

Mart 2011 >> SAYI 08

moment expo

OAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

İHRACATI YÜKSEĞE TAŞIYAN MAKİNELER

MÜZİSYEN MÜHENDİS
İHRACAT DEVİ YARATTI

GÜMRÜK DENETİMLERİ ARTIK
İŞ YERİNDE YAPILACAK

HAVADAN PARA KAZANACAKLAR

NÜKLEER RÖNESANS BAŞLIYOR

TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN
AŞISI TEMBSAD



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 alını
yapılması izne bağlıdır.

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

10 MİLYAR 681 MİLYON DOLAR MAKİNE İHRACATI

Makine ihracatı açısından 2008 yılı birçok zorluğa karşın 10 milyar 681 milyon dolarlık yüksek bir değerle kapandı. Ancak 2008 yılı Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre Türkiye'nin makine sektörü ihracatı yüzde 10 geriledi. Bu tablo 2009 yılının zor bir yıl olacağını gösteriyor. Fakat makine ihracatçıları tüm bu olumsuz şartlara karşın ihracatını yükseltmek için büyük bir gayretle çalışmaya devam edecek.

Makine sektörü toplamı 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı 2008 yılı ilk on iki aylık dönem ihracatı bir önceki yıl eş dönemine kıyasla yüzde 18 artarak 10 milyar 681 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre ise; 2007 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracat kayıt rakamı 5 milyar 552 milyon dolar iken, bu rakam 2008 yılı aynı döneminde yüzde 24,6 oranında artış göstererek 6 milyar 916 milyon dolar oldu.

Ulaşılan bu ihracat rakamları Türkiye makine ihracatının toplam ihracatımıza ne

kadar büyük bir katkı yaptığını gözler önüne seriyor. Fakat ülke ekonomisi açısından büyük bir öneme sahip olan makine sanayisi küresel mali krizden de en fazla etkilenen sektörlerin başında geliyor. Çünkü makine sektörünün üretimi yatırım malları olduğundan kriz döneminde birçok sipariş iptal ediliyor. Yatırımların durması ve şirketlerin var olan stoklarını eritmek için üretime ara vermesi makine sektörü ihracatının da gerilemesine neden oluyor. Ancak tüm bu olumsuz tabloya karşın Türk makine sektörü 2009 yılında gelişimini sürdürebilmek için büyük bir gayretle çalışmaya devam edecek.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği de bu kapsamda fuar, alım heyeti, ticaret heyeti, diğer tanıtım faaliyetlerinin yanı sıra bir yandan da proje çalışmalarına devam ediyor. Birlik bu anlamda 2009 yılının durgunluk sendromunu atlatabilmesi için daha da yoğun olarak çalışmalarını sürdürecektir. 2009 yılının 2008'den daha da kötü geçeceğine ilişkin tüm tahminlere inat enerjisinin son damlasına kadar sektör için çalışmaya devam edecek.

“Kömür santrallerinde hammadde taşıyan konveyörlerden tırlara nihai ürünleri yükleyen forkliftlere, insan taşımaya yönelik asansörler ve yürüyen merdivenlere kadar geniş bir sektörü temsil eden yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri, makine ihracatımızı daha yükseğe taşımak için öncelik verilmesi gereken sektörlerin başında geliyor.”

Tugay SOYKAN

Perfect details... Kusursuz detaylar...

DURMA



Mükemmel sonuçlar... Magnificent results...

52 yıldır saca hayat veriyoruz.

Büküyoruz, kesiyoruz, deliyoruz...

Kusursuz detaylar üzerinde çalışıyoruz.

Dünyanın en büyükleri, Durma makineleri ile mükemmel iş sonuçları elde edebilsin diye yeni bilgiler, yeni teknolojiler edinerek büyümeye ve daha iyi sac işleme makineleri üretmeye devam ediyoruz.

Dünyanın daha iyilere ihtiyacı var...

Since 52 years we are shaping the steel.

Bending, cutting, and punching...

We are working on perfect details.

To serve to the biggest of the world, and to get them to the best results, we are growing with increasing knowledge and the new technology to produce more sheet metal working machines.

The world needs better ones.



Durmazlar Makina San. ve Tic. A.Ş.

OSB 75.Yıl Bulvarı Bursa

0 224 219 18 00

www.durmazlar.com.tr

durma@durmazlar.com.tr

- 6 Başkan'dan
- 7 Genel Sekreter'den
- 8 Kısa kısa
- 12 Dünyadan
- 14 Gümrük Denetimleri Artık İş Yerinde Yapılacak
- 16 Nükleer Rönesans başlıyor
- 20 **Kapak:** İhracatı yükseğe taşıyan makineler
- 26 Havadan para kazanacaklar
- 30 Palme Makina 14 ülkeye ihracat yapıyor
- 32 Dış ticarete modelleme teknikleri ile bilimsel ihracat
- 36 Temiz enerji kullanan KOBİ'lere büyük destek
- 40 Türkiye'nin ilk yerli arazi aracı: Hiscar
- 42 Tekstil sektörünün açısı TEMSAD
- 46 Brezilya'nın kapılarını zorlamalıyız
- 52 Lojistik kendi okulunu kurdu
- 56 Demir çeliğin 3 büyük sorunu

20



“İhracatı yükseğe taşıyan makineler”





46

“Brezilya'nın kapılarını zorlamalıyız”



62

“BRIC ülkeleri Dünyanın rotasını değiştiriyor”



36

BRIC ülkeleri Dünyanın rotasını değiştiriyor

62

Müziyen mühendis ihracat devi yarattı

68

“Lisans almak yerine kendi teknolojimizi geliştirelim”

72

Göstergeler

78

İhracat rakamları

88

Türkiye'nin pırlantası: Erdemir

92

Fuarlar

94

İletişim

96



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Yerli malı sadece kuruyemiş değildir

2009 YILINDA YERLİ MAKİNE KULLANIMINI ÖZENDİRMEK VE MAKİNE ÜRETİMİNİN ÜLKE EKONOMİSİ AÇISINDAN ÖNEMİNİ ANLATMAK İÇİN BÜYÜK BİR REKLAM KAMPANYASI DÜZENLEYECEĞİZ. AMACIMIZ, 24 MİLYAR DOLAR OLAN MAKİNE İTHALATINDAN İLK ETAPTA 5 MİLYAR DOLARI ÜLKEMİZE ÇEKMEK OLACAK. ÇÜNKÜ İTHAL EDİLEN BU MAKİNELERİN YÜZDE 75'İ ZATEN TÜRKİYE'DE ÜRETİLİYOR.

2008'de makine ihracatımız yaklaşık 11 milyar dolar olarak gerçekleşirken ithalatımız ise 24 milyar dolara dayandı. Bu manzaranın en kötü tarafı ise ithal edilen makinelerin yüzde 75'inin Türkiye'de üretiliyor olması. Biz makine ihracatçıları olarak 2009 yılında yerli makine kullanımını özendirmek ve makine üretiminin ülke ekonomisi açısından önemini herkese duyurmak için büyük bir tanıtım kampanyası düzenleyeceğiz. Bu kampanya ile yerli makine kullanımını artırabilirsek ithalatın gerilemesini sağlayacak ve ilk etapta 24 milyar dolarlık ithalatın 5 milyar dolarını ülkemize kazandıracamız. 2009 yılının 2008 yılından daha da zor olacağı herkesin dilinde dolaşsa da biz makine üreticileri ve ihracatçıları olarak bu durgunluk atmosferinden etkilenmeden daha da derin sorunlar olarak inatçı koşumuza devam edeceğiz. Düzenleyeceğimiz reklam kampanyası da bu anlamdaki en önemli argümanlarımızdan biri olacak. Yerli malı makine kullanımını sadece ithalatın önünü kesmekle kalmayacak aynı zamanda ülke ekonomisine başka artılarda ekleyecek. Çünkü ihracat per-

formansı 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. Ayrıca sağladığı iş imkânları ile de makine sektörünün gelişiminin işsizlik sorununa da çözüm oluşturacağı unutulmamalıdır.

Sanayinin temeli konumundaki makine sektörü bu özellikleri nedeniyle mutlaka devlet tarafından desteklenmelidir. Biz makine üreticileri ve ihracatçıları olarak 2009 yılının puslu havasını dağıtmak için enerjimizin son damlasına kadar çalışacağız. Yerli malı haftası ruhunu makine sektörüne taşıyacağız ve yerli malının sadece kuruyemiş olmadığını herkese anlatacağız.

Sisli bir havada gemideki herkesin kaptandan umut dolu sözler duymak için gözlerinin içine baktığı bir ortamda makinelerin elbirliğiyle bu kriz ortamından daha da güçlenerek çıkacağını söylüyorum.

Hepinize başarılar dilerim.



>> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Makine sektörü kazandığı tecrübelerle gelişiyor

KASIM AYI SONUNDA MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU BAŞKANLAR KURULU 3. TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİK. SEKRETERYA GÖREVİ GENEL SEKRETERLİĞİMİZCE YÜRÜTÜLEN VE 27 DERNEK/BİRLİK/ODA/OSB'NİN ÜYE OLDUĞU BU PLATFORM VE KASIM AYI TOPLANTISINDA ORTAYA ÇIKAN SONUÇ BİLDİRİSİ, MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ORGANİZASYONEL ÖRGÜTLENME VE SEKTÖREL BİLİNÇLENME AÇISINDAN NE KADAR TECRÜBE KAZANMIŞ OLDUĞUNUN BİR GÖSTERGESİ OLMUŞTUR.

Dünyanın ve Türkiye'nin gündeminde olan mali krizin makine sektörünü de olumsuz yönde etkilediğine daha önce de ifade etmiştim. Bu kriz, yılın son aylarında özellikle ihracat üzerinde de negatif etkilerini göstermiş ve yıllık toplam ihracatlarda artışlar gözlenmesine rağmen Aralık ayında düşüşler olmuştur. Nitekim 2008 yılı Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre Türkiye'nin toplam ihracatı yüzde 25, makine sektörü ihracatı ise yüzde 10 gerilemiştir.

Bilindiği gibi, sektöre yönelik mali destek programları, kriz ve uzun vadeli perspektifleri değerlendirmek amacıyla Kasım ayı sonunda Makine Sanayii Sektör Platformu Başkanlar Kurulu 3. toplantısını gerçekleştirdik. Sekreterya görevi Genel Sekreterliğimizce yürütülen ve 27 Dernek/Birlik/Oda/OSB'nin üye olduğu bu Platform ve Kasım ayı toplantısında ortaya çıkan Sonuç Bildirisi, makine sektörünün organizasyonel örgütlenme ve sektörel bilinçlenme açısından ne kadar tecrübe kazanmış olduğunun bir göstergesi olmuştur.

Krizin değerlendirildiği ve alınması gereken önlemlerin ortaya konulduğu Dergimizin 7. sayısında kısaca yer verilen bu bildiri, makine sektörünün önemini takdir edilerek kriz dönemi ile birlikte kriz sonrası dönem için de sektörün taleplerinin tüm Kurum/Kuruluşlar tarafından dikkate alınması üzerinde durmaktadır.

Gerek Dış Ticaret Müsteşarlığı, gerek Yönetim Kurulumuz gerekse Genel Sekreterliğimiz olarak bu bilinç ile çalışmalarımıza ve faaliyetlerimize devam etmekteyiz. Bu kapsamda fuar, alım heyeti, ticaret heyeti, diğer tanıtım faaliyetlerinin yanı sıra bir yandan da proje çalışmalarımızı devam ettirmekteyiz. Özellikle hedef pazarlara yönelik ticaret heyeti organizasyonlarına ağırlık vermeyi planlayan Birliğimiz bu yönde çalışmalarını yürütmektedir. Örneğin, DTM koordinatörlüğünde Devlet Bakanı Sayın Kürşad Tüzmen başkanlığında 20-23 Ocak 2009 tarihleri arasında Mısır'a bir Ticaret Heyeti organize ediyoruz.

Mısır'ın ikili fasıl bazında en fazla ithal ettiği ürün grubunun makine ve aksesuarları olması ayrıca, Türkiye-Mısır Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında 2009 yılı Ocak ayı başından itibaren Mısır'a makine ve aksesuarları ile inşaat malzemeleri dahil olmak üzere yatırım malları ithalatında uygulanan yüzde 10 oranındaki KDV'nin kaldırılacak olması bu ülkeyi sektörümüz açısından cazip hale getirmektedir. Gerek bu heyet organizasyonunun, gerekse planladığımız diğer faaliyetlerin firmalarımızın etkin katılımı ile amacına ulaşmasını arzuladığımızı belirterek sektörümüz firmalarına bu zorlu dönemde başarılar dilerim.

Saygılarımla.

Art Metal'den karıştırıcı kazanlar

Türk sanayisinin ihtiyacı olan karbon ve çelikten depolama tankları imalatını karşılamak üzere Cihan Demirbaş tarafından kurulan Art Metal Makine zamanla bünyesine yeni teknik elemanlar katarak karıştırıcı kazanlar üretimine geçti. 1993 yılında bünyesine kattığı uzman mühendislerle proses makineleri üretimine başlayan Art-Metal, 1998 yılında 250 metrekarelik üretim alanını 800 metrekareye çıkardı.

2004 yılında İSO Kalite Yönetim Sistemi'ne sahip olan Art Metal, Avrupa pazarına hitap edebilmek için CE çalışmalarına başlamış ve toz mikserlerinin tümüne CE işareti vurabilmek için TÜV-SÜD'den belge sahibi oldu.

Armix, Art Metal'in ikinci jenerasyonlarının bünyeye katılmasıyla büyüme sürecini daha da hızlandırarak 2007 yılında 2 bin metrekare kapalı alanda kurulu şu andaki fabrika binasında üretime devam ettiklerini dile getiren Demirbaş, "Makine parkurunu ve üretim hattını yeni teknolojilerle güçlendiren firmamıza global piyasa ve iç pazardaki ekonomik durgunluktan etkilenmeyerek Ar-Ge departmanına 2008 yılı için 150 milyon Euro bir bütçe ayırarak kalite ve yenilikçi anlayışımızdan taviz vermeyeceğimizi ispatladık. Avrupa normlarında üretim yapan firmamızda tüm tasarımlar 3 boyutlu katı model tasarımları kullanılarak yapılmakta, ayrıca üretim hattında TİG ve MİG kaynakları Bureau Veritas sertifikalı kaynakçılar tarafından gerçekleştirilmektedir. Armix Art Metal olarak sektörümüzde çok sayıda merdiven altı diye nitelendirilen fasoncu ve işinin ehli olmayan atölyeler bulunmakta. Endüstriyel tasarımlar, projelendirme hizmetleri, komple sanayi tesis üretimi ve makine imalatından anlamayan amatör distribütörler bulunmakta" diyor.



Aselsan, milli tankı Otokar'la yapıyor

ASELSAN'DAN İMKB'YE YAPILAN AÇIKLAMADA, ASELSAN ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş., MİLLİ TANK PROJESİ KAPSAMINDA OTOKAR İLE ANLAŞMA İMZALADIĞI DUYURULDU.



Aselsan'dan İMKB'ye yapılan açıklamada, Otokar Otobüs Karoseri Sanayi A.Ş ile Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SMM) arasında "Milli İmkanlarla Modern Tank Üretim Projesi" (ALTAY Projesi) kapsamında 29 Temmuz 2008 tarihinde imzalanan Dönem I Türk Ana Muharebe Tankı Tasarım ve Prototip Üretimi ana sözleşmesi çerçevesinde şirketin, Otokar tarafından geliştirilecek Türk Ana Muharebe Tankına elektronik ve elektro-optik alt sistemlerini tedarik edeceği hatırlatıldı.

Bu kapsamda Aselsan ile Otokar arasında, opsiyonlar dahil 37 milyon 488 bin ABD Doları tutarındaki Altay Projesi Dönem I Türk Ana Muharebe Tankı Elektronik, Elektro-Optik Sistemler Tedarik Alt Sözleşmesinin imzalandığı kaydedildi.

Sözleşme kapsamında teslimatların 2009-2015 yılları arasında gerçekleştirileceği duyuruldu.

TÜVASAŞ Avrupa'ya vagon ihraç edecek



TÜRKİYE VAGON SANAYİ AŞ (TÜVASAŞ) GENEL MÜDÜRÜ İBRAHİM ERTİRYAKI, 2009 VE 2013 YILLARINI KAPSAYAN STRATEJİK PLANLARINI HAZIRLADIKLARINI BELİRTEREK, "2009'DA YURTİÇİNDE ÜRETTİĞİMİZ ÇAĞDAŞ VE MODERN YOLCU VAGONLARINI AVRUPA BİRLİĞİ (AB) ÜLKELERİNE İHRAÇ ETMEYE BAŞLAYACAĞIZ" DİYOR.

Türkiye Vagon Sanayi AŞ (TÜVASAŞ) Genel Müdürü İbrahim Ertiryaki, 2009'da ürettikleri çağdaş ve modern yolcu vagonlarını Avrupa Birliği ülkelerine ihraç etmeye başlayacaklarını söylüyor. Çağdaş ve modern işletmeciliğin gereklerine uygun hareket eden bir kamu kuruluşu olarak 5 yıldır aynı doğrultuda faaliyet yürüttüklerini ifade eden Ertiryaki, konusunda uzman akademisyenler, ilgili şirket yöneticileri ve çalışanlarından oluşan proje ekibinin 2009 ve 2013 yıllarını kapsayan stratejik planı hazırladıklarını belirtti. Kurumun geleceğe yönelik faaliyetlerinin, planlı ve somut programlara dayalı üretim ve yönetimini esas alan planlama çalışmasını tamamladığını belirten Ertiryaki, "5 yıllık stratejik planlamamızı haziran ayında tamamladık. Günübürlük çözümlerden uzun vadeli ve kalıcı çözümleri benimseyen yönetimimiz önümüzdeki 5 yıllık sürecin her aşamasında planlı olarak hareket etmeye hazır" diye konuşuyor.

TÜVASAŞ'ın Bulgaristan Demiryolları'nın (BDZ) açtığı ihalede teknik ve idari yönden uygun bulunan ve yeterlilik alan tek firma olduğunu anımsatan Ertiryaki, şöyle konuşuyor: "TÜVASAŞ bu proje kapsamında ilk etapta 30 adet yataklı vagon imalatı gerçekleştirecek. 2009'da yurtiçinde ürettiğimiz çağdaş ve modern yolcu vagonlarını AB ülkelerine ihraç etmeye başlayacağız. Ayrıca İran Demiryolları İşletmeleri'nde kullanılmak üzere yolcu vagonu ihtiyaçları için ülkemize gelen Ata Tous Rail Şirketi ile vagon alımı konusunda ön anlaşma imzaladık."

İSKİD 15. yılını kutladı

İKLİMLENDİRME, SOĞUTMA VE KLİMA İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSKİD) ASIL VE ONURSAL ÜYELERİNİN KATILIMIYLA OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISINI YAPTI. İSKİD GENEL KURUL TOPLANTISI'NIN ARDINDAN İSE DERNEK, 15. YILINI KUTLAMAK İÇİN SEKTÖRDEN DAVETLİLERLE BİR ARAYA GELDİ.

İklimlendirme, Soğutma ve Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) asil ve onursal üyelerinin katılımıyla olağan genel kurul toplantısını yaptı. İSKİD Genel Kurul Toplantısı'nın ardından ise dernek, 15. yılını kutlamak için sektörden davetlilerle bir araya geldi. 70 İSKİD üyesi, 5 davetli ve 3 onursal üyenin katılımı olan Genel Kurul toplantısına 2007-2008 dönemi Yönetim Kurulu Başkanı Ersan Bakanay'ın konuşmasının ardından faaliyet raporlarının okunması ve müzakereler ile devam edildi. Toplantıda Yönetim ve Denetleme Kurulları oybirliği ile ibra edildi. Bilançolar, tahmini bütçeler, 2009'da üyelik aidatlarının değişmemesi önerisi ve tüzük değişikliği önerileri kabul edildi. Ardından, yeni Yönetim, Denetleme ve Onur Kurulları seçimi yapıldı. Daha önce yapıldığı gibi perdeye yansıtılarak yapılan oy sayımı sunucunda yeni Kurullar belli oldu. Dilek ve temenniler ile Genel Kurul sona erdi. Sektör yemeğinde ise İSKİD 15. yılı onuruna yapılan çeşitli etkinlikler ve müzik dinletisi ile konuklar güzel bir akşam geçirdi. Yeni onursal üyelere plaketleri, sektöre ve daha ziyade tıp camiasına hitap eden, hastanelere ücretsiz olarak dağıtılacak olan Hastanelerde Hijyen ve Klima Tesisatı adlı yeni İSKİD kitabının yayım kuruluna şiltleri takdim edildi.



Kriz meslek liselerine yaradı

TÜRK SANAYİSİNİN İHTİYAÇ DUYDUĞU NİTELİKLİ ELEMAN SIKINTISINI ÇÖZMEK VE İŞSİZLİK PROBLEMİNE ÇÖZÜM OLMAK İÇİN AYAKKABIDAN TEKSTİLE, GİDADAN OTOMOTİVE KADAR BİRÇOK ALANDA BAŞLATILAN MESLEKİ EĞİTİM PROJELERİ MEYVELERİNİ VERMEYE BAŞLADI.

İş dünyasının ve vakıfların seferberliğiyle hayata geçirilen projelerle, son 2 yılda meslek liselerini tercih eden öğrenci sayısı yüzde 30, meslek yüksek okullarına giden öğrenci sayısı da yüzde 8 arttı. 2005-2006 eğitim öğretim yılında 482 bin öğrenci meslek yüksek okullarını tercih ederken, 2007-2008 eğitim öğretim yılında bu rakam yaklaşık 522 bine yükseldi. Meslek liselerine giden öğrenci sayısının ise 1 milyon 182 binden 1.5 milyona yükseldiği belirtiliyor.

Resmi rakamlara göre 2 milyon 548 bin kişinin işsiz olduğu Türkiye'de, sanayide uzun yıllardır kalifiye eleman sıkıntısı yaşanıyor. Yüksek Öğretim Kurumu, katsayı ve İmam Hatip Okulları üçgenine takılan meslek lisesi sorunu ise yıllardır sürüyor. Sorunun çözülmesi için Millî Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) 2004 yılında bir protokol imzalamıştı. Daha sonra ise iş dünyası işsizlik sorununu çözmek ve doğru işe doğru elemanı yetiştirmek için seferber olmuştu. Bu kapsamda kimi sanayici mesleki eğitime yönelik projeler geliştirirken, kimileri de vakıflar aracılığıyla kurdukları meslek okullarında sektörlerine yönelik ara eleman ihtiyacını gidermeye başladı. Tüm bu çabaların sonucunda, 2005-2006 eğitim öğretim yılında 482 bin öğrenci meslek yüksek okullarını tercih ederken, 2007-2008 eğitim öğretim yılında bu rakam yaklaşık 522 bine yükseldi. Meslek liselerine giden öğrenci sayısı ise 2005-2006 eğitim öğretim yılında 1 milyon 182 binden, 2007-2008 döneminde 1.5 milyona yükseldiği tahmin ediliyor.



Vergide tam elektronik dönem Mayıs'ta başlıyor

VERGİ DAİRELERİ OTOMASYON PROJESİ'NİN (VEDOP) 3. AŞAMASININ DA DEVREYE GİRMESİYLE BİRLİKTE MAYIS AYINDAN İTİBAREN VERGİYLE İLGİLİ BÜTÜN İŞLEMLER ELEKTRONİK ORTAMDA YAPILACAK VE TAKİP EDİLECEK.



Mayıs ayında devreye sokulacak VEDOP-3 ile vergi sistemindeki elektronik altyapı tamamlanmış olacak. Vergi dairelerinin web tabanlı online çalışmasını sağlayacak sistem ile Türkiye çapında 585 mal müdürlüğü de otomasyona geçirilecek.

VEDOP-3 ile beyannameden sonra tahsilat, haciz, arşivleme ve takip işlemlerinin de elektronik ortamda yapılması sağlanacak. Vergi daireleri online çalışacak. Vergi, ceza ve gecikme zamları, elektronik ortamda tahsil edilecek. Mükellef cari hesabı oluşturulacak. Bu sistemde, vergi mükelleflerinin bütün vergi borç ve alacakları banka hesaplarında olduğu gibi tek kalemde gösterilecek. Devletin vadesi geçen vergi alacaklarının tahsili için elektronik ortamda haciz işlemi gerçekleştirilebilecek. Bunun için bankaların yanı sıra önümüzdeki süreçte Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü ve Trafik Tescil ile elektronik bağlantılar kurulacak. E-hacizle yazışmaya gerek olmadan elektronik ortamda icra işlemleri yapılabilecek.

Pilot uygulaması devam eden e-fatura sisteminde belgelerin elektronik ortamda düzenlenmesi öngörülüyor. e-Fatura sistemine büyük mükelleflerden başlanarak, aşamalı şekilde geçilmesi planlanıyor. Defterler de elektronik ortamda tutulacak.

Otomatik arşiv sistemi olacak. Bütün veriler aynı anda arşive de yüklenecek. Güncel olmayan veriler, burada depolanacak. Bilgilerin yedekleneceği İş Sürekliliği Merkezi Ankara'da faaliyete geçirildi. Olağanüstü Hal Merkezi ise Şubat ya da Mart'ta Konya'da hizmete girecek. Dokümantasyon yönetimi ve iş akış sisteminin internet ortamına alınmasıyla birlikte bütün yazışmalar elektronik ortamda yapılacak.



1. Vinç Sektör Zirvesi Konya'da yapıldı

KONYA'DA 19 ARALIK'TA GERÇEKLEŞTİRİLEN VE VİNC SEKTÖRÜ TEMSİLCİLERİNİN YOĞUN İLGİ GÖSTERDİĞİ ZİRVEYE, 100'ÜN ÜZERİNDE SANAYİCİ, İŞADAMI VE ÜST DÜZEY YÖNETİCİ KATILDI.

Vinç sektörü ilk zirve toplantısını Konya'da gerçekleştirdi. Konya Rixos Otel'de yapılan zirveye, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Mesut Gülcüler, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Genel Sekreteri Faruk Aksoy, Makine Sanayii Sektör Platformu İcra Kurulu Başkanı ve Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Serol Acarkan, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreter Yardımcısı Dr.İsmet Yalçın, vinç sektörünü temsil eden sanayici ve işadamları ile vinç şirketlerinin üst düzey yetkilileri katıldı. Bu yıl ilki düzenlenen ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığının desteği, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) organizasyonu ile gerçekleşen zirvede, krizden çıkış yolları başta olmak üzere sektörde yeni yapılanma konularında görüş alışverişinde bulunuldu.

Zirvenin açılış konuşmasını yapan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Mesut Gülcüler, zirvenin Konya'da yapılmasının önemli olduğunu belirterek, 'Konya bir sanayi merkezi ve vinç sektörünün de kalbi durumunda. İş makineleri ise iş

dünyamızın vazgeçilmez bir parçası. Bugün burada AB standartlarına uygun bir yapılanmayı nasıl yapabiliriz, piyasanın daha sağlıklı yönetilmesi ve sektörü etkileyen global krizi tartışmak istiyoruz' dedi. Türkiye'de vinç sektörünün büyük bir pazar olduğuna dikkat çeken İMDER/İSDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy uzun zamandan bu yana dernek olarak Avrupa'da üyesi olduğumuz FEM'in, İSDER'den vinç sektör komitesi kurulması için yoğun bir talebi söz konusuydu. Ayrıca yine temsilcisi olduğum Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin (İMDER) üyesi bulunduğu Avrupa İş Makinaları Komitesi (CECE - Committee For European Construction Equipments) ve Avrupa İş Makinaları Distribütörleri Konfederasyonu (ECED - European Confederation Of Equipment Distributors) tarafından da vinç sektör komitesinin kurulması yönünde tavsiyeleri vardı. Türkiye'de halihazırda bu alanda her geçen gün gelişen ve Dünya standartlarına doğru büyüyen bir pazar bulunuyor. Dolayısıyla çok geç olmadan yapının disipline edilmesi için sektör temsilcilerini bir araya getirdiklerini belirtti. Aksoy, sektördeki sıkıntılara çözümün ilk adımı olarak ortak bir komite ile hem teknik eleman hem de operatör eğitimi vermeye başladıklarını ve bu iş için 1 milyon YTL'lik bir bütçe oluşturduklarını söyledi.

Makine Sanayii Sektör Platformu İcra Kurulu Başkanı ve Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu da tüm vinç sektörünün ticaret hacminin yaklaşık 2 milyar Euro olduğunu belirterek, ülkemizde bu alanda 250 firmanın faaliyet gösterdiğini ve 5 bin kişinin istihdam edildiğini söyledi. Karavelioğlu, kule vinç, mobil vinç ve gezer vinç olmak üzere üç grupta toplanan sektörün yüzde 25'lik oranı olan 43 mobil vinç üreticisi ve 20 gezer vinç üreticisinin Konya'da bulunduğunu ifade etti. Vinç imalatında ise sıkıntılı bir dönem yaşandığını belirten sektör temsilcileri, '2007 yılında vinç imalatı ortalama yüzde 4.5 oranında azaldı. İmalatta bu yılın ocak ayında yüzde 8, şubat ayında yüzde 3.7 ve mart ayında ise yüzde 3.9 oranında bir düşüş yaşandı. İmalattaki bu düşüşte, global kriz, inşaat sektöründe yaşanan durgunluk ve leasing'deki KDV oranının yüzde 1'den yüzde 18'e çıkmasının etkili olduğunu vurguladılar.

AEM inşaat makineleri raporunu yayınladı

AMERİKAN MAKİNE ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ HAZIRLIDAĞI 'GÖRÜNÜM' RAPORUNU AÇIKLADI. RAPORA GÖRE AMERİKA'DAKİ İNŞAAT MAKİNELERİ ENDÜSTRİSİ 2008 YILI SONUNUNU YÜZDE 8,6'LİK DÜŞÜŞLE KAPATYOR VE 2009 YILINDA YÜZDE 0,04'LÜK DURAĞAN BİR BÜYÜME YAŞIYOR.

Amerikan Makine Üreticileri Birliği'nin (Association of Equipment Manufacturers – AEM) yıllık olarak hazırladığı 'görünüm' raporuna göre Amerika'daki inşaat makineleri endüstrisi 2008 yılı sonunu yüzde 8,6'lık düşüşle kapatıyor ve 2009 yılında yüzde 0,04'lük durağan bir büyüme yaşıyor. AEM'nin araştırması inşaat makineleri üreticilerinin ABD, Kanada ve dünya genelinde 2008 sonu ve 2009'da yapabilecekleri iş miktarının genel bir fotoğrafını çekiyor. Rapora göre Kanada 2008 için eksi yüzde 1,7 iş miktarını dengede tutarken, 2009'da yüzde 2,2'lik bir büyüme yakalıyor. Dünya genelindeki piyasalardaki satışların ise 2008 sonunda yüzde 8 büyümesi, 2009'da ise yüzde 5,4'lük bir paya ulaşması bekleniyor. AEM Başkanı Dennis Slater, "Büyüme raporlarından sonra geçtiğimiz yıl yaşanan azalma, gerileyen konut piyasasında hızlı bir düşüş yaşattı ve ABD'deki önemli finansal kurumları çökertti. Global ekonominin gücü makine ihracatını büyütürken, şimdi aynı yerde bir düşüş yaşıyoruz" diyor. Slater, bu durumun kesinlikle zor ve beklenmeyen bir dönem olduğunun altını çizerek şöyle devam ediyor: "Daha önceki düşüşlerden bu gibi durumları nasıl efektif bir şekilde atlatabileceğimizi öğrendik ve 2009 ve 2010 için ribountumuzu aldık. Genel olarak ABD ekonomisinin büyümesi kadar, hükümet önlemleri de altyapı çalışmalarını arttırmak için alacağı kritik rolle endüstrimizin yeniden canlanmasında çok önemli."



General Dynamics, AxleTech'i satın alıyor

AMERİKA'NIN ÖNEMLİ FİRMALARINDAN BİRİ OLAN GENERAL DYNAMİCS CORP, ŞU ANDA CARLYLE GROUP'UN SAHİBİ OLDUĞU AXLETECH FİRMASINI SATIN ALMAYA HAZIRLANIYOR. CARLYLE, AXLETECH'İ 2005 YILINDA 341 MİLYON DOLARA WYNNCHURCH CAPITAL VE RESILIENCE CAPITAL'DEN SATIN ALMIŞTI.



Amerikalı General Dynamics Corp, şu anda Carlyle Group'un sahibi olduğu AxleTech firmasını satın alma aşamasında. Carly, AxleTech'i 2005 yılında 341 milyon dolara Wynnchurch Capital ve Resilience Capital'den satın almıştı. AxleTech şu anda ABD'de 3, Fransa ve Brezilya ise birer tane olmak üzere dünya çapında yaklaşık 5 fabrikasıyla 1000 kişiye iş olanağı sağlıyor.

AxleTech, Henry Timken ve iki oğlu tarafından kurulan firmanın devamı. Firmanın o zamanki adı ise Timken Roller Bearing Axle Company'ydi. Firma Henry Timken'in patentini yeni aldığı rulmanların üretimini yapmak için kuruldu. 1902 yılında ise o dönemde hızlı bir büyüme içerisinde olan otomobil sektörüne daha yakın olabilmek için Canton'a taşındı. 1909'da ise rulman ve aks bölümleri birbirinden ayrıldı. Firmanın aks kısmı müşterilerin de yoğun olarak bulunduğu Detroit'e taşındı ve Timken-Detroit Axle Company (TDA) adını aldı. Rulman kısmı ise Timken Roller Bearing Company ismiyle yoluna devam etti.

Timken-Detroit Axle ayrıca Timken ve Rockwell isimlerini de aldı. 1929'da, TDA Wisconsin Axle'i Willard Rockwell'den satın aldı. Daha sonra firmanın başkanı olacak olan Rockwell yönetim kuruluna girdi. 1953'de ise Wisconsin Axle, Timken-Detroit Axle ve Standard Steel and Spring'i birleştirerek Rockwell Spring and Axle'i kurdu. Timken-Detroit Axle daha sonra Rockwell Brake, Meritor ve ArvinMeritor oldu. Wynnchurch ve Resilience ise 2002'de zor durumda çalışan ArvinMeritor'u satın adlı ve Axle-Tech ismini verdi.

Otomotiv tedarikçileri de zorda



TÜM DÜNYAYI ETKİSİ ALTINA ALAN VE OTOMOTİV SEKTÖRÜNE DE BÜYÜK DARBE VURAN EKONOMİK KRİZ BÜYÜK BRİTANYA'DAKİ OTOMOBİL ÜRETİCİLERİNİN ÜRETİMLERİ DURDURMASI NEDENİYLE, TEDARİKÇİLERİNİ İFLASA SÜRÜKLEYEBİLİR.

Satış sıkıntısı nedeniyle Büyük Britanya'daki otomobil üreticilerinin üretimleri durdurması, tedarikçilerini iflasa sürükleyebilir. Washington'daki politikacılar ise Detroit Big Three adı verilen bölgedeki önemli otomobil üreticilerinin kaderini ellerinde bulunduruyorlar. Bazı siyasi yorumcular otomobil endüstrisinin düşüşte olan ekonominin sembolü olduğunu söylüyor. Motor Üreticileri ve Tüccarları Derneği, Kasım ayındaki yeni araç tescillerinin geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 37 daha az olduğunu açıkladı. Honda, Nissan, Vauxhall, Jaguar Land Rover, Bentley ve Toyota gibi Büyük Britanya'da üretim yapan pek çok üretici üretimlerini azalttı. İşten çıkartmalarda duyurulmaya başlandı. Bazı büyük otomobil firmaları ise eğer hükümetten ve ya alıcılardan destek almazlarsa tedarik zincirlerinin büyük bir kısmını kaybetmekten korkuyorlar. Hatta GKN gibi sadece bir endüstriye bağlı olmayan daha büyük firmalar bile zor durumdadır. Firma Kasım ayının başından beri iş gücünü 1,400 kişi düşürdü ve otomotiv ve toz metal bilimi tesislerinin 61'ini daha kısa süre çalıştırmaya başladı. Üreticilerin organizasyonu EEF, otomotiv sektöründeki zayıflığın mühendislik için de iç karartıcı anlamlar yarattığını söylüyor. EEF Birmingham Ofisi'nden Stuart Ritchie şöyle konuşuyor: "Bu durum tedarikçiler üzerinde zincirleme bir etki yapıyor. Bu nedenle West Midlands'daki eğilim araştırmaları çok kötüydü, özellikle de otomotiv sektöründe. Tedarik zincirindeki firmalar zamanında ödemelerde sıkıntı yaşıyorlar. Bu da tabii ki daha sonra kredi alımında zorluklar yaşanmasına neden oluyor."

Rus trenleri İspanyollara emanet

İSPANYA MAKİNE ÜRETİM ENDÜSTRİSİ TARİHİNİN EN ÖNEMLİ KONTRATLARINDAN BİRİNİ RUSYA İLE İMZALADI. İSPANYOL DANOBAT FİRMASI İLE RUSYA ARASINDA İMZALANAN KONTRATLARIN DEĞERİ 90 MİLYON AVRO.

İspanyol Danobat firması Rusya ile 90 milyon Avro değerinde iki kontrat imzaladı. Danobat, İspanyol makine endüstrisi tarihinin en büyük siparişini kutluyor. Danobat Grup, Rusya ile biri 50 milyon Avro, diğeri 40 milyon Avro olmak üzere 2 tedarik kontratını imzaladığını, Rusya'da bir ofis, Deba'da yeni fabrika ve Hindistan'da da yeni bir üretim tesis açtığını duyurdu. Firmanın elideki sipariş miktarı 2009 Kasım'ına kadar olan üretim kapasitesini karşılıyor. 50 milyon Avro değerindeki kontrat iki tren rooling suface tamamlayıcısının üretim bantlarının dizayn ve tedariki için imzalandı. Yeni kurulan Danobat Tren Sistemleri firması Deba'da yeni grup tesisi açacak ve 60 yeni iş olanağı sağlayacak. Sadece bu tesisler için yaklaşık 12 milyon avro değerinde yatırım yapılacak. Bir ofis ve büyük bir antrepo da Rusya'da açılacak. Kontrat ayrıca anahtar teslimi otomatikleştirilmiş iki üretim bandının da teslimini ön görüyor. İlki 24 makine kapasiteli olacak ve her 4 dakikada bir tren aksı üretebilme kapasitesine sahip kullanışlı bloklar şeklinde dizayn edilecek. Bu da bir yıl içinde 50 bin ünitelik üretim anlamına geliyor. İkinci üretim bandı ise 17 makineden oluşacak ve boji üretimi yapılacak.



Gümrük Denetimleri Artık İş Yerinde Yapılacak

GÜMRÜK MÜSTEŞARLIĞI'NIN YAYINLADIĞI YENİ YÖNETMELİK, TÜZEL KİŞİ VE KURUMLARIN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ GÜMRÜK İŞLEMLERİNİN DENETİMLERİNİN, İŞLEMLERDEN SONRA KENDİ İŞYERLERİNDE YAPILMASINA İMKÂN VERİYOR. GÜMRÜK DENETİMLERİ SONUCU ŞİRKETLERE RİSK PUANI VERİLECEK VE BU PUANLAR SONRAKİ DEĞERLENDİRMELERDE DİKKATE ALINACAK.

Gümrük Müsteşarlığı yayınladığı yeni yönetmelikle Türkiye’de gümrüklerin daha çağdaş ve etkin denetimini gerçekleştirmenin yolunu açtı.

Resmi Gazete’nin 27.10.2008 tarihli nüshasında yayınlanan “Sonradan Kontrol ve Riskli İşlemlerin Kontrolü Yönetmeliği” ile artık gümrük kontrolleri, gümrük kapılarında değil gerçek ve tüzel kişilerin kendi yerlerinde yapılacak.

Bu yönetmelik kapsamında artık firmalara Gümrük Müsteşarlığı Merkez Denetim Elemanları gidecek, firmalar bunlara uygun çalışma mekânları sağlayacak ve denetim elemanları firmanın bütün kayıtlarını inceleyerek gümrük kontrollerini yapabilecek.

YÖNETMELİKTEKİ YENİLİKLER

Yeni yönetmeliğin getirdiği bir başka yenilik de denetimler sonucu ortaya çıkan raporlamayla şirketlere risk puanı verilmesi olacak. Gümrük Müsteşarlığı bu risk puanlarını daha sonraki değerlendirmelerinde kullanmayı planlıyor. DRT Solmaz Gümrük ve Dış Ticaret Danışmanlığı Kıdemli Müdürü Cahit Gökçelik, yeni yönetmeliğin gümrük denetimlerinde yeni bir dönemi başlattığını söyleyerek, “Bazı küçük değişikliklerle Yönetmelik çağdaş ve etkin bir gümrük yönetimi için gerekli koşulları sağlamaktadır” dedi.

GÜMRÜKLE İLGİLİ BÜTÜN İŞLEMLER KONTROL EDİLECEK

Yönetmelik kapsamındaki kontrollere “Sonradan Kontrol” ismi veriliyor ve Son Kontrol’ün tanımı yönetmelikte şu şekilde yapılıyor: “Beyan edilen bilgilerin doğruluğu ve işlemlerin usulüne uygun olarak yapılıp yapılmadığı da dâhil eşyanın gümrük işlemlerine ve/veya sonraki ticari işlemlere ilişkin ticari belge ve verilerin ya da riskli kişi veya işlemlerin ilgili kişilere ait yerlerde kontrolü.”

Son Kontrol, kişilerin gümrük vergileri karşısındaki durumu ile gümrük mevzuatı ve ilgili diğer mevzuatta öngörülen yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmediğini belirlemeye yarayacak. Yönetmelik ile Gümrük Müsteşarlığı bünyesinde Risk Değerlendirme ve Koordinasyon Komisyonu oluşturuldu. Komis-

yonda Gümrük Müsteşarı başkanlığında, sekreteryayı yürütmek üzere belirlenen bir birim ve bu birimden sorumlu Müsteşar Yardımcısı, Teftiş Kurulu Başkanı, Gümrükler Genel Müdürü, Gümrükler Muhafaza Genel Müdürü, Gümrükler Kontrol Genel Müdürü ve TASİŞ Genel Müdürü görev alacaklar.

SÜREÇ TEBLİĞAT İLE BAŞLAYACAK RİSK PUANI İLE SONUÇLANACAK

Sonradan kontrol süreci, firmaya gönderilen bir tebliğat ile başlıyor. Sonradan kontrolün amacını tehlikeye düşürmeyecek durumlar dışında, sonradan kontrolü yapacak merkez denetim elemanının, kontrole başlama tarihinden en az 15 gün önce, sonradan kontrole başlanacağını ilgilisine bildirmesi gerekiyor.

Sonradan kontrol yapan merkez denetim elemanlarının gümrük vergileri ile gümrük mevzuatı ve ilgili diğer mevzuatta öngörülen yükümlülüklerle ilişkin olarak kişinin lehine ve aleyhine olan tüm hususları inceleyebilecek. Denetimden geçen kişi ya da kurumların, denetim elemanlarına uygun koşulları ve gerekli bilgilere erişim için her türlü yardımı sağlamaları gerekiyor.

Denetim elemanı sonradan kontrol sonucuyla ilgili olarak denetime tabi olan kişi veya kurumla nihai bir görüşme yapacak ve bu görüşmenin sonuçlarını bir

tutanakla kesinleştirecek. Hazırlanan değerlendirme ve idarî raporlar, sekreteryaya işlemlerini yürüten birim tarafından incelenerek, sonradan kontrole tabi tutulan her kişi ve kuruma bir risk puanı verilecek. Bu puanlar söz konusu birim tarafından risk değerlendirmelerinde kullanılacak.

“GÜMRÜK DENETİMİ DAHA ÇAĞDAŞ VE DENGELİ OLABİLİR”

Yeni yönetmeliğin dış ticaret ile uğraşan firmalara yeni yükümlülükler getirdiğini hatırlatan DRT Solmaz Kıdemli Müdürü Cahit Gökçelik, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Sonradan Kontrol ve Riskli İşlemlerin Kontrolü Yönetmeliği ile esas olarak firmaların gümrük ve dış ticaret kurallarına uygun çalışıp çalışmadığını kontrol etmek ve aksine hareket edenler hakkında yasal işlem yapmak amaçlanmaktadır. Bu yönetmeliğe, firmaların yaşadıkları sorunların merkez denetim elemanlarına iletilmesi, bu vasıta ile yaşadıkları sorunlara çözüm aranması ve bunların Müsteşarlık merkezine ulaşması için bir mekanizmanın eklenmesi yararlı olacaktır. Böyle bir yaklaşım Yönetmeliği daha çağdaş ve daha dengeli yapacağı gibi firmaların da bu kontrollere bakış açısını da olumlu yönde değiştirebilir.”

Kaynak: Deloitte Türkiye



Nükleer Rönesans başlıyor

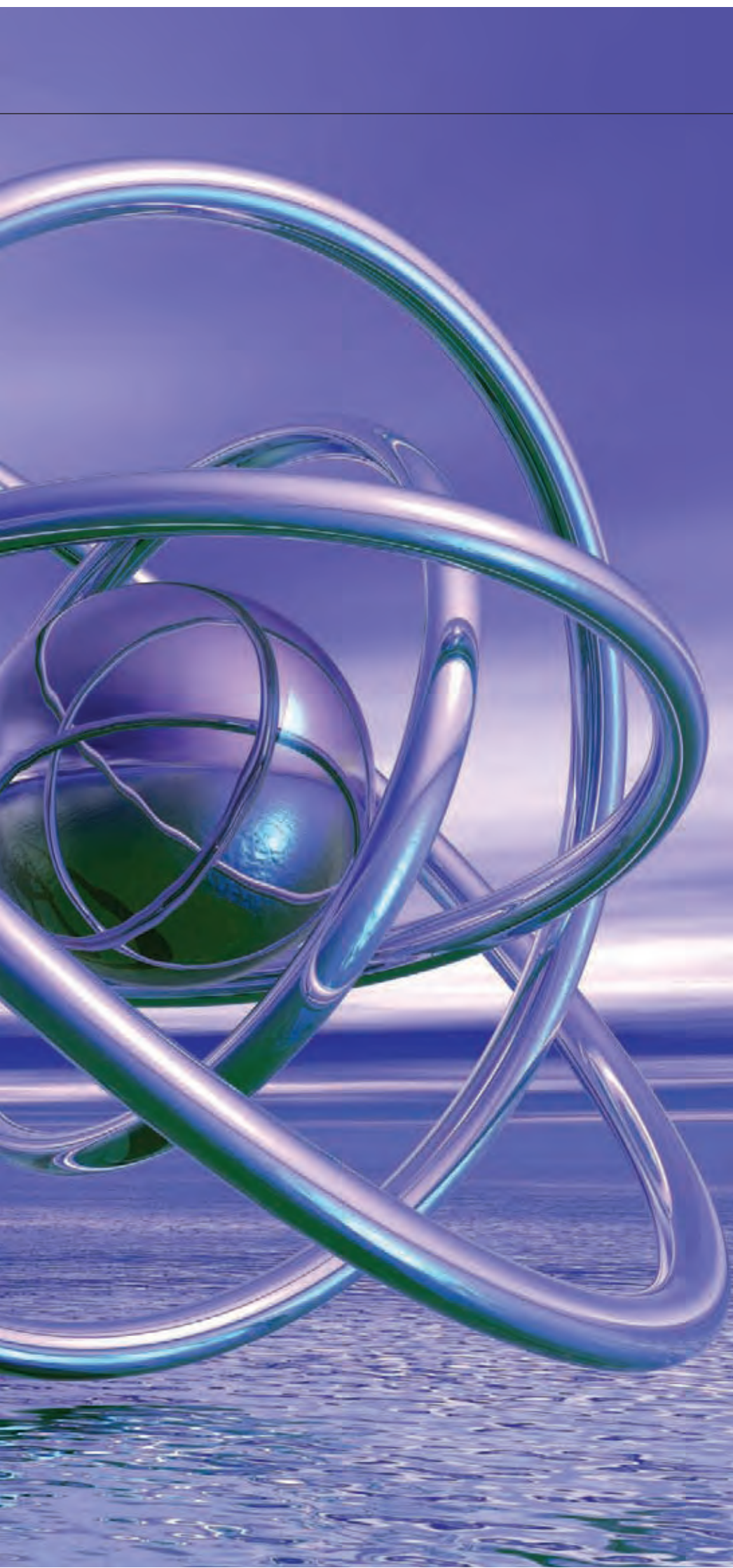
AVRUPA VE BÜYÜK BRİTANYA'DA OLDUĞU GİBİ TÜRKİYE DE GEÇTİĞİMİZ GÜNLERDE YAPTIĞI NÜKLEER ENERJİ İHALESİ İLE ENERJİ AÇIĞINI NÜKLEER ENERJİYLE KAPATMA YOLUNU DENEMEYE KARARLI OLDUĞUNU GÖSTERDİ. ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE NÜKLEER ENERJİDE SÖZ SAHİBİ OLMAYI PLANLAYAN ÜLKELERDEN BİRİ OLAN BÜYÜK BRİTANYA İSE 2020'YE KADAR 10 YENİ NÜKLEER ENERJİ SANTRALİ İNŞA ETMEYİ PLANLIYOR.

Büyük Britanya önümüzdeki 20 yıl içinde üretim kapasitesinin 1/3'ünü kaybedecek. Büyük Britanya'daki hükümetin bu enerji kaybına alternatif olan planı ise nükleer enerji. Bu belki de üreticiler için yeni bir fırsat aynı zamanda. Machinery Dergisi'nin Aralık sayısında Büyük Britanya'nın nükleer enerjiye bakışı incelendi. Habere göre bugün pek çok insan, enerji güvenliği, rekabetçi fiyatlar ve düşük karbon salımı hedeflerine ulaşabilmenin günümüzde elde olan tek teknolojisinin nükleer enerji olduğunu düşünüyor. Son dönemde Büyük Britanya hükümeti de aynı fikirde ve nükleer kaynakların önemli bir alternatif olduğunu savunuyor. Kısa bir süre önce Savunma Bakanlığı'na atanan John Hutton, daha önce İş Çevre Regülasyonları ve Reform Bakanlığı yaptığı dönemde, ülkede nükleer enerji tesis inşaatı fırsatlarını değerlendirmek

ve yeni yerleştirmeleri kolaylaştırmak amacıyla dizayn edilmiş her yolu sunmak için 'her türlü düğmeye basmaya kararlı olduğunu' deklare etti. (Şu anda İş Çevre Regülasyonları ve Reform Bakanlığı'nın 'sıcak' koltuğunda Lord Peter Mandelson oturuyor.) Hutton, Büyük Britanyalı üreticilerin 20 milyar sterline kadar genişleyecek yeni nükleer enerjideki özel sektör yatırımlarının avantajlarından yararlanabilmek için pozisyonlarını almaları gerektiğini söylüyor. Bütün bu yatırımlar 100 bin yeni iş alanının da yaratılması anlamına geliyor. Ancak Hutton işçi rekabetlerinin daha çok Çin gibi ülkelerden geleceğine de dikkat çekiyor.

2013'TEN İTİBAREN YENİ SANTRAL İNŞAALARI BAŞLAYACAK

Hükümetin detaylı enerji raporuyla ortaya konan 'kolaylaştırıcı hareket', baş



vuru planlarının 2010'dan itibaren yapılması, 2013-2014'ten itibaren yeni nükleer enerji istasyonlarının yapımına başlanması ve bu istasyonların 2017-2020 arasında çalışır hale getirilmesine yönelik firmalara olanaklar veriyor. 2020 yılına kadar 10 civarında yeni nükleer enerji santralini inşa edilebileceğini aktaran Hutton şöyle devam ediyor: "Ülke genelindeki pek çok üreticinin enerji santrali inşa edebilecek yeteneğe ve uzmanlığa sahip olduğunu düşünüyorum. Fakat rekabetçi küresel Büyük Britanya tedarik zincirlerinin yaratılması ve desteklenmesi, Britanya'nın ve global nükleer rönesansın avantajlarından yararlanabilmesi için yapılması gereken daha çok fazla şey var. Hutton, yeni kurulan Nükleer Enerji Geliştirme Dairesi tarafından bu tarz tedarik zincirlerinin büyümesi desteklenecektir diyor. Teknoloji Üreticileri Derneği, nükleer endüstrinin durumunu ve Britanyalı üreticilere olan faydalarını açıklamak üzere Kasım ayında özel bir sürdürülebilir enerji semineri düzenledi. Nükleer Endüstri Derneği'nin Başkanı Lord O'Neill of Clackmannan seminerin açılışında ülkenin nükleer Rönesans adının verilebileceği bir dönemden geçtiğini deklare etti ve Britanya'nın neden yeni bir nükleer enerji istasyonu filosuна ihtiyacı olduğunu açıkladı. Lord O'Neill şöyle devam etti: "1950'lerde ve 1960'lerde kömürle çalışan enerji istasyonları inşa ettik ve bunların büyük çoğunun yerine yenilerinin yapılması gerekiyor. Çevresel endişeler kömürü geçmişte yaptığımız gibi kullanamayacağımız anlamına geliyor. Ayrıca oldukça iyimser bir tahmine göre bile 2020'den önce temiz kömür teknolojisine sahip olamayacağız. Daha da önemlisi karbondioksit azaltım teknolojileri tesislerin ana maliyetini yükseltmenin yanı sıra üretim esnasında enerji tüketiyor ve tesislerin daha az efektif çalışmasına neden oluyor."

1990'larda ise bugün 'benzine hücum' adını verebileceğimiz durumu yaşadık. Dönüşüm teknolojisi daha efektif olarak güç üretimi şansı tanıdı ve nispeten ucuz kaynaklardan verimli tedariklerin sağlanmasına olanak sağladı. Bu durum o dönemde çekici bir görünüm sunuyordu. Ancak üretim giderlerinin yakla-

“Doosan Babcock'un yöneticilerinden Bill Bryce firmasının 2020 yılına kadar 230 yeni nükleer enerji tesisi siparişi alacaklarını tahmin ettiğini ve Britanya'nın Batı Avrupa'daki tedarik zincirinin geliştirilmesinde anahtar rol oynayacağını söylüyor”

şik yüzde 50'si petrol ürünlerine gidiyordu. Belli bir düzeye kadar daha temiz bir yöntem olmasına rağmen, petrol ürünlerindeki gider eklenince bu durum görmezden gelindi.

Nükleer enerjinin seyri ise inişli çıkışlı bir yol izledi. Büyük Britanya nükleer enerjiye Calder Hall Nükleer Enerji İstasyonu'yla bir giriş yaptı. Calder Hall dünyanın ilk ticari nükleer güç istasyonuydu fakat o dönemdeki felsefe her nükleer enerji istasyonunda selefine göre bazı geliştirmeler yapılması gerektiği idi. Bu nedenle de her bir istasyon diğerinden farklıydı. Ayrıca kullanılan malzemelerin birbirlerinin yerini tutmıyor olması da sürdürülebilirliği çok daha masraflı hale getiriyordu.

Zaman içinde ise nükleer enerji nispeten daha ucuz hale geldi. Bugün enerji ihtiyacımızın yaklaşık yüzde 16-17'lik bir kısmını nükleer istasyonlardan karşı-

yoruz. Buna enerji üretiminin büyük bölümünü nükleer enerjiden sağlayan Fransa'dan gelecek yüzde 6'lık bir bölüm daha ekleniyor.

5 YIL İÇİNDE 6-8 TESİS YAPILMASI GEREKİYOR

Ancak kömürden elektrik üreten eski istasyonlar gibi Büyük Britanya'daki nükleer istasyonların bir kısmı da kullanılabilirlik sınırlarının sonuna yaklaşıyor. Bu durum Büyük Britanya'yı, çevresel etkenler nedeniyle kabul edilemeyen kömür istasyonları, petrole dayalı pahalı üretim ve nükleer enerji filusunda bir azalmayla yüz yüze bırakarak bir şekilde yeri doldurulması gereken bir enerji boşluğu doğuruyor. Lord O'Neill, Büyük Britanya'nın bu enerji boşluğunu doldurmak için önümüzdeki 10 yıl içinde 6 ya da 8 yeni nükleer enerji santrali yapması gerektiğini söylüyor. O'Neill

ayrıca, rüzgar ve gelgit gibi alternatif enerji kaynaklarının bu boşluğu doldurmak için yeterli olmadığını söylüyor. Gelgit gücünün hala gelişme aşamasında olduğunu aktaran O'Neill şöyle devam ediyor: “Rüzgar enerjisi ise intizamızsız durumda. Çünkü rüzgar türbinlerinin konulduğu alanlar genelde sapa bölgeler ve ihtiyacı olan yerlere bu enerjiyi iletmekte katlanan masraflar nedeniyle problemler yaşanıyor. Rüzgarın kendi çekiciliği olmasına rağmen trenlerinin gitmesini sağlayan, hastaneleri açık tutan ve büyük endüstriyel fabrikaların çalışabilmesini sağlayan enerjiyi yılın 365 gün 24 saat karşılayabilecek durumu yok.” O'Neill şöyle devam ediyor: “Bugün Büyük Britanya'daki iki parti arasında nükleer enerjinin yeniden ele alınmasına yönelik güçlü bir fikir birliği söz konusu.”

Hükümet, özel sektörün sahip olduğu nükleer enerji santrallerinin durumunu düzelten ve daha az zaman kaybetmelerini sağlayan prosedürlerle mevzuatları yürürlüğe koyarak harekete geçti. Önümüzdeki 2 ya da 4 yıl içinde mevzuat, planlama ve yeni reaktör için gerekli olan kapsamlı değerlendirme gibi alt yapı çalışmalarının büyük bölümü tamamlanacak. Lord O'Neill, nispeten kısa bir süredir oldukça büyük bir yol alındığını ve bunun devam etmekte olduğunu söyleyerek ekliyor: “Büyük Britanya hala çok daha fazlası yapılmak zorunda. Reaktörler Fransız ya da Amerikalı şirketler tarafından tedarik edilse bile, pek çok kaynak Büyük Britanya tarafından çok kısa bir süre içinde yerine getirilmek zorunda.”

Bunu genişletirsek, reaktörler için parça ve ekipman üreten Amerikalı Westinghouse firmasının Büyük Britanya ayağının Başkan Yardımcısı David Powell, yeni AP 1000 nükleer enerji istasyonlarının dağıtımlarında firmasının nasıl olabildiğince lokalize olmayı hedeflediğini aktarıyor. “Şimdiye kadar 8 adet AP 1000 tesisinin kontratı imzalandı - 4 Çin'de, 4 tane de ABD'de - ve bunlardan ilki 2013 yılında çalıştırılmaya başlanacak. Westinghouse ABD'nin 10 yeni nükleer tesis daha sipariş vereceğini beklerken, Çin'de ise 100 yeni nükleer tesise daha ihtiyaç olduğunu görüyoruz.”





NÜKLEER SANTRALDE SERİ ÜRETİM

Buradaki anahtar nokta ise 'sadece bir tane dizayn edip fazla sayıda inşa etmek ve bunun için de daha az karışık bir dizayn sistemi kullanılarak bütün dünyada kullanılabilir hale getirmek. Önemli olan standartlaşma, bir kere dizayn tamamlandığında, sabitlenecek. Bu da

Westinghouse'un bilgisini paylaşabileceği büyük bir fayda ve tüm dünyaya dizaynının lisansını verebilme olanağı sağlayacak. Westinghouse, tesislerin durumu için küresel tedarik zincirlerindeki ortaklarından yararlanabileceği gibi pek çok tedarik zincirini de yerleştirecek. Örneğin Çin'de modül bir üretim tesisi kuruldu ve bu her açıdan tamam-



lanan modüllerin tedarikini yapacak. Her tesis için gerekli olan yaklaşık 300 modül var ve bir tesisteki paralel üretim modülü harici işleri ve inşa süresini azaltıyor. Doosan Babcock'un yöneticilerinden Bill Bryce ise firmasının 2020 yılına kadar 230 yeni nükleer enerji tesisi siparişi alacaklarını tahmin ettiğini ve Britanya'nın Batı Avrupa'daki tedarik zincirinin geliştirilmesinde anahtar rol oynayacağını söylüyor.

MÜHENDİSLİK FİRMALARI FIRSATLARIN ARKASINDAN GİTMELİ

Bryce ayrıca kapalı inşa metotlarının kullanımının pek çok yeni iş gibi tedarik zincirlerine de kapılarını açacağını ve ASME'nin (Amerikan Makine Mühendisleri Odası - American Society of Mechanical Engineers) onay için daha az bileşene ihtiyacı olacağını aktarıyor. Nükleer enerji istasyonlarında kullanılanların yüzde 80'lik bölümünün aslında nükleerle hiçbir bağlantısı olmadığını da ekliyor. Bu aslında sadece tesisin inşa kısmını destekliyor. Son dönemde yapılmış bir NAMTEC (Ulusal Metal Teknolojileri Merkezi) araştırmasından alıntı yaparak Bryce, Britanya'nın nükleer tedarik zincirinin şu anda yeni bir nükleer tesis için gerekli olan her şeyin yüzde 70'ini sağlayabileceğini ve bunun yapılan yatırımlarla yüzde 80'e kadar çıkarılabileceğini tahmin ettiklerini söylüyor. Lord O'Neill dikkatli ve doğru mühendislik firmalarının bu fırsatların arkasından gitme konusunda çekingen olmamaları gerektiğini aktarıyor: "Eğer şu anda uzay bilimiyle ilgili gerekleri yerine getirebiliyorsanız aslında çoktan nükleer için gerekli olan standartlarda çalışıyorsunuz demektir."

Lord O'Neill ayrıca, diğer ülkeler üzerinde liderlik pozisyonunda bulunan bir alanda hizmetten çıkarmaların yaratacağı fırsatların da önemini belirtiyor ve ekliyor: "Kendi kendini idare edebilir hale gelebiliriz ve yeni binaların yapımını harekete geçirip hizmetten çıkarmalarla kendi enerjimizi sürdürebiliriz. Fransızların dışında hizmetten çıkarmaya ve yeniden inşaya girişen ilk ülkeyiz. Bu da Büyük Britanyalı üreticiler ve mühendisler için pek çok fırsat olduğu anlamına geliyor."

İhracatı yükseğe taşıyan makineler

KÖMÜR SANTRALLERİNE HAMMADDE TAŞIYAN KONVEYÖRLERDEN TIRLARA NİHAİ ÜRÜNLERİ YÜKLEYEN FORKLİTLERE, GEMİLERE KONTEYNERLERİ YÜKLEYEN VİNÇLERE VE GÜNLÜK YAŞANTIMIZDA ÇOKÇA KULLANDIĞIMIZ İNSAN TAŞIMAYA YÖNELİK ASANSÖRLER VE YÜRÜYEN MERDİVENLERE KADAR GENİŞ BİR SEKTÖRÜ TEMSİL EDEN YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ, MAKİNE İHRACATIMIZI DAHA YÜKSEĞE TAŞIMAK İÇİN ÖNCELİK VERİLMESİ GEREKEN SEKTÖRLERİN BAŞINDA GELİYOR.



Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri tarım, sanayi ve hizmet sektörleri dâhil olmak üzere tüm iktisadi alanlarda kullanılıyor. Sektör

ürünleri, özellikle imalat sanayisinde gerek üretim sürecinde gerek nihai ürünlerin son kullanıcı ile buluşturulması aşamalarında önemli yer tutuyor. Gerçekleştirdiği fonksiyon itibarıyla sahip olduğu önemin yanında, ileri teknoloji ile yüksek katma değer üreten makine, elektrik-elektronik gibi ana mühendislik dalları tarafından imal edilen ara malı ve nihai ürünleri de bünyesinde toplaması, bu sektörün genel imalat ve içindeki yerini vazgeçilmez kılıyor.

Sektörün ihtiva ettiği ürünlere bakıldığında, kömür santrallerine hammadde taşıyan çeşitli kapasite ve büyüklükteki konveyörlerden, fabrikalarda bir malzemenin bir noktadan üretim hattına nakledilmesinde kullanılan gezer köprü vinçlerine, bir gıda fabrikasında nihai ürünleri koteynere yükleyen forkliftlerden, günlük yaşantımızda çokça kullandığımız insan taşımaya yönelik aksesörlere ve yürüyen merdivenlere kadar bir çok makine ve ekipman görülüyor.

Harmonize Sistemde 8425-8428 ile 8709 pozisyonlarında tanımlanan bu ürünlerin imal süreçlerinden de anlaşılacağı üzere, genel otomotiv ve makine sanayisinin sahip olduğu ileri teknoloji ile birlikte elektronik ve kontrol sistemlerinin gerektirdiği üstün mühendislik kabiliyetleri ve malzeme bilimine hakim olmak gerekiyor.

Esas itibarıyla, üretim ve sonrasındaki işletme içi kısa mesafe taşıma, depolama, istifleme işlerini yapmak amacıyla yatırım malı niteliğinde makine ve ekipmanlar üreten sektör, hemen hemen tüm sanayi dalları tarafından kullanılan ve yine karmaşık üretim süreçlerinde hidrolik sistemlerden, elektrik motorlarına kadar bir çok sanayi dalının ürünlerini içeren bir yapıda olması nedeniyle, sadece ülkemizdeki değil global ekonomik gelişmeler ile arz-talep dengesinde yaşanan değişikliklerden derin bir şekilde etkileniyor.

BU SEKTÖRDE DE ÇİN DÜNYAYA MEYDAŖ OKUYOR

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölü-

“ 2006 yılında 95,1 milyon dolar ihracat gerçekleştiren yük kaldırma, taşıma ve istifleme alt sektörü, 2007 yılında genel makine ve aksamaları ihracat artış oranının üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 44,2 oranında arttırdı ve 137,1 milyon dolar seviyesine yükseltti. ”

mü verilerine göre 2007 yılında yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektörü toplam ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 24 oranında artış göstererek 58 milyar dolar değerini aşmış durumda.

Dünya yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatında ilk sırada Almanya yer alıyor. Bu ülkeyi Çin ve ABD takip ediyor. Türkiye ise 2007 yılında sektör ihracatında 35. sırada yer aldı. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapan ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 43 ile Çin’de gözlemlendi. Söz konusu ülkenin dünya sektör ihracatı içerisindeki payı yüzde 9,7 düzeyine yükseldi.

ABD EN BÜYÜK İTHALATÇI

2007 yılında dünya yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ithalatına baktığımızda ise, bir önceki seneye kıyasla

yaklaşık yüzde 22 oranında artarak 56 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülüyor. 6,4 milyar dolar ithalatı ile ABD, dünya genelinde yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektöründe ithalat yapan ülkeler arasında lider konumda yer alıyor. ABD’yi Fransa, İngiltere, Çin ve Almanya takip ediyor. Türkiye’nin ise, 2007 yılında dünya sektör ithalatında 19. ülke konumunda yer aldığı görülüyor.

SEKTÖRÜN 2007 YILI İHRACAT ARTIŞ ORANI YÜZDE 44

Türkiye’nin son iki yıldaki sektör ihracatı, ürün bazında incelendiğinde, 14 milyar dolar ile birinci sırada zirai traktörlere takılmak için özel imal edilmiş yükleyiciler yer alıyor. Bu ürün grubunu 13,7 milyon dolar ile diğer kaldırma, yükleme ve benzeri işler için makine ve cihazlar izliyor.



DÜNYA YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELERİ İHRACATI (1000 \$)

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	Almanya	7.843.186	9.613.874	22,58
2	Çin	3.937.041	5.645.115	43,38
3	ABD	4.394.047	5.262.922	19,77
4	Japonya	4.126.745	4.720.420	14,39
5	İtalya	3.560.954	4.489.289	26,07
6	Fransa	3.264.412	4.166.326	27,63
7	İngiltere	2.511.042	2.899.168	15,46
8	İsveç	1.883.008	2.290.901	21,66
9	Hollanda	1.783.324	2.222.111	24,61
10	Avusturya	1.508.180	2.012.469	33,44
	Diğer Ülkeler	12.238.841	15.004.608	22,60
	Toplam	47.050.780	58.327.203	23,97

Kaynak: BM ve TÜİK İstatistik Bölümü

DÜNYA YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELERİ İTHALATI (1000 \$)

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	ABD	6.536.977	6.380.201	-2,40
2	Fransa	2.147.980	2.745.764	27,83
3	İngiltere	2.106.090	2.646.478	25,66
4	Çin	2.490.250	2.510.899	0,83
5	Almanya	1.975.419	2.453.309	24,19
6	İspanya	1.848.982	2.395.462	29,56
7	Rusya Federasyonu	1.399.720	2.274.115	62,47
8	Kanada	1.810.999	2.107.063	16,35
9	Hollanda	1.163.443	1.625.434	39,71
10	Belçika	1.312.162	1.617.549	23,27
	Diğer Ülkeler	23.034.102	29.306.420	27,23
	Toplam	45.826.124	56.062.694	22,34

Kaynak: BM ve TÜİK İstatistik Bölümü

2006 yılında 95,1 milyon dolar ihracat gerçekleştiren yük kaldırma, taşıma ve istifleme alt sektörü, 2007 yılında genel makine ve aksamları ihracat artış oranının üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 44,2 oranında artırmış ve 137,1 milyon dolar seviyesine yükselmiştir.

2007 yılında makine ve aksamları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat içinde yüzde 1,5 pay alan yük kaldırma-taşıma ve istifleme sektörünün aynı yıl ihracatında başlıca ülkeler incelendiğinde ise sırasıyla sektörün dün-

yadaki en büyük ithalatçısı A.B.D.'ye (12,2 milyon dolar), onun ardından Rusya Federasyonu'na (9,1 milyon dolar) ve Çin Halk Cumhuriyeti'ne (7,9 milyon dolar) değerinde ürün ihraç edildiği görülüyor.

2006-2007 yılları Ocak-Aralık döneminde sektörün ihracatında en büyük payı alan ilk 10 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında yüzde 279 ile Cezayir'in ilk sırada yer aldığı görülüyor. Cezayir'i %244 artış oranı ile Ürdün ve %116 artış oranı ile Romanya takip etmiştir. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme alt



sektörünün 2007-2008 yılı Ocak-Ekim dönemi ihracat performansı incelendiğinde ise, ihracat artış oranının yüzde 24,7 olduğu görülüyor. Söz konusu dönemde ihracat değeri açısından ilk sırayı Rusya Federasyonu almış, Rusya'yı ABD ve Romanya takip etmiş.

EN FAZLA FORKLİFT İTHAL EDİYORUZ

Türkiye'nin yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ithalatında ilk sıralarda yer alan kendinden hareketli diğer forklift ve yük arabaları, 2007 yılında bir önceki yıla göre yüzde 34 artarak 114,1 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. Kule vinçler, 61,5 milyon dolar ile sektör ithalatımızda ikinci sırada yer alıyor. Diğer taraftan, gantri vinçler, sektör ithalatında en fazla düşüş görülen kalem olmuş.

2006 yılında 595,5 milyon dolar değerinde yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ithal eden ülkemiz, 2007 yılında bu değeri yüzde 39 artırarak 827,5 milyon dolar seviyesine yükselmiştir. 2007 yılında makine ve aksamları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ithalat içinde yüzde 3,6 pay alan yük kaldırma-taşıma ve istifleme sektörünün aynı



yıl ithalatında önemli ülkeler sırasıyla Almanya (210,4 milyon dolar), İtalya (137,3 milyon dolar) ve Çin Halk Cumhuriyeti (115,5 milyon dolar) olmuş. 2006-2007 yılları Ocak-Aralık döneminde sektörün ithalatında en büyük payı alan ilk 10 ülke arasında ithalat artışı esas alındığında yüzde 501 ile Avusturya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Avusturya'yı yüzde 126,4 artış oranı ile Çin Halk Cumhuriyeti ve yüzde 79,3 artış oranı ile Japonya takip etmiş. Güney Kore'den yapılan ithalatta ise yüz-

de 12,8 oranında düşüş yaşanmış. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri alt sektörünün 2007-2008 yılı Ocak-Ekim dönemi ithalatı incelendiğinde ise, ithalat artış oranının 2006-2007 yılı Ocak-Aralık dönemi ithalat artış oranına göre 2 kat azalarak yüzde 18,8'e gerilediği görülüyor. Söz konusu dönemde gerçekleştirilen ithalatta değer açısından ilk sırayı Almanya almış, Almanya'yı ise İtalya ve Çin Halk Cumhuriyeti takip etmiş.

TÜRKİYE'NİN 2007-2008 YILLARI OC AK - EKİM DÖNEMİ YÜK KALDIRMA-TAŞIMA-İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATI \$

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%) (2007-2008 Ocak-Ekim)
1	RUSYA FEDERASYONU	7.745.631	16.326.822	110,8
2	A.B.D.	9.790.398	11.375.902	16,2
3	ROMANYA	4.753.532	7.338.867	54,4
4	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	6.591.417	6.395.341	-3,0
5	AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	3.833.320	6.062.905	58,2
6	KAZAKİSTAN	6.648.484	4.950.975	-25,5
7	MISIR	1.887.206	4.610.388	144,3
8	BULGARİSTAN	1.935.077	4.429.607	128,9
9	CEZAYİR	4.129.299	4.338.729	5,1
10	SUUDİ ARABİSTAN	2.548.764	3.911.586	53,5
	DIĞER ÜLKELER	64.440.610	72.813.281	13,0
	TOPLAM	114.303.738	142.554.403	24,7

Kaynak: BM ve TÜİK İstatistik Bölümü

“KULLANICILARIN EĞİTİLMESİ ÇOK ÖNEMLİ”

Yük Kaldırma ve Taşıma Sektörünün en önemli sorunu hayati bir önemi olan bu ekipmanların, gerekli kalite, güvenlik ve garanti şartları aranmadan piyasaya sürülmesi ve konunun önemiyetinden habersiz kullanıcılar tarafından kullanılmasıdır diyen Net-Mak Genel Müdürü Serol Acarkan, bunları önlemenin yegâne yolunun kullanıcının eğitilmesinden geçtiğini söylüyor. Net-Mak bu konuda firmamız gerek düzenlediği genel seminerlerle, gerek kullanıcı bazında verdiği özel eğitimlerle, ücretsiz dağıtılan öğretici yayınlarla, kataloglarla, uygulama filmleri ile sektörde üzerine düşeni bir sosyal sorumluluk gereği yerine getiren firmalar arasında.

Sektördeki tüm firmalara büyük görevler düştüğünü hatırlatan Acarkan, gerek ithalatçı firmalar, gerek imalatçı firmalar mesailerinin büyük bölümünü sektörün gelişimi ve geleceği için müşterinin doğru ürünü seçebilmesi amacı ile bilgilendirme yapmalıdır diyor.

Yük kaldırma makineleri seçiminde en önemli kriterin doğru yerde doğru makine ve ekipmanı kullanmak olduğunun altını çizen Acarkan, Türkiye genelinde 40 Bayii ve Satış Teşkilatımızdan oluşan NETLIFT ailesinin en önemli görevinin kullanıcıya çözüm üretmek ve optimum kullanım sağlayacak ürün sunmak olduğunu belirtiyor.

“MERDİVEN ALTI ÜRETİMİN ÖNÜNE GEÇİLMELİ”

Her sektörde olduğu gibi yük kaldırma, taşıma ve istif makineleri sektöründe de merdiven altı denilebilecek şekilde kurulmuş ve konvansiyonel yöntemlerle, üretim yapan firmalar olması serbest rekabeti etkiliyor. Yatırımcıların aradıkları; büyük sermayeler ve emekler ile kurdukları işletmelerinde düşük maliyetli ama kısa süreli geçici çözümler değil, sürekli destek alabileceklerini bildikleri bir çözüm ortağıdır diyen Güralp Vinç ve Makina Pazarlama Müdürü Tamer Demirci, bu bağlamda Sanayi ve Çalışma Bakanlığı tarafından çıkarılabilecek yeni yasalar ve yapılacak sıkı denetimler ile üretim şartlarına uygun olmayan işyerlerinde ve yetkisi olmayan kişilerce üretim yapan firmaları irdele-

nerek haksız rekabeti, kısmen de olsa engellenebileceğini söylüyor. Demirci ayrıca, Türkiye’de bütün sektörlerde olduğu gibi Emniyetli İş Makineleri sınıfına giren vinç sektöründe de kalifiye eleman sıkıntısı bulunduğunu ve eğitim kurumları sanayicinin ihtiyacı olan işgücünü oluşturmada yetersiz

kaldığını söylüyor. Demirci, bu nokta da çözüm üretmenin yolunun meslek liselerinin yeniden ele alınarak canlandırılmasından geçtiğinin altını çiziyor.

YÜK KALDIRMA MAKİNELERİNDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN NOKTALAR

12’Lİ GTİP BAZINDA TÜRKİYE’NİN YÜK KALDIRMA- TAŞIMA-İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATI (\$)

MADDE ADI	2006	2007	2008 (Ocak-Ekim)	DEĞİŞİM (2006/ 2007)
ZIRAI TRAKTÖRLERE TAKILMAK İÇİN ÖZEL İMAL EDİLMİŞ YÜKLEYİCİ	13.904.438	13.967.368	13.164.409	0,45
DİĞER KALDIRMA YÜKLEME BENZERİ İSLER İÇİN MAKİNE-CİHAZLAR	5.684.904	13.748.113	8.134.617	141,84
İNSAN TASIMA İÇİN ELEKTRİKLİ ASANSÖR VE SKIPLI YÜK KALDIRICILARI	8.534.859	10.726.667	10.800.839	25,68
DİĞER AMAÇLI SÜREKLİ HAREKETLİ BANTLI TIP ELEVATÖR VE KONVEYÖRLER	7.019.706	10.052.176	12.342.997	43,20
DİĞER KULLANIMLAR İÇİN DİĞER SÜREKLİ HAREKETLİ DİĞER ELEVATÖR VE KONVEYÖRLER	3.810.020	8.383.858	11.563.594	120,05
GEMİLERDE KULLANILAN ELEKTRİK MOTORLU BUCURGATLAR VE İRGATLAR	3.433.431	6.703.795	5.378.537	95,25
SABİT BİR MESNET ÜZERİNE TESPİT EDİLMİŞ GEZER KÖPRÜ VİNÇLERİ	2.492.838	6.382.799	10.586.483	156,05
DİĞER ÇEŞİT VİNÇLER	4.841.926	5.948.790	7.333.467	22,86
YIVLI KRİKOLAR-KARA TASITLARINI KALDIRAN-DİĞER	3.949.312	5.896.308	4.691.982	49,30
DİĞER KENDİNDEN HAREKETLİ MAKİNE VE CİHAZLAR	2.386.858	5.271.131	1.039.453	120,84
KÖPRÜ VİNÇLER	4.602.771	3.784.684	3.873.426	-17,77
KENDİNDEN HAREKETLİ DİĞER FORKLİFT VE YÜK ARABALARI; KALDIRMA YÜKSEKLİK⇒1 M.	1.867.284	3.229.255	3.008.013	72,94
DİĞER AMAÇLI KULLANIM İÇİN DİĞER MALZEME İÇİN PNÖMATİK ELEVATÖRLER VE KONVEYÖRLER	1.320.860	2.768.518	1.370.231	109,60
DİĞER (KRİKOLAR, VİNÇLER) HİDROLİKLER-KARA TASITLARINI KALDIRAN	2.010.559	2.604.539	3.431.382	29,54
KULE VİNÇLER	1.226.296	2.519.802	4.672.307	105,48
KARA TASITLARINA MONTE EDİLEN, DİĞER VİNÇLER	1.921.170	2.503.942	2.536.727	30,33
YÜK TASIMA İÇİN ELEKTRİKLİ ASANSÖR VE SKIPLI YÜK KALDIRICILARI	1.334.812	2.483.182	3.324.717	86,03
LASTİK TEKERLEKLİ KENDİNDEN HAREKETLİ DİĞER MAKİNE VE CİHAZLAR	669.509	2.175.757	605.399	224,98
SÜREKLİ HAREKETLİ KOVALI TIP ELEVATÖR VE KONVEYÖRLER	1.578.885	2.132.825	1.845.419	35,08
DİĞER RULOLU VEYA MAKARALI KONVEYÖRLER	2.550.795	2.122.219	3.631.110	-16,80

Yük kaldırma makinelerinin daha verimli çalışabilmesi için firmalara öncelikle vinç alım aşamasında seçim yaparken dikkat etmeleri gereken ayrıntıları hatırlatmakta fayda vardır.

Öncelikle çalışma koşullarına göre vinç tipinin belirlenmesi gerekmektedir. Vincin yapacağı işler ve hangi alanlarda kullanılacağı önemli bir konudur. Sadece çalışacağı alanın fiziksel ebatları değil çalışacağı ortam şartları da dikkate alınmalıdır. Bir diğer konu ise kaldırılacak yüke, yükün taşıma şartlarına ve çalışma sıklığına göre doğru kapasitenin ve çalışma sınıfının seçilmesidir. Vincin teknik özellikleri ve hızları ihtiyacı tam olarak karşılamalıdır. VİNÇLERİN SEÇİLMESİNDE EMNİYET FAKTÖRÜNÜN DİKKATE ALINMASI, İŞ KAZALARININ EN AZ, VERİMLİLİĞİN EN YÜKSEK OLMASINI SAĞLAR. Bu kriterlere göre yapılmayan seçimler yanlış bir vinç sisteminin kurulmasına neden olacak ve ekstra maliyetlere de yol açabilecektir. Son olarak ise firmalarda mevcut çalışmakta olan vinçler için İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Tüzüğü Madde 378 ile de kanunen zorunlu olan 3’er aylık dönemlerde olmak üzere 1 yılda 4 kez periyodik bakım ve kontrollerin yapılması gerekmektedir.

2007 yılında Türkiye’nin yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 44,2, ithalatı ise yüzde 39 oranında artış göstermiş. Aynı dönemde sektörün dış ticaret açığı yüzde 38 yükselerek 690,3 milyon dolar değerine ulaşmış.

2008 yılı Ocak-Ekim döneminde ise sektör ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 24,7, ithalatı yüzde 18,8 oranında yükselmiş, söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 17,5 artarak 615,3 milyon dolara ulaşmış.

2006-2007 yılları Ocak-Aralık döneminde sektörün gerçekleştirdiği ithalat ve ihracat değerlerine göre, 2007-2008 yılları Ocak-Ekim döneminde ithalat ve ihracatın artış hızının azaldığı gözleniyor. Söz konusu dönemlerde sektör ihracatının artış hızı, ithalatının artış hızına göre yüksek olsa da, hacim olarak ithalatın ihracattan 5-6 kat fazla olması ülkemizin bu alanda daha çok gayret sarf etmesi ve yerli üreticilerin rekabet güçlerini artıracak tedbirleri hayata geçirmesi gerektiğini gösteriyor.

Havadan para kazanacaklar

AVUSTURYALI WİNTEC FİRMASIYLA LİSANS ANLAŞMASI YAPAN MODEL ENERJİ, 30 MİLYON AVROLUK YATIRIMLA ANKARA'DA TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ RÜZGAR TÜRBİNLERİNİ ÜRETMEYE BAŞLIYOR. HALEN YAPIMI DEVAM EDEN FABRİKA, 2009 SONUNDA ÜRETİME HAZIR HALE GELECEK. MODEL ENERJİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ GÜÇ İÇELLİ, "KRİZDEN ÇIKMAK İÇİN TÜRKİYE'NİN ENERJİYE İHTİYACI VAR. AKILCI HAREKET ETMEK VE KAYNAKLARI DOĞRU KULLANMAK GEREKİYOR" DİYOR.

Rüzgar enerjisi tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de yaşanan enerji darboğazına bir alternatif olarak görülüyor. Hükümetin de teşviklerle desteklemeye başladığı sektör, Türkiye'nin ilk yerli rüzgar türbinlerini Model Enerji ile üretecek. Ankara'da 38 bin metrekarelik bir alanda fabrika inşaatına başlayan Model Enerji, ilk üretimini ise 2009 yılı sonunda yapmayı planlıyor. Ayda 8, yılda 100 rüzgar türbini üretmeyi hedefleyen firma, bu proje için 30 milyon Avroluk yatırım yaptı. Model Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Güç İçelli alternatif enerji kaynaklarının bir ülkeyi daha az

dışa bağımlı yaptığına değinerek, "Alternatif enerji kaynakları içinde rüzgarın şöyle bir özelliği var; Türbin dediğimiz şey sonuçta tek başına diktiğimiz ve tek noktada hava estikçe havadan para kazandığımız bir olaydır. Yatırımın hayata geçiş süresi, yatırım maliyeti, belli bir kapasiteye kadar, güneşe ve hidrotermale göre çok daha düşük maliyetlidir" diyor.

MW BOYUTUNDA İLK SERTİFİKALI ÜRETİCİ

Türkiye'nin megavat (MW) boyutunda sertifikalı olarak rüzgar türbini üreten ilk firması olduklarını söyleyen Model Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Güç İçelli, "Türkiye'de daha düşük güçlerde türbin üreten firmalar var. Ayrıca rüzgar türbininin belli parçalarını üreten tedarikçi boyutunda firmalarımız da var. Fakat bu parçaların hepsini tamamıyla kendi markasında ve ürettiği güç açısından da megavat boyutunda üreten bir firma yok" diyor.

Türkiye'de sertifikasyonla üretim yapan firma olmadığına da değinen İçelli şöyle devam ediyor: "Sertifikasyonun önemi şurada ortaya çıkıyor: Rüzgar türbininde kullanılan ekipmanlar çok pahalı ve büyük ekipmanlar. Lisans sahibi yani enerji üreterek özel sektöre ve devlete elektrik satmak isteyen firmalar bu yatırımlarını finans kuruluşları aracılığıyla hayata geçirebiliyorlar. İşin içine bankacılar girdiği zaman her şeyden şüphelendikleri için onlar bu makinelerin bir takım standartları sağlayabileceğine dair kendilerini garantiye almak ve emin olmak istiyorlar. Sertifikasyon işte bu noktada ortaya çıkıyor. Zira makine üreticileri bu belgelere dayanarak fonksiyon garantilerini verebiliyorlar. Yatırımcı, rüzgar çiftliği sahasında ölçümlerini ve gözlemlerini yapıyor. Hangi makineyi kullanırsa ne kadar enerji üreteceğini ve bu enerjiyi sattığında ne kadarlık bir gelir elde edeceğini hesaplıyor. Yatırım için ne kadarlık bir bütçeye ihtiyacı olduğunu çıkarıp finansman kuruluşunun önüne belli bir resim koyuyor. O noktada finansör firma 'Gerçekten bu rüzgar değerleri doğru mu? Doğru ekipmanla mı ölçülmüş? Kalibrasyonları tamam mı?' gibi değerlendirmelerde bulunuyor. Bir dizi kontrolden sonra bütün



Güç İçelli

Model Enerji Yönetim Kurulu Üyesi

Hedefimiz önümüzdeki 5 yıl içinde rüzgar türbini için gerekli olan tüm parçaları üretebilir kapasiteye gelmek.

olayı finanse etmeye karar veriyorlar. Bu açılarından baktığımızda dünyada belli kapasitelerde rüzgar türbini üreten, belli sayıda firma var. Bu firmaların hepsi uluslararası standartlara sahip ürünler üretiliyorlar. Dünyanın kabul ettiği çok geçerli olan lisanslardan bir tanesi, Germanischer Lloyd sertifikasyonu. Bu sertifikasyona sahip ürünler gerek yerli, gerek yabancı pek çok finans kuruluşu tarafından kabul edilebiliyor. Bu özellikler önemli."

Yenilenebilir enerji sektöründe dünya liderleri arasında bulunan American Superconductor (AMSC) firmasının bir yan kuruluşu olan Avusturyalı Windtec'ten 1,6 - 2 ve 2,5 MW'lık ürünlerinin lisanslarını aldıklarını söyleyen Model Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Güç İçelli ürünlerinin en önemli farkının da bu olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Ürünümüzün farkı saatte ürettiği rüzgar enerjisi açısından megavat boyutunda büyük bir ürün ve Germanischer Lloyd sertifikasına sahip olması. En büyük farkımız bu. Bu anlamda bir ilkiz Türkiye'de."

TÜRKİYE RÜZGARINI DÜŞÜK VE ORTA ŞİDDETLİ

Türkiye'nin bölgesel karakteristiği nedeniyle rüzgarın düşük ve orta şiddette estiğine de değinen İçelli, "Her ülkenin



Değerler tabanlı olarak (durum için en uygun) 50 m yükseklikte rüzgar potansiyeli*				
Yükseklik (m)	Yükseklik (m)	Yükseklik (m)	Yükseklik (m)	Yükseklik (m)
10-15	15-20	20-25	25-30	30-35
10-15	15-20	20-25	25-30	30-35
10-15	15-20	20-25	25-30	30-35
10-15	15-20	20-25	25-30	30-35
10-15	15-20	20-25	25-30	30-35

- Rüzgar potansiyeli, rüzgarın gücünü temsil etmektedir. Rüzgar hızları farklı potansiyel alanlarda % 20'den % 30'ya kadar değişebilir. Potansiyel hesaplamaları, deniz seviyesinde 10 m yükseklikte (bazıları ise 15 m) yapılmıştır. Rüzgar hızları 1.22 kg/m³ hava yoğunluğuna göre hesaplanmıştır.
- Yerleşim alanları, ormanlar ve rüzgar korumaları yüksek olduğu bölgeler ayrı ayrı gösterilmiştir.
- Az sayıda rüzgar koruması olduğu açık alanlar gösterilmiştir.
- Diğer tüm alanlar için en az bir adet rüzgar hızı ölçümü yapılmıştır.
- Eğer farklı rüzgar hızları ölçümleri yapılmış ise, potansiyel daha fazla olabilir.
- Tüm bu alanlarda bir potansiyel daha da olabilir.
- Yükseklikten az bir 10 m yükseklikteki açık alanlar gösterilmiştir.
- Bütün verilerimiz % 100'ün üzerinde bir doğrulukla elde edilmiştir.
- 4 km çapındaki alanlar bir bölgeyi temsil etmektedir.
- Rüzgar hızları, en az, en çok, en azından ve ortalama olarak belirtilmiştir.



kendine has iklimsel, meteorolojik, demografik ve coğrafi bir takım özellikleri var. Bu özellikler ışığında da siz özelliklerle ona hitap edecek bir makine yaparsanız, terzi tipi yaptığımız makine diğerlerine kıyasla daha verimli olur” diye konuşuyor.

Türkiye'nin rüzgarlarının 12 aylık ortalamalarda genellikle, buna doğu, batı, kuzey, güney dahil 5 m/sn ile 10-12 m/sn arasında değiştiğini aktaran İçelli, “Yatırımcı olarak makine alıp rüzgar çiftliği kurduğunuz zaman, eğer çok bü-

yük kapasiteli rüzgar türbinleri kullanırsanız bu rüzgarda o türbinler kendilerinden beklenen performansı sergileyemezler” diyor. Türkiye'nin kendi şartlarına özel terzi dikimi türbinlere ihtiyacı olduğunu ifade eden İçelli şöyle devam ediyor: “Bu durum çok yüksek güçlü türbinlerin verimli bir yatırım olmasının önündeki en önemli etkidir. Özel sektörümüzün yanıldığı nokta da budur. Büyük kapsamlı bir makine alıyorsunuz. Bu makine 14 m/sn bir rüzgarda saatte 3 MW üretiyor. Ancak bu türbini kuru-

duğunuz zaman eğer o rüzgar bir yıl içinde sadece 10 gün esiyorsa, yapılan yatırım çok daha uzun bir sürede kendisini amorti eder. Bu açıdan bakıldığında rasyonel bir iş yapmıyor oluyorsunuz. Çünkü büyük makine demek aynı zamanda çok daha büyük bir temel çalışması ve çok daha ağır bir makine kullanmak demektir. Yapılacak saha çalışması da eklendiğinde finansman ihtiyacı daha yüksek rakamların oluşmasına sebep olur. Bu yatırım yine kendini belli bir vadede öder ama daha düşük bir kar marjı bırakır yatırımcıya. Önemli olan doğru bir makine seçmektir. Rüzgarınıza uygun ve yatırım maliyetinde en kısa sürede kendisini amorti edecek olan makineyi seçmeniz gerekir.”

AMERİKA'YI YENİDEN KEŞFETMİYORUZ

Ürettikleri türbinlerin 1,5 MW sınıfı hacmine sahip olmasına karşın çıkış gücünün 1,6 MW olduğunu belirten İçelli, “Makinize özellikle kanat tarafında bir takım optimizasyon çalışmalarını ürettiği enerjide verim kaybını minimize edecek şekilde de bir tasarım kullanmanız gerekiyor. İşin sırrı aslında burada. Biz Amerika'yı yeniden keşfetmiyoruz. Biraz terzi dikimi bir iş yapıyoruz. Dünya geneline baktığımızda büyük üreticiler büyük makineleri daha genel olarak piyasaya sürüyorlar. Türkiye olarak biraz daha özel bir ürün istediğimiz için üretim bantları çok da bize yönelik olarak optimize edilmiyor” diyor. Ürün dışında, hizmet olarak da bir takım avantajları ve üstünlükleri olduğunu sözlerine ekleyen İçelli şöyle devam ediyor: “Rüzgar türbinleri faydalı ömrü uzun olan aletler. 20-25 yıl gibi sürelerden bahsediyoruz. Elbette ki sürekli çalışan dolayısıyla da sürekli bakım isteyen ürünler. Bunların bakım masrafları, yedek parçaları, özellikleri yurt dışından gelecek ürünlerde dışa bağımlılığı uzun süreler devam ettirebiliyor. Yurt dışından bir üreticiden rüzgar türbini siparişi verdiğinizde, üretici bunları dünyanın çeşitli noktalarındaki tedarikçilerine yapıyor. Çünkü bir rüzgar türbini ortalama 300-500 parçadan oluşuyor. Bu parçaları tedarikçilerinden alıp, fabrikasında topluyor ve size gönderiyor. Bu sürecin oluşturduğu maliyet ise alıcı ta-

rafından karşılanıyor. Ayrıca ürün ülkeye giriş yaptıktan sonra uygun olan yere dikimi yabancı firma tarafından yapılıyor ve bütün bunlar alt alta toplandığında yine alıcı için büyük mali külfetler oluyor. Bu noktada biz çok ciddi rakibiz. Çünkü biz bu ülkede üretiyor olacağız ve ekibimiz de burada.”

İçelli, hedeflerinin önümüzdeki 5 yıl içinde rüzgar türbini için gerekli olan tüm parçaları üretebilir kapasiteye gelmek olduğunu söylüyor. Sertifikasyonun zaman alan ve ciddi yatırımlar gerektiren bir süreç olduğuna da değinen İçelli, “Rüzgar türbinine parça üretmek çok da herkesin bildiği bir şey değil. Avusturyalı Windtec firmasından bir bedel ödeyerek bütün bilgileri satın aldık. Tedarikçilerimizle de bu bilgileri paylaşıyoruz” diyor. Bütün bu uygulamalarla dünyada 3,5 yılı bulan türbin teslim sürelerini de düşürmeyi amaçladıklarını aktaran İçelli şöyle devam ediyor: “Enerjide Türkiye, Avrupa ve Amerika gibi dışa bağımlı. Ülkeler bu bağımlılık ilişkilerini kırmak için yeni bir takım teşvikler ve politikalar geliştiriyorlar. Almanya 2012 yılına kadar ülkede üretilecek enerjinin yüzde 25’ini alternatif enerjiden sağlayacağını açıkladı ve bunu teşvik ediyor. Bu da türbin üreten firmaların üretim bantlarını dolduruyor. Oradaki firmaların temsilcileri bunlara sipariş geçmeye başlıyorlar. Bu

“Windtec firmasının 1,6 - 2 ve 2,5 MW’lık ürünlerinin lisanslarını aldıklarını söyleyen Model Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Güç İçelli ürünlerinin en önemli farkının da bu olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Ürünümüzün farkı saatte ürettiği rüzgar enerjisi açısından megavat boyutunda büyük bir ürün ve Germanischer Lloyd sertifikasına sahip olması. En büyük farkımız bu. Bu anlamda bir ilki Türkiye’de.”

fabrikaların kapasiteleri belli, o açıdan baktığımızda cebinizde paranız olsa bile beklemek zorundasınız. Böyle bir kuyruk var.”

AYDA 8 TÜRBİN ÜRETECEĞİZ

2009’un son çeyreğinden ve 2010’un başından itibaren ayda 8 tane türbin teslim edebileceklerini belirten İçelli, “Yıllık üretim hedefimiz de 100 adet. Bunu 150 veya 200’e çıkarmak için çalışmalarımızı yaptık ama şimdilik 100 olarak deklare ediyoruz” diye konuyor. Devletin 7 yıl alım garantisi getirdiğini de sözlerine ekleyen İçelli şöyle devam ediyor: “Makinenin ömrü 20 yıl. Verimli bir yatırım 3-5 yıl içinde kendisini amorti ediyor. Kalan 15 ya da 17 yıl yatırımcının cebine para kalması anlamına geliyor. Tür-

kiye’de enerjide yıllık ortalama yüzde 7 bir açıktan bahsediyorsak, böyle bir ortamda insanlar bir an evvel buna cevap verecek bir ürünü kullanmak isteyeceklerdir.”

Şimdiden birkaç firma ile de irtibat halinde olduklarını aktaran İçelli, ürünlerine beklediklerinden fazla hatta yurt dışından bile talep olduğunu söylüyor. İçelli şöyle devam ediyor: “Özel sektörden ilgi görüyoruz. Hükümetimiz de bize destek veriyor. Enerji tarafında çok ciddi adımlar atıldı Türkiye’de. Lisans sahibi firmaların önündeki engeller kalktıkça ve prosedürler azaldıkça göreceksiniz Türkiye orta vadede daha az dışa bağımlı bir enerji politikası uygulayan ve enerjisini yurt dışına da satabilen bir duruma gelebilecek.”

Tüm dünyada yaşanan küresel kriz ortamında, krizden çıkabilmek için enerjiye ihtiyaç olduğunu aktaran İçelli, “Akılcı hareket etmek ve kaynakları doğru kullanmak lazım” diyor. İçelli şöyle devam ediyor: “Rüzgar, gece-gündüz, yaz-kış esiyor. Bunu kaçırmamak lazım. Bunu geliştirdiğimizde Rusya’nın doğal gazını veya nükleer enerjiyi düşünmeyebilirsiniz. Alternatif enerji kaynakları doğal kaynaklarla sizi daha az dışa bağımlı kılacak şekilde elinizin altındayken bunun farkında olup, yasal zemini bunu doğru yönlendirmek lazım.

Rüzgarın şöyle bir özelliği var: Türbin dediğimiz şey sonuçta tek başına diktiğimiz ve tek noktada hava estikçe havadan para kazandığımız bir olaydır. Yatırımın hayata geçiş süresi, yatırım maliyeti, belli bir kapasiteye kadar, güneşe ve hidrotermale göre çok daha düşük maliyetlidir.”





Palme Makina 14 ülkeye ihracat yapıyor

PALME MAKİNA, ALMANYA, İTALYA, İSPANYA VE BELÇİKA GİBİ ÜLKELERE İHRAÇ ETTİĞİ ÜRÜNLERİYLE TÜRKİYE'DE HATIRI SAYILIR İHRACATÇILAR ARASINDA YERİNİ ALDI. FİRMA, İSTANBUL, ANKARA, İZMİR VE ANTALYA BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ VE YURT ÇAPINDA 8 BAYİSİ İLE MÜŞTERİLERİNE SATIŞ VE SERVİS HİZMETİ VERİYOR.

İnşaat makineleri sektöründe faaliyet gösteren Palme Makine tamamıyla yerli sermaye ile 1996'da kurulduğundan beri AR-GE çalışmalarına ve ürün çeşitlendirmesine verdiği önemle sektörde önemli bir yer edindi. Firma, 2008 yılında hafif inşaat makineleri sektöründe İMDER'in (Tür-

kiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) ilk yerli üretici üyesi oldu. Palme Makina bugün ürettiği ürünleri, aralarında Almanya, İtalya, İspanya, Belçika, Libya, Kuveyt, B.A.E, Gürcistan gibi ülkelerin de bulunduğu 14 ülkeye ihraç ediyor. Firma, İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya bölge müdür-

lükleri ve yurt çapında 8 bayisi ile müşterilerine satış ve servis hizmeti veriyor.

13 ÜRÜN GRUBUNDA 60 FARKLI ÜRÜN ÜRETİYOR

Palme Makina Ankara fabrikasında 13 ürün grubunda, operatör koltuklu silindirler, elle kumandalı silindirler, kom-

paktörler, derz kesme makineleri, aydınlatma kuleleri ve balonları, perdah makineleri, demir kesme ve bükme makineleri, zemin freze makineleri, çatlak derz genişletme makineleri, derz dolgu temizleme makineleri, vakum pompaları, vibrasyonlu satıh mastarları olmak üzere 60 farklı model makine üretimini CE, ISO, GOST gibi birçok kalite belgesinin desteği ile yapıyor. Firma, rekabet ortamında inşaat sektöründeki kullanıcıların işlerini kolaylaştıracak ve maliyetlerini azaltacak ürünlerle ilgili dünya pazarında konularında lider olan şirketleri, distribütörlükler olarak Türkiye'deki kullanıcılarla buluşturuyor.

Palme Makina, Boxer (ABD) kauçuk paletli ve tekerlekli mini inşaat ve peyzaj makinelerinin, Stanley (ABD) hidrolik güç ürünleri ve demiryolu inşaat ve tamir ürünlerinin, Pumpex (İsveç) dalgıç drenaj ve çamur pompalarının, Mikasa (Japonya) ileri-geri kompaktörler ve vibrasyonlu tokmaklarının, Technoflex (İspanya) beton vibratörleri ve beton ekipmanlarının, Cimline (ABD) Asfalt-Yol-Beton çatlak tamir grubu ürünlerinin Türkiye distribütörlüklerini yapıyor. Palme, ataşmanlar konusundaki çeşitliliğini birçok ihtiyaca cevap verebilecek kadar geniş açılımlı olarak sektöre sunuyor. Şantiyeler içerisindeki yükleme ve boşaltma işleri için kova, beton ve kaya kırmak amaçlı hidrolik kırıcı, kanal açma ataşmanı, toprak burgu ataşmanı, forklift ataşmanı, toprak tesviye ataşmanı önemli öne çıkan ataşmanları arasında yer alıyor. Boxer, birçok farklı ataş-

manı bir tek işte kullanılabilmek amacıyla makine ve ataşmanları bir arada toplamak için kendine özgü bir römork sistemi geliştirmiş, bu römorkta kullanılacak ataşmanları ve makineyi özel dizayn ile işin bulunduğu yere taşıma imkanı sağlıyor.

HİDROLİK KIRICILAR HAVALI VE ELEKTRİKLİLERİN YERİNİ ALABİLİR

Stanley, ürün grupları arasında 7,5 kg'dan 37 kg'a kadar hidrolik kırıcı tabancaları, hidrolik beton ve asfalt kesiciler, hidrolik dalgıç pompalar, hidrolik güç üniteleri, hidrolik somun sıkma ataşmanları, hidrolik kazık çakıcılar ile bu ürün gruplarının sualtında çalışan modelleri bulunmaktadır. Hidrolik kırıcı tabancalar, 7,5 kg'dan 37 kg'a aralığında ürün grubu ile havali ve elektrikli kırıcıların kolaylıkla yerini alabilecek ürünler. Havali kırıcılara göre daha düşük maliyet ve daha kolay taşınabilirlik olanağı sağlıyor. Elektrikli ürünlere göre ise çok daha yüksek performans ve verimlilikle çalışıyor.

Hidrolik güç üniteleri sektöründe en yüksek motor gücüne 18 hp'ye sahip ürünler. Bu motor gücü uzun saatler makinenin yüzde 100 verimle çalışmasını sağlıyor. Buna bağlı olarak güç üniteleri ise sektörde hiçbir üründe olmayan 21,5 litrelik yakıt deposuna sahip. Hidrolik asfalt ve beton kesme makineleri yüksek verime son derece elverişli kesme makineleridir. Çeşitli ataşman kullanımıyla basit şekilde güçlü bir derz kes-

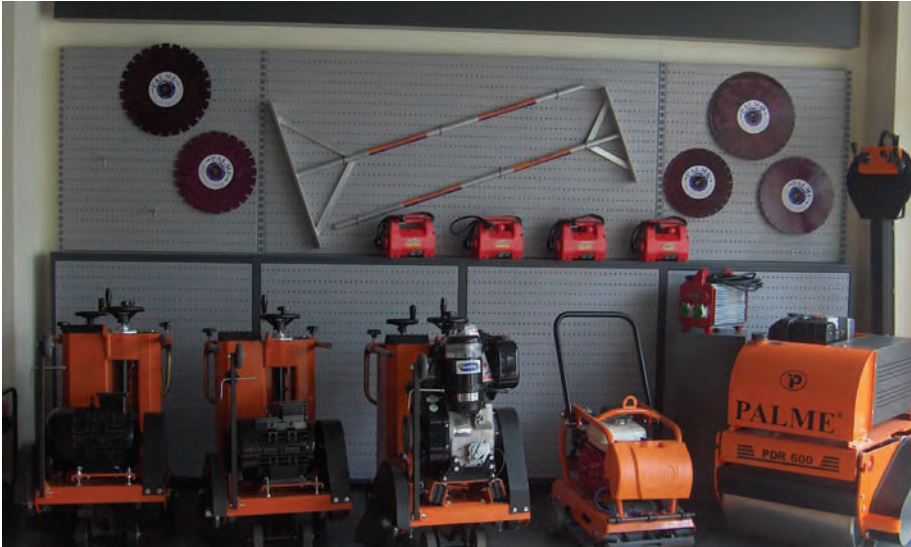
me makinesine dönüştürülebilirler. Hidrolik güç ürünlerinin en büyük özelliği tek bir güç ünitesi veya iş makinesininin (ekskavatör, mini yükleyici v.b) uygun hidrolik çıkışları ile 15 ürün grubunda 61 farklı ürünü kullanabilme imkanı sağlaması. Bu özellik ile dünyada birçok ülkenin askeri birimlerinde, kamu kurumlarında ve öncü özel sektör temsilcilerinde ilk tercih olarak kullanılmaktadır.

Stanley, Türkiye'de son yıllarda gelişmekte olan metro ve demiryollarındaki makine ve ekipman ihtiyaçları karşılayacak ürünleri de üretmektedir. Ultrasonik test cihazlarından, termit kaynağına, kaynak makinelerinden taşlama ataşmanlarına kadar geniş bir ürün grubu sunmaktadır.

PUMPX ÜRÜNLERİ 70 ÜLKEYE GİDİYOR

70 ülkede satılan Pumpex, dünyanın en büyük dalgıç drenaj ve çamur pompaları üreticilerinden Cardo Grup bünyesinde bulunan bir İsveç firması. Pumpex drenaj pompaları 180l/dk debiden, 21.000l/dk debiye kadar, çamur pompaları ise 600l/dk debiden 1.920l/dk debiye kadar ürün grubuna sahip. Pumpex pompalarının en büyük farkı kuruda bile yanmadan çalışabilme özelliği ile birlikte 20 metre su altında çalışabilme özelliğidir. Pano gerektirmeden her türlü pozisyonda hatta ters olarak bile çok rahat çalışabiliyor. Paslanmaya karşı gövdeleri paslanmaz malzeme ile imal edilen ürünün, aşınmaya karşı ise pompalarının fanları 60 Rc sertlikteki yüksek krom alaşımli çelikten imal edilmiştir. Pompaların içinde kullanılan yağlar çevre dostu olup kullanılan boyalar hiçbir toksin madde içermez.

1937'de kurulan Japonya'nın en büyük hafif inşaat makine üreticisi olan Mikasa, sıkıştırma grubunda dünyada önemli bir yere sahiptir. Technoflex, İspanya'nın en büyük beton ekipmanları üreticilerinden biri. 1972 yılında üretime başlayan Technoflex bugün omuz tipi vibratörlerin, elektronik konvertörlerin, mekanik konvertörlerin, yüksek frekanslı şişelerin ve kendinden konvertörlü şişelerin üretimlerini yapıyor. Technoflex markası 10 yıldan fazla zamandır Türkiye piyasasında kullanılıyor.



Dış ticarete modelleme teknikleri ile bilimsel ihracat

EKONOMETRİK VE İKTİSADİ MODELLER; DIŞ TİCARET, ÜRETİM VE TOPLAM REFAH DÜZEYİ BAKIMINDAN FARKLI PAZARLARA GİRİŞ ALTERNATİFLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASINI, KAZANAN VE KAYBEDEN ÜLKELERİN VE SEKTÖRLERİN TESPİT EDİLMESİNİ SAĞLIYOR. BU YÖNTEMLERLE OLUŞTURULAN ANALİZLER NETİCESİNDE İHRACATÇILAR İÇİN FIRSAT OLAN PAZARLAR BİLİMSEL BİR ŞEKİLDE BELİRLENİYOR.



Küresel ekonomik kriz bütün ülkeleri dış ticarete daha aktif ve agresif politikalar izlemeye yönlendiriyor. Bu nedenle de pazara giriş stratejilerinin önemi daha da artıyor. Çeşitli analiz yöntemleri ile ekonomik ve ticari gelişmelerin sağlıklı ve kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesi için ekonometrik ve iktisadi modelleme teknikleri uygulanarak hangi pazarların ihracatçılarımız için fırsatlar doğurabileceği bilimsel olarak tespit ediliyor. Bu çalışmaları yürüten Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü'nün Genel Müdür Yardımcısı Şahin Yaman ile dış ticarete modelleme tekniklerinin nasıl oluşturulduğunu ve Türk dış ticaret firmalarına neler kattığını konuştuk.

Dış Ticaret Modelleme Teknikleri hakkında bize bilgi verebilir misiniz? Bu tekniklere neden ihtiyaç duyulduğunu belirtir misiniz?

Bir yandan dünya ticaretinde ekonomik entegrasyonun derinleştiği, diğer taraftan küresel bir ekonomik krizin ülkeleri daha aktif politikalar uygulamaya yönlendirdiği bu ortamda, pazara giriş stratejilerinin önemi de artıyor. Bu kapsamda, nicel ve nitel analiz yöntemleri kullanılarak ekonomik ve ticari gelişmelerin sağlıklı ve kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesi gerekiyor.

Ekonometrik ve iktisadi modeller; dış ticaret, üretim ve toplam refah düzeyi bakımından farklı pazara giriş alternatiflerinin karşılaştırılmasını, kazanan ve kaybeden ülkelerin ve sektörlerin tespit edilmesini sağlıyor. Böylece, çeşitli politika araçları daha net bir şekilde değerlendirilebiliyor, karar alma süreci nesnel temellere kavuşturuluyor, uygulanan politikaların dayanağı şeffaf ve açıklanabilir hale geliyor.

Ancak, bu modellerin sonuçları mutlaka bir mantık süzgecinden geçiriliyor, konunun uzmanları ile sonuçlar mütalaa ediliyor ve özel sektörün görüşleri dinleniyor. Genel denge ve kısmi denge modelleri karar alma sürecinin bir parçası haline gelirken, diğer geleneksel yöntemlerden yararlanılmaya da devam ediliyor, farklı sayısal yöntemlerle ulaşılan sonuçlar karşılaştırılıyor.

Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak söz konusu modellerden yararlanıyor musunuz?

Müsteşarlıktaki uzmanlarımız uzunca bir süredir ihracat, ithalat, kur gibi değişkenler arasındaki bağlantıları tahmin etmeye dönük ekonometrik çalışmalar yapmaktaydı. Fakat özellikle 2007 yılından itibaren genel denge analizi ile bölgesel bütünleşmelerin etki analizi yapılmasına başlandı.

Bildiğiniz gibi, Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsamındaki yükümlülüklerinden biri de Avrupa Birliği'nin Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalamış olduğu ülkelerle benzeri anlaşmalar imzalamaktır. Bu, aslında Türkiye için bir yükümlülüğün ötesinde, bir pazara giriş aracı niteliğindedir.

GTAP olarak kısaltılan Küresel Ticaret Analizi Projesi genel denge modeli kullanılarak, Avrupa Birliği'nin ve Türkiye'nin gündemindeki STA'ların imzalanması durumunda hangi ülkenin hangi sektörlerde kazanacağına veya kaybedeceğine yönelik detaylı çalışmalar hazırlanmaya başlandı.

Bugüne kadar Müsteşarlığımızda GTAP modeli kullanılarak ASEAN, MERCOSUR, Güney Kore, Hindistan, ANDEAN ve SACU bölgeleri ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması senaryoları üzerinde çalışmalar yapıldı.

Ayrıca, Dünya Ticaret Örgütü şemsiyesi altında yürütülen küresel liberalizasyonun özellikle Türkiye'ye etkileri, Avrupa Birliği ile tarımsal entegrasyonun Türkiye'nin tarım sektörünü ne yönde etkileyeceği gibi ülkemizin geleceğini yakından ilgilendiren konular da bu modellerle çalışılmaya başlandı.

Müsteşarlığımızın Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğünde yürütülen bu çalışmaları 23 Aralık 2008 tarihinde Bilkent Otel ve Konferans Salonunda düzenlenen "Dış Ticaret Modelleme Teknikleri ve GTAP" başlıklı bir konferansla diğer kamu kurum ve kuruluşları, özel sektör temsilcileri ve Türkiye'nin dört bir yanından gelen akademisyenlerle paylaşmış bulunuyoruz. Ümidimiz bu konuda ülke çapında bir bilinç oluşmasını ve herkesin katkıda bulunduğu bir araştırma zemini gelişmesini sağlamaktır. Bu yönde önemli bir adım attığımızı düşünüyorum.

Bugün uluslararası kuruluşlar ve pek çok gelişmiş ülke tarafından yaygın olarak kullanılan modelleme tekniklerinin ülkemizin politikalarının belirlenmesinde etkili kamu kurumlarında da uygulanmaya ve önemsenmeye başlandığına bizzat şahit olduğum için gurur duyuyordum.

Bahsettiğiniz modelleme tekniklerinin makine sektörü açısından önemine de değinebilir misiniz?

Elektrikli ve elektriksiz makinelerin kaydedildiği 84. ve 85. fasıllarda 2006 yılında dünya çapında toplam 3,2 trilyon dolara ulaşan bir mal akışı ortaya çıktı. Bu ürünler, Türkiye'nin ihracatı içinde de yüzde 13 oranında bir paya sahiptir. Ülke ekonomisinin kalkınma sürecinde imalat sanayii ve ihracat içindeki payı artan makine sektörünün de bölgesel bütünleşmeler ve küresel tarife indirimleri karşısında ne şekilde etkileneceği mutlaka incelenmelidir.

Bildiğiniz gibi, emek yoğun bir niteliğe sahip olan sektörde Türkiye'nin hem büyük ihracatçı firmaları, hem de 15 büyük Avrupa Birliği'ndeki toplam firma sayısının yaklaşık yarısı kadar küçük ve orta ölçekli firma bulunuyor. Aksam üretimi, onarım ve yenileme ile uğraşan küçük atölyeler de dahil edildiğinde, 500.000 civarında insana ekmek kazandıran bir sektörden bahsetmekteyiz. Bu bakımdan, sektörün Türkiye'nin üretim, gelir ve istihdamı için büyük önem arz ettiği, ayrıca söz konusu üretimin iç pazarla yetinmeyip ihracata yönelmesinin kaçınılmaz olduğu anlaşılıyor.



Şahin Yaman ve Ekibi

Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı

Ülke ekonomisinin kalkınma sürecinde imalat sanayii ve ihracat içindeki payı artan makine sektörünün de bölgesel bütünleşmeler ve küresel tarife indirimleri karşısında ne şekilde etkileneceği mutlaka incelenmelidir.

Ülkemiz makine sektörünün dış pazarlardaki başlıca avantajları arasında, sektörde özellikle son yıllarda teknoloji kapasitesinin yükselmesi, ISO 9000 serisi kalite belgesine ve TURQUM belgesine sahip firma sayısının artması ile standardizasyona verilen önemin artması, böylece Türkiye'nin dış pazarlardaki imajının kuvvetlendirilmesi, ayrıca işçilik ücretleri yanında mühendislik ücretlerinin de görece düşük olması sayılabilir. Üretimin artarak devam etmesi ve diğer sektörlerle gerekli girdilerin üretilmesi bakımından, makine ithalatı da

stratejik bir rol üstlenmeye devam ediyor. İthalatımızın yüzde 18'e yakını makinelerden oluşuyor.

Gerek ihracat, gerekse ithalat açısından küresel ekonomiyle sıkı bir irtibat içinde bulunan, endüstriler arası ilişkilerin stratejik rol oynadığı makine sektörü; Serbest Ticaret Anlaşmalarından ve DTÖ nezdindeki tarife indirimlerinden öncelikle etkilenecek ve diğer sektörleri de etkileyecektir. Bu nedenle, bu etkilerin ve etkileşimlerin hesaplanarak kararlaştırılması bir zorunluluk arz ediyor.

Genel denge analizleri, ekonomideki bütün birimler arasında bağlantılar kurularak sadece bir sektöre yönelik gibi görünen bir politika değişikliğinin dahi diğer sektörler üzerindeki yansımalarını hesaplıyor. Bu nedenle, doğrudan makine sektörüne yönelik olmayan araştırmalar bile makine sektörünü içeren sonuçlar üretiyor. Örneğin, Hindistan'ın Türkiye'nin otomotiv ürünlerine karşı tarifelerini indirmesinin, ülkemiz makine üretimini de ne kadar olumlu yönde etkileyebileceği hesaplanabiliyor.

Ayrıca, genel denge modelleri sonucunda olası kazançları veya kayıpları dikkat çekici düzeyde görülen sektörler, her olayın kendine özgü nitelikleri göz önünde bulundurularak ayrıca sektör analizleri ile değerlendirilmelidir. Bu bakımdan genel denge modelleri, hangi konularda spesifik olarak makine sektörünün ayrıca incelenmesi gerektiğini, sektörün hangi durumlarda hassasiyet göstereceğini işaret eden bir role de sahiptir.



WIN
World of Industry

WIN Fuarları Kazandırır...



1. FAZ

05-08 Şubat 2009

MACHINERY'09

14. Makina İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı

WELDING'09

9. Birleşme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı

SURFACE TREATMENT'09

3. Yüzey İşlem Teknolojileri Fuarı

MATERIALS HANDLING'09

8. Taşıma, Depolama, İstifleme ve Lojistik Fuarı

**İmalat
Endüstrisi'nin
Avrasya ve
Orta Doğu
Bölgesi'ndeki
Büyük
Buluşmasında
Yerinizi Alın!**

AVRASYA İŞ ORTAĞI



Mısır

**ENDÜSTRİYEL
ETKİNLİKLER ZİRVESİ**
| Konferanslar | Paneller | Kurumsal Etkinlikler
| Çözüm Gösterileri | Uluslararası Etkinlikler



2. FAZ

26 Şubat-1 Mart 2009

OTOMASYON'09

16. Endüstriyel Otomasyon Fuarı

ELECTROTECH'09

10. Enerji, Elektrik ve Elektronik Teknolojileri Fuarı

HYDRAULIC & PNEUMATIC'09

6. Akışkan Gücü Teknolojileri Fuarı

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü - İstanbul

ORGANİZASYON



Barbaros Caddesi No:11 4. Levent 34396 İstanbul-Türkiye
T: +90 212 324 4443 (pbx) F: +90 212 324 3212 @: info@bilesim.com.tr



www.win-fair.com

**BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB
(TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZİNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR**



Temiz enerji kullanan KOBİ'lere büyük destek

TTGV ÇEVRE PROJELERİ UZMANI FERDA ULUTAŞ, "DESTEKLERİMİZ ÖNCELİKLE KOBİ'LERİ HEDEFLEMEDİR. ONLAR TÜRK SANAYİNİN BELKEMİĞİNİ OLUŞTURUYORLAR VE GEREK BİLGİ VE FARKINDALIK, GEREKSE FİNANSMAN AÇISINDAN EN ÇOK DESTEĞE İHTİYAÇ DUYAN, ÖZELLİKLE BANKALARDAN FAİZ VE TEMİNAT MASRAFLARI NEDENİYLE YETERLİ FİNANSMAN SAĞLAYAMAYAN DA YİNE KOBİ'LER" DİYOR.

Türkiye'deki 'teknolojik inovasyon' faaliyetlerini destekleyerek üreticilerin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü arttırmayı kendisine misyon edinen Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) vizyonu, ulusal inovasyon sisteminin kurulması ve geliştirilmesinin yanı sıra ekolojik sistemin korunması olarak özetleniyor. Çevre destekleri kapsamında, sanayide 'temiz üretim' ve 'enerji verimliliği'ne yönelik yatırımların yanı sıra sanayide ve elektrik üretiminde 'yenilenebilir enerji kaynaklarının' kullanımına yönelik yatırımlar da vakıf tarafından desteklenmekte. Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan TTGV Çevre Projeleri Uzmanı Ferda Ulutaş, "Desteklerimiz öncelikle KO-Bİ'leri hedeflemektedir. Onlar Türk sanayinin belkemiğini oluşturuyorlar ve gerek bilgi ve farkındalık, gerekse finansman açısından en çok desteğe ihtiyaç duyan, özellikle bankalardan faiz ve teminat masrafları nedeniyle yeterli finansman sağlayamayan da yine KO-Bİ'ler" diyor.

TTGV; Çevre Teknolojileri, Enerji Verimliliği ve Yenilenebilir Enerji gibi 3 başlık altında sanayi kuruluşlarını, alt sınırı 100 bin, üst sınırı 1 milyon ABD Doları olmak üzere destekliyor.

TTGV'nin temiz enerjiye yönelmesinin nedenleri nelerdir?

TTGV, özel kanunla kurulmuş, kar amacı taşımayan 'vakıf' statüsünde bir kurum olarak, 1991 yılından bu yana sanayicinin Ar-Ge projelerine kaynak aktarmış, son yıllarda destek yelpazesini ticarileştirme, ön kuluçka, risk paylaşımı ve başlangıç sermayesi gibi mekanizmalarla zenginleştirmiştir.

Misyonumuz, ülkemizdeki "teknolojik inovasyon" faaliyetlerini destekleyerek üreticilerimizin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü arttırmak. Vizyonumuzda, ulusal inovasyon sisteminin kurulması ve geliştirilmesinin yanı sıra 'ekolojik sistemin korunması' da yer alıyor. Bu çerçevede, sanayi kuruluşlarının Ar-Ge projelerinin desteklenmesine yönelik uygulamalarımıza ek olarak, 2006 yılında başlatmış olduğumuz 'çevre desteklerimiz' de halen yürürlükte. Çevre desteklerimiz kapsamında, sanayide 'te-



Ferda Ulutaş

TTGV Çevre Projeleri Uzmanı

Özellikle doğalgazı satın aldığımız ülkelerin her türlü içsel sorunu, ülkeler arası siyasi ilişkiler, kaç koşulları ve daha birçok faktör bizi doğalgaz sıkıntısıyla karşı karşıya bırakabilir.

miz üretim' ve 'enerji verimliliği'ne yönelik yatırımların yanı sıra sanayide ve elektrik üretiminde "yenilenebilir enerji kaynaklarının" kullanımına yönelik yatırımlar da vakfımızca desteklenmekte. Buradaki temel prensibimiz, üreticilerimizin rekabet gücüne katkı sağlarken aynı zamanda çevresel performansın da yükselmesini sağlamak. Belirlemiş olduğumuz destek alanları, sürdürülebilir kalkınma politikaları, Türkiye'nin ihtiyaçları ve dünya trendleri ile de uyum içinde.

Temiz enerji kapsamına giren 'yenilenebilir enerji kaynakları'nın kullanılmasının teşvik edilmesinin ayrıca, iklim değişikliği alanında alınması gereken önlemler, ülkemizin enerjideki dışa bağımlılığı ve arz güvenliği sorunları açısından da büyük önem taşıdığı açık.

Türkiye'deki temiz enerji yatırımlarının ne durumda, bilgi verebilir misiniz?

Bu alanda çok da iyi bir durumda olduğumuz bilinen bir gerçek. Birincil enerji tüketimimizin yüzde 90'ının fosil yakıtlara (petrol, doğal gaz, kömür) dayandığını söylemek yeterli olur sanıyorum. Yenilenebilir kaynakların da yaklaşık yüzde 10'luk bir paya sahip olduğunu söylerken, bunun yaklaşık yüzde 4'ünün hidrolik enerji, kalanının da biyokütle ve

odun olduğunu vurgulamak gerekiyor. Hidrolik enerji, büyük ölçüde büyük hidroelektrik santraller (HES) aracılığıyla kullanılıyor ve bu tür santrallerin ekolojik dengeyi bozuyor olmaları nedeniyle yenilebilirlikleri tartışılıyor. Esas olarak rüzgâr ve güneşe bakmak lazım. 2006 yılı enerji dengesine göre, rüzgâr ve güneş enerjisi kullanımlarının toplam içindeki payının yüzde 0,4 civarında olduğu görülüyor.

Elektrik üretiminde ise, kurulu gücümüzün yaklaşık yüzde 68'i fosil yakıtlara, yüzde 32'si hidrolik enerjiye bağlı; rüzgâr ise yüzde 1'e yeni yeni ulaşıyor. Yaklaşık 41 bin MW'lık kurulu güç içinde rüzgâr santrallerinin payı son dönemdeki ivmeyle 500 MW'a yaklaşmakta. Son dönemde, rüzgâr santrallerinin yanı sıra küçük HES projelerinin sayısında da önemli bir artış gözleniyor. Öte yandan, biyogaz Türkiye için çok büyük bir potansiyel. Büyük hayvan ve tavuk çiftliklerinden çıkan organik atıkların, 'organik gübre – biyogaz – elektrik üretimini – atık yönetimi'ni içeren entegre ve modern tesislerde değerlendirilmesi konusunda hala ilk inisiyatifi alan bir kuruluş çıkmadı. Büyük kuruluşlarımızdan bu cesareti göstermelerini bekliyoruz. İlk örnekten sonra bu sektörün hızla büyüyeceğini düşünüyoruz.

Temiz enerji konusunda sizler neler yapıyorsunuz?

Biz, TTGV olarak Ar-Ge desteklerimiz kapsamında, temiz enerji teknolojilerinin geliştirilmesine yönelik projeleri destekleyebiliyoruz. Son dönemde, güneş pili ve biyoyakıtlarla ilgili Ar-Ge projeleri gündemde. Öte yandan, daha önce de belirttiğim gibi, sanayicilerin ve elektrik üreticilerinin yenilenebilir enerji kaynaklarından yararlanmalarına yönelik yatırımlarını da çevre desteklerimiz kapsamında destekliyoruz. Desteğimiz geri dönüşlü bir destek. Proje toplam bütçesinin yüzde 50'sini aşmayacak şekilde en fazla 1 milyon dolara kadar çıkabiliyor. Faiz uygulaması yok ve bir defaya mahsus olmak üzere toplam TTGV katkısının yüzde 6'sı oranında bir hizmet bedeli talep ediyoruz. Amacımız, özellikle küçük ölçekli yatırım projelerindeki (birkaç milyon dolarlık) finansman darboğazının aşılması

“TTGV çevre projeleri uzmanı Ferda Ulutaş, “Bizim vakıf olarak, herhangi bir yaptırımcı fonksiyonumuz yok. Misyonumuz, sanayiciyi - dolayısıyla KOBİ’leri -, destekleyerek, bilinçlendirerek ve teşvik ederek bir yerlere taşımak. Dolayısıyla, tüm destek mekanizmalarımızı da bu doğrultuda ve destek zincirinin (ar-ge, patent, ticarileşme, vb.) her halkasını dikkate alarak oluşturmaya çalışıyoruz” diyor. ”

konusunda yardımcı olmak. Her ne kadar Yenilenebilir Enerji Kanunu ile bu alandaki yatırımlara önemli teşvikler ve elektrik alım garantisi getirilmiş olsa da, hala bu yatırımların fizibilitesi Avrupa’daki gibi değil. Özellikle güneş ve biyogazda yatırımcının daha fazla teşvike ihtiyacı olduğu açık.

Dolayısıyla, TTGV olarak geri ödemeler konusunda da önemli avantajlar sunmaya çalışıyoruz. Öncelikle projeler 18 aya kadar sürebiliyor, proje tamamlandıktan sonra ilk bir sene herhangi bir geri ödeme olmuyor. Ondan sonraki 3 yıl içinde eşit taksitler halinde ödemeler gerçekleşiyor.

Herhangi bir kurum size başvurduğunda ne tür işlemlerden yapıyorsunuz?

Öncelikle, firmanın başvuru yapmayı planladığı proje fikrini değerlendirerek,

destek kapsamımıza girip girmediği konusunu netleştiriyoruz.

Daha sonra proje sahibini web sitemizdeki (www.ttg.org.tr) başvuru formları ve başvuru kılavuzuna yönlendiriyoruz. Başvuru hazırlığı sürecinde her aşamada proje sahiplerine ihtiyaçları olan konularda destek olmaya çalışıyoruz. Başvurular bize ulaştıktan sonra, proje konusuyla ilgili 2 ya da 3 bağımsız uzmanı -üniversite, özel sektör ve kamudan- projeyi değerlendirmesi için görevlendiriyoruz. Bu uzmanlar, proje sahipleriyle doğrudan görüşerek ve başvuru dosyasını inceleyerek değerlendirmelerini yapıyorlar. TTGV olarak kendi görüşümüzü de ekleyerek Yönetim Kurulumuza projeyi sunuyoruz. Desteklenme kararı çıkarsa, firmalarla sözleşme aşamasına geliyoruz.

Geleceğe yönelik planlarınız neler?

TTGV, ilk başta da söylediğim gibi, özel sektörle kamunun ortak girişimi olarak kurulmuş. Bir bakıma, kamuyla özel sektör arasındaki köprü görevini görüyor. Amacımız, inovasyon yani yenilikçilik sisteminin kurulması, güçlendirilmesi ve bu bağlamda sanayicimizin rekabet gücünün artırılması.

Bu çerçevede enerji konusuna da bütüncül olarak bakıyoruz. Enerji teknolojilerinin geliştirilmesi konusunda rekabet öncesi Ar-Ge çalışmalarıyla başlayan, geliştirilen ürün ve teknolojinin ticarileşmesine kadar olan sürecin bütününe yönelik modeller tasarlıyoruz ve ilgili kamu kurumlarının da sahipleneceği bu tür programları yürütmeyi hedefliyoruz. Diğer taraftan enerjinin verimli kullanılması da çok önemli. Sanayimiz-

de ortalama yüzde 25 oranında bir enerji tasarrufu potansiyeli mevcut. Çevre destekleri kapsamında, enerji verimliliği yatırım projelerine de destek verdiğimiz belirtmiştim. Enerji Verimliliği devletin de öncelikli alanlarından biri. Biliyorsunuz, 2008 ?enerji verimliliği yılı? ilan edildi. Biz de mevcut programlarımızla kamunun öncelikli bulunduğu alanlara finansal ve teknik açıdan katkıda bulunmayı sürdürmeyi, daha bütüncül programların içinde yer almayı hedefliyoruz.

Bu alanda hedef kitleniz kimler? Daha çok kimlerle işbirliği yapıyorsunuz?

TTGV olarak hedef kitlemiz sanayicidir. Amacımız sanayicimizin rekabet gücünün artırılmasıdır. Özellikle KOBİ’ler öncelikli hedef kitlemizi oluşturuyor. Faaliyetlerimiz çerçevesinde, ilgili kamu kurumları (Çevre ve Orman Bakanlığı, Enerji Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı, Elektrik İşleri Etüd İdaresi, DTM, DPT, vb.), üniversiteler ve sanayi odaları ile sürekli işbirliği halindeyiz. Bunun yanında uluslararası kuruluşlarla da, belli projeler bazında işbirliği yapıyoruz. Örnek olarak Dünya Bankası, UNDP ve UNIDO’yu verebilirim.

KOBİ’lere yönelik çalışmalarınızda yaptırımcı uygulamalarınız olacak mı?

Bizim Vakıf olarak, herhangi bir yaptırımcı fonksiyonumuz yok. Bizim misyonumuz, sanayiciyi - dolayısıyla KOBİ’leri -, destekleyerek, bilinçlendirerek ve teşvik ederek bir yerlere taşımak. Dolayısıyla, tüm destek mekanizmalarımızı





da bu doğrultuda ve destek zincirinin (Ar-Ge, Patent, Ticarileşme, vb.) her halkasını dikkate alarak oluşturmaya çalışıyoruz. Bir ürün ya da teknolojiye yönelik olarak arz tarafını güçlendirirken talep tarafını da teşvik etmeyi hedefliyoruz. Örnek olarak, enerji tasarrufu sağlayan bir ekipmanı geliştiren ve üreten bir KOBİ'yi destekliyorsanız, bu ekipmanı kullanacak diğer KOBİ'leri de yatırıma yönelik finansal desteklerinizle ve farkındalık faaliyetlerinizle teşvik etmelisiniz.

Türkiye sanayinin belkemiği KOBİ'lere yönelik ne tür çalışmalar düşünüyorsunuz? KOBİ'lerden gelen projeleri teşvik gibi projeleriniz var mı?

Zaten bahsetmiş olduğum tüm desteklerimiz öncelikle KOBİ'leri hedeflemektedir. Dediğiniz gibi, onlar Türk sanayii-

nin belkemiğini oluşturuyorlar ve gerek bilgi ve farkındalık, gerekse finansman açısından en çok desteğe ihtiyaç duyan, özellikle bankalardan faiz ve teminat masrafları nedeniyle yeterli finansman sağlayamayan da yine KOBİ'ler. Diğer taraftan, TTGV, Avrupa Yatırım Fonu (EIF), KOSGEB ve TKB ile birlikte Türkiye'deki yatırımlara tahsis edilmek üzere yeni bir fonların fonu ve yatırım ortaklığı programını da başlatmış bulunuyor. İstanbul Risk Sermayesi Girişimi (iVCi) adlı bu fon için 200 milyon Euro'luk bir hedef belirlendi ve bu fonun özellikle KOBİ'ler için girişim sermayesi olarak kullanılması planlanıyor.

Sizce Türkiye'yi önümüzdeki dönemde özellikle doğalgazda ne tür sorunlar bekliyor?

Aslında bu konuda hemen herkes aynı şeyi söylüyor. Ben de bu konunun uzmanı değilim. Ama bazı rakamlara bakmak ve güncel olayları izlemek bile genel bir yorum yapmak için yeterli oluyor. Sonuçta birincil enerjide tüketimimizin yaklaşık yüzde 30'u doğalgaza bağımlı. Ve bunun yüzde 90'ını dışarıdan alıyoruz. Elektrik üretimine baktığımızda, yüzde 45 oranında doğalgaza dayandığını görüyoruz ve elektrik için kullandığımız doğalgazın yüzde 64'ünü tek başına Rusya'dan alıyoruz. Sonuçta, kendinizin olmayan ve başkasından aldığınız bir şeyin sürekliliği ile garanti vermeniz mümkün değil. Hele de enerji gibi tüm dünyanın dengelerine bu denli



TTGV'NİN ÇEVRE PROJELERİ İLE İLGİLİ DESTEKLERİ

1- Çevre Teknolojileri Destekleri: Programın amacı, gelişmiş ülkelere benzer şekilde üretim süreçlerinde asgari enerji, su, hammadde tüketimi ve atık üretimi prensibi ile tüm üretim süreçlerinin gözden geçirilerek, firmanın rekabet gücünün artırılması ve çevreye etkinin en aza indirilmesi. Hedef kitle ise, yoğun enerji, kimyasal, su, hammadde kullanımı ve atık üretimi sebebiyle çevreye olumsuz etkisi fazla olan sektörlerde faaliyet gösteren firmalar.

Proje TTGV desteği alt sınırı 100 bin, üst sınırı 1 milyon ABD Doları olmak üzere, proje bütçesinin en fazla yüzde 50'si. Destek Süresi, en fazla 1,5 yıl. Hizmet bedeli ise TTGV katkısının yüzde 6'sı oranında. Geri ödeme, proje süresi sonrası 1 yılı geri ödemesiz olmak üzere 6 ayda bir 7 eşit taksitle 4 yıl içinde yapılıyor.

2- Enerji Verimliliği Destekleri: Projenin amacı, enerji verimliliği yatırımları önündeki finansal engellerin aşılması ve enerji verimliliği yatırımlarının teşvik edilmesi. Sanayide oldukça yüksek olan enerji yoğunluğunun düşürülerek, enerji maliyetlerinin toplam üretim üzerindeki payının azaltılması ve rekabet gücünün korunması. Çevre üzerindeki olumsuz etkinin azaltılması ve sanayi kuruluşlarının enerji etütlerinin gerçekleştirilmesinin sağlanması. Proje TTGV desteği alt sınırı 100 bin, üst sınırı 1 milyon ABD Doları olmak üzere, proje bütçesinin en fazla yüzde 50'si. Destek süresi ise en fazla 1,5 yıl.

3- Yenilenebilir Enerji Desteği: Projenin amacı ise, AB uyum sürecinde önem kazanan yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji üretimi hedefleri çerçevesinde; sanayide yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını sağlamak, ilgili teknolojilerin geliştirilmesini desteklemek, farkındalığı artırmak ve kullanımı yaygınlaştırmak. Proje TTGV desteği alt sınırı 100 bin, üst sınırı 1 milyon ABD Doları olmak üzere, proje bütçesinin en fazla yüzde 50'si. Destek süresi ise en fazla 1,5 yıl. Hizmet bedeli, TTGV katkısının yüzde 6'sı. Geri ödeme, proje süresi sonrası 1 yılı geri ödemesiz olmak üzere, 6 ayda bir 7 eşit taksitle 4 yıl içinde yapılacaktır.

bağlı olan bir konuda. Son Rusya-Gürcistan savaşı dahi, bu konudaki riskimizin büyüklüğünü tekrar hatırlattı bize. Dolayısıyla, özellikle doğalgazı satın aldığımız ülkelerin her türlü içsel sorunu, ülkeler arası siyasi ilişkiler, kış koşulları ve daha birçok faktör bizi doğalgaz sıkıntısıyla karşı karşıya bırakabilir. En azından belli pik dönem ve saatlerde böyle bir sıkıntı söz konusu olabilir.



Türkiye'nin ilk yerli arazi aracı: Hiscar

ESKİŞEHİRLİ HİSARLAR MAKİNE TÜRKİYELİ MÜHENDİS, İŞÇİ VE TEKNİSYENLERLE TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ 4X4 ÇEKİŞLİ MİNİ KAMYONUNU ÜRETTİ. FİRMA 2009 YILINDA SERİ ÜRETİME GEÇMEYİ VE ÖNÜMÜZDEKİ 5 YIL İÇİNDE HİSCAR ADINI VERDİĞİ ARAZİ ARACINDAN 8 BİN ADET ÜRETMEYİ HEDEFLİYOR.

Hisarlar Makine tamamen Türkiyeli mühendis, işçi ve teknisyenlerle Türkiye'nin ilk 4x4 arazi aracını üretti. Hiscar adı verilen aracın projesinin 1986 yılından beri hayata geçmek için beklediğini söyleyen Hisarlar Makine İthalat ve İhracat Müdürü Zafer Kıyık, Ar-Ge çalışmalarına 3 yıl önce baş-

ladıklarını ve Türkiye'nin ilk yerli arazi aracını ürettiklerini söylüyor. 2009 yılında seri üretime geçmeyi planlayan firma önümüzdeki 5 yıllık dönemde ise yaklaşık 8 bin araç üretmeyi hedefliyor.

HER KOŞULA UYGUN MİNİ KAMYON

Hisarlar Makine İthalat ve İhracat Mü-

dürü Zafer Kıyık, ürettikleri Hiscar adlı 4x4 arazi aracının Türkiyeli çiftçi, esnaf ve müteahhitlere ağır arazi koşulları ve dar şehir içi yollarında katı ve sıvı malzeme ve çeşitli ürün nakliye hizmeti sunulabileceğini söylüyor. Kıyık şöyle devam ediyor: "Araca monte edilecek muhtelif yardımcı görev teçhizatı sayesinde kar ve toprak küreme / atma, yan-

gınlara müdahale, küçük çaplı kazı ve toprak delme işlevleri ve kırsalda ambulans hizmeti gerçekleştirebilecek.”

Üretilen aracın temizlik, yol, su, elektrik ve telefon şebekelerine ilişkin bakım, onarım hizmetlerinde de kullanılabilir olacak kolaylık ve elverişlilikte olduğunu sözlere ekleyen Kıyık, “Bu da belediyelerin ve kamu hizmet birimlerinin bu yöndeki ihtiyaçlarının karşılanabilmesi açısından önemli bir seçenek olduğunu gösteriyor. Araç, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin yol dışı (off road) personel nakli ile kışla ve garnizon içi benzer nitelikteki lojistik destek işlevleri kapsamında da tercih edilebilen bir yapıda. Bu konseptte bağlı olarak, üretilen araç N1 sınıfında 3.5 tonluk mini bir kamyon olacaktır”

Kıyık, Hiscar projesinin gelişim aşamalarını ise anlatıyor: “Şubat 2006 tarihinde oluşturulan Ar-Ge birimi aracın tasarımını gerçekleştirdi. Ar-Ge çalışmaları yaklaşık iki yıl sürdü. Türk mühendis ve teknisyenlerinin özgün tasarımları sonucu 5 Ekim 2007 tarihinde üretilen ilk prototip araç yaklaşık 18 bin km yol kat etti. Tasarımların tamamlanmasını takiben ilk araç rekor sayılabilecek bir süreçte yaklaşık 4 ayda üretildi. Projede yabancı ortak ve yabancı danışman bulunmadığı gibi, yabancı bir firma ile lisans anlaşması söz konusu değil.”

5 YILDA 8 BİN ADET ÜRETİLECEK

Hiscar projesi ile ilgili olarak projenin her aşamasında Türkiye otomotiv yan sanayi kuruluşları ile müşterek çalışmalarda bulunulduğunun altını çizen Kıyık,

“Üretilen araca özgü ürün ve komponentlerin üretilmesi konusunda adeta bir çözüm ortaklığı ortamı yaratıldı. Bu ortam Hiscar Otomotiv Endüstrisi'ne olduğu kadar birlikte çalışılan yan sanayi kuruluşlarına da teknolojik anlamda paha biçilemez kabiliyetler kazandırdı” diyor. Kıyık, önümüzdeki 5 yıl içinde Hiscar Çok Amaçlı Araç'tan 8 bin dolayında üretilmesini planladıklarını belirterek, aracın modellerini şöyle sıraladı: “Hiscar Çok Amaçlı Araç, 3 ana fonksiyonel model üzerinden üretilen araç. 4x4 modelleri ise her türlü zor arazi ve iklim koşullarında, kar ve buz üzerinde emniyetli ve kolay sürüş imkanı sunacak. Aracın 4x2 modelleri şehir içi nakliye hizmetlerinde kullanılabilir. 4x4 model araçlar değişken ve sabit olmak üzere iki ayrı çekiş sistemine sahip. Bu modeller 4x4 çekişin yanı sıra, ihtiyaç duyulduğunda 4x2 çekişe ve 4x2'den de 4x4 çekişe geçebilecek. Bu kabiliyet sürücüyü muhtelif yol, rampa ve arazi koşullarında hızlı ve yavaş opsiyonları kullanabilme ve böylece yakıt tasarrufuna yönelme gibi bir dizi avantajlar sağlayabilecek.”

DEVİRİM'DEN SONRA ÜRETİLEN İLK YERLİ ARAÇ

Hiscar'ın yavaş ve hızlı olmak üzere 2 farklı hız opsiyonuna sahip olduğunu da sözlere ekleyen Kıyık, “Yavaş opsiyonda azami hız 45 Km/S, hızlı opsiyonda azami hız 120 Km/S olarak belirlendi. Araç üzerinde birisi ara şanzumanda, diğeri de arka dingil diferansiyel kutusu üzerinde olmak üzere iki ayrı kilit sistemi bulunuyor. Pnömatik kontrollü görev



Zafer Kıyık

Hiscarlar Makine İthalat ve İhracat Müdürü

Hiscar Projesi ile otomotiv endüstrisinde Bursa ve İzmit'in yanı sıra Eskişehir ilinin de adının duyuracağız.

yapacak olan bu sistemler motor tarafından üretilen torkun gerektiği anlarda tekerlere eşit olarak dağıtılabilmesini sağlıyor” diyor. 4x4 araçların 4 ve 6 teker olmak üzere iki opsiyonu bulunacağını belirten Kıyık, “4x4'ün arkada ikişer'den dört olmak üzere toplam 6 tekerre sahip modeli dünyada da bir ilk olacak. Böylece aracın yük taşıma kabiliyeti önemli ölçüde artırılmış oldu. Aracın sensörler vasıtasıyla işlevlerinin doğru olarak yerine getirilmesini sağlayan pnömatik kontrol sistemleri, sürücünün karşılaşacağı güç şartlar karşısındaki hatalı kullanımlarını da önleyebilecek düzeyde geliştirildi” diye konuşuyor. Hiscarlar Makine İthalat ve İhracat Müdürü Zafer Kıyık, Hiscar Projesi ile otomotiv endüstrisinde Bursa ve İzmit'in yanı sıra Eskişehir ilinin de adının duyurulacağını belirterek, şöyle devam ediyor: “Eskişehir, Tülomsaş tesislerinde üretilen Devrim otomobilinden 47 yıl sonra Hiscar mini kamyonla otomotiv endüstrisinde 'ben de varım' diyor.? Seri üretimle birlikte 800 kişiye istihdam olanağı sağlayacaklarına değinen Kıyık, “Hiscar'ın yüzde 30 oranındaki ihracat geliri ve oluşturacağı modern Ar-Ge, teknoloji ve üretim ortamları ile Türkiye ekonomisine önemli katkılarda bulunacaktır” diyor.



Tekstil sektörünün aşısı TEMSAD

DÜNYAYA TEKSTİL ÜRÜNLERİ SATIYOR ANCAK YAKIN BİR GEÇMİŞE KADAR MAKİNELERİNİ ÜRETİYORDUK. ÜLKEMİZ EKONOMİSİNİN LOKOMOTİF ÜRETİM KOLLARINDAN BİRİ OLAN TEKSTİL SEKTÖRÜ İÇİN İÇ PAZARDA MAKİNE ÜRETİMİNİ DESTEKLEYEN VE BU ANLAMDA SEKTÖRE BÜYÜK KAZANIMLAR SAĞLAYAN TEMSAD TÜRK TEKSTİL SANAYİSİNE BİR AŞI YAPARAK BU ALANDAKİ İTHALATIN AZALMASINI SAĞLADI.

Ekonomisinin lokomotifi olarak tekstil sektörünü belirleyen Türkiye’de, yakın bir geçmişe kadar tekstil makine ve aksesuarları üretilmiyordu. Ancak günümüzde tekstil makine sektörü hem yurt dışına yaptığı ihracatla ülkemize döviz kazandırıyor ve daha da önemlisi yurt dışından ülkemize makine satacak firmaların kendilerine çeki düzen vermelerini ve fiyatlarını ona göre ayarlamalarını sağlıyor. Bir Ram makinesi daha önceki fiyatı 1 milyon 500 bin Euro gibiyken Türkiye’de bu makinenin aynısını üretilmeye başlanması ile 800 bin Euro hatta 650 bin Euro’lara fiyatların indiği görülüyor. Bunun sebebi ise yerli makinecilerin aynı makineyi Türkiye’de imal etmeleri ve 500 bin – 600 bin Euro’lara hem yurt içine hem de yurt dışına satmaya başlamaları. Bundan tabii ki en büyük faydayı sağlayan da yine Türk tekstil sanayicisi oldu. Yani Tekstil Makineleri ve Aksamları Sanayicileri Derneği (TEMSAD) Türk Tekstil sanayine bir aşı yaparak dışarıdan gelecek makinelerin önünü alarak sektöre büyük faydalar sağlayan bir dernek olmuştur diyen Adil Nalbant ile Türk tekstil ma-

neleri sektörünün gelişimini ve TEMSAD’ın çalışmalarını konuştuk.

Öncelikle Türkiye tekstil makineleri sektörünün tarihi gelişiminden bahsedebilir misiniz?

Yünlü olarak feshane, ipekli olarak He-reke ve pamuklu olarak Bakırköy bez fabrikası ile Osmanlıda makineleşme devlet tarafından başlatılmış, Cumhuriyet dönemi Sümerbank çatısı altında bütün Türkiye’de geliştirilmiş, aynı zamanda özel sektör olarak da İzmir’de Şark Mensucat, Adana’da Milli Mensucat İstanbul’da Mensucat Santral gibi firmalar ile desteklenmiş bu günlere gelinmiştir. Türkiye’de tekstil makine üretiminin 1950 – 1960’lı yıllarda başladığını görüyoruz. Merse Oğuz Makine ve Lütfü Bey boya terbiye makinelerinin ilkleri. Bu arada Bursa’da kara tezgâh denilen dokuma tezgâhlarının Antep’te halı tezgâhlarının üretildiğini görüyoruz. 70’li yıllarda Kıbrıs Barış Harekâtından sonra 1 cente muhtaç olduğumuz dönemde tekstil sektörü iç piyasaya yönelişi ile makine sektörünün oldukça hızlandığını görüyoruz. 80’li yıllarda ikinci el tekstil makinelerinin ithalatını

serbest bırakılmasına kadar hızlı bir çıkış var.

Bu gelişim süreci içerisinde TEMSAD ne zaman sahneye çıkıyor?

1998 yılında 8-10 firma tarafından kurulan derneğimiz bu gün 120 üyeye ulaşmış yurt içi ve uluslararası pazarlarda üyelerinin ürünlerini pazarlamalarına yardımcı olmakta ve çeşitli faaliyetlerde bulunmaktadır. Bu gün ise boya terbiye makineleri son derece modern, dünya ile rekabet edebilecek düzeydedir. İplik, dokuma, örme makine imalatı hala yetersiz olmasına rağmen, sektörün bir kısım makineleri, hazırlık makineleri (Büküm, bobin, şönil, çözgü, fantezi iplik vs.) ve aksesuarları kolaylıkla üretilebilmektedir.

TEMSAD’ın Türk tekstil sanayi ve özellikle tekstil makineleri sanayi açısından önemi nedir?

TEMSAD yurt içindeki tekstil sektörünün aşısı olmuştur. Ekonomisinin lokomotifi olarak tekstil sektörünü belirlemiş bir ülkede, o sektörün makine ve aksesuarlarının üretilmemesi bir handikaptır. Bu nedenle tekstil makine sektörü hem yurt dışına yaptığı ihracatla ülkemize döviz kazandırmakta ama daha da önemlisi yurt dışından ülkemize makine satacak firmaların kendilerine çeki düzen vermelerini, fiyatlarını ona göre ayarlamalarını sağlamaktadır. Bu yüzden tıpkı aşı insana gerekli ise makine sektörü de ülkeye o kadar gereklidir. Bir Ram makinesi daha önceki fiyatı 1 milyon 500 bin Euro gibiyken bizler bu makinenin aynısını üretmeye başladığımızda 800 bin hatta 650 bin Euro’lara inmiştir. Peki, ne olmuştu da fiyatlarında bu indirimlere gitmişlerdi? Cevabı basit. Bizim yerli makineciler aynı makineyi Türkiye’de imal etmeye başlamışlar ve 500 bin – 600 bin Euro’lara hem yurt içine hem de yurt dışına satmaya başlamışlardır. Bundan Tabii ki en büyük faydayı yine Türk tekstil sanayicisi görmüştür. Yani TEMSAD Türk Tekstil sanayine bir aşı yaparak dışarıdan gelecek mikropların büyümelerini engellemiştir.

Tekstil makine üreticisi olarak üyelerinizin üretimleri ve pazarları hakkında bilgi verir misiniz?





Şunu ayırmak lazım, Tekstil ürünlerini batıya satıyoruz, fakat tekstil makinelerini ise Doğu'ya, Pakistan, Mısır, Suriye, Hindistan, Bangladeş vs. ülkelere satıyoruz. Bu yüzden rakiplerimiz; tekstil ürünlerinde doğu ülkeleri, tekstil makinelerinde ise batı ülkeleridir. Yani işimiz oldukça zordur. Bir taraftan yeterli kalite ve teknoloji gerekli, diğer taraftan, ucuz işgücü, enerji, devlet teşvikli ülkeler ile mücadele edeceksiniz. Birde Tekstil makine ve aksesuarlarını sanayide başka bir sektöre satamazsınız. Tekstil makinelerini tekstilci alır.

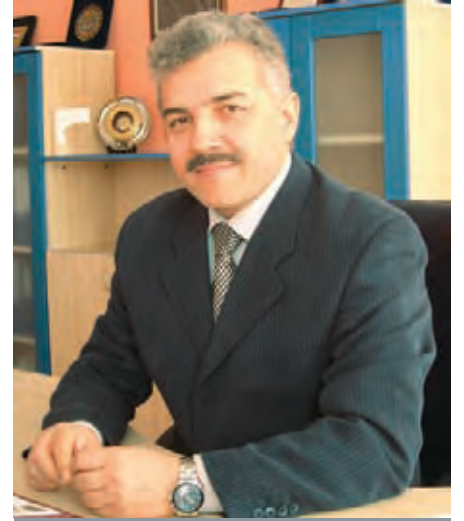
Avrupalı tekstili de tekstil makine sanayini bırakmamıştır. En büyük kazançları onlar temin etmektedir. Tekstil de moda, makinede teknoloji hala onların tekelindedir. Bütün dünyayı çalıştırıyorlar, ucuz işgücü ve çevrelerini satın alırlar. Ama bizde yüzlerce atölye ve fabrikalarımızla bütün dezavantajlarını avantaja çevirmeye çalışıyoruz. Bunda da kısmen başarılı olmuşuz diyebilirim.

Derneğiniz sektörün ne kadarlık bir kısmını temsil etmektedir?

Bugün itibari ile derneğimizin üye sayısı 120'dir. Fakat Türkiye geneline baktığımızda 180 ile 200 adet tekstil makine ve yardımcı malzemeler üreten firma vardır. Küçük bir işletmede bir ya da iki torna tezgâhı olan, kendilerine verilen yedek parçaları makinelerinde işleyerek siparişleri teslim eden sektördeki diğer imalatçı arkadaşlarımızı da bu sektörde işteğil ediyor farz ediyorsak bu sayı doğrudur. Çünkü bu arkadaşlarımızın yaptığı iş genelde halk arasında tornacılık diye tabir ettiğimiz elindeki bozulmuş bir makine parçasının benzerini yapması şeklindedir. Yaklaşık olarak bu tür firma âdeti 60 ile 80 firmadır. Demek ki Temsad tekstil makine sektörünün yüzde 75'ini bünyesinde bulundurmaktadır.

TEMSAD'ın amaçlarından ve günümüzdeki faaliyetlerinden söz edebilir misiniz?

Dernek olarak en önemli amacımız üyelerimize hizmet etmektir. Bunun içinde sürekli çalışmak zorundayız. Üyelerimizin ihracatlarını artırmada, gerek yurt



Adil Nalbant

Tekstil Makineleri ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Bizim için potansiyel pazar niteliğinde 80 tane ülke var; geçen yıl ki ihracat verilerimize baktığımızda, 130 tane ülkeye, 233 milyon dolarlık tekstil makinesi ve yan sanayi ihracatı yaptığımızı görüyoruz.

içinde gerekse yurt dışındaki müşterileri veya karşılaştıkları sorunları gerekli mercilere ulaştırmaktayız. Yurt içinde tekstilin yoğun olduğu bölgelerde tekstil sanayicileri ile tekstil makine üreticileri ve üniversiteleri bir araya getiren tanışma toplantıları ve panellerle sektörümüze faydalı olmaya çalışıyoruz. Geçen sene Denizli'de yaptığımız birinci toplantıdan sonra ikinci olarak Bursa'da geniş katılımlı bir toplantı düzenledik. Uludağ Üniversitesi'nden akademisyenler, Sanko Holding den Zeki Konukoğlu ve Nergis Holding den Şerafettin Güzel toplantımıza teşrif ettiler. Yine tekstil sektörünün yoğun olduğu illerimizden olan Gaziantep'te de tanışma toplantısı düzenlemiş, üyelerimiz ile sektör temsilcilerini bir araya getirerek dostlukların kurulmasına katkı sağlamaktayız. Bu tür toplantıları ileri ki zamanlarda da tekrarlamayı düşünüyoruz. 2009 Haziranında sektörümüzün en büyük fuarı olan ITM 2009'u gerçekleştirmek için çalışmalarımızı yapmaktayız. Gerek yurt içinden gerekse yurtdışından alım yapacak heyetleri Türkiye'de ağırlamak ve onları yerli sanayicimiz ile buluşturmak arzusundayız. TÜTSIS ile olan yakın ilişkilerimiz çerçevesinde fuarımızın ziyaretçi partneri olmuştur.

“ Tekstil ürünlerini Batı'ya satıyoruz, fakat tekstil makinelerini ise Doğu'ya, Pakistan, Mısır, Suriye, Hindistan, Bangladeş vs. ülkelere satıyoruz. Bu yüzden rakiplerimiz; tekstil ürünlerinde Doğu ülkeleri, tekstil makinelerinde ise Batı ülkeleridir. Yani işimiz oldukça zordur. Bir taraftan yeterli kalite ve teknoloji gerekli, diğer taraftan, ucuz işgücü, enerji, devlet teşvikli ülkeler ile mücadele edeceksiniz. ”



Üyelerini fuarımıza lanse etmek için onlarda çalışmalar yapmaktadırlar. Yurt dışındaki işbirliği yaptığımız derneklerde kendi üyelerine duyurularımızı iletmekte, onlardan gelecek ziyaretçi taleplerini karşılayarak tekstil üreticisi olan firma yetkililerini de fuarımızda ağırlamak için tanıtım çalışmalarımıza hız vermiş bulunuyoruz.

Sadece yurt içinde değil, yurt dışında da fuarlara birlikte katılarak ürünlerimizi sergiliyoruz. Fuara katılmayan üyelerimizin katalog ve CD'lerini de kendi stantlarımızda sergileyerek onlara hizmet etmiş oluyoruz. Örneğin 2007 yılında Almanya'nın Münih şehrinde sektörümüzün olimpiyatı olarak kabul ettiğimiz bir fuarımıza 105 Türk firması. Çin'de yapılan İTMA ASIA fuarına da 40 Türk firması ile katılmıştır. Yine Suri-

ye, Mısır, Bangladeş'te yapılan sektör fuarlarına üyelerimizle birlikte derneğimizde katılmışlardır.

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

TEMSAD üyelerini daha fazla yurt dışına teşvik etmek için bir dizi anlaşmaya imza atmıştır. Üyelerinin daha iyi işlere imza atmak ve Türk tekstil makine sanayisi için daha iyi hizmet edebilme düşüncesi sonucu, Türk tekstil makine sanayinin pazar konumunda olan ülkelerin tekstil üreticileri ve o ülkelerdeki makine üretici firmaları ile işbirliği anlaşmaları imzaladı.

Bizim için potansiyel pazar niteliğinde 80 tane ülke var; geçen yıl ki ihracat ve-

rilerimize baktığımızda, 130 tane ülkeye, 233 milyon dolarlık tekstil makinesi ve yan sanayi ihracatı yaptığımızı görüyoruz. Şu ana kadar 12 ülkeden 14 dernek ile işbirliği anlaşması imzalamış bulunmaktayız. Sanırım bu anlaşmalar sektörel dernekler içerisinde bir ilk konumundadır. Biz Çin, Endonezya, Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Mısır, Kore, Suriye, ABD gibi ülkelerdeki muadil veya karşı dernekler ile ayrıca kendi içinde 14 üye ülkesi bulunan Arap Federasyonu ile karşılıklı işbirliği anlaşmaları yaptık. Bu ülkelerde fuarlar düzenliyoruz, oralardan topladığımız bilgileri ve yatırımlar için verilen teşvikleri anında üyelerimize duyuruyoruz. Üyelerimizin o ülkelerde mümessil bulmasına yardımcı oluyoruz, mümessillerini daha işler hale getirmeye uğraşıyoruz. Üyelerimizle sürekli iletişim halinde olup; gitmek istedikleri bir ülke var mı, satmak istedikleri makineler nelerdir, orada mümessilleri var mı araştırıyoruz. Bu yolla sadece Bangladeş'ten 80-90 teşvik yatırımını duyurduk, 100 adet boyahannenin, firmaların isimlerini verdik, isteyenlere mümessil bulduk. Örneğin tek başına bir üyemiz gidip, Bangladeş'teki yatırımını öğrenip gelemez, ya da Endonezya'da kendine mümessil bulmakta zorlanır, ama biz bu konularda gerekeni yapıyoruz. Bu hizmeti dernek olarak bedelsiz alıyoruz ve üyelerimize de bedelsiz veriyoruz. Bunlar sonucunda, çeşitli ülkelerde ortak fuarlar düzenliyoruz. Örneğin Bangladeş'te yaptığımız fuara 30 üyemiz katıldı ve burada çok güzel siparişler aldık. Hedef ülkelerimize üyelerimizi TEMSAD olarak artık biz götürüyoruz.

Şu ana kadar birçok ülke ile anlaşmaların gerçekleşmiş ve diğerleri ile de yazışmalar devam etmektedir. Birçok taleplerimiz oldu. Onların yardımı ile kendi üyelerine yakınlaşmaktayız. Daha temas etmediğimiz ülkeler vardır, sırası geldikçe bu ülkeler ile de anlaşmalarımızı imzalayacağız. Anlaşma imzalayacağımız sıradaki ülkeler, Sri Lanka, Malezya, Vietnam, Tayvan, Kuzey Afrika ülkeleri ile Arap ülkeleridir. Yine Latin, Orta ve Güney Amerika ülkeleri ile Rusya ve Türk Cumhuriyetlerindeki dernek ya da sanayi odaları ile de anlaşmalar imzalamak niyetindeyiz.

ÜLKELERDEN

moment 46 expo



Brezilya'nın kapılarını zorlamalıyız

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN BÜYÜKLÜĞÜ VE ÜRETİM ÇEŞİTLİLİĞİ AÇISINDAN LATİN AMERİKA'NIN EN GELİŞMİŞ ÜLKESİ OLAN BREZİLYA'NIN İTHALATA DAYALI YAPISINI KIRMAK İÇİN HÜKÜMETLER ARASI İLİŞKİLERİN BU YÖNDE YENİDEN YAPILANMASI GEREKİYOR. AYRICA TÜRK MAKİNE SANAYİ AÇISINDAN POTANSİYELİ YÜKSEK OLAN BU ÜLKEYE HEYETLER GÖNDERİLMESİ VE FUARLARA KATILINMASI BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR.

Brezilya sanayi sektörü büyüklük ve çeşitlilik açısından Latin Amerika ülkeleri arasında birinci sırada yer alıyor. Madenler, makineler, elektrikli ekipman ve otomotiv gibi geleneksel sektörlerin yanı sıra, havacılık sanayi ve telekomünikasyon ekipmanı alanında da önemli paya sahip olan Brezilya'da temel ara mallar ihraç ediliyor. Genelde montaj ağırlıklı çalışan otomotivciler ve makineciler potansiyel sektörler olarak gösteriliyor. Ayrıca inşaat sektöründe canlılık da dikkat çekici boyutlarda. Söz konusu sektörde ortak yatırım imkânları olabileceği değerlendiriliyor. Benzer ekonomik yapıları nedeniyle birbirini tamamlayan ekonomiler olmaktan çok rekabetçi durumda olan Türkiye ile Brezilya arasında dış ticaret dengesi açık vermeye devam ediyor. İthalata ilişkin kapalı yapısı, yüksek gümrük duvarları olan Brezilya'ya ihracatımızı artırabilmek için, hükümetler arası ikili ilişkileri artırmaya yönelik faaliyetlerin yapılması, ayrıca heyet ve fuar katılımları önem arz ediyor.

BREZİLYA SON YILLARDA DIŞA AÇILIYOR

Güney Amerika'nın yaklaşık yarısını

kaplayan Brezilya, dünyanın en geniş ülkelerinden biri sayılıyor. Ülke 189 milyon aşan nüfusu barındırıyor. 2007 yılında 1.314 milyar dolar düzeyindeki GSYİH rakamı ve yüzde 5,4 oranındaki büyüme hızı ile de gelişen bir ülke konumunda. 161 milyar dolar ihracata karşılık 121 milyar dolar ithalatı bulunan ülkenin dış ticaret hacmi son yıllarda artış sergiliyor. Aynı zamanda Brezilya pazarının dışa açıklık oranı son yıllarda büyük artış gösteriyor. 1996-1999 döneminde yüzde 18,1 olan dışa açıklık oranı, 2000-2003 döneminde yüzde 27,3'e yükselmiş durumda. Bu oran, 2005 yılında yüzde 21,7, 2006 yılında da yüzde 21,4 olarak gerçekleşmiş. Brezilya, ihracatta sergilediği başarısını ihraç mallarını çeşitlendirerek ve geleneksel pazarlarının dışında kalan pazarlara açılarak elde ediyor. Ülke, geleneksel pazarı olan Amerika kıtası ve Avrupa Birliği'nin yanında son dönemde Afrika, Orta Doğu, Doğu Avrupa ve Asya pazarlarına yaptığı ihracatın oranını önemli ölçüde artırdı. 2007 yılında Brezilya'nın başlıca beş ihraç ürünü sırasıyla; taşıt araçları, mineral yakıtlar, metal cevherleri, curuf, kül, makine ve aksesuarları ve et olarak sıralanıyor. 2007 yılında Brezilya'nın başlıca beş ithal ürünü ise;

mineral yakıtlar, makine ve aksamaları, elektrikli makineler, taşıt araçları ve organik kimyasallar oldu. Makine ve aksamaları ürün grubu Brezilya'nın hem ihracatında hem de ithalatında önemli yer tutmakla birlikte ülkenin toplam ihracatından aldığı pay yüzde 7,1 iken, ithalatından aldığı pay ise yüzde 25,3 olmuş durumda. Dünyanın en büyük 15 ekonomisi arasında yer alan Brezilya, Latin Amerika ve Karayipler bölgesindeki en büyük ve ürün çeşitliliği en fazla olan sanayi merkezi konumunda. Brezilya, tarım ürünleri (soya, şeker, portakal tütün, kakao, kahve), canlı hayvan ürünleri (et, tavuk eti), ağaç ürünleri (kağıt, kağıt hamuru), deri ve ayakkabı ile mineral ve metal ürünlerinde (demir-çelik ve alüminyum) dünya çapında karşılaş-tırmalı üstünlüğe sahip.

Brezilya, 1990'lı yıllardaki liberalizasyon çabalarının sonucunda özellikle otomotiv sanayi ve altyapı modernizasyonunda özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırımlar sayesinde önemli gelişmeler sağladı. Ürün çeşitliliğini artıran Brezilya, göreceli olarak kapalı ekonomi niteliğini ise halen korumaya devam ediyor. Brezilya'nın temel sanayileri; gemi inşası, motorlu araçlar, araba, araç ve kamyon, her tip otobüs, ağır nakliye araçları, arazi araçları, metaller, gıda, havacılık ve uzay, bilişim sistemleri, oyuncaklar, ofis ve ev eşyaları, ahşap ve ahşap ürünler, mobilya, radar ve uzaktan kumandalı alıcı sistemleri, ilaçlar, eczacılık ürünleri ve her türlü tıbbi donanım, inşaat sanayi için gerekli her türlü ürün, tarım araçları ve teknolojisi, iletişim, kağıt, matbaa malzemeleri, makine, demiryolu lokomotif ve vagonları, ağır iş makineleri, donanımı ve teknolojisi. Ocak 2007'de ekonominin hızlandırılması amacıyla yürürlüğe konulan ekonomik program, özellikle eyaletler arası işbirliğini destekleyen, sosyal güvenlik, vergi ve işgücü reformları ile birlikte yatırım alt yapısını teşvik eden düzenlemeler içeriyor.

UZAK AMA TÜRK İHRACATÇISI İÇİN POTANSİYELİ BÜYÜK BİR ÜLKE

Coğrafi uzaklığın fazla olması ve ülkelerin birbirini iyi tanımaması nedeniyle bugüne kadar düşük seviyelerde seyre-

“ Türk işadamlarının Brezilya'yı daha iyi tanıyarak aktif bir şekilde konuya eğilmeleri, ülkeler arasındaki ticaret hacminin artmasında ve Türkiye açısından ekside olan dengenin düzeltilmesinde önemli rol oynayacağı düşünülüyor. Brezilya ile ülkemiz arasında kurulacak yakın ekonomik işbirliği, Arjantin, Paraguay, Uruguay ve Venezüella'nın üye oldukları geniş pazardan Türk firmalarının daha çok yararlanmasını sağlayacağı da kesin. ”

den Türkiye-Brezilya ekonomik ilişkileri, özellikle aynı konularda iş yapan firmaların ve kurumların işbirliğine giderek ortak üretim ve pazarlama yapmaları halinde büyük potansiyel taşıyor. Türk işadamlarının Brezilya'yı daha iyi tanıyarak aktif bir şekilde konuya eğilmeleri, ülkeler arasındaki ticaret hacminin artmasında ve Türkiye açısından ekside olan dengenin düzeltilmesinde önemli rol oynayacağı düşünülüyor. Brezilya ile ülkemiz arasında kurulacak yakın ekonomik işbirliği, Arjantin, Paraguay, Uruguay ve Venezüella'nın üye oldukları MERCOSUR/MERCOSUL (Mercado

Comum do Sul - The Southern Common Market - Güney Ortak Pazarı) ile ortaya çıkacak geniş pazardan Türk firmalarının daha çok yararlanmasını sağlayacağı da kesin.

Türkiye ile Brezilya arasındaki ticaret rakamları incelendiğinde ise 2002 yılında 285 milyon dolar olan toplam dış ticaret hacmi 5 katına çıkarak 2007 yılında 1 milyar 400 milyon doları aştı. 2007 yılında 230 milyon dolar ihracatımıza karşılık, söz konusu ülkeden 1 milyar 172 milyon dolara yakın ithalatımız bulunuyor. Brezilya ile dış ticaretimiz ülkemiz aleyhine açık vermeye devam edi-



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

	Ocak-Aralık 2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Ocak-Eylül 2007	2008
Brezilya'ya İhracatımız	1.972	2.711	4.721	6.941	9.208	13.025	19.385	14.225	42.125
Brezilya'dan İthalatımız	24.226	24.697	52.341	92.985	134.215	189.140	156.970	121.901	127.039
Dış Ticaret Hacmi	26.198	27.408	57.062	99.926	143.423	202.165	176.355	136.126	169.164
Dış Ticaret Dengesi	-22.254	-21.986	-47.620	-86.044	-125.007	-176.115	-137.585	-107.676	-84.914
İhracat Değişim (%)		37,5	74,1	47,0	32,7	41,5	48,8		196,1
İthalat Değişim (%)		1,9	111,9	77,7	44,3	40,9	-17,0		4,2

Kaynak: TÜİK Verileri

yor. Bu açık 2007 yılında 1 milyar dolara yaklaşmış durumda. Diğer taraftan, 2007 yılında Brezilya'ya olan ihracatımız yüzde 89 artarken, Brezilya'dan ithalatımız yüzde 25 oranında artış sergiledi. 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde ise; Brezilya'ya ihracatımız 2007 yılının tamamına ait ihracat rakamını aşarken, bu ülkeden ithalatımız 2007 yılının tamamına ait rakama oldukça yaklaştı. İki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında verilere bakıldığında ise; 2007 yılında Türkiye'nin Brezilya'ya yaptığı toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan ürün grubunun 44 milyar dolar ile "hava taşıtları, aksam ve parçaları" kalemi olduğu görülüyor. Bu ürün grubunu, "motorlu kara taşıtları" ile "demir ve çelik" izliyor. 2007 yılında

Brezilya'ya ihracatımızda 84. fasılda bulunan "makine ve aksamları" ise 5. sırada yer alıyor.

2007 yılında Türkiye'nin Brezilya'dan yaptığı toplam ithalat içinde ise en büyük paya sahip olan ürün grubunun 320 milyon dolar ile "metal cevherleri, cürüm ve kül" kalemi olduğu görülüyor. Bu ürün grubunu, 157 milyon dolar ile 84. fasılda bulunan "makine ve aksamları", 88 milyon dolar ile de "motorlu kara taşıtları"nın izlediği dikkat çekiyor. Brezilya makine ve aksamları açısından ihracatımızın gelişme kaydettiği potansiyel bir pazar niteliği taşıyor.

BREZİLYA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ DIŞ TİCARETİ

Birleşmiş Milletler verilerine göre; Bre-

zilya'nın 2007 yılı itibarıyla makine ihracatı yüzde 4,8 artışla 11 milyar doların üzerinde gerçekleşti. Brezilya'nın makine ihracatında ABD ve Arjantin önemli alıcı konumunda. Türkiye ise 2007 yılında Brezilya'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 24. sırada yer alıyor. Brezilya'nın makine ve aksamları ihracatında ilk sırayı yüzde 14,1 pay ve 1,6 milyar dolar ile "Motorların Aksam ve Parçaları" kalemi alıyor. Dörtlü GTİP bazında ilk on kalem Brezilya'nın makine ihracatının yüzde 66'sını, diğer bir deyişle neredeyse dörtte üçünü oluşturuyor. Brezilya'nın 84. fasıl bazında makine ithalatı 2007 yılında bir önceki seneye göre yüzde 34,5 oranında artış göstererek 18,5 milyar dolara yükselmiş. ABD, Almanya, Hollanda, Çin, Japonya ve İtalya Brezilya'nın makine ithal ettiği başlı-

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

GTİP	MADDE ADI	2006	2007	2008 2007/2006 %
88	HAVA TAŞITLARI, AKSAM VE PARÇALARI	0	44.000.000	-
87	MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR, BİSİKLET, MOTOSİKLET VE DİĞERLERİ	38.856.367	41.753.157	7,5
72	DEMİR VE ÇELİK	3.238.411	24.914.844	669,4
31	GÜBRELER	0	19.400.975	-
84	MAKİNE VE AKSAMLARI	13.025.202	19.385.174	48,8
08	YENİLEN MEYVELER, KABUKLU YEMİŞLER, TURUNÇGİL VE KAVUN KABUĞU	19.485.288	16.335.285	-16,2
39	PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA	9.044.720	7.321.059	19,1
21	YENİLEN ÇEŞİTLİ GIDA MÜSTAHZARLARI	1.670.380	5.736.807	243,4
24	TÜTÜN VE TÜTÜN YERİNE GEÇEN İŞLENMİŞ MADDELER	3.667.671	5.324.054	45,2
55	SENTETİK VE SUNİ DEVAMSIZ LİFLER	5.797.174	5.311.681	-8,4
	DİĞERLERİ	27.096.306	40.430.616	49,2
	TOPLAM	121.881.519	229.913.652	88,6

Kaynak: TÜİK Verileri



ca ülkeler arasında. Türkiye ise Brezilya'nın makine ithalatında önemli bir pozisyona sahip bulunmazken, 38. sırada yer alıyor. Brezilya'nın makine ve aksesuarları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı "Turbojetler, Turbopropellerler, Gaz Tribünleri" yer alıyor. Dörtlü GTİP bazında makine ithalatındaki ilk on kalem Brezilya'nın toplam makine ithalatının yüzde 55'ini oluşturuyor.

BREZİLYA'YA İHRACATIMIZ ARTIYOR

2007 yılında Türkiye'nin Brezilya'ya OAİB iştiğal alanı itibariyle makine ve aksesuarları ihracatı, bir önceki yıla kıyas-

la yüzde 59 artarak 16,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. Yine OAİB iştiğal alanı bazında, Türkiye'nin makine sektörü ihracatından yüzde 0,3'lük pay alan Brezilya, Türkiye'nin sektör ihracatı yaptığı 57. ülke konumunda olmakla birlikte potansiyel arz eden bir pazar. Nitekim İhracatçı Birlikleri kayıtlarına göre, 2008 yılı ilk 11 ayında OAİB iştiğal alanı itibariyle Brezilya'ya makine ve aksesuarları ihracatımız yüzde 191 artışla 43 milyon dolar seviyesinde kaydedilmiş ve Brezilya sektör ihracatında 57. sıradan 35. sıraya yükselmiş.

84. fasıl itibariyle ise TÜİK verilerine göre; Brezilya ile Türkiye arasındaki makine ve aksesuarları dış ticaret hacmi ve ay-

nı zamanda dış ticaret açığı 2001-2006 yılları arasında artış gösterirken, 2007 yılında hem dış ticaret hacmimizde hem de açığımızda bir miktar gerileme kaydedilmiş. Bunun sebebi 2007 yılında Brezilya'ya makine ve aksesuarları ihracatımızın yüzde 48,8 artış göstermesine karşılık bu ülkeden yapılan makine ve aksesuarları ithalatının yüzde 17 gerilemesi. 2001-2007 döneminde, Brezilya'ya makine ihracatımız 10 katına çıkarken, Brezilya'dan makine ithalatımız 6 kat artış göstermiş. Yine bu dönemde, en fazla ihracat ve ithalat artışı 2003 yılında kaydedilmiş durumda.

84. fasıl itibariyle, 2008 yılı ilk dokuz aylık dönemde Brezilya'ya makine ve aksesuarları ihracatımız yüzde 196 artış gösterirken ithalatımız sadece yüzde 4,2 artmış. İhracattaki bu artış 2003 yılındaki artışın neredeyse 3 katı bir yükseliş oranına karşılık geliyor.

BREZİLYA'YA EN FAZLA AMBALAJ MAKİNELERİ İHRAÇ EDİYORUZ

TÜİK verilerine göre Brezilya'ya yönelik olarak OAİB iştiğal alanına; 84. fasılda olup, OAİB iştiğal alanında bulunmayan GTİP'lerin eklenmesiyle oluşturulan makine sektörü toplamı ihracatı, 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde bir önceki yıl eş dönemine göre yaklaşık yüzde 203 artarak 43 milyon dolara ulaşmış durumda. 2008 yılı ilk dokuz aylık dönemde Brezilya'ya yönelik makine sektör toplamı ihracatında, yaklaşık 21 milyon dolarlık ihracatı ile "ambalaj makineleri, aksam ve parçaları" mal grubunun ilk sırada yer aldığı görülüyor.

84. fasıl itibariyle sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler ise dörtlü GTİP bazında incelendiğinde; 8462 nolu GTİP'de yer alan "Metalleri Dövme, İşleme, Kesme, Sataflama Presleri, Makineleri"nin ilk sırada yer aldığı ve ihracatının iki katından fazla artış gösterdiği görülüyor. 4. sırada yer alan ve ihracatı yüzde 409 artan "Pompalar ve Aksam-Parçaları" ürün grubu ise Brezilya'ya makine ihracatımızda kayda değer artış gösteren bir kalem. Makine sektör toplamı itibariyle Türkiye'nin Brezilya'dan ithalatı, 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde bir önceki yıl eş dönemine göre yüzde 4,5'lik artışla 127 milyon dolar olarak

BREZİLYA'YA MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (84.FASIL-Ş)

DÖRTLÜ GTİP	GTİP TANIMI	2006	2007	Değişim %
1	8462 METALLERİ DÖVME, İSLEME, KESME, SATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	4.434.590	9.712.982	119,0
2	8409 İÇTEN YANMALI, PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI	2.389.578	2.359.617	-1,3
3	8414 HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	1.219.839	1.591.417	30,5
4	8413 SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	233.498	1.189.135	409,3
5	8445 LİFLERİ HAZIRLAYAN, İPLİK ÜRETEK-HAZIRLAYAN MAKİNELER	443.342	1.051.896	137,3
6	8421 SANTRİFÜJLE ÇALISAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	443.999	909.045	104,7
7	8483 TRANSMİSYON MILLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DISLİLER, ÇARKLAR	342.967	455.741	32,9
8	8431 AĞIR İS MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	109.371	429.324	292,5
9	8463 METAL, SİNERLESMİS METAL KARBÜR, SERMETLERİ TALASSİZ İSLEME MAKİNELERİ	255.000	191.000	-25,1
10	8418 BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, İSİ POMPALARI	167.500	164.761	-1,6
11	8451 DOKUMA MADDELERİNİ YIKAMA, KURUTMA, ÜTÜLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	71.450	145.556	103,7
12	8422 YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İSLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	296	136.856	-
13	8480 METAL DÖKÜMÜ İÇİN KASALAR, PLAKALAR, KALIP MODELLERİ	73.167	131.609	79,9
14	8484 METAL TABAKALI CONTALAR, CONTA TAKIM VE GRUPLARI	53.269	101.764	91,0
15	8436 TARIM, ORMANCILIK, KÜMES HAYVANCILIGINA MAHSUS MAKİNE, CİHAZLAR	41.501	95.781	130,8
16	8479 KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	0	83.508	-
17	8425 PALANGA, VİNÇ (BASAMAKLI HARİÇ)BUCURGAT, İRGAT, KRİKOLAR	0	76.516	-
18	8430 TOPRAK, MADEN, CEVHERİ TASIMA, AYIRMA, SEÇME VB. İS MAKİNELERİ	3.580	62.879	-
19	8475 ELEKTRİK/ELEKTRONİK AMPUL, TÜP, VALF MONTAJ MAKİNELERİ	1.841.390	61.581	-96,7
20	8487 BU FASILIN BASKA YERİNDE YER ALMAYAN MAKİNELERİN AKSAM, PARÇASI	64.671	52.335	-19,1
	DİĞERLERİ	836.194	381.871	-54,3
	TOPLAM	13.025.202	19.385.174	48,8

Kaynak: TÜİK Verileri

gerçekleşmiş. Brezilya'dan en fazla ithal edilen mal grubu, 35 milyon dolar ile "vanalar" olmuş. 2007 yılında Türkiye'nin Brezilya'dan 84. fasıl itibarıyla en fazla ithal ettiği ürün grubu ise, 56 mil-

yon dolar ile "Hava-Vakum Pompası, Hava/Gaz Kompresörü, Vantilatör, Aspiratör" olurken, onu 40 milyon dolar ile "Dozerler, Greyder, Skreyper, Ekskavatör, Küreyici, Yükleyici vb." ürün

grubu takip etmiş. Sektör ithalatında ilk beş kalem içerisinde en yüksek ithalat artışı ise yüzde 42,1 ile 8413 nolu GTİP'de yer alan pompalar ürün grubunda yaşanmış.

BREZİLYA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (2007)

GTİP	MADDE ADI	DEĞER (\$)
8411	TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER, GAZ TRİBÜNLERİ	1.643.748.534
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ VE BUNLARA AİT BİRİMLER, MANİYETİK VE OPTİK OKUYUCULAR VB.	1.456.024.447
8443	DİĞER BASKI, KOPYALAMA VE FAKS MAKİNELERİ	1.250.360.969
8473	YAZI VE DİĞER BÜRO MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	1.073.965.375
8409	MOTORLARIN AKSAM VE PARÇALARI	1.062.474.250
8483	TRANSMİSYON MILLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DİŞLİLER, ÇARKLAR	983.562.738
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	731.615.300
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	694.475.454
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	613.193.851
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	581.383.551

Kaynak: Birleşmiş Milletler

Kaynaklar: TÜİK verileri, Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü Verileri, İhracatçı Birlikleri Verileri, Brezilya Ülke Raporu, İGEME, 2008

Lojistik kendi okulunu kurdu

52

TİCARETİN VAZGEÇİLMEZ UNSURLARI ARASINDA BULUNAN LOJİSTİK SEKTÖRÜ, SON YILLARDA REKOR DÜZEYDE BÜYÜME GERÇEKLEŞTİREN DIŞ TİCARET İLE BERABER DAHA DA ÖNEMLİ OLMAYA BAŞLADI. LOJİSTİK KONUSUNDA ALTYAPISINI GÜÇLENDİREN TÜRKİYE, SEKTÖRDE ÇALIŞACAK KALİFİYE ELEMANLARI DA SEKTÖRÜN DESTEĞİ İLE KURULMUŞ İSTANBUL ÜNİVERSİTEİ ULAŞTIRMA VE LOJİSTİK YÜKSEKOKULU'NDAN SAĞLIYOR.

Diş pazarlara sunma amacıyla pamuğun yaygın üretimine geçtiğimizde takvimler 1856'yı gösteriyordu. Bu tarih, bereketli Aydın Ovası'ndan çıkan tarımsal üretimi dünyayla buluşturan 130 kilometrelik İzmir-Aydın demiryolu hattının faaliyete geçtiği zamandı. İngilizler bu hatta yatırımı yaparken, ticari potansiyelinin yüksek olmasını ve kendi sanayilerinin gereksinim duyduğu hammaddeye kolay ulaşabilmelerini gözettiler. Batılılar dünyada dokundukları her ülkede demiryolunu tekstil hammaddesi tarım ürünlerini ve önemli madenleri en hızlı biçimde limanlara, oradan da kendi ülkelerine ulaştırmak için inşa ettiler. Çünkü üretilen malın ancak ulaştırılırsa ekonomik bir değeri vardı. Bu yüzden Türkiye Cumhuriyeti de kuruluşunun hemen sonrasında 'demir ağlarla ördü anayurdu bir baştan' Bugün ise yıllık 100 milyar dolar ihracat, 250 milyar dolar dış ticaret hacmine ulaşan Türkiye, bu seviyeyi birbirine entegre deniz, demir, kara ve hava ulaşımıyla sağlıyor. Posta işletmesini de katınca işe hacmi 50 milyar dolara ulaşan lojistik sektörüyle, Türkiye dünyaya bağlanıyor.

Taşımacılığa ilişkin her türlü konsolidasyon, depolama, elleçleme (yükleme-boşaltma) paketleme, dağıtım, eşyanın gümrük beyanının yapılması sigortalanması, evrak hazırlığı ve tahsilat gibi işlemleri de kapsayan lojistik, tam anlamıyla zincirleme bir faaliyet. Türkiye'de lojistik sektörü, bu zincirin halkalarını 1990'lı yıllarda sağlam bir şekilde bağladı. 2000'lere gelindiğinde dış ticarete üst üste kırılan rekorlar da bu altyapı sayesinde geldi. Gün geçtikçe önemini artıran lojistik sektöründe doğal olarak, bu alanda eğitilmiş insana olan ihtiyacı da hızla artmış. Bu ihtiyaca yönelik olarak lojistik sektöründen İstanbul Üniversitesi'ne gelen talebe dönük olarak Türkiye'nin ilk lojistik okulu olan Ulaştırma ve Lojistik Yüksekokulu kurulmuş bulunuyor. "Ulaştırma ve Lojistik sektörüne, ülkenin ulusal ve uluslararası ilişkilerinde etkin rol alabilecek nitelikte, bilgili, yetenekli ve görgünlü yönetici adayları yetiştirmek" amacıyla kurulmuş olan Okul, 1999-2000 Eğitim ve Öğretim yılında 65 öğrenciyle kapılarını öğreti-



Prof. Dr. Hayri Ülgen

İ.Ü. Ulaştırma ve Lojistik Yüksekokulu Müdürü

Lojistik okulu sektörün ihtiyaçlarından doğdu. Okul sektörün desteği ile kuruldu.

me açmış ve 2003-2004 eğitim yılında ilk mezunlarını vermiş bulunuyor. İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Hayri Ülgen ile bu çerçevede bir röportajı sizinle paylaşıyoruz.

OKUL HIÇBİR DEVLET DESTEĞİ ALINMADAN KURULDU

2000'li yıllarda lojistik sektörünün hızlı gelişip büyüdüğü bir dönem olduğunu ifade eden Prof. Dr. Hayri Ülgen, kendilerinin de o dönemde İstanbul Üniversitesi olarak Ulaştırma ve Lojistik Yüksekokulu gibi bir okul kurmayı düşündüklerini söylüyor. Hayri Ülgen, bu dönemde Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ve UTİKAD gibi kurumların öncü olması ve birçok firmanın da desteği ile bu kurumu kurduklarını ifade ediyor. Kendisinin o dönemde İşletme Fakültesi'nin dekanı olduğunu söyleyen Ülgen, "İşletme Fakültesi'nin dekanı olduğum dönemde bu kurumu benim yönetmem söylendi. Bunu başta işletme fakültesi'nin altında bir bölüm gibi düşündük. Daha sonra okulun özerkliği gündeme geldi yani kendi binasından kendi imkânlarıyla belli bir noktaya gelmesi söz konusu idi. İşte bundan 4 sene önce bu için-

de bulunduğumuz binayı sponsorlar aracılığıyla yaptık. Binanın İstanbul Üniversitesinde ilk olması şu açıdan önemli, bu bina herhangi bir devlet fonu katkısı görmeden kuruldu. Bu sektörde gerçekten yetişmiş insan gücüne ne kadar ihtiyaç duyulduğunu bilen ve zamanında kendisi biraz daha işlettikçe sorunları gören bir takım insanların, gerçekten eğitilmiş bir takım insanlarla çalışırsak gerçek yararlı olabileceğini düşündükleri için bu desteği verdikler. Okulun her tarafında okulla katkı sağlayan firmaların plakeleri bulunuyor. Özellikle UND ve UND'nin üyeleri bizim büyük destekçilerimiz konumunda bulunuyor. Ve böylelikle böyle güzel bir kurum oluşturduk. Her sene bu okulla 65 öğrenci alıyoruz" diyor.

TÜRKİYE JEOPOLİTİK GÜCÜNÜ EĞİTİMLİ İŞGÜCÜ İLE PERÇİNLİYOR

Türkiye'nin uluslararası pazarlara açılmasının lojistik sektörünü çok daha önemli bir konuma yükseltmiş olduğunu söyleyen Ülgen, bu sektörde çalışan insanların lisan bilgilerinin ve taşıma konusunda ki bazı temel bilgileri biliyor olmalarının fevkalade önemi olduğunu belirtiyor. Türkiye'nin Avrupa ile Asya arasında İpek yolu üzerinde çok önemli bir yerde bulunduğunu söyleyen Ülgen, "Dolayısıyla Avrupa'dan Asya'ya, Asya'dan Avrupa'ya taşınacak bir takım ürünlerin taşınmasında Türkiye'nin çok önemli bir rolü bulunuyor. Türkiye hem üretici olarak hem de geçiş noktası üzerinde bulunması noktasında da önemli bir rol oynuyor. Bu geçiş noktalarının birçoğu Türkiye'nin deniz yolu ve kara yollarının üzerinde bulunuyor. Bilindiği gibi son zamanlarda Ulaştırma Bakanlığının İpek Yolu'nun özellikle Orta Asya ülkeleri ile birlikte tekrar canlandırılması konusunda çalışmalarında bulunuyor. Bu araya bir tren yolu ya da otoyol yapmanın ne kadar avantajlı olduğunu görüyorlar. Deniz yolu taşımacılığı belki daha ucuz olabilir ancak daha uzun süre aldığını görüyoruz. Bu aradaki bölgelerde taşıma çok önem taşıyor" diyor.

EĞİTİMLİ İNSANLAR AB NORMLARINI UYGULAR

Türkiye'nin ciddi bir araç filosuna sahip

“ Türkiye'nin Avrupa ile Asya arasında İpek yolu üzerinde çok önemli bir yerde bulunduğunu söyleyen Ülgen, “Dolayısıyla Avrupa'dan Asya'ya, Asya'dan Avrupa'ya taşınacak bir takım ürünlerin taşınmasında Türkiye'nin çok önemli bir rolü bulunuyor. Türkiye hem üretici olarak hem de geçiş noktası üzerinde bulunması noktasında da önemli bir rol oynuyor. Bu geçiş noktalarının birçoğu Türkiye'nin deniz yolu ve kara yollarının üzerinde bulunuyor.”

bulunduğunu söyleyen Ülgen, Türkiye'nin özellikle karayolu konusunda çok önemli bir filoya sahip bulunduğunu söylüyor. Bu filonun da etkin ve verimli kullanılması gerektiğini vurgulayan Ülgen, “Maliyetlerinin düşük olması gerekiyor. Yıllar önce İran ve Bulgaristan'ın çok ciddi filoları varken, bugün o filolar gündem çıktılar. Şu anda bu açıdan Türkiye araçların üretimi ve araç sayısı anlamında çok önemli bir konumda bulunuyor. Tabii kara taşımacılığın maliyetlerinin yüksek olmasının yanı sıra bir takım sorumlulukları bulunuyor. Avrupa'nın belirli normlarda araçlar ve belirli normlarda insanlarla çalışma gibi koşulları bulunuyor. Türkiye'nin bu koşullara uyması gerekiyor. Bu arada da ülkeler bir birlerine geçiş olanağı yaratıyorlar. Karne ve belgeler veriyorlar. Bu gibi durumlar bize çok sorunlar çıkarıyor. Bunun için özellikle AB'ye uyum mevzuata bir takım eksikliklerin tamamlanması ve altyapının hem araç hem de yol anlamında sağlanması eğitimli bir işgücünün olması, Avrupa'da ki bu normları bilen kişilerin şirketlerde çalışması çok önemli” diye ortaya koyuyor.

LOJİSTİK YÜKSEKOKULUNA YOĞUN İLĞİ

İhracat artışının lojistik konusunda donanıma sahip olmaya bağlı bulunduğunu ifade eden Ülgen, sözlerine şöyle devam ediyor: “Bütün bunlarla ilgili bir takım normları bilen insanları yetiştirmek zorundayız. İşte bizimde amacımız büyük oranda bu konuda öğrenci yetiştirmek. Bu okul yeni bir okul olmasına

rağmen dikkat edilecek olursa buraya gelen öğrencilerin puanları da çok yüksek düzeyde bulunuyor. Birçok üniversitesinin işletme fakültesinin üzerinde puanlarla buraya geliyor öğrencilerimiz. Biz burada yalnız işletmecilik öğretmiyoruz. Sektörle ilgili gümrükleme, yükleme, liman yönetiminin nasıl olduğunu öğretiyoruz. Günümüzde koşullar o kadar değişti ve gelişti ki bir limanı ya da bir havalimanı ya da karayolunda bir aracı takip ederken artık elimizde çok gelişmiş araçlara sahip bulunuyoruz. Bunun için bu işin bilgi işlem bölümünün de bilinmesi gerekiyor. Derslerimizde havalimanları ve limanların yönetimi de bulunuyor. Özellikle hava alanlarında verilen hizmetler ile ilgili fonksiyonları anlatıyoruz. Gemilerin limanlarda bekleme süreleri gibi konuları olabildiğince kısa zaman aralığına çekersek o denli maliyetlerde düşüş gerçekleştirebiliriz.”

SEKTÖRE YOL GÖSTEREN DOKTORA TEZLERİ

Öğretim imkânları ve fiziksel imkânlar konusunda oldukça iyi bir konumda bulduklarını ifade eden Ülgen, “Öğretim kadromuz belli bir noktaya gelmiş bulunuyor. Son 5 -6 sene içerisinde İşletme Fakültesinde ki öğretim görevlileri bizim alanımızda tezlerini vermeye başladılar. Bu sene ilk doktorumuzu verdik. İlk doktor öğretim görevine başladı. Lojistik konusunda birçok konuda tezler hazırlanmaya başlandı. Değişik fonksiyonele alanlarda hem üretim hem de hizmetin yapılması, dağıtım kanalları, hem de yönetim alanında tez yapan arkadaşlarımız var. Bir başka alanımızda taşımacılık hukuku ve lojistik hukuku. Aslında biz okulu yaparken bir Lojistik işletmeciliği konusunda bir yerimiz olsun istiyorduk. Biz bu düşü gerçekleştirdik. Mezunlarımızın sektördeki başarılarıyla da bu sektördeki düşlerini gerçekleştirmesini diliyoruz. Bu konuda okulumuza sektörden çok ciddi talep bulunuyor. Dikkat ederseniz iki yıllık meslek okulları var bizim olduğumuz gibi 4 yıllık yüksek okullar var. İki yıllıklar ara elemanlar yetiştiriyor. Biz ise daha çok bir fakülte gibi faaliyet gösteriyoruz. Ancak bir fakültenin gerekliliklerini yerine getirecek öğretim kadrosuna sahip değiliz. Yakın gelecekte bir fakülte olarak faaliyet göstermeyi arzu ediyoruz. Bizim okulumuzun bir avantajı da şu, sektörün en tepe noktasında ki isimlerle sürekli beraber olmamız olduğunu söyleyebilirim. Yani bakıyorsunuz birçok ulaştırma kurumunun başında olan





isimler bizim yakınımızda bulunuyorlar. Ve onlar buralarda derslere geliyor ve tecrübelerini öğrencilerimizle paylaşıyorlar. Bizde üçüncü sınıftan itibaren öğrencilerimizi bu kurumlara yolluyoruz. Daha doğrusu bu mesleki kuruluşların üyesi olan işletmelere yolluyoruz. Bu konuda da bize yardımcı oluyorlar. Hatta son sınıfta birçok öğrencimiz işyerinden buraya gidip geliyorlar. Öğrenciler açısından avantajlı durumlar yaratıyoruz” diyor.

LOJİSTİK ÜRETİM KADAR ÖNEMLİ

Ulaştırma ve Lojistik Yüksekokulu’nun ihtiyaçtan doğan bir okul olduğunun altını çizen Ülgen, sektörün bu kadar gelişmemiş olması durumunda bu okulun kurulmayacağına dikkatleri çekiyor. Küreselleşme ile beraber yerelden olmaktan öte global olarak davranmak zorunluluğunun doğduğunu söyleyen Ülgen, geçmişte malların taşınması nakliyecilik olarak tanımlandığını ancak günümüz dünyasının şartları içerisinde taşımacılığın lojistiğin içerisinde bulunan bir bölüme dönüştüğünü söylüyor. Bu anlamda lojistiğin içinde birçok konuyu barındıran daha komplike bir yapıyı ifade ettiğini söyleyen Ülgen, üretimin önemi kadar lojistiğinde önem arz ettiğini ifade ediyor.

TÜRKİYE ARA ELEMAN AÇIĞINI KAPATMALI

Yüksekokula olan ilgi ve talebin çok yüksek olmasının kendileri için bir avantaj olduğunu belirten Ülgen, iktisat ve İşletme fakültelerine göre de alınan öğrenci sayısının az olmasının da avantaj olduğunu vurguluyor. Hayri Ülgen, “Bu anlamda buradan mezun olan öğrencilerin sektörde yer alma şansları çok yüksek düzeyde bulunuyor. Sektör daha önce kendi elemanlarını kendisi ürettiyordu.

Sektörde insanlar deneme yanılma yöntemiyle bir yerlere geliyorlardı. Yani bu gün işletme fakülteleri belirli alanlarda uzman eleman yetiştirmezler yani dielim ki iletişim fakültesi mezunu mezun olduğu zaman bir kameraman olarak mezun olmaz. Belki kameranın temellerini okuldan alır ama kamera kullanımını ve uzmanlaşmayı sahada öğrenir. Çok ciddi bir şekilde Türkiye’de yetişmiş ara eleman açığı bulunuyor. Üniversitelerden mezun olan insan sayısı çok fazla ancak bakıyorsunuz muhasebe elemanı, kalıpcı, makine operatörü gibi birçok konuda yetişmiş eleman bulmak çok güç” diyor.

HEDEF FAKÜLTE OLARAK FAALİYET VERMEK

Kendilerine her yıl hem kara, hem deniz hem de hava alanında uzmanlaşmış ele-

man yetiştirmeyi hedeflediklerini ifade eden Ülgen, bu hedeflere kısmen de olsa ulaşmış olduklarını belirtiyor. Kendi iç hedefleri açısından da öğrenim elamanlarının belli bir noktaya getirmeye çalıştıklarını ifade eden Ülgen, “Belki bu durumda yurtdışında olduğu gibi burada da okulumuzun bir fakülte olarak tanımlanması imkan dahiline girebilir. Artık lojistikte bir bilim dalı oluyor. Yine lojistiğinde uzun vadede alanımızın YÖK’te kabul edilen bir doçentlik alanı olarak kabul edilmesini istiyoruz. Lojistik alanında da uzmanlaşmış öğretim görevlileri yetişiyor. Biz bunlarla ilgili çalışmalar yürütüyoruz” diyor.

Lojistiğin bir bilim dalı olarak yeni bir alan olduğu için ciddi bir literatür eksikliği barındırdığını ifade eden Ülgen, taşıma araçlarının standartların ilişkin yayın ve bilgileri sahip bulunulduğunu ancak lojistiğin işletmeciliği alanında Türkiye’de büyük yayın bulunmadığını ifade ediyor.

Bu konuda araştırmacı ve yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin bu konuya ilgi duymalarının sağlanabileceğini ifade eden Ülgen, Yüksekokul’da ki bazı arkadaşların özellikle AB’ye uyumda lojistik sektörü ile ilgili çalışmalar yaptıklarını ve bu konudaki tezlerin kitaplaştırıldığında büyük bir eksikliğin giderileceğini ifade ediyor.

Demir eliđin 3 büyük sorunu

DEMİR ÇELİK ÜRETİM MİKTARI İLE DÜNYADA 11. SIRADA YER ALAN TÜRKİYE, ÇİN'DEN VE AB'DEN GELEN DEMİR ÇELİK SİPARİŞLERİ İLE GÜCÜNE G KATMAYA DEVAM EDİYOR. ANCAK SEKTÖRÜN SAđLIKLIL BİR ŞEKİLDE BÜYÜYEREK GELECEĞE UZANMASI İÇİN ÇÖZMESİ GEREKEN 3 TEMEL PROBLEM BULUNUYOR.



Ülkemizde demir çelik sektörünün tarihi Cumhuriyet yıllarına dayanıyor. İlk demir çelik tesisi 1930'lu yıllarda Kırıkkale'de kurulmuş, ardından ilk bütünleşmiş tesis niteliğindeki Karabük Demir Çelik Fabrikaları faaliyete geçmiştir. Türkiye'de 1950'lerden sonra hızlanan sanayileşme ile beraber, beyaz eşya ve otomotiv sektörünün ihtiyacını karşılamak üzere yassı ürüne yönelik ilk tesis olan Erdemir bir kamu yatırımı olarak 1965 yılında Ereğli'de faaliyete geçmiştir.

Demir çelik talebindeki gelişmeye cevap vermek üzere 1975 yılında bir diğer entegre tesis olan İskenderun Demir Çelik Fabrikaları üretime başlamış. 1980'li yılların ikinci yarısında, yeni ark ocaklı tesislerin üretime geçmesiyle, üretimin ağırlığı kamudan özel sektöre kaymış. Bugün Türkiye'de kapasiteleri 170 bin ton ile 3.5 milyon ton arasında değişen toplam 17 adet ark ocaklı tesis ile 3 entegre tesis bulunuyor. Bu tesisler arasında, 5 milyon tonluk ham çelik üretimi ile Erdemir grubu, dünyanın en büyük 57. tesisi konumunda. Türkiye İstatistik Kurumu (TUIK) verilerine göre sektörde istihdam edilen kişi sayısı 61 bin. Bu oran Türkiye'de kayıtlı istihdamın yaklaşık yüzde birine denk geliyor.

TÜRKİYE DÜNYANIN ÖNDE GELEN ÜRETİCİLERİ ARASINDA

Demir çelik sektöründe Türkiye, dünyanın önde gelen üreticileri arasında yer alıyor. Ülkemiz 2006 yılında 23,3 milyon ton ile küresel demir çelik üretiminin yüzde 1,9'unu gerçekleştirmiş. Bu üretim seviyesi ile dünyada 11.; Avrupa'da Almanya ve İtalya sonrasında 3. sırada bulunuyor.

Üretime ilişkin veriler incelediğinde, zaman içinde demir çelik üretiminin düzenli biçimde artış gösterdiği görülüyor. 1980 yılında 2.5 milyon ton olan üretim miktarı, 2007 yılında on misline yani 25 milyon ton seviyesine yükselmiş. Ancak daha da önemlisi, Türkiye'nin demir çelik sektöründe Avrupa içinde edindiği pay. Türkiye AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında, küresel üretim içindeki payını kayda değer biçimde artırdığı görülüyor. AB ülkelerinin toplam üretimi ile karşılaştırıldığında 1980 yılında yüzde 1.8 olan Türkiye'nin payı, 2007 yılında yüzde 12.3'e yükselmiş. Aynı dönemde Türkiye'nin dünya üretimi içindeki payı ise yüzde 0.35'den yüzde 1.92'ye çıkmış. Sektör ayrıca Türkiye'nin önde gelen ihracatçı sektörleri arasında yer alıyor. 1996 yılında 2 milyar dolar seviyesinde olan sektörel ihracat, on yıl sonra 9.5 milyar dolar seviyesine ulaşmış durumda. Demir çelik sektörü bu seviye ile motorlu taşıtlar ve hazır giyim sektöründen sonra en fazla ihracat yapan üçüncü sektör konumunda yer alıyor.

“ 1980’li yıllarda sağlanan teşviklerle oluşturulan üretim kapasitesi sayesinde, demir çelik ihracatın lokomotif sektörleri arasında yer almaya devam ediyor. Sektörün önümüzdeki dönemde bu performansını korumasını sağlayacak bazı küresel gelişmeler de söz konusu. Bunların başında Çin ekonomisinin büyümesi sayesinde oluşan ilave talep dikkat çekiyor. Öte yandan sektörün AB ile bütünleşmesini sağlayan Serbest Ticaret Anlaşmasının da AB pazarının Türk ihracatçılara açılması bakımından faydalı olacağı dile getiriliyor. ”

Demir çelik sektörünün toplam ihracatımız içindeki payı ise zaman içinde fazla değişiklik göstermemiş. Bu oran geçtiğimiz 10 yıl içinde en düşük yüzde 6.5, en yüksek ise yüzde 9.5 olmuş. Demir çelik ürünlerinin toplam ihracatımızdaki payı 2007 yılında yüzde 9 olarak kaydedilmiş.

ÜRETİM İÇ PİYASANIN TÜKETİMİNİ KARŞILAYAMIYOR

Ancak Türkiye’deki üretimin en belirgin özelliği üretim ile tüketim eğilimleri arasındaki dengesizlik. Gerçekten de Türk demir çelik sektörü iç talep ile yerli üretim arasında kayda değer bir dengesizlik olan sektörlerin başında geliyor. Me-

seleye belli başlı ürünler açısından bakıldığında, yassı ürünlerde iç üretim talebin yaklaşık yarısını karşılayabilirken, uzun ürünlerde yerleşik kapasite iç talebin yaklaşık iki misline tekabül ediyor. Bu yapısal dengesizliğin temel nedeni geçmişte uygulanan teşvik politikaları. Ülkede yerleşik kapasitenin ulaştığı noktayı göz önüne almadan verilen teşvikler, gerektirdiği sabit sermaye yatırımları bakımından yassı ürünlere oranla çok daha az bir başlangıç sermayesi gerektiren uzun ürünlerde ölçsüz bir kapasite artışı beraberinde getirmiş. Üstelik bu dengesizlik gün geçtikçe de artıyor. Türk ekonomisinin kalkınması ve başta otomotiv ile beyaz eşya olmak üzere yassı çelik kullanan sektörlerin gelişmesi, yassı çeliğe olan talebi artırmış buna karşılık uzun ürünlerde üretim artarken yassı ürünlerde üretim artışı son derece sınırlı kalmış.

Gelinen noktada 2006 yılı sonu itibariyle uzun ürünlerde arz fazlası 8.8 milyon tona ulaşmış; yassı ürünlerdeki arz açığı ise 5.8 milyon tona gelmiş. Sektörel üretimde yaşanan dengesizliğin bir yansıması da dış ticaret alanında görülüyor. Demir çelik sektöründe ihracatın ithalatı karşılama oranı Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde. Hatta bu oran zaman zaman yüzde 100’ü de geçmiş. Başka bir deyişle, demir çelik ürünlerinin ihracatı zaman zaman bu ürünlerin ithalatının üstüne çıkmış. Ancak 2004 yılından başlamak üzere son birkaç yılda bu alanda olumsuz bir gelişme izleniyor. Sektörde ihracatın ithalatı karşılama oranı düşüş gösteriyor. Bu oran 2007 yılında yüzde 84’e inmiş – Türkiye ortalaması ise yüzde 63 düzeyinde. Bu düşüşün nedeni, yassı çelik kullanan beyaz eşya ve otomotiv gibi sektörlerdeki üretim artışları. Türkiye’nin sanayileşme stratejisi ve küresel üretimde ihtisaslaştığı alanlar bakımından bu sektörlerin taşıdığı önem göz önüne alındığında, üretimdeki dengesiz yapıdan kaynaklanan bu eğilimin devam etmesi bekleniyor. Buna karşılık Türk demir çelik sektörünün performansını, mevcut yapısal üretim dengesizliğine rağmen, olumlu etkileyecek faktörler de bulunuyor. Bunların başında demir çelik sektöründe, Çin ve Hindistan’da düzenli olarak artmakta olan talep nedeniyle, küresel





tüketim eğilimlerinin güç kazanması geliyor. Uluslararası Çelik Enstitüsü verilerine göre 2005-2006 yılları arasında dünyada nihai çelik tüketimi yüzde 7.3 oranında artmış. Çin'de tüketim artışı yüzde 13, Çin hariçinde dünyanın gerisinde ise yüzde 4.7

olmuş. Çin'deki tüketim artışının bu ülkenin ekonomik kalkınmasına paralel olarak devam edeceği tahmin ediliyor.

TÜRK DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜ VE AB İLE İLİŞKİLER

Türk demir çelik sektörü bakımından

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

Aslında Türk demir çelik sektörünün rekabetçi yapısı sektörün AB'ye ihracat performansının izlenmesinden de görülebilir. 2000 yılında toplam 12,7 milyar Euro (296 bin ton) demir ve çelik ithal eden AB25 ülkeleri 2006 yılında ithalat rakamını 2,4 katına çıkararak toplam 30,1 milyar Euro (500 bin ton) ürün ithal etmişler. Türkiye 2006 yılında gerçekleştirdiği 1,8 milyar Euro'luk toplam ihracatla ana tedarikçiler arasında dördüncü sırada yer almış durumda.

Ülkemiz AB25'in demir ve çelik ithalatında ana tedarikçileri arasında yer almakla beraber, 2000-2007 yılları arasında AB'nin ithalatı içindeki payı değişmemiş. Ancak AB ile tam üyelik müzakerelerinin başlamış olması, demir çelik sektörünün dış ticaret ve ihracat performansının yanı sıra geleceği açısından büyük önem taşıyor. Zira AB'ye uyum, sektörü birçok açıdan etkileyecek gibi gözüküyor.

Türk demir çelik sektörünün bir diğer avantajı da işgücü maliyetleri olmaya devam ediyor. Türkiye, dünyada rekabet içinde bulunduğu belli başlı demir çelik üreticilerine oranla, daha ucuz bir işgücüne sahip bulunuyor.

DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜNÜN 3 BÜYÜK SORUNU NEDİR?

1980'li yıllarda sağlanan teşviklerle oluşturulan üretim kapasitesi sayesinde, demir çelik ihracatın lokomotif sektörleri arasında yer almaya devam ediyor. Sektörün önümüzdeki dönemde bu performansını korumasını sağlayacak bazı küresel gelişmeler de söz konusu. Bunların başında Çin ekonomisinin büyümesi sayesinde oluşan ilave talep dikkat çekiyor. Öte yandan sektörün AB ile bütünleşmesini sağlayan Serbest Ticaret Anlaşması da AB pazarının Türk ihracatçılarına açılması bakımından faydalı olacağı dile getiriliyor. Nitekim son on yılda Türkiye ile AB arasında artan ticaret hacmi de bu ekonomik bütünleşmenin



olumlu sonuçlarını kanıtıyor. Ancak önümüzdeki dönemde sektörün karşı karşıya kalacağı üç temel güçlük bulunuyor. Bunlardan birincisi üretim profilindeki yapısal bozukluğun giderilmesi. Halihazırda yassı ürünler ile uzun ürünler arasında, uzun ürünler lehine bir arz ve kapasite fazlası mevcut. Bunun sonucunda sektörde birçok firma ihracata bağımlı olarak çalışma durumunda kalıyor.

Bu yapısal dengesizliğin giderilmesi durumunda Türk demir çelik sektörünün çok daha sağlıklı bir yapıya kavuşturacağı belirtiliyor.

Sektörün karşı karşıya bulunduğu diğer temel güçlük ise Ulusal Yapılanma Programı (UYP) ile ilgili. AB ile yürütülen tam üyelik müzakerelerinde de konu olan UYP, gerçekten de sektörün geleceğini yakından etkileyecek nitelikte bir dönüşüm programı. Bu sayede yapısal dengesizliğin giderilmesi ve aynı zamanda sektörün daha verimli bir yapıya kavuşturulması hedefleniyor. Ancak halihazırda bu Programa katılım konusunda ciddi sorunlar bulunuyor. Programın hayata geçirilememesi, işletmelerimiz açısından birtakım riskleri de beraberinde getireceğe benziyor. Örneğin bu firmaların AB'ye yapacakları ihracata telafi edici vergi getirilmesi söz konusu olabilecek veya bu firmaların geçmişte yatırım teşviki veya enerji teşviki altında elde ettikleri sübvansiyonun Hazine'ye geri ödenmesi talep edilebilecek. Öte yandan UYP'ye katılan firmalar bakımından da kapasite kısıtlamasına hatta

indirimine gidilmesi şeklinde ortaya çıkabilecek bir ticari risk mevcut.

Demir çelik sektörünün AB müktesebatına uyumu bakımından karşılaşılabilecek bir diğer güçlük ise çevre alanındaki AB kurallarından kaynaklanacaktır. Çünkü demir çelik sektörü, çevrenin korunması amacıyla çıkarılan mevzuata uyum maliyetleri yüksek alanların arasında geliyor.

Bu açıdan bu mevzuata uyumun sektörün uluslararası rekabet gücü üzerinde olumsuz etkileri olması söz konusu olabilir. Ancak mevzuat uyumunun zamana yayılarak, bu olumsuz etkilerin hafifletilmesi amaçlanıyor.

Sonuçta, bütün bu koşulların ışığında, önümüzdeki 1-2 yıl içinde alınacak karar ve uygulanacak politikaların, sektörün uzun vadede taşıyacağı yapı bakımından belirleyici olacağı söylenebilir.

ULUSAL YAPILANMA PROGRAMI

Türkiye ile AB arasında yürütülen tam üyelik müzakerelerinde ön plana taşınan sektörlerin başında demir çelik sektörü geliyor. Bunun nedeni tüm diğer sanayi kollarının aksine, demir çelik sektörünün Türkiye-AB gümrük birliği kapsamı dışında tutulmuş olması. Bu sektörde Türkiye ile AB arasında bir serbest ticaret anlaşması mevcut. Ticaret bu serbest ticaret anlaşması hükümleri uyarınca yapılıyor. Ancak söz konusu serbest ticaret anlaşması aynı zamanda sektördeki yatırımları da yakından ilgilendiren devlet yardımlarına dair kurullar da içeriyor. Zira demir çelik sektöründe geçmişte AB ülkelerinde baş gösteren kapasite fazlası ile müca-

dele edebilmek amacıyla, sektöre verilebilecek devlet yardımları için diğer sektörlerle oranla çok daha sınırlı bir çerçeve çizilmiş. Örneğin bu nedenle demir çelik sektöründe faaliyet gösteren firmalara işletme sermayelerini güçlendirmelerini sağlayacak yardım verilmiyor. Aynı şekilde bu sektöre yatırım teşviki verilmesi de AB kurallarına aykırılık taşıyor. Sektöre yalnızca çevrenin korunması, AR&GE faaliyetlerinin teşvik edilmesi, istihdam yaratılması ve işletmelerin kapatılması durumunda kamu kaynaklarından yardım ediliyor.

Türkiye ile AB arasında 1996 yılında yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması ile sektöre dair AB düzeyinde geçerli olan kurullar, Türkiye açısından da geçerlilik kazanmış durumda. Ancak söz konusu Anlaşma müzakere edilirken, ülkemiz bu kurullara uyum ile ilgili bir geçiş dönemi talep etmiş. Türkiye'nin geçiş dönemi talep etmesinin gerekçesi ise, bugün dahi varlığını sürdüren, üretim ile tüketim arasındaki dengesiz yapı. Geçiş dönemi sırasında, devlet yardımları yoluyla bu kapasite fazlasının ortadan kaldırılması öngörülüyor. Ancak aradan geçen süre zarfında Türkiye'nin karşılaştığı ekonomik krizler ve mali güçlükler nedeniyle, sektördeki bu yapısal dönüşümü gerçekleştirecek bir program uygulanmış değil. 2001 yılında ise AB'den elde edilen 5 yıllık geçiş döneminin sonuna gelindi. Geçiş döneminin bitmesi üzerine yapılan uzatma başvurusuna cevaben AB, sektörün yeniden yapılandırılması amacıyla bir Ulusal Yapılanma Programı (UYP) hazırlanmasını ve uygulanmasını şart koştu. Sektörün geleceği açısından büyük önem taşıyan, sektördeki belli başlı firmaların yatırım programları ile rekabet güçlerini yakından etkileyecek olan UYP hazırlıklarına böyle bir süreç sonunda başlandı.

UYP sektördeki yapısal dönüşümün hayata geçirilmesini hedefliyor. Kamu yardımları ile uzun ürünlerde üretim kapasitesinin azaltılmasını, yassı ürünlerde ise kapasite artışını öngörüyor. Bu program sayesinde demir çelik firmalarının AB'nin belirlemiş olduğu ve AB çapında uygulanan uzun dönemde sağlıklı bir finansal yapıya kavuşmalarını sağlayacak.

AB ÇEVRE MEVZUATINA UYUMUN TÜRK DEMİR ÇELİK SANAYİNE ETKİLERİ

AB ile 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. Öte yandan, uyum çalışması müzakerelerle paralel olarak yürüyecektir. Başka bir deyişle, Türkiye'nin AB çevre politikasına uyumu sürekli gündemde kalacak. Bunun sonucunda ise, sektörlerin ve bu bağlamda demir çelik sektörünün mevzuat reformu ve uygulamalardan birebir etkileneceklerini söylemek mümkün.

Bu etkilerden ne kastedilmektedir? Demir çelik sektöründen kaynaklanan çevre sorunlarının katı, sıvı ve gaz atıkların azaltılması ile gürültü kirliliği olduğu söylenebilir. Demir çelik tesislerinde çelik hane ve haddehanelere ilave olarak dökümhaneler, boru fabrikaları ve talaşlı imalat vb. birimleri de bulunmaktadır. Bu ünitelerin her birinin üretim proseslerine bağlı olarak, çevre ile ilgili problemleri farklılık göstermektedir.

Çevre kirliliğinin önlenmesine yönelik tesislerin kuruluş maliyetlerinin çok yüksek olması nedeni ile çevre kirliliğini önlemeye yönelik çalışmalarda öncelik, atıkların içindeki değerli maddelerin geri kazanılarak değerlendirilmesine verilmektedir.

Bu şekilde, atıkların çevreye vereceği zarar en aza indirildiği gibi ekonomik yarar da sağlanmaktadır. Geri kazanılarak değerlendirme imkanı bulunmayan atıklarda ise, çevre kirliliğine neden olmayacak şekilde elimine edilmelerine yönelik arıtma tesislerinin kurulması önemli ve zorunludur.

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 belirmektedir.



Türkiye'nin çevre başlığına dair müzakere pozisyonunun belirlenmesine katkıda bulunulmasını teminen bir çalışma yapılması gerekmektedir. Zira ancak bu sayede gerçek zorlukların nerede ortaya çıkacağı görülebilecek ve geçiş dönemi

taleplerinin doğru saptanması mümkün olabilecektir. AB'den elde edilecek geçiş dönemlerinin niteliği ve uzunluğu, bu yönde yapılacak ön çalışmaların kalitesine, derinliğine ve mevcudiyetine bağlı olacaktır.

TÜRKİYE DEMİR ÇELİK ÜRETİCİLERİ (2006)

	Kapasite	Ton Üretim/Ton	KKO / %
Asil Çelik	450.000	317.570	71
Çebitaş	700.000	687.661	98
Çemtaş	172.000	146.983	85
Çolakoğlu	1.900.000	1.701.321	90
Diler	1.500.000	1.285.302	86
Ege Çelik	1.974.000	1.190.8806	60
Ekinciler	1.000.000	809.002	81
Habaş	2.900.000	2.352.084	81
İçdaş	3.520.000	2.976.900	85
İzmir D.Ç.	850.000	851.903	100
Kaptan D.Ç.	1.350.000	1.125.814	83
Kroman	1.250.000	1.022.281	82
Nursan	700.000	607.023	87
Yazıcı	1.000.000	940.191	94
Yeşilyurt	720.000	463.911	64
Diğer EAO1	1.180.000	651.500	55
EAO Toplam	21.166.000	17.130.332	81
Erdemir	3.200.000	3.135.418	98
İşdemir	2.200.000	2.011.505	91
Kardemir	1.100.000	1.030.268	94
Entegre Toplam:	6.500.000	6.177.191	95
Genel Toplam:	27.666.000	23.307.523	84

Kaynak: Demir Çelik Üreticileri Derneği, 2006 yılı yıllık raporu

BRIC lkeleri Dünyanın rotasını değiştiriyor

SON 10 YILDA DÜNYA EKONOMİSİNİN DEVLERİNE KAFA TUTAN BREZİLYA, RUSYA, HİNDİSTAN VE ÇİN, HIZLA MAKİNELEŞMEYE DEVAM EDİYOR. KÜRESEL KRİZ ŐARTLARININ KLASİK BATI PAZARLARINI KİLİTLEDİğİ ŐU GÜNLERDE, BRIC OLARAK ADLANDIRILAN BU DÖRT ÜLKE, MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN BÜYÜK POTANSİYEL TAŞIYOR.

Demirperde'nin yıkılışının ardından ortaya çıkan yeni düzenin dört atlısı: Brezilya, Rusya, Hindistan ve elbette Çin. İlk kez Dreaming with BRIC's adlı makalesinde bu ülkelerin baş harflerinin bir araya getirilerek, BRIC adıyla tanımlayan Goldman Sachs Küresel Ekonomik Araştırmalar Bölümü Başkanı Jim O'Neill, 2050 yılında bu ülkelerin ABD, Japonya ve Almanya'yı geride bırakacağı kehanetinde bulunmuştu. BRIC ülkeleri kehanete uydu; terim artık sadece ekonomik değil, siyasi bir rotayı da ifade ediyor. Öyle ki geçtiğimiz yıl bu ülkelerin Dışişleri Bakanları bir araya geldi ve bir açıklama yaptı. "Ortak hedef çok kutuplu ve demokratik bir yapı oluşturmak." Bakanların da açıkça ifade etmekten çekinmedikleri çok kutupluluk, sermayenin Kuzey Amerika ve Avrupa'da yığılmış yapısını bozmak, düzenin iç kurallarını değiştirmeden, ona yeni bir biçim vermek anlamına geliyordu. Ki Ekim ayında duvarları çökmeye başlayan Kuzey Amerika kalesinin geldiği nokta da, bakanları haklı çıkaracak cinsten. Birkaç yıl önce sine kadar dünyanın en fazla yabancı sermaye çeken ülkesi olan Çin'in başında bulunduğu BRIC ülkeleri, dünyadaki doğrudan yabancı sermayenin de yüzde 15'ini çekiyor. Dünyadaki toplam döviz rezervlerinin de yüzde 30'dan fazlası da bu dört ülkenin elinde. Bu dört ülkenin bir başka ortak özelliği de, ekonomilerinin hızla endüstriye evrilmesi ve makine gereksinimlerinin yüksek olması. Bu ülkelerin her biri iddialı birer makine üreticisi, ancak ortada öylesine bir büyüme söz konusu ki, Türkiye makine sektörü için büyük birer potansiyel olmayı sürdürüyorlar. Diğer yandan bu ülkelerin hepsine makine sektörümüzün dış ticaret açığı verdiğini de unutmamak gerek. Yine de özellikle batı ülkelerinin havlu attıkları küresel kriz şartlarında, BRIC ülkelerine biraz daha yakından bakmak gerek.

EN BÜYÜK POTANSİYEL BREZİLYA'DA

BRIC ülkeleri içinde Atlantik'in öte yakasında yer alan tek ülke Brezilya. Gayri

Safi Yurtiçi Hasıla'sı 2006 verilerine göre 946,5 milyar dolar olan ülkenin, satın alma gücü paritesi 1,13 trilyon dolar. 186,8 milyon nüfuslu Brezilya, sanayi sektörü büyüklük ve çeşitliliği açısından Latin Amerika'nın tartışmasız bir numarası. Madenler, makineler, elektrikli ekipman ve otomotiv gibi geleneksel sektörlerin yanı sıra, havacılık sanayi ve telekomünikasyon ekipmanı alanında da önemli paya sahip olan Brezilya'da inşaat sektöründeki canlılık da dikkat çekici.

Enflasyon oranının yüzde 5,4'lerde seyrettiği ülkenin ihracatı 161 milyon dolarken, ithalatı 121 milyon dolar. Para birimi Real'in son üç yılda dolar karşısında avrodan daha hızlı yükselmesi, ülkenin refah düzeyini de artırdı. IMF'ye olan borcunu da bir süre önce kapatan Brezilya, yabancı yatırım seviyesini bir yılda yüzde 84 artırarak, 2007'de 34,6 milyar dolarlık doğrudan yatırım aldı. Brezilya'yı dünya gündemine yerleştiren noktalardan biri de petrol yatakları. Brezilya'nın başlıca ihraç ürünleri taşıt araçları, mineral yakıtlar, metaller, makine ve aksamları. Başlıca ithalat ürünleri ise yine mineral yakıtlar, makine ve aksamları, elektrikli makineler, taşıt araçları ve organik kimyasallar. Makine Brezilya'nın hem ihracatında hem de ithalatında önemli yer tutuyor, ülkenin ihracatından aldığı pay yüzde 7,1, ithalatından aldığı pay ise yüzde 25,3 civarında.

Biz ise birçok alanda rakibimiz konumunda olan Brezilya'ya karşı sürekli açık veriyoruz. Hem coğrafi hem de kültürel uzaklık nedeniyle bugüne kadar düşük seyreden Türkiye Brezilya ekonomik ilişkileri, özellikle aynı konularda iş yapan firmaların işbirliği yapması durumunda, büyük potansiyel taşıyor. Ki bu müstakbel bağlar, Arjantin, Paraguay, Uruguay ve Venezüella'nın üye olduğu MERCOSUR, yani Güney Ortak Pazarı'na girmemiz demek. Türkiye ile Brezilya arasında 2002 yılında 285 milyon dolar olan toplam dış ticaret hacmi, 2007'ye gelindiğinde beş kat artarak 1 milyar 400 milyon doları aştı. Ancak 2007 yılında 230 milyon dolar ihracatımıza karşılık, 1 milyar 172 milyon dolara

yakın ithalat yaptık. Ancak bu ülkeye ihracatımızın, ithalatımızdan daha hızlı büyümesi umut verici.

İHRACAT İTHALATTAN DAHA HIZLI BÜYÜYOR

Makine sektörü, Brezilya'ya ihracatımızda beşinci sırada yer alıyor. Türkiye'nin Brezilya'dan yaptığı toplam ithalat içinde ise 157 milyon dolar ile ikinci sırada. Brezilya makine ve aksamaları açısından ihracatımızın büyük gelişme kaydettiği potansiyel bir pazar niteliğinde. Sadece 2007'de Brezilya'nın makine ihracatı yüzde 4,8 artışla 11 milyar dolara çıktı. En fazla motor aksamı ihraç eden ülkenin, en önemli alıcıları ise ABD ve Arjantin.

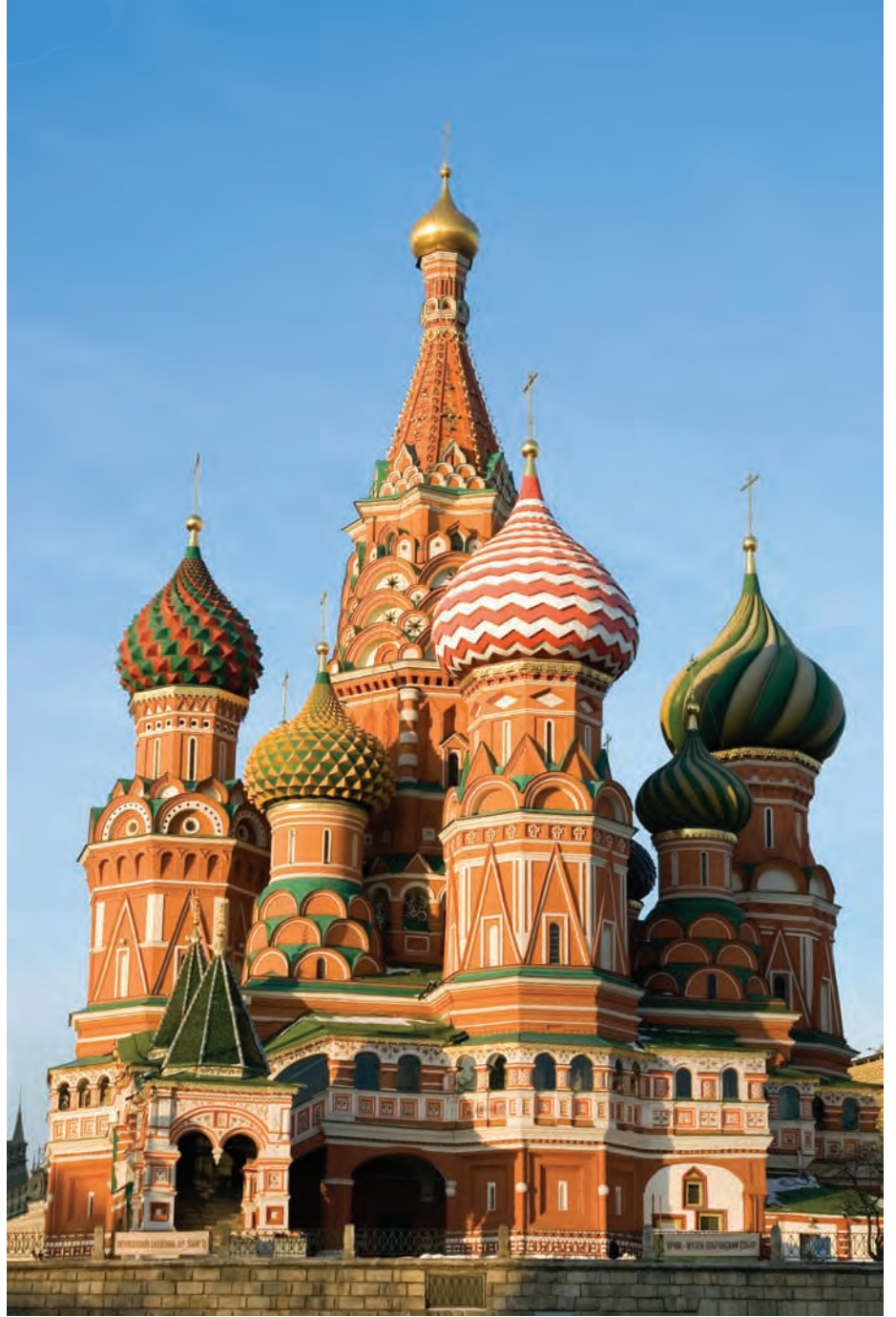
Türkiye ise 2007 yılında Brezilya'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 24. sırada yer aldı. Brezilya'nın makine ithalatı da en az ihracatı kadar iddialı bir artış gösteriyor. 2007'de yüzde 34,5 artarak 18,5 milyar dolara yükselen makine ithalatında, ABD, Almanya, Hollanda, Çin, Japonya ve İtalya en büyük payı alıyor.

Türkiye'nin burada önemli bir pozisyon aldığını söylemek ise güç. Brezilya'nın başlıca makine ithalat kalemi de turbojetler, turbopropellerler ve gaz tribünleri.

2007 yılında Türkiye'nin Brezilya'ya makine ihracatı, yüzde 59 artarak 16,4 milyon dolara çıktı. Bu haliyle Türkiye'nin makine ihracatından yüzde 0,3 pay alan Brezilya, yine de büyük bir potansiyel taşıyor.

Keza 2008'in ilk 11 ayında bu ülkeye makine ihracatımız tamı tamına yüzde 191 arttı. Böylece Brezilya sektör ihracatında 57. sıradan 35. sıraya yükseldi. Toplamda 2001-2007 döneminde, Brezilya'ya makine ihracatımız 10 kat artarken, bu ülkeden makine ithalatımız altı kat büyüdü. 2008'in ilk dokuz ayı itibarıyla, Brezilya'ya makine ihracatında, 21 milyon dolarla ambalaj makineleri ilk sırada yer aldı.

Metal işleme makineleri ve pompalar da üstün artış rakamları ile dikkat çekti. Türkiye'nin ithalatı ise, bu dönemde sadece yüzde 4,5 arttı ve 127 milyon dolar oldu. Burada öne çıkan kalem vanalar, en fazla artış gösteren kalem ise pompalar oldu.



RUSYA MAKİNELERİNİ YENİLİYOR

BRIC ülkeleri arasında en önemli üretici kuşkusuz Rusya. 70 küsur yıllık kapalı ekonominin yıkılmasıyla, serbest piyasa ekonomisinin hem üreticisi hem de pazarı olarak sahneye çıkan Rusya, agresif tavrıyla dikkat çekiyor. 1994'te GSMH'si 326 milyar dolara kadar gerileyen Rusya, Putin yönetiminin hırısıyla petrol fiyatlarının dopingi bir araya gelince, hızla toparlandı. 143,5 milyon nüfusa sahip

Rusya'da kişi başı gelir artış hızı, Asya kaplanlarınınine yetişemese de Japonya ve AB'ninkine hayli yaklaştı. GSYİH da geçen yıl ülke yüzde 8,1 artış kaydetti. Ancak küresel krizin enerji fiyatlarını meydana getirdiği düşüş, Başbakan Yardımcısı Sergey Narişkin'in bugün 526 dolar olan ortalama maaşın, 2020 yılında 2 bin 700 dolara ulaşacağı tahminini aşağı revize edecek gibi duruyor. Diğer yandan Rusya da Brezilya gibi fazlasıyla yatırım alıyor. 2008 yılının bi-

rinci çeyreğine ülkeye 17 milyar 255 milyon dolar tutarında yabancı yatırım gerçekleşti. Makine sektörünün ise Rusya'nın endüstri tarihinde özel bir yeri var. SSCB döneminde fazlaca yüceltilen makineleşme, düzenin 1991 yılında yıkılmasının ardından bir gerileme sürecine girdi. Ülkenin kalkınmaya başladığı yıllarda ise var olan makine parkının yetersizliği ortaya çıktı.

Rusya da gelişimin motorunu doğal kaynaklar üzerinde kurguladı, ancak bunun kalıcı bir çözüm olmadığı ortada olduğundan şu günlerde makineleşmeye yeniden büyük yatırımlar yapılıyor. Hükümet son beş yıldır, eskiyen makinelerini gençleştirmek ve yeniden üretimini artırmak için makine ithalatına hız verdi. 2006'da Rusya'nın makine ithalatı bir önceki yıla göre yüzde 39 artarak 22 milyar dolara erişti. Bu da Rusya'yı Türkiye makine ve aksamları ihracatçıları için fırsatlar ülkesi haline getiriyor. Nitekim Rusya bugün Almanya'dan sonra en büyük ikinci pazarı konumunda. Rusya'nın 2010 hedefine ulaşabilmesi için de makine sanayisinin büyüme hızını yüzde 26 ila yüzde 30 arasına çıkarması gerektiği biliniyor. Yani uzun bir zaman daha makine Rusya yüksek miktarlarda makine ithalatına muhtaç.

İNŞAAT VE MADEN MAKİNELERİNDE BÜYÜK PAZAR

TÜİK verilerine göre, 2007 yılında Rusya'ya yönelik makine ihracatımız yüzde 45,7 oranında artarak, 361,7 milyon dolara çıkmış durumda. En yüksek ihracat artışı içten yanmalı motorların aksam parçaları kaleminde yaşanmış. Onu klimalar ve maden işleme makineleri takip ediyor.

Rusya'ya yönelik başlıca ihraç kalemleriyse, maden işleme makineleri, buzdolapları, soğutucular, ısı pompaları, hava vakum pompası, kompresör, vantilatör ve aspiratörler. Rusya'nın genel makine ithalatında ise, bilgi işlem makineleri, ısı değişikliği ile maddeleri işlemek için cihazlar, maden işleme makineleri öne çıkıyor. Yani Rusya halen yeraltı kaynaklarını işlemek için büyük miktarlarda makine alımı yapıyor ve bun alanda Türkiye için büyük fırsat var. Ki Rusya'ya yapılan makine ihracatımızın artış oranı, Türkiye'nin genel ihracat artış

oranının yaklaşık iki kat üstünde seyrediyor. 2008 yılının ilk çeyreğinde de Rusya'ya makine ihracatı hızlı artışını korudu, yüzde 50 artarak 106,5 milyon dolara ulaştı. İthalatımız ise aksine düşüş yaşıyor.

Keza Rusya'dan ithalatımızda sektörün payı da azalma eğiliminde. Rusya'nın en fazla makine ithalatı yaptığı ülke ise yüzde 22 paya sahip olan Almanya. Onu Çin ve İtalya takip ediyor. Rusya'ya makine ihracatımız incelendiğinde, takım tezgahları, inşaat makineleri, pompalar ve kompresörler gruplarında avantajlı olduğumuz görülüyor. Bu alandaki en önemli rakiplerimiz ise Almanya, Çin, İtalya, Kore ve ABD. Yine de ileri teknoloji makineleri ile kaliteli üretim yapan Türkiye, lojistik avantajını da devreye sokarak, kısa sürede bu pazardaki payını büyütebilir.

ÇİN BÜYÜME HEDEFLERİNDEN ŞAŞMIYOR

Hızla büyüyen bir ekonomiye sahip olan Çin'de büyüme oranı, son dört yıldır hep yüzde 10'un üzerindeydi. Çin'in sırrı ise ucuz işçilik, özellikle de tekstil gibi emek yoğun sektörlerde. 2006 yılı verilerine göre nüfusu 1,3 milyar olan Çin, dünya nüfusunun yüzde 20'sini besliyor, GSMH'si ise 3 trilyon doların üstünde. Sadece dış ticaret hacmi 1,4 trilyon dolar olan ülke, dünyanın en fazla döviz rezervine sahip ülkesi. Diğer yandan enflasyon ülkede hala en ciddi tehditlerden biri. Çin'in ham petrol ithalat gereksiniminin 2030 yılına kadar 10 milyon varili bulacağı hesaplana dursun, bu rakam sürekli yukarı doğru revize ediliyor. 2008'in ilk çeyreğinde yüzde 10,6, ikinci çeyreğinde ise yüzde 10,1 büyüyen Çin ekonomisinin ilk altı aylık dönem ortalamasının, 2007 yılının aynı dönemine göre 1,8 puan düşerek yüzde 10,4 seviyesinde gerçekleştiği görülürken, büyüme oranın azalmasına temel gerekçe olarak, ABD ve Avrupa ekonomilerindeki daralmanın imalat sektörünü olumsuz yönde etkilemesi gösteriliyor.

Yine de Çin, Amerika, Japonya ve Almanya'nın ardından dünyanın en büyük dördüncü ekonomisi durumda. Uzmanlar, Çin ekonomisinin bu yıl da yüzde 10'un üzerinde büyüyeceğini,

BRIC YENİ BİR TARİHSEL BLOK MU?

BRIC ülkelerinin gücünü oluşturan temel etkenlerden biri kuşkusuz dünya nüfusunun yüzde 40'ına sahip olmaları ile dev şirketlerin en azından pazar olarak bu büyük ve genç nüfusa gereksinim duymaları. Önümüzdeki 20 yıllık dönemde küresel GSMH paylarının yüzde 20'yi bulacağı tahmin edilen BRIC ülkelerinde, 3 milyara yakın insan yaşıyor. BRIC ülkelerinin toplam döviz rezervlerinin ise 2,8 trilyon doları bulduğu düşünülüyor. Kaldı ki paranın en kıymetli şey olduğu küresel kriz şartlarında, bu hafife alınmayacak bir rakam. Diğer yandan bu ülkeler birbirleriyle ilişkilerini de gittide güçlendirerek, yeni bir tarihsel blok oluşturma yolunda hızla ilerliyorlar. Örneğin Rusya doğalgaz ve petrol, Brezilya soya ve demir cevheri ihraç ediyor. Çin ve Hindistan ise sanayi üretiminde Rusya ve Brezilya'nın ihracatını kullanıyor. Doğal kaynaklara sahip olanları desteklerken, Çin ve Hindistan da bu ülkeler için üretime devam ediyor. Kendi aralarındaki ticaret ağı da giderek genişliyor. Buna en iyi örnek Brezilya ile Çin. İki ülke arasında 10 milyar dolar seviyesinde bulunan ticaret hacmi her yıl büyüyor. Hatta Çin, şu sıralar Brezilya'da 5 milyar dolarlık doğalgaz boru hattı döşeme projesi yürütüyor. Öte yandan Çin ve Brezilya STCC adıyla ortak uzay ajansı da kurdu. STCC, ortak uyduları geliştirip uzaya fırlatıyor. Yani bu ülkeler gelecekte batının dünyadaki egemenliği bir yana, evrendeki hükümranlılığına da ortakçı çıkabilir.

2009'da ise büyümenin yüzde 9,5'e düşeceğini tahmin ediyorlar.

Bu ülkenin Almanya'yı geride bırakarak üçüncülük koltuğa oturacağı tahminlerine de uyuyor.

ÇİN'E 1 MİLYAR DOLAR İHRACAT

2006 yılında Çin'e 693 milyon dolar değerinde ürün ihraç eden Türkiye'nin, bu değeri 2007 yılında yüzde 50 oranında artırarak 1 milyar 39 milyon dolara yükselttiği görülüyor. Çin'den ithalat ise yüzde 37 artarak 13 milyar dolara erişmiş vaziyette. Çin'e karşı mütemadiyen dış ticaret açığı veren Türkiye'nin toplam açığının yüzde 20'sini teşkil ediyor bu ülke.

Türkiye'nin Çin'e ihracatında en büyük paya sahip ilk üç fasıl, metal cevherleri; tuz, kükürt, toprak ve taşlar, alçılar ve çimento; inorganik kimyasallar ile nükleer reaktörler. 2007'de Türkiye'nin Çin'den ithalatında en büyük paya sa-



hip ilk üç fasıl, 3,2 milyar dolar ile elektrikli makine ve cihazlar, 3 milyar dolar ile nükleer reaktörler, 487,6 milyon dolar ile de demir çelik oldu. Toplam makine ihracatı artış hızımızı ikiye katlayarak Çin'e 2007 yılında yüzde 76,7 artış ile 60,3 milyon dolarlık makine sattık. Böylece ülke sektörün pazar sıralamasında 35. sıraya yükseldi. Yine de diğer ülkelere yapılan ihracata göre bu değer çok düşük. 2007 yılında Almanya'nın payı yüzde 17,2, ABD'nin payı yüzde 4,2 idi. Çin ise makine ithalatımızdan sadece Çin 0,69 pay aldı. Diğer yandan 2006 yılında 2 milyar 318 milyon dolar ile Türkiye'nin makine ve aksamları ithalattığında üçüncü sırada yer alan Çin, yüzde 26,8 artış yaptı ve konumunu korudu. Ama Çin'den makine ithalatımızın artış oranı düşüş seyrinde. Yine de Türkiye Çin genel dış ticaret açığının yüzde 24'ünü hâlâ makine ve aksamları oluşturuyor.

PAZAR BÜYÜK, YOL UZUN

Burada bir başka vurucu oran daha dik-kati çekiyor: 2007'de Türkiye'nin Çin'e gerçekleştirdiği makine ihracatının değerinin, ithalata oranı sadece yüzde 2. Bu da pazarda alınması gereken çok

mesafe olduğunun kanıtı. Çin'e makine ihracatımızda ilk sırada 18 milyon dolarla içten yanmalı motorların parçaları yer alıyor. Onu 6,4 milyon dolarla özel fonksiyonlu makineler, 6,1 milyon dolarla palanga, vinç, bocurgat, ırgat ve krikolar grubu izliyor. Türkiye'nin Çin'e gerçekleştirdiği toplam makine ihracatının yüzde 95'ini oluşturan kalemler arasında, en çok artış yaşayan gruplar, yüzde 2012,48 ile iplik üretim makineleri oldu. Onu soğutucular ve temizleme makineleri izledi. Makine ithalatımızdaki artış şampiyonlar ise bilgi işlem makineleri, büro makineleri ve matbaa makineleri oldu.

Tüm sonuçlar toplu bir değerlendirme-tabii tutulduğunda, Türkiye makine sektörünün Çin'le dış ticaretinin halen olumsuz bir tablo sergilediği görülüyor. Çin'den gelen ucuz ve yerli üretimle kıyaslandığında daha kalitesiz olan ürünlerin Türkiye'de iç pazara hâkim olması sektördeki ticaretin Çin lehine artı vermesine neden oluyor.

Bu durumun önüne geçilebilmesi için de Çin'in ihtiyaç duyduğu yüksek kaliteli ve dayanıklı makinelere yatırım yapılması gerektiği üzerinde bir mutabakat söz konusu.



HİNDİSTAN TEKNOLOJİDE İLERLİYOR

Evvelden beri biz başta olmak üzere, hemen tüm batıda fukaralığı ile ünlü olan bu gizemli ülke, özellikle son 10 yıldır en az Çin kadar hızlı bir gelişim çizgisi izledi. Büyüme oranı ortalama yüzde 8,5 olan ülke, küresel kriz ortamında da bu rakamı fazla aşağı çekmek niyetinde değil. 2007 sonu itibariyle 1 trilyon 147 milyar dolar GSYİH'ye ulaşan ülkede, satın alma gücü paritesine göre, kişi başı milli gelir 2776 dolar seviyesinde. Bu Hindistan'ın milli gelir açısından dünyanın en büyük on ikinci ekonomisi olması anlamına geliyor. 2007 yılını yüzde 6,7 enflasyon ile kapatan ülke, bu dönemde hem bir ihracat pazarı hem de yatırım alanı olarak geniş fırsatlar sunu-



yor. Ülke 2001-2006 yılları arasında ihracatını 44,8 milyar dolardan 119,4 milyar dolara, ithalatını ise 56,8 milyar dolardan 186,3 milyar dolara çıkardı. Oluşan dış ticaret açığında başrolü petrol ve doğalgaz çekse de, ucuz işçiliği ile menkul ülkede, her yıl daha da büyüyen imalat sanayinin ciddi bir makine ihtiyacı da bulunuyor. Hindistan'da makine ve aksamı konusunda üretim yapan 300' yakın firmanın toplam cirosu 1 milyar doları buluyor. Üstelik makine sektörünün büyüme rakamları son 10 yılda her yıl yüzde 25-50 artış gösteriyor. Kendisi de ciddi bir makine ithalatçısı olan ülke, makine üretiminin yüzde 10'unu ABD, Almanya, Çin, İtalya, Meksika, Kanada, İngiltere gibi ülkelere satıyor. Hindistan tekstil makineleri alanında 2

milyar dolar tutarında bir endüstriye sahip. Hatta bu alanda dünya genelinde üretim yapan Reiter, Toyota, Schlaghorst Sulzer, Erhardt Leimer gibi önde gelen çok uluslu firmaların, Hindistan'da üretim merkezleri mevcut. Hindistan tekstil makineleri sanayisi 50 ülkeye ihracat yapıyor ve anahtar teslim projeler gerçekleştiriyor. Elbette diğer ülkeler ile kıyaslandığında Hindistan'da 4 Rupî'ye mal olan elektrik enerjisinin, ABD'de 2 Rupî ve Tayvan ile Güney Kore'de 2,5 Rupî'ye mal olması son yıllarda bu ülkede makine imalatı yapmayı biraz pahalılaştırdı. Ama yine de ülke ciddi bir makine üreticisi. Diğer yandan bu dev nüfusun hızla kentleşmesi gereksinimi büyütüyor, bu da ülkeyi büyük bir makine ithalatçısı kılıyor. Maki-

ne ithalatı ülkenin toplam dış alımında, petrol, elektronik cihazlar ve değerli madenden sonra dördüncü sırada yer alıyor, payı ise yüzde 7 civarında. Makine ihracatımızda Hindistan'ın çok büyük bir yer kapladığı söylenemez, zira ülke burada ancak 38. sırada. Ancak Hindistan'a toplam ihracatımızda makine ön sıralarda yer alıyor. Türkiye'nin Hindistan'a makine aksamları 2007 sonu itibariyle 35 milyon dolardı ve Hindistan'a en çok ihraç ettiğimiz dördüncü ürün grubu da makineydi. 2008'in ilk 11 ayı itibariyle de Hindistan'a toplam ihracatta makine altıncı sıraya düştü, ancak ihracat 37 milyon dolara yükseldi.

İKİSİ ENERJİ, İKİSİ DE UCUZ İŞÇİLİKLE YÜKSELDİ

Özünde liberal ekonominin olgunlaşma süreçlerini yaşamamış, kapalı ekonomiler olan BRIC ülkelerinin nasıl olup da, büyük balinalara efendiklerini anlamak için büyümenin dinamiklerine bakmak gerekiyor. Bu süreçte ana parametreler ise, nüfus, enerjinin ucuzluğu ve teknolojik gelişmeydi. Üç parametrenin bir yarı da birden fazlasına sahip olan bu dört ülke, ekosistemin büyüklerine kendi kuralları ile yanıt verecekti. Asya Pasifik coğrafyasındaki iki ülke, Çin ve Hindistan burada ucuz iş gücünü temsil ediyor. Uluslararası sermayenin ve imparator şirketler düzeninin yaygınlaşması açısından arzu ettiği ucuz işçilikle üretim, Çin ve Hindistan'ın önünün açılması için gerekli sermayeyi bölgeye çekmekte en büyük rolü oynadı. Rusya ve Brezilya'ya sesini bu denli yükseltebilme cesareti veren ise büyük ölçüde yüzyılın en büyük değerine, enerji kaynaklarına sahip olmalarıydı. Diğer yandan bu dört ülke, liberal ekonominin verdiği sınavların hiçbirini vermeye gönüllü değil. Örneğin Brezilya dünyanın akciğerleri sayılan Amazon Ormanları'nın katedilmesine bir yere kadar sessiz kalabilirken, Rusya'da iktidarın tersine giden bir sivil toplum kuruluşunun yaşama şansı neredeyse yok. Çin ve Hindistan'da işçi hakları ve çalışma koşulları konusunda Avrupa'nın 100 yıl öncesini anımsatan bir durum söz konusu. İşgücü arzını böylesine kabartan, sadece büyük nüfus değil. Uzun ve olumsuz koşulların hâkim olduğu çalışma saatleri, daha da ötesinde eğitim çağındaki birçok genç ve çocuğun istihdama katılması da buna neden oluyor. Serbest piyasa ekonomisinin eskileri de, yüzyıllar süren mücadeleler ile sahiplerine tade ettiği bu haklardan cayamadığından, birçok alanda rekabet gücünü yitiriyor. Elbette BRIC ülkelerindeki çalışan halk belli bir gelir seviyesine eriştikten sonra bu hakları teslim etmek zorunda kalacak. Ancak o saate kadar, BRIC çok yol alacağına benziyor.



Müzişyen mühendis ihracat devi yarattı

AŞKIN MAHPUSHANE, DERTLERİMİ ZİNCİR YAPTIM GİBİ PEK ÇOK SES GETİREN ŞARKIYA İMZA ATAN MUSTAFA ALPAGUT, MÜHENDİSLİKTEKİ BAŞARISININ TEMELLERİNİ İSE 1975'TE ELKON'U KURARAK ATTI. ELKON BUGÜN ÜRETİMİNİN YÜZDE 100'ÜNÜ 47 ÜLKEYE İHRAÇ EDEN BİR DEV. FİRMA 2008 YILI İHRAÇAT HEDEFİ OLAN 50 MİLYON EUROYA KRİZ NEDENİYLE ULAŞAMASA DA OLDUKÇA YAKLAŞTI.

Dünyanın 47 ülkesine ihracat yapan Elkon, 1975 yılında Topkapı'da küçük bir atölyeyle attı temellerini. Bir dönemin önemli şarkılarına imza atan ismi Mustafa Alpagut'un Yönetim Kurulu Başkanı olduğu Elkon, 2007'de 36 milyon dolara yakın olan ihracatını bu sene 50 milyon dolara yaklaştırdı.

İTÜ'NÜN EN GENÇ YÜKSEK MÜHENDİSİ

1950 yılında Erzurum'da dünyaya gelen Alpagut, ele avuca sığmayan bir çocuk olduğu için daha 5,5 yaşında okula başlar. Ardından babasının çocukların tahsillerini İstanbul gibi büyük bir şehirde daha iyi alacaklarını düşünmesi nedeniyle ailecek İstanbul'a taşınırlar. Alpagut 2 yıl Erzurum'da okuduktan sonra İstanbul Nişantaşı'ndaki bir okula geçiş yapar. Ortaokul ve liseyi Işık Lisesi'nde okuyan Alpagut, bu dönemlerde aktif bir çocuk olduğunu ve sınıf arkadaşlarına ve kendisinden küçüklere ders verdiğini anlatıyor. Daha o yaşlarda balık ve kuş yetiştirip bunları satarak ticari zekasının da ipuçlarını veren Alpagut, Lise 1'e giderken aldığı gitarla da gitar çalmayı öğrenir. Daha sonra Işık Lisesi'nden arkadaşlarıyla orkestra kurup konserler vermeye başlar. Bir taraftan üniversite sınavlarına hazırlanırken müziğe ilgisini de sürdüren Alpagut, ODTÜ'nün sonuçlarını açıklamasıyla birlikte Makine Mühendisliği bölümünü kazandığını öğrenir. ODTÜ'deki 1 haftalık öğrencilik döneminden sonra İTÜ'nün sonuçlarını açıklamasıyla birlikte, hem ailesinin hem de orkestra arkadaşlarının İstanbul'da olması nedeniyle geri döner. Alpagut, 1965-1966 döneminde girdiği İTÜ'den 1971'de o yılın en genç yüksek mühendisi olarak mezun olur. Üniversiteyi okurken müzik çalışmalarına devam eden Alpagut, ilk bestelerini yapmaya da yine bu dönemde başlar. Ülkede yaşanan siyasi karmaşa döneminde üniversitelerdeki boykot döneminde ise dersler olmadığı için müziğe daha fazla vakit ayırma şansı olur. Şarkılarını dinlettiği arkadaşlarından olumlu eleştiriler alınca Bülent Özveren'in sahibi olduğu plak şirketine giden Alpagut, ilk plağını çıkaracak olan Banu'ya



Mustafa Alpagut

Elkon Yönetim Kurulu Başkanı

Müşteri odaklı çalışma stilimiz var. İhtiyaçlarınıza göre proje hazırlayıp makinenizi ona göre yapıyoruz.

Vefasız isimli şarkısını verir. Şarkı radyolarda çalmaya başlayıp başarılı da olunca, diğer bestelerin de arkası gelir. Alpagut bu dönemle ilgili ilginç bir anısını şöyle anlatıyor. "O dönemin önemli müzik yazarlarından Doğan Şener Hey dergisinin sorumlu yazı işleri müdürüydü. Ben Mustafa Alpagut olduğumu söyleyince şaşırıldı. 'Mustafa Alpagut deyince 50 yaşlarında piyanosunun başında bir adam düşünüyordum. Sen 20 yaşında bir delikanlısın' dedi. Bu hoş olmuştu."

MÜZİK Mİ, MÜHENDİSLİK Mİ KARARI

Üniversite yıllarındayken müzik çalışmalarını devam eden Alpagut, Ayla Dikmen'e Alma Alma Yanakları Al Gibi şarkısını, Selçuk Ural'ın söylediği şarkıların çoğunu, Aşkın Mahpushane gibi dönemin popüler şarkılarını yapar. Alpagut, Sibel Egemen, Nilüfer, Ömür Göksel gibi pek çok önemli müzisyenle çalışır. Bugün 40'tan fazla popüler eseri olan Alpagut, okulu bitirdikten sonra müzik ve mühendislik arasında bir seçim yapması gerektiğini düşünür. "Ya müzikle uğraşacaktım ya da mühendislik yapacaktım. Müzikle uğraşacak olursam telif hakları bugün ki kadar yaygın olmadığı için ekonomik olarak prensiplerime ters

düşebileceğini düşündüm ve mühendislik yapmayı yeğledim. Şarkılardan mühendislikten daha fazla para kazandığım halde Alarko'ya mühendis olarak girdim" diyor. Alarko'da 6 ay mühendis olarak çalışan Alpagut, başarılı olunca 6 ay sonunda başmühendis olur. Bir sene de başmühendis olarak çalışan Alpagut, bu dönemde ayrılıp kendi firmasını kurma zamanının geldiğini düşünür ve 1975 yılında Alarko'dan ayrılıp 100 metrekarelik bir atölye ve 12 metrekarelik bir ofisle bugünkü Elkon'un temellerini atar. İlk atölyelerini Topkapı'da açan Alpagut, ofis yeri olarak ise Mecidiyeköy'ü uygun görür. İlk defa iş hayatına atılmanın ve yeni girişimci olmanın tüm zorluklarını yaşadıklarını anlatan Alpagut, "O güne kadar olan mühendislik bilgi birikimimiz bunları çabuk aşmamızı sağladı. Görüştüğümüz firmaları teknik olarak tatmin edince siparişleri almaya başladık. Kısa bir müddet sonra bir atölye yetmemeye başladı. Sonra ikinci atölyeyi tuttuk" diyor. Elkon isminin elevatör ve konveyör'den geldiğine de değinen Alpagut, "Bu sahada ciddi isim olmaya başladık ve bir fabrika kurma sevdası başladı. 1978'de yani atölyeyi kurduktan 3 yıl sonra Ümraniye Alemdağ tarafında ilk fabrikayı kurup, bütün sistemi oraya transfer ettik. Onun da birçok zorluklarını yaşadık" diye konuşuyor. Avrupa yakasından Asya yakasına geçişin finansal zorlukları da olduğunu ancak kısa sürede bunların üstesinden geldiklerini anlatan Alpagut,



fabrikayı büyüttüklerini ve kadrolarını 150 kişiye çıkardıklarını söylüyor. “O zaman başka bir arayış başladı. Kadro fazla olunca onları sürekli meşgul edecek bir takım standart ürünler olması gerekiyordu ancak konveyörcülükte bu yok. Bunun araştırması içerisindeyken o dö-

nemde başlayan toplu konut projelerinin de etkisiyle inşaat makinelerinin popülerleşmesiyle beton santrali konusuna girmeye karar verdik. O konuda bütün proje ekibimizle yoğunlaşmaya başladık. Prototipler çıkardık. Daha sonra bu konuda ilerlemeye başladık.”

ÇERKEZKÖY'E TAŞINMA

Şirket olarak daha fazla büyümeye karar verdiklerinde Alemdağ'daki sanayileşmenin çok müsait olmaması nedeniyle Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınmaya karar verdiklerini söyleyen Alpagut, 1999'a kadar Çerkezköy ve Alemdağ'daki 2 fabrikayı bir arada götürdüklerini aktarıyor. “Yorucu ve zordu. Daha efektif olması açısından Çerkezköy'deki fabrikayı büyütüp hepsini bir yere toplama zorunluluğu doğdu. 1999'larda Alemdağ'daki fabrikayı kapatıp tamamen sistemi Çerkezköy'e taşıdık. Çerkezköy'deki fabrikada tüm üretimi ve organizasyonu yaptık. O arada ofisimiz de yetmemeye başladığı için yeni bir ofis yeri alıp, bugün bulunduğumuz binayı yaptık. Sonra aramız üzerinde büyüme miktarının maksimum seviyesine ulaştık. 15 dönüm arazimiz vardı, 8 bin metrekare kapalı saha yaptık. Üretime devam ederken Türkiye'deki taleplerle bizim prensiplerimizin, maliyetlerimizin uyuşmaması nedeniyle yurt dışı pazarlarını araştırmaya başladık.”

Yurt dışı pazarlarını araştırmak için yaptıkları organizasyonların iyi netice vermesiyle Elkon 2001 yılından itibaren ağırlıklı olarak yurt dışına çalışmaya başladılar. Kazakistan, Rusya, Ukrayna, Kırgızistan, Çeçenistan, Özbekistan, Suudi Arabistan, Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri, Libya, Kongo, Etiyopya, Nijerya, Güney Afrika, Bulgaristan, Sırbistan, Romanya, Macaristan, İngiltere, İsveç, Letonya, Litvanya gibi 47 ülkeye ihracat yapan firma, son 3 yıldır ise yüzde 100 ihracatla çalışıyor. Alpagut, “İhracat kapasitemizin artmasını, ihracatçılar listesine girerek yapmamız gerektiğini hedefledik. Geçen seneki ihracatımızla en büyük 500 firma içerisinde 371. olduk. Bu sene hedef daha da büyüktü ama kriz gelince birazcık hedef küçültsek de yine bu sene ilk 500 içerisinde 250. firma olacağız” diyor.

Bu çalışmalar yapılırken kapasitelerinin de yetmemeye başladığına değinen Alpagut, “Ürünlerimiz tutulunca mobil santraller çıkarttık, bunlar çok popüler oldu ve tutuldu. Bu nedenle kapasiteyi arttırabilmek için 2006'da ikinci bir fabrika yaptık mobil beton santrali üzerine. Sonra da tam entegrasyonu tamamlaya-

“Alpagut firmanın geçen seneki ihracatının 36 milyon dolara yakın olduğunu bu sene ise hedeflerinin 50 milyon doları tutturmak olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Hedefe çok yaklaştık diyebilirim. Kriz olmasaydı hedefi geçerdik de.”

bilmek için çimento siloları da üretmemiz gerekti. 2007’de çimento silosu üreten 3. fabrikayı yaptık. Şu anda 40 bin metrekare açık alan üzerinde 20 bin metrekare kapalı sayhaya sahip, 3 tane fabrikamız var tüm üretimlerimizi yaptığımız.”

Beton santralinde Türkiye’deki en büyük kapasitenin Elkon’a ait olduğunu belirten Alpagut, “En büyük ihracat rakamına biz sahibiz. Türkiye makine imalatçıları ihracatçıları ilk bin listesinde 23. sıradayız. Dünyada bizim konumuzda iyi tanınan bir işçiliğimiz ve firmamız var. Zaten o sayede de ancak yüzde 100 ihracatla çalışabilirsiniz. Her türlü sertifikamız var. Rusya, Türkiye, Avrupa için ayrı kalite sertifikalarına sahibiz. Bu işin gereği neyse hepsini kalite ve teknolojik olarak yerine getirebildiğimiz için zaten bu noktadayız” diyor.

MÜŞTERİ ODAKLI ÇALIŞIYORUZ

Elkon Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Alpagut yurtdışı pazarlarda elde ettikleri başarının sırrını ise şöyle açıklıyor:

“Bizim Türkiye’de çalışırken müşteri odaklı çalışma stilimiz vardı. İhtiyaçlarınıza göre proje hazırlayıp makinenizi ona göre yapıyorduk. Çok standart bir makine önermiyorduk. Yurt dışında aynı uygulamayı yaptığımız zaman başarı da geldi. Örneğin Rusya’da eksi 40 derece koşullarında çalışmak ve beton dökmek istediklerini söylediler. Burada sıfır derece olduğu zaman herkes işi bırakır orda eksi 40 derece koşullarında çalışmak zorundalar. Bu bize çok enteresan geldi. Oturduk eksi 40 derece koşullarında nasıl tesisler yaparsak onları tatmin ederiz diye tasarımı yaptık, buharlı ısıtmalar koyduk. Bunları yapınca müşteriler çok mutlu oldu ve arkası geldi. Aynı müşterilerin isteklerine göre daha alternatif modeller çıkardık. Asıl en büyük kırılma noktası buydu çünkü ondan sonra bütün soğuk iklim ülkelerinden benzer talepler geldi ve onlarda da aynı memnuniyet olduktan sonra satışların arkası kesilmedi.”

Türkiye’de Avrupa kalitesinin hedef olduğunu ve Türkiye’ye gelen insanların



Elkon’un 1975’te kurulan atölyesi

çoğunun Türkiye’de çok yüksek bir kalite bulacaklarını ummadan geldiklerini belirten Alpagut şöyle devam ediyor: “Siz onlara bir Avrupa kalitesi sundunuz zaman çok büyük sürpriz oluyor ve hayretler içerisinde kabul etmeleri de çok kolay oluyor. Bizim hedefimiz o oldu. 2 sene önce Almanya’da bir fuara katıldık ve çok güzel eleştiriler aldık. Fuardaki makinemiz gayet standart bir makine olmasına rağmen çok ilgilerini çekti ve çok güzel övgüler aldık. Arabistan’a da sıcağa yönelik başka çözümler getirdik. Teknolojik olarak da başka yenilikler sunduk. Avrupa’nın kalitesini veriyoruz ama Avrupalıdan ucuz fiyat veriyoruz. Bu nedenle tercih sebebi olduk. Bir de firmamızın güvenilirliği çok yüksek. 33-34 yıllık geçmişine baktıkları zaman kimseyle para problemi olmayan ve teknolojisi yüksek bir firma.”

Alpagut firmanın geçen seneki ihracatının 36 milyon dolara yakın olduğunu bu sene ise hedeflerinin 50 milyon doları tutturmak olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Hedefe çok yaklaştık diyebilirim. Kriz olmasaydı hedefi geçerdik de. Biz 47 tane ülke ile diyalog halinde çalışıyoruz ve bu kriz bütün ülkeleri etkiledi. Ama tabii durduk mu? Hayır, durmadık. Çünkü her ülke de özel projeler var. Onları teker teker yakalayıp, birlikte projelerini gerçekleştirebildiğiniz zaman çarklar dönmeye devam ediyor.”





“Lisans almak yerine kendi teknolojimizi geliştirelim”

KOÇ ÜNİVERSİTESİ MAKİNE BÖLÜMÜ ÖĞRETİM ÜYELERİ DR. DEMİRCAN CANADİNÇ, DR. ÇAĞATAY BAŞDOĞAN, DR. MURAT SÖZER, DR. B. ERDEM ALACA VE DR. İSMAİL LAZOĞLU MOMENT EXPO’NUN SORULARINI YANITLADILAR. DR. CANADİNÇ TÜRKİYE’NİN LİSANS ALARAK ÜRETİM YERİNE, KENDİ TASARIM VE TEKNOLOJİSİNİ BİRLEŞTİRMEK ÜZERİNE YATIRIM YAPMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.

Makine Mühendisliği’nde Türkiye’nin sayılı üniversiteleri arasında yer alan Koç Üniversitesi’nin öğretim üyeleri Dr. Demircan Canadınç, Dr. Çağatay Başdoğan, Dr. Murat Sözer, Dr. B. Erdem Alaca, ve Dr. İsmail Lazoğlu Moment Expo’nun makine mühendisliği bölümünün çalışmaları ve üniversite – sanayi işbirliği hakkındaki sorularını yanıtladılar. Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü öğretim üyesi Dr. Demircan Canadınç Türkiye’nin lisans alarak üretim yerine kendi tasarım ve teknolojisini birleştirmek üzerine yatırım yapması gerektiğini aktarıyor. Dr. Çağatay Başdoğan, Robotik ve Mekatronik Laboratuvarında (RML) makine ve bilgisayar mühendisliğinin kesişim alanlarında araştırmalar yaptıklarını belirtiyor. Dr. Murat Sözer ise TÜBİTAK MAG



104M290 Araştırma Projesi kapsamında, "Reçine Transfer Kalıplama (RTM) Yöntemiyle Kompozit Parça Üretiminde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Getirilmesi ve Üretimin Otomasyona Geçirilmesi" projesinin yürütücülüğünü üstlendiğini söylüyor. Dr. B. Erdem Alaca ise Mikro ve Nano Sistemler Laboratuvarı bünyesinde gerekli litografi, kaplama ve aşındırma teknikleri kullanılarak 2 mikrometre çizgi kalınlığı ile imalat yapıldığını belirtiyor. Dr. İsmail Lazoğlu, "Gelişmiş ve gelişmekte olan iki ülke arasında en temel farklardan biri, küresel ölçekte satılabilecek gelişmiş ürünlerin tasarımlarını ve üretimlerini yapabileme yeteneğinin olup olmadığıdır" diyor.

LİSANSLI ÜRETİM YERİNE KENDİ TEKNOLOJİMİZE YATIRIM YAPILMALI

Dr. Demircan Canadıncı, Türkiye'deki



Dr. Çağatay Başdoğan ve öğrencileri

Robotik ve Mekatronik Laboratuvarında (RML) makine ve bilgisayar mühendisliğinin kesişim alanlarında araştırmalar yapıyoruz.

makine sektörünü daha çok yerli veya yabancı lisansa dayalı üretime ağırlık vermiş olarak gördüğünü aktarıyor ve son yıllarda güzel örnekler görünmeye başlanmasına rağmen henüz yeteri kadar Ar-Ge'ye dayalı üretim ve akademi ile işbirliği yapılmadığını söylüyor. Dr. Canadıncı, makine sektöründe teknoloji üreten ABD ve AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında Türkiye makine sektörünün izlemesi gereken yol haritasını şöyle açıklıyor: "Lisans alarak üretim yerine kendi tasarım ve teknolojimizi birleştirmek üzere yatırım yapılmalı, bu amaçla da gerektiği yerde üniversiteler ile daha sıkı işbirliğine gidilmeli. Türkiye'de çok daha fazla sanayi destekli projeye ihtiyaç var. Sektör ve üniversite işbirliğini ilerletmeli, üretim ve bilim ortak bir noktada buluşturulmalıdır. Fakat burada hem sanayi hem de akademi özveride bulunarak bu buluşmayı sağlamalıdır."

Dr. Canadıncı, Türkiye makine sektörü firmalarına daha çok proje bazında katkıda bulduklarını söylüyor ve şöyle devam ediyor: "Sektörün istekleri doğrultusunda ve akademiyi tatmin edecek düzeyde bir araştırma sonucu ortaya çıkan bulgular sektöre üretimde yardımcı oluyor." Fakültenin temel makine mühendisliği eğitimi konusunda yeterli alt-

yapıya sahip olduğunu belirten Dr. Canadıncı, "Fakat temel eğitimle sektörün ihtiyacı olan pratik bilgileri daha kuvvetli bağdaştırabilmek amacıyla üniversite ve sektör işbirliğine dayalı altyapı geliştirilmesi (örneğin yeni teçhizat alımı) ve gerek ziyaret gerekse staj gibi yollarla öğrencilerin ve bizlerin sektörün ihtiyacını daha iyi kavraması sağlanabilir" diyor.

Şu an yürürlükte olan sanayi destekli araştırma projeleri mevcut olduğunu ve bunu son derece olumlu bulduğunu belirten Dr. Canadıncı, "Fakat bu daha çok üretim ile ilgili araştırmalarla sınırlı. Bu işbirliği makine mühendisliğinin diğer alanlarına da yayılmalı ve üniversite ile ortak Ar-Ge'ye daha çok önem verilmeli" diye konuşuyor.

Dr. Canadıncı, Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünde gerçekleştirdiği faaliyetleri ise şöyle özetliyor: "Benim araştırmam malzemenin davranışını mikro yapısı ile ilgilendirmek üzerine kurulu. Öncelikle sektörde sıkça kullanılan çelik gibi malzemelerin ya da yeni nesil bazı malzemelerin deneysel yolla temel özelliklerini belirliyoruz. Daha sonra, yine deneysel yolla malzemelerin kullanım sırasında içinde bulunduğu koşullar ideal bir ortamda tekrarlanıyor. Bu sayede, malzemelerin gerçek koşullarda mikro yapısında meydana gelen değişiklikleri izleme şansını elde ediyoruz. Örneğin elektron mikroskobu ya da dijital imaj korelasyonu gibi yeni yöntemlerle bu konuda detaylı bir şekilde bilgi

“ Dr. İsmail Lazoğlu “Mühendislik öğrencilerinin uzmanlık alanlarının üst sınırlarında olmaları için sadece mühendislik ve bilim temelleriyle donatılmış olmaları yetmez, aynı zamanda ileri seviyede teorik ve deneysel araştırma yapabilmeleri gerekmektedir” diyor. ”

edinmenin yanı sıra malzemenin bize yansıyan davranışını mikro yapıdaki sebeplerle bağdaştırmış oluyoruz. Fakat her zaman malzemelerin gerçek koşullarda maruz kaldığı durumları laboratuvar ortamında tekrar yaratmak mümkün olmuyor. Bu durumda da mikro yapının modellenmesi sayesinde masrafsız bir şekilde malzemelerin değişik koşullarda nasıl davranacağı nümerik analiz sonucu tahmin edilebiliyor.

Şu anda popüler olan ve üzerinde çalışmakta olduğumuz diğer bir konu ise tıpta kullanılmak üzere yeni malzemeler geliştirilmesi. Bu malzeme grupları arasında öne çıkan şekil hafıza alaşımları, alışılmışın dışında mekanik özelliklere sahip olmaları ve özellikle de cerrahi uygulamalarda avantaj sağlamaları dolayısıyla tercih edilmektedir. Fakat maliyeti pahalı olan bu alaşımlarda fiyatı düşürmek amacıyla daha ucuz alternatiflerin geliştirilmesi ve bu malzemelerin de

mekanik özelliklerinin ortaya çıkarılması bizim yaptığımız işler arasında.”

MAKİNE VE BİLGİSAYAR MÜHENDİSLİĞİNİN KESİŞİM ALANI

Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde öğretim üyesi Dr. Çağatay Başdoğan ve öğrencileri, Robotik ve Mekatronik Laboratuvarında (RML) makine ve bilgisayar mühendisliğinin kesişim alanlarında araştırmalar yapıyor. Bu laboratuvarında çalışan makine mühendisliği öğrencileri robotik, kontrol, mekatronik, biomekanik, nanoteknoloji konularında, bilgisayar mühendisliği öğrencileri de fiziksel-bazlı simülasyon, bilgisayar grafiği ve hayali ortamlar konularında kendilerini geliştiriyorlar.

Dr. Başdoğan, New Science Tech Dergisi'nde de yayınlanan bir araştırmasında tıpta kullanılan ?haptik yöntemi'ni iklime uyarlıyor. Robotik ve haptik (do-

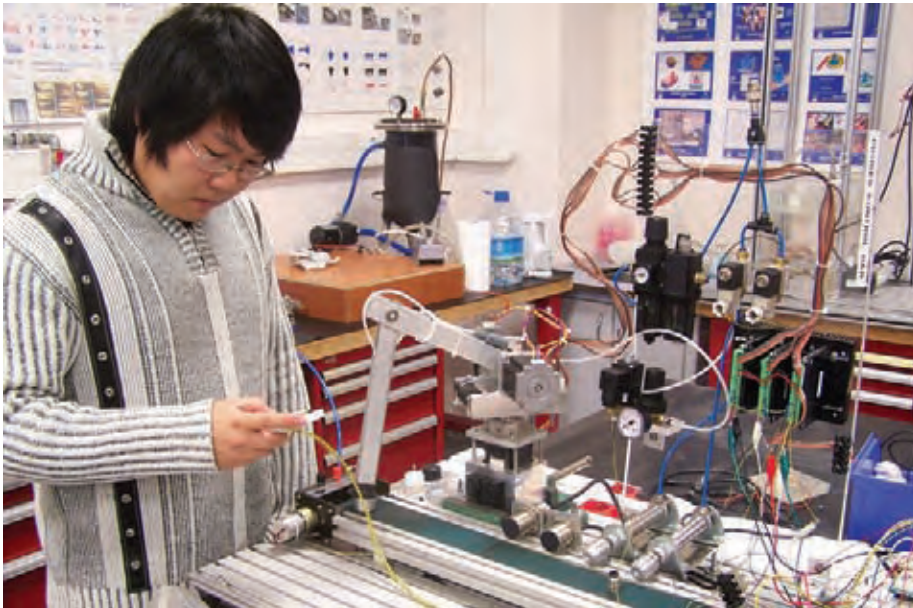
kunsal çalışmalar) konularında uzman olan Dr. Başdoğan'ın geliştirdiği sisteme önce meteorolojik veriler yükleniyor. Ardından istenen bölgedeki rüzgar hızı gibi veriler, bir joystick vasıtasıyla, dokunsal olarak algılanıyor. Böylece iklim araştırmacıları, sadece görsel olan haritalar yerine, iklim ile ilgili çeşitli bilgileri 'hissederek' anlayabilecekleri bir platforma kavuşuyorlar.

KALIP KONUSUNDA MÜHENDİSLERE BÜYÜK KOLAYLIK

Dr. Murat Sözer ise TÜBİTAK MAG 104M290 Araştırma Projesi kapsamında, “Reçine Transfer Kalıplama (RTM) Yöntemiyle Kompozit Parça Üretiminde Karşılaşılan Sorunlara Çözüm Getirilmesi ve Üretim Otomasyonuna Geçirilmesi” projesinin yürütücülüğünü üstleniyor. Özellikle savunma, havacılık ve otomotiv endüstrilerinde, hafif, mukavemeti yüksek, korozyon ve dış etkenlere dayanıklı malzeme ihtiyacı her gün daha da artıyor. Metallerle alternatif olarak, kompozit malzemeler bu açığı doldurmada büyük rol alıyor. Bu çalışmada, Reçine Transfer Kalıplama (“Resin Transfer Molding” = RTM) üretim yöntemindeki çeşitli sorunlara çözüm aranarak, üretim yöntemi otomasyonuna geçiriliyor.

Dr. Sözer projenin temel hedefini şöyle açıklıyor: “Kompozit malzeme ile parça üretiminde dünyaca geçerli olacak standart tasarım ve üretim yönteminin geliştirilmesini hedefliyoruz. Metal ve plastik üretim sektörlerinde neredeyse mükemmelliğe ulaşan standart tasarım ve üretim yöntemleri mevcuttur. Ancak, nispeten daha yeni olan kompozit malzeme üretimi sektöründe, mühendisleri büyük bilinmeyenler beklemekte, büyük masraflı laboratuvar ve üretim düzenekleri olmadan seri üretime geçmeleri çok zor olmaktadır. Bu çalışmanın hedefi, karmaşık teçhizat ve modellemeleri daha kolay ve pürüzsüz bir şekilde entegre etmektir.”

Dr. Sözer çalışmada çözüm bulunan en önemli sorunları ise şöyle özetliyor: “Endüstride, kalıp tasarımı (enjeksiyon ve ventilasyon noktalarının tespiti) tecrübeyle yapıldığı için, çok masraflı olmakta ve süre almaktadır. Polimerin ka-





lup içinde akışını modelleyen simülasyonlar, kalıp tasarımı konusunda mühendislere büyük kolaylık getirmektedir. Ancak, modelin ana parametreleri olan polimerin vizkozitesi sıcaklık ve kür ile doğrusal olmayan bir şekilde değişmektedir ve dokuma geçirgenliğinin ölçümleri ve modellemeleri büyük değişkenlik gösterdiği için, bu konuda güvenilir veri tabanları mevcut değildir. Daha da önemlisi, prensip olarak bakıldığında, polimerin geçirgen dokuma içerisinde akışını modellemede kullanılan "Darcy Kanunu" bazı durumları modellemeye uygun değildir. Dokuma hazırlama işçiliğindeki (kesme ve kalıp içine yerleştirme) değişkenlik ve malzemedeki homojen olmayan yapı nedeniyle, dokumanın polimerin akışına olan geçirgenliği değişmektedir. Normal şartlar altında tamamen doldurulabilen bir kalıp, bir başka enjeksiyon sırasında polimerin akış yönünün etkilenmesi nedeniyle tamamen doldurulamayabilir. Bu sorunun üstesinden gelmek için geliştirilmiş olan kontrol sistemlerinde çeşitli sorunlar mevcuttur. Bu çalışmada geliştirilen kontrol sistemi sayesinde, bu değişiklikler enjeksiyon sırasında tespit edilip, hemen anında yapılan kontrol müdahaleleriyle (enjeksiyon parametrelerinde değişiklik yaparak), kalıbın tamamen doldurulması mümkün olmuştur. Kontrol sisteminin enjeksiyon makinesi ve kalıba entegrasyonu sayesinde, tamamen otomasyon haline getirilen, fi-

re oranı ve maliyeti düşük kompozit parça üretimi mümkün olacaktır.?

BİRÇOK PROJE TÜBİTAK DESTEKLİ

Dr. B. Erdem Alaca ise Mikro ve Nano Sistemler Laboratuvarı bünyesinde gerekli litografi, kaplama ve aşındırma teknikleri kullanılarak 2 mikrometre çizgi kalınlığı ile imalat yapıldığını söylüyor ve şöyle devam ediyor: "İmali yapılan mekanik sistemler, elektronik, kimya ve biyoloji mühendislikleri ile kesişen çeşitli sahalarda kullanılmaktadırlar. Birçok projemiz, Tübitak destekli olarak yürütülmektedir. İmali yapılan sistemlere bir örnek olarak narkotik madde algılayıcısını verebiliriz. Bu algılayıcının merkezinde çok yüksek hızlarla salınım yapan manyetik ve mikrometre mertebesinde boyutları olan bir çınlaç yer alır. Çınlacın yüzeyi, narkotik maddeye duyarlı proteinlerle kaplıdır ve bir bakıma ortamdaki narkotik maddeleri koklayarak algılayacak bir burun gibi davranır. Eğer algılayıcı, hassasiyet limiti içerisindeki narkotik moleküllerine maruz bırakılırsa proteinlerin yakalayacağı bu moleküller, salınım yapan çınlacın toplam kütesini değiştirmiş olur. Değişen kütle sonucu salınım frekansının değişmesi ortamdaki narkotik maddenin mevcudiyetini de göstermiş olur. Bir başka araştırma sahamız ise nanoteller ile mikro sistemlerin birleştirilmesi için seri imalata uygun tekniklerin ge-



Dr. B. Erdem Alaca

Mikro ve Nano Sistemler Laboratuvarı bünyesinde gerekli litografi, kaplama ve aşındırma teknikleri kullanılarak 2 mikrometre çizgi kalınlığı ile imalat yapılıyor.

liştirilmesidir. Nano ölçekli yapıların basit elektrotlardan ziyade karmaşık mikrosistemlerle entegrasyonu, süreçler arası uyumsuzluklar, topografya gibi nedenlerle aşılması gereken teknolojik bir sorun haline gelmiştir ve bu alandaki ticarileşmenin önündeki en büyük sorunlardan bir tanesini teşkil etmektedir. Nanocımbız yapısı, parmakları nanometrik hassasiyetle açılıp kapanabilen bir sistemdir. Açıp kapama hareketi için gerekli tahrik, sistemin kuyruk kısmında bulunan dişler sayesinde elektrostatik etkileşim ile gerçekleşir. Hareketi yapan her parmağın ucunda ise bir adet nanotel yer alır. Şimdiye kadar olan çalışmalarımızda bu nanoteller silisyum ya da nikel malzemeden çeşitli yollarla imal edilip cımbız sistemlerine entegre edilir. Parmakların küçüklüğü dolayısıyla büyük deplasmanlara maruz bırakıldıklarında bile kırılmadıkları ve bu sebeple çok ince sondalar olarak kullanılabilirler gözlemlendi. Çalışmalarımız, Avrupa'daki çeşitli araştırma merkezleri ile irtibatlı olarak sürdürülmektedir.?

ÜRETİM VE OTOMASYON ÇOK ÖNEMLİ

Koç Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve Üretim ve

ÜNİVERSİTELERDEN

Otomasyon Araştırma Merkezi Direktörü Dr. İsmail Lazoğlu, günümüzün rekabetçi dünyasında bir ülkede refah düzeyinin artırılması için üretim ve otomasyonun çok önemli iki kritik faktör olduğunu söylüyor. Dr. Lazoğlu şöyle devam ediyor: "Gelişmiş ve gelişmekte olan iki ülke arasında en temel farklardan biri, küresel ölçekte satılabilecek gelişmiş ürünlerin tasarımlarını ve üretimlerini yapabilmeye yeteneğinin olup olmadığıdır. Temel olarak yüksek teknoloji içeren ürünlerin yaratılabilmesi için yüksek seviyede teknik bilgi ve yetenek gerekmektedir. Bu ileri seviyedeki bilgi ve yeteneğin oluşturulabilmesi için, yüksek kaliteli ve çok-disiplinli mühendislik eğitimi ve araştırmaları gerekmektedir. Mühendislik öğrencilerinin uzmanlık alanlarının üst sınırlarında olmaları için sadece mühendislik ve bilim temelleriyle donatılmış olmaları yetmez, aynı zamanda ileri seviyede teorik ve deneysel araştırma yapabilmeleri gerekmektedir. Bugün için iyi olanın yarın için yeterli olmayacağı bilinen bir gerçektir. Bütün bunlar sadece akademik

dünya için değil aynı zamanda endüstri için de geçerlidir. Rekabetçi piyasaya ortamı sürekli olarak yeni zorluklar getirmektedir. Bu yeni zorluklar gelişim için fırsatlar haline gelmelidir. Endüstriler faaliyetlerini sürdürebilmek ve rekabet ortamı içinde kalabilmek için yeni üretim ve otomasyon felsefesiyle donatılmış olmalıdırlar. Gelişme süreçlerini koruyabilmeleri için, üretim ve otomasyon felsefelerinin çevikliklerini artırması, seri üretim çıktıları ve daha kısa ürün geliştirme süreçleri elde etmesi ve aynı zamanda yenilikçi beceri ve bilgilerini geliştirmesi bir zorunluluk haline almıştır."

Koç Üniversitesi'ndeki Üretim ve Otomasyon Araştırma Merkezi'nin (Manufacturing and Automation Research Center - MARC) 2000 yılında üretim, otomasyon, mekatronik, biyomedikal ve alternatif enerji alanlarında gelişmiş disiplinlerarası bilimsel araştırma yapmak ve eğitim vermek üzere kurulduğunu söyleyen Dr. Lazoğlu, "MARC'ın ilk görevi disiplinlerarası eğitim ortamı aracılığıyla mühendislik öğrencilerinin üre-



Dr. Demircan Canadınç

Türkiye'deki makine sektörü daha çok yerli veya yabancı lisansa dayalı üretime ağırlık vermiş durumda.

tim konusundaki bilgilerinin artırılmasını içermektedir" diyor. Araştırma merkezinde ürün ve sistemleri tasarlayan, analiz edebilen ve bunlara değer katabilen mühendisler yetiştirmeyi amaçladıklarının altını çizen Dr. Lazoğlu şöyle devam etti: "MARC'ın ikinci görevi ise bilimsel araştırma yolu ile üretim ve otomasyon sistemlerinin geliştirilmesi ve bunların endüstriye transferini gerçekleştirmektir. MARC'da uygulanan araştırma aktiviteleri, üretim süreçlerinin modellenmesi, optimizasyonu, planlanması, kontrol edilmesi ve otomasyonunu içeren analitik, sayısal ve deneysel çalışmaları içermektedir. Ayrıca MARC sanayi ile etkileşim yoluyla teknoloji transferine olanak tanır?" Dr. Lazoğlu MARC'ta birçok uluslararası ve ulusal araştırma enstitüleri, laboratuvarlar ve şirketlerle işbirliği yaptıklarını söylüyor ve projelerinin bir kısmını şöyle örnekliyor: "Yeni Dizel Motor Üretiminde Borlama Sürecinin Analizi ve Sürec Optimizasyonu - Renault A.Ş. destekli proje, 2008-2009. Titanyum ve Inconel 718 İleri Malzemelerin İşlenme Sürecinin Mekanik ve Termal Analizleri - General Electric firmasından destekli proje, 2008-2009.





göstergeler

2008 yılı makine ihracatımız 10 milyar 681 milyon dolar

TÜRKİYE GENELİ MAKİNE İHRACATI 2008 YILINDA GEÇTİĞİMİZ YILA GÖRE YÜZDE 18 ARTARAK 10 MİLYAR 681 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ.



MAKİNE İHRACAT ARTIŞININ EN FAZLA OLDUĞU ÜLKÉ AZERBAJCAN

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2008 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ül-

Makine sektörü toplamı 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı 2008 yılı ilk on iki aylık dönem ihracatı bir önceki yıl eş dönemine kıyasla yüzde 18 artarak 10 milyar 681 milyon dolar seviyesinde kaydedildi.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre ise; 2007 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracat kayıt rakamı 5 milyar 552 milyon dolar iken, bu rakam 2008 yılı aynı döneminde yüzde 24,6 oranında artış göstererek 6 milyar 916 milyon dolar oldu.

Türkiye makine ihracatı mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Aralık döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler yüzde 84,9 ile Ambalaj Makineleri, yüzde 55,7 ile Savunma Sanayi İçin Silah ve Mühimmat ve yüzde 46,3 ile Gıda Sanayii Makineleri olmuştur. 2008 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracatında gerileme görülen mal grupları ise; Büro Makineleri ve Deri İşleme Makineleri.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren ürünler itibariyle, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2008 yılı Ocak-Aralık döneminde; yüzde 14,4 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler birinci, yüzde 11,8 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri ikinci ve yüzde 10,8 pay ile Takım Tezgâhları üçüncü sırada yer aldığı görülüyor.

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

ÜLKÉ	2007 YILI		2008 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	86,934,635	572,886,175	97,837,325	658,810,522	13	15
RUSYA FED.	47,538,534	315,614,995	57,139,660	423,935,120	20	34
ABD	29,373,333	316,411,628	37,875,834	406,759,021	29	29
İNGİLTERE	94,134,038	356,864,392	77,163,633	326,784,120	-18	-8
İTALYA	55,301,806	218,470,508	56,587,943	284,087,068	2	30
FRANSA	38,722,830	209,485,266	41,265,679	261,921,713	7	25
İRAN	30,411,641	158,852,388	40,706,998	233,155,030	34	47
ROMANYA	33,722,238	192,138,051	32,022,795	216,897,251	-5	13
AZERBAJCAN-NAH.	23,831,131	127,511,812	27,711,587	193,379,913	16	52
İRAK	31,314,718	159,975,644	34,530,056	175,274,660	10	10
DİĞER	532,897,934	2,924,001,366	572,537,358	3,735,303,024	7	28
T O P L A M	1,004,182,839	5,552,212,224	1,075,378,868	6,916,307,442	7.1	24.6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



ke Almanya, Rusya Federasyonu ve ABD olmuş. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 52 ile Azerbaycan'a yönelik gerçekleşmiş. Anılan ülkeye makine ihracatımız 193 milyon dolar.

2008 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla makine ihracatı yaptığımız ülke olan Almanya'ya 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 572 milyon 886 bin dolarlık makine ihracatı söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 15 değer artışıyla 658 milyon 810 bin dolarlık ihracat yapılmış.

Almanya'nın ardından 2008 yılı içerisinde en fazla makine ihracatı yaptığımız ikinci ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor.

Rusya Federasyonu'na 2007 yılında 315 milyon 614 bin dolar ihracat gerçekleştiren makine üreticisi firmalarımızın 2008 yılında ise yüzde 34 oranında yükselişle 423 milyon 935 bin dolar seviyesine yakaladıkları görülüyor. Makine ihracatı-

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

	OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		(% Değişim)	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	36,423,672	206,646,202	38,801,718	268,679,117	6.5	30.0
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPPELLERLER.AKS, PARÇ.	11,657,572	190,389,611	9,453,735	229,437,541	-18.9	20.5
POMPA VE KOMPRESÖRLER	67,772,523	535,633,500	72,042,204	598,586,840	6.3	11.8
MOTORLAR	80,588,394	1,441,046,616	77,063,258	1,489,716,329	-4.4	3.4
VANALAR	30,092,411	250,412,776	37,619,851	324,798,226	25.0	29.7
KİMLALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	376,453,484	1,706,710,498	364,173,662	1,868,319,593	-3.3	9.5
ISITICILAR VE FIRINLAR	28,445,556	197,623,910	31,679,802	254,950,461	11.4	29.0
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALİPLER, AKS. VE PARÇ.	33,163,165	203,820,849	36,723,092	273,494,164	10.7	34.2
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	44,017,261	270,839,919	57,909,775	396,290,882	31.6	46.3
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS, PARÇ.	65,108,277	274,038,702	78,809,069	382,880,206	21.0	39.7
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS, PARÇ.	28,144,574	138,522,524	33,767,368	171,375,438	20.0	23.7
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	236,915,220	803,571,319	249,119,441	998,520,579	5.2	24.3
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	5,535,346	49,354,223	5,465,638	54,958,885	-1.3	11.4
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	272,565,360	925,883,961	276,192,134	1,006,973,220	1.3	8.8
AMBALAJ MAKİNELERİ	2,761,309	43,731,715	3,573,890	80,867,986	29.4	84.9
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	37,156,540	230,560,731	40,397,801	263,023,722	8.7	14.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,865,783	6,903,068	1,429,279	6,380,682	-23.4	-7.6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	8,493,782	71,751,576	8,914,462	91,251,475	5.0	27.2
TAKIM TEZGAHLARI	106,662,570	612,509,862	114,160,696	746,870,786	7.0	21.9
BÜRO MAKİNELERİ	3,619,352	123,055,114	3,484,545	125,087,383	-3.7	1.7
RULMANLAR	9,649,060	79,157,418	9,334,302	91,794,527	-3.3	16.0
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	18,908,042	200,889,904	13,408,624	312,747,400	-29.1	55.7
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	82,371,258	490,783,886	91,330,762	644,274,262	10.9	31.3
TOPLAM	1,588,370,510	9,053,837,884	1,654,855,108	10,681,279,701	4.2	18.0

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

mızın 2008 yılı için en fazla olduğu üçüncü ülke ise ABD Bu ülkeye 2007 yılında 316 milyon 411 bin dolar ihracat yapan makine üreticilerimiz 2008 yılında ise yüzde 29 artışla 406 milyon 759 bin dolarlık ihracat gerçekleştirmişler.

Ülkelere yaptığımız makine ihracatı ar-

tış hızlarına göre değerlendirildiğinde ise Azerbaycan'ın yüzde 52'lik değer artışının ardından yüzde 47'lik makine ihracatı yükselişi ile İran geliyor. İran'a 2007 yılında 158 milyon 852 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2008 yılında ise 233 milyon 155 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

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

MAL GRUBU ADI	OCAK-ARALIK 2007			OCAK-ARALIK 2008			(% Değişim)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	36,423,672	206,646,202	5.7	38,801,718	268,679,117	6.9	6.5	30.0
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	11,657,572	190,389,611	16.3	9,453,735	229,437,541	24.3	-18.9	20.5
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	67,772,523	535,633,500	7.9	72,042,204	598,586,840	8.3	6.3	11.8
VANALAR	30,092,411	250,412,776	8.3	37,619,851	324,798,226	8.6	25.0	29.7
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	164,061,720	764,844,714	4.7	155,854,963	819,146,919	5.3	-5.0	7.1
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	24,709,571	174,603,378	7.1	26,354,263	220,622,173	8.4	6.7	26.4
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	33,163,165	203,820,849	6.1	36,723,092	273,494,164	7.4	10.7	34.2
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	44,017,261	270,839,919	6.2	57,909,775	396,290,882	6.8	31.6	46.3
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	65,108,277	274,038,702	4.2	78,809,069	382,880,206	4.9	21.0	39.7
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	28,144,574	138,522,524	4.9	33,767,368	171,375,438	5.1	20.0	23.7
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	236,915,220	803,571,319	3.4	249,119,441	998,520,579	4.0	5.2	24.3
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	5,535,346	49,354,223	8.9	5,465,638	54,958,885	10.1	-1.3	11.4
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	1,212,657	11,784,610	9.7	1,010,292	13,537,806	13.4	-16.7	14.9
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2,761,309	43,731,715	15.8	3,573,890	80,867,986	22.6	29.4	84.9
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	37,156,540	230,560,731	6.2	40,397,801	263,023,722	6.5	8.7	14.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,865,783	6,903,068	3.7	1,429,279	6,380,682	4.5	-23.4	-7.6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	8,493,782	71,751,576	8.4	8,914,462	91,251,475	10.2	5.0	27.2
TAKIM TEZGAHLARI	106,662,570	612,509,862	5.7	114,160,696	746,870,786	6.5	7.0	21.9
MOTORLAR	59,979	554,128	9.2	52,390	598,361	11.4	-12.7	8.0
BÜRO MAKİNELERİ	1,041,101	11,259,621	10.8	552,239	5,574,312	10.1	-47.0	-50.5
RULMANLAR	9,649,060	79,157,418	8.2	9,334,302	91,794,527	9.8	-3.3	16.0
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	18,908,042	200,889,904	10.6	13,408,624	312,747,400	23.3	-29.1	55.7
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	68,770,706	420,431,872	6.1	80,623,775	564,869,418	7.0	17.2	34.4
TOPLAM	1,004,182,839	5,552,212,224	5.5	1,075,378,868	6,916,307,442	6.4	7.1	24.6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

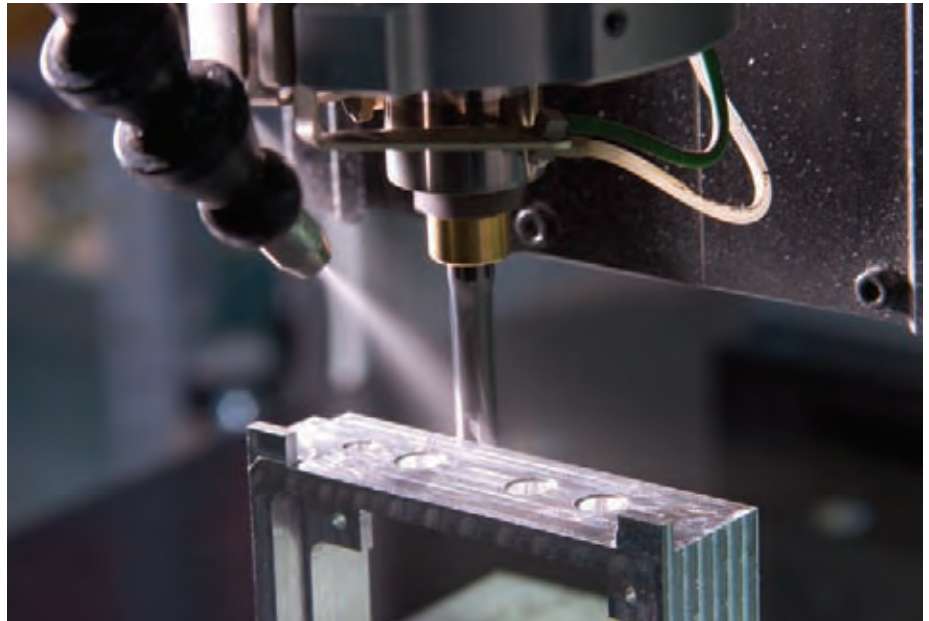
485 bin dolar iken 2008 yılının sonunda yüzde 25 oranında yükselişe se-neyi 261 milyon 921 bin dolarla kapattığı kaydedilmiş durumda.

HANGİ MAL GRUBUNDA HANGİ ÜLKEYE EN FAZLA İHRACAT YAPILDI?

2008 yılı Ocak-Aralık 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, Rusya Federasyonu ve Bursa Serbest Bölgesi, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, Rusya Federasyonu ve Romanya, Tarım ve Ormanlık Makinelerinde; ABD, Fas ve Fransa, Gıda İşleme Makinelerinde; Irak, Almanya ve Kazakistan, Almanya, Rusya Federasyonu ve Mısır, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve İspanya, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Mısır, Bangladeş ve Etiyopya, Hadde ve Döküm Makinelerinde; Rusya Federasyonu, Almanya ve İtalya, Türbin ve Turbojetlerde; ABD, Fransa ve Avusturya, Endüstriyel Isıtıcı ve Fırınlarda; Almanya, Fransa ve Mısır, 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.

İran'ın yüzde 47 ve Rusya'nın ise yüzde 34 oranındaki makine ihracatı değer artışının ardından İtalya'da ihracat artış oranı ile göz dolduran bir pazar konumunda. İtalya'ya 2007 yılında 218 milyon 470 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2008 yılına gelindiğinde ise bu değer yüzde 30 oranında artış kaydederek 284 milyon 87 bin dolar olmuş.

Makine ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke olan ABD'nin yüzde 29 oranındaki değer artışının ardından ise Fransa geliyor. Bu ülkeye gerçekleştirdiğimiz makine ihracatı 2007 yılında 209 milyon



ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Orta Anadolu Makine ve Ak-samları İhracatçıları Birliği işti-gal alanı itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde en-düstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatının 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 764 milyon 844 bin dolar iken bu değer 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 7,1 oranında artışla 819 milyon 146 milyon dolar olduğu görü-lüyor.

2008 yılında endüstriyel klima-lar ve soğutma makineleri ih-racatımızın en fazla gerçekle-ştirildiği ülkenin İngiltere oldu-ğu görülüyor. Söz konusu ül-keye 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde Türkiye'den 119 milyon 999 bin dolarlık endüs-triyel klimalar ve soğutma ma-kineleri ihracatı yapılmış. İngil-tere'nin ardından ise en fazla endüstriyel klimalar ve soğut-ma makineleri ihracatı gerçek-leştirdiğimiz ülkenin Irak oldu-ğu görülüyor. Irak'a 2007 yılı-nın Ocak-Aralık döneminde 42 milyon 225 bin dolarlık endüs-triyel klimalar ve soğutma ma-kineleri ihracatı söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemi-ne gelindiğinde ise bu değer

yüzde 34,1 artışla 56 milyon 609 bin dolar olmuş. Endüstri-yel klimalar ve soğutma maki-neleri ihracatımızdaki en bü-yük üçüncü pazar ise Fransa. Bu ülkeye 2007 yılında 43 mil-yon 946 bin dolarlık endüstri-yel klimalar ve soğutma maki-neleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının aynı dönemine ge-lindiğinde yüzde 6,2 artışla 46 milyon 680 bin dolar değeri ya-kalanmış.

Endüstriyel klimalar ve soğut-ma makineleri ihracatımızın en hızlı arttığı pazarlar incelendi-ğinde ise Libya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konu-su ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 11 milyon dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde yüzde 84,6 oranında artışla 20 milyon 311 bin dolar seviyesine ulaşılmış.



Türkiye, İtalya'dan sonra ikinci büyük üretim üssü

2008 yılında, üretimlerimizi 2007'ye göre yüzde 15 artırdık. Fabrikada yeni bir hat açtık ve yaklaşık 300 kişiye istihdam sağ-ladık. 70 cm ve 60 cm olan buz-dolaplarında yeni modellerimizi üretmeye başladık. Manisa'da 20 bin metrekare yeni fabrika binası ile 30 bin metrekarelik bir ambar inşaatını 3 ay gibi bir zaman içinde bitirdik ve kullanıma aç-tık. 2009'da 60 cm serisinde yeni ürünlere devam edeceğiz ve 2 ye-ni üretim hattını hemen bu ay devreye sokacağız. AR-GE konu-sunda ciddi çalışmalar yapıyo-ruz, soğutucular grubunda Ma-nisa'nın önemli bir AR-GE mer-kezi olması için yoğun çalışma-lar yapıyoruz. Bu konuda hem insan hem de ekipman kaynak-larına yatırımlarımız devam ede-cek. Kısacası kriz olasılığını dü-şünüp tedbirler alıyoruz ama bi-zim geleceğe yönelik bakışımız hep olumlu.

Son yıllarda beyaz eşya sektörün-de Türkiye hızlı bir şekilde üretim üssü olmaya doğru ilerliyor. Tür-kiye bugün İtalya'dan sonra Av-rupa'daki ikinci büyük üretim gücüne sahiptir. Türkiye'de be-yaz eşya hem üretim hem de tük-etim olarak şu an için bir cazibe merkezi. Genç nüfus, artan satın alma gücü, son yıllarda ciddi bir şekilde büyüyen inşaat sektörü, yenilenen eski ürünler ve yeni talepler tüketimi tetikleyen

etkenler. Türkiye bu şartlar altın-da önümüzdeki dönemde de ca-zip bir pazar olmaya devam ede-cektir.

Üretimde özellikle işgücü maliyeti açısından gelişmiş ülkelerle ara-mızdaki fark kapanıyor. Burada bir rekabet üstünlüğünden bahse-demeyiz. Rekabette farkı üretim kalitesi ile yakalayabiliriz. Kalite artık dünyanın her yerinde fir-maların yakalayabildiği ve sis-temlerinde kullandığı bir yönetim biçimi haline geldi. Biz bugün için balen hem yan sanayi hem de ana sanayi olarak gelişmekte olan ülkelere göre daha iyi du-rumdayız. Çalışanlar bu konuda çok duyarlı.

Ancak bu konuda kısa bir süre içinde Polonya ve Romanya bizi yakalayacaktır.

Türkiye'nin en büyük problemi bugün ve gelecekte nakliye gider-leridir. Maalesef yıllardır yatırı-mın yapılmadığı demiryolları, li-manlar bizlerin önüne ciddi maliyet engelleri getiriyor. Bugün dünyada en ucuz nakliye yöntemi sırası ile tren, denizyolu, kara yolu ve hava yolu olarak sıralanı-yor. Biz halen ağırlıklı olarak ka-rayolu taşımacılığı yapıyoruz. Kara yolu ile taşımacılık yaptığı-nızda bugün için ihracat yaptığı-nız bir buzdolabında yüzde 15-20 arası bir taşımacılık maliyeti-ni rakiplerimize göre negatif ola-rak karşılamaktayız.

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İNGİLTERE	28.260.030	142.874.010	5,06	24.588.237	119.999.174	4,88	-13,0	-16,0
IRAK	11.771.954	42.225.828	3,59	14.182.010	56.609.849	3,99	20,5	34,1
FRANSA	10.325.578	43.946.120	4,26	9.914.516	46.680.209	4,71	-4,0	6,2
RUSYA FED.	9.783.382	42.276.725	4,32	8.111.210	42.587.213	5,25	-17,1	0,7
ALMANYA	5.556.167	34.028.805	6,12	5.613.180	42.435.297	7,56	1,0	24,7

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
164.061.720	764.844.714	155.854.963	819.146.919	-5,0	7,1



GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ

Türkiye geneli gıda sanayii makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde geçtiğimiz yılın aynı döneminde göre yüzde 46,3 oranında artış göstermiş. 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 270 milyon 839 milyon dolar olan gıda sanayii makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Aralık zaman dilimine gelindiğinde 396 milyon 290 bin dolar olmuştur.

Gıda sanayii makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Irak'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz pazar olduğu görülüyor. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 11 milyon 819 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine gelindiğinde ise yüzde 110,7 oranında artışla 24 milyon 905 bin dolar değeri yakalanmış. Irak'ın ardından gıda sanayii makineleri ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Almanya. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde gerçekleştirdiğimiz gıda sanayii makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Aralık eş dönemine



gelindiğinde yüzde 21 oranında değer kazanarak 20 milyon 250 bin dolardan 24 milyon 666 bin dolar seviyesine ulaşmış. 2007 Ocak-Aralık dönemi ile 2008 Ocak-Aralık dönemi karşılaştırıldığında en fazla gıda sanayii makineleri ihracatı yaptığımız üçüncü sıradaki pazarın ise Kazakistan olduğu görülüyor. Kazakistan'a 2008 yılında 21 milyon 367 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatımız olduğu kaydedilmiş durumda.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızın en fazla artış göster-

diği pazarlar incelendiğinde ise Cezayir'in birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 5 milyon 759 bin dolarlık gıda sanayii makineleri gönderen ihracatçılarımızın 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise ihracat değerinin yüzde 158,6 oranında yükselterek 14 milyon 893 bin dolar seviyesine yakaladıkları görülüyor.

dolara ulaştı. Uğur Makina olarak ise sektörde iki firma ile çalışıyoruz. Bunlardan Uğur Makine 8 milyon 550 bin Euro'luk ihracat rakamına ulaşırken, Bereketli Uğur Makina ise 8 milyon 091 bin 493 Euro'luk ihracat yaptı. Bir diğer firmamız olan Bercar Dış Ticaret ise 34 milyon Euro'ya ulaştı. Kısaca 2008 bizim için çok iyi geçti. Yüzde 95 ihracat rakamı ile çalışan firmamız için geçtiğimiz yıl durum çok iyiydi diyebilirim. 2009'dan beklentilerimiz ise 2008 gibi yine çok iyi geçmesi. İhracatımızın büyük kısmını Libya'ya yapıyoruz. Ayrıca Nijerya, Sudan, Mısır, Fransa, İtalya, Kosova, Slovenya, Pakistan, Cezayir gibi 40 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. 2009 yılı için siparişlerimiz şimdiden hazır. En fazla siparişi ise yine Afrika ülkelerinden aldık. Ülke ülke saymak gerekir ise, Libya, Gine, Suudi Arabistan, Mısır, Pakistan gibi ülkelerden sipariş alıyoruz. Sektör olarak sorunlarımıza gelirse, özellikle hazırladığımız büyük projeleri kredilendirmede problemler yaşamaktayız. İhracatta kredi bulma konusunda büyük sıkıntılar yaşıyoruz.



2009 siparişlerimiz şimdiden hazır

Gıda makinelerinde ihracat rakamları 2007 Ocak-Aralık döneminde yaklaşık 271 milyon dolara yaklaşırken, 2008'in aynı döneminde bu rakam 396 milyon

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAK	2.649.226	11.819.533	4,46	5.282.016	24.905.111	4,72	99,4	110,7
ALMANYA	1.239.042	20.250.649	16,34	1.486.250	24.666.764	16,60	20,0	21,8
KAZAKİSTAN	4.439.804	25.281.053	5,69	3.601.281	21.367.089	5,93	-18,9	-15,5
İRAN	3.039.913	15.141.629	4,98	3.254.675	20.186.816	6,20	7,1	33,3
RUSYA FED.	3.339.942	12.979.428	3,89	4.974.468	19.879.900	4,00	48,9	53,2

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

OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
44.017.261	270.839.919	57.909.775	396.290.882	31,6	46,3

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ

Kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatımızın 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine nazaran yüzde 27,2 oranında artış kaydetmiş durumda. Söz konusu ihracat kaleminde geçtiğimiz yılın sonunda 71 milyon 751 bin dolar olan ihracatımız 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine gelindiğinde ise 91 milyon 251 bin dolar olmuş.

Kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye geçtiğimiz yılın Ocak-Aralık döneminde 11 milyon 425 bin dolar kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2008 yılının Ocak-Aralık zaman dilimine gelindiğinde ise yüzde 4,4 oranında artışla 11 milyon 927 bin dolarlık ihracat değeri yakalanmış. Kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatımızın en büyük ikinci pazarının ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2007 yılında 6 milyon 526 bin dolar ihracat gerçekleştiren kauçuk, plastik ve las-

tik işleme makineleri üretimi yapan firmalarımızın 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine gelindiğinde yüzde 40,7 oranında artış kaydederek 9 milyon 231 bin dolar seviyesini yakaladığı kaydedilmiş durumda. İran'ın ardından kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke ise Romanya. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde 5 milyon 755 bin dolarlık kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş.

Kauçuk, plastik ve lastik işleme makinelerinde ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği pazarın ise İspanya olduğu görü-

lüyor. İspanya'ya 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 454 bin dolarlık kauçuk, plastik ve lastik işleme makineleri ihracatı yapılmışken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 439 oranında artış göstererek 2 milyon 450 bin dolar olmuş.

altına alan krizin patlak vermesi, bunun dışında Ar-Ge çalışmalarımızla ilgili var olan projelerimizin çok da istediğimiz gibi gitmemesi hedefimize ulaşmamızı engelleyen etkenlerden bir kaçı. Ayrıca çok daha büyük hatlarda üretim gerçekleştirecek makineler üretmeyi hedefledik ancak işler planladığımız gibi gitmedi. Ekonomik krizle birlikte inşaat sektöründe yaşanan daralma direkt olarak PVC kapı pencere makineleri sektörünü de etkiledi. Birbiri ardına iptaller almaya başladık. Bütün bu karamsar tabloya rağmen 2009 yılından yine de umutlu olduğumuzu eklemek isterim. Pek çok kişi krizin etkilerinin 2009 sonuna kadar süreceğini hatta belki de 2010 yılını da içine alarak artacağını düşünüyor. Ancak biz bütün bu olumsuz havanın bir ya da iki ay içinde kendisini çok daha olumlu bir havaya bırakacağı kanaatindeyiz. Yine önümüzdeki dönemde beklediğimiz büyük hatların satışlarını yapacağımıza inanıyoruz. Çalıştığımız pazarlar Rusya, Ukrayna gibi daha çok sektörün lokomotifleri olan ülkeler. Bunun yanında ise Avusturya, Amerika ve Latin gibi ülkelere de satış gerçekleştiriyoruz.



Indira Hasanova
İtalyan Makine Müşteri İlgileri Koordinatörü

Projelerimiz umduğumuz gibi gitmedi

Aslında 2008 için hedefimiz 30 milyon Euro ciroya ulaşabilmektir. Ancak bu rakamı yakalayamadık ve 10 milyon Euro'luk ciroya ulaştık. Böylece de aslında 2007 ciromuzu yakalamış olduk. 2008 için planladığımız 30 milyon euro'luk bu ciro hedefi aslında çok da reel bir hedef değildi, hedefimizi bilerek tabmin ettiğimizden çok daha yüksek tuttuk. Fakat tüm dünyayı etkisi

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Aralık Dönemi)

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
RUSYA FED.	1.096.709	11.425.715	10,42	1.157.819	11.927.681	10,30	5,6	4,4
İRAN	509.689	6.562.524	12,88	690.029	9.231.186	13,38	35,4	40,7
ROMANYA	435.945	5.905.647	13,55	408.246	5.755.721	14,10	-6,4	-2,5
UKRAYNA	349.418	3.161.310	9,05	380.650	3.975.879	10,44	8,9	25,8
BULGARİSTAN	280.811	3.707.745	13,20	339.298	3.403.700	10,03	20,8	-8,2

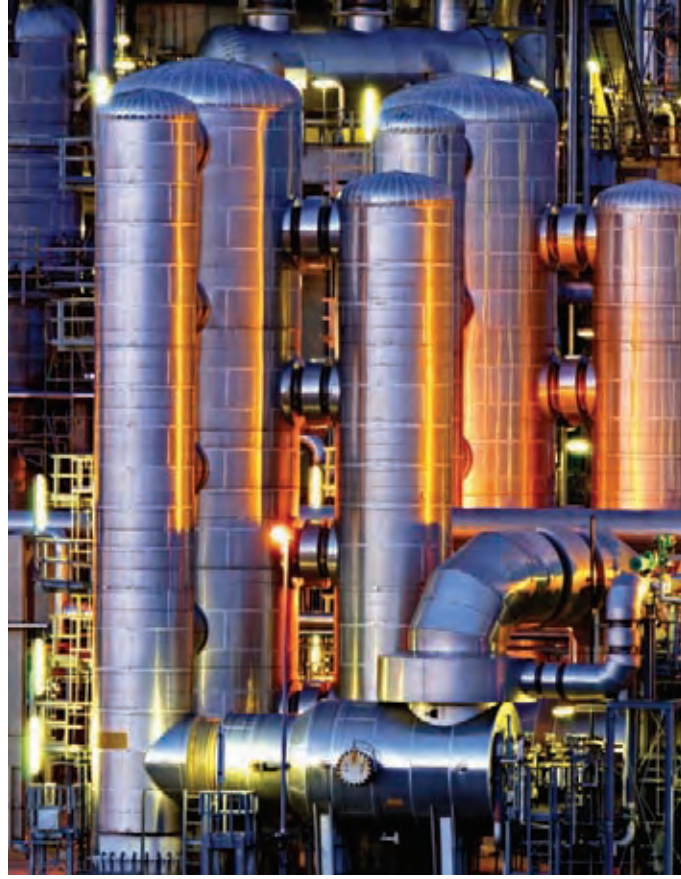
OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
8.493.782	71.751.576	8.914.462	91.251.475	5,0	27,2

REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Ülkemiz reaktör ve kazanlar ihracatımız 2007 yılında 206 milyon 646 bin dolar iken 2008 yılı ile karşılaştırıldığında yüzde 30 artışla 268 milyon 679 bin dolar olmuş.

Söz konusu mal grubunda en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz yerin İstanbul Deri Serbest Bölgesi olduğu görülüyor. İstanbul Deri Serbest Bölgesinden 2007 yılın Ocak-Aralık döneminde 24 milyon 940 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapan firmalarımız 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde yüzde 246,8 oranında değer artışı kaydederek 86 milyon 500 bin dolar ihracat rakamına ulaşmışlar. İstanbul Deri Serbest Bölgesi'nin ardından en fazla ihracat yaptığımız ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 22 milyon 307 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 14,3 oranında artışla 25 milyon 486 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. İngiltere'den sonraki en büyük ihracat pazarımız ise İspanya olmuş. İspanya'ya 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 15



milyon 492 bin dolar reaktör ve kazanlar ihracatı yapılmışken 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine gelindiğinde ise yüzde 18,1'lik değer artışı ile 18 milyon 295 bin dolar ihracat gerçekleştirilmiş.

Bu mal grubu için en hızlı ihracat artış oranı ise Danimarka'da yaşanmış. Danimarka'ya 2007 yılında 1 milyon 78 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ih-

racatımız 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 409,1 oranında artış kaydederek 5 milyon 488 bin dolar olmuş.

Ayhan Eren
Erensan Şirketler Grubu - Genel Müdür

İhracatımız hedefimizden yüzde 20 fazla

2008 yılında 7,5 milyon Euro ihracat rakamına ulaştık. Bu 2008 yılında 7,5 milyon Euro ihracat rakamına ulaştık. Bu hedeflediğimiz yüzde 20 üzerinde olan bir rakam. Bu büyüme 2006'da başlayıp 2007 ve 2008'in ilk yarısına kadar süren konut patlamasından kaynaklanıyor. Ayrıca Avrupa Birliği'ne yeni giren ülkeler ve yatırım için bir çok avantaj veren ülkelerde yapılan yabancı yatırımların da bu pazarlarımızda büyümemize yardımcı oldu. Bugün Romanya, Bulgaristan, Azerbaycan,

Türkmenistan'da sıcak su kazanı pazarında lider konumdayız. Sanayi kazanları ve ekipmanlarında Türkiye'den ibrahç edilen sanayi kazanları arasında açık farkla liderliğimizi korumaktayız. İngiltere, İspanya, Hollanda gibi batılı ülkelerde Arsenal Emirates Stadyumu, Cambridge Üniversitesi gibi önemli binaların ısıtmasını yapmaktayız. Azerbaycan'da Bakü şehrinin merkezi ısıtma santrallerinin rehabilitasyonunu 3 yıldır yapmaktayız, yani burada bir binayı değil tüm Bakü şehrinin ısıtmasını gerçekleştirmekteyiz. 250'ye varan çalışanıyla Erensan bölgesel bir marka olmaktan çıkıp üniversal bir marka olma yolunda epey yol kat etmiştir. Erensan Rusya şirketimizle 4 senedir Moskova merkezli olarak pazarlama ve satış aktivitelerimizi geliştirmekte ve bu ülkede önemli projelere imza atmaktayız. 2009'da hedeflerimiz yine yüzde 20 oranında büyümek ve bulunduğumuz 50 ülkede pazar payımızı geliştirmek olacaktır. Yabancı markaların Türkiye pazarına girişlerinde kendi EXİMBankaları uzun vadeli düşük faizli yüksek miktarlarda kredi sağlayarak bu ülkelerde yapılanmalarını sağlıyor, bizler ise onların ülkelerinde ürünlerimizi pazarlarken büyük standart ve bürokrasi engelleri ile karşılaşılıyor bir de kendi ülkemizdeki pazardan da pay veriyoruz. Yeni Enerji kanunu ile yıllardır yapılan bir israfın önüne geçilerek yurtdışı bağımlı olduğumuz doğal gazın daha verimli kullanan merkezi sistemler ön plana alınarak tasarruf sağlanması beklenmektedir. Buna göre artık her bin metrekare ve/veya 6 katın üzerinde olan binalara merkezi sistem kazan ile ısıtma zorunluluğu getirilmiş olup, bundan sonra yapılacak binalarda enerji kullanımı verimliliği bir sosyal sorumluluk olarak verilmiştir.

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İST.DERİ SER.BÖL.	1.761.727	24.940.476	14,16	5.881.691	86.500.578	14,71	233,9	246,8
İNGİLTERE	2.069.250	22.307.104	10,78	2.344.950	25.486.790	10,87	13,3	14,3
İSPANYA	2.476.035	15.492.534	6,26	1.239.568	18.295.305	14,76	-49,9	18,1
ALMANYA	4.194.816	29.246.460	6,97	4.190.502	17.013.721	4,06	-0,1	-41,8
RUSYA FED.	1.070.137	7.298.792	6,82	1.534.375	11.213.096	7,31	43,4	53,6

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

OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
36.423.672	206.646.202	38.801.718	268.679.117	6,5	30,0

TAKIM TEZGÂHLARI

Makine ihracatının en önemli kalemlerinden biri olan takım tezgâhları ihracatımız 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde geçtiğimiz yılın eş zaman dilimine nazaran yüzde 21,9 oranında değer artışı kaydetmiş durumda. Söz konusu ihracat kaleminde geçtiğimiz yılın Ocak-Aralık döneminde 612 milyon 509 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde ise 746 milyon 870 bin dolarlık yükseliş yakalanmış.

Takım tezgâhları ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 11 milyon 198 bin dolarlık takım tezgâhları ihraç eden makine üreticisi firmalarımız 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine gelindiğinde ise yüzde 46,4 oranında değer artışı sağlayarak 60 milyon 751 bin dolarlık ihracat yapmışlar. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Rusya Federasyonu. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 49 milyon 374 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapı-



mişken 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 13,9'luk yükseliş olmuş ve 56 milyon 232 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Bursa Serbest Bölgesi ise takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu 3. yer konumunda. Bursa Serbest Bölgesi'nden 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde 53 milyon 996 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke ise Azerbaycan olmuş. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 7 milyon 383 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı söz konusu iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 178 artışla 20 milyon 524 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmiş. Azerbaycan'ın ardından takım tezgâhları ihracatımızın en fazla artış

gösterdiği ikinci pazar ise Brezilya olmuş. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 10 milyon 106 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız varken 2008 yılının aynı döneminde yüzde 130,5 atış kaydedilerek bu mal grubundaki ihracatımız 23 milyon 291 bin dolar olmuş.

Rabia Dirin

Dirinler Makine Satış Şefi

Belirsizlik yatırımları da durduruyor

2008 yılı içinde 4 milyon 225 bin dolarlık bir ihracat rakamına ulaştık. Hedefimiz en azından 6 milyon dolara yaklaşmaktı ancak kriz nedeniyle hedefimize ulaşamadık. Son aylarda yaşanan piyasa daralması nedeniyle ciddi bir teklif alamadık. Daba çok Polonya, Bulgaristan, Almanya, Macaristan, İsrail gibi ülkelerle çalışıyoruz. Krizin neden olduğu daralan piyasalar iç piyasayı da olumsuz yönde etkiliyor. Küçük esnaf ve KOBİ'ler bankalardan destek alamıyor.

Aynı durum dış piyasalar için de geçerli. Ekonomik daralma finans sıkıntısı ve para transferlerinde gecikmeler yatırımları da etkiliyor. Sonuçta biz tüketim maddesi satmıyoruz, yatırıma yönelik ürünler satıyoruz. Böyle kriz dönemlerinde en fazla etki-

lenen sektör biz oluruz. Çünkü geleceği göremeyen insanlar yatırım yapmakta da çekingen kalır. İlk kısılan yatırımlar biz oluruz. Biz yüzde 35-40 oranında küçük işletmelerle çalışıyoruz. Onların bankalarla yaşadıkları problemler de direkt olarak bizi etkiliyor. Ayrıca otomotiv sektörü de hizmet veriyoruz. Onların durması bizi de rahatsız etti. Otomotiv sektörünün en fazla kullandığı saç işleme durdu. Biz de durduk.

Ürünlerimizin tamamı saç işleme değil. CNC torna ve takım tezgâhları da üretiyoruz ancak satışlar daraldı. 2009'dan herkes gibi biz de tedirginiz. Önümüzü göremiyoruz tam bir belirsizlik var. 2009 ilk çeyrekte hiçbir beklentimiz yok bu dönemde yoğun olarak müşteri ziyaretleri yapmayı planlıyoruz. 2. çeyrekte ise bir kırılma bekliyoruz. Satışların daba önce olduğu gibi hızlı bir ivme kazanmasa bile başlayacağımı düşünüyoruz. 3. çeyrekte ise satışların normale döneceğini sanıyoruz.

Şu anda devletin sanayicisine destek olması gerekiyor. Bizi bankalarla finansal olarak destekleyebilir. Bu sıkıntı ortamında daralmak zorunda kalıyoruz. Bu da işçi çıkarmalara neden oluyor. Sosyal patlamadan korkuyoruz. Hükümetin gecikmeden tedbirlerini almasını bekliyoruz.

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	7.397.984	41.498.237	5,61	8.748.366	60.751.536	6,94	18,3	46,4
RUSYA FED.	5.441.989	49.374.290	9,07	5.710.403	56.232.778	9,85	4,9	13,9
BURSA SER. BÖL.	16.753.502	63.315.267	3,78	12.646.887	53.996.757	4,27	-24,5	-14,7
İRAN	2.819.156	19.832.094	7,03	3.821.679	29.676.728	7,77	35,6	49,6
BULGARİSTAN	3.316.975	27.018.277	8,15	3.838.708	29.380.264	7,65	15,7	8,7

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

OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
106.662.570	612.509.862	114.160.696	746.870.786	7,0	21,9

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 274 milyon 38 bin dolar iken 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 39,7 oranında artış kaydedilerek 382 milyon 880 bin dolar olmuş.

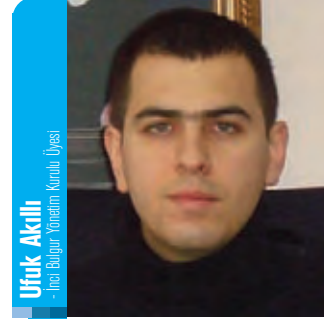
Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 35 milyon 85 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracat eden bu alandaki üretici Türk firmaları 2008 yılının aynı zaman dilimine geldiğinde ise yüzde 202,4 oranında artış kaydederek 106 milyon 102 bin dolar seviyesine yakalamışlar. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Fas. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde 24 milyon 863 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. Fas'ın ardından ise bu mal grubu için en büyük üçüncü pazarımız olan Fransa geliyor. Fransa'ya 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 14 milyon



855 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı söz konusu iken bu değer yüzde 27,7 oranında artış göstererek 18 milyon 973 bin dolar olmuş.

Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2007 yılı Ocak-Aralık dönemi ile 2008 yılı Ocak-Aralık karşılaştırmasında yüzde 202,4 oranında en hızlı şekilde arttığı ülkenin ABD olduğu görülüyor. ABD'nin ardından ise ihracatımızın en hızlı yükseliş yakaladığı ülke İtalya olmuş. İtalya'ya 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 7 milyon 70 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılırken 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine geldiğinde

yüzde 138,6 oranında değer artışı yakalanarak 16 milyon 867 bin dolar seviyesine ulaşılmış.



Ufuk Akılı
- İnce Balığar Yatırım Kurumu Yöneticisi

Makine üreticilerinin desteklenmesi lazım

2008 yılında 14 milyon 707 bin 464 YTL ciroya ulaştık. Bu hedefimizin üzerinde bir rakam açıkçası, bunu beklemiyorduk. Bunun sebebi ise yurt dışından özellikle de son dönemde Afrika'daki pek çok yatırımın ana üssü olan Sudan'dan elimize gelen siparişler. Sektör olarak en büyük sorunlarımızın başında demir ve hammadde fiyatlarının artışı geliyor. Ayrıca döviz kurunda meydana gelen dalgalanma ani düşüş ve çıkışlar da makine siparişlerinde verdiğimiz fiyatların değişmesine neden oluyor. Aslında son dönemde dolar belirli bir seviyeye oturmuş durumda. Döviz kurundaki dal-

galanmanın doğurduğu bu sorunları bir nebze de olsun aştığımızı söyleyebilirim. Yaşanan kriz makine sanayini en fazla teslimat sorunlarıyla vurdu. Pek çok firma ödemesini alamadığını için teslimatları gerçekleştirmedi. Ancak kendi firmam adına konuşursam krizin bizi çok fazla etkilemediğini söyleyebilirim. Ortadoğu ve Afrika ülkelerine çalışıyoruz daha çok. Kriz Avrupa'yı olumsuz yönde etkilemesine rağmen özellikle Afrika gibi ülkeler de çok da hissedildiğini söyleyemeyiz. Afrika'ya tarım aletleri ihracatı yapıyoruz. Tarım çok can alıcı bir sektör, kriz olsa da olmasa da tarımsal üretim devam etmek zorunda. Özellikle Afrika'daki tarımcılık ise hızla gelişme gösteren ve yatırıma açık bir sektör. Böyle olunca da bütün bu kriz ortamından istediğimiz hedeflere ulaşarak çıkmayı başarıyoruz. Devletin makin üreticilerine destek vermesi ve vergi uygulamalarında indirimle gidilmesi gerekiyor. Türkiye tüm dünyada tarım makineleri üretiminde en önemli 5 ülkeden biri. Türk tarım aletleri tüm dünyada çok beğeniliyor. Buna rağmen teşviksiz ve yardımdan yoksun bir sektör. Makine üreticileri çok fazla sıkıntı yaşıyor. Devlet makine üreticilerine verdiği teşvikleri arttırsa vergi uygulamalarında iyileştirmelere gidilirse, bizim için de rekabet şansı artmış olur.

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	7.002.101	35.085.230	5,01	18.268.681	106.102.084	5,81	160,9	202,4
FAS	6.189.040	27.841.253	4,50	5.967.060	24.863.804	4,17	-3,6	-10,7
FRANSA	4.865.358	14.855.566	3,05	5.945.125	18.973.579	3,19	22,2	27,7
İTALYA	2.458.162	7.070.317	2,88	4.495.984	16.867.583	3,75	82,9	138,6
BULGARİSTAN	2.742.546	10.684.320	3,90	3.520.601	16.374.472	4,65	28,4	53,3

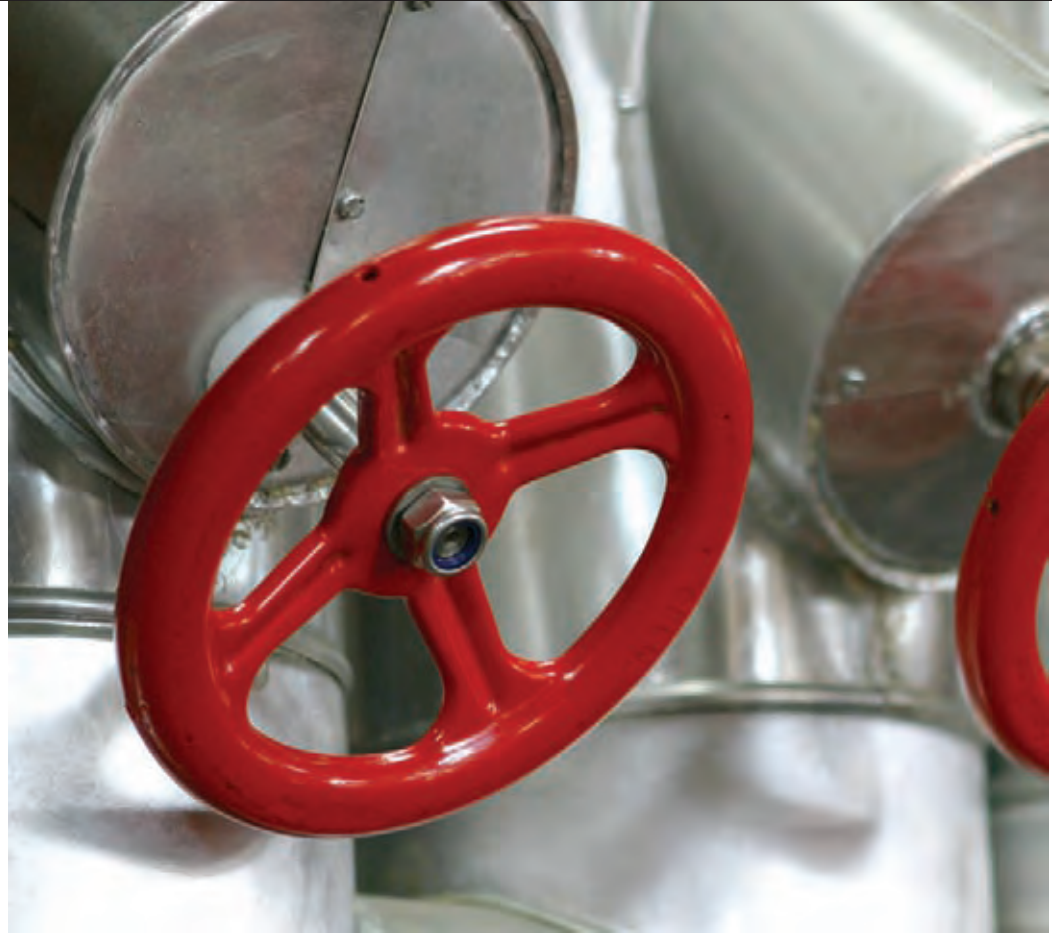
OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATI (2007 ve 2008 Yılları Ocak-Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
65.108.277	274.038.702	78.809.069	382.880.206	21,0	39,7

VANA

Türkiye geneli makine ve aks- Türkiye geneli vana ihracatımız 2008 yılının Ocak-Aralık döneminde geçtiğimiz yılın aynı dönemine nazaran yüzde 29,7 oranında artış kaydetmiş durumda. Geçtiğimiz yılın Ocak-Aralık zaman diliminde 250 milyon 412 bin dolar olan vana ihracatımız 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine geldiğinde yüzde 29,7 oranında artış göstererek 324 milyon 798 bin dolar olmuş.

Vana ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Almanya. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 45 milyon 70 bin dolarlık ihracatımız varken 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine geldiğimizde ise yüzde 5,8 oranında değer artışı ile ihracatımız 47 milyon 673 bin dolar olmuş. Almanya'nın ardından en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ikinci ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 15 milyon 417 bin dolarlık vana ihracatı söz konusu iken 2008 yılına geldiğinde yüzde 23,3 yükselişle 19 milyon 9 bin dolar seviyesi yakalan-



mış. Vana ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar ise Mısır. Bu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 5 milyon 874 bin dolarlık vana ihracatı yapıyorken 2008 yılının Ocak-Aralık dönemine geldiğinde ise yüzde 164,5 artışla vana ihracatımız 15 milyon 536 bin dolar olmuş.

Vana ihracatımız en hızlı artış gösterdiği ülke ise yüzde 164,5 değer artışı ile yine Mısır olmuş. Mısır'ın ardından ise va-

na ihracatımızın en hızlı yükseldiği ülke Libya. Söz konusu ülkeye 2007 yılının Ocak-Aralık döneminde 6 milyon 382 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2008 yılının aynı dönemine geldiğinde yüzde 117,6 değer artışı ile 13 milyon 890 bin dolar ihracat rakamına ulaşmışlar.



Seçil Benek
Ocak Vana İhracat Müdürü

Denizcilik sektöründeki daralma bizi de etkiledi

Vana makineleri sektörü olarak 2008 Ocak- Aralık döneminde 324 milyon 798 bin 226 dolarlık ihracat rakamına ulaşıldı. Bu rakam 2007 yılının aynı döneminde ise 250 milyon 412 bin 776

dolar olarak gerçekleşti. Biz Özal Vana olarak ise yaklaşık 6 milyon Euro'luk bir ihracat rakamına ulaştık. Buna ek olarak 2008 ihracat rakamlarımızın 2007 ile aynı olduğuna dikkat çekmek isterim. Ancak bir süredir Türkiye'yi de içine alan küresel ekonomik krizin etkilerinin 2009'da kendisini hissettireceğini sanıyoruz. Bu nedenle de 2009 ihracat hedefimizi şimdilik 2008'i yakalamak olarak belirledik. Krizin etkilerini dolaylı da olsa hissediyoruz. Firma olarak gemi vanaları ürettiğimiz ürünler arasında önemli bir bölümü oluşturuyor.

Ancak kriz nedeniyle denizcilik sektörünün yaşadığı sorunlar malumunuz. Kriz denizcilik sektöründe daralmalara neden oldu. Bu nedenle tüm dünyada gemi siparişleri durmuş durumda. Tabi bu da gemi vanaları üreten firmamızı olumsuz etkiliyor. Beklediğimiz siparişlerin çoğunu alamıyoruz. Krizin etkilerinin 2009'da azalmasını umuyoruz.

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

ÜLKE	2007 YILI			2008 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	4.979.444	45.070.106	9,05	5.401.730	47.673.907	8,83	8,5	5,8
RUSYA FED.	1.648.868	15.417.160	9,35	1.338.667	19.009.862	14,20	-18,8	23,3
MISIR	675.268	5.874.598	8,70	1.578.650	15.536.791	9,84	133,8	164,5
İTALYA	2.187.763	12.159.250	5,56	2.249.660	14.683.498	6,53	2,8	20,8
LIBYA	419.577	6.382.667	15,21	2.279.612	13.890.691	6,09	443,3	117,6

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

OCAK-ARALIK 2007		OCAK-ARALIK 2008		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
30.092.411	250.412.776	37.619.851	324.798.226	25,0	29,7

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK -31 OCAK 2008	01 OCAK - 12 OCAK 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	47,878,143.63	14,161,093.24	-70.42
BİR.DEVLETLER(ABD)	26,912,426.68	8,897,425.78	-66.94
LİBYA	7,549,789.62	4,780,017.55	-36.69
CEZAYİR	5,466,724.45	4,267,261.97	-21.94
İRAN (İSLAM CUM.)	17,997,027.06	4,043,127.30	-77.53
İTALYA	25,878,749.42	3,989,355.52	-84.58
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	14,083,421.72	3,770,307.71	-73.23
FRANSA	18,609,027.96	3,684,128.49	-80.20
SUUDI ARABİSTAN	7,462,285.24	3,393,094.19	-54.53
IRAK	12,019,029.59	3,016,996.24	-74.90
İST.DERİ SERB.BÖLGE	9,749,299.90	2,636,399.04	-72.96
MISIR	9,879,953.77	2,444,015.38	-75.26
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	30,161,298.21	2,251,678.92	-92.53
ROMANYA	18,999,699.81	2,239,336.65	-88.21
HOLLANDA	7,196,800.54	2,147,940.18	-70.15
BELÇİKA	7,786,111.36	2,035,168.16	-73.86
BULGARİSTAN	10,444,477.93	1,903,576.93	-81.77
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	6,456,812.18	1,850,645.34	-71.34
RUSYA FEDERASYONU	27,832,347.29	1,765,995.36	-93.65
YUNANİSTAN	6,898,804.02	1,487,248.24	-78.44
AVUSTURYA	5,454,675.74	1,374,889.94	-74.79
FAS	7,980,091.68	1,368,180.82	-82.86
POLONYA	10,217,710.17	1,362,347.15	-86.67
İSPANYA	9,250,839.42	1,304,417.28	-85.90
HİNDİSTAN	3,449,111.50	1,200,097.78	-65.21
İSRAİL	4,452,382.34	1,131,019.20	-74.60
TÜRKMENİSTAN	2,368,712.72	1,059,937.20	-55.25
MEKSİKA	1,055,743.50	1,022,902.18	-3.11
BİRLİK ARAP EMİRLİ	8,715,714.09	995,137.95	-88.58
KAZAKİSTAN	7,396,236.42	841,641.74	-88.62
KENYA	672,650.10	774,555.56	15.15
URDUN	1,851,126.41	734,597.05	-60.32
DANİMARKA	1,587,981.30	585,915.84	-63.10
KATAR	1,366,985.46	567,348.73	-58.50
AHL SERBEST BÖLGE	1,891,332.52	558,101.61	-70.49
ÇEK CUMHURİYETİ	2,754,443.03	554,893.87	-79.85
KANADA	1,054,007.25	554,604.14	-47.38
MALEZYA	914,649.53	528,486.15	-42.22
EGE SERBEST BÖLGE	9,103,248.58	523,273.21	-94.25
FİLİPİNLER	310,737.66	483,447.28	55.58
BEYAZ RUSYA	1,346,179.46	480,231.61	-64.33
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	2,812,571.74	463,265.08	-83.53
LÜBNAN	1,522,241.31	396,305.67	-73.97
PAKİSTAN	848,704.92	370,829.92	-56.31
MACARİSTAN	2,454,085.20	370,318.67	-84.91
TUNUS	3,489,183.87	368,018.14	-89.45
SUDAN	3,238,268.46	357,158.52	-88.97
BURSA SERBEST BÖLG.	5,350,469.30	352,354.76	-93.41
İSVEÇ	2,317,385.71	347,916.36	-84.99
TAYLAND	900,374.91	332,342.49	-63.09
NORVEÇ	663,458.67	316,565.03	-52.29
GÜRCİSTAN	5,143,713.98	302,703.05	-94.12

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 ARALIK 2008/01 OCAK - 10 OCAK 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK- 31 ARALIK 2008	01 OCAK-10 OCAK 2009	01 OCAK- 31 ARALIK 2008	01 OCAK-10 OCAK 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	1,088,298,057.96	221,743,634.93	47,878,143.63	13,332,786.32	-79.62	-72.15
BİR.DEVLETLER(ABD)	350,015,992.29	77,881,745.51	26,912,426.68	8,409,360.86	-77.75	-68.75
CEZAYİR	102,277,599.76	43,282,040.48	5,466,724.45	4,094,775.65	-57.68	-25.10
İRAN (İSLAM CUM.)	171,167,156.51	41,335,843.37	17,997,027.06	3,785,932.39	-75.85	-78.96
AZERBAYCAN-NAHCIVAN	88,156,610.89	19,472,768.93	14,083,421.72	3,664,283.53	-77.91	-73.98
LİBYA	87,187,666.00	30,996,267.83	7,549,789.62	3,645,306.77	-64.45	-51.72
FRANSA	594,903,158.56	75,126,052.60	18,609,027.96	3,491,560.27	-87.37	-81.24
İTALYA	687,369,651.62	115,400,987.43	25,878,749.42	3,349,472.24	-83.21	-87.06
SUUDİ ARABİSTAN	109,356,044.71	25,759,636.53	7,462,285.24	3,346,820.75	-76.44	-55.15
İRAK	241,956,093.51	106,520,441.25	12,019,029.59	2,696,534.72	-55.98	-77.56
MİSİR	87,326,881.42	71,323,697.72	9,879,953.77	2,386,847.52	-18.33	-75.84
İST.DERİ SERB.BÖLGE	34,652,736.42	4,806,788.72	9,749,299.90	2,302,538.68	-86.13	-76.38
ROMANYA	320,333,239.76	43,965,982.81	18,999,699.81	2,159,256.64	-86.27	-88.64
HOLLANDA	274,256,021.97	51,983,724.01	7,196,800.54	2,097,073.48	-81.05	-70.86
BELÇİKA	169,987,901.48	28,603,165.45	7,786,111.36	1,900,458.89	-83.17	-75.59
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	68,932,651.78	25,715,218.02	6,456,812.18	1,840,043.34	-62.70	-71.50
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	698,676,294.94	81,276,866.26	30,161,298.21	1,770,296.00	-88.37	-94.13
RUSYA FEDERASYONU	445,813,482.16	58,184,015.77	27,832,347.29	1,503,262.53	-86.95	-94.60
BULGARİSTAN	143,251,726.37	23,567,903.24	10,444,477.93	1,459,661.07	-83.55	-86.02
YUNANİSTAN	203,267,105.38	29,703,929.04	6,898,804.02	1,389,880.28	-85.39	-79.85
FAS	47,700,250.24	16,571,653.77	7,980,091.68	1,351,565.70	-65.26	-83.06
POLONYA	156,560,014.99	21,186,497.06	10,217,710.17	1,250,631.30	-86.47	-87.76
AVUSTURYA	79,697,176.16	17,064,186.14	5,454,675.74	1,232,117.56	-78.59	-77.41
İSPANYA	391,630,406.17	62,749,752.49	9,250,839.42	1,169,920.57	-83.98	-87.35
İSRAİL	154,548,163.61	21,632,697.33	4,452,382.34	1,103,310.08	-86.00	-75.22
HİNDİSTAN	23,006,538.57	8,081,709.61	3,449,111.50	1,102,102.21	-64.87	-68.05
BİRLİK ARAP EMİRLİ	343,996,638.50	46,720,667.53	8,715,714.09	989,307.95	-86.42	-88.65
TÜRKMENİSTAN	31,901,786.17	12,507,259.18	2,368,712.72	932,561.89	-60.79	-60.63
MEKSİKA	21,043,656.96	1,419,685.20	1,055,743.50	839,743.43	-93.25	-20.46
KAZAKİSTAN	64,678,335.76	7,970,942.28	7,396,236.42	816,511.96	-87.68	-88.96
URDUN	54,279,145.68	5,056,592.22	1,851,126.41	632,525.27	-90.68	-65.83
DANİMARKA	108,421,326.64	17,066,850.21	1,587,981.30	576,402.45	-84.26	-63.70
KATAR	59,905,455.54	10,017,315.93	1,366,985.46	565,983.73	-83.28	-58.60
AHL SERBEST BÖLGE	32,399,438.71	3,874,384.75	1,891,332.52	558,101.61	-88.04	-70.49
KANADA	24,198,161.01	4,895,290.57	1,054,007.25	530,457.26	-79.77	-49.67
MALEZYA	7,371,064.61	1,629,690.49	914,649.53	523,483.06	-77.89	-42.77
FİLİPİNLER	3,082,742.71	834,644.58	310,737.66	483,447.28	-72.93	55.58
BEYAZ RUSYA	10,122,787.03	1,941,305.50	1,346,179.46	479,510.24	-80.82	-64.38
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	78,499,866.77	13,223,068.64	2,812,571.74	449,442.14	-83.16	-84.02
EGE SERBEST BÖLGE	41,459,792.54	6,190,534.82	9,103,248.58	448,435.98	-85.07	-95.07
ÇEK CUMHURİYETİ	59,474,024.82	8,396,557.80	2,754,443.03	389,261.47	-85.88	-85.87
PAKİSTAN	9,558,720.12	1,279,220.79	848,704.92	370,829.92	-86.62	-56.31
TUNUS	41,048,834.45	7,870,081.27	3,489,183.87	361,824.30	-80.83	-89.63
LÜBNAN	40,587,288.48	11,630,720.68	1,522,241.31	353,905.67	-71.34	-76.75
SUDAN	21,554,379.13	3,260,187.02	3,238,268.46	344,223.05	-84.87	-89.37
TAYLAND	4,824,872.23	1,161,752.44	900,374.91	332,297.65	-75.92	-63.09
BURSA SERBEST BÖLG.	28,140,195.03	2,468,006.10	5,350,469.30	328,901.98	-91.23	-93.85
NORVEÇ	28,734,103.72	13,859,442.42	663,458.67	316,565.03	-51.77	-52.29
TRAKYA SERBEST BÖLGE	21,806,534.59	3,219,024.08	471,775.97	295,777.50	-85.24	-37.31
MACARİSTAN	48,822,760.23	5,976,353.25	2,454,085.20	285,375.75	-87.76	-88.37
BOSNA-HERSEK	43,131,463.30	3,234,785.62	1,583,552.35	268,118.73	-92.50	-83.07
İSVEÇ	89,485,460.98	11,329,475.20	2,317,385.71	245,855.11	-87.34	-89.39

İHRACAT RAKAMLARI

ARALIK AYI İHRACAT RAKAMLARI - 2008 -1000 \$

SEKTÖR	ARALIK				OCAK-ARALIK			
	2007	2008	Değişim (08/07)	Pay(08) (%)	2007	2008	Değişim (08/07)	Pay(08) (%)
I. TARIM	1,110,205	1,160,900	4.57	16.33	11,355,230	13,558,893	19.41	10.63
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	855,702	867,527	1.38	12.20	8,645,036	10,104,146	16.88	7.92
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	281,411	307,383	9.23	4.32	2,807,971	3,806,566	35.56	2.99
Yaş Meyve ve Sebze	199,747	247,675	23.99	3.48	1,478,862	1,770,762	19.74	1.39
Meyve Sebze Mamulleri	89,441	89,955	0.57	1.27	1,000,293	1,097,900	9.76	0.86
Kuru Meyve ve Mamulleri	79,573	72,328	-9.10	1.02	904,569	1,081,512	19.56	0.85
Fındık ve Mamulleri	141,011	71,738	-49.13	1.01	1,517,100	1,416,010	-6.66	1.11
Zeytin ve Zeytinyağı	22,066	20,851	-5.51	0.29	246,766	186,646	-24.36	0.15
Tütün	37,871	52,667	39.07	0.74	642,457	699,038	8.81	0.55
Kesme Çiçek	4,581	4,928	7.57	0.07	47,019	45,713	-2.78	0.04
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	62,809	94,476	50.42	1.33	592,143	854,194	44.25	0.67
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	62,809	94,476	50.42	1.33	592,143	854,194	44.25	0.67
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	191,693	198,897	3.76	2.80	2,118,051	2,600,553	22.78	2.04
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	191,693	198,897	3.76	2.80	2,118,051	2,600,553	22.78	2.04
II. SANAYİ	8,156,086	5,795,020	-28.95	81.50	91,893,604	110,681,534	20.45	86.81
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	750,409	546,018	-27.24	7.68	8,826,565	9,294,485	5.30	7.29
Tekstil ve Hammaddeleri	519,600	376,908	-27.46	5.30	6,554,050	6,807,831	3.87	5.34
Deri ve Deri Mamulleri	135,162	88,616	-34.44	1.25	1,268,796	1,318,046	3.88	1.03
Halı	95,647	80,494	-15.84	1.13	1,003,720	1,168,608	16.43	0.92
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,087,087	607,226	-44.14	8.54	10,457,267	13,608,594	30.14	10.67
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,087,087	607,226	-44.14	8.54	10,457,267	13,608,594	30.14	10.67
C. SANAYİ MAMULLERİ	6,318,589	4,641,776	-26.54	65.28	72,609,772	87,778,455	20.89	68.85
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1,321,386	987,880	-25.24	13.89	16,059,858	15,722,503	-2.10	12.33
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,036,508	1,069,351	-47.49	15.04	21,255,865	24,730,601	16.35	19.40
Elektrik-Elektronik	831,238	645,229	-22.38	9.07	9,094,522	9,860,425	8.42	7.73
Makine ve Aksamları	512,473	459,260	-10.38	6.46	5,552,212	6,916,307	24.57	5.42
Demir ve Demir Dışı Metaller	393,793	309,179	-21.49	4.35	5,189,620	6,173,135	18.95	4.84
Demir Çelik Ürünleri	890,364	867,800	-2.53	12.20	11,386,703	19,398,935	70.36	15.21
Çimento ve Toprak Ürünleri	211,375	206,023	-2.53	2.90	2,534,437	3,403,833	34.30	2.67
Değerli Maden ve Mücevherat	117,648	94,874	-19.36	1.33	1,479,951	1,507,168	1.84	1.18
Diğer Sanayi Ürünleri	3,803	2,181	-42.65	0.03	56,603	65,548	15.80	0.05
III. MADENCİLİK	214,301	154,386	-27.96	2.17	2,715,830	3,258,401	19.98	2.56
Madencilik Ürünleri	214,301	154,386	-27.96	2.17	2,715,830	3,258,401	19.98	2.56
TOPLAM	9,480,592	7,110,306	-25.00	100	105,964,665	127,498,828	20.32	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 31 OCAK 2008	01 Ocak - 12 OCAK 2009	
	Değer (\$)	Değer (\$)	Değişim %
ALMANYA	1,088,298,057.96	239,239,630.95	-78.02
IRAK	241,956,093.51	126,525,969.26	-47.71
İTALYA	687,369,651.62	125,823,131.18	-81.69
BİR.DEVLETLER(ABD)	350,015,992.29	91,448,930.87	-73.87
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	698,676,294.94	88,375,155.98	-87.35
FRANSA	594,903,158.56	81,306,755.92	-86.33
MISIR	87,326,881.42	80,667,591.62	-7.63
RUSYA FEDERASYONU	445,813,482.16	67,359,214.18	-84.89
İSPANYA	391,630,406.17	66,250,376.98	-83.08
HOLLANDA	274,256,021.97	56,769,450.10	-79.30
ROMANYA	320,333,239.76	51,085,870.88	-84.05
CEZAYİR	102,277,599.76	50,766,222.42	-50.36
BİRLİK ARAP EMİRLİ	343,996,638.50	49,972,530.17	-85.47
İRAN (İSLAM CUM.)	171,167,156.51	48,334,547.18	-71.76
YUNANİSTAN	203,267,105.38	39,110,411.06	-80.76
LİBYA	87,187,666.00	34,773,633.49	-60.12
LİBERYA	1,697,188.82	30,923,928.00	1,722.07
BELÇİKA	169,987,901.48	30,463,318.13	-82.08
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	68,932,851.78	29,976,958.02	-56.51
SUUDİ ARABİSTAN	109,356,044.71	29,123,969.15	-73.37
BULGARİSTAN	143,251,726.37	26,614,167.71	-81.42
İSRAİL	154,548,163.61	24,554,562.33	-84.11
POLONYA	156,560,014.99	23,677,376.34	-84.88
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	78,073,288.10	23,509,398.92	-69.89
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	88,156,610.89	21,835,183.81	-75.23
AVUSTURYA	79,697,176.16	18,674,640.97	-76.57
DANİMARKA	108,421,326.64	18,181,297.96	-83.23
GÜRCİSTAN	58,324,677.01	17,843,207.71	-69.41
ST.VINCENT VE GRENAD	8,348,483.53	17,357,854.01	107.92
UKRAYNA	150,399,645.68	17,340,016.67	-88.47
FAS	47,700,250.24	17,064,941.08	-64.22
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	78,499,866.77	15,001,742.71	-80.89
LÜBNAN	40,587,288.48	14,549,266.13	-64.15
NORVEÇ	28,734,103.72	14,016,724.40	-51.22
CEBELİ TARİK	0.00	13,946,259.56	100.00
TÜRKMENİSTAN	31,901,786.17	13,589,673.18	-57.40
JAPONYA	68,979,216.82	13,229,917.05	-80.82
İSVİÇRE	53,564,501.37	12,383,339.21	-76.88
İSVEÇ	89,485,460.98	12,028,529.67	-86.56
KATAR	59,905,455.54	10,207,519.52	-82.96
TANZANYA(BİRLEŞ.CUM)	3,514,081.75	9,995,330.09	184.44
TUNUS	41,048,834.45	9,740,027.57	-76.27
ENDONEZYA	22,461,582.94	9,540,766.65	-57.52
ÇEK CUMHURİYETİ	59,474,024.82	9,462,159.05	-84.09
KAZAKİSTAN	64,678,335.76	8,855,939.76	-86.31
HİNDİSTAN	23,006,538.57	8,541,591.05	-62.87
KOCAELİ SERBEST BLG.	8,421,056.43	8,293,632.02	-1.51
MOZAMBİK	702,006.74	7,770,151.16	1,006.85
EGE SERBEST BÖLGE	41,459,792.54	7,425,580.81	-82.09
MERSİN SERBEST BÖLGE	26,019,467.99	7,405,538.53	-71.54
MACARİSTAN	48,822,760.23	6,663,001.00	-86.35
AVRUPA SERBEST BÖLGE	34,476,811.58	6,636,872.25	-80.75

Türkiye'nin pırlantası: Erdemir

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 çağdaş anlamda bir demir çelik sanayisinin temelleri Cumhuriyet'e kadar atılmamıştı. 1932 yılında faaliyete geçen Kırıkkale fabrikası, devrin demiryolları inşaat politikasına uygun olarak ray üretmek için kurulmuştu. 1937 yılında temeli atılan ve 1 Haziran 1939'da yıllık 150 bin ton kapasite ile faaliyete geçen Karabük fabrikası da rayın yanı sıra inşaat demiri, putrel gibi profil demir ihtiyacını karşılıyordu. Ancak profil çelik, genç Cumhuriyeti temel inşaat yatırımlarında taşıyabilirdi. Eğer Türkiye kalkınmak ve Batılı medeniyet seviyesini yakalamak istiyorsa, bir an önce yassı çelik üretimine geçmeliydi. Çünkü sanayinin temeli yassı çelik üretimine dayanıyordu.

İLK GİRİŞİM ABD'DEN DÖNDÜ

Aslında Cumhuriyet yönetimi, bilinen çok önce yassı çelik tesisi kurmak için plan yapmıştı. 1944 yılında dönemin başbakanı Şükrü Saraçoğlu'nun bazı temel sektörlerle ilgili hedefler belirlemek üzere oluşturmaya çalıştığı planda Ereğli'de bir demir çelik kompleksi kurulması öngörülüyordu. Fakat Türkiye'nin istekli olması o günkü dünya konjonktüründe tek başına yeterli değildi.

Hükümetin yassı çelik fabrikası kurmak için kredi ve teknik destek talebinde bulunduğu ABD yönetimi Ankara'nın bu isteklerini reddettiği gibi, Türkiye'ye yolladığı uzman Thornbourg raporunda



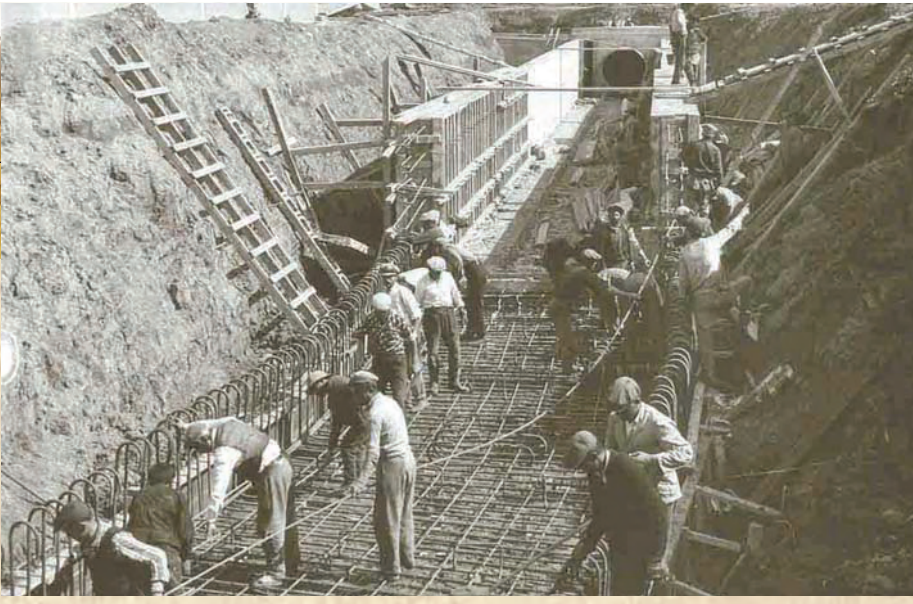
Karabük kompleksinin dahi durdurulmasını önermişti. Thornbourg raporunda "Türkiye için hammadde ve tarım ürünleri ihracatçısı işlevinin daha uygun olacağını" yazmıştı. Ancak İkinci Dünya Savaşı'nın hemen ertesinde yazılan bu rapor, çok kısa zamanda kadük kaldı. Çünkü savaştan sonra yeniden yapılanan dünyada ekonominin kuralları yeniden yazılıyordu ve Türkiye ile ABD arasında da yeni bir dönem başlıyordu. 1950'lerin başında blucin ve margarinle tanışan Türk halkı, artık çamaşır makinesi ve buzdolabı da istiyordu. Bunları üretmek içinse yassı çelik gerekiyordu.

SÜMERBANK ÖNCÜ OLDU

1954 yılında Sümerbank'ın öncülüğünde Sanayi Bakanlığı temsilcilerinden oluşan bir komisyon kuruldu. Komisyon yassı çelik üretecek ulusal bir demir-çelik sanayisinin gerekliliğine karar verdi.

1959 yılı başında, yeniden ABD'nin kapısı çalındı.

1944 yılında Türkiye'nin kredi ve teknik destek talebini neredeyse alay ederek geri çeviren ABD, bu kez hem kredi hem de teknik destek vermeyi kabul etti. AID aracılığı ile Türkiye hükümetine yassı çelik tesisi inşası için 129 milyon dolar kredi açıldı. Sanayi Bakanlığı'nca kurulan bir heyet ile Amerikan şirketi Koppers tarafından yapılabirlik etüdü ve tesisi kuracak şirketin statü çalışmaları yapıldı. Aynı yılın eylül ayında, Koppers Associates, İş Bankası, Türkiye Demir ve Çelik İşletmeleri Umum Müdürlüğü, Sümerbank Umum Müdürlüğü, Ankara Ticaret ve Sanayi Odası kurucu üye olarak belirlendi. 12 Şubat 1960'ta, Kardemir'in ardından Türkiye'nin ikinci entegre demir-çelik tesisi olacak fabrikanın Karadeniz Ereğli'de kurulmasında anlaşmaya varıldı. 28 Şubat 1960'ta çıkarılan 7462 sayılı Yasayla da Ereğli



Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş. (Erdemir) adı altında şirketin kuruluş yetkisi Bakanlar Kurulu'na verildi. 21 Nisan 1960'ta çıkarılan kararname ile kuruluş kararı alınıp, 11 Mayıs 1960'ta da şirket resmen tescil edildi.

Kuruluş sermayesi 600 milyon TL olarak belirlenen Erdemir'in ortaklık yapısı şu şekilde gerçekleşti. Yüzde 28 ABD konsorsiyumu (Koppers Corp. Blow-Nox, Westinghouse, Yüzde 9 Chase International, yüzde 12 özel sektör, yüzde 51 Türkiye Cumhuriyeti).

ÇİLEK TARLASINDA ÇELİK

Neredeyse tamamı Türk ve mühendis ve işçileri tarafından gerçekleştirilen 42 aylık inşaat ve montaj çalışmalarının ardından tesisler 15 Mayıs 1965 günü işletmeye alındı. Kömürün ve çileğin vatanı olarak bilinen Karadeniz Ereğli, ülkenin tek yassı çelik fabrikasına ev sahipliği yapmaya başladı. Zaman içinde Ereğli küçük bir balıkçı kasabasından modern bir sanayi kentine dönüştü. Erdemir ile birlikte ekonomide yeni bir dönem başladı.

Yılda 470 bin sıvı çelik ve 378 bin ton yassı çelik kapasitesi ile üretime başlayan Erdemir, ülke sanayisi için lokomotif rolü üstlenirken, artan ihtiyaçla cevap verebilmek için yeni yatırımlarla kapasitesi sürekli artırdı. Kuruluşunda 470 bin ton olan yıllık ham çelik üretim kapasitesi, 1969-72 döneminde gerçekleştirilen ara tevsiyat, 1972-78 döneminde gerçekleştirilen birinci kademe tevsiyat, 1978-83 döneminde gerçekleştirilen ikinci kademe tevsiyat yatırımları ile yıllık 1,7 milyon tona ve 1983-87 döneminde gerçekleştirilen tamamlama yatırımları ile 2,0 milyon tona çıkarıldı.

Erdemir, 1990 yılında başlatılan ve Türkiye'nin en büyük yatırımlarından biri olan "Kapasite Artırma ve Modernizasyon (KAM) Projesi"nin tamamlanmasıyla

ham çelik kapasitesini yıllık 3 milyon tona, yassı çelik kapasitesini ise yıllık 3,5 milyon tona çıkardı.

Otomotiv, boru, beyaz eşya, basınçlı kap, makine gibi imalat sanayinin birçok sektörüne temel girdi sağlayan Erdemir, 2002 yılında İskenderun Demir Çelik Fabrikalarını yassı çelik üreten modern bir şirket yapısına dönüştürülmesi koşuluyla, 50 milyon dolar nakit karşılığında Özelleştirme İdaresi'nden satın alındı. Böylece şirketin toplam ham çelik üretim kapasitesi 5 milyon tona yükseldi.

Yurt dışında ise, Romanya'da 108 bin ton üretim/yıl kapasiteli silisyumlu yassı çelik üreten Laminorul De Benzi Electrotehnice (LBE) tesisi satın alındı.

2010'DA HEDEF 10 MİLYON TON

Erdemir, 2006 yılında özelleştirme kapsamında Ordu Yardımlaşma Kurumu OYAK'a satıldı.

OYAK, Erdemir'in yüzde 49,29 hissesi için 2 milyar 960 milyon dolar ödedi. Sektöründe yassı uzun ürün dengesizliğinden kaynaklanan yapısal sorunları ortadan kaldırmaya yönelik yatırımlara öncelik veren Erdemir, iştiraklerinden İsdemir'de büyük bir dönüşüm projesi başlattı. Yatırımların tamamlanmasıyla Erdemir ve İsdemir'in toplam üretiminin 2010 yılında 10 milyon ton yassı mamule ulaşması hedefleniyor. Türkiye'nin en büyük yatırımlarından biri olan Erdemir, Avrupa kalite Ödülü sürecinde "Mükemmellikte Yetkinlik" belgesi aldı. Ulusal kalite ödülü sürecinde başarı ödülünü de elde eden Erdemir, entegre demir çelik tesisi olarak bu ölçekte yer alan kuruluşlar arasında ilk defa bu ödüle sahip oldu.

Uluslararası kalite standartlarında levha, sıcak ve soğuk haddelenmiş sac, kalay ve krom kaplamalı sac ile galvanizli

sac üreten Erdemir'de kok-sinter-yüksek fırın-çelikhane-sürekli döküm-sıcak haddehane- soğuk haddehane-kalay, krom ve çinko kaplama teknolojisi ile üretim yapılıyor. Erdemir, İsdemir'le birlikte Romanya, Erdemir Çelik Servis Merkezi, Erdemir Mühendislik Şirketi, Çelbor Boru, Erdemir Maden, Erdemir Lojistik, Erdemir Gaz olmak üzere bünyesinde 8 ayrı şirketi barındıran bir şirketler topluluğu. Bağlı 8 şirketi, 15 bin çalışanı, 3,5 milyar doların üzerinde ciroyuyla dünya devleriyle yarışan Erdemir'in bugüne kadar devlete katkısı ise 10 milyar doların üzerinde.

AYŞE NEDEN PATLADI?

Demir çelik fabrikalarının en önemli bölümü, demirin kok kömürüyle birlikte eritilerek sıvı çeliğe dönüştürüldüğü yüksek fırınlardır. Isının yaklaşık 2 bin dereceye ulaştığı bu fırınlardaki işlem bir doğum gibi algılandığı için yüksek fırınlara dünyanın her yerinde kadın isimleri verilir. Erdemir'deki iki yüksek fırından biri olan Ayşe, 1970 yılında sık sık arızalanmaya başlamıştı. Fabrikayı kuran ABD'li uzmanlar bir rapor hazırlayarak fırının bakıma alınması gerektiğini bildirdiler. Tabii ki rapor Ankara'nın tozlu raflarında beklemeye başladı.

O dönemde tek arıza yapan Ayşe değildi. Türkiye siyaseti de çalkantılı bir dönemden geçiyordu. 1971 yılında 12 Mart Muhtırası yayınlandı. CHP Genel Sekreteri Bülent Ecevit görevinden istifa etti. İsmet Paşa'ya bayrak açmaya hazırlanan Ecevit, hemen Ereğli CHP ilçe başkanı Kemal Anadolu'yu arayarak Zonguldak'a gelmek istediğini bildirdi. Siyasi tansiyon yükselmeye başladı.

Yaklaşık bir yıldır arızalı olmasına rağmen çalışmaya devam eden Ayşe'nin de tansiyonu aynı dönemde yükseldi. Fırın delindi, 2 bin derecedeki demir cevheri, dışarı sızıp, on derecedeki havayla buluştuğunda, büyük bir patlama yaşandı.

12 Mart muhtırasından bir ay sonra, meydana gelen patlama, muhtıracılara göre kuşkusuz bir sabotaj olmalıydı. Hemen sıkıyönetim ilan edildi, Ereğli'deki tüm evler arandı, birçok sendikacı ve Ereğlili gözaltına alındı. Gözaltına alınanlar arasında Kemal Anadolu da vardı.

Olayın bu boyutlara ulaşması üzerine İsmet Paşa, hemen Başbakan Erim'le Genelkurmay Başkanı Memduh Tağmaç'ı evine davet etti. İsmet Paşa, "Eğer gerçekten sabotaj varsa ve bizim ilçe başkanı buna kanışmış ise, onu sizden önce ben cezalandırırım" dedi. Bu söz etkisini gösterdi ve Anadolu İstanbul Harbiye'deki askeri hapis hanelerine serbest bırakıldı. Yapılan incelemelerde patlamanın sabotaj değil ihmal sonucu olduğu anlaşılınca da sıkıyönetim kaldırılmadı.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURTDIŞI FUARLAR (2009 YILI OCAK - ŞUBAT VE MART DÖNEMİ)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
OCAK	TEKNO-09	11-14 Ocak 2009	Dubai, BAE	METAL İŞLEME MAKİNELERİ, KAYNAK MAKİNELERİ, AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ, DÖKÜM MAKİNESİ, PAKETLEME MAKİNELERİ, İNŞAAT VE YAPI MALZEMELER	http://www.messe-duesseldorf.de www.oaib.gov.tr	Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Milli Kablını
	ARABPLAST, Arab International Plastics and Rubber Trade Show	11-14 Ocak 2009	Dubai, BAE	PLASTİK, KAUÇUK 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 Fuarcılık 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 Interna. Trade Fair for the Manu. Industry - Machinery, Welding, Surface Treatment, Materials Handling	5-8 Şubat 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN., METALÜRJİ, DÖKÜM., DEMİR DIŞI MADENLER, YAN SANAYİ, YÜZEY İŞLEME	www.tuyap.com.tr	Hannover Messe Bileşim Fuarcılık AŞ
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	10-13 Şubat 2009	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADELERİ, MAKİNELERİ	www.expoofil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	ITCE - International African Arabian Exhibition for Textile, Embroidery and Sewing Machinery and Accessories	19-21 Şubat 2009	Kahire, Mısır	TEKSTİL, HAZIR GİYİM MAKİNE VE AKSESUARLARI	www.acg-itefairs.com www.masterfuarc.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.
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.deviceink.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

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURTDIŞI FUARLAR (2009 YILI NİSAN - MAYIS - HAZİRAN VE TEMMUZ AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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 İhraç Ürünleri Fuarı	15 Nisan-6 Mayıs 2009	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık 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 Fuarçılık 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 BİYOTEKN.	www.achema.de	DECHEMA GESELLSCHAFT FÜR CHEMISCHE TECHNIK UND BIOTEC. e.V.
	53. International Technical and Technical Achievement Trade Fair	11-15 Mayıs 2009	Belgrad / Sırbistan	MAKİNE VE AKSAMLARI	www.sajam.co.rs www.oaib.gov.tr	Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Milli Katılımı
	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 Fuarçılık 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. OTOMOTIV, MAKİNE VE İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ ENDÜSTRİLERİ	www.cancm.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
	HAZİRAN	PACKAGING AND LABEL - Belarusian Agroindustrial Week International Specialised Exhibition for Packaging Materials and Equipment	2-5 Haziran 2009	Minsk, Belarus	GIDA İŞLEME TEKNOLOJİSİ, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUKÇUK TEKNOLOJİSİ	www.minskexpo.com www.turkel.com.tr
Aquatech China - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water		3-5 Haziran 2009	Shanghai, Çin	İÇME SUYU-ATIK SU	mail@rai.nl	Amsterdam Rai
ITM International Textile Machinery Exhibition		6-10 Haziran 2009	İstanbul, Türkiye	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
ASME TURBO EXPO - Land, Sea & Air International Gas Turbine and Aeroengine Congress and Exhibition		08-12 Haziran 2009	Orlando, ABD Glasgow, İngiltere	GAZ TÜRBİNLERİ VS.	www.asme.org/igti	ASME International Gas Turbine Institute
ITM POLAND 2009		16-19 Haziran 2009	Poznan, Polonya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL SANAYİ, KAYNAK, HİDROLİK VE PNÖMATİK, DÜKÜM, OTOMASYON SANAYİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	Poznan International Fair Ltd. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Milli Katılımı
JIMEX Uluslararası Endüstri Makineleri, Elektrik ve Otomasyon Fuarı		15-18 Haziran 2009	Amman, Ürdün	ENDÜSTRİYEL MAKİNELER, ELEKTRİK, OTOMASYON	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
ProPak Asia International Processing, Filling and Packaging Technology Exhibition and Conference for the Asian Region		17-20 Haziran 2009	Bangkok, TAYLAND	GIDA ÜRÜNLERİ İŞLEME, PAKETLEME TEKNOLOJİLERİ	www.propakasia.com	Bangkok Exhibition Services Ltd.
REW İSTANBUL-Uluslar arası Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı		18-21 Haziran 2009	İstanbul, Türkiye	ÇEVRE KORUMA TEKN., YENİLENEBİLİR ENERJİ, SU TEKN.	www.tuyap.com.tr	İFO İSTANBUL FUAR HİZM. SAN. TİC. A.Ş.
NPE The International Plastics Showcase		22-26 Haziran 2009	Şikago, ABD	PLASTİK ENDÜSTRİSİ VE MAKİNELERİ FUARI	www.npe.org	SPI - The Society of the Plastics Industry Inc. (Makine Tanıtım Grubu katılımı)
TEMMUZ		AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	10-13 Temmuz 2009	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de
	SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	26-29 Temmuz 2009	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaexpo.com	ANCOM GROUP / EXPO

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