

Mart 2011 > SAYI:09

moment expo

Makine ve Aksarılar İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

KOMPRESÖR İHRACATININ BÜYÜK POTANSİYELİ

**BÜYÜK BUHRAN'DA TÜRKİYE
BÜYÜMEYİ BAŞARMIŞTI**

**HANGİ ÜLKEDE NASIL
DAVRANMAK LAZIM?**

**MERMER MAKİNECİLERİ
TÜMMER'LE DÜNYA PAZARLARINDA**

**REKABETÇİLİK İÇİN
TEKNOLOJİDEN GÜÇ ALIN**

**MAKİNEYLE GEÇEN
BİR ÖMÜR**



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 yayımlanmaktadır. "Moment
Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alınıp
yapılması izne bağlıdır.

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

KRİZE KARŞI UMUTTA VAR

Yılın ilk ayında Türkiye'nin genel ihracatı yüzde 28 oranında gerilerken, OAİB
iştilgal alanına giren makine ihracatı yüzde 18,2 oranında bir azalış gösterdi.
Makine ihracatımızda krize karşı umut veren ve ihracatın hızla artış gösterdiği
pazarlarda makine ihracatının krize karşı direndiğini gösteriyor.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştilgal alanına giren Türki-
ye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2008 yılı Ocak ayında ihracat kayıt rakamı 498
milyon 179 dolar iken, bu rakam 2009 yılı aynı ayında yüzde 18,2 oranında azala-
rak 407 milyon 399 dolara düştü.

Makine ihracatımızdaki genel düşüşe rağmen bazı ülkelere olan makine ihracatı-
mız ciddi yükselişler gösteriyor. İşte Gürcistan bu ülkelerden biri. Gürcistan'a
2008 yılının Ocak ayında 5 milyon 143 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken
2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 227 oranında değer artışı kay-
dedilerek 16 milyon 834 bin dolar seviyesi yakalanmış durumda. Ayrıca Libya'ya

olan makine ihracatımızda
2008 ve 2009 yılı Ocak ayı
karşılaştırması yapıldığında
artış gösteren ülkeler ara-
sında yer alıyor. Söz konusu
ülkeye 2008 yılının ilk ayın-
da 7 milyon 549 bin dolarlık
makine ihracatı gerçekleştiril-
mişken 2009 yılının aynı
dönemine gelindiğinde ise
yüzde 67 oranında değer
artışı ile 12 milyon 643 bin
dolar seviyesine ulaşılmış.
Irak'ta makine ihracatımız
söz konusu dönem içerisinde
de artış gösterdiği bir diğer
pazar. Irak'a 2008 yılının
Ocak ayında 12 milyon 19
bin dolarlık makine ihracatı
varken 2009 yılının Ocak

ayında ise yüzde 32 artışla 15 milyon 883 bin dolarlık makine ihracatı yapılmış.
Makine ihracatımızda bir düşüş söz konusu olsa da Türkiye geneli ihracat düşüş
hızından yavaş olması ve doğu pazarlarına yönelik ciddi ihracat artışları makine
sektörünün krize karşı direnç gösterdiğini kanıtıyor. Global krizin etkisiyle umut-
suzluğun yaygınlaştığı sanayi sektöründe makine imalatçıları ve ihracatçıları umut
olmak adına bir çok farklı projeye imza atarak 2009 yılında krizin etkilerini en aza
indirmek için var güçleriyle çalışma devam edecekler.

“ Bu sayımızın kapak konusu
kompresör sektörü. Türkiye kompresör
sektörü global finansal kriz nedeniyle
geleneksel pazarlarda başlayan ciddi
daralmaya rağmen, 2008 yılında
ihracatını değer bazında yüzde 28
oranında yükseltmeyi başardı. Kriz
döneminde bile ihracatını artırarak
potansiyelini ortaya koyan sektörün var
olan sorunları çözüldüğü takdirde daha
büyük başarılarımıza imza atacağı ortada.”

Tugay SOYKAN

Nereden Nereye

Kusursuz detaylarımız ve mükemmel sonuçlarımızla, ileri teknolojilerimiz ve yarım asrı aşan tecrübemizle Bursa'dan dünyanın dört bir yanına Durma makineleri ihraç ediyoruz...

Dünyanın daha iyilere ihtiyacı var...



DURMA



Durmazlar Makina San. ve Tic. A.Ş.

OSB 75.Yıl Bulvarı Bursa
0 224 219 16 00
www.durmazlar.com.tr
durma@durmazlar.com.tr

- 6 Başkan'dan
- 7 Genel Sekreterden
- 8 Kısa kısa
- 14 Krize karşı Eximbank'ın 2009 kredileri
- 16 Rekabetçilik için teknolojiden güç alın
- 18 Yeni endüstri devrimi nanorobotlar mı?
- 20 TÜVASAŞ vagonları dünyayı dolaşacak
- 24 **Kapak:** İhracata hava basan makineler
- 30 Teknolojisi takip edilen bir firma
- 34 Alarko, Çin'e klima satıyor
- 38 Krizden çıkartacak önlemler
- 40 Makineyle geçen bir ömür
- 42 Mermer makinecileri
TÜMMER'le dünya pazarlarında
- 46 Güvenilir bir ödeme aracı: Akreditif
- 48 İran bizden makine diler
- 54 Ar-Ge yapacak babayiğitler desteklenmeli



14

“ Krize karşı Eximbank'ın 2009 kredileri ”





48

“İran bizden makine diler”



16

“Rekabetçilik için teknolojiye güç alın”



58

Hangi ülkede nasıl davranmak lazım (1)?

58

Sabancı Üniversitesi Japonya için proje üretiyor

66

Göstergeler

71

İhracat rakamları

82

Eğitime adanmış bir ömür:

86

Prof. Dr. Süleyman Santaş

1929'daki Büyük Buhran'da

88

Türkiye büyümeyi başarmıştı

Ürünler

90

Bilgi hattı

92

Fuarlar

94

İletişim

96



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Sanayinin stratejisini çizmek

SANAYİ SEKTÖRÜNÜN VE DEVLETİN ORTAKLAŞA YÜRÜTTÜĞÜ SANAYİ STRATEJİ PLANI MAKİNE SEKTÖRÜ AÇISINDAN DA BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR. STRATEJİ PLANI İLE ÖNCELİKLE KRİZE YÖNELİK ACİL ÇÖZÜMLER ALINACAK ARDINDAN MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN ORTA VE UZUN VADELİ STRATEJİLER BELİRLENECEK.

Sanayi sektörü zor günler yaşıyor. Bir kum fırtınasının içinde, fırtınanın ne zaman döneceği konusunda bilgi sahibi olmadan, işletmelerimizin yönetim şekillerinin tamamen değişeceği, alışkanlıkların bırakılmak zorunda olduğu bir dünyada düzenine doğru gidiyoruz.

Bu dönemde, hiçbir zamanda olmadığı kadar, sanayi stratejilerinin belirlenmesi büyük önem taşıyor. Bu nedenle devlet ve sektör temsilcilerinin görüşmeleri neticesinde bir sanayi strateji planı oluşturuluyor. Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu ve Ekonomik Sorunları Değerlendirme Kurulu'nda gerçekleştirilen toplantılar ve çalışmalarla, tekstil, elektrik-elektronik, otomotiv ve tabii ki de makine sektörü gibi ülke ekonomisi için büyük önem taşıyan alanlar için acil, orta ve uzun vadeli strateji planları hazırlanıyor. Bu kurullarda sanayi sektörünün sorunları masaya yatırılıyor ve çözüm önerilerinin neler olabileceği belirleniyor. Bu noktada sektör temsilcileri ve devlet birlikte çalışıyor. Daha sonra çözüm

önerileri ilgili Bakanlıklara ya da ilgili devlet kurumlarına gönderiliyor.

Global kriz günümüzün en önemli gündem maddesi olduğundan dolayı sanayi strateji planı içerisinde ilk olarak bir acil eylem planı hazırlanıyor. Bu plandan çıkacak kararlar yakın zamanda makine sektöründe faaliyet gösteren firmalara yeni açılımlar sunabilir. Diğer taraftan orta ve uzun vadeli belirlenecek olan strateji planları ise ülkemizin gelişimi için büyük önem taşıyan makine sektörünün önünü açacak şekilde olmalıdır.

Makine sektörü temsilcileri geleceğe dair bir strateji planını önlerinde gördükleri takdirde kendileri daha güvende hissedecekler ve gelişimlerine yüksek bir ivme kazandırabileceklerdir. Bu nedenle sanayi strateji planı belirlenirken makine sektörünün burada en iyi şekilde temsil edilmesi çok önemlidir. Bizlerde bu noktada elimizden gelen çabanın fazlasını göstermeye devam edeceğiz.



>> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Makineyi tanıtmak için çok çalışacağız

HERKESİN BİLDİĞİ GİBİ; İSTEDİĞİNİZ KADAR MÜKEMMEL BİR ÜRÜN ÜRETİN, BU ÜRÜNÜ DOĞRU BİR ŞEKİLDE TANITMAYINCA PAZARLAYABİLMEK MÜMKÜN OLAMAMAKTADIR. MAKİNE TANITIM GRUBU'NUN KURULUŞU DA, BU İHTİYAÇTAN DOĞMUŞTUR. 2009 YILINDA BU AMACA ULAŞMAK İÇİN HER TÜRLÜ ATILIMI GERÇEKLEŞTİRECEĞİZ.

Dünyada her geçen yıl artan rekabet içerisinde ayakta kalmak, edinilen yeri korumak firmalarımız için giderek zorlaşmaktadır. Mühendislik sektörleri arasında yer alan makine imalat sanayinde, üretim yapan ürettiğini ihraç eden firmalarımız açısından ise bunu başarmada AR-GE çalışmaları, dolaşısıyla inovasyon faaliyetlerinin yeri çok önemlidir. Ancak, sadece teknoloji üretmek ve geliştirmek de yeterli olmamaktadır. Geliştirilen teknolojinin yanı sıra, teknolojinin uygulanması, bu yolla korunan kalite, yaratılan maliyet avantajı, teslimat süresi de önemli unsurlardır.

Makine üretiminde söz sahibi olan pek çok gelişmiş ülkeye göre ülkemiz üretimde sağladığı esneklik nedeniyle uygun teslimat süresi ve fiyat avantajı açısından rekabet edebilir düzeydedir. Ancak, her ne kadar Ar-Ge çalışmalarına sektörümüz son yıllarda verdiği önemi artırsa da, bu konuya daha çok eğilmesi gerekmektedir.

Göz ardı edilmemesi gereken önemli bir unsur da tanıtımdır. Herkesin bildiği gibi; istediğiniz kadar mükemmel bir ürün üretin, bu ürünü doğru bir şekilde tanıtmayınca pazarlayabilmek mümkün olamamaktadır. Burada tanıtımdan kastedilen

sadece firmalarımızın bireysel gayretleri ile yaptıkları tanıtım değildir. Tanıtım, sektörde faaliyet gösteren aynı sıkıntıları çeken firmaların yurt içinde tüm kurumlar nezdinde yaptıkları topyekun faaliyetlerle başlar, doğru bir organizasyonla yurt içi ve yurt dışında yapılan kampanya ve reklam çalışmalarısıyla desteklenir.

Genel Sekreterliğimiz bünyesinde çalışmalarını yürütülen Makine Tanıtım Grubu'nun kuruluşu da, bu ihtiyaçtan doğmuştur. Makine Tanıtım Grubu, Türk makine sektörüne dair mevcut algı hakkında bilgi sahibi olunması ve bu bilgiler ışığında, sektörün gelişimi için yeni planlamalar yapılması ve stratejiler oluşturulması için 2008 yılı sonunda tamamlanan bir Algı Anketi çalışması yapmıştır. Bu çalışma sonuçlarına göre de tanıtım eksikliği sektörün önem vermesi gereken yönleri arasında yer almaktadır. Bu nedenle, Algı Anketi çalışmasında ortaya çıkan sonuçlar da kullanılarak Makine Tanıtım Grubumuzca tanıtım faaliyetlerimiz hızlanacaktır. Her zaman olduğu gibi tüm hedefimiz sektörümüzün küresel rekabet ortamında güçlenerek ilerlemesi olacaktır.

Saygılarımla.

OAİB'ten 'yerli makine kullan' kampanyası

KÜRESEL KRİZİNİN SEKTÖRE OLAN ETKİLERİNİ AŞMAYA ÇALIŞAN MAKİNE ÜRETİCİLERİ 'YERLİ MALI KULLAN' KAMPANYASI BAŞLATTI. ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKANI ADNAN DALGAKIRAN HAZIRLADIKLARI KAMPANYAYI ANLATTI.

Türk makine sektörü küresel krizi 'Yerli Makine Kullan' kampanyası ile aşmaya hazırlanıyor. Türk makine sektörünün 2008'de 10.6 milyar dolar ihracat, 24 milyar dolar da ithalat yaptığını belirten Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran 'Yerli Makine Kullan' kampanyasını anlattı. İhracat ile ithalat arasındaki 15 milyar dolara varan farkın Türkiye ekonomisinde büyük bir kayıp yarattığını belirten Dalgakıran kampanya ile yerli malı kullanımını teşvik edip, bu kaybı önlemeyi amaçladıklarını söyledi.

Kampanyanın çok yakında başlayacağını belirten Dalgakıran, kampanya kapsamında pek çok ülkede sektör bazında Türk üreticisine yeni müşteriler bulunacağını kaydetti.

İthalat yoluyla büyük bir kaynağın yurtdışına aktıldığını vurgulayan Dalgakıran, hiç vakit kaybetmeden yerli tüketime geçilmesinin şart olduğunu savundu. Dalgakıran, dünyada makine sektörüne verilen finans desteğinin bir devlet politikası olduğunu, ancak Türkiye'nin satın aldığı teknoloji ile üretim yapmaya gayret ettiğini vurguladı.



Türkiye'nin ilk yerli piyade tüfeği

MİLLİ MODERN PİYADE TÜFEĞİNİN TASARIM VE GELİŞTİRME SÖZLEŞMESİ, SAVUNMA SANAYİİ MÜŞTÉŞARLIĞI (SSM) İLE MAKİNA VE KİMYA ENDÜSTRİSİ KURUMU (MKEK), ALT YÜKLENİCİ SÖZLEŞMESİ İSE MKEK İLE KALEKALIP MAKİNA KALIP SANAYİ A.Ş. ARASINDA İMZALANDI.



İlk yerli modern piyade tüfeği 30 aylık aşamada 200 adet üretilcek. Milli Savunma Bakanı Vecdi Gönül, savunma sanayinde tarihi bir gün yaşandığını belirtti. Gönül, Savunma sanayinde özgün tasarım ve geliştirmeye dayalı, yurt içi çözümlerin ortaya çıkmasıyla büyük ilerleme kaydedildiğini ifade eden Gönül, şöyle konuştu: "Kritik ürünlerin hem kendi silahlı kuvvetlerimizin hem de yabancı silahlı kuvvetlerin envanterine girmesi sağlanmıştır.

Bunlara örnek olarak Yonca Onuk tarafından üretilerek Pakistan, Malezya ve Gürcistan'a ihraç edilen ani müdahale botu, Aselsan tarafından üretilmiş olan ve Hollanda'ya ihraç edilen stinger hava savunma sistemi ve diğerleri bunlar içerisinde birer örnek teşkil etmektedir."

Kurumun gelişmesi ve bugünkü konumundan daha ileri düzeylerde olması için önemli çalışmalar yaptıklarını ifade eden MKEK Genel Müdürü Ünal Önsipahioğlu, "Kurum ile Milli Savunma Bakanlığı, SSM ve Kalekalıp A.Ş. arasında yapılan sözleşme ile yapımı gerçekleştirilecek olan milli modern piyade tüfeğinin ilk aşamada 50 adet, daha sonraki 30 aylık aşamada ise 200 adet üretilceğini bildirdi.

Baykal

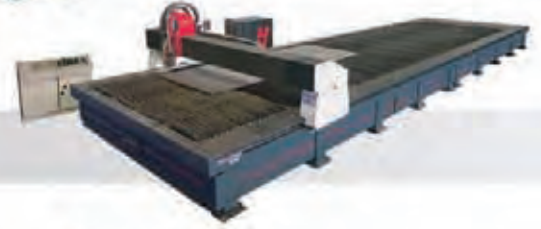
TOTAL SAC İŞLEME

CNC KESİM TEKNOLOJİLERİ

Lazer



Plazma



Su-Jeti



Panç



METAL FORMASYON TEKNOLOJİLERİ

Abkant Pres Bükme Sistemleri



Giyotin Makas Sistemleri



Baykal

BAYKAL MAKİNE SANAYİ ve TİCARET A.Ş. Organize Sanayi Bölgesi 16140 BURSA
Tel : 0224 - 243 16 10 Fax : 0224 - 243 12 86 E-mail ; baykal@baykal.com.tr www.baykal.com.tr

İş-Kur'dan işverene destek

İŞ-KUR, KÜRESEL MALİ KRİZ NEDENİYLE ÜRETİMİNİ DURDURAN VE ÖDEME GÜÇLÜĞÜ ÇEKTIĞİ İÇİN İŞÇİSİNİ ÇIKARAN İŞVERENE KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ İMKÂNI SUNUYOR.

İş-Kur'dan yapılan açıklamayla küresel mali kriz nedeniyle üretimi durduran ve ödeme güçlüğü çektiği için işçisini çıkarmak zorunda kalan işverene kısa çalışma ödeneği imkânı sunulacağı açıklandı. İş-Kur İl Müdürü Ahmet Durmuş, "Genel ekonomik kriz veya zorlayıcı sebeplerle işyerinde geçici olarak işin en az 4 hafta durması veya kısa çalışma hallerinde, işçilere çalıştırılmadıkları süre için en fazla 3 ay işsizlik sigortası kapsamında kısa çalışma ödeneği verilmektedir. Bu bağlamda işçilere en az 225 YTL en fazla 510 YTL ödeme yapılmaktadır" dedi. Kurumun, bu sayede işçi çıkarılmasının önüne geçmeyi amaçladığını belirten Durmuş, "Şu ana kadar Isparta'da kriz nedeniyle işi durdurma veya çalışma süresini azaltmak düşüncesinde olan işverenler arasında işçisine ödeme güçlüğü çekmesinden ötürü kısa çalışma ödeneği almak için başvuruda bulunan olmadı" dedi.



MAYSİM sektördeki bilgi akışını hızlandıracak

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ, SEKTÖRÜN GELİŞİMİNİ HIZLANDIRMAK VE TÜRKİYE'DEKİ KAPASİTE VE TEKNOLOJİK BİLGİDEN AZAMI YARARI SAĞLAMAK İÇİN, İNTERNET TEMELLİ BİR ÇALIŞMA BAŞLATTI. MAKİNE ANA VE YAN SANAYİ İLETİŞİM MERKEZİ, KISACA MAYSİM OLARAK ADLANDIRILAN ÇALIŞMA, SEKTÖRDEKİ BİLGİ AKIŞINI VE BİLGİ PAYLAŞIMINI HIZLANDIRMAYI AMAÇLIYOR.



Türkiye'deki tüm makine ihracatçılarının bağlı olduğu Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, kriz döneminde de sektöre yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, sektörün gelişimini hızlandırmak ve Türkiye'deki kapasite ve teknolojik bilgiden azami yararı sağlamak için, internet temelli bir çalışma başlattı. Makine Ana ve Yan Sanayi İletişim Merkezi, kısaca MAYSİM olarak adlandırılan çalışma, sektördeki bilgi akışını ve bilgi paylaşımını hızlandırmayı amaçlıyor. MAYSİM projesinin tanıtımı; TMMOB'a bağlı Makine Mühendisleri Odası Bursa Şubesi'nde, projenin danışmanlığını yapan ekonomist Dr. Ermukan Şengezer tarafından yapıldı. Projenin saha çalışmaları hakkında ise Estima Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Tanla bilgi verdi.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu'nda Bursa ve Bursa makine sektörünü temsil eden Butech Makine AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Namık Kemal Memiş, MAYSİM projesinin önemi ile ilgili yaptığı açıklamada; dünyada yaşanan ekonomik krizden ancak teknoloji ve yenilik düzeyi yüksek üretimin artırılması, kısaca reel ekonominin güçlendirilmesiyle çıkılabileceğini belirterek, "Makine ve makine parçaları üretimi Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünün en yüksek olduğu sektörler arasındadır. Dünyayı sarsan ekonomik krizin ülkemize ve makine sektörüne yapacağı olumsuz etkilerin en aza indirilmesi, bu sektörün başarı ile geliştirilmesi, rekabet gücü kazanarak dış pazarlardaki payını artırması ve iç piyasada ithal parçaları ikame edebilmesine bağlıdır" dedi.

Baykal

LAZER

**Dünyaca kanıtlanmış,
uluslararası lazerli kesim teknolojileri
şimdi Baykal ile Türkiyede**

VANTAGE Serisi



2 x 6 metre

**6 kW kapasiteye kadar çıkabilen
ilk Türk Lazer Makinesi**

Lineer hareketli, 3G ivmeli, 4, 5 veya 6 kW
kapasiteli model çeşitleri

ELITE Serisi



1.5 x 3 metre

**Ekonomik yatırım maliyeti olan,
gerçek lazerli kesim tezgahı**

Kesim alanına kolay giriş sağlayan
ergonomik konsol dizayn

Lineer hareketli, 1.5G ivmeli, 3.3 veya 5 kW
kapasiteli model çeşitleri

**VANTAGE ve ELITE lazer sistemlerimiz, dünya
üzerinde çok sayıda işletmede kullanılmakta olup,
Baykal Makine'nin imalat ve servis güvencesiyle
şimdi de Türk sanayiinin hizmetine sunulmuştur.**

BAYKAL MAKİNE SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

Organize Sanayi Bölgesi 16140 BURSA

Tel : 0 224 243 16 10

Faks : 0 224 243 12 86

E-mail : baykal@baykal.com.tr

www.baykal.com.tr

Mısır'a ticaret heyeti çıkarması

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI KOORDİNATÖRLÜĞÜ VE OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ ORGANİZASYONUNDA DEVLET BAKANI KÜRŞAD TÜZMEN BAŞKANLIĞINDA 20-23 OCAK 2009 TARİHLERİ ARASINDA İSKENDERİYE VE KAHİRE ŞEHİRLERİNE YÖNELİK MISIR ARAP CUMHURİYETİ TİCARET HEYETİ YAPILDI.



Çeşitli kurum/kuruluş temsilcileri ile 75 Türk firma temsilcisinin katılımıyla gerçekleştirilen Ticaret Heyeti programının ilk günü İskenderiye'de eski Kahire Ticaret Müşavirliği Emre Öztelli tarafından işadamları için "Mısır Pazarı Hakkında Bilgilendirme Toplantısı" düzenlendi. Heyetin ikinci günü "Türkiye-Mısır İşadamları Forumu" ve forumu takiben Türk ve Mısırlı işadamları arasında ikili iş görüşmeleri yapıldı.

Türkiye-Mısır İşadamları Forumu'nda Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, İskenderiye Valisi Adel Labib, İskenderiye Ticaret Odası Başkanı Ahmed El-Wakil ile Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Serol Acarkan tarafından birer konuşma yapıldı. Çok sayıda dinleyicinin katıldığı forumda yapılan konuşmalarda Türkiye ile Mısır arasındaki tarihi, ekonomik ve ticari ilişkilerle Ticaret Heyeti'nin iki ülkeye sağlayacağı katkı ve önem vurgulandı.

İskenderiye'de Türk ve Mısırlı işadamları arasında gerçekleştirilen ikili iş görüşmelerine yaklaşık 600 Mısırlı işadamı katıldı. Heyetin üçüncü günü ise Türk ve Mısır taraflarının sunuşlarını takiben "Türkiye-Mısır Ekonomik ve Ticari İşbirliği Semineri" gerçekleştirildi. Seminerde Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, Mısır Sanayi ve Ticaret Bakanı Rachid Mohammed Rachid, Türkiye-Mısır İş Konseyi Eş Başkanı Zuhul Mansfield ve Kahire Ticaret Odası Başkanı Ali Moussa birer konuşma yaptı.

Aynı gün yapılan ikili iş görüşmelerine ise yaklaşık 800 Mısırlı işadamı katılım sağlayarak iş bağlantıları gerçekleştirildi. Heyete katılan firma temsilcileri tarafından yapılan değerlendirmelerde organizasyonun oldukça başarılı geçtiği, gelecekte Türkiye-Mısır ticari ilişkilerine olumlu etkilerde bulunacağı ifade edildi.

Orta Anadolu makine ihracatçıları WIN-2009 fuarındaydı

HANNOVER MESSE BİLEŞİM FUARCILIK A.Ş. TARAFINDAN 05-08 ŞUBAT 2009 TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL'DA TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ'NDE DÜZENLENEN "WIN 2009-WORLD OF INDUSTRY" FUARI'NA, ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA BİR İNFO STAND İLE ALTINCI DEFA KATILIM SAĞLANDI.

WIN-2009 Fuarının 1. Fazı kapsamında, "14. Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı", "9. Birleştirme, Kaynak ve Kesme Teknolojileri Fuarı", "3.Yüzey İşleme Teknolojileri Fuarı" ve "8.Taşıma, Depolama, İstifleme, Lojistik Fuarı" olmak üzere 4 farklı fuar gerçekleşti.

Kalitesiyle Avrasya bölgesinde her geçen gün ağırlığını daha fazla hissettiren Türk makine ve imalat endüstrisi devam eden küresel krize rağmen büyük katılım ve ziyaretin olduğu söz konusu Fuarın 1. Fazında ürün ve hizmetlerini tanıtan firmaların büyük çoğunluğu OAİB üyelerinden oluştu. Mısır'ın Avrasya İş Ortağı olarak katılım sağladığı fuara 20 farklı ülkeden katılım gerçekleşti. Fuarın açılış töreni konuşmasında WIN Fuarları'nın Türkiye'nin en önemli fuarlarından biri olduğunu ifade eden Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, yaşanan zor döneme işaret ederek, bir kum fırtınasının içinde olduğumuzu, fırtınanın ne zaman döneceği konusunda bilgi sahibi olmadığımızı, işletmelerimizin yönetim şekillerinin tamamen değiştiğini, alışkanlıkların bırakılmak zorunda olduğu bir dünyada yaşadığımızı, dünya genelinde emek yoğun sektörlerin artık, emeğin çok ucuz olduğu bölgelere kaydığını ve Türkiye'nin emek yoğun sektörlerden katma değerli sektörlerle yol alan geçiş noktasında olduğunu belirtti. Fuaye salonunda yer alan Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği standında OAİB Genel Sekreterliği ve Makine ve Aksamları Sektörü'nü tanıtıcı broşürlerin yanı sıra Türk Makine Sektörünün Kalite Markası Turqum broşürü de dağıtıldı. Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğü ve OAİB Genel Sekreterliği organizasyonunda 03 - 07 Şubat 2009 tarihleri arasında WIN 2009 Fuarı ile eşzamanlı olarak bir Alım Heyeti Programı gerçekleştirildi.

Söz konusu Heyet Programına, Arnavutluk, Azerbaycan, Fas, Rusya Federasyonu ve Tunus'tan 32 firmanın 35 adet temsilcisi katıldı. Heyet programı kapsamında, yabancı firma temsilcilerinin Türk firma temsilcileri ile ikili iş görüşmelerinde bulunmaları ve WIN Fuarında standları ziyaret ederek sergilenen ürünler hakkında bilgi almaları sağlandı.



Isınmada merkezi sistem geri geliyor

KAZAN VE BASINÇLI KAP SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ (KBSB) BAŞKANI ALİ EREN, T.C. BAYINDIRLIK VE İSKÂN BAKANLIĞI'NIN HAZIRLADIĞI 'BİNALARDA ENERJİ PERFORMANSI YÖNETMELİĞİ'NİN TÜRKİYE'NİN ÇEHRESİNİ VE YAŞAM STANDARTLARINI DEĞİŞTİRECEK YENİ UYGULAMALAR GETİRDİĞİNİ SÖYLEDİ.

Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği Derneği (KBSB) Başkanı Ali Eren, T.C. Bayındırlık ve İskân Bakanlığı'nın hazırladığı ve 2009 yılı başında yürürlüğe giren 'Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği' (BEP) hakkında önemli açıklamalar yaptı. BEP Yönetmeliği'nin 2007 yılında yürürlüğe giren Enerji Kanunu'nun uygulama yönetmeliği olduğunu hatırlatan Eren, sessiz sedasız kabul edilen bu yönetmeliğin hayatımızı büyük ölçüde değiştireceğini söyledi.

1000 METREKARE ÜZERİNE MERKEZİ ISITMA ZORUNLU

Ali Eren yaptığı açıklamada 30 maddenin bulunduğu yönetmeliğin en önemli maddesinin bin metrekare ve üzerindeki binalarda kombi yerine merkezi ısıtma sistemini zorunlu hale getiren 13'üncü maddesi olduğunu aktardı. Eren şöyle devam etti: "Binalarda enerji verimliliğini arttıracak bu madde yönetmeliğin devrim ni-

teliği taşıyan maddesidir. Bu yönetmeliğin uygulanmasıyla Türkiye'nin çehresi ve hayatımız tamamen olumlu yönde değişecek. Isınma sistemlerinin seçimi konusunda yapacağımız değişiklik, binaların mimari yapısından, yaşam tarzımıza, ülke ekonomisine yapacağımız katkıdan can güvenliğimize, hatta çevreye kadar pek çok alanı kapsamaktadır. En önemlisi ise son dönemde doğalgaz faturalarından şikâyet edenleri ilgilendiriyor. Merkezi sistem, faturalarda yüzde 30 oranında azalma vaat ediyor."

Merkezi sistem kullanan binalarda dairelerin ısındıkları kadar ödemeye imkan tanıyan sistemlerin geliştirildiğinin altını çizen Ali Eren, pay-ölçer aleti ile daireye giren sıcak su miktarını ölçerek veya radyatörlerin üzerinden ortaya çıkan ısıyı ölçerek doğalgaz giderinin daire başına düşeni kadar ödenmesinin mümkün olduğunu söyledi.

ÜLKE EKONOMİSİNE 4 MİLYAR DOLAR KATKI

Ali Eren basın toplantısında kombi yerine merkezi ısıtma sistemi kullanmanın ekonomik faydaları hakkında da önemli açıklamalarda bulundu. Merkezi sistemin kombilere oranla yüzde 30 daha tasarruflu olduğunu açıklayan Eren, doğalgaz faturalarının düşeceğini, daha az doğalgaz tüketeceğimiz için yurtdışından satın alınan doğalgaza Türkiye'nin 4 milyar dolar fazladan ödemesinin önüne geçileceğini söyledi. Bu anlamda Türkiye'nin yurtdışından satın aldığı doğalgaza bağımlılığın ise aynı oranda azalacağına dikkat çeken Ali Eren, merkezi sistemlerin uzun süreli olası doğalgaz kesintilerinin ve fiyat artışlarının olduğu dönemlerde küçük bir müdahale ile sıvı ya da katı yakıt kullanmaya imkân sağladığını bildirdi.

Türkiye'de 7 milyon 200 bin doğalgaz abonesi olduğunu sözlerine ekleyen Eren, evlerde yaşanan karbonmonoksit zehirlenmelerinin en önemli nedenlerinden biri olan kombinin yaşam alanının dışına çıkarılmasıyla can kaybının önüne geçileceğini belirtti.



Kriz'e karşı Eximbank'ın 2009 kredileri

EXİMBANK, DÜNYADA YAŞANAN FİNANSAL KRİZ SÜRECİNDE İHRACATÇILARA VERDİĞİ DESTEKLERİ ARTIRACAK. MERKEZ BANKASI EXİMBANK'IN REESKONT KREDİSİNİ 900 MİLYON DOLARA ÇIKARIRKEN, FİRMALARIN YURT DIŞI FUARLARA KATILIMLARINA FİNANSMAN SAĞLANMASI İÇİN BİR YIL VADELİ YENİ KREDİ PROGRAMI HAZIRLANDI.

Merkez Bankası Eximbank'ın reeskont kredisini 900 milyon dolara çıkarırken, firmaların yurt dışı fuarlara katılımlarına finansman sağlanması için bir yıl vadeli

yeni kredi programı hazırlandı. Ayrıca, KOBİ'lerin kredi erişimi kolaylaştırılırken, yurt dışı firmalarına iş yaptıkları ülkelerde faaliyet sürdürülebilmeleri için finansman desteği sağlanacak. Eximbank'ın 2009 yılı faaliyetleri hak-

kında basın toplantısı düzenleyen Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, ihracat artışının sürdürülmesinde Eximbank'ın son derece önemli olduğunu belirterek, Eximbank'ın 1987 yılından itibaren kümülatif bazda ihracata 56 milyar dolar

nakdi, 53 milyar dolar sigorta/garanti desteği olmak üzere toplam 109 milyar dolar destek sağladığını açıkladı.

2009'DA EXİMBANK'TAN İHRACATÇILARA 12.9 MİLYAR DOLAR KREDİ DESTEĞİ

2008 yılında ise bankanın 4.3 milyar dolar nakdi ihracat kredisi, 5.1 milyar dolar ihracat kredi sigortası olmak üzere toplam 9.4 milyar kredi verdiğini kaydeden Tüzmen, küresel ekonomide finansal türbülansın yaşandığı ve tüm ülkelerin etkilendiği günlerde ihracatın ülke açısından ne kadar önemli olduğunun bir kez daha ispatlandığına dikkat çekti. İhracat odaklı büyümenin krizde çıkışta önemli bir rol oynadığını ifade eden Tüzmen, bankanın 2009 yılında hedeflerini artıracaklarını söyledi. Tüzmen, Eximbank'ın 2009'da ihracatçılara 6.9 milyar dolar nakdi kredi, 6 milyar dolar sigorta olmak üzere toplam 12.9 milyar dolar tutarında finansman desteği sağlayacağını açıkladı.

REESKONT KREDİSİ PROGRAMININ VADESİ 120 GÜN OLACAK

Tüzmen, böylece bankanın 2009 yılında 109 milyar dolar civarında tahmin edilen ihracatın yüzde 11.5'ine destek sağlanmış olacağına dikkat çekerek, şöyle devam etti: "2009'da Eximbank, uyguladığı mevcut programların yanı sıra yeni programları da ihracat sektörünün hizmetine sunacak.

Eximbank kanalıyla ihracata daha fazla kaynak aktarılması amacıyla Merkez Bankası nezdinde girişimlerde bulunularak Bankaya tanınan mevcut ihracat reeskont kredisi limiti 900 milyona yükseltildi. Programdan dış ticaret sermaye şirketleri, sektörel dış ticaret şirketleri ile imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalar yararlanabilecek. Firma limiti 10 milyon dolar olacak. Bu program kredisi başvurusunun en az 500 bin dolar tutarında olması gerekiyor. Kredinin vadesi 120 gün, faiz oranı ise libor artı yüzde 75'dir."

YURT DIŞI TANITIMLARINA YENİ KREDİ PAKETİ

İhracatçıların tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini desteklemek amacıyla Dış Ti-

caret Müsteşarlığı'nın programa aldığı yurt dışı fuar katılımlarında finansman sağlamak için bir yıl vadeli yeni kredi programı hazırlandığının altını çizen Tüzmen, KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılmasını teminen Eximbank'ın yeni teminat unsuru kabul edilen Kredi Garanti Fonu kefaletinin devreye girdiğini, 2009'da bunun daha etkin kullanılmasının sağlanacağını kaydetti. Global finansal daralmalardan etkilenen yurt dışı müteahhitlik firmalarına da iş yaptıkları ülkelerde faaliyetlerini sürdürülebilmeleri amacıyla finansal destek verileceğini anlatan Tüzmen, "Dünya Bankası ve Avrupa Yatırım Bankası'ndan sağlanan toplam 600 milyon dolarlık uzun vadeli kaynağın en az 200 milyon doları bu yıl içinde imalat sanayi, gemi inşa, turizm ve lojistik sektörlerinin yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçları için kullanılacak" dedi.

SİĞORTALI SEVKİYAT YÜZDE 12 ARTIRILACAK

Dünyadaki talep daralmasına ve ekonomik büyümedeki yavaşlama sonrasında tahsilatlarda yaşanabilecek sıkıntılara karşı etkin bir koruma aracı olan ihracatçı kredi sigortasının yaygınlaştırılacağına işaret eden Tüzmen, ihracatçı bedelli alacaklarının ticari ve politik risklere karşı teminat altına alındığı program kapsamında sigortalı sevkiyat tutarının 2009 yılında yüzde 12 artışla 5.7 milyara yükseltilmesinin hedeflendiğini belirtti.

Mali piyasalardaki bankacılık fonlarının sigorta teminatı altında ihracata yönlendirilmesi amacıyla yurt içi ve yurt dışında faaliyet gösteren ticari bankalar ile faktöring şirketleri ile başlatılan işbirliği kapsamının da genişleteceğini ifade eden Tüzmen, "Mal ihracatına yönelik spesifik ihracat kredi sigortası programları ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik olarak verilen te-

minat mektuplarının haksız nakde çevrilme riskine karşı uygulanan sigorta desteği sürdürülecek. 2009'da uygulamaya konulması hedeflenen yurt dışı müteahhitlik hizmetleri politik risk sigortası programı kapsamında ilk aşamada 150 milyon dolar tutarında işlemin teminat altına alınması öngörülüyor" diye konuştu.

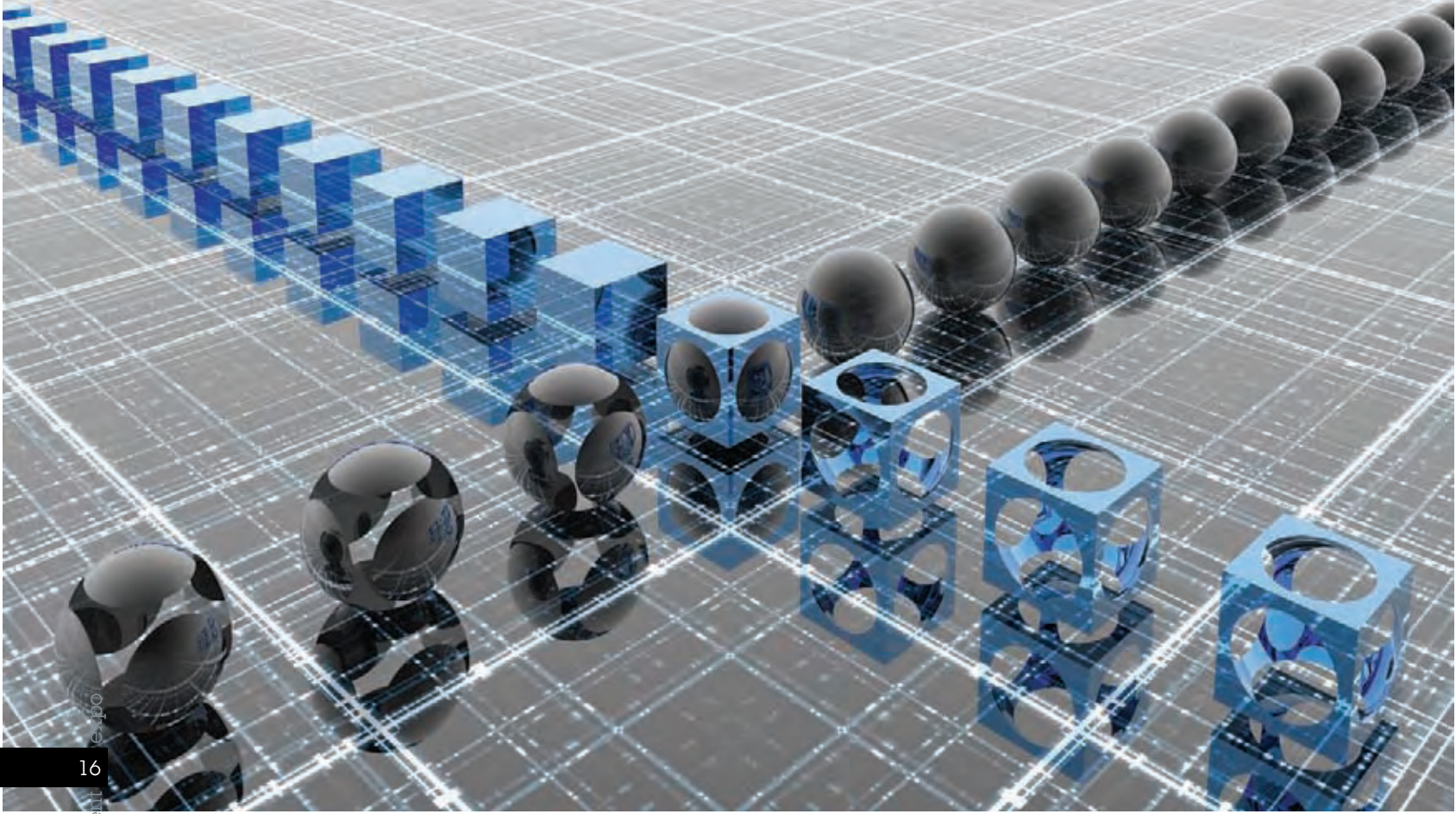
NOMİNAL SERMAYE 2 MİLYAR TL'YE YÜKSELECEK

Ülke kredilerinin onay ve kullandırma prosedürünün de hızlandırıldığını anlatan Tüzmen, hedeflenen kredi hedeflerinin gerçekleştirilebilmesi için yurt içi ve yurt dışı piyasalardan toplam 1.7 milyar dolarlık yeni kaynak sağlanmasının planlandığına dikkat çeken Tüzmen, bu kaynakların Merkez Bankası senet reeskont imkanı kullanılarak yaratılacak fonlar olmak üzere, sendikasyon kredisi ve menkul kıymet ihracı yoluyla yapılacak borçlanmalardan ve Dünya Bankası ve Avrupa Yatırım Bankası'ndan kullanılacak kredilerden oluştuğunu söyledi. Ayrıca, 1.5 milyar TL nominal sermayenin 2009'da 2 milyar TL'ye yükseltilmesinin ve bu kapsamda Hazine tarafından sermaye ödemelerinin yapılmasının öngörüldüğünü dile getiren Tüzmen, Eximbank Kanun'un da değiştirileceğini ifade etti.

MİNİMUM 400 MİLYON DOLAR SENDİKASYON KREDİSİ KULLANDIRILACAK

Eximbank Genel Müdürü Ahmet Kılıçoğlu, aktiflerinin yüzde 85'ini kredi olarak kullandıklarını belirterek, 2 bin 434 firmanın Eximbank'ın kredi olanaklarından yararlandığını söyledi. Sigorta ve garanti programında ciddi bir artış beklediklerini ifade eden Kılıçoğlu, bu yıl minimum 400 milyon dolarlık sendikasyon kredisi kullanacaklarını kaydetti.





Rekabetçilik için teknolojiden güç alın

YAZILIM SEKTÖRÜ TÜRKİYE'DE DE YENİLİKLERİN TAKİP EDİLDİĞİ, ALANINDA ÖNCÜ SAYILABİLECEK UYGULAMALARIN BAŞLATILDIĞI BİR SEKTÖR OLMA YOLUNDA İLERLİYOR. DÜNYADAKİ GELİŞMELERİN YAKINDAN TAKİP EDİLDİĞİNİ VE YURTDIŞINDA İLK SAYILABİLECEK PROJELERE İMZA ATILDIĞINI BELİRTEN ELSYS GENEL MÜDÜRÜ SAVAŞ KOMBAN, FİRMALARIN REKABETİN GERİSİNDE KALMAMAK İÇİN TEKNOLOJİDEN GÜÇ ALMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.

Finanstan satışa, üretimden insan kaynaklarına kadar tüm şirket süreçlerinde verimlilik ve etkinlikleri artıran yazılım programları sayesinde, ana sanayi, yan sanayi ve tedarikçiler arasındaki süreçler aynı sistem üzerinde entegre edilerek tedarik zinciri, iş gücü ve kapasite verimliliğinin artırılması sağlanıyor. Türkiye'de yazılım sektörün yeniliklerin takip edildiği, alanında öncü sayılabilecek uygulamaların başlatıldığı bir sektör olma yolunda ilerliyor. Dünyadaki gelişmeler yakından takip ediliyor ve yurtdışında ilk sayılabilecek projelere imza atılıyor. Ancak her şeye rağmen henüz teknolojiden gerektiği kadar yararlanma noktasına gelmemiş şirketler de bulunuyor.

YURT DIŞINA YAZILIM İHRAÇ EDİYORUZ

Kurumsal teknolojiler ve kurumsal yazılım alanında profesyonel hizmetler sunan bir danışmanlık şirketi olan Elsys'in Genel Müdürü Savaş Komban şirketlerin daha hızlı, esnek, verimli ve hatasız çalışmak için ihtiyaç duydukları sistem-

leri, faaliyet gösterdikleri sektöre ve kendi iş süreçlerine özgü çözüm modelleri sunarak karşıladıklarını söylüyor. Kurumsal yazılım çözümlerinin yanı sıra, mobil uygulamalar, sistem ve donanım entegrasyonu alanında hizmet verdiklerini aktaran Komban, kurumların tüm süreçlerini kapsayan ve tüm otomasyon ihtiyaçlarına yanıt sunan Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) çözümleri alanında Türkiye'nin önde gelen firmalardan biri olduklarını belirtiyor. Türkiye'nin yanı sıra yurtdışına da yazılım ihraç ederek uluslararası arenada çalışmalarını sürdüren Elsys'te otomotiv, makine ve tekstil başta olmak üzere, hemen her sektörden çözüm ortaklığını üslendiği kurumlar bulunuyor. Komban, makine sektörü için hazırladıkları yazılımların özelliklerini şöyle sıralıyor: "Elsys olarak SAP'nin öz kaynakları bakımından Türkiye'deki en zengin iş ortağı olmamız, sunduğumuz çözümleri güçlendiriyor. Geliştirdiğimiz çözüm senaryoları, şirketlerin finanstan satışa üretimden insan kaynaklarına kadar tüm süreçlerinde verimlilik ve etkinliklerini artırıyor. Bu sayede ana sanayi, yan sanayi ve tedarikçiler arasındaki süreçler aynı sistem üzerinde entegre edilerek tedarik zinciri, iş gücü ve kapasite verimliliğinin artırılmasını sağlıyoruz. Örneğin; kalıp ve makinelerin bakımı ile yıpranma sürelerinin takibinin sistemden tarafından otomatik olarak takibi ve yetkilileri uyarması sağlanarak, üretimdeki olası gecikme ve fireler önlenabiliyor. Yenilenmesi gereken makineleri arızalanmadan önce tespit edip uyarı sistem sayesinde amortisman maliyetleri azalarak, olası ekonomik kayıplar önleniyor."

MAKİNE SEKTÖRÜNDE HAYATA GEÇEN PROJELER

Elsys Genel Müdürü Savaş Komban makine sektöründe şimdiye kadar hayata geçirdiği projeler ile sağlanan kazanımları ise şöyle özetliyor: "Malzeme gereksinimlerinin satın alma emirlerine otomatik olarak dökülmesi ve ilgili şirketlere e-posta yoluyla bildirilmesi, günlük üretim planlarının yapılması ve gerçekleşme oranlarının raporlanması ile model bazında işçilik, yerli/ithal parça bedeli ve fason işçilik giderlerinin



Savaş Komban

Elsys Genel Müdürü

Şirketlerin daha hızlı, esnek, verimli ve hatasız çalışmak için ihtiyaç duydukları sistemleri, faaliyet gösterdikleri sektöre ve kendi iş süreçlerine özgü çözüm modelleri sunarak karşılıyoruz.

saptanması, detaylı ithalat – ihracat ve takibi satış sonrası müşteri servisi ile satış yönetimini sayabiliriz. Her bir girdi kalemini bir değişken olarak tanımladığımız sistemler aracılığı ile alternatif ürün ağaçları da yaratılması mümkün olabiliyor. Ayrıca satış sonrasında da garanti dahilinde sağlanan parça ve işçilik bedellerinin de makine bazında dönemsel olarak raporlanması mümkün kılınmıştır."

Türkiye'de yazılım sektörünün yeniliklerin takip edildiği, alanında öncü sayılabilecek uygulamaların başlatıldığı bir sektör olduğunun da altını çizen Komban, dünyadaki gelişmelerin yakından takip edildiğini ve yurtdışında ilk sayılabilecek projelere imza atıldığını söylüyor. Ancak Komban tüm bunlara karşın henüz teknolojiye gerektiği kadar yararlanma noktasına gelmemiş şirketler de bulunduğunu da ekliyor.

Makine sektöründe Borusan Makina, Reis Makina, ile otomotiv ve yan sanayisinde faaliyet gösteren Mercedes, Temsa, Tırsan Treyler, ZF Sachs, Kanca, Omtaş ve Cevher Döküm gibi işletmelerde başarılı projeler gerçekleştirdiklerini ifade eden Komban, "Tüm bu projelerimizin başarısındaki en önemli un-

surların başında üst yönetimin vizyoner olması ve projeyi inanarak sahiplenmesi geliyordu" diyor.

Bu nedenle Elsys'in makine sektöründeki deneyimleri ışığında sektörü teknolojiye yakın, yenilikçi ve rekabetin gerisinde kalmamak için teknolojiye güç alma zorunluluğunun bilincine ulaşmış bir noktada gördüklerini belirten Komban şöyle devam ediyor: "Yeniliklere açık olma konusunda ise şirketlerin değişime olan toleransının yüksek olmasının başarı şansını arttırdığını belirtebilirim. Öte yandan Elsys'in sunduğu hizmetler, uluslararası ölçekte defalarca denenmiş, başarısı kanıtlanmış çözümleri içeriyor. Dolayısıyla, firmalar Elsys ile çözüm ortaklığına gittikleri noktada verilen kararın doğruluğundan emin olarak çalışmalarını sürdürüyorlar. Bu yüzden ki Elsys, ilk olma özelliği taşıyan pek çok projenin mimarlığını üstlendi."

TAMAMEN ENTEGRE BİR ÇÖZÜM

Yazılım konusunda faaliyetlerini sürdüren bir diğer firma ise Netsis. Tekstil sektörüne; yıkama-taş yıkama, boyama, kurutma, sıkma ve kumlama makineleri, çamaşırhane sektörüne ise yıkama-sıkma, kurutma, bantlı kurutmalı ütü, yataklı ütü, besleme ve çamaşırhane yardımcı malzemeleri üreticisi olarak hizmet veren Tolkar Makine, ürettiği makinelerin elektrik donanımından, bilgisayar yazılımına tüm imalatını kendi bünyesinde gerçekleştiriyor. Tolkar Makine 2007 yılından bu yana iş süreçlerini Netsis Fusion@6 ile takip ediyor. Tolkar Makine Yönetim Kurulu Başkanı Cenk Karace, Tolkar'ın gelişimini ve iş süreçlerinde Netsis Fusion@6'yı tercih nedenlerini şöyle özetliyor: "Muhasebenin satın alma, üretim gibi diğer departmanlar ile tamamen entegre çalışmaması, iş süreçlerimizde aksaklıklara ve zaman kayıplarına yol açıyordu. Üretim yön veren planlamanın bir program dahilinde yapılması gerekliliği doğdu ve tamamen entegre bir çözüm bizim için kaçınılmaz oldu. Netsis'in Türkiye'deki yaygınlığı, planlama, üretim konularındaki deneyimi, birçok tanınmış referansı çözüm arayışı sürecimizde Netsis Fusion@6'yı tercih etmemizde en büyük etken oldu."



Yeni endüstri devrimi nanorobotlar mı?

NANOROTLARLA, FABRİKA ATIKLARINI ÇEVREYE YARARLI HALE GETİREBİLİR, KOCA BİR KÜTÜPHANENİN İÇİNDEKİ TÜM BİLGİLER, YARIM KÜP ŞEKERİN İÇİNE SİĞABİLİR. ÇOK UCUZA MAL EDİLEN GÜNEŞ PANELLERİ PETROLÜN, KÖMÜRÜN VE NÜKLEER ENERJİNİN YERİNİ ALABİLİR. ŞU AN KULLANILANDAN YÜZLERCE KAT DAHA DAYANIKLI, HAFİF VE UCUZ YENİ MATERYALLER YAPILABİLİR. GELECEĞİN ENDÜSTRİSİNİ NANOROTLAR ŞEKİLLENDİREBİLİR.

Bir nanometre (nm), 10-9 metre, yani bir milimetrenin milyonda, bir mikrometrenin de binde biri. On hidrojen atomunu yan yana dizdiğinizde elde ettiğiniz uzunluk işte bir nano. Bir atomun, saçınızın kalınlığının 40 binde biri olduğunu düşünürseniz gözünüzde daha rahat canlandırabilirsiniz. Ya da canlandıramazsınız, o kadar küçük şeyi nasıl göreceksiniz ki?

Nanoteknoloji, nanometre ölçeğinde, yani 0,1 ile 100 nanometre büyüklüğü arasında yapılan tüm teknolojik çalışmalar için kullanılan terim. 20 yıl sonra kullanıyor olacağımız mikroskobik boydaki bilgisayar gerçekten de yapılırsa işte bu teknoloji sayesinde yapılır. Nanoteknolojinin hedefleri sadece mikroskobik süper bilgisayarlar değil. Bir hücreden küçük nanorobotlar, vücudumuza aşı gibi enjekte edilerek bakterilerle savaşabilir, tıkanmış damarları açabilir, hatta yaşlanmanın etkilerini durdurabilir.

SANAYİ ATIKLARI NANOROBOTLARLA FAYDALI KILINABİLİR

Nanorobotlar, kanserli hücreleri yok ederek kemoterapi ve radyoterapi gibi vücuda bir yandan da zarar veren tedavileri gereksiz kılabilir. Fabrika atıklarını çevreye yararlı hale getirebilir. Nanorobotlar sayesinde koca bir kütüphanenin içindeki tüm bilgiler, yarım küp şekerin içine sığabilir. Çok ucuz maledilen güneş panelleri petrolün, kömürün ve nükleer enerjinin yerini alabilir. Şu an kullanılan yüzlerce kat daha dayanıklı, hafif ve ucuz yeni materyallerin avantajları, yeni ve ucuz enerji ile birleştirilebilir ve uzaya çıkmak, yazlığımıza gitmek kadar kolay hale gelebilir. Üretilen her şey daha ucuz, daha dayanıklı, daha güvenli, daha temiz olabilir. Ev yaşamı, iletişim, tıp, ulaşım hiç olmadığı kadar kolaylaşabilir. Doğada çok zor bulunan materyaller, birkaç atomun yeri değiştirilerek yaratılabilir; örneğin kömürdeki birkaç atomun yeri değiştirilerek elmas yapılabilir. Fizik yasaları anlamsızlaşabilir. Sadece yeni ürünler yaratmak değil, var olan ürünlerin üretim süreçlerinin iyileştirilmesi de mümkün olabilir.

Öngörülerin ucu bucağı yok, şimdikinden milyonlarca kez hızlı bilgisayarlar, temizlenmiş ve asla kirlenmeyecek bir çevre, hastalıkların neredeyse tamamen yok olması, açlığın ortadan kalkması, tükenmiş pek çok canlı türünün yeniden hayata döndürülmesi, sonsuz bir enerji kaynağı yaratılması...

İstedığınız zaman evinizin renginin değişmesi ya da asla kirlenmeyen pencereler gibi daha eğlenceli gelişmeler olabilir. Tabii sonsuza kadar yaşayacağımızı sağlayacağımızı filan da düşünmemek gerekiyor.

BİR SONRAKİ ENDÜSTRİ DEVRİMİ Mİ?

Nanoteknoloji, bir sonraki endüstri devrimi anlamına geliyor olabilir. Bütün bunlar şu an kulağa biraz komik geliyor ama Amerika'daki Ulusal Nanoteknoloji Vakfı'nın bunları başarmak için 500 milyon dolarlık bir bütçesi var. Tartışılan şey bu teknolojinin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği değil, ne zaman gerçekleşeceği.

“ Nanoteknoloji, bir sonraki endüstri devrimi anlamına geliyor olabilir. Bütün bunlar şu an kulağa biraz komik geliyor ama Amerika'daki Ulusal Nanoteknoloji Vakfı'nın bunları başarmak için 500 milyon dolarlık bir bütçesi var. Tartışılan şey bu teknolojinin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği değil, ne zaman gerçekleşeceği. ”

Şu an için nanoteknoloji terimi, kompleks makineler için değil, nano ölçekte insan yapımı objeler için kullanılıyor. Mikroskobik robotlar dönemi başladığında “moleküler nanoteknoloji”, “nano ölçekli mühendislik” veya “moleküler mekanik” terimlerinin kullanılacağı öngörülüyor. Tabii o zamana kadar daha havalı ne tabirler çıkabilir.

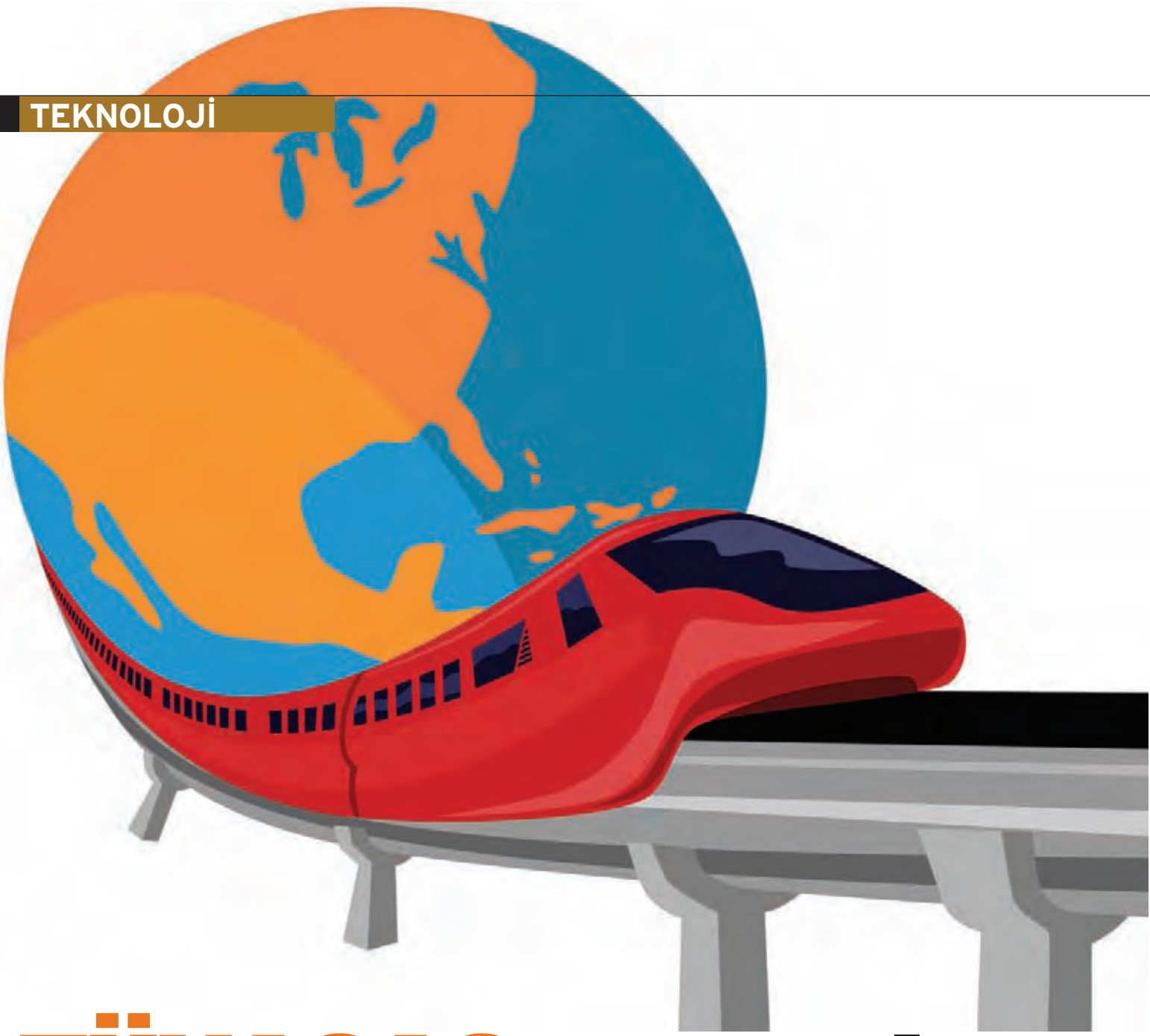
İnsanların nasıl her şeyi küçültmeye çalıştığını ve teknolojinin giderek nasıl korkunç bir ivme ile geliştiğini düşünürseniz, aslında moleküler teknoloji şaşırtıcı değil. Artık hayal edilen şey, nanorobotların başka nanorobotlar yapacak kadar gelişmesi. Nanoteknoloji, kendi kendini üretebilecek ve çoğalacak şekilde tasarlanıyor. Buna göre, birkaç nanofabrika, birkaç hafta sonra milyonlarca nanofabrika haline gelebilecek ve böylelikle üretim araçları hızla, ucuz ve temiz bir yolla artacak.

İlk nanorobotların üretim ve geliştirme maliyeti olanca ağırlığıyla devletlerin belini bükebilir, ancak kendilerini çoğaltacak robotlar yapılmaya başlandığı anda saydığımız şeylerin gerçekleşmemesi

için hiçbir sebep yok. Düşünsenize, malsaları neden yapıyoruz? Örneğin ağaçtan. Tahta, binlerce farklı tip proteinden ve karmaşık moleküler dizilimlerden oluşuyor, ancak doğada kendi kendine oluştuğu için ucuz.

Tabii doğa ile robotları kıyaslamamak gerek, nanoteknolojinin kendi kendini üretmesi umulurken bir yandan da yaşam sistemlerini kopya etmemesi umuluyor. Bu sistemler uyum sağlama ve hayatta kalma becerisine sahip olduğu için, bu tür bir yapay ortam, ihtiyacımız olandan çok daha fazla potansiyel taşır. Yani işin ucu Matrix'e kadar gidebilir. Bu yüzden işi bu kadar felsefi boyutlara çekmemek, nanorobotları sadece bugünün kocaman makinelerinin milyonlarca kez küçülmüş versiyonları olarak düşünmemiz gerek.





TÜVASAŞ vagonları dünyayı dolaşacak

KAPASİTE VE TEKNOLOJİK DONANIMIYLA TÜRKİYE GİBİ AB VE DOĞU ÜLKELERİNE YAKIN BİR BÖLGEDE VAGON SEKTÖRÜNDE FAALİYETTE OLAN TEK FİRMA OLAN TÜVASAŞ'IN GENEL MÜDÜRÜ İBRAHİM ERTİRYAKİ, DÜNYADA YOLCU VAGONU ÜRETEBEN PEK ÇOK FİRMAYA KARŞI FİYAT AVANTAJI SAĞLADIKLARI İÇİN ÖNÜMÜZDEKİ SÜREÇTE PEK ÇOK ÜLKE DEMİRYOLLARINDA TÜVASAŞ ÜRETİMİ YOLCU VAGONLARINA RASTLANACAĞINI SÖYLÜYOR.

Demiryolu ulaşımına cumhuriyetin kurulduğu ilk yıllar dışında hemen hemen hiç yatırım yapılmayan Türkiye’de TÜVASAŞ’la (Türkiye Vagon Sanayii Anonim Şirketi) birlikte bir hareketlenme yaşanıyor. Şimdiye kadar, İran ve Bulgaristan gibi ülkelerle birlikte çalışmalar yapan ve bu ülkelere ürettiği vagonları gönderen TÜVASAŞ, önümüzdeki dönemde ise Suriye ile yapılan protokol çerçevesinde 230 adet vagonun modernizasyonunu gerçekleştirecek. TÜVASAŞ ayrıca Libya, Mısır, Suudi Arabistan ve Sudan gibi ülkelerle de görüşmelerini sürdürüyor. TÜVASAŞ Genel Müdürü İbrahim Ertiryaki ise görüşmelerini ağırlıklı olarak komşu ülkelerle gerçekleştirdiklerini söyleyerek bölgede bu kapasite ve teknolojik donanım ile faaliyette olan sektördeki tek firma olduklarını belirtiyor. Ertiryaki şöyle devam ediyor: “Ayrıca dünyada faaliyette olan pek çok yolcu vagonu üreten firmaya göre fiyat avantajı da sağladığımız için önümüzdeki süreçte pek çok ülke demiryollarında TÜVASAŞ üretimi yolcu vagonlarına rastlanacaktır.”

TÜVASAŞ’ın AB üye ülkesi Bulgaristan ile ortaklaşa yapacağı çalışmadan bahsedebilir misiniz?

Göreve geldiğimiz günden beri TÜVASAŞ’ın gelişimi ve dünyaya açılma konusunu öncelikli hedef olarak belirledik. Bugünlere geldiğinde dünyadaki bilimsel ve teknolojik yeniliklere eş zamanlı olarak uyum sağlayan dinamik bir yapıya kavuşan TÜVASAŞ, yurt içinde ürettiği çağdaş ve modern yolcu vagonlarını Avrupa Birliği ülkelerine ihraç etmeye başladı. Hem fabrika hem de ülke ekonomisi için son derece önemli olan bu gelişme, TÜVASAŞ için bir dönüm noktasıdır.

Bulgaristan Demiryollarının (BDZ) yolcu vagonu imalatı ve modernizasyonu projesi için verdiği teklifle, teknik ve idari yönden uygun bulunan ve yeterlilik alan tek firma olan TÜVASAŞ, bu proje kapsamında ilk etapta 30 adet yataklı vagon imalatı gerçekleştirecektir. TÜVASAŞ, kalite, güvenlik, yolcu konforu ve müşteri memnuniyetini ön planda alarak üretim yapmaktadır. Yolcu va-



İbrahim Ertiryaki

TÜVASAŞ Genel Müdürü

Kurum olarak makine, ekipman ve insan kaynaklarındaki en son teknolojik gelişmeleri yakından takip etmekteyiz.

gonlarımızda iç dekorasyon ve renk seçiminde elemanlar arasında uyumu esas alan özgün bir anlayış, modüler tasarım ile üretilmiş kaplama panelleri kullanılmaktadır.

Tam otomatik iklimlendirme sistemleri, yolculuk sırasında bilgi vermek ve müzik dinletmek amaçlı yayın sistemleri, 5 km/h hızda otomatik olarak kapanan elektro pnomatik dış kapılar, 160 km/h hızda uygun çift kademeli düşey süspansiyon sistemine sahip Y32 bojiler, ısı ve ses izolasyonunu sağlayan komponentler standart özelliklerdir. Tüm bunlara ilaveten bu projede vakum tuvalet, azami güvenliği sağlamak amaçlı yanmaz kumaştan ergonomik koltuklar ve UIC şartlarını sağlayan çok gerilimli konverter kullanılmaktadır.

Önümüzdeki dönemde ve Irak’la gerçekleştireceğiniz anlaşmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Irak Ulaştırma Bakanı Amer Abdüljabbar İsmail ve beraberindeki heyet geçtiğimiz günlerde TÜVASAŞ’ı ziyaret etti. TÜVASAŞ’ın Irak için 50 adet vagon üretimi ve 50 adet vagon modernizasyonu ziyaretin gündem maddesi oldu. İki ülke ulaştırma bakanlıkları düzeyinde gerçekleştirilen görüşmelerde de kayıt altına alınan konuyla ilgili çalışmalar

önümüzdeki günlerde gerçekleştirilecektir.

Planlanan 50 adet yolcu vagonu üretimi ve 50 adet yolcu vagonu modernizasyonu gerçekleştirildiğinde, TÜVASAŞ’ın Irak’a ikinci kez vagon ihracatı gerçekleşmiş olacaktır. TÜVASAŞ, 2006 yılında Irak Demiryolları için jeneratör vagon üretmişti. Birbiri ile senkron çalışabilen, 2 adet 450 KVA gücünde jeneratör setine sahip, klimatize edilmiş personel bölmesi olan, disk fren sistemli, Y32 bojili 12 adet jeneratör vagon planlanan sürede üretilerek Irak Demiryollarına teslim edilmişti.

Hedefleriniz arasında yeni anlaşmalar var mı? Varsa hangi ülkelerle?

İran Demiryolları İşletmelerinde kullanılmak üzere yolcu vagonu ihtiyaçları için Ata Tous Rail Şirketi ile TÜVASAŞ arasında vagon alımı konusunda ön anlaşma imzalandı.

TÜVASAŞ üretimi yolcu vagonlarını inceleyen Ata Tous Rail Şirketi Yönetim Kurulu üyesi Dr. Abbas Soroush ve Genel Müdür Hossein Tavassoli ile yapılan görüşmeler sonunda 84 adet kuşetli, 8 adet yemekli ve 8 adet jeneratör vagon olmak üzere toplam 100 adet vagonun imalatı konusunda mutabakat sağlandı. Mutabakat doğrultusunda 2009 yılında bu konuda çalışmalar gerçekleştirilecektir.

TÜVASAŞ’ın dünyada tercih edilir bir marka olması konusundaki çalışmalarını

“ Demiryolu taşımacılığına ilişkin açığın hızlıca kapatılması için son beş yılda çok ciddi çalışmalar söz konusudur. AB'ye uyum sürecinin de bu çalışmalarda çarpan etkisi yaptığını göz ardı etmek mümkün değil. Dünyada demiryolu taşımacılığına artan ilgiyi önümüzdeki yıllarda Türkiye'nin de yakalayacağı kanaatine sahibim. ”

mız hız kesmeden devam etmektedir. Suriye ve Türkiye Ulaştırma Bakanlıkları arasında yapılan protokolde belirlenen 230 adet vagon modernizasyonunu TÜVASAŞ gerçekleştirecektir. Bunların dışında Libya, Mısır, Suudi Arabistan ve Sudan gibi ülkelerle de görüşmeler sürdürülmektedir.

TÜVASAŞ bünyesinde yürütmüş olduğunuz çalışmalar ve faaliyet alanlarınız hakkında bilgi verir misiniz? TÜVASAŞ'ta, son beş yıldır “Küçülerek Büyüme Stratejisi”nin bir gereği olarak, tüm insan kaynağı ve kurumsal birikimini, katma değeri yüksek alanlara ve nihai ürün montajına yoğunlaştıracak bir yeniden yapılanma süreci başlatılmıştır.

Öncelikle, çağdaş işletmeciliğin gereği olarak fayda-maliyet ve satınalma yapma fizibiliteleri kullanılarak mevcut durumun tespiti yapılmış, üretimde verimliliği, kaliteyi arttıracak ve maliyetleri azaltacak stratejiler geliştirilmiştir. Bö-

lece eski kompleks yapıdaki yardımcı ve destek çalışmalar ve yarı-mamuller uzman firmalardan temin edilerek tüm kaynaklar, uzmanlık gerektiren, katma değeri yüksek proje ve çalışmalara yöneltilmiştir.

Tüm işletme faaliyetlerimizi bilgisayar ortamında izlemeyi ve kontrolü sağlayacak “Kurumsal Kaynak Planlama Programı (ERP)” kurulum çalışmaları 2006 yılında başlamış ve 2007 yılı sonunda tamamlanarak 2008 yılı itibarıyla tüm faaliyetler ERP programı üzerinden gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Konusunda uzman akademisyenler, ilgili şirket yöneticileri ve çalışanlarından oluşan proje ekibi, teknolojik gelişmeleri ve sektördeki değişimleri dikkate alarak, kurumun geleceğe yönelik faaliyetlerinin planlı ve somut programlara dayalı üretim ve yönetimi esas alması yönünde TÜVASAŞ'ın 2009-2013 dönemine ait 5 yıllık Stratejik Planlama çalışması tamamlanmıştır.



Üretmiş olduğunuz ürünlerde ne gibi teknolojik yenilikler sunuyor-sunuz?

TÜVASAŞ tarafından tasarlanan ve üretilen vagonlar, dünya standartlarına uygun olarak üretilmektedir. Seyir emniyeti, yolcu konforu, iç dekorasyon ve renk seçiminde estetiğe önem veren özgün bir anlayış tüm ürünlerimizde uygulanmaktadır. Tüm ürünlerimizde etkin bir korozyon, ısı ve ses izolasyonu yapılmaktadır. İç dekorasyonda modüler tasarım anlayışı ile üretilmiş kaplama panelleri kullanılmıştır. Koltuklar uzun yolculuklarda yolcu konforunu sağlayacak şekilde ergonomik olarak tasarlanmıştır. Yolculuk sırasında bilgi vermek ve müzik dinletmek amacıyla müzik yayın sistemi mevcuttur. Maksimum yolcu konforunu sağlamak amacıyla, vagonlar tam otomatik iklimlendirme sistemi ile donatılmıştır.

Vagon ihracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkelere yapıyorsunuz?

Görüşmelerimizin ağırlığı bölgemizdeki komşu ülkelerle gerçekleşiyor. Bölgede bu kapasite ve teknolojik donanımla faaliyette olan sektördeki tek firmayız. Ayrıca dünyada faaliyette olan pek çok yolcu vagonu üreten firmaya göre fiyat avantajı da sağladığımız için önümüzdeki süreçte pek çok ülke demiryollarında





TÜVASAŞ üretimi yolcu vagonlarına rastlanacaktır.

Vagon üretimindeki teknolojik yatırımlarınız dış pazarda büyük firmalarla rekabet edebilecek düzeyde mi?

Kurum olarak makine, ekipman ve insan kaynaklarındaki en son teknolojik gelişmeleri yakından takip etmekteyiz. Göreve geldiğimiz 2003 yılından bu yana TÜVASAŞ'ın modern işletme yöntemlerine göre faaliyetlerini düzenlemek için ciddi bir gayret içindeyiz. Bu gayretlerimizin neticesinde ciddi bir ivme sağladık ve şu anda dünyada tanınmış uluslararası pek çok firma ile aynı kalitede yolcu vagonu üretimi gerçekleştirmekteyiz.

Ortaklık yürüttüğünüz dünya pazarında tanınan büyük firmalar hangileri?

Bulgaristan Demiryollarına üretilecek yataklı yolcu vagonlarında, Avrupa'nın vagon iç donanımı konusunda önde gelen isimlerinden İspanyol TEMOINSA firması ile işbirliği yapılacaktır. 2000 yılında Bursa metro araçlarında Alman SIEMENS firmasıyla TÜVASAŞ ortak üretim gerçekleştirmiştir. Şu anda bir kısmı teslim edilmiş olan İstanbul Büyükşehir Belediyesinin Taksim-Yeni-

kapı'da kullanacağı metro araçları ve TCDD'nin Elektrikli Tren Setleri için EUROTREM firmalarıyla ortak üretim gerçekleştirilmektedir.

Üretmiş olduğunuz vagonların çevreye ve insan sağlığına duyarlılığı nedir? Bu konudaki hassasiyetleriniz nelerdir?

Çevre ve insan sağlığı ürünlerimizin olmazsa olmaz özelliklerindedir. TÜVASAŞ, AB'nin çevresel çalışma programı bağlamında bu konudaki kararlılığını sürdürmektedir.

Size göre sektörün en önemli sorunları neler? Bu sorunların çözümü için neler yapılmalı?

Türk demiryolu taşımacılığındaki gelişmelerin seyri, ülkemiz için umut vericidir. Osmanlı döneminde başlayan çalışmaların cumhuriyet döneminde ciddi bir ivme kazandığı bilinir, fakat sonraki 60 yıllık dönemde gerekli ilgi gösterilmediği için dünyadaki gelişim hızının epey gerisinde kaldığı bir gerçektir. Bugünlere gelindiğinde, demiryolu taşımacılığına ilişkin bu açığın hızlıca kapatılması için son beş yılda çok ciddi çalışmalar söz konusudur. AB'ye uyum süreci de bu çalışmalarda çarpan etkisi yaptığını göz ardı etmek mümkün değil, pek tabii ki... Dünyada demiryolu taşı-

macılığına artan ilgiyi önümüzdeki yıllarda Türkiye'nin de yakalayacağı kanaatine sahibim.

2008 yılını firmanız açısından değerlendirebilir misiniz? 2009'dan beklentileriniz nelerdir?

2008 yılı TÜVASAŞ için daha çok projelendirmelerin gerçekleştirdiği bir yıl olarak tanımlanabilir. Bu eksende AR-GE birimimizin sürdürdüğü çalışmalar neticesini büyük oranda 2009'da verecektir. Öte yandan 2008 yılı içinde Dizel Tren Set lisans alımı gerçekleştirilmiş ve üretim çalışmaları başlatılmıştır. TÜVASAŞ tarafından TCDD için üretilen setler, 3'lü ve 4'lü araçlardan oluşacaktır. Çift kumanda kabineye sahip araçlar, TCDD tarafından şehirlerarası ulaşımda kullanılacaktır. Bu proje kapsamında 12 adedi 3'er araç, 12 adedi ise 4'er araçtan oluşan setler olmak üzere toplam 84 araç imal edilecektir. Maksimum 140 km/h hıza uygun hava yastıklı ve konforlu hareket aksamına sahip, 3'lü setler 198, 4'lü setler 260 koltuk oturma kapasiteli, maksimum yolcu konforunu sağlamak amacıyla tam otomatik iklimlendirme, UIC şartlarına uygun elektronik kontrollü otomatik kapı ve fren sistemine sahip araçlarda en son teknolojiler kullanılacaktır. Netice olarak TÜVASAŞ dinamik yapısı ile teknolojik gelişmeleri yakından takip eden ve günümüz ihtiyaçlarına cevap verecek standartlarda üretim yapabilen bir yapıya sahiptir. TÜVASAŞ'ta üretilen Dizele Tren Setleri (DMU) demiryolu ulaşım araç üretiminde dünya ile eş zamanlı üretim imkânlarına sahip olduğunu bir kez daha gösterecektir. 2009 yılında gerçekleştirilecek üretim faaliyetleri önceki yılların çok üzerine çıkacaktır. Yolcu vagonu üretimine ilişkin faaliyetler, uzun soluklu çalışmalar gerektirir. Projelendirmeden üretim aşamasına ve teslimatına kadar geçen süre birkaç yılı alabilmektedir. Projelendirilen pek çok çalışma üretim aşamasına gelmiştir. Bu da 2009'da TÜVASAŞ'ın hareketli günler geçireceğini göstermektedir. Ayrıca, TÜVASAŞ'ın, Türkiye'nin ve bölgenin "Raylı Taşıt Üretim Üssü" olması için elimizden geleni yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz.

KAPAK



İhracata hava basan makineler

TÜRKİYE KOMPRESÖR SEKTÖRÜ GLOBAL FİNANSAL KRİZ NEDENİYLE GELENEKSEL PAZARLARDA BAŞLAYAN CİDDİ DARALMAYA RAĞMEN, 2008 YILI İLK 10 AYINDA İHRACATINI DEĞER BAZINDA YÜZDE 28 ORANINDA YÜKSELTMEYİ BAŞARDI. KRİZ DÖNEMİNDE BİLE İHRACATINI ARTIRARAK POTANSİYELİNİ ORTAYA KOYAN SEKTÖRÜN VAR OLAN SORUNLARI ÇÖZÜLDÜĞÜ TAKDİRDE DAHA BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATACAĞI ORTADA.

Basınçlı havanın kullanım alanı, modern anlamda sanayi üretiminin var olduğundan itibaren her geçen gün genişliyor. Sağlık sektöründe, diş tedavilerinde kullanılan airatörlerden, otomotiv sektöründe montaj hatlarına, çok çeşitli iş makinelerinden, paketleme makinelerine kadar birçok alt sektörde avantajları nedeniyle basınçlı hava tercih ediliyor. Ancak, sektör sadece sarfiyat amaçlı basınçlı havayı üreten kompresörler ile sınırlı değil. Vakum pompaları, klimalarda ve buzdolaplarında kullanılan kompresörler, aracımızın lastiğini şişirmek için kullanılan basit pompalar, evlerde kullanılan davlumbazlar, büyük alışveriş merkezlerinin ve metro tünellerinin havalandırılmasını sağlayan jet fanlar da sektör içinde yer alıyor.

Bu açıklamadan da anlaşılacağı üzere sektör, gaz fazındaki bir maddenin çeşitli yöntemlerle sıkıştırılmasını sağlayan, diğer bir ifade ile gazın sisteme giriş ve çıkışında basınç farkı oluşturan veya gazın basıncını artırarak sıvı faza dönmesini sağlayan tüm makine ve ekipmanlar ile bunların aksam ve parçalarını kapsıyor. Dolayısıyla, bu haberde kompresör sektörü ifadesinden adı geçen makine ve

ekipmanlar anlaşılmalı. Harmonize Sistemde 8414 pozisyonunda tanımlanan sektör, tasarım ve üretim aşmasında, makine, elektrik-elektronik gibi ana mühendislik disiplinlerini bir araya getiriyor ve aynı zamanda yine bu mühendislik dalları tarafından imal edilen ara malı ve nihai ürünleri de bünyesinde toplayarak, genel imalat sanayi içinde önemli bir yer alıyor. Değişik nitelikte basınçlı havaya duyulan ihtiyaç, hava şartlandırma sistemlerinin de çok hızlı bir şekilde gelişimini ve değişimini zorunlu kılıyor. Bu çerçevede, sadece basınçlı havayı üretmek değil, aynı zamanda belirli spesifikasyonlarda ve dar toleranslar içinde hava temini önem kazanıyor. Basınçlı havanın, sıcaklığı, nemi, basıncı vb. özelliklerinin daha iyi kontrol edilebilmesi ile sektör çok farklı alanlara hizmet veriyor. Kullanılacak yerin özellikleri itibarıyla, basınçlı gaz üreten sistemlerin boyutları, gürültü ve titreşim seviyeleri, sektörün ulaştığı ileri teknoloji ile istenilen limitler dahilinde belirlenebiliyor.

Esas itibarıyla, yatırım malı niteliğinde makine ve ekipmanlar üreten sektör, hemen hemen tüm sanayi dalları tarafından kullanılan ve yine birçok sanayi dalının ürünlerini içeren bir yapıda olması

nedeniyle, sadece ülkemizdeki değil global ekonomik gelişmeler ile arz-talep dengesinde yaşanan değişikliklerden ciddi bir şekilde etkileniyor.

DÜNYA KOMPRESÖR İHRACATI 55 MİLYAR DOLAR

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2006 yılında 46,4 milyar dolar olan kompresör sektörü toplam ihracatı yüzde 18,6 oranında artış göstererek 2007 yılında 55 milyar dolar değerini aşmış durumda.

2007 yılında 8,2 milyar dolar ihracat değerine ulaşan Almanya, sektör ihracatında ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi 5,8 milyar dolar ile Çin ve 5,3 milyar dolar ile ABD takip etmiş. Türkiye ise, 2007 yılında gerçekleştirdiği 265 milyon dolar ihracat ile dünya sıralamasında 31. sırada yer alıyor. Kompresör ihraç eden ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışını yüzde 44,7 ile Hollanda kaydetmiş.

Dünya kompresör ithalatı verilerine bakıldığında ise 2006 yılında 48,7 milyar dolar olan kompresör sektörü toplam ithalatının yüzde 18 oranında artış göstererek 2007 yılında 57,5 milyar dolar değerine ulaştığı görülüyor.

2007 yılında gerçekleştirdiği 7,7 milyar dolar ithalatı ile ABD, dünya genelinde kompresör sektöründe ithalat yapan ülkeler arasında lider konumunu korumaya devam etmiş. ABD'yi 3,9 milyar dolar ile Çin ve 3,5 milyar dolar ile Almanya takip etmiş. 2007 yılında, dünya genelinde önemli ülkelerin kompresör ithalatlarındaki artışlar incelendiğinde; yüzde 96 ile Hindistan'ın ilk sırada yer alırken ve bu ülkeyi yüzde 87'yle Suudi Arabistan ve yüzde 40 ile Avusturya'nın takip ettiği görülüyor. En büyük düşüş ise yüzde 14,3 ile Kanada'da gözlenmiş, ayrıca Çin Halk Cumhuriyeti'nin kompresör ve aksamları ithalatı da yüzde 1,4 oranında azalmış. 2007 yılında dünya sektör ithalatında yüzde 1,5 pay alan Türkiye ise 875 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek 20. ülke konumunda yer almış.

ÜLKEMİZ KOMPRESÖR SEKTÖRÜ KENDİ AR-GE'SİNİ YAPIYOR

Ülkemizde bazı büyük ve orta ölçekli firmalarda üretim CNC tezgâhlara dayanıyor. Üretim hatları minimum stok, maks-

“Sektörün daha iyi bir konuma ulaşabilmesi için, standartlara uygun üretim yapan ve fiyat-kalite optimizasyonunu başarmış firmaların desteklenmesi, haksız rekabetin önüne geçilmesi, düşük kaliteli ve fiyatlı ürünlerin ülkemize girişinin engellenmesi gerekiyor.”

mum işçi verimi/sürekli kalite kontrole göre düzenleniyor. Kapasite ve üretim miktarları giderek artarken üretim miktarları yine de Avrupa ülkelerine oranla düşük seyrediyor. Fakat Türkiye’de son dönemlerde kompresör sektöründe Ar-Ge çalışmaları başlarken, ürün geliştirme-planlamanın süreklilik kazandığı bir gerçektir. Devlet desteği ile Ar-Ge yapan bazı kuruluşlar, Ar-Ge kadrolarını kurmakta ve geliştirmekte, üniversiteler ve TÜBİTAK ile işbirliği yapmakta ve ortak çalışmalar sürdürülmektedir. Bu kuruluşlar akredite edilebilecek “test laboratuvarları” oluşturmakta ve ürünlerine gerekli sertifikaları (CE belgesi vb.) almaktadırlar.

KOMPRESÖR İHRACATI GENEL MAKİNE İHRACAT ARTIŞ ORANIN ÜZERİNDE

2006 yılında 190,4 milyon dolar ihracat gerçekleştiren kompresör sektörü, 2007

yılında genel makine ve aksamı ihracat artış oranının üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 39 oranında artırmış ve 265 milyon dolar seviyesine yükseltmiş durumda. Türkiye’nin 2006-2007 yılları Ocak-Aralık dönemindeki sektör ihracatı, ürün bazında incelendiğinde, 91,8 milyon dolar ile birinci sırada “hava, gaz pompası, kompresörü, vantilatör vb. aksam parçaları” kaleminin yer aldığı, bu ürünü 53 milyon dolar ile “aspiratörlü davlumbazlar” ve 32,7 milyon dolar ile “soğutma cihazlarında kullanılan hermetik/yarı hermetik kompresörler(gücü 0,4 kw’i geçen)” grubunun izlediği görülüyor.

2007 yılında ihracatı 1 milyon dolar üzerinde olan ürünler içinde, 2006-2007 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 134,9 ile “santrifüjlü fanlar” kalemi yer alırken, bu kalemi yüzde 100,1 ile “soğutma cihazla-

rında kullanılan kompresörler (gücü 0,4 kw’i geçmeyen) ve yüzde 58 artış oranı ile “diğer fanlar” takip etmiş. Aynı dönemde ihracatında düşüş kaydedilen kalemler ise sırasıyla; elektrik motorlu vantilatörler-aspiratörler-güç=<125w, diğer vakum pompaları ve soğutma cihazlarında kullanılan diğer kompresörler; gücü 0,4 kW’i geçenler olmuştur.

2006-2007 yılı Ocak-Aralık dönemine göre daha az bir artış oranı ile 2007-2008 yılları Ocak-Ekim döneminde de sektör ihracatı yükselişine devam etmiş ve ilk 10 aylık dönem itibarıyla yüzde 27,9 artış kaydederek 276,5 milyon dolar değerine ulaşmış. Söz konusu dönemde genel makine ve aksamı ihracatımız ise yüzde 25,7 oranında artış göstermiş.

EN FAZLA ALMANYA’YA KOMPRESÖR SATIYORUZ

2007 yılında ülkelere göre sektör ihracatımız incelendiğinde ise, dünyanın en büyük kompresör ihracatçısı olan Almanya’nın 29,9 milyon dolar ile ihracatımızda ilk sırada yer aldığı ve bu ülkeyi 25,4 milyon dolar ile Romanya ve 25 milyon dolar ile Rusya’nın takip ettiği görülüyor. 2008 yılı ilk 10 aylık dönemde ise Almanya konumunu korumuş, Rusya 2., İtalya ise 3. sıraya yükselmiş. 2006-2007 yılları Ocak-Aralık döneminde sektörün ihracatında en büyük payı alan ilk 10 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında ise yüzde 295 ile İtalya’nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. İtalya’yı yüzde 144 artış oranı ile İngiltere ve yüzde 102 artış oranı ile Tunus takip ederken, 2007-2008 yılı Ocak-Ekim döneminde ise en büyük artış Rusya’da kaydedilmiş.

SEKTÖR İTHALATI ARTIYOR

2006 yılında 664 milyon dolar değerinde kompresör ve aksamı ithal eden ülkemiz, 2007 yılında genel makine ve aksamı ithalat artış oranını aşarak bu değeri 875 milyon dolar seviyesine yükseltmiş ve artış oranı yüzde 31,6 olarak kaydedilmiş. Türkiye’nin 2007 yılları Ocak-Aralık döneminde ithal ettiği kompresör ve aksamı, ürün bazında incelendiğinde, 228 milyon dolar ile birinci sırada “soğutma cihazlarında kullanılan kompresörler (0,4 kW’i geçmeyen)” kaleminin yer aldığı, bu ürünü 165,6 milyon do-

TÜRKİYE’NİN ÜLKELERE GÖRE KOMPRESÖR İHRACATI (2007 YILI OCAK-ARALIK DÖNEMİNE GÖRE DEĞER SIRALI)

ÜLKE ADI	OCAK - ARALIK DÖNEMİ-Ş			OCAK - EKİM DÖNEMİ-Ş		
	2006	2007	Değişim %	2007	2008	Değişim %
1 ALMANYA	18.786.862	29.913.769	59,2	24.209.223	30.454.084	25,8
2 ROMANYA	20.669.896	25.353.670	22,7	21.589.034	25.993.422	20,4
3 RUSYA FEDERASYONU	17.829.163	24.969.794	40,1	20.458.754	29.633.546	44,8
4 İTALYA	6.285.785	24.844.353	295,2	19.786.088	26.494.639	33,9
5 BELÇİKA	11.625.777	16.340.385	40,6	13.152.910	17.827.948	35,5
6 A.B.D.	13.963.916	16.197.079	16,0	13.080.707	16.823.055	28,6
7 TUNUS	4.277.875	8.651.283	102,2	7.646.704	10.405.243	36,1
8 FRANSA	6.408.109	6.843.374	6,8	5.673.126	7.050.977	24,3
9 KOCAELİ SER. BÖLGE	11.676.907	5.709.730	-51,1	5.659.684	281.414	-95,0
10 İNGİLTERE	2.273.406	5.549.210	144,1	4.191.782	5.638.371	34,5
DIĞER ÜLKELER	76.577.287	100.227.115	30,9	80.742.657	105.898.145	31,2
TOPLAM	190.374.983	264.599.762	39,0	216.190.669	276.500.844	27,9

Kaynak: TÜİK



lar ile “soğutma cihazlarında kullanılan hermetik/yarı hermetik kompresörler (0,4 kW’ı geçen)” ve 72,3 milyon dolar ile “hava, gaz pompası, kompresörü, vantilatör vb. aksamı, parçaları” grubunun izlediği görülüyor.

2007 yılında ithalatı 3 milyon dolar üzerinde olan ürünler içinde, 2006-2007 yılı Ocak-Aralık döneminde ithalat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 181,9 ile

“çok kademeli turbo kompresörler” kalemi yer almış, bu kalemi yüzde 164,2 ile “elektrik motorlu vantilatörler-aspiratörler (güç=<125W)” ve yüzde 95,8 artış oranı ile “aksiyal fanlar” takip etmiş. Aynı dönemde ithalatında düşüş kaydedilen önemli kalemler ise sırasıyla; “döner hareketli, çok shaftlı, diğer kompresörler” ve “pistonlu kompresörler (manometre basıncı<15 bar, debi<60 m3/h)”

DÜNYA KOMPRESÖR İHRACATI (1.000 \$)

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	ALMANYA	6.932.642	8.183.388	18,0
2	ÇİN	4.597.472	5.842.689	27,1
3	A.B.D.	5.052.337	5.323.414	5,4
4	JAPONYA	4.434.548	5.136.625	15,8
5	İTALYA	4.108.387	5.051.661	23,0
6	FRANSA	2.641.996	2.918.172	10,5
7	İNGİLTERE	1.649.217	1.908.122	15,7
8	BELÇİKA	1.276.146	1.665.141	30,5
9	MEKSİKA	1.382.458	1.383.427	0,1
10	HOLLANDA	936.502	1.354.936	44,7
11	İSVİÇRE	1.071.099	1.309.605	22,3
12	GÜNEY KORE	948.697	1.117.488	17,8
13	BREZİLYA	895.344	999.452	11,6
14	TAYLAND	795.035	883.655	11,1
15	SİNGAPUR	795.501	870.298	9,4
16	MACARİSTAN	680.247	854.413	25,6
17	KANADA	716.783	840.806	17,3
18	HONG KONG	748.359	817.032	9,2
19	ÇEK CUMHURİYETİ	523.897	711.053	35,7
20	AVUSTURYA	525.800	660.084	25,5
	DİĞER ÜLKELER	5.694.898	7.190.409	26,3
	TOPLAM	46.407.365	55.021.870	18,6

Kaynak: BM İstatistik Bölümü ve TÜİK

olmuş. 2007-2008 yılları Ocak-Ekim döneminde sektör ithalatı yükselişine devam etmiş ve ilk 10 aylık dönem itibarıyla yüzde 18,9 artış kaydederek 870 milyon dolara yaklaşmış. Söz konusu dönemde genel makine ve aksamı ithalatımız ise yüzde 10,2 oranında artmış.

2007 yılında kompresör ve aksamı ithalimizde önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırayı 139 milyon dolarla Almanya, 134,2 milyon dolarla Çin ve 96 milyon dolarla İtalya almıştır.

2006-2007 yılları Ocak-Aralık döneminde sektörün ithalatında en büyük payı alan ilk 10 ülke arasında ithalat artışı esas alındığında; yüzde 75,2 ile ABD’nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD’yi yüzde 67,5 artış oranı ile Avusturya ve yüzde 61,5 artış oranı ile Çin Halk Cumhuriyeti takip ediyor. Güney Kore’den yapılan ithalatta ise yüzde 3,6 oranında düşüş yaşanmış olduğu görülüyor.

Kompresör ve aksamı sektörünün 2007-2008 yılı Ocak-Ekim dönemi ithalatı incelendiğinde ise, ithalat artış oranının 2006-2007 yılları Ocak-Aralık dönemine göre ciddi şekilde düşerek yüzde 18,8’e gerilediği görülüyor. Söz konusu dönemde gerçekleştirilen ithalatta değer açısından ilk sırayı alan Çin Halk Cumhuriyeti’ni, Almanya ve İtalya takip ettiği görülüyor.

“ÖLÇEK EKONOMİSİ UYGULANMALI”

Kompresör sektörünün temel sorunlarının ülkemiz makine sanayinin temel sorunlarından ayrı görmek mümkün gözüküyor. Tüm makine sektöründe olduğu gibi bizim de sorunlarımızın temelinde ülke talep miktarına göre aşırı sayıda üretici olmasından kaynaklanan belirli bir ölçeğe ulaşamamak yatmaktadır diyor Dalgakıran Kompresör Genel Koordinatörü Nuri Kara, ölçek ekonomisi olmadan çok sayıda üreticinin bulunduğu pazarda yatırımlar ve büyüme için gerekli birikim sağlanamadığının altını çiziyor. Ayrıca her üretici kendine has komponent gereksinimi duyduğu için ölçek ekonomisi gereği yan sanayi oluşmadığını belirten Kara, bu noktada kurumsal üreticiler ya külfetli maliyetin altına girip kendisi yatırım yapmakta ya da daha pahalıya aynı zamanda diğer sektörlere de çalışan yan sanayilere imalat yaptırmak-

DÜNYA KOMPRESÖR İTHALATI (1.000 \$)

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	A.B.D.	7.506.520	7.730.016	3,0
2	ÇİN	4.009.633	3.952.730	-1,4
3	ALMANYA	3.394.203	3.524.045	3,8
4	FRANSA	2.172.321	2.456.451	13,1
5	İTALYA	1.886.650	2.251.947	19,4
6	İNGİLTERE	1.551.326	1.958.816	26,3
7	MEKSİKA	1.882.813	1.910.919	1,5
8	GÜNEY KORE	1.444.606	1.882.909	30,3
9	JAPONYA	1.411.301	1.591.573	12,8
10	İSPANYA	1.248.523	1.548.358	24,0
11	KANADA	1.725.766	1.479.706	-14,3
12	HOLLANDA	913.511	1.278.081	39,9
13	BELÇİKA	922.280	1.223.911	32,7
14	RUSYA	895.580	1.041.897	16,3
15	SUUDİ ARABİSTAN	554.647	1.037.036	87,0
16	HİNDİSTAN	476.144	937.380	96,9
17	POLONYA	745.087	935.707	25,6
18	TAYLAND	815.592	915.146	12,2
19	AVUSTURYA	650.793	913.220	40,3
20	TÜRKİYE	664.336	874.454	31,6
	DİĞER ÜLKELER	13.859.537	18.026.254	30,1
	TOPLAM	48.731.169	57.470.556	17,9

Kaynak: BM İstatistik Bölümü ve TÜİK

tadır diyor. Bu durumda ihracat pazarlarında rekabet açısından dezavantajlar doğuruyor. Çok fazla sayıda üreticinin varlığı ayrıca uluslararası zorunlu standartların ülke içinde uygulanabilirliğinin önüne de engeller çıkartarak kullanıcı güvenliği ve kalite güvence sistemi zorunluluklarını yerine getiren kurumsal firmalar aleyhine haksız rekabet oluşmasına yol açıyor.

Kompresör sektörünün bu problemlerinin yanı sıra, yine ülke sanayisinin temel sorunlarından olan yetişmiş ara eleman sıkıntısının kendi sektörlerinde de hissedildiğine değinen Kara, ayrıca yabancı rakiplerle rekabet tarafından baktığımızda düşük maliyetli finansal enstrümanların rakiplerimize avantajlar sağladığını bu durumda ayrı bir zorluk yarattığını söylüyor. Yaşadığımız sorunları dikkate aldığımızda bizler için uygulanması gereken çözümler öncelikle ürün standardizasyonu nedeniyle konulmuş uluslararası normların ülkemizde kağıt üzerinde kalmasının önüne geçilmeli, rekabet eşitliği yaratılmalıdır diyor Kara, rekabet edilebilir girdi maliyetleri için üreticilerin artık tıpkı İtalya ve Çin'de olduğu gibi ürün standardizasyonu yaparak ortak yan sanayi oluşturmaları ve ortak satın alma organizasyonu yoluna gitmeleri gerektiğini söylüyor.

“KOBİLER DESTEKLENMELİ”

Yüksek üretim maliyetleri neticesinde fi-

yat rekabetinde ve uzun vadeli alacaklar sonucu finansmanda bazı sıkıntılarla karşılaştıklarını belirten Alkın Kompresör Genel Müdürü Jacqueline Çirput, KOBİ olarak nitelendirilen ve Türkiye'nin sanayisinin gelişmesinde ve ilerlemesinde çok önemli yeri olan bizim gibi üreticilerin finansmanını destekleyecek faaliyetlerde bulunulması üreticilere faydalı olacaktır diyor.

Çirput, ayrıca dış piyasada ürünleri tanıtmak ve pazarlamak için katıldıkları fuarların maliyetlerinin çok yüksek olduğunu ve bunların geri dönüşü çok uzun vadede gerçekleştiğini söylüyor. Bu konuda devletin üreticileri daha fazla teşvik etmesi, desteklemesi gerektiğini düşünüyoruz diyor Çirput, Serbest Ticaret anlaşmalarıyla yabancı üreticiler coğrafi konum itibarıyla avantajlı olduğumuz bölgelerde bile bizden daha iyi fiyat koşullarına sahip olabildiklerini ve bunun da o pazarlardaki rekabet gücümüzü ciddi oranda azalttığını söylüyor.

SEKTÖRDE DİŞ TİCARET AÇIĞININ HIZI GERİLİYOR

2007 yılında Türkiye'nin kompresör ve aksamaları sektörü ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 39, ithalatı ise yüzde 31,6 oranında artış gösterdi. Aynı yıl ülkemizin makine ve aksamaları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat içinde yaklaşık olarak yüzde 2,9, ithalat içinde ise yüzde 3,8 pay alan sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 28,7 yükselerek 609,9 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2008 yılı Ocak-Ekim döneminde ise sektör ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27,9, ithalatı ise yüzde 18,9 oranında yükselmiş ve söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 15,2 artarak 592,5 milyon dolara ulaşmıştı. 2006-2007 yılları Ocak-Aralık döneminde sektörün gerçekleştirdiği ithalat ve ihracat artış değerlerine göre, 2007-2008 yılları Ocak-Ekim döneminde ithalat ve ihracatın artış hızının azaldığı ve bununla birlikte dış ticaret açığının artış hızının da düştüğü gözleniyor.

Global finansal kriz nedeniyle geleneksel pazarlarda başlayan ciddi daralmaya rağmen, sektör 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde de iyi bir ihracat artışı kaydetmiş ve 2007 yılının tamamında gerçekleştirilen rakamı aşarak ihracat po-



tansiyelini ortaya koymuştur. Sektörün ihracat artış hızının, ithalatın artış hızından büyük olması bu potansiyelin diğer bir göstergesidir.

Diğer taraftan, hacim olarak gerçekleştirdiğimiz ihracatın 3 katından fazla ithalat yapıldığı dikkate alınırsa, ülkemizin bu alanda daha çok gayret sarf etmesi ve yerli üreticilerin rekabet güçlerini artıracak tedbirleri hayata geçirmesi gerektiği görülüyor.

Sektörün daha iyi bir konuma ulaşabilmesi için, standartlara uygun üretim yapan ve fiyat-kalite optimizasyonunu başarmış firmaların desteklenmesi, haksız rekabetin önüne geçilmesi, düşük kaliteli ve fiyatlı ürünlerin ülkemize girişinin engellenmesi gerekiyor. Böylece, sektörde kapasite artışı yaşanacak ve modernizasyon yatırımlarına ağırlık verilerek teknolojik gelişme hızlandırılacak, üreticiye yeni ürünlere yönelik AR-GE çalışması yapılabilmesi için fırsat verilecek. Kompresör

üreticisi firmaların mali ve teknolojik düzeylerinin yükselmesine katkıda bulunmak amacıyla, uzun vadeli ve Avrupalı rakiplerimizin kullandıkları şartlarda kullanılacak AB fonlarından kredi temin edilmesi ile teknolojik gelişme için AR-GE çalışmalarının daha etkin desteklenmesinin yararlı olacağı düşünülüyor. Kompresör sektöründe dünyada söz sahibi olan AB'nin nispeten küçük ülkelerinde imalatçı sayısı hızla azalıyor. KO-Bİ'lerin kısa vadede büyük miktarlardaki üretimlerinin Türkiye'ye kayacağı tahmin ediliyor. Ülkemizin ve firmalarımızın bu fırsatı çok iyi değerlendirmesi gerektiği belirtiliyor. Kontrol teknikleri ve otomasyon alanında çok büyük gelişmelerin yaşandığı ve uygulama alanlarının genişlediği süreçte, büyük öneme sahip basınçlı hava sistemleri, aksam ve parçaları üreten firmalarımızın, ülkemizin kronik sorunu olan yüksek faizden korunması ve makro düzeyde her kademedeki tek-

nik eğitim düzeyinin yükseltilmesi önem arz ediyor. Tasarım ve imalatta büyük tecrübe kazanan, yedek parça ve satış sonrası destek dahil olmak üzere yüksek kaliteli hizmet sunabilen Türk kompresör sektörünün sermaye birikimini yükselterek, ölçek ekonomisine geçen firma sayısını artırmak, mevcut firmalarının daha güçlü yapıya kavuşmasını sağlamak ve fiyata dayalı rekabetten kaçınmak için Türk Makine Sektörünün tamamının ulaştığı kalite düzeyinin etkin bir şekilde tanıtılması gerekiyor. Bu kapsamda, "Kaliteli Türk Makinesi" sloganı ile yola çıkan ve çalışmaları Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından yürütülen TURQUM® projesi, global pazarlarda ve yurt içinde farkındalık yaratarak, 160'tan fazla ülkeye nihai ürün ile aksam ve parça ihraç eden kompresör sektörünün, tüm makine sektörü ile birlikte dünya markası olması yolunda çok büyük bir fırsat sunuyor.

TÜRKİYE'NİN KOMPRESÖR İHRACATINDAKİ İLK 15 KALEM (2007 YILI OCAK-ARALIK DÖNEMİNE GÖRE DEĞER SIRALI)

G.T.İ.P. 8	TANIM	OCAK-ARALIK-Ş			OCAK - EKİM Ş		
		2006	2007	Değişim %	2007	2008	Değişim %
84149000	HAVA, GAZ POMPASI, KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR VB. AKSAMI, PARÇALARI	63.901.112	91.848.688	43,7	74.052.282	88.308.283	19,3
84146000	ASPIRATÖRLÜ DAVLUMBAZLAR; EN BÜYÜK YATAY KENARI ≤ 120 CM.	39.316.145	52.997.538	34,8	41.977.795	57.803.098	37,7
84143081	SOGUTMA CİHAZLARINDA KULLANILAN HERMATİK/YARI HERMETİK KOMPRESÖR; GÜCÜ 0, 4 KW.I GEÇEN	20.746.956	32.668.359	57,5	28.160.743	35.756.128	27,0
84148075	DÖNER HAREKETLİ, ÇOK SAFTLI, VIDALI KOMPRESÖR	16.700.550	23.935.523	43,3	19.415.041	25.780.929	32,8
84145980	DİĞER FANLAR	7.157.162	11.310.963	58,0	8.590.444	19.011.172	121,3
84148080	DİĞER HAVALANDIRMA CİHAZLARI	8.172.079	10.758.888	31,7	9.160.256	9.662.113	5,5
84145100	VANTİLATÖRLER-ASPIRATÖRLER-GÜÇ= <125W, ELEKTRİK MOTORLU	10.383.835	8.148.698	-21,5	6.796.625	5.999.097	-11,7
84145940	SANTRİFÜJLÜ FANLAR	2.232.437	5.243.315	134,9	4.639.771	6.770.170	45,9
84143089	SOGUTMA CİHAZLARINDA KULLANILAN DİĞER KOMPRESÖR; GÜCÜ 0, 4 KW.I GEÇEN	4.532.523	4.431.202	-2,2	4.224.249	3.305.167	-21,8
84145920	AKSİYAL FANLAR	2.723.669	4.183.060	53,6	2.892.672	4.604.807	59,2
84143020	SOGUTMA CİHAZLARINDA KULLANILAN KOMPRESÖR; GÜCÜ 0, 4 KW.I GEÇMEYEN	1.413.987	2.828.724	100,1	2.659.103	2.371.726	-10,8
84148078	DÖNER HAREKETLİ, ÇOK SAFTLI, DİĞER KOMPRESÖR	2.055.127	2.517.246	22,5	2.185.262	1.637.902	-25,0
84144090	HAREKETLİ HAVA KOMPRESÖRLERİ; DAKIKADAKİ DEBİSİ>2 M3.	1.697.428	2.403.086	41,6	1.983.000	2.616.435	31,9
84141089	DİĞER VAKUM POMPALARI	2.548.926	2.268.153	-11,0	1.903.194	2.693.119	41,5
84148051	PISTONLU KOMPRESÖR; MONOMETRE BASINCI >15 BAR, DEBİSİ < 120 M3/H	1.529.997	2.265.155	48,0	1.902.371	2.163.125	13,7



Teknolojisi takip edilen bir firma

UĞUR MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ OKCUL BARLIK, ÜZERİNDE ÇALIŞMAKTA OLDUKLARI MAKİNELERİN ÇALIŞMA SİSTEMLERİNDE KAPASİTE VE RANDIMAN ARTIRMA ÇALIŞMALARININ SONUÇLARINI VEREREK, PATENT VE FAYDALI MODEL OLARAK TESCİL ETTİRİLDİĞİNİ BELİRTEREK, “İMALATLARIMIZ KONUSUNDA TEKNOLOJİYİ TAKİP EDEN DEĞİL, TEKNOLOJİSİ TAKİP EDİLEN BİR FİRMA OLMA YOLUNDAKİ HIZLI YÜKSELİŞİMİZ DOSTLARIMIZDAN ÖVGÜ ALIYOR” DİYOR.

Un, irmik ve yem fabrikalarına ait bütün makineleri üreten Uğur Makine, kompakt ve endüstriyel un değirmenlerini her kapasitede anahtar teslimi tesisler olarak üretme, montaj ve çalıştırma gücüne sahip. Moment Expo'nun

sorularını yanıtlayan Uğur Makine Genel Müdürü Okcul Barlık, üzerinde çalışmakta oldukları temizleme bölümü, değirmen bölümü makinelerinin çalışma sistemlerinde kapasite ve randıman artırma çalışmalarının sonuçlarını vererek, bu çalışmaların patent ve faydalı model

olarak tescil ettirildiğini söylüyor. Barlık şöyle devam ediyor: “Bunun yanında imalatlarımız konusunda teknolojiyi takip eden değil, teknolojisi takip edilen bir firma olma yolundaki hızlı yükselişimiz dostlarımızdan övgü alırken rakiplerimizi de kışkırtmaktadır. Teknoloji



bırakın duraklamayı en ufak yavaşlamayı bile affetmemektedir. İşte bu sebeple teknolojik olarak gördüğümüz eksiklikler sürekli yenilenmektedir. Bu yenilenme hiç hız kesmeden yıllardan beri devam etmektedir.”

ANAHTAR TESLİM TESİSLER

Uğur Makina Genel Müdürü Okcul Barlık, un, irmik ve yem fabrikalarına ait bütün makineleri üreten firmalarının, kompakt ve endüstriyel un değirmenlerini her kapasitede anahtar teslimi tesisler olarak üretme, montaj ve çalıştırma gücüne sahip olduğunu söylüyor. Ayrıca Uğur Makina olarak yaptıkları tesisleri çalıştıracak elemanlara müşterilerinin isteği doğrultusunda üretim ve bakım eğitimi hizmeti de verdiklerini aktaran Barlık, “Bu konuda grubumuza dahil olan, fabrika sahamız içindeki 500 ton/gün kapasiteli un fabrikamızı da eğitim kurumu gibi değerlendirerek hem teorik hem de pratik olarak gereken eğitimleri sağlayarak kurduğumuz fabrikaları çalıştıracak elemanları en donanımlı şekilde yetiştirmeye çaba sarf ediyoruz” diyor. 50 bin metrekare alan üzerine kurulu fabrikanın yaklaşık 20 bin metrekaresinin kapalı alan olduğunu sözlerine ekleyen Barlık, “En son teknolojik lazer,



Okcul Barlık

Uğur Makine Genel Müdürü

En son teknolojik lazer, CNC makinelerimizle, her geçen gün artan çalışan sayımızla, AR-GE çalışmalarımızı ve üretim faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

CNC makinelerimizle, her geçen gün artan çalışan sayımızla, AR-GE çalışmalarımızı ve üretim faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz” diye konuşuyor. Üretim anlayışlarının en önemli unsurunun, en kaliteliyi yapabilmek en iyi hizmeti sunabil-

mek ve en güzel servisi sağlayabilmek olduğunu belirten Barlık, amaçlarının ise her geçen yıl çalışma alanlarını genişleterek çalışan kadrolarını güçlendirmek ve artırmak olduğunu söylüyor. Son 15 yıldır ihracata daha fazla önem veren firma, üretiminin yüzde 90’ını ihracat yapar duruma geldi. Barlık son aldığı raporlara göre ise Uğur Makina’nın ihracat yaptığı ülke sayısının 40’ı geçtiğini belirtiyor.

HIZ KESMEDEN YENİLENMEYE DEVAM

Uğur Makina Genel Müdürü Okcul Barlık üretmiş oldukları ürünlerdeki teknolojik yenilikleri ise şöyle aktarıyor: “Üzerinde çalışmakta olduğumuz temizleme bölümü, değirmen bölümü makinelerinin çalışma sistemlerinde kapasite ve randıman artırma çalışmaları sonuçlarını vermiş bu çalışmalarımız da patent ve faydalı model olarak tescil ettirilmiştir. Bunun yanında imalatlarımız konusunda teknolojiyi takip eden değil, teknolojisi takip edilen bir firma olma yolundaki hızlı yükselişimiz dostlarımızdan övgü alırken rakiplerimizi de kısındırmaktadır. Teknoloji bırakın duraklamayı en ufak yavaşlamayı bile affetmemektedir. İşte bu sebeple teknolojik olarak gördüğümüz eksiklikler sürekli yenilenmektedir. Bu yenilenme hiç hız kesmeden yıllardan beri devam etmektedir.” Firmasının ihracatını ağırlıklı olarak Nijerya, Libya, Mısır ve Azerbaycan’a yaptığını ifade eden Uğur Makina Genel Müdürü Barlık, “Bunlarla beraber İtalya, Fransa, Almanya, Portekiz, Gine, Martinik, Macaristan, Yunanistan, Azerbaycan, Fas, Cezayir, Güney Afrika, Kazakistan, Gürcistan, İran, Irak, Sudan, Tanzanya, Güney Afrika, Bulgaristan, Romanya, Sırbistan, Pakistan, Malezya, Lübnan, Tayland, Dominik Cumhuriyeti, Kolombiya, Suriye gibi ülkelere ihracatımız devam ediyor. Yurtdışında yeterince tanındığımızı düşünüyoruz. Uğur Makine adını kalitemizle bir noktaya getirdik” diyor.

AVRUPALI RAKİPLERLE REKABET HALİNDE

Türkiye’de un fabrikası makineleri imalatı yapan ve Uğur Makina’nın ilk sırada olduğu birçok irili ufaklı makine üreticisi firma olduğunu belirten Uğur Makina

“Uğur Makine Genel Müdürü Barlık, Avrupalı rakipleriyle ciddi bir rekabet halinde olduklarını söylüyor ve ekliyor: “Avrupalı rakiplerimiz, ellerinden alınan pazardaki yerlerini geri alabilmek için ciddi fiyat indirimleri yapmak durumunda kalıyor. Buna rağmen bu pazarlardaki gücümüzü her geçen gün artırmaktayız.””

Genel Müdürü Barlık, ancak Türkiye’de ilk sırada olmayı yeterli görmedikleri için özellikle Avrupalı rakipleriyle ciddi bir rekabet halinde olduklarını söylüyor. Barlık Avrupalı rakiplerinin, ellerinden alınan pazardaki yerlerini geri alabilmek için ciddi fiyat indirimleri yapmak durumunda kaldıklarını da ifade ederek, “Böyle olmasına rağmen bu pazarlardaki gücümüzü her geçen gün artırmaktayız. Bu güçlenmeyi ve başarıyı yakalar-ken kaliteli ve teknolojik olmamızın yanı sıra, istikrarlı uygun fiyat politikamızın da Türkiye’nin dünya değirmencilik sektöründe belli bir yere gelmesinde katkı sağladığını da memnuniyetle gözlemlemekteyiz” diyor.

Ürün sattıkları veya ortaklık yürüttükleri dünya pazarında tanınan büyük firmalar ile ilgili isim vermek istemediğini aktaran Barlık, “Şu kadarını söyleyebilirim İtalya, Almanya, Amerika, Portekiz, Yu-

nanistan gibi ülkelerle çözüm ortağı olarak çalıştığımız firmalar bulunmaktadır. Diğer yandan müşterimiz olan firmaların büyük çoğunluğu ülkelerinde, sektörlerinde söz sahibi olan firmalardır. Şunu övünerek söyleyebilirim ki geçen yıl yaptığımız en küçük kapasiteli fabrika günlük 350 ton buğday işleyebilmektedir” diyor.

‘KALİTE VE GÜVEN’E ÖNEM VERİYORUZ

Çalıştıkları yerli ve yabancı bütün firmaların ürün kalitelerinden son derece memnun olduklarına değinen Barlık, “Gerek imalatını yaptığımız makineler gerekse vermiş olduğumuz servis ve hizmet müşterilerimizi son derece tatmin etmektedir ki her geçen gün portföyümüze yeni müşteriler eklenmekte ve pazarına girdiğimiz ülke sayısı artmaktadır” diye konuşuyor. Kaliteyle birlikte



çok önem verdikleri bir diğer konunun da firmaya duyulan “güven” olduğunun altını çizen Barlık, gerek müşterilerinin gerekse de tedarikçilerin güven ve teveccühleri ile bu noktalara geldiklerinin bilincinde olduklarını ve bunu korumanın en büyük sorumluluklarını olduğunu söylüyor.

Ürettikleri tüm makinelerin CE güven-cesi altında ve ISO kalite belgesine sahip olduğunu da belirten Barlık, “Makinele-rimizin boyama işleminde insan sağlığı-na zarar vermeyecek solvent içermeyen ürünler kullanılmaktadır. En yakın zamanda su bazlı boya işlemine geçebil-mek için çalışmalarımız devam etmekte-dir” diyor.

Türkiye makine sektöründe gerçekleştirilen ihracat rakamlarının da yeterli bulmadığını aktaran Uğur Makina Genel Müdürü Okcul Barlık şöyle devam ediyor: “Ancak her geçen yıl makine sektörü ihracatımızın lokomotif sektörü olma yolunda hızla ilerlemektedir. Biz yarış içinde kendimize her geçen yıl üretim kapasitemizi artırmaktayız. Dünya pa-





zarlarında henüz girmediğimiz pazarların araştırılmasını yaparak özellikle Türkiye olarak o pazarlara girmek ve oralarda kalıcı olabilmek için kalitemizi ve kapasitemizi artırarak çok çalışmalıyız. Biz firma olarak bu konularda üzerimize dü-



şeni yaptığımızı düşünüyor ancak yeterli görmüyoruz. Şunu düstur edindik ki: Çok çalışmalıyız, çok çalışmalıyız, çok çalışmalıyız.”

SANAYİCİ DESTEKLENMELİ

Sektörün en önemli sorunlarının dünyada olduğu gibi Türkiye’de de enerji maliyetlerinin, hammadde fiyatlarının artması ve yetişmiş vasıflı eleman sıkıntısı yaşanması olduğunu belirten Barlık şöyle devam ediyor: “Mevcut iktidarların üreticiyi, sanayiciyi çok iyi desteklemesi gerekir. Dünyanın her köşesine bin bir zorlukla makine satmaya çalışan makine üreticilerinin üretim maliyetlerinin düşürülmesi, enerji maliyetlerinin Türkiye şartlarına uygun hale getirilmesi, üreticinin dış pazarlarda rekabet etme şansını artıracaktır. Ayrıca istihdam üzerindeki yükün hafifletilmesi de gerekmektedir. İşçilik maliyetleri rakiplerimizle rekabet etmemizi engeller duruma gelmiştir. İstihdam üzerindeki vergi ve sosyal güvenlik yüklerinin azaltılması her zaman hükümetlerin gündeminde olması-

na rağmen bu konuda bir ilerleme sağlanamamaktadır.”

Uğur Makina Genel Müdürü Okcul Barlık 2008 ihracat rakamlarını ise şöyle açıklıyor: “Uğur Makine San. Tic. Ltd. şirketimizin 2008 yılı makine ihracat tutarı 8 milyon 542 bin 177 Avro’dur. Bereketli Uğur Makine ve İnş. San. İth. İhr. Dış. Tic. Ltd. şirketimizin 2008 yılı makine ihracat tutarı ise 8 milyon 091 bin 493 Avro, Barcan Dış Tic. Ltd. şirketimizin 2008 yılı makine ihracat tutarı ise 34 milyon 076 bin 283 Avro’dur. Her geçen yıl üretim kapasitemizi artırmaktayız. Dünya pazarlarında henüz girmediğimiz pazarların araştırılmasını yaparak özellikle Türkiye olarak o pazarlara girmek, kapasitemizi artırmak hedefimizdir.”

SATIŞ SONRASI 15 YIL YEDEK PARÇA

Uğur Makina un, irmik ve yem üretim makineleri imalatında 45 yıllık tecrübesi ile bu sektörde kalitesi ile ismini ispatlamış bir kuruluş. Gelişen teknolojik üretim standartlarını, fabrikasında kullanarak üretimini daha üst kalite ve kapasiteye ulaştırmayı hedefliyor.

Üretim standardını, iş merkezi, CNC tezgahlarında CAD-CAM ve lazer kesim sistemi kullanarak, ürettikleri makinelerde hata payını sıfıra çekiyor.

Dinamik ve yeni anlayışla çalışan satış ve pazarlama elemanlarının başlangıçtan itibaren müşterilerin isteklerine ve beklentilerine uyum sağladıklarını söyleyen Uğur Makine Genel Müdürü Okcul Barlık şöyle devam ediyor: “Şirketimiz AQA tarafından ISO-9001 kalite güvence sertifikası ile belgelendirilmiştir. Bu hizmet anlayışıyla çalışan şirketimiz satış sonrası serviste de müşterisinin tatminkarlığını hedef almıştır. Satış sonrası en az 15 yıl süreli yedek parça temini sağlayarak standart servis anlayışını ispatlamıştır. Kaliteli üretimini, gerçekleştirdiği tecrübeli ve yetenekli mühendis ve teknisyenleriyle her zaman müşterinin memnuniyeti sağlanmaktadır. Buna ilaveten araştırma ve geliştirme üzerinde de müşterilerine sadece makine konusunda değil aynı zamanda yetenekli ve üretim prosesini bilen teknisyenlerimizce satış sonrasında, müşteri elemanlarına bölgesinde eğitim vermektedir.”



Alarko, Çin'e klima satıyor

TOSHİBA, CARRIER VE ALARKO FLAİR OLMAK ÜZERE 3 MARKA İLE ÇALIŞAN ALARKO CARRIER, AVRUPA ÜLKELERİNE ÖZELLİKLE PANEL RADYATÖR BAŞTA OLMAK ÜZERE KOMBİ VE KAZAN İMAL EDİP SATIYOR. ALARKO CARRIER PAZARLAMADAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI HIRANT KALATAŞ, "AVRUPA ÜLKELERİ İÇİN CARRIER MARKA KLİMA SANTRALLERİ VE ÇATI TİPİ KLİMALAR ÜRETİP SATIYORUZ. HATTA ÇİN'E DAHİ KLİMA SATIYORUZ" DİYOR.

Isıtma, soğutma havalandırma, su arıtma ve basınçlandırma alanlarında faaliyet gösteren Alarko, 1998 yılında, alanında dünyanın lider kuruluşu Carrier ile eşit oranda ortaklığa girdi ve şirketin adı Alarko Carrier olarak değiştirildi. 1992 yılında halka açıldığından bu yana İMKB’de hiç zarar açıklamayan şirketler arasında yer alan Alarko Carrier 2007 yılında cirosunu 220 milyon dolar’a yükseltti. Sektörün önemli firmalarından biri olan Alarko Carrier Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hırant Kalataş, üretim teknolojisi olarak gelişmiş ülkeler ile Türkiye’deki üretim teknolojisi arasında bir fark bulunmadığının altını çizerek, Avrupa’da üretilen kombi, kazan veya radyatörün aynısının Türkiye’de de üretilebildiğini söylüyor. Alarko Carrier’ın Avrupa ülkelerine özellikle panel radyatör başta olmak üzere kombi ve kazan imal edip sattığını belirten Kalataş, “Benzer durum, alışveriş merkezleri, hastaneler, fabrikalar vb. büyük alanların soğutulup ısıtılmasında kullanılan sistem klimaları için de geçerli. Alarko Carrier olarak Avrupa ülkeleri için Carrier marka klima santralleri ve çatı tipi klimalar üretip satıyoruz. Hatta Çin’e dahi klima satıyoruz” diye konuşuyor.

STADYUM KLİMALARI ALARKO’DAN

Hem merkezi, hem de bireysel klimalar konusunda faaliyet gösteren Alarko Carrier’ın, özellikle merkezi klimalar konusunda sektörün en önde gelen kuruluş olduğunu aktaran Kalataş şöyle devam ediyor: “Alarko Carrier, Bakü-Ceyhan boru hattındaki kontrol istasyonlarından Fenerbahçe Stadyumu’na, Kanada Büyükelçiliği’ne, Dışişleri Bakanlığı Ek Binası’ndan Ankara’nın yeni kongre merkezi olmaya aday Ankara Sheraton Otelinin ek binasına, Alanya Royal Pergasos Oteline, İstanbul Ramada Plaza’ya, İstinye Bay Konakları’ndan, Acıbadem Bursa Hastanesi ve Lütfi Kırdar Kartal Eğitim ve Araştırma Hastanesi’ne geniş bir yelpazede iklimlendirme faaliyetlerini sürdürüyor.

Isıtma konusunda ise, panel radyatör, kombi, brülör, sıcak su sirkülasyon pompası gibi ürünlerin üretimini yanı



Hırant Kalataş

Alarko Carrier Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Avrupa ülkelerine, Carrier marka klima santralleri ve çatı tipi klimalar üretiyor, ısıtma sektöründe ise özellikle panel radyatör başta olmak üzere kombi ve kazan imal edip satıyoruz.

sıra, yoğunmalı kombi, döküm ve çelik kazan, banyo radyatörü, genleşme tankı, boyler, vb. tamamlayıcı ürünlerle, Alarko Carrier tüm ısıtma cihazları konusunda faaliyet gösteren sektördeki az sayıda firmadan birisi. Alarko Carrier brülör ve sirkülasyon pompası üretimi ne, ülkemizde ilk başlayan kuruluş. Klimada, Toshiba, Carrier ve Alarko Flair olmak üzere 3 marka ile çalıştıklarının altını çizen Alarko Carrier Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hırant Kalataş, Toshiba’nın en önemli özelliğinin kendilerinin de ağırlık verdiği inverter ve enerji tasarrufu olduğunu söylüyor. Enerji tasarrufu ve yenilenebilir enerji kaynakları konusunda araştırmalar yapıldığını aktaran Kalataş, “Bu süreç devam ederken mevcut enerjinin doğru ve verimli kullanılması gerekiyor” diyor. Kalataş, Carrier klimalarının en önemli özelliğinin ise havayı temizlemesi olduğunu belirtiyor ve şöyle devam ediyor: “Kapalı ortamlarda havanın temizliği çok önemli. Carrier’ın filtreleme özellikleri ile iç ortamdaki hava temizliğine katkıda bulunan modelleri var. Alarko Flair’de yine Alarko Carrier Satış sonrası güvencesi ile sattığımız diğer bir markamız. Kombi üretim deneyimimiz ile ürettiğimiz ve tüketicilerin

istek ve beklentileri doğrultusunda yenilediğimiz Serena Kombi ile müşterilerimize yakıt ve enerji tasarrufu sunuyoruz. Serena ile Serena Kombi, klasik kombilere göre daha az yakıt tüketirken, ‘Düşük Enerji’ etiketli sirkülasyon pompası ile elektrikten yüzde 15 tasarruf sağlıyor.”

EN YENİ ÜRÜNÜMÜZ ATAG A

Alarko Carrier Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hırant Kalataş, yeni ürünleri hakkında ise şu bilgileri veriyor: “Piyasaya en son sunduğumuz ürünümüz ekonomik yoğunmalı kombi ATAG A, enerji maliyetlerinden tasarruf sağlamanın yanı sıra, uygun alış fiyatı ve düşük bakım maliyetiyle ideal bir ürün. Doğru tekniğin ve dayanıklı paslanmaz çelik ısı eşanjörünün kullanılması ile bu seride uygulanan özel yenilikçi tasarım sayesinde ATAG A serisi yoğunmalı kombiler, 50/30 °C çalışma rejiminde yüzde 107,5 verime ulaşıyor. ATAG A, ısıtma için en yüksek performansı sunmasının yanı sıra, yeni gelişmiş yüksek verimli şebeke suyu ısıtma teknolojisi sayesinde su ısıtmasında da olağanüstü yüksek performans sunuyor. Çevre dostu ATAG A yoğunmalı kombide enerji tüketiminin daha düşük olması, aynı zamanda CO2 (karbondioksit) emisyonunun da azalmasını sağlıyor.” Alarko Carrier’ın 2007 yılını 35 ülkeye 37 milyon Dolar ihracat ile kapattığını aktaran Kalataş, “İhracatta başlıca pazarlarımız arasında İngiltere, İspanya, Yunanistan, Hollanda, Birleşik Arap Emirlikleri Rusya, Ukranya, Azerbaycan, Gürcistan, Afganistan, Fransa, İtalya, Macaristan, Almanya, Romanya, İrlanda, Slovakya, Suriye, Çin, Hindistan, Şili, Lübnan ve Pakistan yer alıyor” diyor. Teknoloji olarak gelişmiş ülkeler ile Türkiye’deki üretim teknolojisi arasında bir fark bulunmadığının da altını çizen Kalataş, “Avrupa’da üretilen kombi, kazan veya radyatörün aynısı bizim tarafımızdan da üretilebiliyor. Alarko Carrier, Avrupa ülkelerine özellikle panel radyatör başta olmak üzere kombi ve kazan imal edip satıyor” diye konuşuyor. Kalataş şöyle devam ediyor: “Benzer durum, alışveriş merkezleri, hastaneler, fabrikalar vb. büyük alanların soğutulup ısıtılmasında kullanılan sistem klimaları için



de geçerli. Alarko Carrier olarak Avrupa ülkeleri için Carrier marka klima santralleri ve çatı tipi klimalar üretip satıyoruz. Hatta Çin'e dahi klima satıyoruz."

Her yıl yaklaşık 2 milyon dolar Ar-Ge ve ürün geliştirme yatırımı yaptıklarını sözlere ekleyen Kalataş, "Ar-Ge departmanımız klima ile ilgili konularda Carrier'le ortak projelerde birlikte çalışıyor.

Ama bizim bir de ısıtmacılığımız var. Bu konularda kendimiz Ar-Ge çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz. Önümüzde ki dönemlerde de ürün geliştirmeye yönelik çalışmalarımız devam edecek" diyor.

DÜNYA GENELİNDE SEKTÖR LİDERİ

Dünya genelinde 14.6 milyar dolarlık cirosuyla klima sektörünün lideri olan



Carrier ile 1998 yılından bu yana ortaklıklarını sürdürdüklerini aktaran Kalataş, "2008'de 10. yılımızı kutladık. Carrier, Alarko Carrier'ın bağlı olduğu Avrupa-Ortadoğu-Afrika Bölgesi'nde Türkiye'yi üretim üssü yapma yolunda önemli adımlar atarak İspanya'daki Çatı Kliması fabrikasını 2004 yılında Türkiye'ye taşıdı ve Çatı Kliması üretimini Gebze ana üretim tesislerine kaydırды" diye konuşuyor.

Alarko Carrier olarak Çin'e dahi klima sattıklarını yineleyen Kalataş, Avrupa ülkelerine, Carrier marka klima santralleri ve çatı tipi klimalar üretiyor, ısıtma sektöründe ise özellikle panel radyatör başta olmak üzere kombi ve kazan imal edip sattıklarını söylüyor.

Enerji tasarrufu bilincinin yerleşmeye başlaması ile birlikte ürün tercihlerindeki eğilimin az enerji tüketen, tasarruflu ürünlerden yana olduğunu da belirten Kalataş şöyle devam ediyor: "Yoğuşmalı kombi olarak klasik kombilere göre biraz daha fazla ücret ödeyen kullanıcılar, bir süre sonra bu miktarı geri kazanıyorlar. Bu nedenle yoğuşmalı kombilere rağbet yüksek. Yoğuşmalı kombi ve kazanlar, Avrupa'da enerji tasarrufu ve çevrenin korunması için resmi olarak destekleniyor."

Gerek ısıtma sektöründe gerek soğutma sektöründe ürettikleri ürünlerin çevreye duyarlı olduğunu da ekleyen Kalataş, aatışını yaptıkları Toshiba klimaların yıllık enerji tüketimlerinin 245Kw, 'A sınıfı' enerji etiketine sahip Carrier XPower'ın ise ozon tabakasına zarar vermeyen



“ Kalataş, “2008’de 10. yılımızı kutladık. Carrier, Alarko Carrier’in bağlı olduğu Avrupa-Ortadoğu-Afrika Bölgesi’nde Türkiye’yi üretim üssü yapma yolunda önemli adımlar atarak İspanya’daki Çatı Kliması fabrikasını 2004 yılında Türkiye’ye taşıdı ve Çatı Kliması üretimini Gebze ana üretim tesislerine kaydirdi” diyor. ”

R410A soğutucu akışkanları ile çalıştığını söylüyor. Kalataş, “Alarko üretimi olan Serena kombi tüketicilere hem yakıt hem enerji tasarrufu sağlıyor. Atag kombiler de kullanıcılarına verimliliği ve tasarrufu bir arada sunuyor” diyor.

ÇEVREYE DUYARLI ÜRETİM

Ürettikleri ürünlerin yanı sıra firmada elektrik enerjisi tasarrufu, su kullanımı, sera gazı salınımı, lpg kullanımı ve arıtım ile ilgili çalışmalarının da bulunduğu Kalataş şöyle devam ediyor: “Alarko Carrier olarak 2004 yılında su kullanımını, prosesler, lavabo, duş vb evsel amaçlı kullanımlar, departmanlar bazında izlemek ve kontrol altına almak için 42 farklı noktaya dijital sayaçlar monte ettik. Bu sayaçlardan, merkezi bir bilgisayarla haberleşme sağlayarak kullanımı online izlemeye başladık. Ayrıca su tüketimini azaltmak amacıyla çeşitli projeler de geliştirdik. 2001 yılında 28 bin138 metreküp su kul-

lanan şirketimiz 2008 yılı sonunda su tüketimini 22 bin metreküp dolaylarına inmesini hedefliyor. Bu da yaklaşık olarak yüzde 21 oranında azalma sağlanacağını gösteriyor.

Elektrik enerjisi tasarrufu için de 2003 yılından bu yana bölümler ve makineler bazında elektrik tüketimlerini bilgisayar üzerinden online olarak izleyebileceğimiz bir sistem kullanıyoruz. Bunun için 65 farklı noktaya dijital sayaçlar koyduk ve bu sayaçlarla merkezi bilgisayar arasında haberleşme sağladık. Online izleme sayesinde elektrik tüketiminin tepe yaptığı saatler ve bölümlerin harcadığı enerji anlık değişimlerle izleme altına alındı. Eşzamanlı olarak elektrik kullanımını azaltıcı proje üretimi çalışmaları da başlatıldı ve projelerin sonuçları gözlemlendi. Bu sayede 2001 yılı ile 2007 yılları arasında elektrik kullanımında yaklaşık yüzde 21 azalma sağladık. Alarko Carrier olarak saldıığımız sera gazlarının oranına da çok dikkat ediyo-

ruz ve azaltılması için çalışmalarda bulunuyoruz. Örneğin; 100 kwh elektrik enerjisi üretimi için farklı kaynaklarda farklı rakamlarla karşılaşılsa da yaklaşık 67 kg CO2’nin atmosfere salındığı varsayılıyor. 100 kg’lık LPG kullanımının karşılığında ise 132 kg CO2 salınıyor. Gebze fabrikamızda gerçekleştirdiğimiz çalışmaların ardından yüzde 15.3 oranında azalma sağlanırken Dudullu fabrikamızda ise yüzde 11,9 oranında azalma sağlandı.”

Alarko Carrier’in üretimin her aşamasında uluslararası CE, BVQI ve EUROVENT, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 ile ulusal TSE ve TSEK standartlarını yıllardır uyguladığının altını çizen Kalataş şöyle devam etti: “Alarko Carrier çevre, insan sağlığı ve güvenlik konularında yaptığı yoğun çalışmalarının sonucunda Türkiye’de bir ilki gerçekleştirerek ISO 14001 ve OHSAS 18001 belgelerini entegre olarak alan sektöründeki ilk sanayi kuruluşu oldu. BSI (İngiltere Standartlar Enstitüsü) tarafından yapılan inceleme ve denetimler sonucu Alarko Carrier, hem ISO 14001, hem de OHSAS 18001 belgelerini aldı.”



Krizden çıkartacak önlemler

Yaklaşık altı senedir fazla kilogramımızı atmak için gıdayı düşürmüş perhiz yapıyoruz. Epey zayıfladık, safralarımızı attık, çevikleştik.

Ancak bizi tehdit eden hastalık, bünyemizi ve çalışan organlarımızı – yani istihdam ve üretimi sağlayan reel sektörümüzü – enfekte etmekle tehdit etmektedir. Gelmekte olan virüse karşı bünyemizin son derece güçlü olması gerekmektedir. Bunun için artık perhizi bir kenara bırakarak gıda miktarını ve dozunu arttırmanın ve bünyeyi güçlendirmenin zamanı gelmiştir. Aksi takdirde hastalık geldiği zaman zayıflamış olan bünyemiz, bu virüsle baş edemeyecek güçsüzlükte yakalanmış olacaktır. Bu durumda reel sektör bozulacak, reel sektör bozulunca bağımsızlık sistemini meydana getiren bankaların çökmesi kaçınılmaz olacaktır. Bünyeyi güçlendirme, öncelikle fiskal politikalarla olmalıdır. Bütçe ölçülü bir şekilde açılırken moneter tarafta da faizler tedricen düşürülmeye devam edilmelidir. Resesyonun bilinen başka tedavi yöntemi yoktur. Ancak aynı tedavinin çeşitli ilaçlarla yapılması mümkündür. Doğru ilacı seçmek ve doğru yere zerk etmek de çok önemlidir.

TEŞVİKLER İÇİN DEVLETİN ÖZEL BANKALARA İHTİYACI YOK

Reel sektörü bütçeden direkt beslememiz gerekir. Bütçeyi USD 20 myr seviyesine kadar açabilmeliyiz. Bütçeyi açarak elde ettiğimiz teşvik fonlarının gideceği öncelik sırası katma



ALİ EREN

değeri ve istihdam potansiyeli yüksek ve ihracata yönelik sektörlerde ve KOBİ'lerde olmalıdır. Bu teşvikleri kullanırmak için devletin özel bankalara kesinlikle ihtiyacı yoktur. Özel bankalar, gelen fonların bir kısmını mevduat olarak bünyelerinde tutmak için çaba göstermektedirler. Bu da ilacın etki etmesini istediğimiz yere gitmesini önlemektedir. Fonlar, Maliye bakanlığı aracılığı ile "Avans vergi iadesi" (AVİ) adı altında direkt olarak sanayiye kullanılabilir ve takip edilebilir. Örnek: İhracat ve katma değer üzerinden yüzde 20 nispetinde bir "Avans vergi iadesi" şu şekilde kullanılabilir: Şirketin net katma değeri hesaplanır. Şirket Net katma değerinin (ŞNKD) yüzde 20, geçen yılki ihracat tutarının (İM) 1 milyon dolar olduğunu kabul edersek ; AVİ = ŞNKD x İM x AVİO yani AVİ = 0.20 x

1,000,000 x 0.20 = usd 40,000. Yani şirketin ihrac edilen mala kattığı değerın yüzde 20'sini şirkete finans kaynağı olarak veriyoruz.

Bu meblağ, vergi dairelerince tahakkuk ettirilerek, Ziraat Bankası ve Vakıfbank aracılığı ile ihracatçı KOBİ'lere ödenir veya ilk tahakkuk edecek kurumlar vergisi tutarına mahsub edilir. Aynı meblağ, şirketin bilançosunda vergi borcu olarak 6 yılda geri ödenmek üzere muhasebeleştirilir.

İhracattaki ortalama net katma değer yüzde 20, yıllık ihracat tutarı da dolar 120 myr olduğu varsayılırsa, yüzde 20 nispetinde bir "Avans vergi iadesi" oranı ile toplam sübvansiyon $0.20 \times 120 \times 0.20 =$ dolar 4.8 myr olacaktır. Bütçe, bu meblağ kadar açılırsa Türk maliyesi batmaz. Bu para ileriki yıllarda toplanacak vergi geliri olarak devletin gelir hanesine yazılacaktır.

AVİ ile uygulanabilecek daha doğru bir teşvik yerli sanayiye ve yerli katma değeri direkt teşvik etmek şeklinde yapılabilir. Bunun için "Şirket net katma değeri" (ŞNKD) yerine "Net yerli katma değeri" (NYKD) oranı kullanılır. Burada kullanılan çarpan, şirketin ihracatının bünyesine giren satın aldığı hammadde ve ara mallarının yerli oranının yarısı kadar (YGDO) fazlalaştırılarak uygulanır.

Örnek: Paçal ihracatta şirket net katma değeri yüzde 20 olsun. Satın alınan hammadde ve ara mallarının parasal değerinin yüzde 30'u yerli menşeli olsun (YMGÖ). Bu durumda kullanılan çarpan $NYKD = \text{ŞNKD} + (0.5 \times \text{YMGÖ})$ $NYKD = 0.20 + (0.5 \times 0.8 \times 0.30) =$

Ali Eren kimdir?

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden 1979'da mezun olan Ali Eren 1980 ve 1984 yılları arasında Florida Atlantic University'de ekonomi lisansı ve mastırı yaptı. Mükemmel derecede İngilizce ve Almanca bilen Ali Eren, 1984 yılında Erensan Isı Sanayi A.Ş. Üretim Müdürü olarak başlayan iş hayatı günümüzde Erensan Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Murahhas Üyesi olarak devam ediyor. Aynı zamanda İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği Üyesi, Doğalgaz Sanayici ve İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Derneği Başkanı olan Ali Eren 1956 yılı İstanbul doğumlu, evli ve iki çocuk babası.

0.32 olacaktır. Bu durumda şirketin hak kazanacağı AVİ şöyle olacaktır: $AVİ = NYKD \times İM \times AVİO$ yani $AVİ = 0.32 \times 1,000,000 \times 0.20 = \text{usd } 64,000$. Yani şirketin ihraç ettiği malın içerisindeki toplam yerli katma değerın yüzde 10 - 20 arasındaki bir oranını şirkete finans kaynağı olarak veriyoruz. Böylece, şirket, yapmakta olduğu ihracat üzerinden, bu ihracattaki katma değer üzerinden ve satın aldığı hammadde ve yardımcı malzemelerin yerli oranı nispetinde desteklenmiş olacaktır. Yerli sanayinin ihraç ettiği yerli katma değer direkt olarak teşvik edilmiş olacaktır.

YÜKSEK KATMA DEĞER YARATAN YERLİ ŞİRKETLER DESTEKLENMELİ

NYKD çarpanı kullanıldığında bütçe üzerine etkisi $\$120\text{myr} \times 0.32 \times 0.20 = \7.68myr . Bu meblağ da bütçeden rahatlıkla çıkartılabilir.

Bu varsayımlara göre ithal aramalı ve hammadde tutarı $0.8 \times 0.7 \times 120 = \67.2 myr olarak hesaplanmaktadır. Bu rakamın doğruluğu, ithalat istatistiklerinden kontrol edilerek YGDO revize edilebilir.

“Şirket Net Katma Değeri” ve “Net Yerli Katma Değer” kriterleri çok önemlidir. Yurtdışından üç çeşit sıvı getirip karıştırarak şişeye doldurup ihraç eden sanayi, kalıcı bir ihracat sanayi unsuru değildir. Türkiye nin teşvik etmesi gereken, yüksek yerli katma değer ihracatıdır. Yüksek yerli katma değer olan şirketlerde istihdam oranı yüksektir. Yüksek yerli katma değer olan şirketler teknoloji kullanan

ve geliştiren sektörlerdir. Türkiye'nin istikbalindeki \$500 myr İhracat hedefinde bu sektörler olmalıdır. Aksi durumda bu ihracat rakamları o dönemdeki kur ve faiz politikalarına ve çapraz paritelere bağlı konjonktürel performanslar olacaktır. İngiltere'nin \$800myr (YİM'H'sına göre yüzde 28) , Almanya'nın "350myr (YİM'H'na göre yüzde 11.5) açtığı bütçe yanında Türkiye'nin \$8myr (YİM'H'na göre yüzde 1.5) Net yerli katma değeri teşvik etmesi son derece küçük bir rakamdır. YİM'H ile oranlandığında yüzde 1.5'u geçmeyen bir orandan bahsetmekteyiz. Kaldı ki Türkiye bütçesi, bu boyutta bir tehdit karşısında \$20myr a kadar bütçe açabilecek durumdadır. Net yerli katma değer oranlarının hesaplanmasını, tespit ettiğimiz formül ile şirket bilançolarından kolayca çıkartmak mümkün olup, maliye bunu yeminli kurumlara hesaplattırarak uygulamayı da seçebilir. Türkiye Cumhuriyeti Bürokrasisi, uygulamanın cesaretle ve ivedilikle yapılması için gerekli altyapıya sahiptir. Teklif ettiğimiz AVİ uygulaması, ihracatı finanse ederken bunu yerli sanayiye, direkt olarak katma değer üzerinden değerlendirdiği için adildir, Maliye Bakanlığı tarafından yapıldığı için otomatik denetimlidir, ihracatçıya direkt yapıldığı için adrese teslim etkilidir, ölçülebilir değerler üzerinden hesaplandığı için mutlak, ilave bir altyapı gerektirmediği için kolayca ve derhal başlatılabilir, totali hesaplanabilir olduğu için bütçelenebilirdir.

Reel sektöre enjekte edilemeyecek IMF fonlarının Türkiye Ekonomisine “finansal adele gösterisi”nden başka bir faydası yoktur. Uluslararası Finans piyasaları nezdinde gösterişin de faydasını yadsımamakla birlikte, işimizi, üretimimizi ve istihdamımızı kendi kaynaklarımızı verimli kullanarak reel sektörümüzün dinamiklerini harekete geçirerek yaratacağımız katma değer, “yabancı” kaynakları ile yaratılacak sanal kredibiliteden daha faydalı olacaktır. Yabancı finans piyasaları bu realiteyi de mutlaka görecektir ve değerlendireceklerdir. Hükümetin de benzer düşüncelerle hareket ederek IMF ile olan müzakerelerde doğru parametrelerle sınırlanmış ve gerekli fiskal esneklikleri içeren bir anlaşma için uğraş verdiğini ümit etmekteyim. Yukarıdaki ve benzeri tedbirlerin özellikle bankalar ve reel sektör aktörleri ile işbirliği ve dayanışma içerisinde uygulamaya geçirilmesinin çok büyük önemi vardır. Dünya krizinin ülkemizdeki yansımalarının psikolojik veçhesini ciddiye aldığımızda bu dayanışma ruhunun önemi ortaya çıkmaktadır.

YAZI İÇERİSİNDE GEÇEN KISALTMALAR:

AVİ = Avans Vergi İadesi
ŞNKD = Şirket Net Katma Değeri
İM = İhracat Matrahı
AVİO = Avans Vergi İadesi Oranı
NYKD = Net Yerli Katma Değer
YMGD = Yerli Menşeli Girdi Oranı
YGDO = Yerli Girdi Destekleme Oranı (0.5)

Makineyle geçen bir ömür

KAYHANLAR MAKİNE'NİN KURUCUSU MEHMET KAYHAN'IN 29 EKİM 1950'Lİ DE ALDIĞI İLK SİPARİŞLE NEREDEYSE SIFIRDAN BAŞLAYAN VE GÜNÜMÜZDE HİDROLİK SİLİNDİR ÜRETİMİNDE DÜNYANIN SAYILI ŞİRKETLERİ ARASINA GİRMESİNE DEĞİN UZANAN MAKİNE SEKTÖRÜ MACERASINI KENDİ AĞZINDAN DİNLEYELİM.



29 Ekim 1950 günü, o kutsal günde devletimizin kuruluşu gibi bende ilk siparişimi alarak işime başladım. İlk siparişim kiremit modeli ve kalıbı idi. Kuruluşta birçok sıkıntılarla beraber ağabeyimin askerden dönüşü ile traktör ve kamyon tamirciliğine başladık. Malzeme yokluğu, parasızlık, bin bir güçlükle kendi tamirhanemde söküp takmak için kullanılmak üzere ilk atölye presimizi yaptım. Bunun geliri ve tamircilikle sektöre birçok yeni buluşla, siz şimdi inovasyon diyorsunuz, devam ettim. 1955 yılında yedek subay olarak askerlik görevimi yerine getirdim. Sınıf arkadaşlarımı görünce (Prof. Dr. Behram Kurşunoğlu, Mühendis Adnan Göksel...) hiç bir şey bilmediğimi anladım. Tekrar ordonat yedek subay okulunda teknik derslere ağırlık verdim.

1957'de asker dönüşü Haydar-Emine Kütük'ün 4 aylık, 20.000 TL'lik kredisi ile ilk defa makineli sanayi üretimine başladık. Tamirat işinde o güne kadar ülkemizde kullanılmayan birçok yeniliklerle iyi para kazandık. 1958 yılında Köln Üniversitesine başladım. Ara tatillerinde izne gelip çalışmaya da devam ediyordum. Bunca yıllık fakirlikten sonra, para kazanmaya başlayınca üniversiteyi bıraktım. Akabinde kendi ihtiyacımız için yaptığımız atölye preslerinin seri üretimine başladık. 100 adet pres imalatı için kesim yaptığımda "Bu bana yeter" demiştim ki bu yüzler binler oldu. Yanımda yetişmiş olan ustalar bizim maliyet fiyatımıza bu işlerin üretimini yapmaya başlayınca, biz de daha büyük preslere yöneldik.



Mehmet Kayhan

Kayhanlar Makine Yönetim Kurulu Başkanı

1990 yılında yurtdışına ilk ihracatımızı yaptık. Hidrolik silindir alanında kalitenin üstünlüğü, üstün kaliteye göre fiyatın ucuzluğu, seri üretimimiz, Avrupalının isteğine göre imalat yapmamızdan dolayı son 5 yıldır dünyadaki rakiplerimizle yarışır konuma geldik.

1970'li yılların başında hidrolik pres üretiminden özel amaçlı makineler ve hidrolik silindir üretimine doğru kaydık. O tarihlerde birçok kamu kuruluşu ile çalıştık, birçok döviz kazandırıcı hizmette bulunduk. Sıradan tamircilik yapmadık. Hiç kimsenin yapmadığı tamirciliği yaptık. Üretim yaparken de aynı ilkeyle hareket ettik. Kaliteye önem verdik. Bizim fiyatlarımızı da yükselten bu oldu. 1992'den itibaren büyük pres silindirlerinin imalatına başladık. Ana üretimimiz hidrolik silindirlerdir. 1990 yılında yurtdışına ilk ihracatımızı yaptık. Hidrolik silindir alanında kalitenin üstünlüğü, üstün kaliteye göre fiyatın ucuzluğu, seri üretimimiz, Avrupalının isteğine göre imalat yapmamızdan dolayı son 5 yıldır

dünyadaki rakiplerimizle yarışır konuma geldik. Hedefimiz hidrolik silindirde dünya birincisi olmak idi; şu anda grup şirketimizin toplam gücü ile dünyada aynı anda bu kadar çok sayıda büyük silindir yapabilecek tek firmayız. 16 metre boya ve 1750 mm çapa kadar hidrolik silindir yapabilmekteyiz.

"MAKİNE SANAYİ VE İHRACATI TÜRKİYE'NİN GELECEĞİDİR"

Türkiye için yerli makine üretiminin önemi çok yüksektir. Batıda fiyatlar çok yüksek. Doğu ülkelerinde bize göre üç kat daha ucuz. Avrupa'ya göre kalite malın Türkiye üretimi 5 kat daha pahalı. Bu iki faktör arasında dengeyi kuramadık. Bunu suyun başındakilerin ele alması gerekir.

Makine sanayi ve ihracatı Türkiye'nin geleceğinin göstergesidir. Yerli makine üretimi ve ihracatı artırmak için devletin sanayiciye destek olması gerekir. Türkiye'de her şey gibi sanayici de geri. Bilgi, makine, kredi gibi imkanlarla sanayici donatılmalıdır. Sanayici kazandığını sadece yatırıma harcamaktadır. Pek çok sanayici zaman fukarasıdır. Yoktan geldiği için giyeceğinden, yiyeceğinden arttırıp yatırıma dönüştürmektedir. Sanayici Türkiye'nin en büyük ihtiyacı olan istihdamı yaratmaktadır, döviz getirmektedir. "70 cente muhtac" olduğumuz günleri geride bırakmaya çalışandır. Devlete katma değer kazandıran kimsedir. Kendisi için gibi görünen tapulu bazı malları vardır ki onlar da kredi ipotegindedir. Sanayiciye vergi indirim, KDV indirim, sigorta indirim, teşvik indirim gibi birçok alanlarda destek olunmalıdır. Bugünkü ortamda beklememiz sadece vergi ve prim afları değil, bunların ötelenmesidir.

"29 Ekim 1950 günü, o kutsal günde devletimizin kuruluşu gibi bende ilk siparişimi alarak işime başladım. İlk siparişim kiremit modeli ve kalıbı idi. Kuruluşta birçok sıkıntılarla beraber ağabeyimin askerden dönüşü ile traktör ve kamyon tamirciliğine başladık. Malzeme yokluğu, parasızlık, bin bir güçlükle kendi tamirhanemde söküp takmak için kullanılmak üzere ilk atölye presimizi yaptım."

PLATFORMDAN





Mermer makinecileri TÜMMER'le dünya pazarlarında

MERMER ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ VE TASARIMLARININ GELİŞTİRİLMESİYLE DÜNYA PAZARLARINDA ÖNELİ BİR YERE SAHİP OLAN TÜRKİYE'NİN MERMER MAKİNELERİ ÜRETİCİLERİNİ TÜMMER TEMSİL EDİYOR. BİRLİK KATMA DEĞERİ YÜKSEK OLAN SEKTÖRÜN GELİŞİMİ İÇİN ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR.

Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği (TÜMMER) önemli mermer rezervlerine sahip olan Türkiye'yi sektörde bir dünya lideri konumuna getirmeyi hedefliyor. Dünya mermer piyasalarında başarılı olabilmek için ise mermer üretim teknolojileri ve tasarımlarının birlikte geliştirilmesi gerekiyor. Türkiye'nin dünya mermercilik sektöründe çok kısa zamanda saygın bir yere gelmesinde doğal taş üretim teknolojilerindeki gelişmelerin payı büyük. Türkiye özellikle kalite anlamında rakip ülkelerle rekabet edebilecek düzeye erişmiş durumda. Doğal taş üretim teknolojileri ve sarf malzemeleri ithalatı ise yerini artık çoğu kalemlerde ihracata bıraktı. Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan TÜMMER Yönetim Kurulu Üyesi Haşim Acar, Türkiyeli mermer makine üreticilerini temsil eden yegane birlik olarak büyük bir sorumluluğu da taşıdıklarını söyleyerek, "TÜMMER'in kurulduğu yıl olan 2000 yılında mermer ihracatımız 0,188 milyar dolarken aradan geçen 8 yılda; 2008 yılı ihracat değeri 1,402 milyar dolar olmuştur. Mermer sektörünün toplam maden ihracatı içerisindeki payı ise son yıllarda yüzde 45 – 48 arasında değişmektedir. Yani, Türkiye için çok büyük



Haşim Acar

TÜMMER Yönetim Kurulu Üyesi

TÜMMER'in toplam Türk mermer makine sektörünü temsil etme oranı yüzde 60 civarındadır.

katma değer içerdiği ve üretiminde ithal girdisi çok az olduğu için maden ihracatı çok önemlidir" diyor.



Derneğiniz sektörün ne kadarlık bir kısmını temsil etmektedir?

Bölgesel dernekleri de çatısı altında buldurmasından dolayı; bu derneklerin üyeleri de dolaylı olarak TÜMMER tarafından temsil edilmektedir. Sektörün üst birliği olması sebebi ile; atölyeci ve el sanatçısı grubundaki bazı çok küçük şahıs firmaları hariç, sektörün tamamına yakını, TÜMMER tarafından temsil edilmektedir. Mermer üretiminde temsil oranı yüzde 90'lara ulaşmaktadır. Mermer makinesi üreticilerinin kendi

deri olmaya aday bir ülkedir ve bu hedefe oldukça yaklaşmış durumdadır. Türkiye bir sanayi dalında dünya lideri olursa, muhtemelen bu sanayi dalı mermer sektörü olacaktır. TÜMMER, Bakanlar Kurulunun 13.11.2000/1633 sayılı kararı ile Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticilerinin 'Üst Birliği' olarak kurulmuştur.

15 bölgesel dernek, 2 ihracatçı birliği, 89 mermer ve makine üreticisi firma, İZFAŞ Fuarçılık firması ve Yapı Endüstri Mer-

dan bakıldığında ülkenin ihtiyaçları her kademede karşılanabilir durumdadır. Kalitede, rakip ülkelerle rekabet edilebilecek düzeye erişilmiştir. Doğal taş üretim teknolojileri ve sarf malzemeleri ithalatı, yerini artık çoğu kalemlerde ihracata bırakmıştır. Mermer üreticilerinin çeşitli bölgelerde çok sayıda lokal derneği, birliği mevcuttur. Ancak, mermer makinesi üreticileri henüz tamamen kendilerine özgü bir "Mermer Makinacıları Derneği" gibi bir dernek kurmadıkları için, TÜMMER, Türk Mermer Makine Üreticilerini temsil eden yegane birlik olma gibi büyük bir sorumluluğu da taşımaktadır. TÜMMER'in kurulduğu yıl olan 2000 yılında mermer ihracatımız 0,188 milyar dolarken aradan geçen 8 yılda; 2008 yılı ihracat değeri 1,402 milyar dolar olmuştur. Mermer sektörünün toplam maden ihracatı içerisindeki payı ise son yıllarda yüzde 45 – 48 arasında değişmektedir.

Yani, Türkiye için çok büyük katma değer içerdiği ve üretiminde ithal girdisi çok az olduğu için maden ihracatı çok önemlidir. Bor dahil, onlarca çeşit maden ihracatı içinde tek başına diğer tüm madenlere karşı yarıya yakın oranı teşkil eden mermer, çok özel bir öneme sahiptir. Mermer sektöründe dünya lideri olan İtalya'nın en önemli özelliği, mermer makineleri ve mermer işleme teknolojileri alanında da dünya lideri olmasıdır. Türkiye, son yıllarda yaptığı atak ile, mermer üretim ve ihracatında ilk 5 ülke arasında yer almaya başlamıştır. Ama, TÜMMER'in vizyon ve misyonlarında ifade edildiği gibi, Türkiye mermer sektöründe lider olacağına, İtalya örneğindeki gibi, mermer makineleri sektöründe de liderliği zorlamalıdır.

Benim şahsi görüşüm, mermer makineleri sektöründe üretim ve ihracatta dünya ikincisi olmamız durumunda bile, mermer sektörü toplamında Türkiye dünya şampiyonu olacaktır. Çünkü sahip olduğumu mermer rezervleri ve sektörün gerektirdiği iş gücü ve finansal yapı, Türkiye için oldukça uygun koşullar içermektedir.

Gerçekçi bir yaklaşımla, Türkiye mermer makineleri sektöründe İtalya'nın ardından, dünya ikincisi olmayı hedeflemelidir. Mermer makineleri sektöründe İtalya açık ara dünya lideri durumunda olup, ikincilik için Çin, İspanya ve Türki-

“ TÜMMER'in vizyon ve misyonlarında ifade edildiği gibi, Türkiye mermer sektöründe lider olacağına, İtalya örneğindeki gibi, mermer makineleri sektöründe de liderliği zorlamalıdır. Benim şahsi görüşüm, mermer makineleri sektöründe üretim ve ihracatta dünya ikincisi olmamız durumunda bile, mermer sektörü toplamında Türkiye dünya şampiyonu olacaktır. ”

dernekleri olmadığı için, sadece TÜMMER'e doğrudan üye olma şartını yerine getirebilen firmalar TÜMMER tarafından temsil edilebilmektedir. Mermer makineleri üreticilerinin sayıca yüzde 20'si temsil edilmesine rağmen; toplam mermer makinesi üretimi olarak düşünülürse, TÜMMER'e doğrudan üye olma şartlarını nispeten büyük makine üreticileri yerine getirebildiğinden; TÜMMER'in toplam Türk mermer makine sektörünü temsil etme oranı yüzde 60 civarındadır.

Öncelikle TÜMMER'in kuruluş hikâyesi ve Derneğinizin gelişimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye sahip olduğu imkanlar ve rezervler ile mermer sektöründe dünya li-

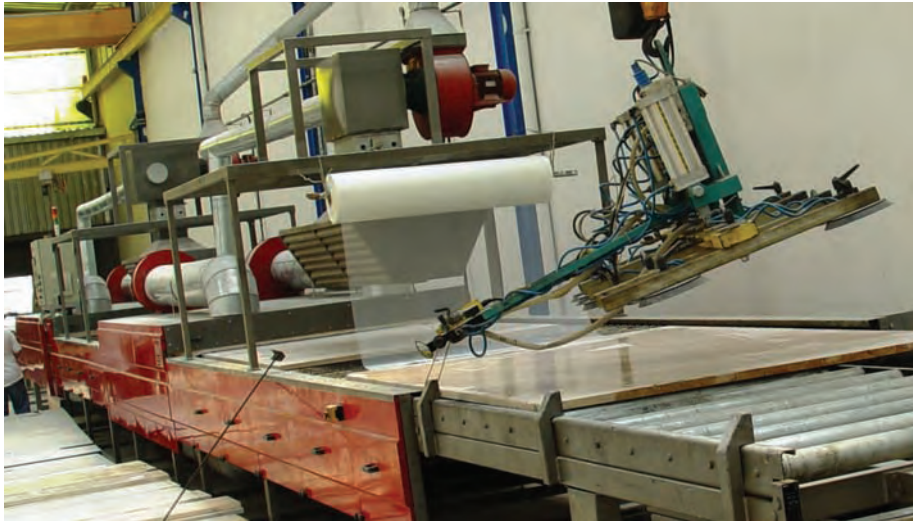
kezi ile üye sayısı 108 olmuştur. Birlik merkezi Ankara'dadır.

TÜMMER'in Türk mermer sanayi ve özellikle mermer makineleri sanayi açısından önemi nedir?

TÜMMER vizyonu ve misyonu gereği ülkeyi dünyada sektörde lider duruma getirmeyi hedefleyen bir program içerisindedir. Bunu başarmak için gerekli gelişimin, mermer üretim teknolojileri ve tasarımları ile birlikte olması gerektiğinin farkındadır. Dünyada, Türkiye çok kısa bir süreç içerisinde sektörde saygın bir yer edinmiştir. Ülkemizin bugün başarı addedilen bu noktaya gelmesinde pek çok faktör rol oynamıştır. Bu faktörlerden önemli bir tanesi de, doğal taş üretim teknolojilerindeki gelişmedir. Bu açı-

ye yarışır durumdadır. Mermer makineleri sektöründe, İtalya dışında düzgün bir üretim ve ihracat istatistiği henüz mevcut olmadığı için; dünya liderinin İtalya olduğu kesin olarak bilinmekle beraber, ikinci, üçüncü ve dördüncü sıralarda hangi ülkenin yer aldığı net olarak belirlenememektedir.

İhracatta gümrük tarife pozlarında (GTP), mermer sektörü ile ilgili tüm makineleri kapsayacak şekilde bir GTP pozlaması olmadığı için, mermer sektörü ile ilgili birçok makine, farklı ya da benzer sektör olmakla birlikte seramik makinesi, inşaat veya iş makinesi, endüstriyel fırın, endüstriyel arıtma, hidrolik makine gibi pozlara girdiğinden, mermer sektörü ile ilgili kesin bir istatistik mevcut değildir.



Derneğinizi sektörün ne kadarlık bir kısmını temsil etmektedir?

Bölgesel dernekleri de çatısı altında bulundurmasından dolayı; bu derneklerin üyeleri de dolaylı olarak TÜMMER tarafından temsil edilmektedir. Sektörün üst birliği olması sebebi ile; atölyeci ve el sanatçısı grubundaki bazı çok küçük şahıs firmaları hariç, sektörün tamamına yakını, TÜMMER tarafından temsil edilmektedir. Mermer üretiminde temsil oranı yüzde 90'lara ulaşmaktadır.

Mermer makinesi üreticilerinin kendi dernekleri olmadığı için, sadece TÜMMER'e doğrudan üye olma şartını yerine getirebilen firmalar TÜMMER tarafından temsil edilebilmektedir. Mermer makineleri üreticilerinin sayıca yüzde 20'si temsil edilmesine rağmen; toplam mermer makinesi üretimi olarak düşü-

nülürse, TÜMMER'e doğrudan üye olma şartlarını nispeten büyük makine üreticileri yerine getirebildiğinden; TÜMMER'in toplam Türk mermer makine sektörünü temsil etme oranı yüzde 60 civarındadır.

Derneğinizin amaçlarından ve günümüzdeki faaliyetlerinden söz edebilir misiniz?

Sektörün gelişimi için gerekli olan, engel teşkil edici yasa ve yönetmeliklerin yeniden düzenlenmesine yönelik çalışmalar yapmak, sektörün mimarlar ile yakınlaşmasına ve mimaride doğal taş kullanımının yaygınlaşmasına yönelik faaliyetlerde bulunmak, mermer işleme teknolojileri, yöntemleri, mermer makine ve sarf

malzemeleri konusundaki yeniliklerin ve gelişmelerin üyeler duyurulması sektörde kullanılmasını teşvik edici faaliyetler derneğin amaçları arasında yer alıyor. Ayrıca, Avrupa Birliği standartlarına yönelik olarak, TSE ile birlikte ayna komite faaliyetleri, kongre, sempozyum ve seminer çalışmaları, fuar aktiviteleri kapsamında sektörün tanıtımına, birlik ve beraberliğine yönelik faaliyetler de bu kapsamda değerlendirilebilir. Sektör ile ilgili her yönlü iletişim ve bilgi aktarım çalışmaları, geniş katımlı bölgesel sektörel toplantılar düzenleyerek sorunları ve çözüm önerilerini belirleme çalışmaları yürüttüğümüz faaliyetler arasında sayılabilir. Bunlara ek olarak sektörde benzer pozisyonda olan yabancı dernek ve birlikler ile görüşerek, bilgi alışverişlerinde bulunuyoruz, İMMİB, EMİB ve OAİB gi-

MERMER MAKİNESİ SEKTÖRÜ 2007 DEĞERLERİ:

TÜMMER Yönetim Kurulu Üyesi Haşim ACAR, 2008 yılı sonunda TÜSİAD'a gelen Çin heyetine, Türk Mermer Makineleri Sektörü hakkında bir sunum yapması gerektiğinde yaptığı hızlı bir çalışma sonucu, bazı varsayımlar ve OAİB 2007 yılı kayıtlarını tarayarak; Türkiye'de mermer makineleri sektörünün büyüklüğü hakkında, sektörde kullanılan iş makinesi ve sektöre özel vinçler dahil; 2007 yılı iş aşığıdaki yaklaşık değerleri hesapladığını söylüyor:

Toplam mermer makinesi üretimi: 363 milyon USD/yıl

Toplam mermer makinesi ihracatı: 87 milyon USD/yıl

İhracatın üretime oranı: % 24

Toplam mermer makinesi ihtiyacı: 425 milyon USD/yıl

Üretimin iç talebi karşılama oranı: %65

İthal edilen mermer makinesi değeri: 149 milyon USD/yıl

Mermer sektörü için makine üreten firma sayısı: 85 adet

Mermer makineleri ihraç edebilen firma sayısı: 35 adet

bi sektörün ihracatçı birlikleri ile mermer ve mermer makinesi ihracatına, kalite ve verimlilik standartlarının artırılmasına yönelik işbirliği faaliyetleri yapıyoruz. Mermer ve mermer makineleri ile ilgili olarak Türkiye'de işbirliği ve yatırım arayışı içinde olan yabancı yatırımcıların bilgilendirilmesi, mevzuat bakımından yönlendirilmesi gibi daha pek çok çalışmalar TÜMMER tarafından yürütülüyor.

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

Sektörde gelişmiş bazı ülkelere TÜMMER muadili kurum ve kuruluşlar ile karşılıklı dostluk ilişkileri mevcuttur. Bunlardan bazılarına örnek vermek gerekirse, Marble Institute of America (Amerikan Mermer Enstitüsü); İspanya Mermer Federasyonu, Murcia (İspanya) Mermer Derneği, Alicante (İspanya) Mermer Derneği, Bulgaristan Mermerci-ler Derneği, İtalyan Marmomacchina Mermer ve Mermer Makinacıları Birliği ile temaslar, bilgi ve görüş alışverişleri yapılmaktadır. Mart ayında yapılacak olan İzmir Mermer Fuarı'nda (Marble 2009) İspanya Mermer Federasyonu, Murcia (İspanya) Mermer Derneği ve Alicante (İspanya) Mermer Derneği yöneticileri ile karşılıklı görüşmeler yapılması planlanmaktadır.

Güvenilir bir ödeme aracı: Akreditif

AKREDİTİF NEDİR?

Akreditif (Akreditif uluslararası işlemlerde kısaca L/C - Letter of Credit olarak adlandırılmaktadır.); İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminatır.

AKREDİTİFİN AÇILMASI NASIL OLUR

Akreditifli ödeme sisteminin temel dayanağı, ithalatçı ve ihracatçının arasındaki para alışverişinde köprü görevi gören bankalardır. Bir bankanın yazılı olarak yükümlülüğe girerek ödeme işleminde aracılık etmesi gerekmektedir. Bu da akreditifin açılması anlamına gelmektedir.

AKREDİTİF BELGESİ İLE İLGİLİ TİCARİ HAYATTAN BİR ÖRNEK:

Yeni kurulan ihracatçı bir firma Afrika'ya satış yapmaktadır. Firma Afrikalı alıcının kredi alabilirliği ve iş hayatı hakkında son derece kısıtlı bilgiye sahip bulunmaktadır.

Ayrıca alıcının ülkesindeki ithalat düzenlemeleri hükümet tarafından her an değişikliklere uğratılabilmektedir. Bu durumda satıcı firma ödemenin akreditifle yapılması ve kredinin ülkemizdeki bir banka tarafından teyit edilmesi konusunda ısrarlı olabilir. Böylece kendisini alıcının herhangi bir negatif davranışına ve politik risklere karşı garanti altına almış olur. Öte yarıdan ithalatçı malların yüklenip sevkiyatın yapılmakta olduğunu gösteren belgeleri satıcı sunmadan, ödemenin yapılmayacağını bilmenin rahatlığı içinde olacaktır. Ancak mal kalitesinin yeterliliği konusunda, ithalatçının herhangi bir garantisi bulunmayacaktır. Çünkü bankaların yükümlülüğü, ihracatçının verdiği belgelerin akreditif koşullarıyla uygun olup olmadığını ödemediği önce saptamaktır, ilgili satış sözleşmesine uygun olup olmadığını incelemek görevi değildir.

AKREDİTİF İŞLEMLERİNDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR

- 1- İthalatçı ile ihracatçı arasında sözleşme yapıldığı zaman, ihracatçının tam olarak ithalatçı tarafından ne tür belgeler istendiğini bilmesi gerekmektedir. Daha sonra ihracatçı akreditif koşullarını yerine getirebilmek için akreditif vadesinin yeterli olduğundan emin olmalıdır.
- 2- İhracatçı, ithalatçı ile olan tüm işlemlerde adının ve adresinin doğru bir şekilde yazıldığından emin olmalıdır. Akreditif ihracatçıya ihbar edilmediğinde ihracatçı akreditifte ve sunacağı belgelerde isminin doğru olup olmadığını kontrol etmelidir.
3. Alıcının kısmi sevkiyatı kabul edip etmediği konusu ihracatçı tarafından anlaşılır olmalıdır: Eğer kısmi sevkiyat kabul ediliyor ise teslim tarihinde bir problem çıksa bile bu durum akreditifin geçerliliğini etkilemeyecektir.
4. İhracatçının sözleşme tamamlanmadan önce, malları nasıl yükleyeceğini bilmesi gerekmektedir. Genellikle yüklemelerde aktarma işlemi yapılabilmektedir. Bazen önceden geminin aktarma yapıp yapmayacağını bilmek mümkün olmayabilmektedir. Bu gibi durumlar için akreditifin aktarma işlemine izin vermesi faydalı görülmektedir.
5. Akreditifte malların gönderildiği nokta ve gönderme tarihi, ihracatçı ile ithalatçının akreditif koşulları üzerinde anlaştıkları gibi olmalıdır.
6. İhracatçı, ithalatçının hangi belgeleri istediği konusunda emin olmalıdır. İstenilen belgelere göre, mallar yüklemeye hazırlarken, ekstra maliyetler ve gecikmeler olabilmektedir.
7. İhracatçı akreditif kendisine ihbar edildiği zaman tüm detayları kontrol etmelidir. Aynı zamanda istenilen belgelerin hazırlanabilmesi için yeterli zamanın olup olmadığını ihracatçı tarafından kontrol edilmesi gerekmektedir.

AKREDİTİF İŞLEMLERİNDE GÖRÜLEN YAYGIN SORUNLAR

- 1- Eğer akreditif vadesi içinde istenilen belgelerle birlikte sunulmaz ise geçerli sayılmayacaktır.
- 2- Eğer İhracatçının (lehdar) ismi doğru olarak belirtilmezse akreditife itibar edilmeyebilir.
- 3- Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.
- 4- Eğer akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmiyor ise malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmeyecektir.
- 5- Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise, gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçıya yüklenecektir.
- 6- Eğer akreditifteki yükleme koşullarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılmayabilir.
- 7- Eğer belgeler akreditifte belirtilen gerçek format ve sayıya uygun değil ise gecikmeler ve ekstra maliyetler olabilmektedir.
- 8- Eğer belgeler belirtilen zaman içinde sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.

Name of issuing bank	1	Irrevocable documentary credit	Number	2
Place and date of issue		Date and place of expiry		3
Applicant	4	Beneficiary		5
Advising bank	6	Amount		7
Partial shipments	10	Transshipment	9	8
Allowed () Not allowed ()		Allowed () Not allowed ()		
Leading on board/despatch/taking in charge abroad		11		
For transportation to		12		
Documents to be presented				13
Documents to be presented within		days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit.		14
We hereby issue the documentary credit in your favour. It is subject to the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 Revision, International Chamber of Commerce, Paris, France, Publication No. 500) and engages us in accordance with the terms thereof. The number and the date of the credit and the name of our bank must be quoted on drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available.				
This document consists of signed page(s). The A.B.C. Bank				

AKREDİTİF MEKTUBUNDA YER ALAN BİLGİLERE İLİŞKİN AÇIKLAMALAR

1. Amir Bankanın adı ve adresi. (Amir Banka genellikle ithalatçının kendi bankası olup, ithalatçının talimatı üzerine akreditifi açar.)
2. Akreditifle ilgili işlemleri içeren banka referans numarası
3. Akreditif vadesi
4. Akreditifi açtıran ithalatçının adı ve adresi
5. İhracatçının (lehdar) adı ve adresi
6. Akreditifi ihbar eden bankanın adı ve adresi. Bu banka genellikle ihracatçının kendi bankasıdır.
7. Akreditifin tutarı ve döviz cinsi
8. Akreditifte belirtilen ödeme şekli
9. İhracatçının tam sipariş tutarının altında sevkiyat (kısmi sevkiyat) yapmasına izin verilip verilmediği
10. Mallın bir araçtan diğerine aktarma yapılmasına izin verilip verilmediği
11. Malların nakliye firmasına teslim edildiği yer ve bunun için verilen en son tarih
12. Malların gönderildiği yerin adı
13. Banka tarafından ödeme yapılmadan önce ihracatçının bankasına sunması gereken belgelerin türü ve miktarına ilişkin liste
14. Akreditif vadesi içinde, nakliyeye ilişkin belgelerin verildiği tarihten itibaren diğer belirli belgelerin sunulması için verilen süre.

AKREDİTİFTE İLE BİRLİKTE ALINACAK EVRAKLAR

- 1- Ticari fatura (Commercial invoice)
İhracatçı tarafından ithalatçıya verilmek üzere düzenlenen ve tasdik olunarak üzerinde malın birim fiyatını, toplam fiyatını, miktarını, ağırlığını; özelliklerini, satıcının adı ve adresini, alıcının adı ve adresini, borcun ödeme şeklini, satış şartları ile yükleme ve boşaltma yerini gösteren belgedir. İhracatçının hazırlayacağı ticari fatura ithalatçı ülkenin mevzuatına uygun olmalıdır.
- 2- Poliçe (The bill of exchange)
Poliçe, ihracatçı tarafından hazırlanan ve imzalanan bir belge olup, ithalatçının belirli bir meblağı (ihracat tutarını) yine belirli bir süre sonunda ihracatçıya ödemesini öngören bir belgedir. Poliçe, ihracatçıya ödemenin yapılacağına dair bir güvence oluşturmamakla birlikte akreditif ek olarak düzenlenen bir belgedir.

- 3- Menşe Şahadetnamesi (Certificate of origin)
İhracatçı ve onun temsilcisi tarafından hazırlanan ve bağlı bulunduğu Ticaret Odası tarafından tasdik edilen malın menşeyini gösteren belgedir.
- 4- Konşimento (Bill of lading)
Konşimento, nakliye araçları yola çıkmadan önce ihracatçının vereceği yüklemeye göre nakliyeciden tarafından düzenlenen malların teslim alındığını ve kararlaştırılan yere kadar taşınıp ithalatçıya teslim edileceğini gösteren belgedir.
- 5- Kalite kontrol belgesi (Certificate of inspection)
İthalatçılar genelde aldıkları malların belli standartlara uygun olduğundan emin olmak için kalite kontrol belgesi isterler. İki taraf kalite kontrol işlemiyle kimin ilgileneceği ve masrafları kimin karşılayacağı hususunda önceden anlaşılmalıdır.

- 6- Sigorta poliçesi (Insurance certificate)
İthalatçıya gönderilen malların yolculuk sırasında kayba veya hasara uğrama tehlikesine karşı sigorta edildiğini gösterir.
- 7- ATR-1, ATR-3 ve EURO1 Dolaşım Sertifikaları
İthalatçının tercihi rejimden faydalanabilmesi için, ihracatçı yapılan ülkeye göre; ATR, EUR1 ya da BUR-MED sertifikası düzenlenir.
- 8- Sağlık sertifikası
Malın cinsine göre sağlık koşullarına uygun olup olmadığını gösteren belgedir.
- 9- Çeki listesi
Çeki Listesi, hangi taşıta ne kadar mal yüklendiğini, her birim, paket, çuval, vs. ağırlığı içermektedir. Gümrük idarelerince ve hasar halinde sigorta şirketlerince istenebilmektedir.

İran bizden makine diler

EKONOMİSİ BÜYÜK ÖLÇÜDE KOBİ'LERE DAYANAN İRAN'DA SANAYİNİN GELİŞİMİ İÇİN ÇOK SAYIDA MAKİNE GEREKSİNİMİ BULUNUYOR. HALİ HAZIRDA İRAN'IN İTHALATININ EN FAZLA OLDUĞU ÜRÜNLERİN DE MAKİNE VE AKSAMLARI OLMASI DİKKAT ÇEKİCİ.



G enel olarak ekonomisinde ve ülke yönetiminde merkezi otoritenin hakim olduğu İran, 70 milyonu aşan nüfusu barındıran bir ülke. 2007 yılında 256 milyar dolar düzeyindeki GSYİH rakamı ve yüzde 5,5 oranındaki büyüme hızı ile de gelişen bir yapıya sahip olan İran, BM verilerine göre; 77 milyar dolar ihracata karşılık 43 milyar dolar ithalatı ile dış ticaret fazlası verdi. Toplam ihracatının yüzde 80'ini ve devlet bütçesinin yüzde 40-70'ini petrol gelirlerinin oluşturduğu ülkenin genel olarak başlıca ihraç kalemi de petrol. 2006 yılında ülkenin toplam ihracatı 63 milyar dolar iken, petrol ve doğalgaz ihracatı 50,3 milyar dolar ile yüzde 80'ini oluşturmuş. Petrol ve doğalgaz dışında sınırlı düzeyde de olsa tarım ürünleri, halı, deri ve havyar ile metal cevherleri ihracatı yapan İran, aynı zamanda dünyanın en büyük 2. doğalgaz rezervleri elinde bulunduruyor. İran'ın yaklaşık olarak 27 trilyon metreküp doğalgaz rezervi var. Toplam enerjisinin yaklaşık olarak yarısını doğalgazdan karşılıyor. Türkiye 2002 yılından itibaren 25 yılda 10 milyar metreküplük doğalgazın

“ 2007 yılında İran'ın en fazla ithal ettiği ürünlerin makine ve aksamları olduğu görülüyor. Söz konusu fasılın toplam ithalattan aldığı pay yüzde 13,5 olup, toplam 7,75 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirilmiş. ”

transferine başlamış durumda. OPEC'in ikinci en büyük petrol üreticisi olan İran, dünya petrol rezervlerinin yüzde 10'unu ve doğalgaz rezervlerinin yüzde 17'sini elinde bulunduruyor. İran petrol ihracatının yaklaşık olarak yarısını Asya ülkelerine, geriye kalan kısmını ise Avrupa ve Afrika pazarına gerçekleştiriyor. İran ham petrol üretiminde dünya dördüncüsü olmasına karşın, petrol işleme altyapısının yeterli olmamasından dolayı benzin vb. rafine petrol ile net ithalatçı konumunda yer alıyor. 132 milyar varil kanıtlanmış petrol rezervlerine sahip olan İran, şu anki durumu itibarıyla OPEC ülkelerinin 2. en büyük petrol üreticisi konumunda. Petrol ve doğalgaz ülke ekonomisinin temel taşlarını oluşturmaya devam ediyor. Petrol işleme altyapısı yeterli olmadığından,

dünya petrol üretiminde 4. olmasına rağmen benzin vb. rafine petrol ithal eden İran, ayrıca nükleer faaliyetlerine ilişkin Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin çıkartmış olduğu kararlar ile ekonomik yaptırımlar ile karşı karşıya kalan bir ülke. Bu yaptırımlar daha çok İran'ın uluslararası faaliyette bulunan banka ve temsilcilikleri ile İran ile işbirliği yapan belli şirketlere finansman sağlayan kurumlar hedef alınıyor.

TÜRKİYE MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN FIRSATLAR SUNAN BİR ÜLKE

İran Türk özel sektörü için geniş fırsatlar sunan bir ülke. Komşu ülke olarak yakınlığının yanı sıra, genç nüfusuyla birlikte artan tüketim talebiyle gelecek vadeden bir pazar niteliğinde olan İran'dan ayrıca sanayi amaçlı olarak ih-

İRAN'IN İTHALATINDAKİ BAŞLICA ÜRÜNLER

GTİP	2006	2007	Değişim % 2006-2007
	1000 \$		
Makine ve Aksamları	6.833.335	7.754.430	13,5
Demir ve Çelik	797.816	6.502.156	715,0
Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar	1.626.063	3.637.067	123,7
Motorlu Kara Taşıtları, Traktör, Bisiklet, Motosiklet ve Diğerleri	622.983	3.381.281	442,8
Elektrikli Makine Ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları	894.861	3.174.296	254,7
Demir ve Çelikten Eşya	603.542	1.776.371	194,3
Plastik ve Plastikten Mamul Eşya	212.129	1.531.100	621,8
Optik, Fotoğraf, Sinema, Ölçü, Kontrol, Ayar Cihazları, Tıbbi Alet	252.104	977.516	287,7
Organik kimyasallar	291.849	921.434	215,7
Hububat	280.838	917.047	226,5
Hayvansal ve Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar ve Bunların Parçalanma Ürünleri	106.203	912.814	759,5
Kağıt ve Karton; Kağıt Hamurundan Kağıt ve Kartondan Eşya	84.947	817.074	861,9
Eczacılık Ürünleri	204.532	783.977	283,3
Sentetik ve Suni Devamsız Lifler	110.517	528.026	377,8
Muhtelif Kimyasal Maddeler	137.619	517.697	276,2
Ara Toplam	7.773.634	34.132.286	339,1
Diğer Ürünler	27.626.422	8.873.894	-67,9
TOPLAM	40.685.760	43.006.180	5,7

Kaynak: Birleşmiş Milletler Verileri



racat yapmak ve hammaddeleri İran'dan temin etmek şartıyla yüzde 100 yabancı sermayeli şirketler kurulması sağlanabiliyor. İranlı firmalar ülkeye teknoloji ve sermayenin çekilmesine yönelik olarak yabancı ortaklarla işbirliğine sıcak bakıyor. İran ekonomisi büyük ölçüde KOBİ'lere dayandığından dolayı bu alanda iki ülke için işbirliği alanları mevcut. İran'daki Çulha Özel Bölgesi'nde yatırım yapan yabancı firmalara getirdikleri katma değer kadar mal ithal etme hakkı tanınmakla birlikte yer satılmamakta ancak yüzde 51 oranında bir İranlı ortakla yatırım yapması halinde izin veriliyor.

İRAN'IN İHRACAT YAPTIĞI ÜLKELER ARASINDA TÜRKİYE 4. SIRADA

2006 yılında 104 milyar dolar olan İran toplam dış ticareti 2007 yılında 120 milyar doları aşmış durumda. 2007 yılında İran'ın toplam ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 22,1 oranında artış kaydederek 77,2 milyar dolara ulaşmış, toplam

ithalatı ise 2006 yılına göre yüzde 5,7 artarak 43 milyar dolar olarak gerçekleşmiş.

İran'ın en büyük ihrac pazarı olan Çin'e ihracatı, 2007 yılında yüzde 13 katına çıkarak 13,3 milyar dolar değerinde kaydedilmiş.

TÜRKİYE'NİN İRAN'A İHRAÇ ETTİĞİ BAŞLICA MALLAR

	2006 Değer (\$)	2007 Değer (\$)	2008 (Ocak-Ekim) Değer (\$)
Makine ve Aksamları	131.139.551	211.320.147	249.948.846
Demir ve Çelik	69.285.464	152.670.146	195.030.879
Ağaç ve ahşap eşya; odun kömürü	66.970.718	107.717.983	89.881.267
Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları	57.190.081	92.987.519	104.790.949
Tütün veya Tütün Yerine Geçen İşlenmiş Maddeler	110.294.884	89.419.445	69.812.156
Plastik ve Mamülleri	51.423.576	81.385.062	85.534.469
Traktör, Otomotiv Yedek Parçaları ve Aksesuarları	75.390.051	78.927.248	128.071.702
Mobilya, Prefabrike Binalar, Yataklar ve Aydınlatma Ürünleri	35.273.445	69.717.154	66.023.931
Demir ve Çelikten Eşya	87.334.068	63.152.794	48.878.340
Sentetik ve Suni Devamsız Lifler	45.359.608	49.315.945	50.643.528
Özel Dokunmuş mensucat; tuftedilmiş dokumaya elverişli mensucat; dantela; duvar halıları, şeritçi ve kaytancı eşyası	22.493.862	45.879.418	39.713.498
Diğer	314.746.323	398.697.233	545.943.368
TOPLAM	1.066.901.631	1.441.190.094	1.674.272.933

Kaynak: TÜİK verileri

İran'ın ikinci büyük ihracat pazarı olan Japonya'ya ise ihracatı 2007 yılında bir önceki yıla göre yüzde 16,4 azalarak 12,6 milyar dolara ulaştığı görülüyor. İran'ın ihracatından büyük pay alan diğer ülkeler ise sırasıyla Hindistan, Türkiye, Güney Kore, İtalya ve Fransa.

İran'ın toplam ihracatından yüzde 3,5 pay alan ve ihracat artışı en yüksek ülke olan Yunanistan'a 2007 yılında toplam 2,7 milyar dolar ihracat yapılmış. Diğer taraftan 2007 yılında Türkiye'nin İran'ın ihracat yaptığı 187 ülke arasından 4. sırada yer aldığı ve İran'ın Türkiye'ye ihracatının bir önceki yıla göre yüzde 1.966,3 artarak 6,6 milyar dolar olduğu görülüyor.

2007 yılında İran en fazla 27.fasılda yer alan mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar ihracatı gerçekleştirmiş olup, bir önceki yıla göre bu ürünün ihracatında yüzde 18,9 oranında artış yaşanmış ve söz konusu üründen toplam 62,6 milyar dolar değerinde ihracat yapılmış. Söz konusu ürünün ihracatı ülkenin 2007 yılı toplam ihracatının yüzde 81'ini oluşturmuş.

İhracattan en yüksek payı alan ikinci ürün ise 29.fasılda bulunan organik kimyasallar olmuş. Söz konusu ürünün toplam ihracattan yüzde 2,3 pay aldığı ve 2007 yılında İran'ın 1,7 milyar dolar değerinde organik kimyasal ihracatı yaptığı görülüyor. İhracattan yüzde 1,3 oranında pay alan metal cevherleri, cüfur ve kül ihracatı ise 2007 yılında 1 milyar dolar olarak gerçekleşmiş.

İran'ın en fazla ihrac ettiği diğer ürünler ise yenilen meyveler, kabuklu yemişler, turunçgil ve kavun kabuğu; bakır ve bakırdan eşya; demir ve çelik ürünler olarak sıralanabilir.



TÜRKİYE'NİN İRAN'A İHRACATI 1,4 MİLYAR DOLAR

2007 yılında İran'ın ithalatındaki en önemli ülke ise toplam ithalattan aldığı yüzde 16,9'luk payla Çin Halk Cumhuriyeti. İran'ın Çin Halk Cumhuriyeti'nden yaptığı ithalat bir önceki yıla göre yüzde 196,5 oranında artmış ve toplam 7,2 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirilmiş. İran'ın ithalatından en büyük payı alan ikinci ülke ise 4,9 milyar dolarla Almanya olurken, onu 3,3 milyar dolarla Güney Kore takip ediyor.

2007 yılında İran'ın ithalatında bir önceki yıla göre en fazla artış gösteren ülke ise yüzde 766'luk artış ile Kazakistan olup, İran'ın söz konusu ülkeden ithalatı

2,4 milyar doları buluyor.

Türkiye ise İran'ın ithalat yaptığı 93 ülke arasında 1,4 milyar dolarla 10.sırada yer alıyor.

İRAN EN FAZLA MAKİNE İTHAL EDİYOR

2007 yılında İran'ın en fazla ithal ettiği ürünlerin makine ve aksamları olduğu görülüyor. Söz konusu fasılın toplam ithalattan aldığı pay yüzde 13,5 olup, toplam 7,75 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirilmiş. İran'ın ithalatından yüzde 15 oranında pay alan demir ve çelik kaleminde ise 6,5 milyar dolar ithalat yapılmış.

En fazla ithal edilen ürünler arasında

İRAN'IN MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ DIŞ TİCARETİ (84.FASIL)

Yıllar	İthalat		İhracat		Dış Ticaret Dengesi
	Milyon \$	Değişim (%)	Milyon \$	Değişim (%)	Milyar \$
2003	6.352		115		-6.237
2004	8.028	26,4	161	40	-7.867
2005	9.521	18,6	172	6,8	-9.349
2006	1.548	-82	276	60,5	-1.272
2007	7.754	401,1	122	-55,9	-7.632

Kaynak: Birleşmiş Milletler Verileri



üçüncü sırayı alan mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar ithalatı ise bir önceki yıla göre yüzde 123,7 oranında artarak 3,6 milyar olarak gerçekleşmiş.

İran'ın ithal ettiği diğer ürünler arasında motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğerleri; elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları; demir ve çelikten eşya, plastik ve ürünleri yer alıyor.

İRAN EN FAZLA TÜRBİN VE TURBOJET İTHAL EDİYOR

2003-2007 yılları arasında İran'ın makine ve aksamları dış ticaret verileri analiz

edildiğinde dış ticaret açığının 2006 yılına kadar artış eğiliminde olduğu dikkat çekiyor. 2006 yılında ise bu açığın gerileyerek 1,2 milyar dolar düzeyinde gerçekleştiği görülüyor. 2006 yılı dışında ithalatın her yıl bir önceki yıla göre arttığı gözlenirken, ithalatta en büyük artış oranı 2004 yılında, ihracatta en büyük artış oranı ise 2006 yılında kaydedilmiş. 2007 yılında ise bu açık 7,6 milyar dolar düzeyinde kaydedilmiş.

Dörtlü GTİP bazında sıralandığında 2007 yılında İran'ın başlıca makine ithal kalemleri arasında 455 milyon dolar ile GTİP: 8411'de yer alan "Türbin, Turbojet ve Aksamları," ilk sırada yer alıyor. 8414 GTİP numaralı "Hava-Vakum Pompası, Hava/Gaz Kompresörü, Vantilatör, Aspiratör" ikinci sırada bulunuyor. İran'ın en fazla makine ithal ettiği ilk beş ülke olan Almanya, İtalya, Çin, Güney Kore ve Fransa ülkenin makine ithalatının yüzde 53'ünü teşkil ediyor. Türkiye ise ülkenin makine ithalatında 15. sırada yer alıyor.

Dörtlü GTİP bazında sıralandığında 2007 yılında İran'ın başlıca makine ihrac kalemleri arasında 15,7 milyon dolar ile GTİP 8474'de yer alan "Toprak, Taş, Metal Cevheri vb. Ayıklama, Eleme vb. için Makineler" ilk sırada yer alıyor.

İran'ın en fazla makine ihrac ettiği ilk beş ülke olan Almanya, Güney Afrika, Fransa, Kazakistan ve Hollanda ülkenin makine ihracatının yüzde 45'ini teşkil ediyor. Türkiye ise ülkenin makine ihracatında 42. sırada yer alıyor.

TÜRKİYE İRAN TİCARİ İLİŞKİLERİNİN GELİŞİMİ

Türkiye ile İran arasındaki ticaret ra-

kamları incelendiğinde 2002 yılında 1,3 milyar dolar olan toplam dış ticaret hacmi yüzde 542 oranında artış kaydederek 2007 yılında 8,1 milyar dolara ulaşmış. 2007 yılında 1,4 milyar dolar olan ihracatımız 2008 yılının Ekim ayı itibarıyla 1,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiş. İthalatımız ise 2007 yılında 6,6 milyar dolar iken 2008 yılının Ekim ayı itibarıyla 7,5 milyar dolar olarak kaydedilmiş.

İki ülke arasındaki dış ticaret 2002 yılında 587 milyon dolar, 2003 yılında 1.327 milyon dolar, 2004 yılında ise 1.149 milyon dolar Türkiye aleyhine açık vermiş olup, söz konusu dış ticaret dengesi 2005, 2006 ve 2007 yıllarında da açık vererek, 2008 yılının Ekim ayı itibarıyla 5,8 milyar dolar ile Türkiye aleyhine açık vermiş.

İki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında verilere bakıldığında; 2007 yılında Türkiye'nin İran'a yaptığı toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan ürün 211 milyon dolar ile makine ve aksamları alıyor. Onu 152,7 milyon dolarla demir ve çelik takip etmiş. Ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü ve elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları da ihracattan büyük pay alan mal grupları arasında.

2007 yılında Türkiye'nin İran'dan ithalatında fasıl olarak birinci sırayı 6 milyar dolarlık değeriyle benzin motor yağları, fuel oil, nafta, etilen, propilen ve benzin almış. Onu sırasıyla bakır ve bakırdan eşya, plastik ve mamulleri, demir ve çelik takip ediyor.

TÜRKİYE-İRAN DIŞ TİCARETİ

Yıllar	İhracat	İthalat	Toplam Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Dengesi
2002	334	921	1.255	-587
2003	534	1.861	2.395	-1.327
2004	813	1.962	2.775	-1.149
2005	913	3.470	4.383	-2.557
2006	1.067	5.627	6.694	-4.560
2007	1.441	6.615	8.056	-5.174
2008*	1.675	7.488	9.163	-5.813

*(Ocak-Ekim) verileri kullanılmıştır.
Kaynak: TÜİK verileri.

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



Ar-Ge yapacak babayiğitler desteklenmeli

REKABET KOŞULLARI HER GEÇEN GÜN ZORLAŞAN FİRMALAR, KATMA DEĞER YARATABİLMEK İÇİN FARKLI YÖNTEMLER BULMAK ZORUNDA. PİYASADA KENDİSİNE YER AÇMAK İSTEYEN FİRMALARIN BU YOLDA EN BÜYÜK DESTEKÇİSİ İSE AR-GE VE İNOVASYON.

Küreselleşmeyle birlikte firmalar arasındaki rekabette her geçen gün 'vahşileşiyor'. Artık serbest piyasa koşullarında rekabet edebilmek için sadece maliyet ve kalite avantajları yeterli değil. Technoinvent Genel Müdürü Hasan Demirkıran, maliyet ve kalitenin her zaman gerekli olduğunu ancak artık firmaların bir adım öne geçebilmek için farklı silahlara ihtiyacı olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Bu silahlar, bu gün için Ar-Ge ve inovasyon."

İsviçre merkezli SGS firmasının Endüstriyel Ürünler Bölümü Müdürü Ahmet Çanakçı ise sertifikasyonlarında büyük bir sorumluluğun altına imza atıklarını ve müşterilerini dünyanın hiçbir yerinde yalnız bırakmayarak nereye giderlerse gitsinler irtibat kurabilecekleri bir SGS ofisine ulaşabildiklerini söylüyor.

AR-GE BİRÇOK KAVRAMI İÇİNE ALIR

Technoinvent Genel Müdürü Hasan Demirkıran Ar-Ge'nin birçok kavramı içine aldığını belirterek şöyle devam ediyor: "Bir kanser araştırması veya uzay araştırması da bir Ar-Ge'dir. Bir firmanın yeni ürün geliştirme faaliyeti de bir Ar-Ge'dir. Hatta bir bankanın müşterilerin düşük maliyetli kredi bulmak için yaptığı çalışmalar ve ürünler de bir Ar-Ge sayılabilir. Bu kapsamda Ar-Ge'yi temel olarak ikiye ayırmakta fayda vardır. Temel araştırmayı içeren Ar-Ge ve firmaların rekabette kullandıkları yeni ürün ve hizmet geliştirmeyi kapsayan Ar-Ge. Technoinvent olarak temel araştırma konusu ile çok ilgilenmiyoruz. Bizler strateji gereği firmaların hemen alıp uygulayabileceği, etkisi çok kısa sürede görülecek yeni ürün ve hizmet geliştirmeyi içeren Ar-Ge ile ilgileniyoruz. Elbette ki inovasyonu da yapılan her çalışmada işin içine katıyoruz. Ar-Ge harcamalarında Amerika, Çin, Japonya, Almanya, Fransa, Hindistan, İngiltere, Güney Kore, Kanada ve Tayvan ilk 10'da, Türkiye ise yüzde 0,7'lik bütçe içindeki Ar-Ge harcama payı ile 25. sıradadır. Bizim hesabımıza göre Türkiye'nin Ar-Ge ile rekabet stratejisi uygulayacaksa en geç 2023'e kadar ilk 10'a girmelidir.

Sadece Ar-Ge'ye para ayırmak yeterli

değildir. Sonuçta Ar-Ge yi rekabet gücünü arttırmak için yapıyorsak rekabetçilik endeksinde de iyi bir yerde olmamız gerekir. Dünya rekabetçilik endeksinin düzenleyen kuruluşların yaptığı sıralamaya göre Türkiye dünya rekabetçilik sıralamasında maalesef 54. sıradadır.” Türkiye’nin Ar-Ge konusunda 30 yıl öncesine göre çok iyi bir durumda olduğunu aktaran Technoinvent Genel Müdürü Hasan Demirkıran, “30 yıl önce ihracatı bilmiyorduk, şimdi iş adamlarımız ihracat rekorları kırıyor. Ama bir şey unutulmamalıdır.

Türkiye’deki firmalar ihracat patlaması yaparken, diğerleri de boş durmuyor diyor. Türkiye’nin özellikle son 20 yıldır büyük bir üretim hamlesi gerçekleştirdiğini ve bunu kalite ile daha güzelleştirdiğini belirten Demirkıran, “Ancak artık Çinli’de, Hintli de, İsraili de, Koreli de üretiyor. Hem de bizden ‘kaliteli’ üretiyor. Millet boş durmuyor. Bizler bir şeyler başarıyoruz ama, buna global ölçekte baktığımız pek büyük bir şey değil, en azından arzu ettiğimiz altında” diye konuşuyor.

SANAYİCİ GÜNÜ KURTARMA DERDİNDE

Türkiyeli sanayicinin günü kurtarma derdinde olduğunu ve yarını göremediği aktaran Demirkıran, “Devlet, ilk olarak 1995’te sonraları da gittikçe geliştirerek başta TÜBİTAK olmak üzere bir teşvik sistemi getirdi. Öncelikle bu güzel bir şey. Çünkü dünyada gittikçe parasal teşvikler kalkıyor, Ar-Ge teşvikleri hariç. Devletimiz de bunu gördü ve sanayicinin rekabet gücünü arttırmak için bu teşvikleri başlattı” diye konuşuyor. Teşviklerde başlangıçta büyük bir verimsizlik olabileceğini ve bunun da normal olduğunu sözlerine ekleyen Demirkıran şöyle devam ediyor: “Önemli olan insanların bu konuda dikkatini çekmek ve piyasaya bir şekilde Ar-Ge ile bağlantılı para sürmektir. Bu başarılı oldu kanaatindeyiz. Ancak şimdi teşviklerde verimlilik aranmalı. En azından Ar-Ge nasıl yapıyor, gerçekten etkili metodolojiler kullanılıyor mu ve en önemlisi işin sonunda patent var mı? Bu sorgulanmalıdır.

İkinci önemli olay geçen sene çıkan 5746 sayılı Ar-Ge yasası. Bu gerçekten



Hasan Demirkıran

Technoinvent Genel Müdürü

Makine sektörü Ar-Ge ve inovasyonun en etkili kullanılabileceği sektör.

devrim niteliğinde bir gelişmedir. Çünkü Ar-Ge yapacak babayiğitlerin desteklenmesi gerekir, hem de sonuna kadar. Yeni Ar-Ge kanunu ile kurumsal Ar-Ge yapacak firmalara büyük kolaylıklar getirilmektedir. Şu sıralar bununla ilgili çalışmalar birçok büyük ölçekli firmada sürüyor. En başta sistem karmaşası olacaktır, ama Ar-Ge kültürü oluştukça bunlar azalacaktır. Yeni Ar-Ge kanununda 50 kişilik Ar-Ge ve ilintili personel zorunluluğu birçok küçük ve orta ölçekli firma tarafından eleştirilse de bizce çok büyük bir kayıp değildir. Çünkü küçük ve orta ölçekli firmalar kurumsal olarak Ar-Ge yapmaktan ziyade inovasyon ve Yeni Ürün geliştirme faaliyetleri yapabilirler. İle de istedikleri parasal teşviki ise TÜBİTAK teşvikleri buna çözümdür. Bizce önemli olan burada para değil, eksik bilgi ve nereden başlanacağıının bilinmemesidir.”

AR-GE’NİN KULLANILABİLECEĞİ EN ÖNEMLİ SEKTÖR MAKİNE

Makine sektörünün Ar-Ge ve inovasyonun en etkili kullanılabileceği sektör olduğunu söyleyen Technoinvent Genel Müdürü Hasan Demirkıran şöyle devam ediyor: “Bizler de meslek olarak makine mühendisliği kökenli olduğumuzdan ve senelerdir sektörü yakından

tanıdığımızdan, makine sektörünün en önemli eksiğinin Ar-Ge ve inovasyonun kullanılmamasıdır diyebiliriz. Evet, maliyet önemlidir. Ancak maliyetlerin önemli olduğu Alman ve Güney Kore sanayinin bunu Ar-Ge ve inovasyonla aştığı unutulmamalıdır.

Türkiye makine sanayi şu anda gördüğümüz kadarı ile sadece üretime ve verimliliğe odaklanmıştır. Kurumsal olmayan ve ya sistematik olmayan yenilik çalışmaları vardır. Ancak bunlar rekabet için yeterli değildir. Çünkü üretebilmek çok önemlidir. Ama maalesef yeterli değildir. Çünkü üretebilen ülke ve firma sayısı arttı. O ülkelerin firmaları da üretimi geliştirmeyi ve çok satış yapmayı istemektedir. Onların önüne geçip müşteriyi sizin ürün ve hizmetinize ikna etmek, işte bu konu her ne kadar satış ve pazarlama içinde düşünülse de aslında satış ve pazarlamanın da içinde olduğu İnovasyon ve Ar-Ge konusudur.”

Ar-Ge konusunu firmaların ulaşamaz bir mevhum gibi görmemeleri gerektiğinin altını çizen Demirkıran, “Bizler, bilimsel Ar-Ge’den ziyade firmaları rekabette başarıya götüren pratik Ar-Ge den bahsediyoruz. Ar-Ge daha çok teknik konular için bahsedilse de her konuda olabilir” diyor. İnovasyon’un ise Ar-Ge’yi de içine alan bir konsept olduğunu aktaran Demirkıran, “İnovasyonu en kısa olarak; paraya dönüştürülebilen yenilikler olarak tanımlanabiliriz. İnovasyonun içinde Ar-Ge ağırlığı varsa bu “Teknolojik İnovasyondur”. Burada insanların dikkat etmesi gereken şey kavramlardan ziyade amaçtır. Amaç firmanın kârlı bir şekilde ciro üretmesi, para kazanmasıdır” diyor. Klasik anlamda firmaların ürün ve hizmetlerini muhtemel müşteriye satarak para kazanmaya çalıştıklarını söyleyen Demirkıran, bu durumun sahaya yeni oyuncunun girmesiyle zorlaştığını ve firmaların rakiplere göre daha ucuz veya daha kaliteli ürünler sunarak öne geçmeye çalıştıklarını aktarıyor.

Rekabet için maliyet ve kalitenin yeterli olmadığını belirten Demirkıran, “Evet, bunlar her zaman gereklidir. Ancak şimdi farklı silahlara ihtiyacımız var. Bu silahlar, bu gün için Ar-Ge ve inovasyondur” diye konuşuyor.

Demirkıran, artık firmaların boşa harca-



yacak 1 lira ve saniyelerinin olmadığını çok iyi bildiklerini söyleyerek, "Atılan her kurşunun pazarda etki yapması ve sonuçta firma için katma değere dönüşmesi lazımdır diyor. İşadamlarına bir an için durup düşünmelerini önerdiğini belirten Demirkıran şöyle devam ediyor: Dünya değişiyor. Son zamanlardaki

"kriz" söylemleri, aslında değişimin radikal bir göstergesidir. Krizi bir fırsat olarak görün gibi çok kaba bir tabir kullanılmak istemiyorum. Ancak krizler bizim daha önce kendi isteğimizle yapmadığımız şeyleri, zorla bize yaptırır. Zorla tasarruf yaparız, zorla tedarikçimizi değiştiririz, zorla müşteriye daha iyi anla-

maya çalışırız, zorla bir çözüm buluruz. Eğer çözüm bulmak istiyorsak, önce durup düşünmek, sonra rakiplerimiz ne yapıyor, bilgiyi nasıl kullanıyor ve en önemlisi bilgiyi nasıl paraya dönüştürüyor ve bizler ne yapmalıyız? Bunları düşünmeli ve adım atmamız gerekir. Atmazsak geç kalabiliriz."

146 ÜLKEDE HİZMET VERİYOR

Merkezi İsviçre'de bulunan SGS, dünyanın 146 ülkesinde hizmet veriyor. SGS Endüstriyel Ürünleri Bölümü Müdürü Ahmet Çanakçı, firmalara hangi alanlarda hizmet verdiklerini şöyle açıklıyor: "SGS olarak 7 farklı bölümümüz ve 4 Uzmanlaşmış laboratuvarımızla hizmet vermekteyiz. Şöyle ki; Endüstriyel Ürünler Bölümü, CE İşareti kapsamında:

98/37/AT (2006/42/AT) Makine Emniyeti Yönetmeliği, 73/23/AT (2006/95/AT) Alçak Gerilim Yönetmeliği, 89/336/AT (2005/108/AT) Elektromanyetik Uyumluluk Yönetmeliği, 97/23/AT Basınçlı Ekipmanlar Direktifi, 87/404/AT Basit Basınçlı Kaplar Direktifi, 90/396/AT Gaz Yakan Cihazlar Direktifi. Makine Ekipman Test ve Gözetimi, Basınçlı Ekipman Test ve Gözetimi, Tesis Kurulumunda İş Sağlığı ve Güvenliği Gözetimleri, Montaj Hattı Proje Yönetimi ve Kontrolü, Risk Değerlendirme ve Risk Yönetimi, Tedarik Zinciri Proje Yönetimi, Yükleme / Boşaltma Gözetimi, Kalite Güvence ve Kalite Kontrol Gözetimleri, Teknik Personel Sağlama Hizmeti, Rusya (Gost-R) – İran ve Suudi Arabistan için İthalat Sertifikasyonları, 3. Taraf Gözetim Hizmetleri (Inspection), Tahribatsız Muayene (NDT), İnşaat Kontrolü Hizmetleri (Construction Supervision), Tesis Periyodik Muayene Hizmetleri (Termik ve Rüzgâr Santralleri), Kaynak Prosedürleri Onayı (WPS - WPQR) ve Kaynakçı Personel Belgelendirmesi, Otomotiv sektörü, Araç ve Filo Kiralama Firmalarına yönelik araç gözetimleeri, Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri. Sistem ve Hizmet Belgelendirme Bölümü ise, ISO 9001, ISO 14001, ISO 18001, ISO 27001, ISO 20000 gibi Kalite Yönetim Sistemleri konularında hizmet vermekte.

Bu birimlerimiz dışında; Maden ve Metalurjik Ürünler Bölümü, Petrol, Gaz &

“ Technoinvent Genel Müdürü Hasan Demirkıran, “Bizler de meslek olarak makine mühendisliği kökenli olduğumuzdan ve senelerdir sektörü yakından tanıdığımızdan, makine sektörünün en önemli eksiğinin Ar-Ge ve inovasyonun kullanmamasıdır diyebiliriz. Evet, maliyet önemlidir. Ancak maliyetlerin önemli olduğu Alman ve Güney Kore sanayinin bunu Ar-Ge ve inovasyonla aştığı unutulmamalıdır” diyor.”

Kimyasal Ürünler Bölümü, Ham Petrol & Petrol Ürünleri Laboratuvarı (Mersin), Kimyasal Ürünler Laboratuvarı (Gebze). Devlet ve Resmi Kuruluşlara Sunulan Hizmetler Bölümü, Tüketici Ürünleri Bölümü, Tüketici Ürünleri Laboratuvarı (İstanbul), Tarımsal Ürünler Bölümü, Tarımsal Ürünler Laboratuvarı (İstanbul) bulunmaktadır.”

MAKİNE SERTİFİKASYONU İZLEME KOLAYLIĞI

SGS olarak satışlarında en doğru bilgi, en hızlı hizmet ve yerel tetkikçilerle en makul ücret politikasını izlediklerini ve

katma değeri yüksek hizmet sunduklarının altını çizen Çanakçı, “Sertifikasyonlarımızda sorumluluğun altına imza atıyoruz. Müşterilerimizi dünyanın hiçbir yerinde yalnız bırakmıyor, nereye giderlerse gitsinler irtibat kurabilecekleri bir SGS ofisine ulaşabiliyorlar” diyor. Önümüzdeki dönemde dair yeni projelerinin de olduğunu belirten Çanakçı şöyle devam ediyor: “Biz çalışmaya başladığımız tüm firmalarla müşteri satıcı ilişkisi değil, çözüm ortağı ilişkisi kuruyoruz ve her zaman karşılıklı birbirimizi destekliyoruz. Buna dayanarak yine mevcut müşterilerimizi dünyaya ayak



Ahmet Çanakçı

SGS Endüstriyel Ürünler Bölümü Müdürü

Sertifikasyonlarda büyük bir sorumluluğun altına imza atıyoruz.

uydurabilmelerinde yardımcı olabilmek için ortak bir bilgi havuzu oluşturup dünya piyasalarında makine güvenliği ve sertifikasyonunda izleme kolaylığı sağlamayı düşünüyoruz.

Bununla beraber yeni konularda bunlardan en önemlisi basınçlı ekipmanlarda PED ve ASME hizmeti vermeye başlıyoruz ve bu konuya ağırlık vereceğiz. Ayrıca çok yeni bir haberimiz var yakında yurtiçinde Gaz Yakan Cihazlar konusunda testleri gerçekleştirmeye başlayacağız ve ürünler yurtdışına gitmeden test edilip CE sertifikasyonunu burada tamamlayacaklar.”

SGS Endüstriyel Ürünleri Bölümü Müdürü Ahmet Çanakçı en büyük hedef kitlelerinin sanayiciler olduğunu aktararak, “Bunların içinde CE Belgelendirmesi konusunda Makine ve Basınçlı Ekipman üreticilerimizdir. Dediğim gibi çok yakında yeni bir pazara daha gireceğiz CE belgelendirmede gaz yakan cihazların testlerini yurtiçinde yapmaya başlayacağız.

Mevcut pazardaki payımızı sorarsanız birçok konuda farklı rakamlar çıkacaktır fakat CE Belgelendirme konusunda makine direktifinde pazar payımızın yaklaşık yüzde 60 civarında olduğunu sanıyorum. Genel olarak gözetim dersek rakam vermek çok zor ama büyük bir alanın bizim olduğu gerçeği ortada” diyor.



Hangi ÷lkede nasıl davranmak lazım (1)?

ÇİN KÜLTÜRÜNDE RENKLER ÇOK ÇEŞİTLİ VE ÇOĐUNLUKLA OLUMSUZ ANLAMLARA GELİDİĞİNDE KARVİZİTİNİZİ SİYAH BEYAZ BASTIRMANIZ YERİNDE OLACAKKEN, HİNDİSTAN İÇİN KABARTMALI VE YALDIZLI BİR KARVİZİT SİZİN DAHA FAZLA DEĞER VERİLMENİZİ SAĐLAYACAKTIR. BAŞKA BİR ÷LKEYE GİTTİĞİNİZDE NELERE DİKKAT ETMENİZ GEREKTİĞİNİ BU HABER YAZI DİZİSİNDE BULABİLİRSİNİZ.



Türkiye'deki firmaların uluslararası piyasalarda ürünlerini başarılı bir şekilde pazarlayabilmeleri ve diğer ülkelerle daha uygun koşullarda rekabet edebilmeleri için diğer ulusların iş kültürlerini yakından takip etmeleri gerekiyor. Dünyadaki iş görüşmelerinin büyük bir çoğunluğu ürünün dışında kalan unsurlardan dolayı başarısızlıkla sonuçlanabiliyor. Karşı kültürden insanların birbirlerini tam olarak anlayamaması, birbirlerinin gelenek ve göreneklerine yeterince saygı gösterememesi iş görüşmelerindeki başarısızlıkların arkasında yatan ve görünmeyen sebepler arasında yerini alıyor.

İGEME'nin İş Kültürü Üzerine çalışmasında, uluslararası iş kültürü incelenirken öncelikle kültürün tanımı yapılmış, kültürü etkileyen önemli parametreler incelenmiş ve bilimsel anlamda uluslararası iş kültürüne bir bakış açısı getirilmeye çalışılmış. Daha sonra uluslararası pazarlama işi ile uğraşan firmaların ürünlerini pazarlarken kültürel açıdan pazarlama stratejileri incelenmiş. Uluslar arası alanda iş yapan firma temsilcileri için kâbus haline gelen karşı kültürlerle nasıl baş edilebileceği ile ilgili modeller irdelenmiş ve örnekler sunulmaya çalışılmış. İletişim dış ülkelerle iş yapan firmalarımız için en önemli konuların başında geliyor. Görüşmelerde nasıl davranılmasında fayda vardır gibi birçok soruya da bu çalışmada yer verilmiş.

Ülke kültürleri analizinde, iş görüşmesi yaparken, sosyal aktivitelere katılırken davranış biçimlerinin nasıl olacağı, randevularınızda nelere dikkat edilmesi gerektiği, hediye alışverişinin nasıl gerçekleştiği, halk davranış biçimleri, iş kıyafetleri ve karşılıklı konuşmalarda dikkat edilmesi gereken hususlar ekte verilen faydalı web sayfaları sayesinde derlenerek verilmeye çalışılmış. Sistematik bir şekilde aktarılmaya çalışılan bu veriler, belirtilen web sayfalarında o ülke ile ilgili olarak uzmanlaşmış kişilerin bir forum çerçevesinde görüşlerini incelenerek oluşturulmuş. Ayrıca kültürün temel taşlarından biri olarak kabul edilen dil konusu da incelenmiş.

Dünyadaki diller incelendiğinde her ülkenin kültürel özelliklerini taşıyan kendi

dilleri olmasına rağmen, ilaveten dünyanın diğer dillerini de takip ettikleri gözlemlenmiş. Dünyada en fazla İngilizce, Fransızca, İspanyolca, İtalyanca, Arapça, Çince ve Hint dili konuşulduğu zaten bilinen bir gerçek. Bunların nedenleri arasında ise dünyada yeni ülkelerin keşfi ve sömürgecilik anlayışı sırasında ülkelerin dillerinin, dinlerinin ve kültürlerinin gelenler tarafından etkilenmesi ve o ülkelere hem ekonomik hem de kültürel anlamda bağlarının devam etmesi şeklinde özetlenebilir. Ulusların kültürlerinde ikinci önemli bağlayıcı unsur ise din olarak verilebilir. Bu amaçla dünya dinleri incelenmiş ve dünya dinleri ile ilgili olarak ülkelerin kültürel açıdan nasıl bir davranış biçimi sergileyebilecekleri orta-

ha başarılı oluyor. İş ilişkileri yürütülürken aradaki coğrafi uzaklıkların önemli bir etken olarak karşımızda bulunması ile birlikte asıl önemlisi insan faktörünün dikkate alınması. Bu nedenle de dünyada küreselleşme hareketlerinin hızla artması neticesinde, insanlar diğer ülkelerle daha fazla ilgilenmeye başlamışlar ve yerel pazarlardaki müşterilerine ilaveten uluslararası pazardaki müşterilerini de portföylerine ilave etmek için yoğun bir çaba içerisine girmişler. Uluslararası pazarlarda iş yapmayı düşünen firmalar da diğer kültürleri anlamak ihtiyacını hissediyor ve kendi ürününü de diğer kültürlerin isteklerini dikkate alarak üretmeye çalışıyor.

Uluslararası pazarlama işini üstlenen ki-



ya çıkarılmaya çalışılmış. Böylece farklı ülkelerin dini konulardaki hassasiyetleri bilindiği takdirde, bu dinlerde tabu sayılan şeylerin çok iyi öğrenilmesi sayesinde daha rahat bir çalışma ortamı yaratılması hedefleniyor.

DÜNYA HER GEÇEN GÜN DAHA DA KÜÇÜLÜYOR

Dünya gün geçtikçe daha da küçülmekte ve iş ilişkileri küresel pazarda büyük bir rekabet içerisinde yürütülüyor. Rekabet ederken de fiyat avantajlarına ilaveten karşı kültürü çok iyi bilen, onun değerlerine saygı gösteren ve onların istek ve arzularını doğrultusunda ürün adaptasyonunu sağlayan ülkeler ve firmalar da-

şiler, pazardaki müşterilerinin inanışları, değerleri, müşteri davranışları hakkında sorgulama yapmak zorunda kalıyorlar. Çünkü karşı tarafı iyi bir şekilde değerlendirmek ve anlamak başarılı pazarlacının en önemli unsurlarından birisi olarak gösteriliyor. Uluslararası arenada ürününü pazarlayanlar için benzerliklerin ve farklılıkların ortaya çıkarılması kritik bir faktör olarak karşımıza çıkıyor. Sınırların ötesinde yaşayan müşterilerinizle yerli pazardaki müşterilerinizin aynı kefedeyi değerlendirilmesi çok yanlış olacaktır.

Bu nedenle İGEME'nin bu faydalı çalışmasını dergi olarak okurlarımızla paylaşıyoruz.

ÇİN

- >>> Ziyaretiniz öncesinde teklifinizden en az 20 kopya yapılmasında fayda vardır.
- >>> Sunuş materyalleriniz siyah ve beyaz olmalıdır. Renkler bu kültürde farklı anlamlar içerebilir ve çoğunluğu olumsuz anlama gelebilir.
- >>> Komünist parti inancı bütün müzakerelerde etkisini göstermektedir.
- >>> Çin iş kültüründe toplumsal düşünce geçerlidir, hatta özel sektörde dahi bunun etkisini görmek mümkündür.
- >>> Çinliler kartvizit değiştirme konusunda çok isteklidirler, bu yüzden görüşmeye gitmeden önce yanınızda bol miktarda kartvizit götürmeyi ihmal etmeyiniz.
- >>> Kartlarınızın bir yüzeyi İngilizce hazırlanıp, diğer yüzünün de Çince hazırlanmasında fayda görülmektedir.
- >>> Kartınızı iki elinizle takdim ediniz ve Çince yazılı kısmın alıcının tarafında olmasına dikkat ediniz.
- >>> Çinliler sizlere doğrudan "Hayır" diyemezler. Bunun yerine çelişkili cevaplar verirler, örneğin "belki", "emin değilim", "onun hakkında düşünceğim", "göreceğiz" gibi cevaplar genellikle "hayır" anlamına gelmektedir.
- >>> Çin kültüründe tevazu erdem sayılmaktadır. Abartma kuşkuyla karşılanmakta olup, birçok durumda araştırmaya neden olmaktadır.
- >>> "Ününü Korumak" felsefesi, Çin kültürünün daha iyi anlaşılması açısından önemli bir kavramdır. Çin kültüründe bir kişinin gelecek işlerini yürütebilmesi ününü korumasına doğrudan bağlıdır. Karşı tarafı utandıracak bir durum yaratılması veya sükunetin ortadan kalkması, kasten olmasa dahi müzakerelerin felakete sona ermesine neden olabilir.
- >>> Çin iş protokolüne göre, kişiler toplantı odasına hiyerarşik bir sırada girerler. Çinli odaya giren ilk yabancıyı, grubun başı olarak kabul etmektedir. Hiyerarşi konusuna bu kadar önem verdikleri için, sizin adınıza görüşmeleri yürütecek organizasyonunuzda kıdemli bir kişiyi yanınızda bulundurunuz. Çinli de aynısını yapacaktır. Grubunuzda sadece kıdemli olan kişilerin tartışmalara katılmasına müsaa-de edilir. Daha az kıdemli bir kişi tarafından müdahale edilmesi Çinlinin şok olmasına neden olabilir.
- >>> Çinliler avantaj sağlamak için görüşmelerin belirlenen sürelerin de üzerine çıkması için çaba sarf edebilirler. Ziyaretinizin son gününde, her şeyle ilgili olarak tekrar görüşmek isteyebilirler. Sabırlı olun, hislerinizi karşı tarafa belli etmeyin, gecikmeleri sükunetle karşılayın. İlaveten, toplantının bitiş müddetlerinden bahsetmeyin.
- >>> Toplantının bitiminde, Çinli görüşmeciden önce ayrılmanız beklenir. Amaçlarınıza ulaşmak için birçok defa seyahat yapmanız gerekebilir. Çinli işadamları bir işe başlamadan önce çok kuvvetli bir ilişkinin kurulmasını tercih etmektedirler.
- >>> Kontrat imzalanırsa bile, Çinliler kendileri için daha iyi koşulları oluşturmak için baskılara devam edeceklerdir.

HİNDİSTAN

- >> İlk tanışmanızda kartvizitinizi mutlaka sununuz. Kartvizitinizin herhangi bir Hint diline tercüme edilmesine gerek yoktur.
- >> İş ilişkilerinizde bir Hintli aracı kullanmanızda fayda vardır. Toplantınıza Hintli bir meslektaşınızı da götürebilirsiniz. Diğer bir seçenek olarak da karşılıklı Hint bürokrasini çok iyi bilen birisini kiralayıp bürokrasideki işlerin takimini sağlayabilirsiniz.
- >> Hint Toplumunu aşağıdaki üç toplumdaki oluşmaktadır. 1.Sindhis 2.Marwaris 3.Gujratıs
- >> Hindistan'daki iş hacminin büyük bir çoğunluğu aile kaynaklıdır. Şirketteki kardeşlerle görüşebilirsiniz, ama en son karar yine de ailenin en büyüğü verecektir.
- >> Hindistan'da her şey tartışılabilir. Temasınızı farklı sınıflardan birçok firmayla yürütünüz ve sonunda gerçekçi fiyatlara ulaşabilirsiniz.
- >> Kuvvetli ve birbirini tutan bir sosyal yapıya sahip oldukları için, hayat hakkında fazla endişelenmezler çünkü toplumdaki herkes kendi yerini ve çalışma yerini kabul etmektedir.
- >> Bütün kararları patron alır ve sorumluluğu üstlenir. Bundan dolayı, ast kişilerin sorumluluğu kabul etmek için isteksiz oldukları görülecektir. Patron tarafından üzerlerine çok büyük baskı olduğu için, kalifiye işçiler bile liderlik pozisyonu kabul etmez.
- >> Arkadaşlık ve akrabalık herhangi bir konuda uzmanlaşmaktan daha fazla önemlidir.
- >> Talimatlarınızın takip edilmemesinin sonuçlarının tam olarak kimin sorumluluğunda olması gerektiğinin başlangıçta belirtilmesinde fayda vardır.
- >> Konu hakkında kötü düşüncenizi veya duygunuzu gülümsemeyle kapatmanız sizin yararınıza olacaktır.
- >> Bu kültürde üniversite mezuniyetine ve derecesine büyük saygı gösterilir.
- >> Hintliler doğrudan " hayır" demekten hoşlanmamaktadır. "Hayır" kelimesi Hindistan'da yanlış anlamlara çekilebileceği için kaçamak cevaplar nezaket kuralları içinde hoş karşılanmaktadır. Eğer bir davet alırsanız "No, I can't." gibi doğrudan cevaplar yerine "I'll try" veya "We'll see" gibi belirsiz cevaplar verilmesi daha uygun düşmektedir.
- >> Eğer patronunuz, sizin varlığınıza çok önem verecektir. Görüşmeleriniz de en üst seviyede devam edecektir.
- >> Eğer Hintli olan kişi gülümsüyorsa ve başını refleksi olarak arkaya doğru getirirse bu hareketinde " Evet" anlamı çıkarılabilir. Özellikle Hindistan'ın güneyinde yaşayan kişiler başlarını ileri geri hızlı bir biçimde oynatırlarsa "Evet ne söylediğimizi anlıyorum" anlamı çıkarılabilir.
- >> Size herhangi bir yiyecek teklif edildiğinde hemen kabul etmeyiniz, daha sonra gelecek ikinci ve üçüncü tekliflerinde kabul edebilirsiniz.
- >> İçecek tekliflerini reddetmeniz kabalık olarak kabul edilmektedir.

BREZİLYA

>>> Brezilya'da hakim olan dil Portekiz'cedir. Brezilyalılar kendilerini "hispanics" olarak kabul etmemektedirler, ayrıca kendilerine İspanyolca hitap edildiğinde de bozulmaktadır. Brezilya iş kültüründe İngilizce kullanımı yaygındır.

>>> Sonuca ulaşabilmek için görüşmeleri birçok kez yürütmeniz gerekebilir. Görüşme ekibinizi değiştirmeniz tavsiye edilmektedir. Temas sağlayan kişilerin değişikliği işbirliğinizi tehlikeye sokabilir, hatta bu davranış Brezilya iş protokolünün ihlali anlamına gelebilir.

>>> Çok miktarda kartviziti yanınızda bulundurunuz. Çünkü Brezilyalılar kartvizit değiştirmek konusunda çok heveslidirler. Kartvizitlerinizin yanında, tanıtım malzemelerinizi, Portekizce ve İngilizce dilinde basılmış dokümanlarınızı yanınızda götürmeyi ihmal etmeyiniz.

>>> Ofise girerken kapıyı çalınız, geride durarak bekleyip Brezilya iş protokolünü takip ediniz. Birçok ofis resmi kuralları uygulamamaktadır. Sao Paulo'nun dışında, Brezilya'da iş açısından genellikle yavaş adım atılmaktadır iş ilişkileri ilk toplantılarda fazla resmi olmayan bir ortamda yürütülmektedir.

>>> Brezilya iş protokolünün en önemli parçası, toplantıya doğal bir yoldan "kısa konuşma" ile başlanmasıdır. Hemen derinlemesine işe koyulmak can sıkıcı bir durum oluşmasına sebep olabilir. İş protokolü çerçevesinde, Brezilyalılar geniş bir yelpazede tartışmaya açıktırlar. Özel yaşamları ile ilgili tartışmalarda ketum davranma eğilimi içindedirler.

>>> Brezilya'da özel ofis odaları, kıdemli yöneticiler için bile yaygın değildir. Toplantılar esnasında sık sık toplantıların kesilmesine hazırlıklı olunuz.

>>> Brezilyalılar genellikle analitik bir yapıda olup, soyut düşünce yapısına sahiptirler. İlaveten, yasalar ve kurullarla ilgili kuralları takip edeceklerine, her durumun özelliğine göre hareket etmektedirler.

>>> Eğer Brezilyalı ortaklarınızın sizin hakkınızda kuşkuları varsa, bu tavır onlara etkileyici grafikler veya diğer deneysel verileri sunmakla ortadan kalkmayacaktır. Bunların yerine, kendi kişiliğinizi, kültürel birikiminizi ve diğer kişilerle aranızdaki ilişki ve tecrübelerinizi Brezilyalı ortağımızın sizin hakkınızda olumlu düşünmesine neden olabilecektir.

>>> Görsel sunuşlarınız takdirle karşılanacaktır.

>>> Görüşmeler süresince tartışmalardan ve her türlü engellemelerden uzak durunuz. Paradan ziyade görüşmelerde gücünüzü ve statünüzü vurgulamanız daha etkili bir strateji olacaktır. Uyumlu ve planlı bir çalışma yerine bütün konuları bir anda tartışmak için kendinizi hazırlayınız. Konuyla ilgili olmayan pek çok bilgi tekrar tekrar gözden geçirilebilir.

ENDONEZYA

>>> Endonezyalılar sizinle hemen arkadaşlık kurmak isteyeceklerdir, siz de onların bu isteklerine karşılık vermeniz de fayda vardır. Onlara saygı gösteren ve içten davranan kişilerle iş yapmak isteyeceklerdir.

>>> Sunuş malzemenizin ve şirket tanıtım broşürünüzün Bahasa Endonezcasına tercüme edilmesi gerekmektedir. Ayrıca resmi bütün temasların bu dilde yapılması gerekir. Bu dilin kullanımı reklamlarda ve yayınlarda zorunludur. Devlete ait kurumlarda İngilizce konuşulsa dahi, toplantılarda Bahasa Endonezycası konuşulmaktadır. Ancak toplantılarda İngilizce bilen tercümanlar bulunmaktadır.

>>> Endonezya iş kültürü oldukça hiyerarşik bir yapıya sahiptir. Eğer bir görüşme veya delege grubunun bir parçasıysanız sıradaki yerinizi alınız, çünkü ilk önce çok önemli şahıslar tanışılacaktır. Eğer karşı tarafa iki kişiyi tanıştırıyorsanız ilk önce en önemli olan kişiyi takdim ediniz.

>>> Kartvizitlerinizi renkli ve kabartmalı yapmanız iyi bir hareket olacaktır, çünkü Endonezyalılar bu tür süslü kartvizitleri sevmektedirler. Kartvizitin bir yüzünün Bahasa Endonezycasına tercüme edilmesi iyi bir izlenim bırakacaktır.

>>> Kartvizitinizde isminizin ve pozisyonunuzun doğru bir şekilde ifade edildiğinden emin olunuz. Kartvizitinizin özellikle işinizi, unvanınızı ve niteliklerinizi içermesine özen gösteriniz, Endonezyalılar kartvizitlerine bütün bu bilgileri koymaktadırlar. Aynı zamanda soyululuk göstergesi olan unvanları varsa bunları da kullanmaktadırlar.

>>> İlk el sıkışılmasından ve tanışılmasından sonra hemen kartvizit değiştirme işlemine başlamanızda fayda vardır. İlaveten, kartvizitinizin sağ elle ve alıcının yüzüne doğru gelecek şekilde uzatmaya gayret ediniz. Birisinin kartvizitini alınca, kartı dikkatlice incelediğinizi gösteriniz ve kart muhafaza yerine koymadan önce görüşlerinizi iletiniz. Çünkü kartı alıp incelemeyen hemen cebinize koymanız saygısızlık olarak kabul edilebilir.

>>> Toplantılar çok resmi geçmektedir. Endonezyalılar odaya hiyerarşik sırada girerler ve yerlerini alırlar. Sizin de bu tören bitene kadar ayakta durmanız gerekebilir.

>>> Nezaket Endonezya'da başarılı bir iş ilişkisinin oluştu- rulması açısından çok önemlidir.

>>> İş ilişkileri sizin alışkın olduğunuzdan çok daha yavaş ilerleyebilir.

>>> Verimlilik, zamanında bulunma ve iş bitiş tarihleri konusuna daha az önem verilmektedir. Endonezya'da esnek bir zaman kavramı geçerlidir. Bu yüzden sakin ve sabırlı olunuz.

>>> Endonezya iş kültüründe fertten ziyade, grup kararları daha önde gelir. Kişilerin kimliği grubun altındadır.

>>> Yöneticilere aşırı derecede saygı gösterilir ve onların hareketlerindeki hataları görmezden gelinir.

GÜNEY AFRIKA

- >> Güney Afrika'da ırkçılık konusunda katı gelenekler ve farklı sosyal kurallar oluşmuştur. Bu yüzden ev sahibini takip etmekte yarar vardır.
- >> ırkçılıkla ilgili konularda fazla konuşmamanız sizin yararınıza olacaktır. Güney Afrika'da ırk ayrımcılığı yavaş yavaş ortadan kalkmakta ve dünyadaki çok kültürlü bir ulus olma yolunda ilerlemektedir.
- >> Ülke İngiliz, Afrikaans, Malay, Hintli, Zulu, Xhosa ve diğer siyah kabilelerden oluşmaktadır. ırkçılık konusunda ABD'deki gibi bir kaynaşma henüz gerçekleşmemiştir. Burada değişik toplulukların ayrı ayrı bir arada olması söz konusudur.
- >> Güney Afrika'daki değişik kültürler farklı birçok problemin de ortaya çıkmasına da neden olmuştur. Siyah kabileler arasında sürtüşmeler vardır. İlaveten geçmişte İngilizler ve Afrikalılar arasında yerleşme esnasında yaşanan olumsuz olaylar birbirleri arasında sıkıntı yaratmıştır.
- >> Genel olarak İngilizce konuşan Güney Afrikalılar kendilerini farklı bir ulus olarak görmektedirler. Gurur duyacakları bir geçmişe, iyi bir konuşma diline, iyi davranış biçimlerine sahip olduklarını düşünmekte, ayrıca gereksiz tartışmalardan kaçınmaktadırlar.
- >> Afrikalılar kendilerini diğer Dutch ataları gibi dobra dobra hareket eden bir ulus gibi görmektedirler.
- >> İş dünyasında ilerleme çok yavaş gerçekleşmektedir.
- >> İlk toplantılarda kartvizit değiştime normal bir prosedür olarak gerçekleşmektedir.
- >> Size söylenene kadar yerinize oturmayınız. Yerinize oturduktan sonra birçok kez size kahve ve çay ikramında bulunulacaktır. En iyisi içeceklerin verilecek olan aralarda alınması ve görüşmenin başında dikkat dağıtıcı unsurlardan uzak durulmasıdır.
- >> Güney Afrika ışadama slayt veya projektör ile yapılan gösterilerden kolaylıkla etkilenmemektedir.
- >> İlk toplantıda karşılıklı kişisel ilişkilerin kurulabilmesi ve güven ortamının oluşturulması için girişimlerde bulunulması doğru olacaktır.
- >> Sunuşunuzu çok kısa tutunuz ve sonuca odaklı olun.
- >> Konu ile ilgili özel fikirlerinizi açıklamaya çabalayın. Bazen lojistik ve maliyet ürünün veya hizmetin kalitesinden daha önce gelebilir.
- >> İngilizce konuşan Güney Afrikalı beyaz elit tabakası özel ilkokulları bitirip, Güney Afrika'nın en iyi üniversitelerinden mezun olabilmekte ve ülke dışında deneyim kazanabilmektedir. Afrikaans elit tabakası da aynı yolu takip etmekte, ancak Afrika okullarında eğitim görmektedirler.
- >> Siyahlardan oluşan bir firma ile iş yaptığımız takdirde büyük bir çoğunluğun dışlandığı bir topluluk ile muhatap olacağınızı anlamaya çalışın.

SUUDİ ARABİSTAN

- Müslüman olmayanların izinsiz olarak ülkeye girişlerine izin verilmemektedir.
- Ziyaretçilerin tanınan bir Suudi tarafından davet edilmesi gerekmektedir. Size kefil olan kişi de randevularınızı sizin adınıza ayarlamalıdır. Suudi kefiliniz burada başarılı olabilmeniz için hayati önem taşımaktadır. Bu yüzden yumuşak mizaçlı, etkili akrabaları olan ve nüfuzlu bir kefil bulunmasında fayda vardır. Kefilinizi belirledikten sonra bir daha onu değiştirmenize izin verilmemektedir.
- Kartvizitlerinizin bir tarafının İngilizce, diğer tarafının da Arapça olarak hazırlanmasında fayda vardır.
- Batıda dini kurumlar ile devlet arasında bir fark vardır. Ancak Suudi Arabistan'da dinin, politika, sosyal davranışlar ve iş dünyası üzerinde önemli bir yeri vardır.
- Bu kültürde bireyler grubun alt kısmında yer almaktadır. İlaveten, aile en önemli sosyal birimdir.
- Erkek lider karar verici pozisyonundadır. Ancak grubun oybirliğini alana kadar ilerleme çok zor gerçekleşmektedir. Liderlik ve kimlik kavramları genişleyen ailenin onurunu korumak amacıyla kişilerin soyundan gelmektedir.
- Batıda, statü başarı ile kazanılır. Ancak Arap dünyasında sınıf tarafından belirlenmektedir.
- Suudi Arabistan'da iş yapabilmek batıya göre biraz daha zor ve yavaş gerçekleşmekte ve sabırlı olmak gerekmektedir.
- Muhafazakâr ve mesafeli tavırlar, sessiz ve utanış davranışları iş ilişkilerinizde ciddi problemler yaratabilir.
- Eleştirmek yerine överek ve İslam'ın gereklerine uyarak, büyüklere saygı göstererek başarılı olabileceğinizi yaratabilirsiniz. Eğer sessiz durursanız, meslektaşınıza size bir problem mi olduğunu ve bu problemin nasıl çözüleceği ile ilgili soruları sorabilir.
- İş toplantıları yavaş başlar ve sağlığını, seyahatinizi ile ilgili sorularla devam edebilir.
- Suudilerle konuşurken göz kontağı ağır derecede önem taşımaktadır. Bu yüzden güneş gözlüklerinizi çıkartıp kişinin doğrudan gözlerinin içerisine bakmanız önerilmektedir.
- Suudiler için yüzünü saklama ve utanmaktan kaçınma büyük önem taşımaktadır. Birisinin saygınlığını korumak için bazı konularda uzlaşmanız gerekebilir.
- Suudiler iyi iş yaptıkları zaman düzenli olarak bir övgü beklerler ve eleştirilere açıktırlar. Övgü bu kültürde önemlidir. Etkilendiğiniz her konu hakkında tereddüt etmeden övgüde bulunabilirsiniz. Tabii ki Suudi kadınına karşı bu tür hareket etmeniz beklenmemektedir.
- Arapça dilinde abartmaların olduğunu aklınızdan çıkartmamanızda fayda vardır. Eğer bir Suudi size "yes" derse bu "possibly" anlamına gelebilir. Bu olumlu cevaplardan olumlu etkilenseni bile, bu her şeyin olumlu gittiği anlamına gelmediğinin bilincinde olunmalıdır. Suudiler size kötü haber vermek konusunda gönlüsüz davranabilirler. Bu yüzden aldığınız geri dönüşümlerin hepsinin gerçekten olumlu olduğu düşüncesine de kapılmayın.
- Size kahve ikram edildiğinde ve tütsü yakıldığında, toplantının bittiğinin işareti verilmek istenmektedir.



Sabancı Üniversitesi Japonya için proje üretiyor

**SABANCI ÜNİVERSİTESİ MEKATRONİK MÜHENDİSLİĞİ
BÖLÜMÜ KOORDİNATÖRÜ DOÇ. DR. SERHAT
YEŞİLYURT, TÜRKİYE'DEN ULUSAL SEKTÖR
FİRMALARIYLA ÇALIŞTIKLARI GİBİ ALMANYA VE
HATTA JAPONYA'DAKİ ŞİRKETLERE DE PROJELER
YAPARAK PATENTLER ALDIKLARINI SÖYLÜYOR.**

Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü Koordinatörü Doç. Dr. Serhat Yeşilyurt, Türkiye'de mal ve süreç tasarımının genel olarak yaygın olmadığını ve mekatronik mühendisliğinin yerinin oldukça sınırlı olduğunu söylüyor. Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan Doç. Dr. Serhat Yeşilyurt, "Her ne kadar üretim çalışmaları tasarım çalışmalarına göre daha yaygınsa da özellikle küçük ve orta boylu işletmeler ele alındığında mal ve süreç üretiminde mekatronik çözümlerin, örneğin robotlar, kullanımı çok sınırlı" diyor.

Mekatronik Mühendisliği çağımızın popüler alanlarından biri olarak kabul ediliyor. Türkiye’de mekatronik mühendisliğinin şu anki durumunu açıklayabilir misiniz?

Mekatronik mühendisliğinin ayrı bir mühendislik dalı olarak ortaya çıkması çok yakın zamandadır: terim olarak mekatronik ilk kez Japonya’da 1969 yılında kullanılmış. Mal ve süreç tasarımı ve üretiminin parçaları olan mekanik, elektrik ve elektronik donanım, yazılım ve otomasyon bileşenlerinin ortak bir disiplin altında ele alınması ihtiyacı mekatronik mühendisliğini ortaya çıkarıyor. Örneğin klasik anlamda mekanik bir ürün olan çamaşır makinesi işlevini yerine getiren mekanik parçaların yanı sıra elektrik motoru, elektronik devreler, yazılım ve otomasyon bileşenlerinden oluşur. Buna benzer bir şekilde tamamen elektronik devre ve yazılımdan oluşan cep telefonları bile artık mekanik ivme ölçen bileşenlere sahiptir. Mekatronik bu tip ürünlerin tasarlanması ve üretimi için ortak bir çerçeve çiziyor.

Bu bakış açısından incelendiğinde ülkemizde mal ve süreç tasarımı genel olarak yaygın değil ve mekatronik mühendisliğinin yeri çok sınırlı. Her ne kadar üretim çalışmaları tasarım çalışmalarına göre daha yaygınsa da özellikle küçük ve orta boyulu işletmeler ele alındığında mal ve süreç üretiminde mekatronik çözümlerin, örneğin robotlar, kullanımı çok sınırlı. Öte yandan lisans ve lisansüstü düzeylerde mekatronik mühendisliği eğitimi veren kurumlar gün geçtikçe yaygınlaşıyor. Sabancı Üniversitesi, Koç Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi ve Atılım Üniversitesi’nde lisans düzeyinde eğitim verilirken, lisansüstü düzeyde aralarında Sabancı Üniversitesi, ODTÜ ve İTÜ’nün de yer aldığı eğitim kurumlarının sayısı her geçen yıl artış gösteriyor. Ayrıca mekatronik alanında mesleki eğitim veren liseler de bulunuyor: Haydarpaşa Anadolu Teknik Lisesi, Bursa Hürriyet Anadolu Teknik Lisesi ve Ankara İskitler Anadolu Meslek Lisesi gibi.

Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında Türkiye mekatronik mühendisliği çözümlerinden yeterince yararlanabiliyor mu?



Doç. Dr. Serhat Yeşilyurt

Sabancı Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü
Koordinatörü

Eğitim alanında lisans ve lisansüstü düzeyde öğrencilerimize ilgi alanlarına göre uzmanlaşmalarını sağlayacak oldukça geniş bir ders listesi sunuyoruz.

Ülkemizde mekatronik çözümlerin ne kadar kullanıldığına bakmadan önce, mal ve süreçlerin tasarım ve üretiminde mekatronik yaklaşımı bir örnekle açıklamak gerekiyor. Yine çamaşır makineleri örneğine bakacak olursak kısa, uzun, hızlı, yavaş, sıkmalı, ön yıkamalı vb gibi programlara sahipler, az ve çok çamaşırını ayırt edilebiliyor ve su ile enerji tasarrufuna önem veriyorlar. Mekanik parça-

lar, elektrik motorları, vanalar ve ısıtıcılar bir araya getirilirken yıkama programlarının ne kadar iyi sonuç verdiği, su ve enerji tasarrufu göz önüne alındığında, tasarım aşaması bir çizim olmaktan çıkıp (ki estetik görünüm de tasarımın bir parçası) top yekun bir yaklaşım haline geliyor. Mekatronik yaklaşımla ele alındığında yıkama programları bir otomasyon yazılımı olarak tasarlanırken hatta fiilen çalışırken mekanik ve elektronik donanım elemanlarının ve aralarındaki etkileşimlerin modelleri kullanılıyor, su ve enerji kullanımı, yıkama verimliliği gibi ölçütler benzeşim kullanılarak optimize ediliyor.

Bu açıdan bakıldığında ülkemizde de yurt dışında olduğu gibi çamaşır makinesi üreticileri de benzer çözümler kullanıyor olmalı. Genel olarak da büyük işletmeler yurt dışındaki kadar mekatronik çözümler üzerinde duruyor. Fakat küçük işletmelerin benzeri çalışmalarını çok sınırlı kalıyor. Bir süreç olarak üretim aşamasında kullanılan mekatronik çözümler otomasyon yazılımları ve robotların yaygın kullanımını gerektiriyor. Tasarımda olduğu gibi üretim sürecinde de küçük ve orta boy üreticiler bu çözümlerden yeterince yararlanamıyor. Bundaki en önemli faktör yerli çözümlerin çok sınırlı olması denebilir. İthal çözümler ise genelde çok pahalı ve yeterince esnek olmayabiliyor.





Sabancı Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği Bölümü Koordinatörü olarak, üniversite ile sanayi işbirliklerine nasıl bakıyorsunuz? Hali hazırda herhangi bir işbirliğiniz var mı?

Kuruluşundan bu yana özellikle Sabancı Üniversitesi ve Mekatronik Mühendisliği programı olarak sanayinin üniversiteden çok faydalanabileceğinin bilincindeyiz ve bu konuya büyük önem veriyoruz. Kuruluşumuzun ilk yıllarında Sabancı Üniversitesi'nde seminerler düzenleye-

rek İstanbul ve çevresindeki konuyla ilgili küçük ve büyük işletmeleri bu seminerlerimize davet ettik. İlgilenen işletmeleri daha sonra ziyaret ederek ihtiyaç duydukları mekatronik çözüm önerilerinde bulunduk. Halen Sanayi ve Ticaret Bakanlığının desteklediği SAN-TEZ projeleriyle, Sanayi Liderleri Programı'nda bu programı destekleyen endüstriyel ortaklarımızla, TÜBİTAK'ın desteklediği Sanayi AR-GE Projelerini Destekleme Programı altında pek çok projeyle sanayi ile doğrudan ilişki halindeyiz.

Mekatronik mühendisliğinin gelişiminin makine sektörünün gelişimine ne gibi faydaları olabilir?

Mekatronik mühendisliğinin getirdiği çözümler modern makinelerin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu mühendislik dalı geliştikçe makine sektörü de doğal olarak gelişecektir.

Birçok konuda teknoloji üreten ABD, Japonya ve AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin mekatronikte izlemesi gereken yol haritası ne olmalıdır?

Gelişmiş ülkelerde teknoloji üretiminin üst düzeyde olmasının en önemli sebebi devletin ve özel yatırımcıların yenileşime (inovasyon) büyük önem vermesi ve bu konudaki projeleri güven içerisinde desteklemesi. Gelişmiş ülkelerde yenileşime odaklı projelerin desteklenmesi yaklaşımına saçmayla ateş etmek diyebiliriz. Diyelim ki yüz tane yüksek potansiyeli olan yenileşim projesi birer milyon dolarlık bütçeyle destekleniyor. Bu projelerden bir tanesi bile başarılı olduğunda ekonomiye milyarlarca dolarlık katkısı olabiliyor. Diğer projeler başarısız olsa da, eşyanın tabiatı gereği, proje sahiplerine bir yaptırım uygulanmasına gerek kalmıyor.

Türkiye'de de son yıllarda devletin AR-GE'ye ayırdığı bütçenin artmasıyla TÜBİTAK, DPT, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı gibi kurumların desteklediği yenileşime yönelik destek hiç de küçümsenecek boyutlarda değil. Mekatronik özellikle uygulamada ön plana çıktığı için bu konuda sanayi ve üniversiteyi bir araya getiren projelere ayrılan destek önemli oluyor. Bu tip projelerin sanayiden kaynaklanması durumunda ise ihtiyaca yanıt verme oranı artıyor. Bu konuda sanayicilerimize önemli bir rol düşüyor. Fakat gözlemlerime dayanarak, sanayicilerimizin bu konularda biraz tedirgin olduğunu söyleyebilirim. Tedirginliğin bir sebebi projede vaat edilen sonuçların elde edilememesi durumunda taahhütlerden çekinilmesi, bir diğeri de fikri mülkiyet haklarındaki belirsizliklerin oluşu. Bu konuda kurumsal proje yönetimi anlayışına çok büyük rol düşüyor. Sabancı Üniversitesi'nde ayrı bir birim olarak çalışan proje yönetim ofisi Sabancı Üniversitesi'nin yer aldığı pro-

jelerde bu desteği sağlıyor ve projenin tanımlanması, taahhütleri ve çıkan sonuçların fikri mülkiyet haklarının dağılımı gibi konularda bir tereddüt kalmasını sağlıyor.

Sonuç olarak, özellikle makine sektörünün otomasyonu bir parçası olarak görmeye başlaması, bu konuda üniversite ve kamu kuruluşlarının desteklerinden faydalanmaktan çekinmemesi ve proje yönetimi konusunda kaynak sağlayan kurumlar kadar bağımsız kurumların da etkin görev almaları gerekiyor.

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

Sektörün uluslararası pazarlarda başarılı olabilmesi için yenileşime ve yenilik getiren projelere önem vermesi gerekiyor. Bu konudaki projeler özellikle sektördeki ticari kuruluşlardan gelirse başarı oranı daha da artıyor. Sabancı Üniversitesi gerek Ar-Ge kapsamında gerekse de proje yönetimi ve fikri mülki-



de şöyle özetleyebiliriz: Danışmanlık, fizibilite, ürün geliştirme, modelleme, tasarım ve prototip üretimi. Çalışmalarımız sanayi kuruluşları ile konunun belirlenmesi ile başlar. İkinci

nen projeler gerçekleştirdik. Ulusal sektörden firmalarla çalıştığımız gibi Almanya ve hatta Japonya'daki şirketlere de projeler yaptık ve patentler aldık. Bu konuda meslektaşımız Yrd. Doç. Dr. Ahmet Onat'ın çalışmalarını örnek gösterebilirim. Son dönemlerde devletten alınabilecek Ar-Ge destek enstrümanlarının çeşitlenmesiyle Türk şirketleri ile yaptığımız projelerde bunları kullanmayı tercih ediyoruz. Özellikle Sanayi Bakanlığı'nın bir yıl önce başlattığı San-Tez proje uygulaması kapsamında üç büyük projemiz var. Üniversite genelinde baktığımızda sanayi, devlet, Avrupa Birliği ve diğer kaynaklardan desteklenen projelerin toplamında öğretim üyesi başına düşen en çok proje kaynağı olan üniversite konumundayız.

“Doç. Dr. Serhat Yeşilyurt, “Sabancı Üniversitesi'nin laboratuvar ve eğitim altyapısı dünya çapındadır. Elektronik devre laboratuvarında 150'den fazla öğrenci üçer kişilik gruplarla bir sömestrde ondan fazla deney yaparak laboratuvar çalışmalarına başlıyorlar” diye konuşuyor.”

yet haklarının korunması konularında destek verebilecek güçlü bir altyapıya sahip.

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

Programımız hem branş itibarıyla hem de üniversitemizin endüstri ile yakın ilişkiler içinde olma politikası nedeniyle sanayi kuruluşları ile çalışmaya ve kullanılabilir çözümler üretmeyi hedefliyor. Sunduğumuz hizmetleri başlıklar halinde

aşamada üniversitemizin ilgili proje yönetim birimi ile birlikte, yapılacak olan işbirliğinin modeli ve kullanılacak desteklere karar verilir. Bunun sonucunda işbirliği yapacağımız kuruluşla bizim de taahhütlerimizi içeren bir anlaşma imzalanır. Bu sayede kuruluşun bizden beklentileri belli olur ve zamanında yerine getiremediğimiz takdirde bize de uygulanacak yaptırımlar belirlenir.

Sanayi ile ilgili olarak programımızda şimdiye kadar doğrudan bir şirket tarafından finanse edilen projeler ve bir şirket-devlet tarafından birlikte destekle-

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

Sabancı Üniversitesi'nin laboratuvar ve eğitim altyapısı dünya çapındadır. Elektronik devre laboratuvarında 150'den fazla öğrenci üçer kişilik gruplarla bir sömestrde ondan fazla deney yaparak laboratuvar çalışmalarına başlıyorlar. Daha sonra endüstriyel otomasyon, mikroişlemci tabanlı sistem tasarımı, hareket kontrolü gibi laboratuvar derslerinde

teori ve uygulamayı bir arada öğreniyorlar. Ayrıca her öğrenciye bir dizüstü bilgisayar verildiği için bilgisayar destekli tasarım, modelleme ve benzeşime yönelik derslerde elliye aşkın yazılımla istedikleri zaman çalışma olanağına sahipler.

Sektörden en büyük beklentimiz öğrencilerimize daha kapsamlı staj olanakları sağlayarak onların iş ortamı hakkında daha gerçekçi bilgiler edinmelerine katkıda bulunmaları. Staj seviyesine gelen öğrencilerimiz bilgisayar destekli tasarım yazılımlarının biri veya birkaçını çok iyi düzeyde kullanabilir durumda oluyorlar. Ayrıca mekanik tasarım ve modelleme, elektronik devre tasarımı, otomasyon yazılımları, mikroişlemci programlama gibi konularda da eğitim almış alıyorlar. Genelde staja giden öğrencilerimizden aldığımız en büyük şikayet onlara görev verilmeden bölümden bölüme gezdirilmeleri oluyor. Pek çok üniversiteden farklı olarak Sabancı Üniversitesi'nde stajın 8 hafta olması gerekiyor. Öğrencilerimizin stajyer olarak buldukları yerde gerçek bir problem başlayıp onu sonuçlandırmış olmalarını eğitimlerinin çok önemli bir parçası olarak görüyoruz.

Üniversite sanayi işbirliğinde doğru işleyen ve eksik olan noktalar nelerdir? İleriye dönük işbirliğini güçlendirmek için neler yapılmalıdır?

Üniversite sanayi işbirliğinde en doğru işleyen nokta kamunun bu konuya verdiği önem ve bu anlamda TÜBİTAK, DPT, Milli Savunma Bakanlığı ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı gibi kurumların sanayi projelerine ayırdığı kaynakların hiç de küçümsenmeyecek boyutlarda olmasıdır. Ayrıca Sabancı Üniversitesi olduğu kadar diğer üniversitelerimizdeki öğretim elemanları da sanayiye dönük proje yapma istek ve arzusunda. Bir akademisyen için somut bir şey üretmenin keyfi her zaman ayrıdır.

Yanlış yürüyen ise özellikle küçük ve orta boy işletmelerin yenilikçi projelerden ve yenileşime karşı çekingen olmasıdır. Belirli bir risk alıp ihtiyaç duyulan teknolojiyi üretmektense hazır olanı azami ölçüde kullanarak bundan getiri beklemek, teknolojide sürekli olarak dışa ba-

ğımlı kalmamızı ve takipçisi olmamızı doğurur. Bu durumda mevcut vergi yasalarının da büyük payı var. Ar-Ge çalışmalarına getirilecek olan vergi kolaylıkları yenileşime teşviki artırır.

İleriye dönük olarak işbirliğini güçlendirmek için TÜBİTAK, DPT ve ilgili bakanlıkların proje pazarı niteliğinde tematik çalıştaylar ve konferanslar düzenlemesi, ki bu gelişmiş ülkelerde yaygın bir uygulamadır, önemli adımlardan biri. Bu tip toplantılar sanayi ve üniversiteyi bir araya getirir; karşılıklı beklentilerin aktarılıp anlaşılmasını sağlar; yenilikçi projelerin karşılıklı olarak ele alınıp tanımlanmasına ortam hazırlar.

Sabancı Üniversitesi Mekanik Mühendisliği Programının şu anda gerçekleştirdiği faaliyetlerden ve gelecek vizyonundan bahsedebilir misiniz?

Eğitim alanında lisans ve lisansüstü düzeyde öğrencilerimize ilgi alanlarına göre uzmanlaşmalarını sağlayacak olduk-

ça geniş bir ders listesi sunuyoruz. Günümüz gelişmelerine paralel olarak derslerimizin içeriklerini modernleştiriyoruz. Mekatronik eğitime özgü laboratuvar çalışmalarını hızla ilerleyen teknolojinin gerektirdiği şekilde titizlikle güncelliyoruz. Vizyon olarak mekatronik eğitimi dar bir zorunlu dersler listesi haline dönüştürmektense, öğrencilerimize nano-optik, üç boyutlu görme, malzeme tasarımı gibi modern ve geniş bir müfredat sunarak geleceğe hazırlanmayı hedefliyoruz.

Araştırma alanında ise grubumuzdaki öğretim üyelerinin yürüttüğü proje sayısı oldukça fazla ve bunlar arasında yerli olduğu kadar yabancı projelerin payı da büyük. Bu projelerin hepsi de mekatronik mühendisliği ve ilgili alanlarda en yeni bilimsel çalışmalar düzeyinde olup geleceğin teknolojisine önemli katkıda bulunacak nitelikte. Belli bir alanı ön plana çıkarmadan bu tip projelerin çeşitliliğini ve güncelliğini sürdürmek vizyonumuzda yer alıyor.





göstergeler

Makine ihracatı krize direniyor

YILIN İLK AYINDA TÜRKİYE'NİN GENEL İHRACATI YÜZDE 28 ORANINDA DÜŞERKEN ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİNİN İHRACATI İSE YÜZDE 18,2 ORANINDA GERİLEDİ.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iş-tigal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre ise; 2008 yılı Ocak ayında ihracat kayıt rakamı 498 milyon 179 dolar iken, bu rakam 2009 yılı aynı ayda yüzde 18,2 oranında azalarak 407 milyon 399 dolara düştü.

Makine sektörü toplamı, 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iş-tigal alanı itibarıyla 2009 yılının ilk ayında önceki yılın eş dönemine kıyasla yüzde 23,6 azalarak 605 milyon 905 bin dolar olarak kaydedildi.

Türkiye makine ihracatı mal gruplar bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak ayında, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler yüzde 75,1 ile Savunma Sanayi İçin Silah ve Mühimmatlar, yüzde 29,4 ile Reaktörler ve Kazanlar ve yüzde 19,8 Endüstriyel Isıtıcılar ve Fırınlardır.

2008 yılı Ocak ayı ihracatında en fazla gerileme görülen mal grupları ise; Deri İşleme Makineleri, Motorlar ve Ambalaj Makineleri olarak sıralandı.

OAİB iş-tigal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihraca-

tından aldıkları paylar incelendiğinde ise; 2009 yılı Ocak ayında; yüzde 13,5 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler birinci, yüzde 9,8 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri ikinci, yüzde 9,1 pay ile Takım Tezgahları üçüncü sırada yer aldı. Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2009 yılı Ocak ayında en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, ABD ve İran oldu. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 227 ile

Gürcistan'a yönelik gerçekleşirken, anılan ülkeye ihracatımız 16,8 milyon dolar olarak kaydedildi.

GELENEKSEL PAZARLARIMIZDA İHRACATIMIZ GERİLİYOR

Türkiye makine ihracatı ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Makine ihracatımızın bu en önemli pazarına yönelik olan ihracatımızın 2008 yılının Ocak ayına göre 2009 yılının aynı dönemine

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2008-2009 YILLARI OCAK AYI)

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	7,614,121	47,878,144	7,269,856	45,234,283	-5	-6
ABD	2,544,946	26,912,427	1,952,498	25,889,245	-23	-4
İRAN	4,081,272	17,997,027	2,923,034	17,210,852	-28	-4
İTALYA	5,155,716	25,878,749	3,677,990	17,151,722	-29	-34
GÜRCİSTAN	859,310	5,143,714	675,722	16,834,663	-21	227
İRAK	2,054,414	12,019,030	3,200,440	15,883,148	56	32
FRANSA	3,226,847	18,609,028	2,383,387	14,718,037	-26	-21
RUSYA FED.	4,328,014	27,832,347	1,821,456	14,243,215	-58	-49
İNGİLTERE	8,844,851	30,161,298	2,785,526	14,142,230	-69	-53
LİBYA	1,519,579	7,549,790	2,690,474	12,643,415	77	67
DİĞER	46,323,985	278,198,302	34,537,774	213,448,832	-25	-23
T O P L A M	86,553,056	498,179,855	63,918,159	407,399,641	-26.2	-18.2

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları





gelindiğinde gerileme yaşandığı gözleniyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 47 milyon 878 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk ayına geldiğinde ise yüzde 6 oranında gerileme ile 45 milyon 234 bin dolar düşüş olduğu görülüyor.

Geleneksel makine pazarlarımızdan bir diğeri olan ABD'ye yönelik ihracatımızda da 2008 yılı ve 2009 yılı Ocak ayı karşılaştırması yapıldığında azalış olduğu fark ediliyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 26 milyon 912 bin dolar ihracat gerçekleştiren makine firmalarımızın 2009 yılının ilk ayına geldiğinde ise yüzde 4 azalışla 25 milyon 889 bin dolar seviyesine gerilemesi dikkat çekici.

Diğer taraftan makine ihracatımızın ilk üç önemli pazarından biri olan İran'da da durum farklı değil. İran'a yönelik makine ihracatımızda 2008 yılı ve 2009 yılı ilk ay karşılaştırması yapıldığında yüzde 4 oranında düşüş göstermiş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak ayında 17 milyon 997 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde makine ihracatımız 17 milyon 210 bin dolara düşmüştü.

2008 yılı ile 2009 yılı Ocak ayı karşılaştırmasında makine ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü pazar olan İtal-

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	2,222,016	14,310,159	2,682,812	18,522,344	20.7	29.4
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPPELLERLER,AKS, PARÇ.	809,356	14,778,743	1,006,406	17,476,916	24.3	18.3
POMPA VE KOMPRESÖRLER	5,790,077	46,366,870	3,982,837	31,337,910	-31.2	-32.4
MOTORLAR	6,957,485	141,392,544	5,136,937	82,245,367	-26.2	-41.8
VANALAR	2,562,156	22,138,946	2,391,810	18,004,781	-6.6	-18.7
KİMLALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	22,728,284	116,611,744	18,318,871	87,478,727	-19.4	-25.0
ISITICILAR VE FIRINLAR	3,690,001	17,132,624	2,260,237	20,320,763	-38.7	18.6
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	2,546,168	21,179,370	2,565,151	19,322,153	0.7	-8.8
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	4,395,896	26,389,820	4,173,713	26,455,932	-5.1	0.3
TARIM VE ORMANCIKLIKTA KULLANILAN MAK., AKS., PARÇ.	6,017,120	25,901,135	4,704,083	19,605,018	-21.8	-24.3
YÜK KALDIRMA,TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS., PARÇ.	2,167,125	12,767,927	2,075,814	11,714,312	-4.2	-8.3
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	23,369,032	81,508,281	14,106,037	54,991,933	-39.6	-32.5
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	507,453	3,732,574	445,897	3,586,546	-12.1	-3.9
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	21,446,498	78,821,226	16,279,926	55,801,876	-24.1	-29.2
AMBALAJ MAKİNELERİ	335,621	8,926,295	246,980	4,948,335	-26.4	-44.6
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	3,273,483	20,787,331	2,433,227	13,226,712	-25.7	-36.4
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	101,933	861,705	94,393	196,787	-7.4	-77.2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	740,528	7,767,407	602,166	5,195,873	-18.7	-33.1
TAKIM TEZGAHLARI	9,106,230	53,947,353	6,012,421	37,272,844	-34.0	-30.9
BÜRO MAKİNELERİ	260,990	11,036,732	200,628	6,588,443	-23.1	-40.3
RULMANLAR	862,416	8,063,202	447,291	4,660,127	-48.1	-42.2
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	854,475	13,661,492	773,854	23,916,261	-9.4	75.1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	7,135,751	44,734,666	6,040,679	43,035,527	-15.3	-3.8
TOPLAM	127,880,095	792,818,146	96,982,170	605,905,487	-24.2	-23.6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

ya'da ihracatımızın düşüş trendine girdiği ülkeler arasında. Bu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 25 milyon 878 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk ayında ise yüzde 34 oranında düşüşle 17 milyon 151 bin dolarlık makine ihracatı yapılmış.

UMUT VEREN PAZARLAR DA YOK DEĞİL

Makine ihracatımızdaki genel düşüşe rağmen bazı ülkelere olan makine ihracatımız ciddi yükselişlerde göstermiyor değil. İşte Gürcistan bu ülkelerden biri. Gürcistan'a 2008 yılının Ocak ayında 5 milyon 143 bin dolarlık

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	2,222,016	14,310,159	6.4	2,682,812	18,522,344	6.9	20.7	29.4
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	809,356	14,778,743	18.3	1,006,406	17,476,916	17.4	24.3	18.3
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	5,790,077	46,366,870	8.0	3,982,837	31,337,910	7.9	-31.2	-32.4
VANALAR	2,562,156	22,138,946	8.6	2,391,810	18,004,781	7.5	-6.6	-18.7
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	11,019,383	59,372,189	5.4	7,875,165	39,770,104	5.1	-28.5	-33.0
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	3,334,328	15,353,791	4.6	1,932,255	18,401,202	9.5	-42.0	19.8
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	2,546,168	21,179,370	8.3	2,565,151	19,322,153	7.5	0.7	-8.8
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	4,395,896	26,389,820	6.0	4,173,713	26,455,932	6.3	-5.1	0.3
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	6,017,120	25,901,135	4.3	4,704,083	19,605,018	4.2	-21.8	-24.3
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	2,167,125	12,767,927	5.9	2,075,814	11,714,312	5.6	-4.2	-8.3
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	23,369,032	81,508,281	3.5	14,106,037	54,991,933	3.9	-39.6	-32.5
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	507,453	3,732,574	7.4	445,897	3,586,546	8.0	-12.1	-3.9
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	95,181	1,117,517	11.7	38,285	648,065	16.9	-59.8	-42.0
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	335,621	8,926,295	26.6	246,980	4,948,335	20.0	-26.4	-44.6
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	3,273,483	20,787,331	6.4	2,433,227	13,226,712	5.4	-25.7	-36.4
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	101,933	861,705	8.5	94,393	196,787	2.1	-7.4	-77.2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	740,528	7,767,407	10.5	602,166	5,195,873	8.6	-18.7	-33.1
TAKIM TEZGAHLARI	9,106,230	53,947,353	5.9	6,012,421	37,272,844	6.2	-34.0	-30.9
MOTORLAR	2,252	28,807	12.8	1,453	13,566	9.3	-35.5	-52.9
BÜRO MAKİNELERİ	98,397	409,281	4.2	26,213	429,811	16.4	-73.4	5.0
RULMANLAR	862,416	8,063,202	9.3	447,291	4,660,127	10.4	-48.1	-42.2
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	854,475	13,661,492	16.0	773,854	23,916,261	30.9	-9.4	75.1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	6,342,428	38,809,660	6.1	5,299,896	37,702,108	7.1	-16.4	-2.9
TOPLAM	86,553,056	498,179,855	5.8	63,918,159	407,399,641	6.4	-26.2	-18.2

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

makine ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 227 oranında değer artışı kaydedilerek 16 milyon 834 bin dolar seviyesi yakalanmış durumda. Ayrıca Libya'ya olan makine ihracatımız da 2008 ve 2009 yılı Ocak ayı karşılaştırması yapıldığında artış gösteren ülkeler arasında yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 7 milyon 549 bin dolarlık makine ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 67 oranında değer artışı ile 12 milyon

643 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Irak'ta makine ihracatımız söz konusu dönem içerisinde artış gösterdiği bir diğer pazar. Irak'a 2008 yılının Ocak ayında 12 milyon 19 bin dolarlık makine ihracatı varken 2009 yılının Ocak ayında ise yüzde 32 artışla 15 milyon 883 bin dolarlık makine ihracatı yapılmış.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak döneminde mal grup-

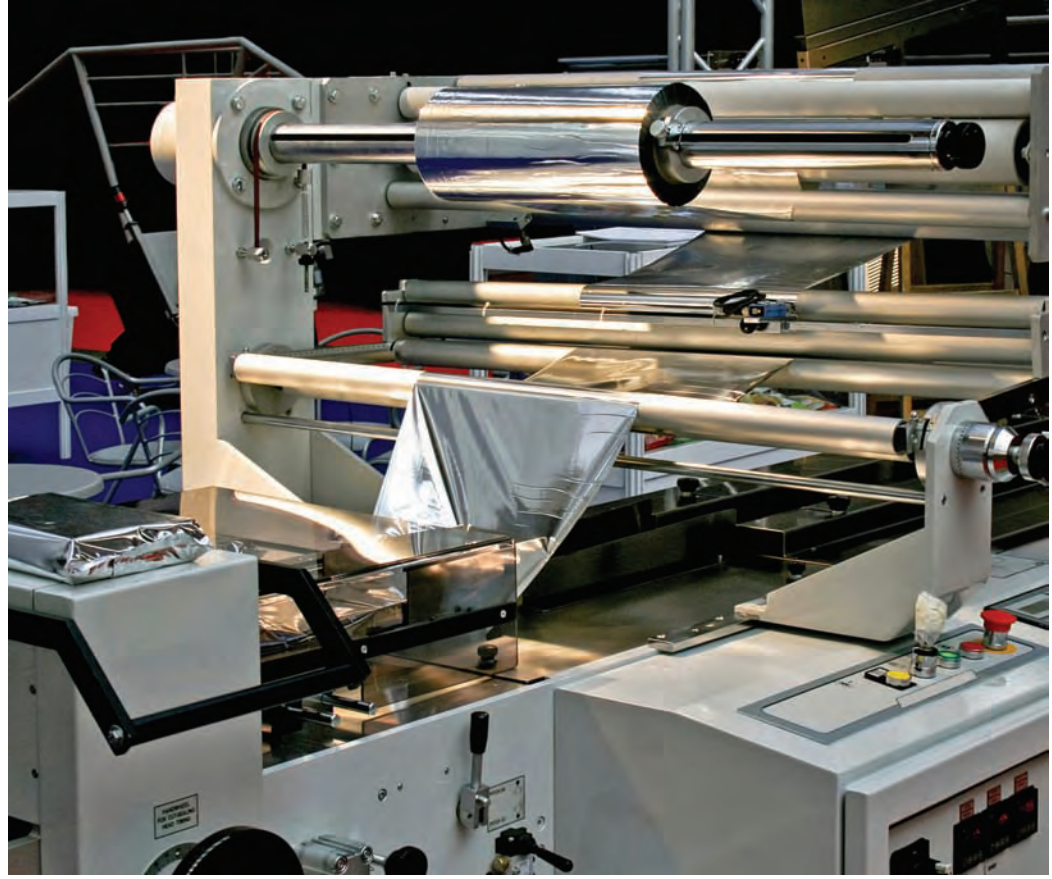
ları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, Libya ve Suudi Arabistan; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; İngiltere, Irak ve Fransa, Takım Tezgâhlarında; Almanya, Azerbaycan ve İran, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, İtalya ve ABD, Tarım ve Ormanlık Makinelerinde; ABD, Fas ve Rusya Federasyonu, Gıda İşleme Makinelerinde; Irak, Almanya ve Kazakistan, Vanalarda; Almanya İtalya ve Irak, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Özbekistan, Hindistan ve Suriye, Hadde ve Döküm Makinelerinde; Mısır, Almanya ve İran, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve Almanya, Türbin ve Turbojetlerde; ABD, Avusturya, İran, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Cezayir, Almanya, Suudi Arabistan, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Brezilya, Bursa Serbest Bölgesi, İran, Rulmanlarda; Almanya, Fransa, İtalya, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Irak, Rusya Federasyonu olmuş.



AMBALAJ MAKİNELERİ

Türkiye ambalaj makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak ayına göre 2009'un Ocak ayına gelindiğinde değer bazında yüzde 44,6 oranında gerileme yaşadığı görülüyor. Geçtiğimiz yılın Ocak ayından 8 milyon 926 milyon dolar olan ambalaj makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde 4 milyon 948 bin dolar seviyesine gerilemiş.

Ülkeler bazında bu mal grubundaki ihracat verileri incelendiğinde ise İtalya'nın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak ayında 668 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı yapılmışken 2009'un ilk ayına gelindiğinde ise yüzde 1,3 oranında değer artışı ile bu ülkeye 660 bin dolarlık ihracat yaptığımız kaydedilmiş. İtalya'nın ardından en fazla ambalaj makineleri ihracatımız olan ikinci ülke ise Irak. Bu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 11 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı varken 2009 yılının ilk ayına gelindiğinde ise ciddi bir yükselişle 554 bin dolar seviyesi yakalanmış. Irak'a olan ambalaj makineleri ihra-



catımızdaki bu yüksek artışın ardından bu mal grubundaki üçüncü en büyük pazarımızın ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor.

Rusya Federasyonu'na 2008 yılının Ocak ayında 187 bin dolarlık mal gönderen ambalaj makineleri ihracatçılarımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 125,9 oranında değer artışı yaratarak

424 bin dolar seviyesine ulaşmış durumdadır. Ambalaj makineleri ihracat artış hızı ülkeler bazında değerlendirildiğinde ise Irak'ın ardından Sudan'ın yüzde 540,3 oranında değer artışı ile en hızlı büyüyen ikinci pazar olduğu görülüyor. Sudan'a 2008 yılının ilk ayında 35 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı söz konusu iken 2009'un ilk ayına gelindiğinde ise 224 bin dolar değerine ulaşıldığı görülüyor. Ambalaj makineleri ihracatımızın en fazla artış gösterdiği üçüncü ülke ise Azerbaycan. Bu ülkeye olan ambalaj makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak dönemine göre 2009'un ilk ayında değer bazında yüzde 373,6 oranında yükseliş kaydedilmiş.

Yurdaşen Cihangir
Marpak Muhasebe Sorumlusu

2009 siparişleri beklediğimizden düşük ama geleceğe dair umudumuz var.

Ocak ayı ihracat rakamımız oldukça düşük. 39 bin 293 TL. Siparişlerle çalışıyoruz genellikle o nedenle de ne olacağı çok belli olmuyor.

Bu ay düşüş yaşadığımızı söyleyebilirim. Hedefimiz 150 bin TL'lik ihracat rakamına ulaşmaktı. Ancak şimdiden aldığımız siparişleri değerlendirince 2009'un fena gözükmediğini de söyleyebilirim. İhracatımızı daha çok Rusya, Almanya, İsrail ve ABD gibi ülkelere yapıyoruz. Sipariş eksikliği var. Ayrıca Euro'nun değer kazanması ve bizim de daha çok Euro üzerinden çalışıyor olmamız da sipariş düşüşlerindeki nedenlerden bazıları. Krizin etkilerini hissetmek de mümkün. Ambalaj makineleri sektörü olarak 2009 Ocak ayı ihracatımız 4 milyon 948 bin dolar. Sektörün geçtiğimiz yılın aynı dönemindeki ihracatı ise 8 milyon 926 bin dolar. Neredeyse yüzde 50'ye varan bir düşüş yaşandı ihracatta.

AMBALAJ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İTALYA	66.534	668.607	10,05	35.103	660.050	18,80	-47,2	-1,3
IRAK	1.021	11.352	11,12	42.476	554.848	13,06	-	-
RUSYA FED.	7.520	187.759	24,97	17.203	424.170	24,66	128,8	125,9
AZERBAIJAN-NAH.	5.797	78.661	13,57	18.453	372.561	20,19	218,3	373,6
ÜRÜN	805	12.400	15,40	15.340	329.045	21,45	-	-

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

OCAK 2008		OCAK 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
335.621	8.926.295	246.980	4.948.335	-26,4	-44,6

ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR

Türkiye makine ihracatımız 2009 yılının ilk ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında düşüş gösterirken bazı makine alt mal gruplarında ihracat artışı yaşanıyor. Bunlardan biride endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız. 2008 yılın Ocak ayında 15 milyon 353 bin dolar olan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın 2009 yılının Ocak ayına gelindiğinde yüzde 19,8 oranında değer artışı kaydederek 18 milyon 401 bin dolar seviyesine yakaladığı görülüyor. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise en fazla ihracat yaptığımız ülkenin Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2009 yılının ilk ayında 2 milyon 581 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirilmiş durumda. Ürdün ise endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın Almanya'nın ardından ikinci büyük pazarı konumunda. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak ayında sadece 78 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapan firmalarımız



2009 yılının Ocak ayına gelindiğinde ise değer bazında büyük bir değer artışı yakalayarak 2 milyon 463 bin dolar seviyesine ulaşmış durumdadır. Ürdün'ün ardından ise en fazla endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı İstanbul Deri Serbest Bölgesi'nden gerçekleştirilmiş. İstanbul Deri Serbest Bölgesi'nden 2008 yılının ilk ayından 332 bin dolar endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılının ilk ayında ise yüzde 420,6 değer artışı ile bu mal grubunda İstanbul

Deri Serbest Bölgesi'nden yapılan ihracatımız 1 milyon 731 bin dolar olarak gerçekleşmiş. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız en hızlı artış gösterdiği ilk ülke Ürdün olurken yüzde 932 değer artışı ile Libya'da dikkat çekici bir pazar olarak karşımıza çıkıyor. Libya'ya 2008 yılının Ocak döneminde 72 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız varken 2008 yılının Ocak dönemine gelindiğinde ise bu değer 745 bin dolar olmuş.

mayız. Çelikhaneler ve haddebaneler için ürettiğimiz yedek parçaların yanı sıra anahtar teslimi çelikhane ve haddebane projelerimiz ile fabrika kuran bir fabrika haline geldik. 2008 yılında gerçekleştirdiğimiz 30 milyon Dolar ihracat rakamı ile bir önceki yıla göre ihracatımızı, son çeyrekte patlak veren global finansal krize rağmen, yüzde 87,5 oranında arttırmış olduk. Çalışmalarımıza aynı tempo ile devam ettiğimiz 2009 yılı Ocak ayındaki ihracat rakamımız ise 5,7 milyon dolar. Gün geçtikçe artan ürün ve hizmet kalitemiz ile müşterilerimize bızlı ve doğru çözümleri üreten bir firma olmaktaki heyecanımız katlanarak devam ediyor.

Ancak 2009 yılının ne 2008 ne de daha önceki yıllar gibi geçmeyeceği aşikar. Tüm dünyada Ekim ayı itibariye baş gösteren kriz herkesin planlarını alt üst etti. Özellikle demir çelik sektöründeki emtia ve hurda fiyatlarındaki büyük düşüşler firmaların yapmakta olduğu yatırımları ya durdurmasına yada ertelemesine sebep oldu. Dünyanın önde gelen demir çelik firmalarının hisseleri neredeyse yüzde 80'lere varan değer kayıplarına uğradı. Önümüzdeki kısa dönem pek parlak gözükmesine de krizin hafiflemesi ve sona ermesi ile oluşacak demir çelik açığına cevap verecek firmaların özellikle bu dönemde işletmelerindeki revizyonlarını ve yatırımlarını devam ettiren firmalar olacağı kanısındayız.

CVS Makine olarak imzaladığımız yeni anlaşmalar ve sürdürmekte olduğumuz projelerde gerçekleştireceğimiz hassas planlama ve etkin üretim anlayışı ile krizden daha da güçlenerek çıkmayı umuyoruz. Yeni yatırımlarımızı imzaladığımız anahtar teslimi haddebane projelerimiz ile de avantaja dönüştürmeyi hedefliyoruz.



Krizle rağmen ihracatımızı arttırdık

CVS Makine olarak Demir Çelik sektörüne hizmet veren bir fir-

ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	347.939	2.581.108	7,42	291.442	3.015.921	10,35	-16,2	16,8
ÜRDÜN	6.095	78.301	12,85	131.381	2.463.409	18,75	-	-
İST.DERİ SER. BÖL.	15.708	332.636	21,18	117.058	1.731.557	14,79	645,2	420,6
FRANSA	114.200	1.506.058	13,19	113.814	1.639.804	14,41	-0,3	8,9
İRAN	28.917	404.789	14,00	209.259	1.560.804	7,46	623,6	285,6

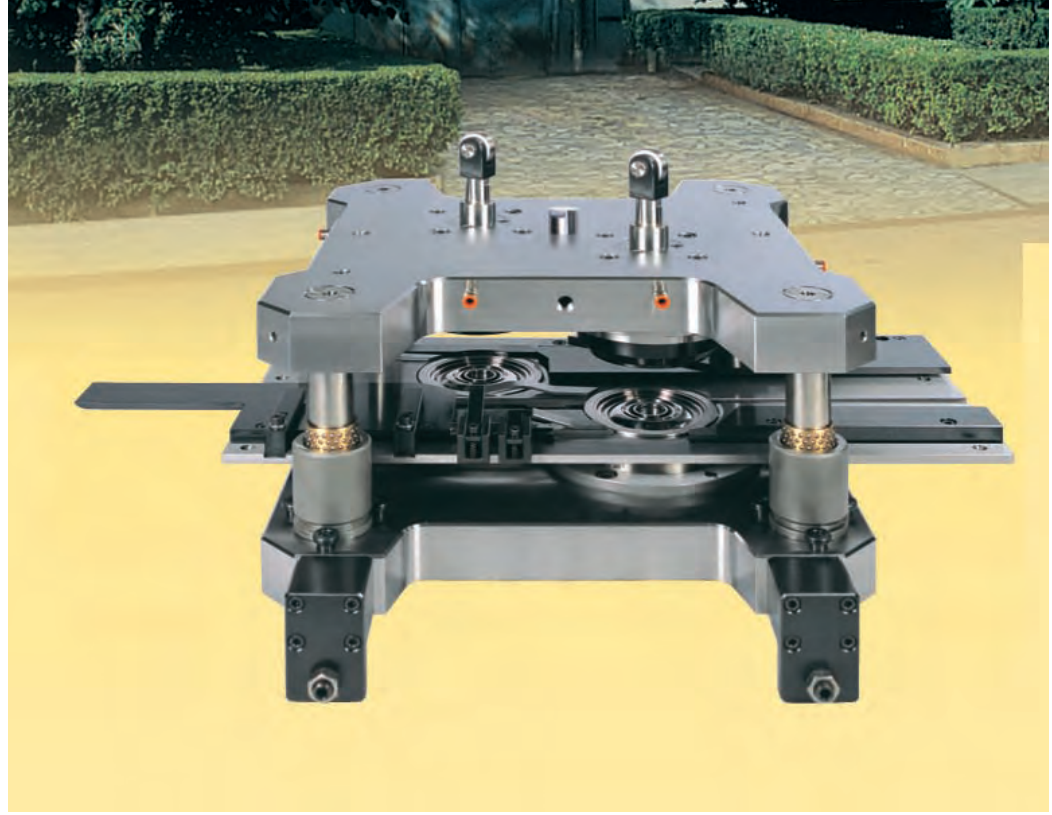
OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

OCAK 2008		OCAK 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
3.334.328	15.353.791	1.932.255	18.401.202	-42,0	19,8

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Ülkemiz hadde ve döküm makineleri ihracatı 2008 yılının ilk ayında 21 milyon 179 bin dolar olarak gerçekleşirken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 8,8 oranında azalış kaydederek 19 milyon 322 bin dolar olmuş.

Hadde ve döküm makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Mısır'ın bu mal grubu içerisinde en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz pazar olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak döneminde 621 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri yapılmışken yüzde 297,9 oranında artış kaydedilerek 2 milyon 471 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Mısır'ın ardından en fazla hadde ve döküm makineleri ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Almanya olmuş. Almanya'ya 2008 yılının ilk ayında 1 milyon 51 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının ilk ayına gelindiğinde ise yüzde 53 oranında değer artışı yakalanarak 1 milyon 608 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Hadde ve döküm makinelerini ihracatımı-



zın en fazla olduğu üçüncü ülke ise İran olmuş. İran'a 2008 yılının ilk ayında 139 bin dolar hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 956,9 oranında ciddi bir değer artışı kaydederek bu mal grubu için ihracatımızı 1 milyon 474 bin dolara taşımış.

Ülkeler bazında hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en hızlı geliştiği yer Ege Ser-

best Bölgesi olurken, yüzde 956,9 oranında de değer artışı ile İran bu mal grubu için en hızlı artan ülke olmuş. İran'ın ardından ise hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde yükseldiği ülkenin yüzde 918,9 Polonya olduğu görülüyor.



Ekonomisi kapalı ülkeler krizden daha az etkilendi

Bu ayki ihracatımız çok düşük. Sadece 250 bin dolarlık bir satış yaptık ve bu hiç yeterli değil. Daha çok sipariş üzerine çalıştığımız için bu rakamlar aslında daha önceki siparişlerin teslimi

nedeniyle oluştu. 2009'un 2008'e göre çok daha olumsuz geçeceğini düşünüyorum. İlk yarılıda bu olumsuz havanın etkilerini hissederiz. Şu anda ilk düşüşleri yaşıyoruz.

İhracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler daha çok Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri. Yaşanan krizi bütün ülkeler etkilendi. Tabii ki Avrupa daha çok etkilendi. Ekonomisi diğerlerine göre daha kapalı olan ülkeler daha az etkilendi. Suriye, Mısır gibi ülkeler rutin alımlarını sürdürüyor. Ancak Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan gibi ülkeler krizden oldukça fazla etkilendi. Oralarda da düşüşler yaşandı. Genel olarak sektör satışlarında yaklaşık yüzde 50 oranında düşüş olduğunu söyleyebilirim. Bu sene sektörün Ocak ayı toplam ihracat rakamı 19 milyon 322 bin dolar, bu rakam geçtiğimiz dönemin aynı döneminde ise bu 21 milyon 179 bin dolar olarak gerçekleşmişti. Sektör geçtiğimiz yıla göre yüzde 8,8'lik bir düşüş yaşadı.

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
MISIR	88.164	621.092	7,04	311.654	2.471.211	7,93	253,5	297,9
ALMANYA	110.457	1.051.787	9,52	194.018	1.608.855	8,29	75,7	53,0
İRAN	29.921	139.509	4,66	317.581	1.474.481	4,64	961,4	956,9
RUSYA FED.	81.655	2.353.522	28,82	34.036	1.138.893	33,46	-58,3	-51,6
POLONYA	7.981	95.334	11,95	201.603	971.398	4,82	-	918,9

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

OCAK 2008		OCAK 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
2.546.168	21.179.370	2.565.151	19.322.153	0,7	-8,8

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

Ülkemiz inşaat ve madencilik makineleri ihracatı da 2008'in ilk ayına göre bu yılın ilk ayında azalış gösteren mal gruplarından biri. Geçtiğimiz yılın Ocak ayından 81 milyon 508 bin dolar olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde 54 milyon 991 bin dolar seviyesine gerilemiş. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Bu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 9 milyon 526 bin dolar değerinde inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak ayına gelindiğinde ise yüzde 0,6 oranında değer artışı yakalanarak 9 milyon 582 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılmış. Almanya'nın ardında inşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülkenin ise Libya olduğu görülüyor. Libya'ya 2008 yılının ilk ayında 3 milyon 148 bin dolar inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının ilk ayına gelindi-



ğinde ise bu değeri yüzde 78,7 oranında artırarak 5 milyon 626 bin dolar seviyesine yükseltmişler. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise 2009 yılının Ocak dönemine göre Suudi Arabistan olmuş. Suudi Arabistan'a 2008 yılının ilk ayında 970 bin dolar inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılırken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde

329,6 oranında değer artışı ile 4 milyon 168 bin dolar seviyesine ulaşılmış. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en hızlı oranda arttığı ülke yüzde 329'la Suudi Arabistan olurken, bu ülkeyi yüzde 236,1 değer artışı ile Cezayir takip etmiş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak ayında 1 milyon 151 bin dolar inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılırken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer 3 milyon 869 bin dolar olmuş.

geçtiğimiz yılın aynı döneminde ise 81 milyon 578 bin'di. Bu da ihracatta yaklaşık yüzde 32,5'lik bir düşüş demek oluyor. Özellikle ABD'de başlayan ve Avrupa'ya etkisi altına alan kriz firma olarak yüzde 40 dolaylarında bir düşüş yaşamamıza neden oldu. Ocak ayı ihracatımız 650 bin dolar. Bu rakam aslında genel havayı da yansıtıyor. Bu yıl da 2008'de tutturduğumuz rakamları tutturabilmek bizim için yeterli olacaktır. Ancak genel olarak yüzde 10-20 arasında bir düşüş yaşayacağımızı tahmin ediyoruz. Eğer bu durum devam ederse de işçi çıkarma yoluna gitmek zorunda kalabiliriz. Zaten daha önce atıl durumda olan kapasiteyi çıkarmak zorunda kaldık. Sektörde hem yurt dışı hem yurt içi olmak üzere pek çok zorun var. Yurt dışında yaşanan ve etkilerini bizim de hissettığımız kriz malum. Ocak ayı inşaat ve madencilik sektörü ihracatı 54 milyon 991 bin olarak gerçekleşti. Bu rakam

Ümit Güllü
İnan Makine Mühürsede Sorumlusu

2008 rakamları tutturabilmek bizim için yeterli

2009 yılı ilk ayı itibarıyla ihracat rakamlarımızda bir düşüş var. Genel olarak sektörde de bir düşüş olduğunu söyleyebilirim. Ocak ayı inşaat ve madencilik sektörü ihracatı 54 milyon 991 bin olarak gerçekleşti. Bu rakam

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.191.696	9.526.548	4,35	2.358.280	9.582.401	4,06	7,6	0,6
LIBYA	938.813	3.148.751	3,35	1.422.726	5.626.864	3,95	51,5	78,7
S. ARABİSTAN	409.646	970.340	2,37	1.182.345	4.168.635	3,53	188,6	329,6
CEZAYİR	218.195	1.151.306	5,28	910.115	3.869.948	4,25	317,1	236,1
İTALYA	2.315.859	5.549.306	2,40	1.346.266	3.818.765	2,84	-41,9	-31,2

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

OCAK 2008		OCAK 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
23.369.032	81.508.281	14.106.037	54.991.933	-39,6	-32,5

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız da 2008 yılı ilk ayı ile 2009 yılı ilk ayı karşılaştırması yapıldığında gerileme gösteren sektörlerden biri olarak karşımıza çıkıyor. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak ayında 20 milyon 787 bin dolar olarak gerçekleşirken 2009 yılının Ocak ayına gelindiğinde ise değer bazında yüzde 36,4 oranında düşüş göstererek 13 milyon 226 bin dolar olarak gerçekleşmiş durumda.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Özbekistan'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor.

Özbekistan'a 2008 yılının ilk ayında 190 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 1.046 oranında yüksek bir değer artışı ile 2 milyon 184 bin dolar seviyesini yakalamışlar. Ancak Özbekistan harici ilk üç sırada yer alan ülkelere olan tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın ise gerilediği görülüyor. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ih-



racatımızın en fazla olduğu ikinci ülke olan Hindistan'a 2008 yılının Ocak ayında 1 milyon 850 bin dolar tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 36,5 oranında değer düşüşü yaşanarak 1 milyon 175 bin dolarlık bu mal grubu için ihracat yapılmış. Diğer taraftan ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke olan Suri-

ye'nin de düşüş eğilimde olduğu görülüyor. Suriye'ye 2008 yılının ilk ayında 1 milyon 248 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı yapılmışken 2009'un ilk ayına gelindiğinde ise yüzde 7,8 oranında ihracatımızın azaldığı ve 1 milyon 150 bin dolar olduğu kaydedilmiş.

ğerinde, diğeri ise 4 bin dolar. Bu sene beklentimiz hem yurt içi hem de yurt dışı fuarlardan alacağımız siparişlerde. Özellikle Hindistan ve Bangladeş'teki durumu fuarlara gittiğimizde daha net görme şansımız olacak. Sektörümüzün problemleri arasında kur dalgalanmasının doğurduğu sorunlar var. Aslında şu anda biraz daha iyi durum. İhracatta herkesin yaşadığı sorunları biz de yaşıyoruz. 27 kişiyi istihdam eden bir firmayız ve yaptığımız ihracat bu istihdamı sağlayacak bir rakam değil.

Açıkçası şu andaki umudumuz Hindistan'da gerçekleşecek olan fuarda ve arından da Hazeran'da Türkiye'deki fuar gelecek. Sektör olarak 2009 Ocak ayı ihracatımız ise 13 milyon 226 bin dolar, geçtiğimiz yılın aynı dönemindeki ihracat rakamı ise 20 milyon 787 bin dolar. Bu sene tekstil makineleri sektörü olarak yüzde 36,4'lük bir düşüş yaşadık.



Umudumuz Hindistan fuarı

Ocak ayı ihracatımızın iyi olduğunu söyleyemem. Geçen seneye göre düşüş yaşadık. Bu ay 2 çıkış oldu biri 13 bin 800 Euro de-

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ÖZBEKİSTAN	78.351	190.564	2,43	600.248	2.184.265	3,64	666,1	1.046,2
HİNDİSTAN	338.750	1.850.404	5,46	168.311	1.175.288	6,98	-50,3	-36,5
SURİYE	471.850	1.248.228	2,65	272.051	1.150.762	4,23	-42,3	-7,8
MİSİR	190.240	1.462.806	7,69	307.333	825.915	2,69	61,6	-43,5
BANGLADEŞ	363.786	1.579.297	4,34	80.200	793.022	9,89	-78,0	-49,8

ÖZEL İHTİŞAT ALANI İTİBARIYLA TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

OCAK 2008		OCAK 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
3.273.483	20.787.331	2.433.227	13.226.712	-25,7	-36,4

TÜRBİNLER VE TURBOJETLER

Türbinler ve turbojetler ihracatımız yükseliş gösteren sektörler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yılın Ocak ayında 14 milyon 778 bin dolar olan türbinler ve turbojetler ihracatımız 2009 yılının ilk ayına gelindiğinde yüzde 18,3 oranında değer artışı göstererek 17 milyon 476 bin dolar olmuş.

Türbinler ve turbojetler ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2008 yılın Ocak ayında 8 milyon 942 bin dolar türbinler ve turbojetler ihracatı yapan firmalarımızın 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde bu değeri yüzde 25,3 oranında artırarak 11 milyon 202 bin dolar seviyesine çıkarmışlar.

ABD'nin ardından en fazla türbinler ve turbojetler ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Avusturya olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 1 milyon 198 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı gerçekleştirilirken 2009 yılının ilk ayına geldiğinde ise yüzde 25 oranında artış kaydedilerek 1 milyon 498 bin dolarlık ihracat yapılmış. Türbinler ve turbojetler



ihracatımızın üçüncü en büyük pazarının ise İran olduğu görülüyor. 2008 yılının Ocak ayında İran'a 506 bin dolarlık türbinler ve turbojetler ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde ise bu değeri yüzde 72,8 oranında yükseğe taşıyarak 874 bin dolar seviyesini yakalamışlar. Türbinler ve turbojetler ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke ise Mısır'ın ardından Almanya olmuş. Almanya'ya 2008 yılının ilk ayında 91 bin dolar olan türbinler ve turbojetler ihracatımız 2009 yılının

aynı dönemine geldiğinde ise yüzde 824 oranında artarak 874 bin dolar olmuş. Almanya'nın ardında ise geçtiğimiz yılın Ocak ayına göre bu yılın Ocak ayı karşılaştırması yapıldığında türbinler ve turbojetler ihracatımızın en hızlı yükseliş gösterdiği ülke yüzde 416,8 artışla İtalya olmuş.

tımız 10 milyon doları aştı. Belçika, Hollanda, Almanya, İtalya, Avusturya, Mısır, Lübnan, Finlandiya, İngiltere ve Fransa gibi ülkelere ihracat yapıyoruz. En yoğun çalıştığımız müşterilerimizden biri Hollanda.

Bundan bir kaç sene OSTİM Organize Sanayi Bölgesi'nden bir toplantıya katılmışım. Orada Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran çok güzel bir konuşma yapmıştı ve "Arkadaşlar makine sektörü olarak toparlanmazsak yerle yeksan olacağız. Çin, Hindistan, Rusya geliyor. Avrupa pazarını kaybettiğimiz anda bir biç olacağız" dedi. Şimdi gelinen noktaya bakıldığında Dalgakıran'ın dediği noktaya geldik ve kriz var. Makine sektörü krizi 2000'li yılların başından beri geliyorum diyordu. Aile firmaları yatırımlarının yeni sermayeye dönüştüremedi. Firmalar rekabetçi fiyatlar veremediler ya da çok yüksek fiyatlar verildi. Bürokrasi ise en büyük sıkıntı. Hükümetin sağlama gereken destekler yerine getirilmiyor ya da yerine getirilse bile efektif fayda sağlanamıyor.

Bülent Müjde

Hidrolik Makine Dış Ticaret Sorumlusu

Hedeflerimizi tutturduk

Ocak ayı olmasına rağmen hedeflerimizi tutturduk. Ufak tefek iptaller olmasına rağmen aman aman büyük bir iptal yaşamadık. Asıl sonuçları Mart ayından sonra alacağız. Her sene Mart ve Nisan döneminde hafif bir daralma yaşanır. Şu anda yaşanan daralma da normal karşılanmalı. Ocak ayı itibarıyla ihracatta 450 bin Euro'yu bulduk. 2009 yılında 2008'in tekrar etmesi bizim iyimser bir tablo olur. 2008 yılında ihracatımız son 5-6 yılın en yüksek seviyesine çıktı. 2008 yılı toplam ihraca-

TÜRBİNLER, TURBOJETLER TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	13.151	8.942.956	680,04	16.169	11.202.094	692,81	23,0	25,3
AVUSTURYA	225.255	1.198.771	5,32	287.040	1.498.993	5,22	27,4	25,0
İRAN	134.302	506.042	3,77	261.222	874.343	3,35	94,5	72,8
ALMANYA	6.828	91.740	13,44	114.727	847.651	7,39	-	824,0
FRANSA	57.106	1.730.335	30,30	17.071	828.761	48,55	-70,1	-52,1

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TÜRBİNLER VE TURBOJETLER İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

OCAK 2008		OCAK 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
809.356	14.778.743	1.006.406	17.476.916	24,3	18,3

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda 2008 yılının ilk ayına göre 2009 yılının aynı dönemine göre karşılaştırma yapıldığında gerileme gösteren sektörler arasında yer alıyor. Ülkemiz yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak ayında 12 milyon 767 bin dolar iken 2009 yılının Ocak ayına gelindiğinde ise yüzde 8,3 oranında değer düşüşü göstererek 11 milyon 714 bin dolar olmuş. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Cezayir'in en büyük pazarımız olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 421 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri firmalarımız 2009 yılının ilk ayına gelindiğinde ise bu değeri yüzde 107,6 oranında artırarak 875 bin dolar seviyesine yükseltmişler. Cezayir'in ardından yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Almanya. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak ayında 282 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme



me makineleri ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 188,2 oranında yükseliş ile 814 bin dolarlık ihracat yapılmış. Bu mal grubunda en fazla ihracat yaptığımız üçüncü ülke ise Suudi Arabistan olmuş. Suudi Arabistan'a geçtiğimiz yılın Ocak ayında 613 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma

ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının Ocak ayına gelindiğinde ise yüzde 17,3 artışla 720 bin dolarlık ihracat rakamına ulaşılmış. Ülkemiz yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği ülke ise Hollanda. Bu ülkeye 2008 yılının ilk ayında 52 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 1.026 artışla 589 bin dolarlık ihracat yapılmış.

Hüseyin Sakallı

Altınbilek Makine Muhasebe Sorumlusu

Herkes gibi biz de beklemedeyiz

Firma olarak daha çok sipariş üzerine çalışıyoruz. Bu nedenle de satışlarımız devam ediyor.

Krizden daha önce verilmiş siparişleri hazırlıyoruz. Ocak ayından sadece 120 bin euro değerinde bir makinenin teslimini gerçekleştirdik. Açıkçası şu anda bizde herkes gibi beklemedeyiz. 2009 sektör için olduğu kadar bizim için biraz sıkıntılı geçecek gibi gözüküyor. Çünkü biz büyük tesisler üretiyoruz ve kriz dönemlerinde ilk olarak yatırım giderleri kısılır.

Şu anda daha çok Nijerya, Sudan, Fas, Malezya gibi ülkelere ihracat gerçekleştiriyoruz. Yıl boyu için konuşursak eğer genel olarak elimizde tam olarak sipariş olduğunu söyleyemem. Yük kaldırma ve taşıma sektörü olarak ise 2009 Ocak ayında 11 milyon 714 bin dolarlık ihracat yaptık. Bu rakam geçtiğimiz dönemin Ocak ayında ise 12 milyon 767 bin dolardı. Sonuç olarak sektörün ihracatında yüzde 8,3'lük bir düşüş olduğu gözlemleniyor.

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
CEZAYİR	123.527	421.500	3,41	137.595	875.154	6,36	11,4	107,6
ALMANYA	47.566	282.564	5,94	143.659	814.224	5,67	202,0	188,2
S. ARABİSTAN	65.927	613.975	9,31	102.487	720.055	7,03	55,5	17,3
KATAR	0	0	-	158.053	637.349	4,03	-	-
AZERBAJCAN-NAH.	61.416	313.034	5,10	150.754	607.715	4,03	145,5	94,1

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA ÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak Ayı)

OCAK 2008		OCAK 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
2.167.125	12.767.927	2.075.814	11.714.312	-4,2	-8,3

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK -29 ŞUBAT 2008	01 OCAK - 17 ŞUBAT 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	101,731,012.11	64,708,467.35	-36.39
BİR.DEVLETLER(ABD)	61,131,102.41	44,187,139.56	-27.72
İRAN (İSLAM CUM.)	38,437,653.51	26,891,677.36	-30.04
İRAK	21,105,600.50	26,124,843.51	23.78
İTALYA	52,122,413.96	24,739,616.11	-52.54
GÜRCİSTAN	13,434,821.60	22,489,036.19	67.39
RUSYA FEDERASYONU	66,029,199.02	22,219,255.76	-66.35
FRANSA	42,163,416.54	21,489,192.85	-49.03
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	64,790,232.07	20,911,261.04	-67.72
MISIR	18,551,221.35	18,195,280.90	-1.92
LİBYA	13,791,399.13	17,122,065.58	24.15
SUUDI ARABİSTAN	15,353,063.51	15,515,498.92	1.06
AZERBAIJAN-NAHCIVAN	25,364,240.83	15,154,841.73	-40.25
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	12,404,505.72	14,803,255.48	19.34
HOLLANDA	19,131,357.36	12,126,353.14	-36.62
İSPANYA	22,459,688.36	12,011,678.08	-46.52
ROMANYA	35,138,544.29	11,946,790.56	-66.00
FAS	15,388,440.48	11,758,474.72	-23.59
İST.DERİ SERB.BÖLGE	17,708,484.34	11,129,060.63	-37.15
SUDAN	4,794,540.06	11,028,918.34	130.03
CEZAYİR	10,877,798.26	10,416,651.16	-4.24
BULGARİSTAN	23,976,535.35	10,029,355.19	-58.17
BELÇİKA	15,942,686.47	8,906,126.09	-44.14
BİRLİK ARAP EMİRLİ	12,735,014.51	8,863,438.94	-30.40
TÜRKMENİSTAN	5,477,330.85	7,971,764.42	45.54
YUNANİSTAN	14,725,397.74	7,884,666.84	-46.46
AVUSTURYA	12,853,997.88	7,258,898.75	-43.53
KAZAKİSTAN	16,152,026.53	6,912,585.96	-57.20
POLONYA	16,198,403.03	6,837,597.20	-57.79
HİNDİSTAN	9,120,728.53	6,261,496.46	-31.35
EGE SERBEST BÖLGE	17,327,306.64	5,547,792.01	-67.98
İSRAİL	8,705,044.39	5,281,733.16	-39.33
TUNUS	6,508,882.47	5,191,890.57	-20.23
URDUN	2,842,122.66	5,163,198.54	81.67
LİTVANYA	1,317,466.56	4,912,156.44	272.85
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	4,496,421.88	4,731,456.13	5.23
ÖZBEKİSTAN	9,086,520.19	4,384,993.32	-51.74
MEKSİKA	3,115,367.99	4,087,564.32	31.21
AVUSTRALYA	3,435,566.09	4,063,546.48	18.28
KATAR	2,460,976.95	3,660,100.37	48.73
DANİMARKA	3,291,493.96	3,616,600.11	9.88
BREZİLYA	3,087,690.45	3,320,942.21	7.55
İSVİÇRE	2,964,589.55	3,197,660.97	7.86
ÇEK CUMHURİYETİ	8,360,286.97	2,974,735.24	-64.42
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	7,089,297.80	2,793,341.13	-60.60
BURSA SERBEST BÖLG.	11,567,504.10	2,622,905.61	-77.33
AVRUPA SERBEST BÖLG.	1,369,883.56	2,616,404.29	90.99
UKRAYNA	27,695,894.09	2,603,853.30	-90.60
ARJANTİN	3,481,338.86	2,485,875.38	-28.59
İRLANDA	4,080,713.35	2,482,433.29	-39.17
MACARİSTAN	6,324,329.79	2,481,315.23	-60.77
LÜBNAN	2,551,770.81	2,295,271.73	-10.05

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK- 29 ŞUBAT 2008 01 OCAK-14 ŞUBAT 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK- 29 ŞUBAT 2008	01 OCAK- 14 ŞUBAT 2009	01 OCAK-29 ŞUBAT 2008	01 OCAK-14 ŞUBAT 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	2,292,984,801.66	1,115,747,295.35	101,731,012.11	63,530,181.69	-51.34	-37.55
BİR.DEVLETLER(ABD)	623,421,484.65	391,101,211.62	61,131,102.41	38,722,772.07	-37.27	-36.66
CEZAYİR	334,150,552.86	241,275,092.89	38,437,653.51	26,021,020.61	-27.79	-32.30
İRAN (İSLAM CUM.)	472,988,429.63	629,067,636.04	21,105,600.50	24,873,994.21	33.00	17.85
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,402,889,325.84	636,011,138.49	52,122,413.96	23,620,571.53	-54.66	-54.68
LİBYA	121,989,988.34	87,599,894.74	13,434,821.60	22,328,966.28	-28.19	66.20
FRANSA	1,232,897,417.08	567,404,737.66	42,163,416.54	20,861,381.96	-53.98	-50.52
İTALYA	996,450,165.40	347,589,785.88	66,029,199.02	20,193,022.19	-65.12	-69.42
SUUDİ ARABİSTAN	1,399,872,775.90	466,482,922.10	64,790,232.07	19,548,776.95	-66.68	-69.83
İRAK	179,131,913.72	374,579,501.72	18,551,221.35	17,755,564.15	109.11	-4.29
MİSİR	174,118,776.88	196,707,149.95	13,791,399.13	15,927,647.03	12.97	15.49
İST.DERİ SERB.BÖLGE	250,214,474.15	193,573,214.11	15,353,063.51	14,706,737.73	-22.64	-4.21
ROMANYA	169,196,388.24	153,849,983.76	12,404,505.72	14,641,787.26	-9.07	18.04
HOLLANDA	181,214,415.75	128,550,523.02	25,364,240.83	14,464,017.28	-29.06	-42.97
BELÇİKA	761,205,588.40	286,032,258.56	22,459,688.36	11,866,059.44	-62.42	-47.17
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	180,505,072.81	68,206,777.32	15,388,440.48	11,649,203.88	-62.21	-24.30
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	684,579,701.07	238,466,756.85	35,138,544.29	11,232,624.13	-65.17	-68.03
RUSYA FEDERASYONU	38,977,551.80	45,421,650.87	4,794,540.06	10,928,646.03	16.53	127.94
BULGARİSTAN	558,697,872.16	271,827,463.89	19,131,357.36	10,786,943.43	-51.35	-43.62
YUNANİSTAN	61,844,785.87	29,276,981.76	17,708,484.34	10,684,590.12	-52.66	-39.66
FAS	311,228,609.44	142,476,527.63	23,976,535.35	9,604,902.44	-54.22	-59.94
POLONYA	203,332,945.66	242,471,364.05	10,877,798.26	9,409,353.84	19.25	-13.50
AVUSTURYA	344,123,680.85	188,100,972.16	15,942,686.47	8,766,013.97	-45.34	-45.02
İSPANYA	62,312,275.92	80,829,946.23	5,477,330.85	7,814,632.30	29.72	42.67
İSRAİL	922,781,621.66	223,248,853.31	12,735,014.51	7,508,499.88	-75.81	-41.04
HİNDİSTAN	166,902,119.08	88,102,891.81	12,853,997.88	7,228,741.93	-47.21	-43.76
BİRLİK ARAP EMİRLİ	402,209,928.74	188,238,016.53	14,725,397.74	6,999,179.54	-53.20	-52.47
TÜRKMENİSTAN	135,283,565.27	61,869,918.14	16,152,026.53	6,855,987.43	-54.27	-57.55
MEKSİKA	310,910,987.96	137,437,653.25	16,198,403.03	6,643,832.37	-55.80	-58.98
KAZAKİSTAN	58,621,075.00	51,094,836.94	9,120,728.53	5,759,745.29	-12.84	-36.85
URDUN	79,282,605.86	33,122,280.90	17,327,306.64	5,339,476.68	-58.22	-69.18
DANİMARKA	318,950,399.40	149,878,963.01	8,705,044.39	5,252,270.03	-53.01	-39.66
KATAR	88,663,358.99	53,412,053.47	6,508,882.47	5,174,170.57	-39.76	-20.51
AHL SERBEST BÖLGE	84,115,349.92	41,977,093.66	2,842,122.66	5,103,461.80	-50.10	79.57
KANADA	38,465,388.95	17,370,494.66	1,317,466.56	4,887,636.01	-54.84	270.99
MALEZYA	38,250,380.31	25,766,818.19	9,086,520.19	4,290,437.14	-32.64	-52.78
FİLİPİNLER	39,297,912.52	10,718,477.86	3,115,367.99	4,077,913.62	-72.73	30.90
BEYAZ RUSYA	165,463,199.22	98,004,435.16	4,496,421.88	3,801,184.08	-40.77	-15.46
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	49,947,015.24	41,742,557.42	3,435,566.09	3,640,351.19	-16.43	5.96
EGE SERBEST BÖLGE	188,904,682.60	80,542,325.38	3,291,493.96	3,532,179.41	-57.36	7.31
ÇEK CUMHURİYETİ	51,293,090.68	22,275,363.28	3,087,690.45	3,320,942.21	-56.57	7.55
PAKİSTAN	108,230,673.69	59,672,104.36	2,964,589.55	2,858,580.51	-44.87	-3.58
TUNUS	125,756,611.84	49,440,073.22	8,360,286.97	2,787,548.74	-60.69	-66.66
LÜBNAN	176,873,949.40	103,773,739.22	7,089,297.80	2,730,417.68	-41.33	-61.49
SUDAN	132,491,939.30	37,680,399.88	2,460,976.95	2,719,094.71	-71.56	10.49
TAYLAND	56,739,619.13	16,393,485.96	11,567,504.10	2,603,854.68	-71.11	-77.49
BURSA SERBEST BÖLG.	337,613,867.06	105,070,504.76	27,695,894.09	2,533,102.08	-68.88	-90.85
NORVEÇ	106,683,264.78	32,230,829.53	4,080,713.35	2,425,476.93	-69.79	-40.56
TRAKYA SERBEST BÖLGE	121,301,752.23	37,957,803.48	6,324,329.79	2,407,690.73	-68.71	-61.93
MACARİSTAN	10,077,761.10	7,523,737.02	3,481,338.86	2,348,618.88	-25.34	-32.54
BOSNA-HERSEK	91,263,180.70	76,952,957.71	2,551,770.81	2,259,973.44	-15.68	-11.44
İSVEÇ	173,742,069.14	69,411,391.10	4,820,891.31	2,231,714.03	-60.05	-53.71

İHRACAT RAKAMLARI

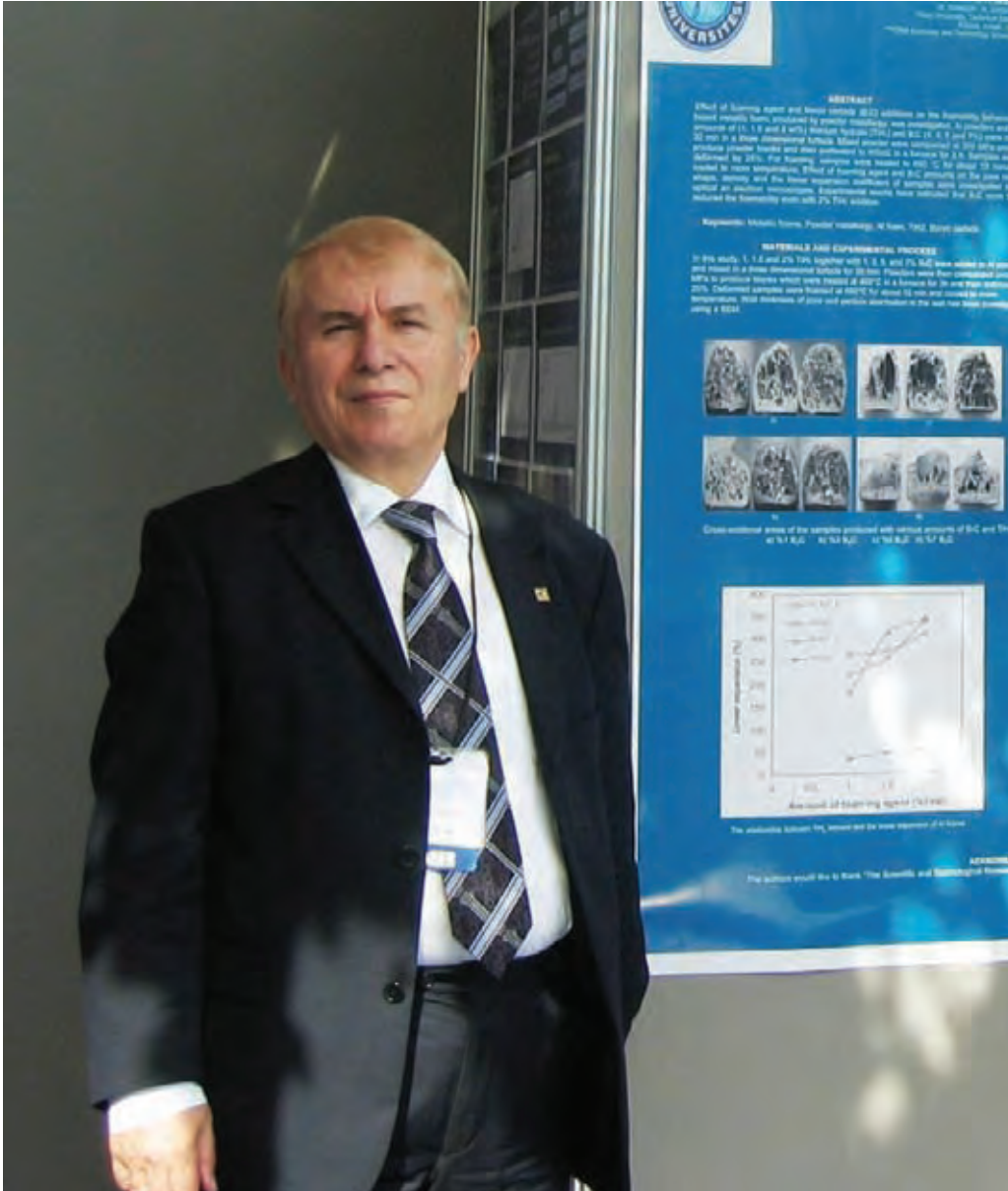
OCAK AYI İHRACAT RAKAMLARI - 2009 SEKTÖREL BAZDA İHRACAT KAVIT RAKAMLARI - 1000 \$

SEKTÖR	OCAK				1 ŞUBAT - 31 OCAK			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2007-2008	2008-2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
I. TARIM	1,192,602	1,130,018	-5.25	16.02	11,711,351	13,496,310	15.24	10.82
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	875,214	862,310	-1.47	12.23	8,878,049	10,091,242	13.67	8.09
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	307,910	307,364	-0.18	4.36	2,902,833	3,806,019	31.11	3.05
Yaş Meyve ve Sebze	155,823	196,415	26.05	2.79	1,502,577	1,811,353	20.55	1.45
Meyve Sebze Mamulleri	78,450	71,954	-8.28	1.02	1,014,776	1,091,405	7.55	0.87
Kuru Meyve ve Mamulleri	84,554	78,901	-6.69	1.12	941,268	1,075,858	14.30	0.86
Fındık ve Mamulleri	136,535	74,813	-45.21	1.06	1,562,265	1,354,287	-13.31	1.09
Zeytin ve Zeytinyağı	17,020	18,846	10.73	0.27	243,441	188,473	-22.58	0.15
Tütün	90,874	109,493	20.49	1.55	663,602	717,659	8.15	0.58
Kesme Çiçek	4,050	4,523	11.68	0.06	47,290	46,186	-2.33	0.04
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	114,379	82,501	-27.87	1.17	649,819	822,315	26.55	0.66
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	114,379	82,501	-27.87	1.17	649,819	822,315	26.55	0.66
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	203,008	185,208	-8.77	2.63	2,183,479	2,582,754	18.29	2.07
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	203,008	185,208	-8.77	2.63	2,183,479	2,582,754	18.29	2.07
II. SANAYİ	8,366,009	5,765,780	-31.08	81.76	94,679,612	108,081,306	14.15	86.63
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	766,370	536,714	-29.97	7.61	9,030,941	9,064,828	0.38	7.27
Tekstil ve Hammaddeleri	587,486	399,599	-31.98	5.67	6,695,933	6,619,943	-1.13	5.31
Deri ve Deri Mamulleri	98,558	73,020	-25.91	1.04	1,303,978	1,292,507	-0.88	1.04
Halı	80,326	64,095	-20.21	0.91	1,031,030	1,152,375	11.77	0.92
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,033,422	564,846	-45.34	8.01	10,883,605	13,140,018	20.73	10.53
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,033,422	564,846	-45.34	8.01	10,883,605	13,140,018	20.73	10.53
C. SANAYİ MAMULLERİ	6,566,217	4,664,221	-28.97	66.14	74,765,064	85,876,459	14.86	68.83
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1,433,835	1,152,825	-19.60	16.35	16,417,759	15,441,494	-5.95	12.38
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,147,247	1,004,132	-53.24	14.24	22,172,968	23,587,485	6.38	18.90
Elektrik-Elektronik	727,681	554,462	-23.80	7.86	9,268,716	9,687,206	4.52	7.76
Makine ve Aksamları	498,180	407,400	-18.22	5.78	5,727,452	6,825,528	19.17	5.47
Demir ve Demir Dışı Metaller	458,436	298,891	-34.80	4.24	5,328,750	6,013,591	12.85	4.82
Demir Çelik Ürünleri	965,941	965,674	-0.03	13.69	11,688,670	19,398,669	65.96	15.55
Çimento ve Toprak Ürünleri	209,711	204,098	-2.68	2.89	2,593,504	3,398,221	31.03	2.72
Değerli Maden ve Mücevherat	119,195	73,260	-38.54	1.04	1,507,683	1,461,233	-3.08	1.17
Diğer Sanayi Ürünleri	5,991	3,480	-41.91	0.05	59,562	63,036	5.83	0.05
III. MADENCİLİK	223,059	156,019	-30.05	2.21	2,776,668	3,191,361	14.93	2.56
Madencilik Ürünleri	223,059	156,019	-30.05	2.21	2,776,668	3,191,361	14.93	2.56
TOPLAM	9,781,670	7,051,818	-27.91	100	109,167,632	124,768,977	14.29	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 29 ŞUBAT 2008	01 Ocak - 14 ŞUBAT 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	2,292,984,801.66	1,115,747,295.35	-51.34
İTALYA	1,402,889,325.84	636,011,138.49	-54.66
IRAK	472,988,429.63	629,067,636.04	33.00
FRANSA	1,232,897,417.08	567,404,737.66	-53.98
BR.KRALLIK(İNGİLTERE	1,399,872,775.90	466,482,922.10	-66.68
BİR.DEVLETLER(ABD)	623,421,484.65	391,101,211.62	-37.27
MISIR	179,131,913.72	374,579,501.72	109.11
RUSYA FEDERASYONU	996,450,165.40	347,589,785.88	-65.12
İSPANYA	761,205,588.40	286,032,258.56	-62.42
HOLLANDA	558,697,872.16	271,827,463.89	-51.35
CEZAYİR	203,332,945.66	242,471,364.05	19.25
İRAN (İSLAM CUM.)	334,150,552.86	241,275,092.89	-27.79
ROMANYA	684,579,701.07	238,466,756.85	-65.17
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	922,781,621.66	223,248,853.31	-75.81
LİBYA	174,118,776.88	196,707,149.95	12.97
SUUDİ ARABİSTAN	250,214,474.15	193,573,214.11	-22.64
YUNANİSTAN	402,209,928.74	188,238,016.53	-53.20
BELÇİKA	344,123,680.85	188,100,972.16	-45.34
SURİYE ARAP CUM.(SUR	169,196,388.24	153,849,983.76	-9.07
İSRAİL	318,950,399.40	149,878,963.01	-53.01
BULGARİSTAN	311,228,609.44	142,476,527.63	-54.22
POLONYA	310,910,987.96	137,437,653.25	-55.80
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	181,214,415.75	128,550,523.02	-29.06
UKRAYNA	337,613,867.06	105,070,504.76	-68.88
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	176,873,949.40	103,773,739.22	-41.33
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	165,463,199.22	98,004,435.16	-40.77
AVUSTURYA	166,902,119.08	88,102,891.81	-47.21
GÜRCİSTAN	121,989,988.34	87,599,894.74	-28.19
TÜRKMENİSTAN	62,312,275.92	80,829,946.23	29.72
DANİMARKA	188,904,682.60	80,542,325.38	-57.36
LÜBNAN	91,263,180.70	76,952,957.71	-15.68
İSVEÇ	173,742,069.14	69,411,391.10	-60.05
FAS	180,505,072.81	68,206,777.32	-62.21
MALTA	225,923,020.09	66,511,921.08	-70.56
KAZAKİSTAN	135,283,565.27	61,869,918.14	-54.27
İSVİÇRE	108,230,673.69	59,672,104.36	-44.87
YEMEN	51,341,753.64	55,846,023.57	8.77
TUNUS	88,663,358.99	53,412,053.47	-39.76
SLOVENYA	132,353,631.27	51,340,832.53	-61.21
HİNDİSTAN	58,621,075.00	51,094,836.94	-12.84
ÇEK CUMHURİYETİ	125,756,611.84	49,440,073.22	-60.69
SUDAN	38,977,551.80	45,421,650.87	16.53
JAPONYA	83,754,492.51	42,151,560.20	-49.67
URDUN	84,115,349.92	41,977,093.66	-50.10
AVUSTRALYA	49,947,015.24	41,742,557.42	-16.43
ARNAVUTLUK	50,053,312.18	38,282,303.55	-23.52
MACARİSTAN	121,301,752.23	37,957,803.48	-68.71
KATAR	132,491,939.30	37,680,399.88	-71.56
NORVEÇ	64,498,045.73	36,080,846.69	-44.06
KANADA	49,110,310.80	34,969,078.80	-28.79
EGE SERBEST BÖLGE	79,282,605.86	33,122,280.90	-58.22
PORTEKİZ	102,229,910.49	32,938,869.28	-67.78

Eğitime adanmış bir mr: Prof. Dr. Süleyman Sarıtaş



TOBB ETÜ MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ DEKANI PROF. DR. SÜLEYMAN SARI TAş 18 KASIM SALI AKşAMI ANKARA'YA 30 KİLOMETRE KALA GEÇİRDİĞİ TRAFİK KAZASINDA HAYATINI KAYBETTİ. SÜLEYMAN SARI TAş HOCA ÖMRÜNÜ EĞİTİME ADAMIř BİR İSİMDİ. YİNE BU YOLDA HAYATINI KAYBETTİ. UNK İSTANBUL'DAKİ ÖĞRENCİLERİNİ ZİYARET ETMİş ANKARA'YA DÖNÜYORDU.

M İstanbul'dan dönerken 18 Kasım Salı akşamı Ankara'ya 30 kilometre kala otoyolda, Çeltikçi mevkiinde geçirdiği trafik kazasında hayatını kaybeden Prof. Dr. Sarıtaş, 1952 yılında Amasya'nın Gümüşhacıköy ilçesinde doğdu. Evli ve iki çocuk babası olan Prof. Dr. Sarıtaş, sırasıyla ODTÜ Ankara ve Gaziantep yerleşimleri, Gazi Üniversitesi ve TOBB ETÜ'de görev yaptı. Türk Toz Metalurjisi Derneğini 1995 yılında kuran ve şimdiye kadar başkanlığını yapan Prof. Dr. Sarıtaş, kurucusu olduğu TOBB ETÜ Mühendislik Fakültesi'nde dekan olarak görev yapıyordu.

EĞİTİM İÇİN GİTTİĞİ YOLDAN DÖNERKEN HAYATINI KAYBETTİ

Prof. Dr. Sarıtaş için yapılan törende konuşan Rektör Prof. Dr. Tahsin Kesici, "Hayatımın en zor görevini yapıyorum. Sadece bir mesai arkadaşı olarak değil, dost olarak da sevgi dolu bir insandı" dedi. İnsanların en iyi seyahatlerde tanındığını, Süleyman Hoca'ya da çok zevk alarak seyahatler ettiğini anlatan Prof. Kesici, "Kendisi sevgi dolu bir insandı. En başta engin bir vatan sevgisi, millet sevgisi, öğrenci sevgisi, aile sevgisi ve hepsinin toplamı olarak insanlık sevgisi vardı. Memleketini çok sevdiği için hep yenilikler getirmek isterdi. Bir örnek vermek gerekirse, Toz Metalurjisi için cumartesi pazar burada çalışarak çok önemli bir kitabı Türkçeye çevirmiş ve Uluslararası Toz Metalurjisi Kongresi'ni de Üniversitemizde düzenlemiştir" diye konuştu. Süleyman Hoca'nın Ortak Eğitim Modeline gönül verdiğini vurgulayan Rektör Kesici, "Ömrü boyunca gece gündüz onun kusursuz çalışması için çaba sarf eder, ziyaretlerde bulunur, yerinde inceler, öğrencileri yakından takip ederdi. Bu yolda da hayatını kaybetti. İstanbul'daki öğrencilerini ziyaret etmiş dönerken onu kaybettik" dedi. Rektör Ke-

“ PROF. DR. SARITAŞ'IN ÖZGEÇMİŞİ

İstanbul'dan dönerken 18 Kasım Salı akşamı Ankara'ya 30 kilometre kala otoyolda, Çeltikçi mevkiinde geçirdiği trafik kazasında hayatını kaybeden Prof. Dr. Sarıtaş, 1952 yılında Amasya'nın Gümüşhacıköy ilçesinde doğdu. Evli ve iki çocuk babası olan Prof. Dr. Sarıtaş, sırasıyla ODTÜ Ankara ve Gaziantep yerleşimleri, Gazi Üniversitesi ve TOBB ETÜ'de görev yaptı. Türk Toz Metalurjisi Derneğini 1995 yılında kuran ve şimdiye kadar başkanlığını yapan Prof. Dr. Sarıtaş, kurucusu olduğu TOBB ETÜ Mühendislik Fakültesi'nde dekan olarak görev yapıyordu. ”

sici en başta ailesine, öğrencilerine, sevenlerine başsağlığı diledi ve "Süleyman Hoca, senin kurduğunu bu sistem Üniversitemizde yerleşmiştir, yayılacaktır. Hiç merak etme" diye ekledi.

İYİ BİR BİLİM ADAMI VE İYİ BİR EŞİ

Prof. Dr. Sarıtaş'ın eşi Müzeyyen Sarıtaş da, oğlu Afşin ve kızı Emine'yi yanına alarak yaptığı konuşmada, eşinin "iyi bir eş ve eğitimci" olduğunu söyledi. Eşinin TOBB ETÜ için "gecesini gündüzüne kattığını", Ortak Eğitim Modeli'ne çok önem verdiğini ifade eden Müzeyyen Sarıtaş'ın, "Ben hakkımı helal ediyorum, sizler de edin" demesi üzerine törene katılanlar gözyaşlarını tutamadı. Müzeyyen Sarıtaş eşinin ardından "Her şeyden önce iyi bir bilim adamıydı, iyi bir eşi. Vatanını, milletini her şeyden çok sevdi. Ben kendisini sadece çocuklarının babası olarak değil, Ortak Eğitim'in de ba-

bası olarak anacağım. Biraz sert gibi görünse de aslında çok duyguluydu. Kendisini en son geçen hafta bahçemizden koparıp verdiği güllerle hatırlayacağım. Vatanı için kendi canını feda etti. Ruhu şad olsun" diye konuştu.

70'li yılların başından beri kendisini tanıdığını ifade eden Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yücel Ercan ise Süleyman Hoca ile tanışmasını şöyle anlattı: "İlk tanıştığımda Makine 3. Sınıf öğrencisi idi. Benden ders almak istedi. O tanışıklık bir dostluğa dönüştü. Azimliydi. Bu birikimiyle çok şeyler yapacak yaşta kaybettik. Allah nur içinde yatarsın."

Törende, Prof. Dr. Sarıtaş'ın hoca, öğrenci ve çalışma arkadaşları da Sarıtaş'ı ve yaptığı çalışmalarını anlattılar.

Prof. Dr. Sarıtaş'ın cenazesi, Kocatepe Camisi'nde öğle namazından sonra kılınan cenaze namazının ardından Karşıyaka mezarlığında toprağa verildi.

1929'daki Büyük Buhran'da Türkiye büyümeyi başarmıştı

BUNDAN TAM 80 YIL ÖNCE DE ABD'DE EMLAK VE BORSA BALONUyla BAŞLAYAN EKONOMİK KRİZ, TARİHE "BÜYÜK BUHRAN" OLARAK GEÇMİŞ, KRİZDE TÜM ÜLKELER YILLIK YÜZDE 15'LERE VARAN ORANLARDA KÜÇÜLÜRKEN, GENÇ TÜRKİYE CUMHURİYETİ ORTALAMA YÜZDE 7,5 BÜYÜMEYİ BAŞARMIŞTI.

1 5 Eylül 2008 tarihi, ABD'nin ve dünyanın büyük ve köklü yatırım bankalarından Lehman Brothers'ın iflasını açıklamasıyla, tarihe "Kara Pazartesi" olarak geçti. Bu gelişme sonucu hayatımıza yeni ve sarsıcı bir gündem oturdu: Kriz gündemi.

ABD'de mortgage krizi olarak başlayan bunalım, kısa zamanda tüm dünyada reel sektörü sarsan global bir krize dönüştü. Birçok ülke belki yıllar sonra yeniden IMF'nin kapısını çalarken, hükümetler peş peşe milyarlarca dolarlık kurtarma paketleri açıklarak krize önlem alma çabasına girişti. Uluslararası ticaret yavaşladı; dev şirketler her gün 3-5 bin çalışanın işine son verdiğini duyurmaya başladı.

Başbakan Erdoğan'ın ısrarlı "teğet geçecek" söylemleri ve bu söyleme uygun önlemlerine karşın, kriz kısa zamanda Türkiye'yi de avucuna aldı.

Aslında dünya ve Türkiye bu boyutta bir krizi ilk kez yaşamıyor. Bundan tam 80 yıl önce yine ABD'den başlayıp tüm dünyayı etkisi altına alan bir ekonomik kriz, tarihe geçen adıyla "Büyük Buhran" dünyayı kasıp kavurmuş; yaygınlığı, şiddeti ve yıkıcılığı ile öncesinde ve sonrasında yaşanan iki dünya savaşı ile birlikte 20'nci yüzyılın en önemli üç felaketi arasına adını yazdırmıştı.

GELİŞEN TEKNOLOJİ KRİZİ TETİKLEDİ

Birinci Dünya Savaşı'nın ardından, tüm dünyada bir yeniden yapılanma süreci başlamıştı. Yeni teknolojilerin sanayiye uygulanmasıyla üretim ve verimlilikle artmış, buna karşılık Bata ABD olmak



üzere halkın alım gücü ve buna bağlı olarak tüketim ve harcama eğilimleri aynı kalmıştı.

Talep artış hızı, arzın çok altında kalınca, stoklar arttı ve fiyatlar hızla düşmeye başladı. Sanayi sektörü kendisini mevcut duruma uyarlayabilse de tarımda stok birikimi devam etti. Böylece tarım ürünleri piyasasında düşen fiyatlar üreticilerin iflasına, dünya tarım ürünleri piyasasında en büyük satıcı olan ABD'de krizin başlamasına yol açtı.

Aynı dönemde ABD'nin dünya ekonomisinin merkezine yerleşmek üzere İngiltere'den boşalan yere geçmeye çalışması da krizi tetikleyen nedenlerden biriydi. ABD, 1. Dünya Savaşı sonrasında hem müttefikleri İngiltere ve Fransa'ya yatırımları ve kendisinden yaptıkları ithalat için; hem de savaşın mağluplarından Almanya'ya borçlarını ödemesi için büyük tutarlı krediler açmıştı. Bu nedenle 1920'lerin ikinci yarısından itibaren Avrupa'nın altın ve döviz rezervleri kredi

ödemeleri nedeniyle ABD'ye akmaya başladı. ABD, savaşın bitmesi ile dünyanın en büyük alacaklısı haline gelmişti.

EMLAK BALONU O ZAMAN DA VARDI

Kriz yıllarının başında üretim ve iş oranı yüksekti. Ücretler düşük ama fiyatlar nispeten istikrarlıydı. Ancak ABD'ye akan Avrupa parası ile birlikte borsadaki suni yükseliş birçok insanın yatırımlarını burada değerlendirmelerine sebep oluyordu. Kısa yoldan zengin olma hayaliyle başlayan hisse senedi çılgınlığı, tarihe "Kara Perşembe" olarak geçen 24 Ekim 1929 tarihine kadar devam etti. (Aslında 24 Ekim 1929'da New York Times'ın ilk 50 hisse senedi endeksinin değeri sadece yüzde 2,5 oranında düşmüştü. Borsanın dibe vurduğu asıl tarih, endeksin yüzde 89 gerilediği 7 Temmuz 1932'dir). Bu kısa sürede zengin olma isteği emlak piyasalarında da kendini göstermekteydi. Örneğin Florida eyaletinde yaşayanlar, ile-



ride eyaletin bir turizm cenneti olacağına inanarak ileriye dönük yatırımlar yapmak üzere gayrimenkul alımına ağırlık verdiler. 1928 yılının eylül ayında yaşanan bir kasırga, birçok insanın ölümü, binlerce evin hasar görmesi ile sonuçlanınca, insanlar yatırım amaçlı aldıkları evleri yok pahasına satmaya çalıştılar. Çok yüklü meblağlarla alınan gayrimenkuller değerlerinin altında bile satılmayınca "gayrimenkul balonu" da patlamış oldu.

CUMHURİYETÇİLER GİTTİ DEMOKRATLAR GELDİ

1920'den beri iktidarda olan Cumhuriyetçiler, 1929'dan 1932'ye kadar krizi yönetmeye yönelik herhangi bir önlem alma gereği duymadılar. 2008'de Demokrat Barack Obama'nın iktidara gelmesi gibi, 1932'de de Roosevelt "New Deal" adını verdiği seçim propagandasıyla seçimi kazandı. Roosevelt'in iktidara geldiği 1933 yılının başında kriz de en şiddetli noktasına ulaşmıştı.

New York Borsası'nın çökmesiyle birlikte hisse senetleri bir anda kağıt parçasına dönüşürken, İflaslar birbirini izledi. Olay kısa zamanda diğer ülkelerin mali piyasalarına da sıçradı.

Çözüm olarak pek çok ülke korumacı önlemlere başvurdu. Dünya ticareti hızla daralmaya, ekonomik gelişme duraklamaya başladı. ABD'nin kredi verdiği ülkeler borçlarını ödeyemez duruma düştüler. ABD'deki mali kriz de bu ülkenin yeni kredi vermesini engelledi. Bu arada 1931 yılında dünya dış ticaretinin dayanağı olan uluslararası altın sistemi de çökmüştü. 1932 yılında ABD'nin üretimi yarı yarıya düşmüş, yüzlerce banka, 90 bin imalathane kapanmış, işgücünün dörtte birini oluşturan 15 milyon kişi iş-



siz kalmış, ücretler yarı yarıya azalmıştı. Kriz dış ticaret ve mali piyasalar yoluyla tüm ülkelere yayıldı. Bu ülkelerin toplam ithalat hacmi 1929'dan 1932'ye kadar yüzde 23,5 oranında azaldı. 1938'e gelindiğinde bile toplam ihracat hacmi, 1929'daki seviyesine ulaşmamıştı.

KÖYDEN KENTE GÖÇ BÖYLE BAŞLADI

1929 bunalımı ortaya çıktığında, peş peşe savaşlardan çıkmış, son kalan barutuyla da ulusal kurtuluş mücadelesini vermiş olan genç Türkiye Cumhuriyeti, Mustafa Kemal'in önderliğinde "İktisadi kurtuluş savaşı"na hazırlanıyordu. Büyük Buhran'ın başladığı 1929, Türkiye için de çok önemli bir yıldır. Öncelikle Lozan Anlaşması'nda öngörülen gümrük vergisi oranlarının değiştirilmesi için tanınan süre doluyordu. Hükümetin vergileri artıracığı yönündeki beklenti, ithalatı kö-rükledi. Aynı yıl, hem Osmanlı'dan kalan borçların hem de devletleştirilen demiryollarının ödemeleri başlıyordu. Bu üç etmen bir araya gelince döviz talebi hızla arttı. O yıllarda döviz kurları piyasada belirleniyordu ve hükümetin kurlara müdahale etmesini sağlayacak ne yeterli rezervi ne de bir kurumu vardı. Bu nedenle Türk lirası hızla değer kaybetmeye başladı. Öte yandan en önemli döviz kaynağı olan tarım ürünlerinin uluslararası piyasalardaki fiyatı hızla geriliyordu. Fiyatlar iç piyasada da gerilemesi ülke nüfusunun çok büyük bir bölümünü oluşturan tarım kesimi için tam bir felakete neden oldu.

1920'lerin sonunda traktör sayısının artmasıyla birlikte tarım ürünleri ihracatı iyi bir gelir kaynağı haline gelmişti. Önemli bir bölümü Amerika'ya yapılan ihracatın finansmanı da yabancı kredilerle sağlanıyordu. Krizle birlikte hükümet bütün diğer ülkeler gibi gümrük tarifelerini yükseltince sistem tıkanıp, tarım kesimi, borçlarını ödemek için elindeki traktörünü ve tarlasını satmak zorunda kaldı. Satacak bir şey kalmayınca da krizin şidde-

tini arttıran en önemli sorun ortaya çıktı; "köyden kente göç". Sonuçta, ülkenin büyük çoğunluğunu oluşturan tarım kesiminin yoksullaşması ile ülkenin kalkınma politikası da büyük sekteye uğradı.

"NAZİ ALMANYASI" KURTARICI OLDU

Türkiye'nin krizden çıkmak için uyguladığı politikalar, diğer gelişmekte olan ülkelerden bir dereceye kadar farklılık gösterdi. Bu dönemde korumacı bir politika izlemeye başlayan Türkiye, dış ticaret ve döviz üzerindeki devlet denetimini artırdı. Bir yandan ithalata miktar kısıtlamaları getirilirken, öte yandan gümrük vergileri yükseltildi. Bunun sonucunda ihracat, ithalatın üzerine çıkarken, dış ticaretin milli gelir içindeki payı geriledi. Bu uygulamalar sonucunda örneğin Latin Amerika ülkelerinde 1929-1933 yılları arasında ekonomi yıllık ortalama yüzde 14'lere varan oranlarda küçülürken, Türkiye yüzde 7,5 oranında büyüme kaydetti. Bu dönemde ihracat daha çok kliring ve takas yöntemleriyle yapılmaya başladı. 1936'dan sonra ise Nazi Almanyası'nın tarımsal ürün ve hammadde talebini yüksek fiyatlarla Türkiye'ye kaydırması ihracatı artırırken, Osmanlı borçlarının yıllık ödemelerinin yeni bir plan ile yarı yarıya azaltılması da dış ödemelerde rahatlatma getirdi. Türkiye'nin izlemeye başladığı politikanın önemli bir sonucu da ithal ikameci sanayileşmenin başlamasına yol açması oldu.



Yüksek performans ve şık tasarım Nitron Kombi'de



Isıtma sektörünün önemli markalarından biri olan DemirDöküm'ün yeni nesil Nitron kombileri, şık tasarımı ve üstün teknik özellikleriyle sınıfının en yüksek verimlilik standardına sahip ürünlerindedir. Tüketici beklentileri göz önüne alınarak tasarlanan Nitron kombilerde bulunan multi-fonksiyonel full digital LCD ekran sayesinde, konfor parametrelerindeki değişiklikler ve kapasite kullanımı anlık olarak izlenebiliyor. Fan modülasyonu sayesinde ekonomik ve sessiz çalışabilmesi, tek tuş ile ekonomik ayara geçilmesi, self adaptasyon sistemi ile farklı tesisat ve montaj koşullarına otomatik olarak adapte edilebilmesi Nitron kombileri diğer kombilerden hem teknolojik hem de tasarım ve kullanım kolaylığı açısından ayırıyor. Nitron kombilerin özellikleri ise şöyle sıralanabilir: Yüzde 93 verim, 3 yıldız verim sınıfı, fan modülasyonu ile ekonomik

ve sessiz çalışma, kademesiz (full) alev modülasyonu, LCD ekran (full digital), anlık yakıt sarfiyatının LCD ekranda gösterimi, dijital program saati, dokunmatik tuşlar, çift eşanjör sistemi, self adaptasyon sistemi, elektronik ateşleme, mikro işlemcili kontrol sistemi, diagnostik arıza teşhis sistemi, elektronik uyumluluğu sağlayan EMC filtre, oda termostatu, dış hava kompensasyon, interaktif telekontrol üniteleri ile uyumlu çalışma, donma emniyeti, pompa ve üç yollu vana anti-blokaaj sistemi, TSE ve CE belgeli, DemirDöküm kombileri, ileri teknoloji ve modern üretim metotları ile Bozüyük tesislerinde üretiliyor. Tüm DemirDöküm kombileri TSE ve CE belgelerine sahip ve 3 yıl garantili. DemirDöküm, güçlü Satış Sonrası Hizmetler Teşkilatı ve Müşteri İletişim Merkezi (MİM) ile müşteri memnuniyetini de ön planda tutuyor.

Bemis'ten çok kontaklı fiş priz serisi

Ürettiği dünyanın en büyük endüstriyel fiş ile yerli yabancı milyonların ilgisini çeken BEMİS, özellikle makine üreticilerinin önemli ihtiyaçlarından biri olan çok kontaklı fiş-priz serisini de tamamladı. Bemis Ar-Ge ve Kalıphane Şefi Ercan Tanrıkulu, "125A fiş-priz serisini tamamladık ve seri üretime geçtik. Makine üreticilerinin ve makine kullanıcılarının önemli ihtiyaçlarından biri olan çok kontaklı fiş-priz serisini de tamamladık. 2008'in Aralık ayında seri üretim ile piyasaya sürülen çok kontaklı fiş-priz serisi yabancı rakiplerimizde kullanılan malzeme, dayanıklılık ve standartları açısından üstün ve yapılan gayretli maliyet düşürme çalışmaları sayesinde sektörün bu konuda da tek tercihi olacak" diyor.

Çok kontaklı Fiş Priz Serisinin Teknik Özellikleri şöyle: 4+ kontaklı, 6 kontaklı, 10 kontaklı, 16 kontaklı, 24 kontaklı, 32 ve 48 kontaklı olmak üzere tasarlanan ürünler TS 3033 EN 60529 Türk Standartlarına uygun, IP 65 koruma sınıfına sahip (toza karşı tam koruma ve her yönden sıçrayan suya karşı korumalı). Düz kontak yapıya ve plastik içyapıya sahip çok kontaklı fiş prizlerin dış gövde yapısı dökme alüminyum alaşım. Gri renk dış yapı çok kademeli sıvama ile sağlanmıştır. 10Amper 400Volt 4KV ile 16Amper 500Volt 6KV kapasitelerinde üretilecek. Ürün, makine mühendisliği, veri

ve enerji transferleri, veri ve enerjini aynı fiş priz ile sağlandığı tüm makine gruplarında, aydınlatma teknolojilerinde, üretim süreçleri ve otomasyon teknolojilerinde, fuar alanları vb. dış mekan projelerinde kullanılabilir.



Türkiye'nin İlk Kendinden Yoğuşmalı Kazanı



Basınçlı kap sektörünün öncü kuruluşlardan biri olan Erensan Isı Cihazları Pazarlama ve Servis A.Ş. Türkiye'nin ilk yerli üretim kendinden yoğuşmalı kazanı olan TR C Serisi Sıcak Su kazanlarını satışa sundu.

Doğalgaz tüketimini azaltan yüksek teknolojisi ile çevre ve cüzdan dostu Türkiye'nin İlk Kendinden Yoğuşmalı kazanı olan TR-C Serisi yoğuşmalı kazanlar; konutlarda, iş merkezlerinde, hastanelerde, okullarda, otellerde, endüstriyel ve resmi tüm yapılarda yakıt tasarrufu ve yüksek verimlilik sağlamaktadır. Az yakıt tüketimi ile doğayı da korumaktadır.

TR C serisi sıcak su kazanları ısı elde etmek için doğalgazın üst ısıl değerini kullanır. Doğalgazın alt ısıl değeri esas alındığında gizli ısı oranı yüzde 11'dir. TR C serisi yoğuşmalı kazanlar su buharını yoğuşturarak bu gizli ısı potansiyelinin büyük bir kısmını kullanır. Buharlaştırma ısısından ayrıca faydalanılması ve üst ısıl değerinin esas olarak alınması ile yüzde 100'ün üzerinde ısıl verim elde edilir.

Elkon tam otomatik mobil beton santrali

Elkon Tam Otomatik Mobil Beton Santralleri, ileri teknoloji ve mühendislik becerisinin bir ürünü olan yeni nesil beton santrali. Kapsamlı bir Ar-Ge çalışması sayesinde, kısıtlı bir alana beton santralının tüm üniteleri sığdırılabiliyor. Ayrıca gerçek mobilizasyon kavramını karşılamak için tek bir blok halinde üretilen, tüm ünitelerin tek bir şase üzerinde yerleştirildiği, arkasında kendi dingili olan mobil beton santralleri. Elkon, değişik bölgelerde sınırlı zamanlarda iş yapmak zorunda olan müşterileri için geliştirdiği gerçek mobilizasyon sağlayan Elkon Mobile Master Serisi Mobil Beton santralleri ile hem zaman hem de iş kaybını önüyor. Ürün, 50 metreküp/saat pratik beton üretim kapasitesine sahip, bir yerden diğer bir yere tek tır çekicisi ile nakledilebildiği için gerçek mobilite özelliğine haiz. Bilgisayarlı Tam Otomatik Kumanda sistemine sahip olup Tam Otomatik Kumanda Panosu, SIEMENS PLC ve SIEMENS Operatör paneli ile donatılmış olan Elkon Mobile Master 60 Tam Otomatik Mobil Beton Santrali, 1-2 gün içinde kurulup, beton üretimine başlayabiliyor. Bu beton santrali, kurulum için de kompakt yapısı sayesinde az yere ihtiyaç duyuyor. Sabit beton santrallerine göre düşük işletim ve düşük bakım maliyetlerine sahip Elkon Mobile Master 60 Tam Otomatik Mobil Beton Santrali özel beton temel gereksinimi yoktur ve opsiyonel olarak agregaya yüklemesi, otomatik agregaya besleme sistemi vasıtasıyla gerçekleştirilebilir.



İHRACAT ÖNCESİ AŞAMALAR VE YAPILMASI GEREKENLER NELERDİR?

Fizibilite Analizi

- İç pazardaki firma performansını analiz etmek (ürün, kurumsal, mali, pazarlama, vb. açılarından)
- Firmanın kapasite durumunu incelemek
- Hedef pazarların demografik, sosyal, politik ve ekonomik faktörlerini göz önüne almak
- Dış ticaret uzmanlarına danışmak (pazarlama, finansman, mevzuat, vb. konularda)
- Hedef pazarları seçmek, bu pazarları uluslararası dış ticaret istatistik verileri, ülkemizin bu pazarlara yönelik ihracat potansiyeli ve ihracat değişim trendleri açısından irdelemek
- Hedef pazarlara yönelik olası ihracat uygulamalarında, maliyet ve etkin pazarlama analizlerinde ihracata yönelik devlet yardımlarından, Dahilde İşleme Rejiminden yararlanmaya yönelik analiz yapmak

Dış Pazara Girişin Planlanması

- Sektör bazında pazar araştırması yapmak.
- Pazar araştırmasının değerlendirmesini yapmak, gerekirse pazarı yerinde analiz etmek
- Pazara giriş stratejisini saptamak, etkili pazar dağıtım kanallarını tespit etmek
- Hedef pazardaki lisans, standartlar ve sertifikasyon taleplerine uygunluğu sağlamak.
- Patent, ticari marka ve telif hakları hakkında gerekli bilgiyi toplamak.
- Vergiler, gümrük vergileri, harçlar, kotalar ve diğer tarife dışı engelleri belirlemek.
- Fiyat listesi oluşturmak.
- Finansman sağlamak

Uygulama

- Dağıtım yöntemlerini belirlemek.
- Pazarlama planını uygulamak.
- Temsilcilik veya satış yöntemlerini seçmek.
- Satış sözleşmesini müzakere etmek.
- Üretimi tamamlamak.
- Sigorta yaptırmak.
- Gerekli belgeleri tamamlamak.
- Ürünü ambalajlamak ve etiketlemek.
- Ürünü yüklemek.

İHRACATTA ÖDEMELERE İLİŞKİN RİSKLER VE KORUNMA YÖNTEMLERİ NELERDİR?

Bunlar; ithalatçının ödeme yapmaktan kaçınması (ticari risk), ithalatçının ödeme yapmak istemesine rağmen, ithalatçının ülkesinin konvertibl döviz yetersizliği nedeniyle transferin yapılmasının mümkün olmaması (transfer riski), ödemelerin üstüne bir takım fonlar (veya vergilerin) getirilmesi (mali riskler), ihracatçının sevk belgelerini doğru hazırlamaması sonucu, mal bedelinin ödenmesinin gecikmesi veya tamamen ortadan kalkmasıdır (dokümantasyon riski). Bu riskler, yalnızca ihracatçı ve ithalatçıyı değil, aracı finansman kuruluşlarını da yakından ilgilendirir. Zira bu risklerin ortaya çıkması durumunda, aracı finansman kuruluşları da verdikleri kredileri geri alamama riski ile karşılaşır. Bu risklerin yönetimi için, uluslararası ticarete kullanılan en aktif yöntemler; "etkili bir sözleşme, sağlam ödeme sistemleri, akreditifler, banka havaleleri, ülke ve şirket istihbaratı, ihracat kredi sigortası ve re-insurance (ikinci sigorta), teminatlar, dış ticarete kullanılan finansman teknikleri (forward, leasing vb), kur riskinden korunmak için vadeli opsiyon borsaları, future piyasaları, şube, mağaza, acenta ve distribütör aracılığıyla satış, konsinye satış vb."dir. Otomasyona geçmeyen gümrük idarelerinden yapılacak işlemlerde öncelikle gümrük idaresine gitmeye gerek yoktur. Kendi ofislerinde elle veya daktilo ile doldurdukları beyannameleri önce herhangi bir birliğe veya irtibat bürosuna götürerek ıslak imza ve kaşe yaptırılmaları gerekir. Firma daha sonra bu beyannameyi işlem göreceği ve otomasyon olmayan gümrüğe götürerek ihracat işlemini gerçekleştirir.



ÜLKEMİZ MEVZUATI AÇISINDAN İHRACATTA ALINMASI GEREKLİ BELGE VE İZİNLER NELERDİR?

Dış Ticaret Müsteşarlığı

- Dahilde İşleme İzin Belgesi
- Hariçte İşleme İzin Belgesi
- Kontrol Belgesi
- Ticari Kalite Denetim Yeterlik Belgesi
- Doğal Arı Balı Analiz Belgesi
- Çekirdeksiz Kuru Üzüm Analiz Belgesi

Gümrük Müsteşarlığı

- Gümrük Beyannamesi
- Bedelsiz İhracat
- Onaylanmış Kişi Statü Belgesi

Maliye Bakanlığı

- Özel Fatura

Tarım ve Köyişleri Bakanlığı

- Uluslararası Orijin ve Bitki Sağlık Sertifikası
- Hayvan İhracına İlişkin Sağlık Sertifikası
- Gıda Güvenliği Sertifikası/Sağlık Sertifikası

- Süt Ürünleri Sağlık Sertifikası Beyannamesi

- Et Ürünleri Sağlık Sertifikası Beyannamesi
- Kuru Meyveler İhracat Beyannamesi
- Gübre İhracatı
- Tohum İhracatı
- Su Ürünleri İhracatı
- Yarış Atları İhracatı
- Yem İhracatı
- Zirai Mücadele İlaç ve Aletleri
- Veteriner İlaçları İhracatı
- Doğal Çiçek Soğanları İhracatı
- Damızlık Büyük ve Küçük Baş Hayvan İhracatı
- Doğa Mantarı İhracatında Hazırlanan Annex II Sertifikası
- Mavi Yüzgeçli Orkinos (Thynus thunnus)
- CITES belgesi

Sağlık Bakanlığı

- Afyon ve Haşhaş Kellesi İhracatı
- Uyuşturucu Maddelerin İhracatı



İHRACATTA GÜMRÜK BEYANNAMESİ NASIL ONAYLANIR?

Otomasyona Geçen Gümrük İdarelerinden Yapılan İşlemler:

Otomasyona geçen gümrük idarelerinden gümrük beyanname onay işlemleri 2 şekilde yapılmaktadır.

a) EDİ ve E-Birlik programı olan firmaların yaptığı işlemler: Bu programa sahip olan firmalar (ya da vekalet verdikleri gümrük müşavirleri) kendi bürolarındaki bilgisayardan elektronik ortamda gümrüğe ve birliğe gitmeden onay işlemlerini tamamlayabilir, nihai olarak gümrükten mallarını ihraç edebilirler. Bu programla firmalar kendi ofislerinden Türkiye'nin herhangi bir yerinde bulunan ve otomasyonda olan gümrük idaresinden tescil olabilir ve herhangi bir birlikten de işlem yaptırabilir. Program sayesinde gümrüğe-birliğe git gel işlemleri ortadan kaldırılmıştır.

b) Manuel işlemler: Yukarıda bahsedilen programı olmayan firmalar öncelikle gümrük idaresinin veri giriş salonlarına giderek gümrük bilgi-

sayarına beyanlarını yaparlar. Daha sonra yanlarında getirdikleri boş beyannameyi gümrükteki yazıcıya takarak döküm alırlar. Tescil numarası olarak dökülen beyannameler işlem görmek üzere herhangi bir Birliğe veya irtibat bürosuna götürülür. Birlik tarafından onaylanan beyanname tekrar gümrüğe götürülerek gümrük işlemleri tamamlanır.

Otomasyona Geçmeyen Gümrük İdarelerinden Yapılan İşlemler:

Otomasyona geçmeyen gümrük idarelerinden yapılacak işlemlerde öncelikle gümrük idaresine gitmeye gerek yoktur. Kendi ofislerinde elle veya daktilo ile doldurdukları beyannameleri önce herhangi bir birliğe veya irtibat bürosuna götürerek ıslak imza ve kaşe yaptırmaları gerekir. Firma daha sonra bu beyannameyi işlem göreceği ve otomasyon olmayan gümrüğe götürerek ihracat işlemini gerçekleştirir.



Milli Savunma Bakanlığı

- Harp, Silah ve Mühimmat İhracatı

Çevre ve Orman Bakanlığı

- Tehlikeli Atıkların İhracatı
- CITES Belgesi
- Av Hayvanları İhracatı

Kültür Bakanlığı

- Halı Ekspertiz Raporu
- Antika Hediye Eşya

Valilikler

- Uygunluk Belgesi (Sınır Ticaret Merkezi)

İhracatçı Birlikleri

- Kayda Bağlı İhracat
- Konsinye İhracat
- Nihai Kullanım Sertifikası

Sanayi Odaları, Ticaret Odaları, Sanayi ve Ticaret Odaları, Ticaret Borsaları

- Menşe Şahadetnamesi

- A.TR Belgesi
- EUR.1 Belgesi
- EUR-MED Belgesi
- İşlenmiş Lületaş İhracatı
- Borsa Tescil Beyannamesi
- GSP Formu (Form A)
- ECO Menşe Şahadetnamesi
- Ekspertiz Raporu
- ATA Karneleri

Türkiye Atom Enerjisi Kurumu

- Radyasyon Analiz Belgesi (Ari Belgesi / Sarı Belgesi)
- Nükleer ve Nükleer Çift Kullanımlı Eşyaların İhracatında İzne Esas Olacak Belge

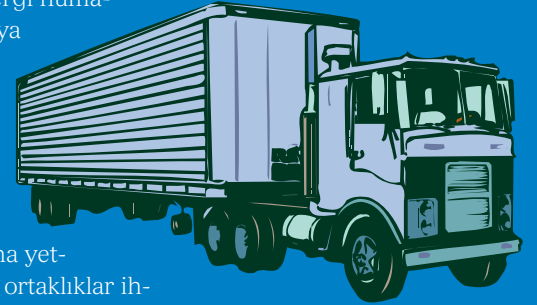


NASIL İHRACATÇI OLUNUR?

İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki

tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklar ihracat yapabilmektedir.

Bu çerçevede, ihracat yapmak için İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olmak isteyenlerden, tek vergi numarası sahibi olduğunu tevsik eden belgeler, noterden tasdikli imza sirküleri, tüzel firmalar için Ticaret Sicil Gazetesi, tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklar için durumlarını belirtir ortaklık sözleşmesi istenmektedir. Üyelik işlemini gerçekleştirenler, İhracat Yönetmeliği ve uygulama Tebliğlerine uygun olarak ihracatlarını gerçekleştirmektedir.



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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
ŞUBAT	HOFEX & 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 Fuarçılık AŞ
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	10-13 Şubat 2009	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADELERİ, MAKİNELERİ	www.expoil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	STROYTECH Exhibition for Construction Technologies, Equipment, Road-Building Machinery and Materials	17-20 Şubat 2009	Moskova, Rusya	İNŞAAT MAKİNELERİ, TEKNOLOJİLERİ, EKİPMANLARI	www.stroytekh.ru	MVK International Exhibition Company
	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
	ANUGA FOOD TEC	10-13 Mart 2009	Köln, Almanya	GIDA, GIDA TEKNOLOJİLERİ	www.anugafoodtec.de www.forumfuar.com.tr	DLG e.V. Koelnmesse GmbH Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	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 Fuarçılık AŞ
	METALWORKING International Metalworking Exhibition	17-20 Mart 2009	Minsk, Belarus	METAL İŞLEME, TAKIM TEZGAHLARI	www.minskexpo.com.by	MINSKEXPO 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.deviceclink.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 FUARÇILIK A.Ş.
	RACIOENERGIA/CLIMATHERM International Trade Fair for Heating, Air-Conditioning and Energy Saving	31 Mart-04 Nisan 2009	Bratislava, Slovak Cum.	ISITMA, HAVALANDIRMA VS.	www.incheba.sk	INCHEBA a.s. Bratislava
NİSAN	CIMT China International Machine Tool Show	06-11 Nisan 2009	Pekin, Çin	TAKIM TEZGAHLARI	www.cimtshow.com	China Machine Tool & Tool Builders' Association (CMTBA)
	KIIF-Kiev International Industrial Fair	14-17 Nisan 2009	Kiev, Ukrayna	MAKİNE, METAL İŞLEME, TAKIM TEZGAHLARI	www.primus-exhibitions.com www.expotim.com	PRIMUS EXHIBITIONS Expotim
	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

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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 BIOTECH. 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 Millî Katılım
	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. OTOMOTİV, 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 TÜRLÜ 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.minsexpo.com www.turkel.com.tr	Türkel Fuarçılık A.Ş.
	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, DÖKÜM, OTOMASYON SANAYİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	Poznan International Fair Ltd. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Millî Katılım
	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-Uluslararası 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 Tantanm Grubu katılımı)
TEMMUZ	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	10-13 Temmuz 2009	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt
	SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	26-29 Temmuz 2009	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaxpo.com	ANCOM GROUP / EXPO
EYLÜL	Labelexpo Europe	23-26 Eylül 2009	Briüksel, Belçika	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNO.	www.labelexpo-europe.com	Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.
	International Exhibition for Labels, Label Printing and Production Technology	15-18 Eylül 2009	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMAD., MAKİ.	www.expoifil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition World Food Moscow	15-18 Eylül 2009	Moskova, Rusya	GIDA SANAYİ	www.world-food.ru/eng www.akib.org.tr	GiMA International Exhibition Group GmbH & Co. KG ITE Moscow, Akdeniz İhracatçı Birlikleri
	AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ FUARI-Uluslararası Ağaç işleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	25-29 Eylül 2009	İstanbul, Türkiye	AĞAÇ İŞLEME TEKN., ORMAN ÜRÜNLERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	AQUATECH AMSTERDAM - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	28 Eylül-01 Ekim 2009	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.rai.nl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
	AQUATECH International Exhibition for Water Management and Technologies	28 Eylül-03 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.fair.bg	International Fair Plovdiv
	ITM INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR	28 Eylül-3 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	MAKİNE VE AKSAMLARI	www.fair.bg www.oaib.gov.tr	International Fair Plovdiv Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Millî Katılım
PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	29 Eylül-01 Ekim 2009	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions	

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