEMA International Exhibition-Congress on Chemical Engineering, Environmental Protection and Biotechnology	11-15 Mayıs 2009	Frankfurt/Main, Almanya	KİMYA MÜH., ÇEVRE KORUMA VE BİOTEKN.	www.achema.de	DECHEMA GESELLSCHAFT FÜR CHEMISCHE TECHNIK UND BIOTEC. e.V.
	KONFEKSİYON MAKİNESİ 2009 22.Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri Konfeksiyon Yan Sanayileri ve Aksesuarları Fuarı	21-24 Mayıs 2009	İstanbul, Türkiye	KONFEKSİYON, NAKİŞ MAKİNELERİ, KONFEKSİYON YAN SANAYİLERİ VE AKSESUARLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	INTERKLIMA - International Fair for Heating, Cooling, Air-Conditioning and Sanitary Equipment (BUILDING AND RECONSTRUCTION (GRADNJA I OBNOVA) International Building and Building Industry Fair)	26-29 Mayıs 2009	Sarajevo, Bosna Hersek	KLİMALAR,ISITMA, SOĞUTMA VE SAĞLIK EKİPMANLARI VB.	www.skenderija.ba	Centar 'Skenderija' - Sarajevski Sajam
	INTERPART International Suppliers' Trade Fair for the Automotive, Machine and Construction Engineering Industries	26-28 Mayıs 2009	Karlsruhe, Almanya	METAL İŞLEME, PLASTİK VE LASTİK İŞLEME, KAYNAK, VS. OTOMOTİV, MAKİNE VE İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ ENDÜSTRİLERİ	www.cancom.com	Canon Communications Deutschland GmbH, Canon Communications LLC
	SIMA Uluslararası Endüstri Fuarı	27-31 Mayıs 2009	Şam, Suriye	HER TÜRÜLÜ MAKİNE, EKİPMAN, TEÇHİZAT	www.simafairs.com	SIMA - Syrian International Marketing Association

Detaylı fuar araması için www.expodatabase.com ve www.fuarplus.com web siteleri ziyaret edilebilir.

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

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

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

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

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

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

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

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

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