

moment expo

OAİB

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

KALIP OLMADAN ÜRETİM OLMAZ

Nereden Nereye

Kusursuz detaylarımız ve mükemmel sonuçlarımızda, 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.

3308 75 90 Bursa / Bursa

0 224 219 10 00

www.durmazlar.com.tr

info@durmazlar.com.tr

KÜNYE

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Mahmut AKILLI

YAYIN KURULU BAŞKANI

Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU

Adnan DALGAKIRAN, Merih ESKİN
Mustafa BOZKURT, Kutlu KARAVELİOĞLU
Sevda Kayhan YILMAZ, Mahmut AKILLI,
Serol ACARKAN, Namık Kemal MEMİŞ, Ali
Rıza OKTAY, Dr. İsmet YALÇIN S. Tansel
KÜNBİ, Mehtap ÖNAL, Ebru ATAMER

YAYINA HAZIRLAYANLAR

Free Birds Yayın Çözümleri

YAYIN DİREKTÖRÜ

Can ERÇAKICA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Tugay SOYKAN (tugay@freebirdsyayin.com)

MUHABİR

Handan Kazancı (handan@freebirdsyayin.com)

KATKIDA BULUNANLAR

Derya BOZKURT,
Bahtiyar ORHAN,
Kemal Cenk SARIOĞLU

SANAT YÖNETMENİ

Ersin KARATAĞ

FOTOĞRAF

Candan YAŞARTAŞ

YAYIN ADRESİ

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

YAYIN TÜRÜ

Sürelî Yerel Dergi

REKLAM VE PAZARLAMA

Freebirds Yayın Çözümleri

REKLAM YÖNETMENİ

Adem TAVUKCU
(adem@freebirdsyayin.com)

ADRES

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

BASKI VE CİLT

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

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ

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

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

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

“Kalıpçı” bir yaklaşım

Otomotiv ve beyaz eşya başta olmak üzere çok çeşitli ana sanayi dallarına üretim yapan Türk kalıp sektörü 4 milyar dolarlık büyüklüğü ile göz dolduran sektörler arasında yer alıyor. Üretimin olmazsa olmazı kalıp sektörünün iç talebi karşılayabilmesi ve ihracatta daha da üst seviyelere ulaşabilmesi için kendi teknolojisini üretebilir bir konuma doğru yol alması gerekiyor.

Kalıp sektörü, ürün tedarik ettiği başlıca ana sanayi dalları olan otomotiv, beyaz eşya gibi sektörlerde global finansal kriz nedeniyle yaşanan ciddi daralmaya rağmen, 2008 yılında hem makine ve aksamları sektörü hem de Türkiye geneli ihracat artışının çok üzerinde bir performans sergileyerek gelişim potansiyelini ortaya koydu.

Günümüzde Türkiye’de kalıplılık sektörünün yaklaşık 4 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne sahip olduğu tahmin ediliyor. Sektör ithalatının büyük kısmı otomotiv sanayisinin ihtiyaçlarından kaynaklanıyor. Otomotiv sanayisindeki hareketlilik ve her yıl yeni bir modelin piyasaya çıkması kalıp ithalatını artıran en temel etken olarak gösteriliyor. İthalatta ikinci sırayı ise beyaz eşya ve elektronik sanayisi alıyor. İç piyasada en çok kalıp üretim talebi yine otomotiv sanayisinden geliyor. Sektörün yüzde 70’inin otomotiv sanayisine üretim yapmasına rağmen iç piyasa talebinin sadece yüzde 30’unun karşılandığı belirtiliyor. Türk kalıp sektörünün

“ Darüşşafaka Eğitim Kurumları öğrencilerinin kurduğu Robot Kulübü, 26-28 Mart tarihleri arasında ABD’de gerçekleştirilecek olan First Robot Yarışması’nda, "Dacka" adını verdikleri robotla Türkiye’yi temsil ediyor. ”

hizmet verdiği ana sanayi dallarının kapasite ve gelişmişlik düzeyleri ile gelişmekte olan benzer ülkelere bakıldığında, sektörün ihracat ve yurt içi satış potansiyelinin beklenenden düşük bir düzeyde olduğu anlaşılıyor. Bunun temel sebepleri arasında, ana sanayi dallarının büyük oranda ithalata bağımlı olmaları, tasarım ve Ar-Ge faaliyetlerinin yurt dışında yapılması ve ülkemizdeki üretimin montaja dayalı gelişmesinden kaynaklanıyor. Bu durumu tersine çevirmek için, tasarım, Ar-Ge ve ürün geliştirme aşamalarının da ülkemizde yapılmasını sağlayacak ortam oluşturulması gerekiyor. Kalıp sektörünün daha iyi noktalara gelebilmesi ve iç piyasa talebinin büyük kısmını karşılayabilmesi için uzmanlaşmış mühendislere ihtiyacı bulunuyor. Aynı zamanda kalıp konusunda yüksek seviyede tasarım ve analiz gerçekleştirebilecek mühendislik hizmetlerine de ihtiyaç duyuluyor. Bu noktada yetişmiş, nitelikli insan gücü çok önemli bir ölçüt olarak karşımıza çıkıyor. Hatta bakım için sökülmüş olan bazı önemli kalıplarda, kalıp elemanlarını yıkamak için bile kalifiye personele ihtiyacı var.

Bu ve benzeri sorunları aşabildiği takdirde Türk kalıp sektörünün çok önemli başarılarına imza atacağı ortada.

TUGAY SOYKAN



Baykal

TOTAL SAC İŞLEME

CNC KESİM TEKNOLOJİLERİ

Lazer



Plazma



Su-Jeti



Panç



METAL FORMASYON TEKNOLOJİLERİ

Abkant Pres Bükme Sistemleri

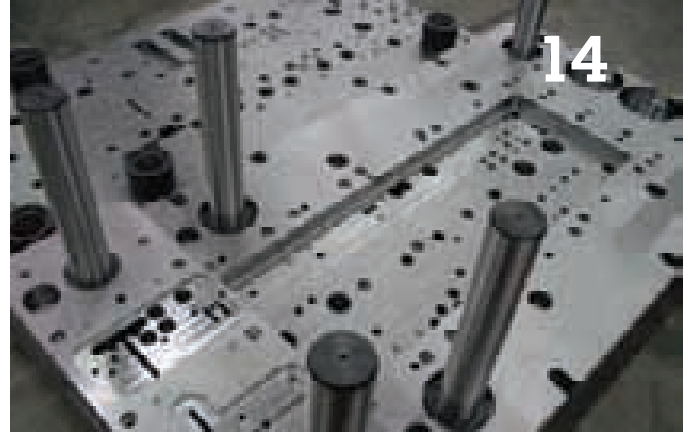


Giyotin Makas Sistemleri



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

- 6 Başkan'dan
- 7 Genel Sekreter'den
- 8 Kısa kısa
- 12 Darüşşafakalılarının robotu ABD yolcusu
- 16 Türkiye'nin tek yürüyen merdiven ihracatçısı: Löher Asansör
- 20 Makinede patent alımları artıyor
- 22 İnönü'den dev Hidrolik Abkant Presi
- 26 **Kapak:** Kalıp olmadan üretim olmaz
- 34 Gökser Makine'den uluslararası başarı
- 38 AMD'nin hedefi sektörde bilinçlenmeyi sağlamak
- 42 Dolaşım (A.TR, EUR.1 VE EUR-MED) sertifikaları ve menşee belgeleri
- 44 Türk makinesinin Kazablanka yolculuğu
- 50 Makine mühendisleri 2028 vizyonunu belirledi
- 54 Enerji ile tüm dünyanın başı dertte
- 58 Hangi ülkede nasıl davranmak lazım(2) ?
- 66 Teknoloji eksikliği maliyet avantajını kaybettirdi



“ Kalıp olmadan üretim olmaz ”





44

“ Türk makinesinin Kazablanka yolculuğu ”



54

“ Enerji ile tüm dünyanın başı derde ”



86

Göstergeler **71**

İhracat rakamları **82**

Ürünler **86**

Bilgi hattı **88**

1909'dan 2009'a sanayinin 100 yıllık teşvik macerası **90**

İTÜ'nün efsane hocası:
Prof. Dr. Hasan Fehmi Yazıcı **92**

Fuarlar **94**

İletişim **96**



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Yerçekimsiz dünya ekonomisi

EKONOMİK DENGELER OLDUKLARI YERDEN HAVALANDI VE ŞİMDİ DEVASA BİR BİLİNMEZLİK EVRENİNDE UÇUŞUYORLAR. NE ZAMAN Kİ EKONOMİNİN YERÇEKİMİ, DENGELERİ YENİDEN YERLERİNE OTURTACAK O ZAMAN BU KRİZ BİTECEK. ANCAK O VAKİT DENGELER ESKİ YERLERİNDE OLMAYACAK VE KRİZİN TOZU DUMANI DAĞILDIĞINDA YENİ BİR EKONOMİK ÇAĞIN BAŞLADIĞI ANLAŞILACAK.

Kimsenin ne zaman biteceğini bilmediği bir krizin içinde dünya yeni ekonomik düzenini arıyor. Çünkü geçmişin ekonomik dengeleri yerlerinden ayrıldı. Krizin ortaya çıkmasıyla yerçekimsiz kalan bu dengeler kapsüllerinden çıkarak devasa bir boşluğun içinde bilinçsizce dolaşmaya başladılar. Yeniden eski yerlerine dönmek isteseler de bunu başaramıyorlar. Demek ki yeni bir yer arıyorlar kendilerine... Bu dengelere yerçekimi olacak olan uygulamalar ise geleceğin ekonomik düzenini belirleyecek. Örneğin ekonomide korumacı devlet geleneğinin oluşturacağı yerçekimi tutarsa önümüzdeki yıllarda ekonomide devletin etkisini daha fazla göreceğiz. Yeni ekonomimizin belki de en önemli yerçekimi devlet olacak. Açıklanan ekonomik kurtarma paketleri eğer bir gün işe yararsa "devlet baba"yı daha şefkatli hissedeceğiz.

Yeni ekonomik düzenin bir diğer yerçekimi ise katma değeri yüksek sektörlerle yönelmek olabilir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından katma değer yaratan makine sektörü gibi faaliyet alanları daha fazla değer kazanacak. İstihdama ve tüm

ülke ekonomisine büyük değerler katan makine sektörü Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülke için yeni ekonomik düzende çok daha önemli bir noktaya gelebilir.

Özgün tasarımlar ve teknolojiler geliştirmek ise yerçekimi etkisinin en yoğun olduğu kısmı oluşturacak. Bu noktada makine sektörünün Türkiye markalı, özgün tasarımlara ve yeni teknolojilere sahip ürünler geliştirmesi ve Ar-Ge faaliyetlerine kaynak ayırması ekonominin merkezine makine sektörünü yerleştirecektir. Şuanda yerçekimsiz bir dünya ekonomisi içerisinde hepimiz salınıyoruz. Ancak unutulmamalıdır ki kriz denen şeyde işte tam budur. Dengeler yeni yerlerini arıyor. Yerçekiminin en fazla olduğu yöne doğru ilerleyecekler ve yeni yerlerini bulduklarında her şey yeniden düzene girmiş olacak. Ama asla eskisi gibi değil. Yeni bir dünya ekonomisi çıkacak karşımıza. Bu nedenle yerçekimini çok iyi ayarlamalı ve yerçekimi etkisinin gelecek ekonomik düzenimizi oluşturacağını da unutmamalıyız.

Yerçekimli günler de görüşmek dileğiyle.



>> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

OAİB, Türk makinecileri için strateji belirliyor

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ, TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN YAPTIĞI SWOT ANALİZİ SONUCUNDA GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİNİ TESPİT ETMİŞ VE BU VERİLER İŞİĞİNDA ZAYIF YÖNLERİNİ BERTARAF ETMEK VE SEKTÖRÜMÜZÜN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMAK ÜZERE, STRATEJİLERİ BELİRLEME ÇALIŞMALARINA START VERMİŞTİR.

Son yıllarda artan ihracat hacmi, yarattığı istihdam kaynağı ve teknolojik gelişimi ile Türk ekonomisinin belkemiği haline gelen Makine İmalat Sanayimiz, dünya pazarlarındaki payını arttırmak için büyük bir potansiyele sahiptir. Büyük potansiyeli ve sanayi sektöründe ana tedarikçi olması nedeniyle ayrı bir öneme haiz olan makine imalat sanayimizin gelişimi ve desteklenmesi için Birlik bünyesinde bir araya gelen "Makine Tanıtım Grubu" aldığı bir dizi kararlarla ihracatçılarımıza öncülük edecektir.

Nitelikli ve eğitimli işgücü, kaliteli üretim, uygun fiyat gibi güçlü yönlerle sahip makine imalat sanayinde, finansal gücün zayıflığı, Ar-Ge ve pazarlamada gidilecek çok yol olması markalaşma/kurumsallaşmadaki eksik yönlerimiz üzerinde birebir odaklanarak çözüm üretmeye çalışan tanıtım grubu; başta Çin olmak üzere, makine sektörü için yatırım imkanları sunan pazarlarda firmalarımıza yurtdışı pazarları tanıtmak amacıyla, Türk Makine Ticaret Merkezleri oluşturma kararı almıştır. Diğer taraftan, Eximbank kredilerinin ihracatçılarımıza kullanılabilmesi ile ilgili olarak, Eximbank ile OAİB arasında Eximbank kredilerinin kullanılabilmesi ile ilgili bir protokol

imzalanmasına karar verilmiştir. Makine sektöründe kalite bilincini yaygınlaştırarak ihracatın artırılmasına destek olmak amacıyla OAİB tarafından yaratılan "TURQUM" markası ise, çoğu KOBİ ölçeğindeki makine üreticisi tek başına yapamayacakları markalaşma olgusunu ortak bir marka altında gerçekleştirebilecektir. TURQUM belgesine sahip firmalara uluslararası fuarlara ve Ticaret Heyetlerine katılımlarında devlet desteğine ilaveten ayrıca Makine Tanıtım fonundan destek verilecektir.

Bunun yanı sıra, teknik ara eleman yetiştirme seferberliğinin başlatılması, proses kodlaması sistemi ve yatırım envanteri oluşturularak, yan sanayinin oluşumuna destek verilmesi yanında sektörün yurt içi ve yurt dışında tanıtılması yönündeki kampanya hazırlıkları tüm hızıyla devam etmektedir.

Tüm bu çabaların arkasındaki temennimiz, Türk makinecilerinin teknoloji üretebilme kabiliyetini arttırarak küresel rekabette bir adım öne geçirecek ortamı yaratmaktır. Makine Tanıtım Grubu olarak strateji belirlemek ve bunları hayata geçirmek en önemli misyonunuz olacaktır.

Saygılarımla.

2010 robot yılı olacak

2003 YILINI TÜRK YILI İLAN EDEN JAPONYA'YA BAKANLIKTAN JEST GECİKMEDİ. TÜRKİYE DE 2010'U "JAPON YILI" OLARAK KUTLAYACAK. GENİŞ KATILIMLI BİR ULUSLARARASI ROBOT YARIŞMASI DÜZENLENECEK.



2003 yılını "Türk Yılı" ilan eden ve ülkelerinde Türk Kültürünün tanınmasını sağlamak için faaliyetlerde bulunan Japonya'ya karşılık Türkiye'de 2010 yılını "Japon Yılı" olarak kutlayacak bu kapsamda bir dizi çalışmalar hazırlayan Millî Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik, 2010'nun "Türkiye'de "Japon Yılı" olarak kutlanacağını ve geniş katılımlı bir uluslararası robot yarışması düzenleneceğini söyledi. Millî Eğitim Bakanlığı Erkek Teknik Öğretim Genel Müdürlüğü ve Japonya Uluslararası İşbirliği Teşkilatının (JICA) işbirliğiyle düzenlenen 3'üncü Robot Yarışması, Selim Sırrı Tarcan Spor Salonu'nda başladı. Yarışmanın açılış töreninde konuşan Bakan Çelik, yarışmanın ilkine 150, ikincisine 270, üçüncüsüne de 500'e yakın yarışmacı katıldığını anımsatarak, "Bu şu demektir; her geçen gün bu yarışmaya katılan proje sayısı katlanıyor. Gençlerimize fırsat verildiği zaman onların ne büyük işler başarabileceğini görüyoruz" dedi. Türkiye'nin Kyoto Protokolü'ne imza attığını belirten Hüseyin Çelik, bu yarışmanın "Temalı Robot" kategorisinde "Çevre" konusunun işlenmesini anlamlı bulduğunu ifade etti. Türkiye'de 2010'un "Japon Yılı" olarak ilan edildiğini anlatan Millî Eğitim Bakanı Çelik, 2003'ün Japonya'da "Türk Yılı" olarak kutlandığını ve bu dönemde Japonya'nın Türkiye'nin ve Türk kültürünün tanınması için büyük destek verdiğini bildirdi. "Şimdi sıra bizde" diyen Çelik, gelecek yıl Japonya Büyükelçiliği ve JICA ile işbirliği yaparak geniş katılımlı uluslararası bir robot yarışması düzenleyeceklerini söyledi.

Tekstil makinecileri iç pazara yoğunlaşıyor

GEÇTİĞİMİZ YIL YÜZDE 31'LİK ARTIŞ YAKALAYAN TEKSTİL MAKİNECİLERİ 2009'DA İHRACATIN YÜZDE 10 DÜŞMESİNİ BEKLİYOR. MAKİNECİLER İÇ PAZARDA İSE CANLANMA OLACAĞINI TAHMİN EDİYOR.

Tekstil makineleri sektörü krize rağmen 2008 yılını yüzde 31'lik artışla 312 milyon dolarlık ihracat yaparak kapattı. Sektörün 2007 yılında 1 milyar 100 olan ithalatı ise 700 milyona düşüldü. Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) Başkanı Adil Nalbant, 2008'de ihracatlarının artmasının nedeni olarak krizin yılın son aylarında çıkmasını gösterirken 2009 yılı için beklentilerinin düşük olduğunu belirtti. Ağırlıklı olarak Mısır, Hindistan, Bangladeş gibi ülkelere ihracat yaptıklarının altını çizen Nalbant, 2009 yılında ihracatta yüzde 10 civarında bir düşüş beklendiklerini ifade etti. Nalbant, "Buna karşılık Avrupalı alıcıların yeniden Türkiye'ye dönmesini bir avantaj olarak görüyoruz. İç pazarda nispeten bir canlanma bekliyoruz" dedi. Adil Nalbant, makine sektörünün de tekstilden ayrı düşünülmemeyeceğini söyledi. Tekstil makineleri sektörünün de tekstilin gelişimine paralel bir seyir izlediğini belirten Nalbant, "Yerli makine üretiminde temeller 1970'li yıllarda atıldı. Bursa'da dokuma, Gaziantep'te halı dokuma, Uşak'ta büyük yünlü tezgâhları üretiliyordu. İkinci el makinelerin Türkiye'ye girmesi ile birlikte bu yerler kapandı. On dan sonra da dünya çapında bir dokuma tezgâh markası çıkmadı. İplik ve dokuma makinelerinin bütün yedek parçalarını üretiyoruz ama hala bugün dokuma tezgâhlarında ve iplik makinelerinde yurtdışına bağımlılığımız sürüyor." Nalbant, tekstilin iplik, dokuma, örme, boya ve apre olmak üzere beş ana grup altında toplandığını hatırlatarak "Burada boya ve apre makinecisi arkadaşlarımız çok güzel makineler yapıyor. Boyahane kurmak istediğiniz zaman her şeyi Türkiye'den temine edebiliyorsunuz" dedi.



Türkiye savunma sanayi Araplarla ortak üretimde



TÜRKİYE ABU DABİ'DEKİ IDEX FUARI'NA ÇIKARMA YAPTI. FUARDA BAE FİRMALARI İLE TÜRK ŞİRKETLERİ ARASINDA TEKNE VE ROKET ÜRETİMİ ANLAŞMASI İMZALANDI.

IDEX Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) başkenti Abu Dabi'de açıldı. Açılış nedeniyle düzenlenen törene Milli Savunma Bakanı Vecdi Gönül ve Savunma Sanayi Müsteşarı Murad Bayar da katıldı. Gönül bu yıl ki fuarın ortak üretim anlaşmaları nedeniyle Türkiye açısından önemli olduğunu söyledi. Gönül 'Yonca-Onuk firmamızla BAE Abu Dabi Ship Building arasında 34 teknenin müşterek imal edilmesi ile ilgili bir anlaşma, bunun yanında Roketsan'ın BAE Burkan firması ile yine müşterek roket üretimi konusunda anlaşma imzalanacak. Ayrıca firmalar arasında software ve haberleşme konusunda bazı altyapılar görüşülecek' dedi. Fuara bu yıl 38 firma ile katıldıklarını belirten Gönül, ABD'den sonra en geniş alanın Türk firmalara tahsis edildiğini kaydetti. Türkiye ile BAE arasındaki ilişkilere değinen Gönül, önceki gün Velihaht Prens tarafından kabul edildiğini, görüşmede Türkiye ile Arap Emirlikleri arasındaki ilişkilerin ele alındığını söyledi. Türk standının fuarın merkezinin girişinden uzak olmasına rağmen Velihaht Prens'in ilk ziyaret ettiği stantlardan biri olduğuna işaret eden Gönül 'Yakın ilgisini projeler konusunda sorular sorarak bilgi almasından siz de müşahede etmişsinizdir. Velihaht Prens'in bu yüksek ilgisi ümit ederim yürümekte olan işbirliğimizi daha da yakın bir işbirliğine dönüştürür' dedi. Bu arada Yonca Onuk firmasının Dubaili firma ile MRTP-16 hücum botunun yapımı için de anlaşma imzalayacağı öğrenildi.

Mısır'a serbest makine ticareti başladı

Mısır, AB-Mısır Ortaklık Anlaşmasına paralel olarak ülkemiz menşeli sanayi mallarının Mısır'a ithalatında uygulanan gümrük ve eş etkili vergileri farklı indirim takvimine sahip 4 liste çerçevesinde aşamalı olarak sıfırlayacak. Bu kapsamda, makinelerin büyük yük çoğunluğunun yer aldığı Liste 1 kapsamındaki sanayi malları için, anlaşmanın yürürlüğe girdiği 1 Ocak 2008 tarihinden itibaren gümrük ve eş etkili vergiler sıfırlanmıştı.

Daha az sayıda makine türünün yer aldığı Liste 2'deki mallar için ise 01 Ocak 2009'da bu vergiler yüzde 75 oranında indirildi. 2010 yılı başında yüzde 60, 2011 yılında yüzde 45, 2012 yılında yüzde 30, 2013 yılında yüzde 15 olarak uygulanacak vergiler, 2014 yılı başında tümü ile kaldırılacak.

Eximbank'tan yurt dışı fuarlara katılan firmalar için yeni krediler

Türk Eximbank, 11 Şubat 2009 tarihinde aldığı karar ile yurt dışında düzenlenen fuarlara katılan firmalara kredi vermeye başladı. Konu ile ilgili olarak yapılan açıklamaya göre söz konusu kredi: "Türkiye'de yerleşik kurum ve kuruluşlar ile bilanço esasına göre defter tutan gerçek kişi ve ticaret şirketleri şeklinde faaliyet gösteren, yurt dışında Türk İhraç Ürünleri Fuarı, Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarı ve Milli Katılım organizasyonu gerçekleştiren organizatörlere, söz konusu fuar organizasyonuna katılan firmalara ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından belirlenerek ilan edilen sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel olarak katılan firmalara verilecek.

Bu krediler, 180 günlük dönemler sonunda anapara ve tahakkuk eden faizi ile birlikte ödenmek üzere 360 gün vadeli, TL para cinsinden, yüzde 13 faiz oranı ile anapara, faiz ve taahhüt riskleri toplamının yüzde 100'ü oranında asli teminat alınarak kullanılacak. Kredi başvurularının Türk Eximbank Genel Müdürlüğüne yapılması gerekiyor.

Suriye'ye ticaret heyeti

ŞAM'DA GERÇEKLEŞTİRİLEN TİCARET HEYETİ PROGRAMINDA, FORUMDA ORTAKLIK KONSEYİ DEĞERLENDİRME TOPLANTISI MUTABAKAT ZAPTI VE PATENT KURUMLARI İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI İMZALANDI.



Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğü; Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri ve Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri organizasyonunda ve Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen başkanlığında 16-18 Şubat 2009 tarihleri arasında Şam'da bir Ticaret Heyeti programı gerçekleştirildi. Türkiye'nin ihraç ürünlerinin tanıtımı ve iki ülke iş çevreleri arasındaki işbirliği imkanlarının arttırabilmesi amacıyla resmi ve özel sektör temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen 'Ticaret Heyeti Programı'na başta inşaat malzemeleri ve yapı sektörü olmak üzere, makine ve aksamları, tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon, gıda, demir-çelik ve diğer metaller, mobilya, kimyasal maddeler, otomotiv ve yedek parçaları, elektrik-elektronik ve diğer muhtelif sektörlerinde faaliyet gösteren Türk firmaları katıldı. Milletvekilleri ve çeşitli kurumların üst düzey temsilcileri ile 122 Türk firma temsilcisinin iştirakiyle gerçekleştirilen Ticaret Heyeti programının ilk günü T.C. Suriye Büyükelçiliği eski Ticaret Müşaviri Sn. Tayfun KILIÇ tarafından işadamları için 'Suriye Pazarı Hakkında Bilgilendirme Toplantısı' düzenlenmiştir. Heyetin ikinci günü 'Türkiye-Suriye İşadamları Forumu' ve forumu takiben Türk ve Suriyeli işadamları arasında ikili iş görüşmeleri yapıldı. Türkiye-Suriye İşadamları Forumu'nda Türk Heyetini temsilen Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohum ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Turgay Ünlü, DEİK- Türkiye Suriye İş Konseyi Eş Başkanı Ruhsar Pekcan ile TUSKON Başkan Yardımcısı Hacı Ramazan Davulcuoğlu da programın önemini anlatan konuşmalar yaptı. Suriye Arap Cumhuriyetini temsilen, Suriye Ekonomi ve Ticaret Bakanı Amer Housni Loutfi, İş Konseyi Eş Başkanı Bahaeddine Hassan, Suriye Ticaret Odaları Federasyonu Başkanı Mohammad Ghassan Al-Qallaa tarafından yapılan konuşmalarda özetle Türkiye ile Suriye arasındaki tarihi, ekonomik ve ticari ilişkilerle Ticaret Heyeti'nin iki ülkeye sağlayacağı katkı ve önem vurgulandı. Forumda Ortaklık Konseyi Değerlendirme Toplantısı Mutabakat Zaptı ve Patent Kurumları İşbirliği Anlaşması imzalandı.

Makineciler Polonya çıkartmasına hazırlanıyor



Kurulduğu tarihten bu yana Türk makine ihracatçılarına uluslararası sektörel fuarlara katılımı teşvik eden, ticaret ve alım heyetleri düzenleyen Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği yine aynı hedef ile makine sektöründe Polonya'nın Ponzan şehrine 08-12 Haziran 2009 tarihleri arasında düzenlenecek olan ITM POLAND 2009 (ITM POLSKA Innovations-Technologies-Machines Poland 2009) Fuarı'na bu yıl ilk kez Makine Sektörü Milli Katılım Organizasyonu gerçekleştirecek. Türkiye'nin ihracatındaki önemi giderek artan Polonya, makine ve aksamları ise bu önemli pazarda potansiyeli yüksek sektörlerin başında geliyor. Türk Makine sektörünün gerçekleştireceği en etkin organizasyonlarından biri olan ITM POLAND 2009 Fuarı için kar amacı güdülmüyor ve katılımcı firmalara mümkün olan en düşük maliyetler yansıtılacak. Polonya'ya ile olan ihracat bağlantılarının ne denli önemli noktalara geldiğini gösteren rakamlar ise pazarın büyüdüğünün bir kanıtı. 2006 yılında 1.060 milyon dolar olan ihracat, 2007 yılında yüzde 35,5 artarak 1.436 milyon dolara ulaştı. 2008 yılında ise 1.607 milyon dolar olan ihracat yüzde 12 artış gösterdi. 2006 yılında 84'üncü fasıl itibarıyla Polonya'ya gerçekleştirilen makine ihracatı 148.861 bin dolar değerinde gerçekleşti. 2007 yılında ise yüzde 38,8 artarak 206.588 bin dolar oldu. 2008 yılında ise makine ihracatı %22,5 artarak 253.137 bin \$ olmuştur. Fuara katılım için metrekare fiyatı nakliye dahil 315 Euro; nakliye hariç 230 Euro olarak belirlendi. Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nde yapılan açıklamada şu bilgilere yer verildi: "Fuara katılan firmalar 2004/6 sayılı Tebliğ kapsamında, destek olarak yurt dışı fuar katılımlarına sağlanan teşviklerden yararlandırılacak, anılan fiyata yer kirası, stant inşası ve genel dekorasyonu (her 12 mÇ için 3 sandalye ve 1 masa, 1 kilitli dolap), sergi mallarının gidiş-dönüş nakliyesi (her 4 mÇ için 1 m?), gümrükleme ve nakliye boyunca all risks sigortası (yalnızca nakliye dahil katılımlar içindir), stand temizliği, fuar kitapçığında ücretsiz yer alma ve genel tanıtım dahildir. Türkiye'nin ilk kez yer alacağı fuara milli katılım organizasyonu ile katılmak isteyen üyelerimizin en geç 24 Nisan 2008 Cuma gününe kadar ekte yer alan başvuru formunu eksiksiz doldurarak 0312- 447 01 80 no'lu faksa veya oaiib-pr@dtm.gov.tr elektronik posta adresine göndermelerini gerekmektedir"



“Kriz bir fırsattır”

‘KRİZLERE KARŞI NASIL BAĞIŞIKLIK KAZANACAĞIZ?’ KONULU PANELDE KONUŞAN BUTEK MAKİNA’DAN NAMIK KEMAL MEMİŞ, ÖZELLİKLE FASON ÜRETİM YAPAN VE KENDİ TEKNOLOJİSİNİ ÜRETEMİYEN ÜLKELERDE KRİZLERİN FIRSAT OLDUĞUNU SÖYLEYEREK, “TECRÜBENİN KAÇ KRİZ YAŞANDIĞIYLA İLGİSİ YOK. NE TÜR DENEYİMLER KAZANDIĞINIZ VE NELER ÖĞRENDİĞİNİZ ÖNEMLİ” DEDİ.

‘Krizlere Karşı Nasıl Bağışıklık Kazanacağız?’ konulu panelde konuşan Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Butek Makina Yönetim Kurulu Başkanı Namık Kemal Memiş, Türkiyeli firmaların planlamayı sevmediğini ve plan yapmayı önemsemediğini söyledi. Memiş ayrıca fason üretim yapılan ve kendi teknolojisini üretemeyen ülkelerde krizin bir fırsat olduğunu sözlerine ekleyerek, “Tecrübenin kaç kriz yaşandığıyla ilgisi yok, ne tür deneyimler kazandığınız ve neler öğrendiğiniz önemli” dedi. Perpa Konferans salonundaki panelin yöneticiliğini Yenibiriş.com Genel Müdürü Deniz Ceylan Kılıçlıoğlu yaparken, Yönetim Danışmanları Derneği’nden Tülin Seçen, Zeynep Tura, Fahrettin Otluoğlu ve Doğan Online’dan Cenk Türkoğlu da konuşmacı olarak yer aldılar.

“PLANLAMAYI SEVMİYOR”

Sunumuna sanayileşmiş ülkelerin planlama yaptıklarını söyleyerek başlayan Butek Makina Yönetim Kurulu Başkanı Namık Kemal Memiş şöyle devam etti: “Türkiyeli firmalar planlamayı önemsemiyor ve sevmiyor. Öyle firmalar biliyorum ki yatırımları-

nı yaptıktan sonra ‘Bu işten kazançlı çıkamayız’ diyerek yatırımlarını harcıyorlar. Ne iş yapacağımıza çok iyi karar vermeli ve yatırımlarımızı bu doğrultuda yapmalıyız.”

Butek Makine’yi mühendislik firması olarak kurduklarını ancak daha sonra ülkenin ihtiyaçları doğrultusunda üretim de yapan bir firma haline geldiklerinin altını çizen Memiş, “Stratejik planlarımızı yaptık ve bu planları her gün yeniden revize ederek değiştirdik” diye konuştu. Memiş şöyle devam etti: “Türkiye’de iş yaparken daha çok diğer firmalar ne yapıyorsa biz de onu yapalım tarzında birbirimiz kollararak yapılan bir çalışma tarzı var. Avrupa Birliği ile kıyasladığımız zaman bugün Türkiye’de vinç üretebilecek firma sayısı 198 iken bu sayı AB’de sadece 7’dir.”

“KRİZ EKSİKLİKLERİ GİDERMEK İÇİN ŞANS”

Kriz öncesinde işlerin yoğun olduğu dönemde personel eğitimlerinin verilemediğini ve makine bakımlarının yapılmadığını sözlerine ekleyen Memiş, krizin tüm bu eksiklikleri giderebilmek için bir şans olduğunu aktardı. Memiş şöyle devam etti: “Rakipler tabii ki önemli ancak sadece rakipleri takip etmek kendi işimizi görmemizi engeller. Biz firma olarak rakiplerimizin hatalarını yapmadık. Eğer iyi rakip olmazsa siz de olmazsınız. Rakiplerimizi asla kopya etmedik.”

Firma sahibi olarak her kuruluşun hesabının sorulması gerektiğine de vurgu yapan Memiş, kriz dönemlerinden özellikle Satın Alma departmanlarına önemli sorumluluklar yüklendiğini söyledi. Her 5 yılda bir krizler yaşandığını ve bu krizin de tüm dünyayı aslında 2014 krizi için hazırladığını aktaran Memiş, “Krizsiz yaşayamayız. Özellikle fason üretim yapan ve kendi teknolojisini üretemeyen bizim gibi ülkelerde kriz bir fırsattır. Tecrübenin kaç kriz yaşandığıyla ilgisi yok. Ne tür deneyimler kazandığınız ve neler öğrendiğiniz önemli” dedi.

Darüşşafakalılarının robotu ABD yolcusu

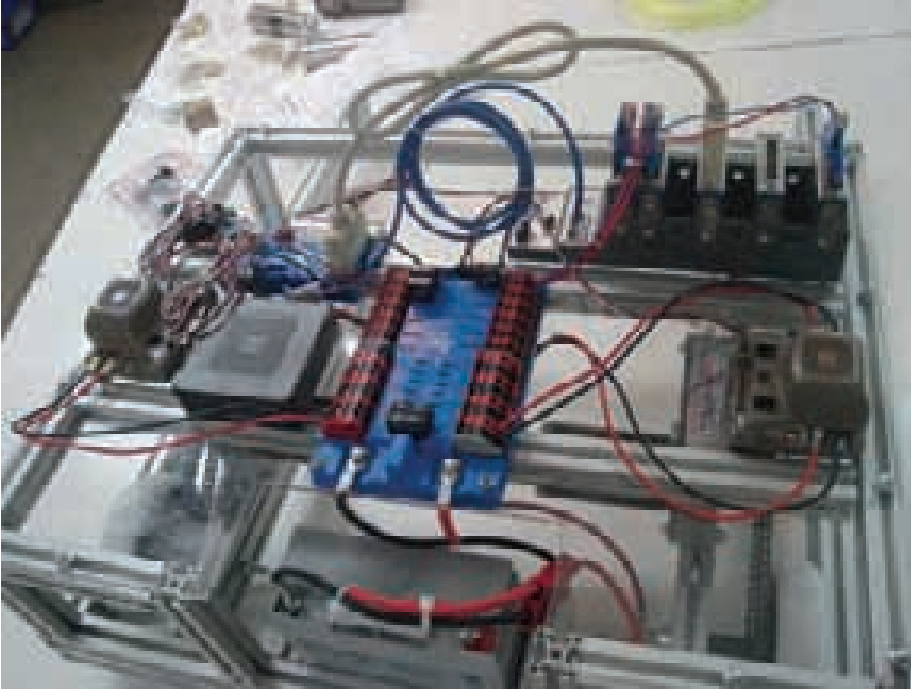
DARÜŞŞAFKA EĞİTİM KURUMLARI ÖĞRENCİLERİNİN KURDUĞU ROBOT KULÜBÜ, 26-28 MART TARİHLERİ ARASINDA ABD'DE GERÇEKLEŞTİRİLECEK OLAN FIRST ROBOT YARIŞMASI'NDA, "DACKA" ADINI VERDİKLERİ ROBOTLA TÜRKİYE'Yİ TEMSİL EDİYOR.



Darüşşafaka Eğitim Kurumları öğrencilerinin kurduğu Robot Kulübü her geçen gün yeni projelerde isimlerini duyuruyor. Kulüp Türkiye’de ilk kez 2004 yılında gerçekleşen FLL (First Lego League) yarışmasına Koç Üniversitesi ile birlikte katılmış ve katıldığı ilk sene “engel yok” ödülünü almıştı. Aynı grup bu sene ise ABD’de FIRST’ün (Foundation for the Inspiration and Recognition of Science and Technology) düzenlediği FRC (First Robotics Competition) yarışmasına katılıyor. ABD’de liseler arası bir yarışma olan FRC’ye hemen hemen dünyanın her yerinden katılım var. Darüşşafakalı çocuklar Microsoft, NASA ve Boeing’in desteklediği FIRST Robot Yarışması’nda, ‘Dacka’ (‘Darüşşafaka çocukları kardeşler’ sözünün kısaltılması) adını verdikleri robotla Türkiye’yi temsil ediyor. Lise öğrencilerinden oluşan Robot Kulübü’nün üyeleri ise Ayşe Selçok, Mehtap Bektaş, B. Anıl Cici, Emre Can Adıyaman, Beren Kayalı, İrem Çabuk, N. Ülkem Güney, Onur Çolakel, Doğucan Yenidünya ve Atıl Kum.

ROBOT 6 HAFTADA TAMAMLANDI

Geçtiğimiz yaz 2 öğrencisiyle birlikte ABD’ye giden Darüşşafaka Fen bilgisi ve Teknoloji Öğretmeni Müge Tuvay yarışmaya katılacakları robotu şöyle anlatıyor: “Her sene FIRST tarafından FRC için bir görev belirleniyor. Ve o görev Ocak ayının ilk cumartesi günü açıklanıyor. Size verilen robotu bitirmeniz için 6 hafta süre veriliyor. O görevi yapabilecek bir robot tasarlıyorsunuz. Bu 6 hafta süre sonunda robotu paketleyip yarışma yerine gönderiyorsunuz.” Yarışmada bu seneki görevin ay yüzeyi şeklinde tasarlanmış kaygan bir zeminde hareket edecek robotlar yapmak ve atılan topları en azını yemek olarak açıklandığını söyleyen Tuvay şöyle devam ediyor: “Kullanmamız gereken tüm materyalleri bize yolladılar. Bunların dışında da materyal kullanmakta özgürsünüz ama sabit olan materyaller var. Bu sene mutlaka onların gönderdiği tekerleği kullanmak zorundasınız. Çünkü kaygan bir zeminde bu seneki yarışma ay yüzeyi şeklinde tasarlanmış o yüzden de sürtünme



çok az. Zemin de özel bir zemin tekerlekler de. Bunun dışında motorlar var her ekibin aynı şekilde kullanması gereken haksızlık olmasın diye. Ayrıca etrafa çok fazla top atılacak ve o topları yememeniz lazım. Robotların arkasına bir sepet takılacak. 6 tane robot var sahada. 3'lü ekip oluşturuyoruz. Biz de şansımıza kurayla

eşleşeceğiz ve bir maç yapıyorsunuz robotlarla. Robotlar uzaktan kumandalı robotlar. Amaç karşı takıma mümkün olduğu kadar fazla top atıp, yememeye çalışmak. Topları etraftaki öğrenciler atacak. Biz ise etrafta boş olarak düşen topları toplayıp, adamımıza götürmeyi ve onu destekleme stratejisini geliştirdik. Umanım işe yarar."



YENİ BİR ATÖLYE KURULDU

Aslında Darüşşafaka Lisesi'nin yarışmaya katılma hikayesi de oldukça ilginç. Okulun eski mezunlarından biri olan ve 1933-44 yıllarında burada eğitim gören Fikret Yüksel'in kızı Susan Burchard, babasının kurduğu Fikret Yüksel Vakfı sayesinde okula bağışlarını sürdürüyor ve sık sık ziyaretlerde bulunuyor. Burchard'ın ailesiyle birlikte yaptığı bu ziyaretlerden birinde ABD'de liseler arasında yapılan FRC (First Robotics Competition) yarışmasının kendi çocuklarının üzerindeki olumlu etkisini anlatması ve Darüşşafakalı çocukları da bu yarışma-



ya katılmaları konusunda teşvik etmesi Fen Bilgisi ve Teknoloji Öğretmeni Müge Tuvay ve iki öğrencisinin ABD yollarına düşmesine vesile olmuş. Susan Burchard'ın sponsorluğu ile 2008 yazında ABD'ye giden Müge Tuvay ve öğrencileri buradaki yarışmadan etkilenmelerinin ardından 2009'daki yarışmalara katılmaya karar vermişler. Tuvay hikayelerini şöyle anlatıyor: "ABD'de yaşayan bir bağışçımız var Susan Burchard. Babası Darüşşafaka mezunu ve okula her yıl belli bir meblağda bağış yapan biri. Babası vefat ederken vasiyetinde okula yapılan bağışların devam ettirilmesini istiyor. Geçen sene Susan ailesiyle beraber okula geldi. Çünkü ailesindeki çocuklar yine FİRST'ün düzenlediği ama Türkiye'de yapılmayan FRC adından bir yarışmaya katılıyor. Neden Darüşşafakalı çocuklar da bu yarışmaya katılmasın diye düşünüyor. Susan yarışma sırasında kendi çocuklarında çok büyük bir gelişim gözlemlemiş. O yüzden okula geliyor ve bu projeyi başlatıyor geçen sene."

Tuvay ABD'de izledikleri yarışmada kendisini ve iki öğrencisini en fazla etkileyen şeyin ise yarışmaya yeni katılan ülkelerin milli marşlarının söylenmesi olduğunu söylüyor. Türkiye'de de bu organizasyonun başlatılması gerektiğini aktaran Tuvay, "Proje üzerinde çalışırken o kadar çok şey öğrendiler ki. Bir atölyemiz var, bütün bunlar için aletler aldık. Baştan aşağıya yeni bir atölye kurduk. Artık her şeyi yapabilecek durumdalar" diyor.

Türkiye'nin tek yürüyen merdiven ihracatçısı: **Löher Asansör**

**GELİŞEN TEKNOLOJİLERİ YAKINDAN TAKİP
EDEN LÖHER ASANSÖR 2000'Lİ YILLARIN
BAŞINDAN BERİ AYNI ZAMANDA YÜRÜYEN
MERDİVEN ÜRETİMİ YAPIYOR. TÜRKİYE'NİN
TEK YÜRÜYEN MERDİVEN İHRACATÇISI OLAN
FİRMA, İLK YÜRÜYEN MERDİVEN İHRACATINI
İSE KAZAKİSTAN'IN ASTANA ŞEHRİNDEKİ BİR
TREN GARI İÇİN YAPMIŞ.**



Löher Asansör ismiyle Alman markası izlemi verse de aslında yüzde 100 Türk sermayesiyle kurulmuş bir firma. 1967 yılında kurulan Löher Asansör kurulduğu günden beri teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek asansörcülüğünün yanına yürüyen merdiven üreticiliğini de ekledi. 2000'li yılların başından beri yürüyen merdiven üreten firma, üretiminin yüzde 15'lik bir bölümünü ise İran'dan Yeni Gine'ye kadar uzanan bir coğrafyaya ihraç ediyor.

AKTAŞ ASANSÖR'DEN LÖHER'E

Löher Asansör Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Kara Löher'in yüzde 100 Türk sermayeli bir aile şirketi olup, Ali Aktaş tarafından 1967 yılında kurulduğunu söylüyor. 1966 yılında Aktaş Asansörleri olarak kurulan firma, müşterileri Mimar Bülent Doruk'un ismini değiştirmesini istemesi üzerine Löher Asansör adını al-



yor. Kara neden böyle bir değişikliğe girdiğini ise şöyle açıklıyor: "Rahmetli Bülent Bey'in bir inşaatına asansör yapmak üzere anlaşma yapılırken Ali Bey inşaatına 'Bu binanın asansörleri Aktaş Asansörleri tarafından yapılmaktadır' diye bir reklam tabelası asar. Bunu gören Bülent Bey ise Ali'ciğim sen bu tabelayı buraya astığın sürece ben bu inşaatı istediğim fiyata daire satamam, git kendine yabancı bir isim bul ondan sonra gel tabelanı ben yaptırırım, birlikte asalım' der. Bunun üzerine Ali Bey düşünür taşınır ve firmanın ismini 'Löher Asansör' olarak değiştirir."

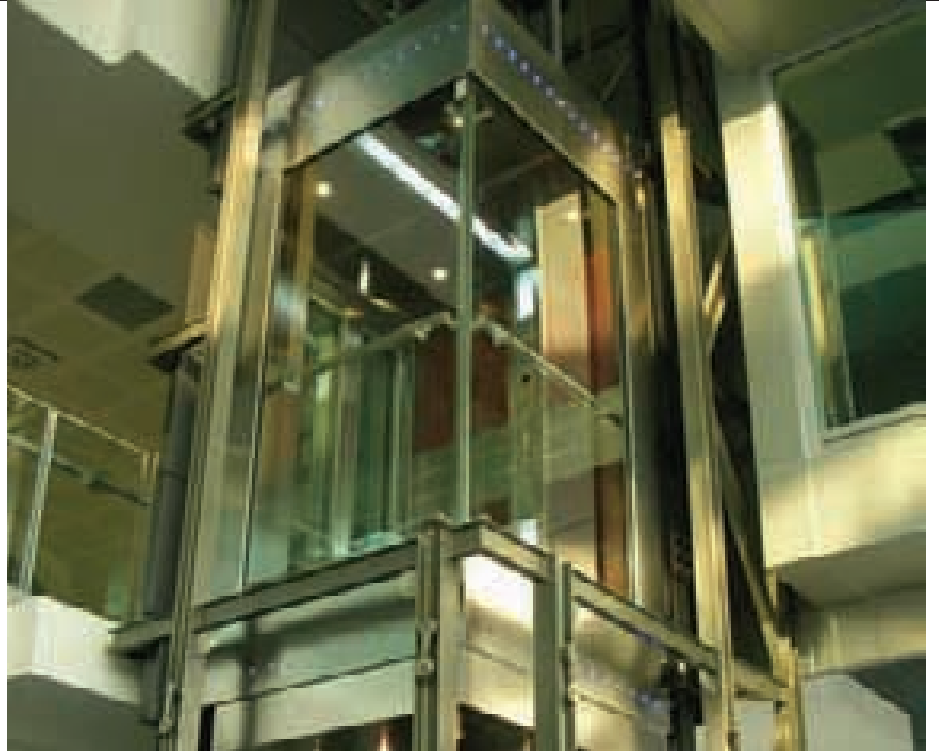
İsmi marka patentinin alınması gündeme geldiğinde ise şirket yetkilileri başvurularında bir sonuca ulaşamamış. O dönemde yolu Ankara'ya düşen Ali Aktaş, Patent Dairesi'ne gider. Oradaki yetkililere marka patenti için başvurusu olduğunu ancak bir türlü alamadığını söylediğinde, "Bu yabancı bir isim biz buna marka patenti veremeyiz" cevabını alır. Bunun üzerine ise Ali Aktaş, bu ismin aslında çok sevdiği beş öğenin baş harflerinden oluşmakta olduğunu söyler: "Çiçeklerden en çok laleyi severim, laleler açtığında bahar gelmiş demektir, insanlar neşe dolar, aşık olurlar, doğa kendini yenilemiş, insanlar sevinçle doludur. Benim annem şalvar giyerken, ilkokul öğretmenim tayyör giyerdi, çok güzel bir kadındı. Her öğrenci gibi bende ilkokul öğretmenimi çok severim ancak ismini hatırlayamadığım için Öğretmen kelimesinin ilk harfini seçtim. H, Hatay'dan gelmektedir. Hatay daha sonradan seçimle

ülkemiz topraklarına katılmıştır. Ben askerliğimi orada yaptım. Orada bir kale vardır, o kalede de çok güzel kiremitte tavuk yaparlar, tadı hala damağımda, unutamadım, yolunuz düşerse mutlaka deneyin. E, Edirne'den gelmektedir. Edirne ülkemizin Avrupa'ya açılan kapısıdır. Benim ailem Bulgar göçmenidir. Bizler Türkiye'ye ilk geldiğimizde Edirne'yi görmüşüz, görmekle yetinmeyip, Vatan toprağını öpmüşüz. R, Rize'den gelmektedir. Bakın sabah sabah ben kapınızı çaldığımda beni misafir ettiniz ve çay ısmarladınız. Ben çayı çok severim, çay aynı zamanda Türk misafirperverli-

ğinin simgelerinden biridir. Çayın başındaki Ç harfi olamayacağı için çayın yetiştiği şehrin baş harfi olan R 'yi koyarak, LÖHER ismini firmama kullandım." Bunun üzerine görevli memur, Amca senin bu anlattığına inanmadım ama sabah sabah o kadar güzel bir hikaye anlattın ki bende bunu onaylayım yoksa başka türlü onaylanmaz bu marka patenti der. Böylelikle Löher markası Lale, Öğretmen, Hatay, Edirne, Rize şeklinde patentlenmiş olur.

1967'DEN BERİ ÜRETİYORLAR

1967 yılından bu yana asansör üretimi yapan firmanın Genel Müdürü Yardımcısı Mehmet Kara, "Teknolojinin baş dönürücü bir hızla gelişmesinin yanında müşteri zevklerinin de çeşitlenmesi firmamıza yeni sorumluluklar yüklemiştir" diyor. Löher'in müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla asansör sektörü ile yürüyen merdiven sektörünün birbiri ile iç içe çalışması gerektiğine inanarak 2000'li yıllarda yürüyen merdiven sektörüne girmeyi hedeflediğini ve planladığı bu hedefe ulaştığını aktaran Kara, "Tabii ki bu hedefe durduk yere çıkmadı" diye konuşuyor. 1997 yılında, İzmir'de fabrikalarının bulunduğu Atatürk Organize Sanayi Bölgesi yanında Kipa'nın büyük bir alışveriş merkezi yapmaya başladığını aktaran Kara, "Kipa ilk kurulduğunda aralarında rahmetli İzmir Büyükşehir Belediyesi eski başkanı Ahmet Pirıştına, ünlü sanatçılarımızdan Metin Akpınar ve İzmir'in ünlü sanayicilerinin bir araya gelerek kurduğu bir oluşumdur. Ve yine duayan sanayicilerimizden Şinasi



Ertan yönetimindeydi" diyor. Kara şöyle devam ediyor: "Alışveriş Merkezinin kaba inşaat aşamasında teklifimizi hazırlayarak Şinasi Bey'in karşısına çıktığımızda, Ali Bey'e 'Ali'ciğim bu AVM inşaatımızda hem asansörler, hem de yürüyen merdivenler ve eğimli yolcu bantlarımız olacak. Biz asansörleri tabii ki sana yaptırmak isteriz. Ancak o zaman en az 2 taşeron ile çalışmam lazım, ayrı 2 ödeme yapmam lazım, satış sonrası servis aşamasında ise 2 ayı firma ile çalışmak zorunda kalacağım. Eğer izin verirsen biz bu işimizde asansörlerimizi, yürüyen merdiven üreten bir firmadan alalım. Böylelikle alacağım ürün sayısı ve toplam tutarı artacağı için vadeyi de uzatabilirim" der. Bunun üzerine Ali Bey, bu konuşmadan da ders çıkararak yürüyen merdiveni

ürün portföyümüze koyarak müşterilerimize sunmazsak yeni müşteri kazanmayı bırakın, eski müşterilerimizi de kaybederek, küçülmek zorunda kalacağız diye düşünerek yürüyen merdiven üzerine projeler geliştirmeye başlar." Önce yurtdışından alıp satarak montajı ve satış sonrası servis hizmeti aracılığı ile ürünü detaylı olarak tanımanın amaçlandığını söyleyen Kara, "İşin içine girdikçe zor olarak düşünülen şeyler kolaylaşır, kolay olarak kabul edilen bazı durumlar ise zorlaşır" diyor. 2000 yılında başlayan 2 sene süreli TTGV (Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) ve TUBİTAK'a bağlı TİDEB (Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Birimi) destekli bir AR-GE projesi ile proje süresi bitmeden 2001 yılında ilk prototip yürüyen merdivenlerini ürettiklerini belirten Kara, "Almanya'da sektörümüzün en büyük fuarlarından biri olan Interlift fuarında aynı yıl sergiledik. Üretilen ilk Löher yürüyen merdiven Ankara-Kızılay'daki And Çarşısı Alışveriş Merkezi'nde faaliyet göstermektedir. İlk ihracatı yapılan yürüyen merdiven ise Kazakistan-Astana'da tren garında faaliyetine devam etmektedir" diyor.

CE BELGESİNE SAHİP İLK YÜRÜYEN MERDİVEN

Türkiye'de CE standartlarına uygun ilk yürüyen merdiven imalatını gerçekleştiren Löher'in yürüyen merdiven, yürüyen eğri yol ve yürüyen düz yolu sadece kendi firması adı altında pazarlamayıp sektö-



ründeki tüm meslektaşları ile de paylaştığını belirten Kara, "Ancak; meslektaşlarının Löher markalı yürüyen merdiveni müşterisine satarken zarar görebileceği, müşterilerini Löher'e kaptırabileceği düşüncesi ile rahatsız olmaması için yürüyen merdiven, yürüyen eğri yol ve yürüyen düz yol markasını Trust olarak belirlemiş bulunmaktadır. Dün, Löher milyonlarca insanı asansörleri ile yukarıya çıkarıyordu. Yarın daha çok insanı yürüyen merdiven, yürüyen eğri yol ve yürüyen düz yol ile taşımaya devam edecektir" diye konuşuyor. Asansör ve yürüyen merdivenin kardeş iki sektör olduğuna inandıklarını dile getiren Kara, 1999 yılında yönünü yürüyen merdiven sektörüne daha ciddi bakış açısı ile yönelen Löher'in 37 yıllık asansör tecrübesine

TSEK ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı 'İmalatçı' Belgelerine sahiptir. Üretim teknolojileri açısından büyük yenilikler kaydeden Löher 01/06/2000 tarihinde ISO 9001 Belgesini almış; bununla da yetinmeyip 18/06/2003 tarihinde KEMA ISO 9001:2000 versiyonunu kazanmıştır. 19 Mayıs 2004 tarihinde de CE işaretleme ni kullanma hakkını alarak başarısını yurtdışında da tescillemiştir."

TÜMÜYLE YERLİ MALZEME KULLANIYORLAR

1967 yılından bugüne fabrikası'nda asansör kabinleri, kapıları, makineleri, tabloları ve yedek parçalarının imalatını yapan Löher kullandığı malzemelerin tümüyle yerli üretimi olmasına itina gösteriyor. 2000 yılından itibaren de her türlü bina

“Krizin Avrupa ülkelerini vurmasının en büyük nedenlerinden birisinin fabrikalarını ucuz iş gücünden yararlanmak üzere Çin'e taşımaları nedeniyle kendi vatandaşlarının işsiz kalması olduğunun unutulmaması gerektiğini aktaran Kara, "İşsiz kalan insanların doğal olarak tüketimlerini kısmaları sebebiyle bindikleri dalı kesmişlerdir" diyor. Kara, "Kendi ülkemizde benzer durumları yaşamamak için 'Yerli malı yurdun malı, herkes onu kullanmalı' diyor.”

TTGV, TÜBİTAK, TİDEB ve 9 Eylül Üniversitesi katkılarıyla yürüyen merdivenleri de eklediklerini söylüyor. Kara, Kanada, Amerika, Almanya, Avusturya ve Çin'de çeşitli araştırmalar yaparak, uzun süren deneyimler neticesinde üniversite, TTGV, TÜBİTAK işbirliği ile tamamen kendi tasarımları olan yürüyen merdiveni ürettiklerini, ardından da yurt içi ve yurt dışı pazarlarda kullanıma verdiklerini söylüyor.

Kara üretmiş oldukları ürünlerdeki teknolojik yenilikleri ise şöyle açıklıyor: "Tesis edilen asansör ve yürüyen merdivenler TSE, TSEK ve Bayındırlık Bakanlığı ile ilgili Belediye'nin Teknik işler yönetmeliklerine uygun olarak imal edilip; montajları firmanın ehliyetli montörleri tarafından denetlenmektedir. Firmamız TSE,

özelliğine uygun yürüyen merdiven, yürüyen düz yol ve yürüyen eğri yol imalatı yapabildiklerini aktaran Kara, "Ürünlerimizde kullanıma sunulacağı bina özelliklerine uygun nitelik aranması sebebi ile tümüyle seri üretim yapılamamaktadır" diyor. Kullanım yeri olan binaya en uygun özellikler göz önünde bulundurularak özenle tasarım yaptıklarının altını çizen Kara, "Löher'in ürün yelpazesi her ürünü için ayrı tasarımlar gerçekleştirilmesi sebebiyle zengin içeriğe sahiptir" diye konuşuyor.

Yılda ortalama 300 adet; taşıma kapasiteleri 30 kilogramdan 10 bin kilograma kadar olan asansörler ürettiklerini belirten Kara, Löher'in portföyünün yüzde 15'lik bölümünün ihracatlarının oluşturduğunu aktarıyor. Löher Asansör ürünleri başta

Türk Cumhuriyetler olmak üzere İran, Irak, Suriye, Arabistan, Almanya, Avusturya, İngiltere, Ukrayna, Hollanda, Belçika, Slovakya, Yeni Gine gibi ülkelere ihraç ediyor. Kara, 2 kıtaya ihracat yaparken ödün vermedikleri noktanın ise kalite olduğunun altını çizerek, "Bu da müşterilerin ürünlere olan ilgisini arttırmaktadır" diyor. Asansör sektöründe tüm dünyaca tanınan Yunanistan - Kleemann firmasına da ürün sattıklarını belirten Kara, Löher'in dünya üzerindeki çeşitli sektörel firmalar ile bayilik sözleşmeleri olduğunu ekliyor. Kara ayrıca, "LÖHER tam anlamıyla Türk Malı olup, sermayesinde yabancı desteği bulunmamaktadır" diyor. Türk halkının ithal malın daha iyi olduğuna inanmalarının her sektördeki en büyük sorun olduğunun altını çizen Kara, "İhalelerde ithal ürünlerin tercih edilmesi sebebi ile ülkemiz ciddi döviz kaybına uğramaktadır. Bu konuda devletimizin birçok koluna başvuruda bulduk. Mücadele ediyoruz ve etmeye devam edeceğiz" diye konuşuyor. Kara, "2008 yılı ihracatlarının 398.741,80 euro ve 2.663,74 dolar olarak gerçekleşti" diyor. Yurt dışında büyük bir projeleri olduğunu ve yaklaşık 1 milyon euro değerindeki peşinatı da aldıklarını belirten Kara, ancak kriz dolayısıyla projenin şu an için dondurulduğunu söylüyor. 2009 yılında bu projeyi piyasaların düzmesi neticesinde tamamlayabileceklerini belirten Kara, "Ayrıca 2009 yılının ilk 2 ayında yaklaşık 120.000 euroluk bir ihracat sözleşmesi yapmış durumdayız. Hedefimiz bu sene ihracatımızı 1 milyon 800 bin euronun üzerine çıkartabilmektir" diyor.

Kara son olarak, krizin Avrupa ülkelerini vurmasının en büyük nedenlerinden birisinin fabrikalarını ucuz iş gücü vb. faydalardan yararlanmak üzere Çin'e taşımaları sebebiyle kendi vatandaşlarının işsiz kalması olduğunun unutulmaması gerektiğini aktaran Kara, "İşsiz kalan insanların doğal olarak tüketimlerini kısmaları sebebiyle bindikleri dalı kesmişlerdir" diyor. Kara şöyle devam ediyor: "Kendi ülkemizde benzer durumları yaşamamak için 'Yerli malı yurdun malı, herkes onu kullanmalı' diyorum. Bunu derken de yerli mallarımızın kalitesini artırarak fiyatlarını rekabet edilebilir seviyelere çekme görevinin de biz sanayicilere düştüğünü unutmamalıyız."



PATENT KAVRAMI TÜRKİYE'DE YENİ YENİ ÖZÜMSENMEYE BAŞLANIRKEN PATENT ALIMI DA SON 10 YILDA 10 MİSLİ ARTIŞ GÖSTERDİ. PATENT, FAYDALI MODEL, ENDÜSTRİYEL TASARIM VE MARKALARIN TESCİLİ KONUSUNDA DANIŞMANLIK HİZMETİ VEREN DESTEK PATENT YÖNETİM KURULU BAŞKANI KEMAL YAMANKARADENİZ, PATENT BAŞVURULARININ SEKTÖREL ANLAMDA EN ÇOK MAKİNE, GIDA, KİMYA VE KOZMETİK SEKTÖRÜNDE ARTIŞ GÖSTERDİĞİNİ SÖYLÜYOR.

Makinede patent alımları artıyor

Teknolojik yeniliklerin her geçen gün hızla yayıldığı küresel dünyada, alınan patent sayısı da ülkelerin gelişmişlik seviyesinin önemli göstergelerinden biri. Türkiye'de patent kavramı ise yeni yeni özümsemeye başlanıyor. Özellikle Türk Patent Enstitüsü'nün kuruluşu olan 1994 yılından sonra patent sayılarında sürekli bir artış yaşanıyor ve artık firmalar, çalışmalarını koruma altına almanın önemini anladıklarını gösteriyor-

lar. Son 10 yıl içinde Türkiye'de yapılan patent başvurularında beş misli artış yaşandı. Türkiye genelinde 1996 yılında toplam 1091 patent ve faydalı model başvurusu gerçekleşirken, bu rakam 2008 yılında 10 bin'in üzerine çıktı. Patent başvuruları sektörel anlamda en çok makine, gıda, kimya ve kozmetik sektöründe artış gösterdi. Ancak gelişmiş ülkelerdeki patent alımlarını incelendiğinde bu rakamların aslında hala çok aşağılarda olduğu da görülebilir. Bugün

Japonya 450 bin, ABD 400 bin, Güney Kore 180 bin ve Almanya 80 bin patent başvurusu ile zirvedeler. 'Taklitçi' olarak kabul edilen Çin bile 200 bin seviyelerinde patent yani teknolojik buluş üretiyor.

PATENT SANAYİLEŞMENİN GÖSTERGESİ

1983 yılından beri patent, faydalı model, endüstriyel tasarım ve markaların tescili konusunda danışmanlık hizmeti veren

Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz Moment Expo'nun sorularını yanıtladı. Türkiye'de patent konusunda uygulamada olan İncelemeli, İncelemesiz Patent ve Faydalı model olmak üzere 3 sistem olduğunu söyleyen Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, İncelemeli Patent'in 20, İncelemesiz Patent'in 7, genelde küçük buluşlar için kullanılan faydalı model belgesinin ise 10 yıllık koruma sağladığını söylüyor.

Buluşuna patent alan kişi ya da kuruluşun 20 yıllık bir süre boyunca o buluşla ilgili tüm hakların tek sahibi olduğunu yani tekel hakkını aldığını ifade eden Yamankaradeniz, "Buluşunu üretip satabilir, lisans hakkını devrederek gelir elde edebilir ya da patent belgesini tamamen satabilir. Hatta patent belgesini miras olarak bile diğer kuşaklara devretmek mümkündür" diye konuşuyor. Hukuki haklar anlamında bakıldığında ise hak sahibinin patentine tecavüz olması durumunda; para ya da hapis cezası, mal toplama, iş yeri kapatılması gibi isteklerle mahkemeye gidebileceğini belirten Yamankaradeniz, ülkeler bazında patent gelişmişliğini ise şöyle açıklıyor: "Ülke bazında konuya bakarsak patent gelişmişliğin bir işaretidir. Bugün bir çırpıda gelişmiş ülkedir diyebileceğimiz Japonya (450.000), ABD (400.000), Güney Kore (180.000), Almanya (80.000) patent başvuru sayılarında zirvededirler. Taklitçi dediğimiz Çin bile 200.000 seviyelerinde patent yani teknolojik buluş üretmektedir. Bu da sanayileşmenin en önemli göstergesidir."

Yamankaradeniz Türkiye'deki patent kültürünü ise şöyle açıklıyor: "Ülkemizde patent kavramı yeni yeni özümsemeye başladı. Özellikle Türk Patent Enstitüsü'nün kuruluşu olan 1994 yılından sonra patent sayılarında sürekli bir artış var. Artık firmalar, çalışmalarını koruma altına almanın önemini anlamış durumdadır. Rakamlar da firmalar cephesinde yaşanan bu olumlu gelişmeyi ortaya koyuyor. Destek Patent olarak biz de eğitim ve seminerler düzenleyerek, her gün yaptığımız firma ziyaretleri ve sektörel fuarlara katılarak kamuoyunu bilgilendirmek için çalışmalar yapıyoruz. Hatta bu doğrultuda tamamen öz kaynaklarımızla desteklediğimiz Patent

Dünyası adında 10 bin tirajlı bir de dergi yayınıyoruz. Son on yılda ülkemizde yapılan patent başvurularında beş misli artış yaşandı. Türkiye genelinde 1996 yılında toplam 1091 patent ve faydalı model başvurusu gerçekleşirken, bu rakam 2008 yılında 10 bin'in üzerine çıktı. Patent başvuruları sektörel anlamda en çok makine, gıda, kimya ve kozmetik sektöründe artış gösterdi."

ALACAK ÇOK YOLUMUZ VAR

Makinenin Türkiye'de patent başvurularını sürükleyen sektörlerden birisi olduğunun altını çizen Yamankaradeniz, "Makine üreticilerimiz her geçen gün daha fazla patente değer buluş ortaya koyuyorlar. Ancak bir Güney Kore'yi, bir Japonya'yı düşünürsek daha alacak çok yolumuz olduğunu söyleyebilirim" diyor. Marka, tasarım ve patent haklarının doğru yönetilmesi ile bundan para kazanmanın mümkün olacağına da değinen Yamankaradeniz, özellikle ekonomik darboğazın yaşandığı bugünlerde sınai mülkiyet haklarının daha fazla önem kazandığını belirtiyor. Destek Patent olarak sektördeki 25 yıllık tecrübeleriyle firmalara değer katmaya çalıştıklarını aktaran Yaman Karadeniz, firmalara sınai mülkiyet haklarının etkin bir şekilde yönetilmesi için danışmanlık hizmeti verdiklerini söylüyor.

Kaynak ayırma noktasında da firmalara çeşitli kurumların çok ciddi destekleri olduğunu belirten Yamankaradeniz, "KOSGEB'in tüm fikri haklarla ilgili yurtdışında 6 bin, yurtdışında 10 bin TL'ye kadar destekleri var. TÜBİTAK'ın da özellikle patent konusunda işletmelere 3 bin 450 TL karşılıksız bir teşvik vermektedir" diyor.

Yamankaradeniz, firmaların patent alabilmek için izlemesi gereken yolu ise şöyle özetliyor: "Buluş sahibi firma, patent belgesi alabilmek için genel anlamda buluşun ne olduğunu anlatan "Tarifname" ve "İstemler" adı verilen buluşta hangi kısımların korunmasını istediğini anlattığı dokümanları hazırlamalıdır. Buluş sahibi bunlara ek olarak, buluşun hangi kısmının ne işe yaradığını gösteren "Teknik çizimleri" hazırlayarak bir başvuru dilekçesi ile Türk Patent Enstitüsü'ne başvuru yapacaktır. Ülkemizde tüm bu işlemlerin yürütüleceği resmi



Kemal Yamankaradeniz

Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı

Kaynak ayırma noktasında da firmalara KOSGEB'in tüm fikri haklarla ilgili yurtdışında 6 bin, yurtdışında 10 bin TL'ye kadar destekleri var. TÜBİTAK'ın da özellikle patent konusunda işletmelere 3 bin 450 TL karşılıksız bir teşvik vermektedir.

otorite ve tek merci Türk Patent Enstitüsü'dür. Teknik olarak elde edilecek hakkın, değerini doğru tanımlanması için bu müracaatlarda patent vekili ile birlikte yapmak firmaların lehine sonuçlar doğuracaktır. Bir patent vekili kullanmadan yapılacak başvuru da boşluklar oluşabilir, bu da hak kayıplarına yol açabilir. Ben tüm firmalarımıza başvurularını vekil aracılığı ile yapmalarını öneriyorum."

Dünya çapındaki patent sayısına net bir sayı vermenin zor olduğunu aktaran Yamankaradeniz, "Ancak her yıl 1 milyondan fazla patent başvurusu olduğunu söyleyebilirim. Sadece Avrupa Patent Ofisi'nin web sitesinden, database'inde yer alan 50 milyon patentle ilgili bilgiye ulaşmak mümkündür" diyor.

Yamankaradeniz en çok patent başvurularını Japonya (400.000'in üstünde), ABD (350.000'in üstünde), Güney Kore (140.000 civarı), Çin (200.000'in üzerinde), ve Almanya'nın (80.000 civarı) gerçekleştirdiğini söyleyerek, "İlk beş patent başvuru sayısı dünyada yapılan toplam patent başvurusunun yüzde 75'ini teşkil etmektedir" diyor.



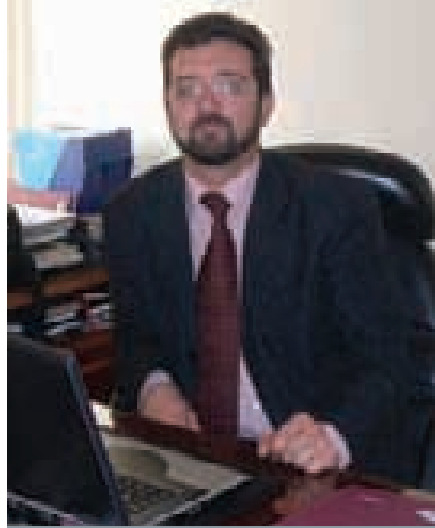
İnanlar'dan dev Hidrolik Abkant Presi

KONYA'DA BULUNAN İNANLAR MAKİNA, TÜRKİYE'DE TEK DÜNYADA İSE SAYILI KAPASİTEDE BULUNAN CNC 2000 TON 14 METRE TABLA BOYU, 10,5 METRE DUVAR ARASI VE 35 MM. KAPASİTESİ OLAN TEK PARÇA HİDROLİK ABKANT PRES İMALATINI GERÇEKLEŞTİRDİ. MAKİNE, TUZLA'DA BULUNAN BİR FİRMAYA GEMİ İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNE VE AĞIR SANAYİYE HİZMET VERMEK ÜZERE TESLİM EDİLDİ.



Faaliyetlerini Konya’da sürdüren İnanlar Makina, Türkiye’de tek dünyada ise sayılı kapasitede bulunan CNC 2000 ton 14 metre tabla boyu, 10,5 metre duvar arası ve 35 mm. kapasitesi olan tek parça Hidrolik Abkant Pres imalatını gerçekleştirdi. Tuzla’da bulunan Tuğcular Metal’e teslim edilen makine, gemi imalat sanayi işletmelerine ve ağır sanayiye hizmet veriyor. Kurulduğu günden beri çalışmalarıyla sektörde adından söz ettiren İnanlar Makina’nın kurucusu ise Mevlüt İnan.

Teknolojinin günlük yaşamdaki somut yansımaları olan makineler insanların hayatını kolaylaştıran en önemli unsurlardan biri. Türkiye’nin bu anlamda ilerlemesini hızla sürdüren ülkelerden biri olduğuna değinen İnanlar Makina İdari ve Mali İşler Müdürü Ömer Faruk İnan, makine teknolojileri alanında vazgeçil-



Ömer Faruk İnan

İnanlar Makina İdari ve Mali İşler Müdürü

Dış piyasada gelişen satış açımız ile daha çok tanınma yolunda ilerlemekteyiz.

mez unsurlardan birinin de Ar-Ge çalışmaları olduğunu söylüyor. İnanlar Makina olarak her zaman Ar-Ge’ye önem verdiklerinin altını çizen İnan, “Bu çalışmalar kapsamında jantların 3 seferde yapılan bükümlerini tek seferde yapan jant makinesi, 8 istasyonlu kamyon makası büküm makinesi imalatı ve var olan makinelerde de son 10 yıllık üretimimizde CNC kontrollü makine üretimine ağırlık vererek kullanım kolaylıkları getirerek imal ettiğimiz makinelerin teknolojilerini artırdık. 2009 yılında da CNC kontrol ile otomasyon yaparak kombine sistemler yapmayı düşünüyoruz?” diyor.

KURUCUMUZ İLERİ GÖRÜŞLÜYDÜ

İnanlar Makina İdari ve Mali İşler Müdürü Ömer Faruk İnan, Almanya’da üniversite eğitimi alan şirket kurucuları Mevlüt İnan’ın çok ileri görüşlü bir insan olduğuna değinerek, “Kurucumuz Türkiye’nin saç kesim ve büküm makinelerine ihtiyacı olduğunu görmüş ve bu yönde yatırımlar yaparak arkasından gelen yeni nesil yöneticilere ufuklar açmıştır. Bizleri de mühendis olarak yetiştirerek İnanlar Makina’nın kırılma noktalarını önceden ayarlamıştır” diyor. 1974’de ilk 3 metre 10 mm kapasiteli Giyotin Makas ve Abkant Presi, 1994’de ilk açıcı ayarlı 3 metre 20 mm kapasiteli Giyotin Makası, 1996’da ilk 6 metre 16

mm kapasiteli Giyotin Makas ve Abkant Presi, 1998’de ilk 8 metre 12 mm kapasiteli Giyotin Makası imal eden firma daha sonra 2001’de CNC 800 ton 8 metre-CNC 400 ton 4 metre tandem Hidrolik Abkant Pres ve 2004 yılında da 12 metre 16 mm kapasiteli giyotin makas imalatı ile Dünya’da sektörde markalaşmış birkaç firma arasına girmeyi başardı.

1981’DE KURUMSALLAŞTIK

İnanlar Makina İdari ve Mali İşler Müdürü Ömer Faruk İnan firmanın kuruluş serüvenini ise şöyle anlatıyor: “1956 Yılında kurucumuz Yüksek Makine Müh. Mevlüt İnan, Karlsruhe Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nden mezun olduktan sonra çeşitli devlet kuruluşlarında ve Kütahya Azot Sanayi ve Seydişehir Alüminyum Tesisleri’nin kuruluşunda çalışarak artırdığı tecrübeleri ile 1968 yılında girdiği imalat sektöründe 6 yıllık gıda makineleri tecrübesinin ardından Bağ Makası, Çeşitli Sanayi El Aletleri, Demirci Makası ve Profil Makası İmalatı yaptı. 1975 yılından sonra Abkant Pres ve Giyotin Makas imalatına başladı. 1981 yılında İnanlar firması kurularak Anonim Şirket oldu.”

EN ÖNEMLİ SIKINTI MALZEMEYDİ

Kuruluş yıllarındaki en önemli sıkıntılardan birinin finansal olduğunu ifade eden İnan, “Malzeme tedariği gibi sıkıntılar yaşadık. Ayrıca imalat yeri çok sıkıntılıydı. İlk imalatımıza 350 metrekare bir dükkanda başladık” diyor. O dönemde ağır makine imalatı yapmanın çok da kolay olmadığına dikkat çeken İnan, “Kullanılan makine ve ekipmanlar çok sınırlıydı. Şimdi her çeşit makine ve ekipman bulunabilmektedir. İstedığımız kalitede çelik malzeme bulma sıkıntımız oluyordu. Fakat bunların hepsini bugün aşmış durumdayız. Sektörümüzde dünya çapında rekabet edebilir duruma geldik” diye konuşuyor.

İLK AÇI AYARLI GİYOTİN MAKASI YAPTIK

İnanlar Makina’nın kurucusu olan ve Almaya’da üniversite eğitimi alan Mevlüt İnan’ın çok ileri görüşlü bir insan olduğuna değinen Ömer Faruk İnan, “Kurucumuz Türkiye’nin saç kesim ve bü-



küm makinelerine ihtiyacı olduğunu görmüş ve bu yönde yatırımlar yaparak arkasından gelen yeni nesil yöneticilere ufuklar açmıştır. Bizleri de mühendis

olarak yetiştirerek İnanlar Makine'nin kınılma noktalarını önceden ayarlamıştır" diyor. 1974'de ilk 3 metre 10 mm kapasiteli Giyotin Makas ve Abkant Presi,

1994'de ilk açıcı ayarlı 3 metre 20 mm kapasiteli Giyotin Makası, 1996'da ilk 6 metre 16 mm kapasiteli Giyotin Makas ve Abkant Presi, 1998'de ilk 8 metre 12 mm kapasiteli Giyotin Makası imal ettiklerini söyleyen İnan, "Daha sonra 2001'de CNC 800 ton 8 metre- CNC 400 ton 4 metre tandem Hidrolik Abkant Pres ve 2004 yılında da 12 metre 16 mm kapasiteli giyotin makas imalatı ile Dünya'da sektörde markalaşmış birkaç firma arasına girdik" diyor. İnan şöyle devam ediyor: "Son olarak 2008 yılı sonu Türkiye'de tek Dünya'da sayılı kapasitede bulunan CNC 2000 ton 14 metre tabla boyu, 10,5 metre duvar arası ve 35 mm. kapasitesi olan tek parça Hidrolik Abkant Pres imalatını gerçekleştirdik ve Tuzla'da gemi imalat sanayi işletmelerine, ağır sanayiye hizmet vermek üzere Tuğcular Metal'e teslim ettik."

TÜRKİYE'NİN İLKLERİNDENİZ

Sektörde Türkiye'nin ilklerinden oldukları için iç piyasada tanınan bir firma olduklarını söyleyen İnanlar Makine İdari ve Mali İşler Müdürü Ömer Faruk İnan, bu nedenle firmalarına büyük bir güven olduğunu belirtiyor. Türkiye'de ilk büyük kapasitede makineleri yapmalarında da bu güven duygusunun kamçılayıcı etkisi olduğunu aktaran İnan, "Dış piyasada gelişen satış ağımız ile daha çok tanınma yolunda ilerlemekteyiz. Avrupa ülkelerinden Fransa, Belçika, İspanya, Almanya, Romanya, Polonya ve Arap ülkelerinden Libya başta olmak üzere Suudi Arabistan, Irak, İran, Suriye, Ürdün, Katar, Mısır Rusya Devletler topluluğu ülkelerinden Beyaz Rusya'ya ihracat yapmaktayız" diyor.

İnan ayrıca, "Özellikle son yıllarda imalat sanayinde oluşan üretim kirliliği bizim gibi eski firmaları, yaptığı üretimde daha yeterliliği kontrol bile edilmemiş firmalar ile karşılaştırılarak bizleri sana-



“ Özellikle son yıllarda imalat sanayinde oluşan üretim kirliliği bizim gibi eski firmaları, yaptığı üretimde daha yeterliliği kontrol bile edilmemiş firmalar ile karşılaştırılarak bizleri sanayiden soğutmaktadır. ”

yiden soğutmaktadır” diyor. İnanlar Makina'nın sektöründe dünya çapında rekabet halinde olduğu ülkeler ise Almanya, Fransa, Belçika, İtalya gibi Avrupa Ülkeleri ve Çin.

İŞ AHLAKI ÖNEMLİ

İnanlar Makine İdari ve Mali İşler Müdürü Ömer Faruk İnan'ın gelişmekte olan firmalar için tavsiyeleri ise şöyle: “İlk önce iş ahlakı olarak kendi projelerini hazırlamalılar, yapacakları işlerin dünyada yapılan benzerlerini inceleyerek kendilerini geliştirmelidirler. Fiyatta değil kalitede rekabet yapmalıdırlar. Bu önce karı az sabır isteyen bir iştir fakat devamlılık için bu şarttır.”

2008 yılında döviz dalgalanmalarından dolayı ihracatta gerileme yaşadıklarını ifade eden İnan, bu nedenle daha çok iç piyasaya ağır ve büyük kapasiteli makineler yapmaya yöneldiklerini söylüyor. İnan şöyle devam ediyor: “Bu da bizim dünya çapında büyük makine imalatında ilerlememizi sağladı. Hedefimiz 2009 da bayi ağımızı genişleterek küçük makine imalatında 250 adet makineye ulaşmaktır.”

SEKTÖRÜN SORUNU FİYAT REKABETİ

İnanlar Makine İdari ve Mali İşler Müdürü Ömer Faruk İnan, sektörün sorunlarını ise şöyle açıklıyor: “Firmamızın ve Türkiye’deki bütün imalatçıların yaşadığı en büyük sıkıntı firmaları birbiriyle kıyasıya fiyat rekabetidir. Aslında Türkiye saç işleme makinelerinde sektör ülke

konumuna gelmiştir. Sektör firmalarının bu rekabeti kendilerine zarar vermektedir. Leasing’de KDV’nin yüzde 1’den yüzde 18’e çıkarılması sektörde şok etkisi yapmıştır. 2008 yılında ki makine satışı 2007 yılının yarısına düşmüştür. Bu da istihdam konusunda sıkıntı yaratmaya başladı.”

İstikrarlı üretim için istikrarlı bir yönetim beklediklerinin de altını çizen İnan şöyle devam etti: “Her sektörde olduğu gibi imalat sektöründe de yeterlilik kontrolü yapılmasını istiyoruz. İmalat sektöründe görev yapan personelin eğitilmiş ve nitelikli meslek elemanlarından oluşması gerekir. Dolayısıyla bu alanda mesleki eğitimin güçlendirilmesi ve geliştirilmesi hayati önem taşır. Sektörde mühendisler, endüstriyel tasarımcılar kadar tekniker ve teknisyenlere de ihtiyaç duyulmaktadır.”

TEKNOLOJİ VE AR-GE'YE ÖNEM VERİYORUZ

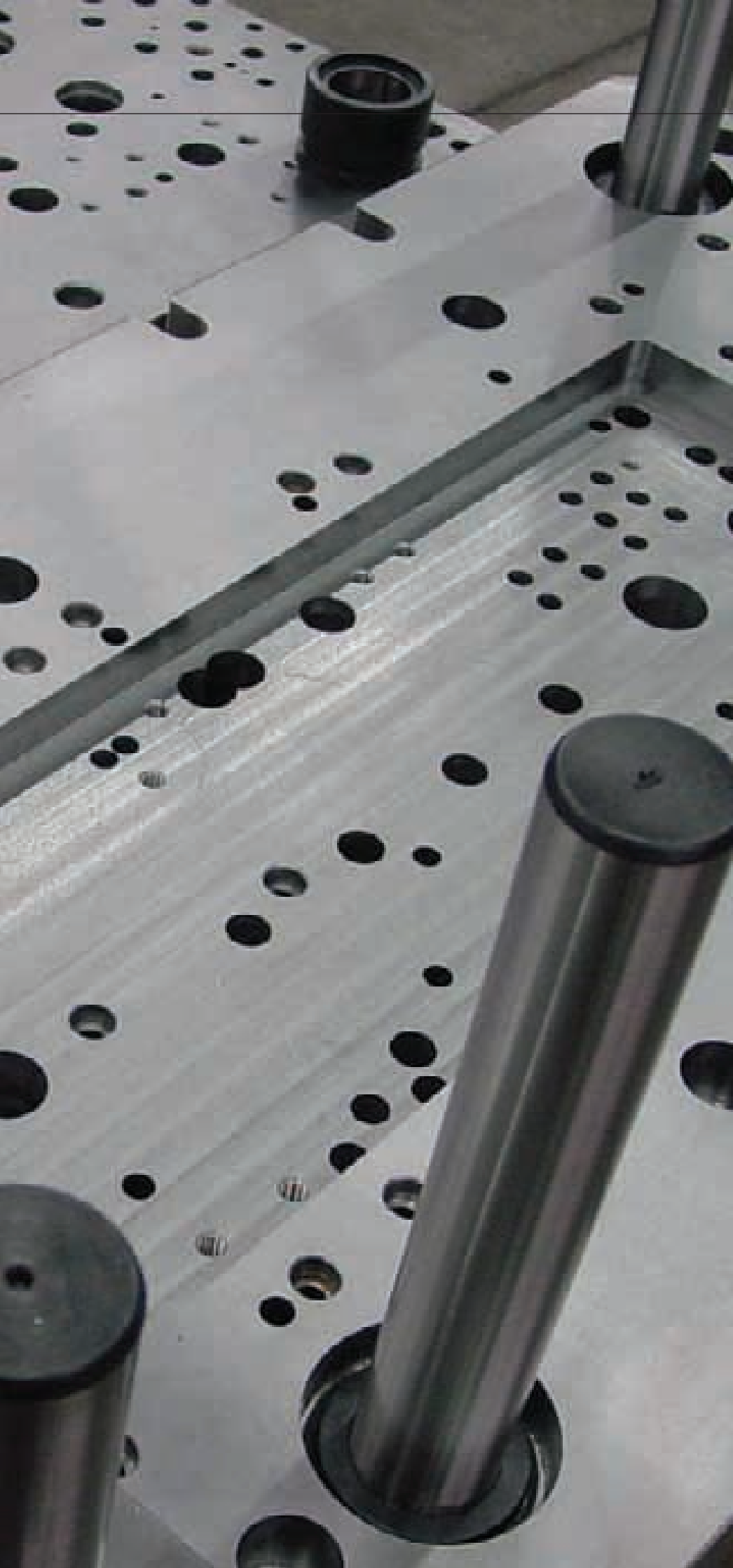
Teknolojinin günlük yaşamdaki somut yansımaları olan makinelerin insanların hayatını kolaylaştıran en önemli unsurlardan biri olduğuna dikkat çeken İnan, “Türkiye’de bu anlamda ilerlemesini hızla sürdüren ülkelerden biridir” diyor. Makine teknolojileri alanında vazgeçilmez unsurlardan birinin de Ar-Ge çalışmaları olduğuna değinen İnan şöyle devam ediyor: “Bu çalışmalar kapsamında jantların 3 seferde yapılan bükümlerini tek seferde yapan jant makinesi, 8 istasyonlu kamyon makası büküm makinesi imalatı ve var olan makinelerde de son 10 yıllık üretimimizde CNC kontrollü makine üretimine ağırlık vererek kullanım kolaylıkları getirerek imal ettiğimiz makinelerin teknolojilerini artırdık. 2009 yılında da CNC kontrol ile otomasyon yaparak kombine sistemler yapmayı düşünüyoruz.”

İnanlar Makine, Avrupa ülkelerinden Fransa, Belçika, İspanya, Almanya, Romanya, Polonya ve Arap ülkelerinden Libya başta olmak üzere Suudi Arabistan, Irak, İran, Suriye, Ürdün, Katar, Mısır Rusya Devletler topluluğu ülkelerinden Beyaz Rusya’ya ihracat yapıyor.



Kalıp olmadan üretim olmaz

OTOMOTİV VE BEYAZ EŞYA BAŞTA OLMAK ÜZERE ÇOK ÇEŞİTLİ ANA SANAYİ DALLARINA ÜRETİM YAPAN TÜRK KALIP SEKTÖRÜ 4 MİLYAR DOLARLIK BÜYÜKLÜĞÜ VE GELİŞİMİ İLE GÖZ DOLDURAN SEKTÖRLER ARASINDA YER ALIYOR. ÜRETİMİN OLMAZSA OLMAZI KALIP SEKTÖRÜNÜN İÇ TALEBİ KARŞILAYABİLMESİ VE İHRACATTA DAHA DA ÜST SEVİYELERE ULAŞABİLMESİ İÇİN KENDİ TEKNOLOJİSİNİ ÜRETEBİLİR BİR KONUMA DOĞRU YOL ALMASI GEREKİYOR.



Sanayileşmenin temelinde, ürünlerin belirli toleranslar dahilinde standartlara uygun olarak üretilmesi ve bu ürünlerin sorunsuz şekilde bir birinin yerine kullanılabilmesi yatıyor. Bu ürünlerin, hızlı ve ekonomik yöntemle üretilmesi için bilimsel araştırmalar yapılıyor ve elde edilen sonuçlar yeni üretim tekniklerinin doğmasına veya mevcut olanların geliştirilmesinde kullanılıyor.

Sıvı veya katı hammaddenin belirli biçim ve boyutlara sahip bir geometri içinde sıkıştırılması suretiyle ürünün oluşturulması olarak tanımlanabilen kalıpcılık, birçok ürünün hızlı ve ekonomik bir şekilde istenilen özelliklerde üretilmesi için en uygun yöntem olarak ilk çağlardan itibaren kullanılıyor. Modern anlamda kalıp sanayi ise yirminci yüzyılın başında oluşmaya başlamış ve özellikle 1930'lardan sonra sanayileşmiş ülkelerde gelişmiş. Seri üretim fikrinin yaygınlaşmaya başlaması ile 1945 yılından itibaren, kalıp şekillendirmede otomasyon uygulamalarına başlanmıştır.

İmal edilen parçanın ölçü ve biçim tamlığının, en fazla kalıp geometrisinin gösterebildiği hassasiyet derecesi kadar olabileceği ve bunu hiçbir zaman aşamayacağı gerçeği, bu sektörün gelişimi için harcanan tüm çabaların merkezinde yer alıyor. Biçim tamlığının oluşturulmasının yanında; kalıbın bu özelliklerini gerek şekillendirme süreci ve gerekse belirli bir imalat periyodu esnasında koruması gereği, üzerinde çalışma yapılması gereken diğer bir alan olarak sektörün önünde duruyor.

Bilgisayar teknolojisinin hızlı gelişimi ve bunun üretim süreçlerine olan etkisi nedeniyle kalıp sektörü çok büyük bir ilerleme kaydetmiş, daha önceden kalıp ile üretilmesi düşünülemeyen parçalar bugün kalıp sektörü için çok kolay imal edilebilecek hale gelmiş durumda. Bu sürece paralel olarak, kalıp imalinde kullanılan tezgâhlar ile ölçme tekniklerinin gelişmesi ve bunların bilgisayarlar ile kontrol edilebilmesi sektör için yeni bir çağın başlamasına yol açmış.

Günümüzde, bilgisayar destekli tasarım, mühendislik ve imalat modern kalıp sektörünün temeli haline gelmiş durumda. Bu şekilde, minimum maliyet ile

“ Kalıp, ekonomiyi güçlendiren ve ekonominin gelişimini gösteren sektörlerin başında yer alıyor. Sektörün ürettiği katma değer, üretim maliyetlerine kıyasla çok yükseklerde seyrediyor. Üretilen ürünün değerine oranla değersiz sayılabilecek hammadde üstün tasarım kabiliyeti ve tecrübe ile işlenerek büyük katma değer yaratılıyor. Örneğin, çöp kovası ve kapağı üretiminde kullanılan kalıbın maliyeti 25 bin dolara kadar çıkabiliyor. ”

ilk seferde hatasız kalıplar üretiliyor ve sanayinin hizmetine sunuluyor. Gerilme-uzama analizi, ısı transferi vb. mühendislik hesaplarının bilgisayar ile yapılabilmesi, gerçek çalışma şartlarının simülasyon ile gözlenmesi ve malzeme bilimindeki ilerlemeler üretilen kalıbın ömrünü artırmakta ve sektörün hizmet alanlarını daha da çeşitlendirmekte.

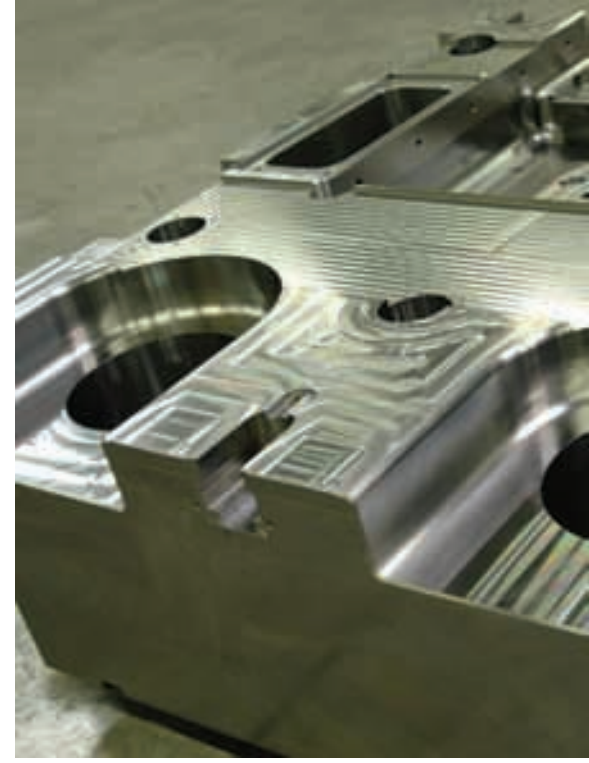
4 MİLYAR DOLARLIK SEKTÖR

Kalıp sektörü, ürün tedarik ettiği başlıca ana sanayi dalları olan otomotiv, beyaz eşya gibi sektörlerde global finansal kriz nedeniyle yaşanan ciddi daralmaya rağmen, 2008 yılında hem makine ve aksamları sektörü hem de Türkiye geneli ihracat artışının çok üzerinde bir performans sergileyerek gelişim potan-

siyelini ortaya koydu. Sektörün ihracat artış hızının, ithalatın artış hızından büyük olması bu potansiyelin diğer bir göstergesi.

2008 yılında Türkiye'nin kalıp sektörü ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 43,6, ithalatı ise yüzde 13,2 oranında artış gösterdi. Aynı yıl ülkemizin makine ve aksamları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat içinde yaklaşık olarak yüzde 1,3, ithalat içinde de yüzde 1,3 pay alan sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 4,3 azalmış ve 162,3 milyon dolar olarak gerçekleşmiş durumda.

Türkiye'de kalıplılık sektörünün yaklaşık 4 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne sahip olduğu tahmin ediliyor. Sektör ithalatının büyük kısmı otomotiv sanayi-



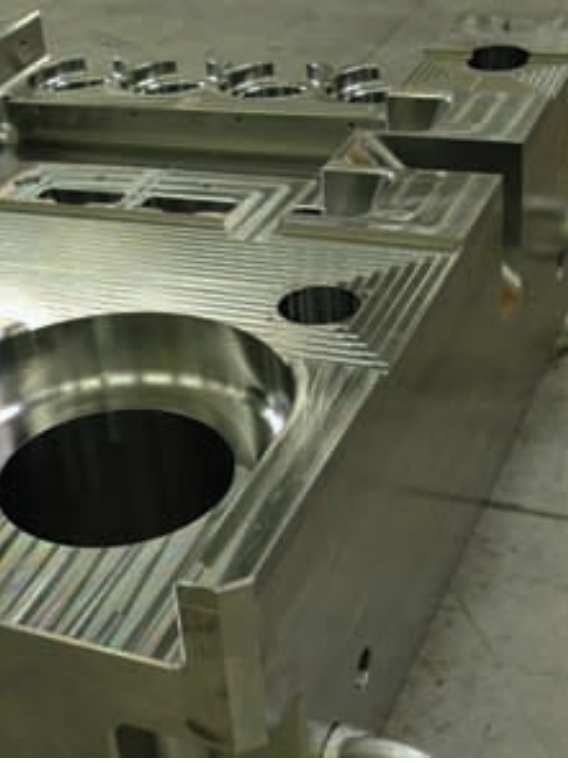
sinin ihtiyaçlarından kaynaklanıyor. Otomotiv sanayisindeki hareketlilik ve her yıl yeni bir modelin piyasaya çıkması kalıp ithalatını artıran en temel etkidir. İthalatta ikinci sırayı ise beyaz eşya ve elektronik sanayisi alıyor. İç piyasada en çok kalıp üretim talebi yine otomotiv sanayisinden geliyor. Sektörün yüzde 70'inin otomotiv sanayisine üretim yapmasına rağmen iç piyasa talebinin sadece yüzde 30'unun karşılandığı belirtiliyor.

Türk kalıp sektörünün hizmet verdiği ana sanayi dallarının kapasite ve gelişmişlik düzeyleri ile gelişmekte olan benzer ülkelere bakıldığında, sektörün ihracat ve yurt içi satış potansiyelinin beklenenden düşük bir düzeyde olduğu anlaşılıyor. Bunun temel sebepleri arasında, ana sanayi dallarının büyük oranda ithalata bağımlı olmaları, tasarım ve Ar-Ge faaliyetlerinin yurt dışında yapılması ve ülkemizdeki üretimin montaja dayalı gelişmesinden kaynaklanıyor. Bu durumu tersine çevirmek için, tasarım, Ar-Ge ve ürün geliştirme aşamalarının da ülkemizde yapılmasını sağlayacak ortam oluşturulması olarak gösteriliyor. Kalıp sektörünün daha iyi noktalara gelebilmesi ve iç piyasa talebinin büyük kısmını karşılayabilmesi için uzmanlaşmış mühendislere ihtiyacı bulunuyor.

TÜRKİYE'NİN KALIP İHRACATI \$ (2008 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)

MADDE ADI	2006	2007	2008 Değişim(%) (2007-2008)	
Metaller/metal karbürler için diğer döküm kalıpları	27.509.489	37.637.397	66.876.297	77,7
Kauçuk/plastik maddeler için diğer kalıplar	13.943.617	18.096.395	26.950.125	48,9
Cam kalıpları	18.244.255	23.027.330	23.609.976	2,5
Kauçuk/plastik maddeler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıpları	15.839.191	11.616.397	15.985.554	37,6
Mineral maddeler için diğer döküm kalıpları	2.677.400	4.556.395	5.040.931	10,6
Metal/metal karbürler için enjeksiyon/basınçlı döküm için kalıplar	1.291.306	2.327.179	1.944.443	-16,4
Mineral maddeler için basınçlı döküm kalıpları	134.484	563.684	34.006	-94,0
TOPLAM	79.639.742	97.824.777	140.441.332	43,6

Kaynak: TÜİK



Aynı zamanda kalıp konusunda yüksek seviyede tasarım ve analiz gerçekleştirebilecek mühendislik hizmetlerine de ihtiyaç duyuluyor. Bu noktada yetmişmiş, nitelikli insan gücü çok önemli bir ölçüt olarak karşımıza çıkıyor. Hatta bakım için sökülmüş olan bazı önemli kalıplarda, kalıp elemanlarını yıkamak için bile kalifiye personele ihtiyacı var. Kalıpcılık için çok önemli olan eğitilmiş işgücünü temin etmek amacıyla Gazi Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, ODTÜ, Sakarya Üniversitesi, Uludağ Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi gibi üniversitelerde kalıpcılık eğitimi veriliyor. Ayrıca Gazi Üniversitesi'nde kalıpcılık öğretmenliği eğitimi, Uludağ Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda ise kalıp tasarımı uzmanlığı eğitimi söz konusu. Bu eğitimlerin çeşitliliğinin artması ve mezunların sanayileşmiş şehirlerimizde görev alması ile sektör aynı oranda gelişip büyüme potansiyelini daha da artıracaktır.

KALIP SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ İÇİN DIŞA BAĞIMLILIK AZALMALI

Kalıpcılık sektörünün hemen hemen tüm girdileri ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Ülkemizde takım çeliği üretiminin olmaması, sadece daha alt seviye-

lerdeki kalıp çeliklerinin üretilmesi, kalıpcılık sektöründe kullanılan CNC tezgahların neredeyse tamamının, kesici takımların, bilgisayarlar ve bilgisayarda kullandığımız mühendislik ve üretim programlarının yurtdışı kaynaklı olması sektörün dışa bağımlılığını artırıyor. Eğitilmiş ve uzmanlaşmış iş gücünün yanında, kalıp tasarımı ve üretimi için kullanılan yazılım ve donanımında (bilgisayar, CAD/CAM/CAE software, CNC takım tezgahları ve ölçme cihazları) yerli olarak üretilmesi veya çok uygun şartlarda temin edilebilmesi sektörün gelişiminde temel gereksinim olarak ön plana çıkıyor.

OTOMOTİV VE BEYAZ EŞYANIN OLMAZSA OLMAZI

Seri üretimin ve sanayileşmenin temel taşlarından biri olan kalıp sanayinin ürünlerini kullanan sektörler arasında, otomotiv, beyaz eşya, inşaat, tekstil,

TÜRKİYE KALIP SEKTÖRÜNÜN BUGÜNÜ

- >> Türkiye'de kalıpcılık sektörünün yaklaşık 4 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne sahip olduğu tahmin ediliyor.
- >> 2007 yılında 97,8 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk kalıp sektörü, 2008 yılında genel makine ve aksamları ihracat artış oranının (%18,2) üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 43,6 oranında artırdı ve 140,4 milyon dolar seviyesine yükseltti.
- >> 2008 yılında Türkiye'nin kalıp sektörü ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 43,6, ithalatı ise yüzde 13,2 oranında artış gösterdi.
- >> Türk kalıp sektöründe, 2007 yılı ithalat artışına göre dünyada ilk sırada yer alan Rusya'nın, 2008 yılı ihracatımızda 24,4 milyon dolar ile birinci konumda yer aldığı, bu ülkeyi 20 milyon dolar ile Almanya ve 18,8 milyon dolar ile İtalya'nın takip ettiği görülüyor.

plastik, elektronik, savunma, kauçuk ve lastik, cam ve cam eşyaları sanayi dalları başta geliyor. Kalıp, ekonomiyi güçlendiren ve ekonominin gelişimi gösteren sektörlerin başında yer alıyor. Sek-

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE KALIP SEKTÖRÜ İHRACATI \$ (2008 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)

SIRA	ÜLKE	2006	2007	2008	Değişim (%) (2007-2008)
1	RUSYA FEDERASYONU	19.992.755	19.484.472	24.382.833	25,1
2	ALMANYA	3.752.488	9.979.586	20.053.866	100,9
3	İTALYA	6.005.904	10.299.741	18.771.086	82,2
4	FRANSA	4.952.863	7.622.722	12.888.165	69,1
5	BULGARİSTAN	4.303.866	4.540.817	6.222.719	37,0
6	İSPANYA	3.139.716	2.543.156	4.324.126	70,0
7	İNGİLTERE	2.232.215	1.108.795	4.236.014	282,0
8	HİNDİSTAN	158.905	234.233	3.457.992	1.376,3
9	ROMANYA	3.501.964	5.522.577	3.005.403	-45,6
10	A.B.D.	778.593	553.808	2.824.488	410,0
11	HOLLANDA	1.154.737	2.586.529	2.574.748	-0,5
12	UKRAYNA	1.335.723	1.063.757	2.006.993	88,7
13	İSRAİL	1.522.632	2.314.222	1.969.745	-14,9
14	İRAN	2.372.882	1.262.214	1.947.174	54,3
15	BELÇİKA	250.631	2.366.976	1.890.751	-20,1
16	LÜKSEMBURG	96.232	793.680	1.867.084	135,2
17	MISIR	1.675.749	1.744.346	1.841.453	5,6
18	BEYAZ RUSYA	747.731	672.219	1.834.764	172,9
19	BURSA SER. BÖL.	285.154	423.013	1.613.754	281,5
20	AVUSTURYA	566.997	1.975.140	1.469.577	-25,6
	DİĞER ÜLKELER	20.812.005	20.732.774	21.258.597	2,5
	TOPLAM	79.639.742	97.824.777	140.441.332	43,6

Kaynak: TÜİK



törün ürettiği katma değer, üretim maliyetlerine kıyasla çok yükseklerde seyrediyor. Üretilen ürünün değerine oranla değersiz sayılabilecek hammadde üstün tasarım kabiliyeti ve tecrübe ile işlenerek büyük katma değer yaratılıyor. Örneğin, çöp kovası ve kapağı üretiminde kullanılan kalıbın maliyeti 25 bin dolara kadar çıkabiliyor.

Küreselleşme ve gelişen iletişim olanaklarının etkileriyle, arayışların hızla değişim gösterdiği günümüz dünyasında, otomotiv, beyaz eşya vb. sanayi sektörleri rekabet ortamında sık sık yeni modeller piyasaya sürüyor ve tasarım ortaya çıktıktan sonra da bunun hızla hayata geçirilmesi isteniyor. Söz konusu durum, gerek iç pazar, gerekse de dış pazarda kalıpcılık sektörüne talep olarak dönüyor.

Otomotiv sektörümüz son 8 yılda 9 kat büyümüş ve üretim kapasitesini 1.5 milyon adetlere ulaştırmayı başarmış durumda. Beyaz eşya sektörü ise hızla büyüme devam ediyor. Bugün Avrupa'da kullanılan her 10 beyaz eşyadan 3'ünün

Türk malı olması bu gelişimin en önemli kanıtı. Ana sanayideki tüm bu gelişmeler de kalıp sektörüne olumlu yansıyor.

Tasarım ve imalat süreçlerinin çok kısalması hatta son yıllarda bir yıla kadar düşmesi, kalite ve verimlilik ile birlikte çok sayıda ve büyük boyutlardaki kalıpların kısa bir süre içinde imalatının sağlanabilmesini de gerekli kılıyor. Diğer bir ifade ile, imalatçıların global rakipleri arasından sıyrılarak hedeflerine ulaşabilmesinde kalıpcılık sektörünün başarısı çok büyük bir öneme sahip.

Sektörün gelişiminin ve ihracata verdiği önemin bir göstergesi olarak ülkemizde uluslararası ihtisas fuarları yapılıyor. İş dünyasının ve öğrencilerin sektöre olan ilgisini çekmek amacıyla yarışmalar düzenleniyor. Türk kalıp sektörünün yurt içi ve yurt dışı pazarlarda tanınması için son derece faydalı olan bu tür etkinliklerin artarak devam etmesi neticesinde Türk kalıp sektörü sunduğu avantajları ve uzun yıllara dayanan bilgi ve tecrübe birikimini daha iyi tanıtmaya fırsatı bula-

DÜNYA KALIP İHRACATI

- >> Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2006 yılında 12,6 milyar dolar olan dünya kalıp sektörü toplam ihracatı yüzde 2,3 oranında artış göstererek 2007 yılında 12,9 milyar dolar değerini aşmış durumda.
- >> 2006 yılında dünya kalıp ihracatında büyük bir fark ile ilk sırada yer alan Japonya'nın ihracatı, 2007 yılında yüzde 5,6 düşüş göstererek 1,783 milyon dolar seviyelerine gerilemesine rağmen sektör ihracatındaki konumunu korumuş, bu ülkeyi 1,298 milyon dolar ile Çin ve 1,274 milyon dolar ile İtalya takip etmiş.
- >> Kalıp ihraç eden ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışını yüzde 35 ile Çin, en büyük düşüşü ise yüzde 12,2 ile Almanya kaydetmiş.
- >> Türkiye ise, 2007 yılında gerçekleştirdiği 97,8 milyon dolar ihracat ile sektörün dünya ihracatından yaklaşık olarak yüzde 0,8 pay almış ve sıralamada 23. konuma yerleşmiş.

cak ve global pazarlarda ön plana çıkacaktır.

TÜRKİYE'NİN UMUT VADDEN SEKTÖRÜ KALIPÇILIK

Türk kalıp sanayi, ülkede üretim miktarlarının ve seri imalatın arttığı 1970'li yıl-

lardan itibaren yeni gelişmekte olan otomotiv ve elektronik sektörlerinden yükselen talebin de etkisiyle, teknolojik seviyesini geliştirmek ve uluslararası pazarda rekabet edebilir düzeye gelmek üzerine yoğunlaşmakta. Üretim modelleri geliştikçe ve üretim miktarları arttıkça, Türk kalıp sanayi, özellikle otomotiv, beyaz eşya, diğer ev aletleri, elektrik-elektronik ve plastik sektörlerinin ihtiyaçlarına cevap vermek için yoğun çaba sarf ediyor.

Türkiye’de kalıp sanayinde 5 bin civarında firmanın faaliyet gösterdiği tahmin ediliyor. Bu firmaların yaklaşık yarısı İstanbul’da, diğerleri ise çoğunlukla Bursa, İzmir, Ankara, Eskişehir, Kocaeli ve Samsun’da yer alıyor. Bursa, özellikle otomotiv endüstrisinin üretim merkezi olarak birçok kalıp firmasını barındırıyor.

Firmaların yapısı incelendiğinde; asıl faaliyet alanı kalıpcılık olmayan yan sanayi üreticilerinin yaklaşık yarısının ana faaliyetlerinin yanında kalıp da ürettiği görülüyor. Yan sanayilerde, yakın zamanlara kadar modelcilik yapan kalıpcı; bunların yardımcıları da modelci olmuş durumda. İmalatçıların önemli bir bölümünün iş tecrübelerinin 30 yıl civarında olduğu söylenebilir. Bu da sektörde uzmanlaşmanın mevcut olduğu anlamına geliyor.

Sektörün önemli bir bölümünün KOBİ statüsündeki firmalardan oluştuğu gözleniyor. Firmalar bu statünün getirdiği şartlarla, az hassasiyet gerektiren kalıplar üretebilirken, hassas kalıplar ise ithalata karşılanıyor. Bunun yanında sektörde, havacılık ve savunma gibi alanlara hizmet verebilen güçlü firmalar da mevcut.

2008’DE HİNDİSTAN’A KALIP İHRACATIMIZ 15 KAT ARTTI

2007 yılında 97,8 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk kalıp sektörü, 2008 yılında genel makine ve aksamaları ihracat artış oranının üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 43,6 oranında artırmış ve 140,4 milyon dolar seviyesine yükseltmiş durumda.

Türkiye’nin 2008 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, 66,9 milyon dolar ile birinci sırada “Metaller/metal karbürler için diğer döküm

kalıpları” kaleminin yer aldığı, bu ürünü 26,9 milyon dolar ile “Kauçuk/plastik maddeler için diğer kalıplar” ve 23,6 milyon dolar ile “Cam kalıpları” grubunun izlediği görülüyor.

2007-2008 yılları Ocak-Aralık döneminde ihracat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 77,7 ile “Metaller/metal karbürler için diğer döküm kalıpları” kalemi yer almış, bu kalemi yüzde 48,9 ile “Kauçuk/plastik maddeler için diğer kalıplar” ve yüzde 37,6 artış oranı ile “Kauçuk/plastik maddeler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıpları” takip etmiş. Aynı dönemde ihracatında düşüş kaydedilen kalemler ise sırasıyla; mineral maddeler için basınçlı döküm kalıpları ve metal/metal karbürler için enjeksiyon/basınçlı döküm için kalıpları olmuş.

Kalıp sektöründe, 2007 yılı ithalat artışına göre dünyada ilk sırada yer alan Rusya’nın, 2008 yılı ihracatımızda 24,4 milyon \$ ile birinci konumda yer aldığı,

DÜNYA KALIP İTHALATI

>> Dünya kalıp ithalatına bakıldığında 2006 yılında 11,7 milyar dolar olan kalıp sektörü toplam ithalatı yüzde 2,9 oranında artış göstererek 2007 yılında 12 milyar dolar değerini aşmış.

>> 2007 yılında yüzde 14,2 oranında azalmasına rağmen gerçekleştirdiği 1.557 milyon dolarlık ithalat ile ABD, dünya genelinde kalıp sektöründe ithalat yapan ülkeler arasında lider konumunu korumuş. ABD’yi 1.274 milyon dolar ile Çin ve 1.034 milyon dolar ile Meksika takip etmiş.

>> 2007 yılında, dünya genelinde önemli ülkelerin kalıp ithalatlarındaki artışlar incelendiğinde; yüzde 62 ile Rusya’nın ilk sırada yer aldığı ve bu ülkeyi Hindistan (yüzde 31) ile Polonya’nın (yüzde 24,5) takip ettiği görülüyor. En büyük düşüş ise yüzde 16,5 ile Almanya’da gözlenmiş. 2007 yılında dünya sektör ithalatında yüzde 2,2 pay alan Türkiye ise 267,4 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek 12. ülke konumunda yer almış.

bu ülkeyi 20 milyon \$ ile Almanya ve 18,8 milyon \$ ile İtalya’nın takip ettiği görülmektedir. Her geçen yıl ihracat değerini artıran Türk kalıp sektörü, 2008

DÜNYA KALIP İTHALATI (1.000 \$)

	Ülke Adı	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	A.B.D.	1.813.679	1.556.614	-14,2
2	ÇİN	1.263.105	1.273.715	0,8
3	MEKSİKA	1.075.185	1.033.690	-3,9
4	ALMANYA	798.164	666.377	-16,5
5	JAPONYA	612.129	632.638	3,4
6	FRANSA	365.706	424.304	16,0
7	KANADA	393.650	403.044	2,4
8	TAYLAND	454.772	395.686	-13,0
9	HONG KONG	394.179	391.641	-0,6
10	İTALYA	359.848	379.291	5,4
11	MALEZYA	272.710	283.014	3,8
12	TÜRKİYE	271.133	267.372	-1,4
13	İSVİÇRE	242.624	266.470	9,8
14	AVUSTURYA	201.395	249.045	23,7
15	İSPANYA	203.154	221.075	8,8
16	ÇEK CUMHURİYETİ	190.588	212.238	11,4
17	HİNDİSTAN	155.360	203.298	30,9
18	İNGİLTERE	208.382	198.846	-4,6
19	RUSYA	120.777	196.205	62,5
20	POLONYA	154.535	192.386	24,5
	DİĞER ÜLKELER	2.150.240	2.588.755	20,4
	TOPLAM	11.701.315	12.035.704	2,9

Kaynak: BM İstatistik Bölümü ve TÜİK

“ Türkiye’de kalıpcılık sektörünün yaklaşık 4 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne sahip olduğu tahmin ediliyor. 2008 yılında Türkiye’nin kalıp sektörü ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 43,6, ithalatı ise yüzde 13,2 oranında artış gösterdi. Aynı yıl ülkemizin makine ve aksesuarları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat içinde yaklaşık olarak yüzde 1,3, ithalat içinde de yüzde 1,3 pay alan sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 4,3 azalmış ve 162,3 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. ”

yılında (serbest bölgeler dahil olmak üzere) 103 ülkeye ürün ihraç etmiştir. 2008 yılında sektör ihracatımızda en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında ise 15 kat artış ile Hindistan’ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Hindistan’ı yüzde 410 artış oranı ile ABD ve yüzde 282 artış oranı ile İngiltere takip etmiş. Söz konusu dönemde ihracatımızda en büyük düşüş yüzde 45,6 ile Romanya’da gerçekleşmiş.

İTHALAT'TAKİ YÜKSELİŞ SÜRÜYOR

2007 yılında 267,4 milyon dolar değerinde kalıp ithal eden ülkemiz, 2008 yılında genel makine ve aksesuarları ithalat artış

oranını aşarak bu değeri 302,7 milyon dolar seviyesine yükseltmiş ve artış oranı yüzde 13,2 olarak kaydedilmiş. Türkiye’nin 2008 yılında ithal ettiği kalıplar, G.T.İ.P. bazında incelendiğinde, 161,4 milyon dolar ile birinci sırada “Kauçuk/plastik maddeler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıpları” kaleminin yer aldığı, bu ürünü 81,6 milyon dolar ile “Kauçuk/plastik maddeler için diğer kalıplar” ve 30,4 milyon dolar ile “Metaller/metal karbürler için diğer döküm kalıpları” grubunun izlediği görülüyor. 2008 yılı Ocak-Aralık döneminde ithalat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 16,5 ile “Kauçuk/plastik maddeler için diğer kalıplar” kalemi yer almış, bu kalemi yüzde 16,3 ile “Kauçuk/plastik

maddeler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıpları” ve yüzde 16,2 artış oranı ile “Cam kalıpları” takip etmiş. Aynı dönemde ithalatında düşüş kaydedilen kalemler ise sırasıyla; “Metal/metal karbürler için enjeksiyon/basınçlı döküm için kalıplar” ve “Mineral maddeler için basınçlı döküm kalıpları” olmuş. 2008 yılında kalıp ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırayı İtalya (47,5 milyon dolar), Japonya (41,1 milyon dolar) ve Çin (38,4 milyon dolar) almış. 2008 yılında sektörün ithalatında en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında ithalat artışı esas alındığında; yüzde 223,5 ile Japonya’nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Japonya’yı yüzde 203,4 artış oranı



ile İsviçre ve yüzde 186,5 ile ABD takip etmiş. En büyük düşüş ise yüzde 60,9 ile İspanya'da kaydedilmiş.

DÜNYA KALIP SEKTÖRÜNÜN HAKİMİ JAPONYA

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2006 yılında 12,6 milyar dolar olan dünya kalıp sektörü toplam ihracatı yüzde 2,3 oranında artış göstererek 2007 yılında 12,9 milyar dolar değerini aşmış durumda.

2006 yılında dünya kalıp ihracatında büyük bir fark ile ilk sırada yer alan Japonya'nın ihracatı, 2007 yılında yüzde 5,6 düşüş göstererek 1.783 milyon dolar seviyelerine gerilemesine rağmen sektör ihracatındaki konumunu korumuş,



bu ülkeyi 1.298 milyon dolar ile Çin ve 1.274 milyon dolar ile İtalya takip etmiş. Kalıp ihracat eden ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışını yüzde 35 ile Çin, en büyük düşüşü ise yüzde 12,2 ile Almanya kaydetmiş.

Türkiye ise, 2007 yılında gerçekleştirdiği 97,8 milyon dolar ihracat ile sektörün dünya ihracatından yaklaşık olarak yüzde 0,8 pay almış ve sıralamada 23. konuma yerleşmiş.

Dünya kalıp ithalatına bakıldığında ise 2006 yılında 11,7 milyar dolar olan kalıp sektörü toplam ithalatı yüzde 2,9 oranında artış göstererek 2007 yılında 12 milyar dolar değerini aşmış.

2007 yılında yüzde 14,2 oranında azalmasına rağmen gerçekleştirdiği 1.557

milyon dolarlık ithalat ile ABD, dünya genelinde kalıp sektöründe ithalat yapan ülkeler arasında lider konumunu korumuş. ABD'yi 1.274 milyon dolar ile Çin ve 1.034 milyon dolar ile Meksika takip etmiş.

2007 yılında, dünya genelinde önemli ülkelerin kalıp ithalatlarındaki artışlar incelendiğinde; yüzde 62 ile Rusya'nın ilk sırada yer aldığı ve bu ülkeyi Hindistan (yüzde 31) ile Polonya'nın (yüzde 24,5) takip ettiği görülüyor. En büyük düşüş ise yüzde 16,5 ile Almanya'da gözlenmiş.

2007 yılında dünya sektör ithalatında yüzde 2,2 pay alan Türkiye ise 267,4 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek 12. ülke konumunda yer almış.

DÜNYA KALIP İTHALATI (1.000 \$)

ÜRÜN TANIMI	2006	2007	Değişim %
Kauçuk veya plastik maddeler için kalıplar:Enjeksiyon veya basınçlı döküm için olanlar	7.406.784	7.255.960	-2,0
Kauçuk veya plastik maddeler için kalıplar:Diğerleri	1.787.749	2.029.956	13,5
Metaller veya metal karbürler için kalıplar:Enjeksiyon veya basınçlı döküm için olanlar	956.363	922.624	-3,5
Mineral maddeler için kalıplar	658.526	823.123	25,0
Metaller veya metal karbürler için kalıplar:Diğerleri	557.864	612.134	9,7
Cam kalıpları	334.029	391.907	17,3
TOPLAM	11.701.315	12.035.704	2,9

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

Gökser Makine'den uluslararası başarı

AVRUPA BİRLİĞİ'NİN 7. ÇERÇEVE PROGRAMI KAPSAMINDA AR-GE ÇALIŞMALARINA VERDİĞİ DESTEKTEN GÖKSER MAKİNE DE YARARLANIYOR. ALMAN VE İNGİLİZ FİRMALARIN DA ORTAK OLDUĞU PROJEDE KOORDİNATÖR OLAN GÖKSER MAKİNE YENİ BİR 'GIDA KURUTMA SİSTEMİ' GELİŞTİRME PROJESİNDE YER ALIYOR. PROJE 2 YIL SÜRECEK. YENİ SİSTEM HEM ZAMAN HEM DE ENERJİ TASARRUFU SAĞLIYOR.



Hilmi Ünal

Gökser Makine Yönetim Kurulu Başkanı

Ürünlerimizi üretirken enerji tasarrufu yaparak ve kalitemizi yüksek tutarak çevreye olan duyarlılığımızı gösteriyoruz.

Avrupa Birliği (AB) 7. Çerçeve Programı kapsamında üye ve aday ülkelerdeki firmaların Ar-Ge çalışmaları için destek sağlıyor. Başta ısıtma-soğutma-havalandırma sektöründe olmak üzere pek çok farklı alanda çalışmalarını sürdüren Gökser Makine ise AB 7. Çerçeve Programı kapsamında gerçekleştirilen projede koordinatörlük görevi üstlendi. İlk defa Türkiyeli bir firmanın koordinatörlük yapacağı projede amaç, yeni bir gıda kurutma sistemi geliştirebilmek. 8 farklı firmanın ortaklığından oluşan proje 2 yıl sürecek.

SİSTEM ZAMANDAN VE ENERJİDEN TASARRUF SAĞLIYOR

İşletmelerin Ar-Ge yapabilme kabiliyetlerini geliştirerek yeni ürünler ve yeni pazarlar hedefleyen Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı farklı ülkelerin şirketlerini bir araya getiriyor. Gökser Makine'nin, gıda kurutma sistemi geliştireceği ve koordinatör olduğu projeye aynı

zamanda bugüne kadar gerçekleştirilen çerçeve programlarına katılan Türk firmalar içinde ilk defa bir firma proje koordinatörlüğünü üstlenmiş oldu. Gökser Makine Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Ünal, 7. Çerçeve Programı'nda yürüttükleri projenin yeni bir gıda kurutma sistemi geliştirilmesi çalışmaları olduğunu söylüyor. Bu sistem ile zamandan ve enerjiden tasarruf sağlanarak gıdaların daha sağlıklı ve daha az maliyetli bir şekilde kurutulmaları sağlanacak. 8 ortaklı olan proje 2 yıl sürecek. Bu projede koordinatörlükleri ile Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdiklerini belirten Gökser Makine Yönetim Kurulu Başkanı Ünal, "Türkiye bir ilki gerçekleştirerek, KOBİ olarak çok uluslu bir AR-GE projesinde koordinatör olduk. Bu başarımızda TUBİTAK Ulusal Koordinasyon Ofisi'nin katkıları büyüktür. Onlar ile birlikte yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda, bu sonuca ulaştık. Türkiye'de böyle kamu kurumlarının olması ve sanayiye destek vermesi Türkiye için son derece gereklidir" diyor.

"AR-GE'YE HER ZAMAN ÖNEM VERDİK"

Ünal, Gökser Makine'nin Ar-Ge'ye her zaman önem verdiğine dikkat çekerek

bunun en açık ispatının ise 7.Çerçeve Programı'nda üstlenmiş oldukları rol olduğunu söylüyor. Yine TUBİTAK'ın 1507 sayılı KOBİ Ar-Ge desteğini alan ilk firmanın da Gökser Makine olduğunu belirten Ünal, "Bu destekle TUBİTAK projemizin yüzde 75'ini desteklemiştik" diyor. Gökser Makine'nin AB 7. Çerçeve Programında Ultraveg Gıda Kurutma sistemi üzerinde çalıştığını hatırlatan Ünal; "Bu projede İspanyol, İngiliz ve Alman gıda firmalarıyla ortağız. Toplam sekiz ortaklı ve iki yıl boyunca sürecek olan projenin koordinatörü olduk. Projeyi tamamladığımızda gıda kurutma artık daha ucuz olacağı gibi zamandan da tasarruf edilmiş olacak. Yeni sistem sayesinde işletmeler hem ucuz hem de aflatoksinsiz kurutma yapabilecek" diye konuşuyor.

"ÜRÜN YELPAZEMİZİ GELİŞTİRDİK"

Gökser Makine'nin üretim hayatına 1987 yılında lokal ısı cihazları üreterek başladığını aktaran Ünal, yıllar itibarı ile Ar-Ge'ye önem vererek, ürün yelpazelerini geliştirdiklerini dile getiriyor. Ünal Gökser Makine'nin çalışma alanlarını ise şöyle sıralıyor: "Başta ısıtma-soğutma-havalandırma sektöründe olmak üzere, tünel havalandırma, maden ocakları havalandırması, kimya fabrikaları gibi zehirli gazların ve tahıl-pamuk gibi partiküllerin tahliyesinde kullanılmak üzere fantüp, ısıtma ve soğutma ünitelerindeki sıcak ve soğuk havayı iletme-

sinde flexible hava kanalı, esnek hortum, düşük ve yüksek ısıya dayanıklı hortum (-30 C ile +700 C arası), esnek hava kanalı, tekstil hava kanalı, çadır, hangar, sera gibi açık ve kapalı alanların ısıtılması, helikopter-tank gibi savunma sanayisindeki araçların kullanıma hazırlık için, inşaatlarda beton kurutmak için mobil ısıtıcı, mobil iklimlendirme, fan ve salyangoz fan üretimlerinin yanı sıra gıda sektöründe endüstriyel gıda kurutma sistemleri, kompost üretim tesisi, mantar üretim tesisi yapıyoruz.”

“YÜKSEK KALİTEYE ÖNEM VERİYORUZ”

Ünal, Ar-Ge’ye çok önem veren bir firma oldukları için zaman ve enerji tasarrufu sağlayacak aynı zamanda yüksek kaliteli ürünleri ortaya çıkaracak teknolojik gelişmeler üzerinde çalıştıklarını söylüyor. Ünal, “Mesela ulusal fondan karşıladığımız esnek hortum imalat makinesi, ürün kalitesini çok yükseltmiş aynı zamanda kaynaklardan tasarruf sağlamıştır” diyor. Yine aynı şekilde mantar ve kompost üretim tesisine sahip olmak isteyen müşterilerine tam otomasyonlu, bilgisayar kontrollü sistemler sunduklarını belirten Ünal, “Bunun yanı sıra AB 7. çerçeve projemizde yeni bir gıda kurutma sistemi üzerinde çalışmaktayız” diye konuşuyor.

AVRUPA STANDARTLARINDA ÜRÜNLER

Gökser Makine Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi en son ürünleri hakkında şöyle bilgiler veriyor: “Esnek hava nakil köprükleri yapılan Ar-Ge çalışmaları neticesinde, Avrupa standartlarında üretilmektedir. Bu hortumlar her türlü endüstriyel uygulamalarda kullanılabilir. Kullanım alanları ise şöyle; Aşınmaya Dayanıklı Poliüretan Hortumlar, Ağaç İşleri Sektörüne Yönelik Hortumlar, Sağlık - Gıda Sektörüne Yönelik Hortumlar, Klima - Havalandırma ve Kaynak Dumanı Emme Sistemleri Hortumları, Plastik (PVC) Hortumlar, Tünel - Maden Havalandırma Hortumları, Kimya Hortumları, Tarım Sektörüne Yönelik Hortumlar, Havacılık ve Savunma Sanayiine Yönelik Hortumlar, İzalasyonlu Hortumlar, Orta ve Yüksek Isılara

“ Hilmi Ünal, Gökser Makine’nin Ar-Ge’ye her zaman önem verdiği dikkat çekerek bunun en açık ispatının ise 7.Çerçeve Programı’nda üstlenmiş oldukları rol olduğunu söylüyor. Yine TUBİTAK’ın 1507 sayılı KOBİ Ar-Ge desteğini alan ilk firmanın da Gökser Makine olduğunu belirten Ünal, “Böylece TUBİTAK projemizin yüzde 75’ini desteklemiştii” diyor.”

Dayanıklı Hortumlar. Ünal, endüstriyel hortumların yanı sıra, lokal ısıtma-soğutma sistemleri de imal ettiklerini söyleyerek, “Radyal fan, mantar ve kompost üretim sistemleri, gıda kurutma sistemleri ayrıca ürünlerimiz arasında bulunmaktadır” diye konuşuyor.

ÜRETİMİN YÜZDE 30’U İHRACAT

Hilmi Ünal ayrıca üretimlerinin yüzde 30’luk bir bölümünü ihraç ettiklerini belirterek, daha çok AB ülkeleri, Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu ülkeleriyle çalıştıklarını söylüyor. Teknoloji yatırımını genellikle Ar-Ge çalışmalarına önem vererek yapmaya çalıştıklarına

değinen Ünal, bunun haricinde direkt yatırım mali olarak dışarıdan alıp kullandıkları ürünlerin sayısının az olduğunu söylüyor.

AB çerçeve programı kapsamında yürüttükleri proje kapsamında 5 adet Avrupa firması ile ortaklıkları bulunduğunu belirten Ünal, “Gıda kurutma üzerine çalışan biri Almanya’da diğeri İngiltere’de yerleşik iki firma” diyor. Ayrıca mobil ısıtıcı ve soğutucular haricinde çevreye etkisi olan ürün grupları bulunmadığı aktaran Ünal, “Biz ürünlerimizi üretirken enerji tasarrufu yaparak, kalitemizi yüksek tutarak çevreye olan duyarlılığımızı gösteriyoruz” diye konuş-





yor. Ünal, yurtdışında Türk malına karşı olan tutumun güçlendirilmesi gerektiğini ve Türk malının imajının yeniden kurulması gerektiğini söylüyor.

Ünal, Gökser Makine'nin savunma sanayi ile ilgili projelerini ise şöyle sıralıyor: "Türk Silahlı Kuvvetleri için yapılan özel tasarımlar ve imalatlar sadece TSK da kullanılıyor. Genel amaçlı kullanılan lokal ısıtma soğutma cihazlarını aynı zamanda ihraç ediyoruz. Ostim'de savunma yan sanayi kümesinin ortağıyız."

EN ÖNEMLİ SORUN İMAJ PROBLEMİ

Sektörün en büyük sorununun imalat sektörünün sorunları olduğunu belirten Ünal, "Vergi yükümüz çok fazla. İmalatta kullandığımız enerji çok pahalı. Çok daha az maliyetle üretebiliyor olmamız gerek dünyada yer alabilmemiz için. Bunun yanı sıra maalesef bir imaj problemimiz de vardır. Devlet bu konuda çeşitli çalışmalar yapıp bu imajı tekrar güçlendirebilir" diyor. Ünal ayrıca ekonomik krizin bir an evvel tüm dünyada son bulmasını istediklerini söylüyor.

AVRUPA BİRLİĞİ HİBE FONU VE ÇERÇEVE PROGRAMI

AB Hibe fonu, Avrupa Birliğinin kendi bütçesinden "Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA)" kapsamında Türkiye'ye de sağladığı (MEDA) nakdi olmayan, proje karşılığı verilen fonlardır. Çerçeve Programları ise sadece AB üye ve aday ülkelere değil hemen hemen tüm dünyaya açık olan ve bütçesi katılmak isteyen ülkelerin katkı paylarıyla oluşturulan programlardır. Dolayısıyla bu programda yer alan Türkiye de katkı payı ödemektedir.

Türkiye aday ülke olması vasfıyla Katılım Öncesi Mali Yardım adı altında hibeler alabiliyor.

Bu hibeler diğer aday ülkelere de eşit şartlarda sağlanıyor. Hibeler için katkı payı ödenmiyor ve bu hibelerden Türkiye genelinde faydalanılıyor. Katkı payı sadece topluluk programları kapsamındaki Çerçeve Programları için ödeniyor. Bu alanda Türkiye yeni olduğu için ödenen paraların çok azı geri alınabiliyor ve ödediğimiz bu paraların geri alınabilmesi için de daha çok proje üretilmesi gerekiyor.



AMD'nin hedefi sektörde bilinçlenmeyi sağlamak

AMBALAJ MAKİNECİLERİ DERNEĞİ BAŞKANI CEMAL AYLAK, AMAÇLARININ SADECE AMBALAJ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE DEĞİL GENEL OLARAK MAKİNECİLİK SEKTÖRÜNDE BİLİNÇLENME VE FARKINDALIK YARATMAK OLDUĞUNU SÖYLÜYOR. AYLAK, "SEKTÖRDEN BİR İKİ FİRMANIN BİLEREK VEYA BİLMEYEREK ÜRETİMDEKİ VEYA HİZMETTEKİ KÖTÜLÜĞÜ, TÜM SEKTÖRÜ KİRLETMEKTEDİR. BU SADECE AMBALAJ MAKİNESİ SEKTÖRÜNÜ DEĞİL, TÜM TÜRK MAKİNE İMALATÇILARINI ETKİLEMEDİR" DİYOR.

Marketten alışveriş yaptığımızda aldığımız ürünlerde, cebimizdeki kâğıt mendilde, otomobilimizde kullandığımız motor yağında, ofisimize aldığımız elektronik malzemelerde, kullandığımız kozmetik ürünlerinde, giyim eşyalarında, CD'lerde, beyaz/kahverengi eşyalarda, eve aldığımız ütü masasında, hastalandığımızda eczanelerden aldığımız ilaçlarda, kısacası hayatın tüm kesimlerinde ambalajlanmış ürünlerle karşı karşıyayız. Bu karşılaşmada yüz yüze kaldığımız tüm operasyonlarda mutlaka bir ambalaj ve bunu üreten makineler kullanılmıştır.

“ALINMASI GEREKEN ÇOK YOL VAR”

Birleşmiş Milletler 2007 verilerine göre dünyada ambalaj makineleri ihracatı pazarı 13.3 milyar dolarlık hacme sahip. Bunu yarısından fazlasını Almanya (5.4 milyar dolar) ve İtalya (3.7 milyar dolar) tek başına gerçekleştiriyor. Yine aynı kaynakların verilerine göre Türkiye'nin dünya pazarlarına ihracatı 31 milyon dolar civarında ve bu rakamla 21. sırada yer alıyor. İthalatımız ise 262 milyon dolar olarak görülmekte. İhracatımız TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) rakamlarına göre ise 45 milyar dolar görünüyor, ithalat ise 308 milyon dolar. Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD) Başkanı Cemal Ayla, bu veriler ışığında aslında sektördeki sıkıntının sadece envantere olmadığını söyleyerek, “Aslında somut ve tek olması gereken rakamların bile neredeyse ihracatta yüzde 50, ithalatta yüzde 20 saptığını görüyoruz” diyor. Dünya ve Türkiye rakamlarına bakınca daha alınması gereken çok yol olduğunu aktaran Ayla şöyle devam ediyor: “Sektörden bir iki firmanın bilerek veya bilmeyerek üretimdeki veya hizmetteki kötülüğü, tüm sektörü kirletmektedir. Bu sadece ambalaj makinesi sektörünü değil, tüm Türk makine imalatçıları etkilemektedir. İnanıyorum ki bu farkındalığı, bilinçlenmeyi sağlarsak gelişimimiz çok hızlı olacaktır. Neredeyse 1/10 olan ihracat/ithalat rakamları oranını makine üreticileri lehine değiştirmeye yönelik yapacağımız çalışmaların bile ülkemiz için önemi tartışılmazdır.”

Ambalajlama makineleri ve bunlarla bir-



Cemal Ayla

Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD) Başkanı

İçinde bulunulan kriz ortamında meslektaşlarımızdan derneğe yeterli desteği alamadık ve bu sebeple gereken büyümeyi gerçekleştiremedik.

likte çalışan tamamlayıcı makineleri üreten firmaların bir araya gelerek kurdukları Ambalaj Makinecileri Derneği'nin (AMD) amacı, Türk ambalaj makinelerinin ulusal ve uluslararası piyasalardaki kimliğini olumlu yönde artırarak, bu makinelerin üretiminin uluslararası normlarda tercih edilen ürünler seviyesine çıkarmak. AMD Başkanı Cemal Ayla, derneğin sektörde uzun yıllar faaliyet gösteren sadece kendisinin değil sektörün de daha ileri taşınmasını gerekli gören KOBİ ölçekli firmalar tarafından kurulduğunu söylüyor. Ayla şöyle devam ediyor: “Uzun yıllar meslektaşlarımızın bir araya geldiği platformlarda kurulmasından söz edilen ama bir türlü kurulamayan derneğimiz, ASD Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin altyapı ve personel desteği ile 2006 yılı sonunda AB ve gelişmiş ülkelerde mesleki sivil toplum örgütlerinin karşılığı olarak kurulmuştur. Gelecek hedefleri olan ve bu amaçla yatırımlar yapan işadamlarının bir araya gelerek meydana getirdikleri bu oluşum, ülke ekonomisine gün geçtikçe daha fazla katkı sağlayan Ambalaj Makineleri sektörüne yeni bir vizyon getirmiştir. AMD ikinci yaşını he-



nüz tamamlamıştır. Derneğimizin kuruluşundan bu yana, arzu edilen ve hak ettiği büyüklüğe ulaşamamasındaki en büyük engel, meslektaşlarımızın kendilerine çeşitli faydaları sağlayacak sivil toplum kuruluşlarına destek verme bilincinin çeşitli nedenlerle yeteri kadar olgunlaşmamış olmasıdır.”

İHRAÇ EDİLEN MAKİNEİNİN APARATLARI İTHAL

Türkiye’de envanter olmaması-

nın ve ihraç edilen makinelerin, aparatların bile ithal ediliyor olmasının çok acı olduğuna değinen Ayla, “Bunun ülkemize, makinecilere iki yönlü zararı vardır. Bu yönlerden birisi meslektaşlarımızın birbirinin neler ürettiğinden habersiz olması ve birbirinin daha ucuz taklidi aynı makinelere odaklanması sebebiyle birbirimizin fiyatını kırmamıza, zayıflamamıza



sebeplere dayanarak, diğeri ise piyasadaki alıcıların bu bilgilere ulaşamadığı için gereğinden fazla pahalı veya kalitesiz/ucuz ithal ürünleri almak zorunda kalmalarıdır” diyor. Ayla, genel piyasa bilgisi ve tecrübesiyle, ambalaj sektöründeki makine imalatçı meslektaşların tamamı bir potaya koyulduğunda dahi Avrupa’daki bir iki firmanın ölçüğü ancak yakalanmaktadır diyor. Türkiye’de ambalaj makineleri üretim sektörünün çok sayıda küçük firmadan meydana geldiğinin altını çizen Ayla, “Firmaları incelediğinizde görüyorsunuz ki Türk insanına has aşırı girişimcilik ruhu ile firmalar, birbirinden ayrılarak çoğalan küçük işletmeler halindedir. Bildiğim kadarıyla ISO ilk 1000 de yer alan bir meslektaşım yoktur” diye konuşuyor. Piyasada iş yapmak için kullanılan tek argümanın düşük fiyat olduğunu belirten Ayla şöyle devam ediyor: “Bu da piyasayı, gelişmeyi ters anlamda etkilemektedir. Ülkemizde doğru düzgün çoğu sektörde olmadığı gibi, ambalaj makineleri sektöründe de envanter, istatistik bilgi yoktur. Piyasada iş yapan firmaları fuarlardan, müşterilerimizden, tedarikçilerimizden öğrenebilmekteyiz. Çoğunluğu İstanbul olmak üzere, İzmir, Konya, Ankara, Gaziantep gibi şehirlerde kümelenmiştir. Genelde ambalaj malzemelerini ağırlıklı kullanan bölgelerde, sanayi kuruluşlarının yakınlarında, tedarikçilere yakın yerlerde kendiliğinden toplanma olmuştur. Örneğin ülkemizdeki belirli büyüklüğe sahip üç ambalaj firmasına katılan, ambalaj sektörü ile ilgili üretici+satıcı+temsilciyi alt alta koyduğunuzda 500’e yaklaşan sayıda firma görülmektedir. Bir bu kadar firma da fuarlara katılmayan, tanıtımdan uzak ama ambalaj makinesi imal eden atölye vardır diye düşünüyorum.”

Ayla, “OAİB’den ihracatçı firma kayıtlarında GTİP numaralarından ihracatçı firmaları taradığınızda dahi bir sürü firma adı görünmektedir. Önümüzdeki günlerde OAİB desteği ile ülkemizden 842230..;842240..;842290 GTİP numaralı ihracat yapan firmalar içinde yapacağımız çalışma ile en azından üretici, aracı, kullanıcıları belirleyip sektörel envanter için ciddi bir katkıda bulunacağız” diyor. 2008 yılında kurulan NACE kod sistemiyle bu bilinmezliğin bir nebze dahi olsa aşılacağını umduklarını aktaran Ayla,

“Elimizde şü var diye net ve doğru bir veri maalesef bulunmamaktadır. Piyasada olan geçmişimiz, sektörde eski olan firmaların ve kurucularımızın çabaları, ASD Ambalaj Sanayicileri Derneği ile OAİB'nin maddi manevi destekleri ile önümüzdeki birkaç yılda ülke çapında verilere ulaşmaya ve derneğimize kazandırmaya çalışacağız” diyor.

AMD Başkanı Ayla ambalaj makinesini ‘herhangi bir ürünü, tüketici veya ara kullanıcı için, herhangi bir hazır ambalaj veya ambalaj malzemelerinden imal edilmiş şekillendirilmiş kap içine dolduran, yerleştiren, koruyucu herhangi bir ambalaj malzemesi ile saran, kapağını kapatıp, etiketleyen, koliye yerleştiren, koruyucu film ile saran benzer birincil veya ikincil ambalajlama operasyonunu gerçekleştiren makineler’ olarak tanımlıyor. Ayla, ürünün depolanabilmesi, taşınabilmesi için gerekli operasyonların ambalajlama sırasında uygulandığını söyleye-



pan ambalaj makinelerinin hayatımızdaki yerinin önemi daha iyi anlaşılmalıdır. Marketten alışveriş yaptığımızda aldığımız ürünlerde, cebimizdeki kağıt mendilde, sigara paketinde, otomobilimizde kullandığımız motor yağında, ofisimize aldığımız elektronik malzemelerde, kullandığımız kozmetik malzemelerinde, kullanılan züccaciye ürünlerinde, giyim eşyalarında, temizlik malzemelerinde, CD’lerde, beyaz/kahverengi eşyalarda, eve aldığımız ütü masasında, hastalandığımızda eczaneden aldığımız ilaçlarda, hayatın tüm kesimlerinde ambalajlanmış

neğin sorunlarımız ülkemizdeki diğer sektörlerin makinecileriyle aynıdır” diyor.

Sektörde çok sayıda firma ve girişimcinin faaliyet göstermekte olduğunu dile getiren Ayla, “Firmaların büyük çoğunluğunun üretim ölçekleri küçüktür. Ekonomik ölçülerde üretim yapılmadığından firma başına yaratılan üretim değeri de gelişmiş batı toplumlarına ve global piyasada yer alan firmalara kıyasla küçüktür” diyor.

Ayla’ya göre; İstanbul’da faaliyet gösteren ambalaj makinesi, yan sanayi ve ekipman imalatçıları yeterli büyüklükte ve doğru yerlerde üretim alanlarına sahip olamadığı için başta küçük yerde üretim yapma zorunluluğu olmak üzere benzer problemleri aşamamakta, küçük ölçeklerde ve sıkışık bir vaziyette faaliyet göstermek zorundalar. Ayla üretim aşamasındaki sorunları ise şöyle açıklıyor: “Üretim girdi maliyetleri, işe gerekli malzemenin tedarik edilememesi, yan sanayi /ekipman konusunda ihtiyacı olan kalemi bulunamaması, kullanılması gereken malzeme yerine farklı ölçüde malzeme almak zorunda kalınması veya 2. kalite ürünleri kullanmak zorunda kalınması nedeniyle rakip ülkelere özellikle gelişmiş ve kuvvetli yan sanayisi olan ülkelere kıyasla yüksektir. Bütün maliyetine katlanılarak ithal edilen ürünlerde de fiyat, rekabet edebilirlik, teslim süresi ve tedarik problemi büyümeyi önleyici diğer bir faktördür.? Genellikle KOBİ düzeyindeki firmaların uygun kredi koşulları hakkında bilgi sahibi olmadığını belirten Ayla, “Banka kredi faizleri yüksektir ve firmalara firmaları destekleyecek mentalite ile yanaşmamaktadırlar” diyor. Firmaların AR-GE konusunda bilgilerinin de eksik olduğunu ifade eden Ayla, “Parça ve yeni komponent temininde AR-GE’ye yapılacak yatırımlar yeterince teşvik edilmemektedir” diyor. Ayla’ya göre ayrıca, ihracat yapılırken ve ihracat sonrasında ve dış pazar bulma konusunda sıkıntılar yaşanmakta.

“Firmaları incelediğinizde görüyorsunuz ki, Türk insanına has aşırı girişimcilik ruhu ile firmalar, birbirinden ayrılarak çoğalan küçük işletmeler halindedir. Bildiğim kadarıyla ISO ilk 1000 de yer alan bir meslektaşım yoktur. Piyasada iş yapmak için kullanılan tek argüman düşük fiyat.”

rek, “Gerçekleştirilen işlemle ambalajlanan ürün tüm kimyasal veya fiziksel dış etkenlerden korunur, raf ömrü uzatılır, üretim / son tüketim tarihi, kaynağı gibi informatik bilgilerin kullanıcıya ulaştırılmasını sağlayacak işlemleri yapar” diyor. Söz konusu ürünün içeriğinin, üreticisi hakkında bilgileri vererek tüketiciye güvence duyacağı formatı yaratmanın ambalaj makinesinin işi olduğunu ifade eden Ayla, “Ayrıca ürünlerin farklı ambalaj materyallerinin kullanılarak albeni içinde sergilenebilmesini sağlayacak işlemleri yapmak da ambalaj makinesinin gerçekleştirdiği görevlerdendir” diye konuşuyor. Ayla şöyle devam ediyor: “Günümüzde yaşam koşullarımızı ve endüstriyel / perakende tüketim alışkanlıklarımızı düşündüğümüz zaman ambalajlama operasyonlarının dolayısıyla bu işleri ya-

ürünlerle karşı karşıyayız. Bu karşılaşmada yüz yüze kaldığımız tüm operasyonlarda mutlaka bir ambalaj malzemesi kullanılmıştır ve ambalaj makinesi operasyonu vardır. Özellikle operasyonlarda kullanılan endüstriyel ambalaj malzemelerinin ve ürünlerin volümleri yükseldikçe daha fazla otomasyona sahip, sofistike ambalaj makinelerine ihtiyaç duyarız.?”

“YETERLİ DESTEK ALAMIYORUZ”

İçinde bulunulan kriz ortamında meslektaşlarından derneğe yeterli desteği alamadıklarını ve bu sebeple gereken büyümeyi gerçekleştiremediklerini söyleyen Ayla, “Halbuki aynı masa etrafında oturduğumuz zaman hepimizin ortak yararına olacak bir çok çalışmayı yaratacağımız sinerji ile gerçekleştirebileceğiz. Ör-

Dolaşım (A.TR, EUR.1 VE EUR-MED) sertifikaları ve menşe belgeleri

A.TR, EUR.1 VE EUR-MED DOLAŞIM SERTİFİKALARI NEDİR?

İthalatçının tercihli rejimden faydalanabilmesi için, ihracat yapılan ülkeye göre; A.TR, EUR.1 ya da EUR-MED dolaşım sertifikaları düzenlenir.

A.TR belgesi; sanayi ürünleri ve işlenmiş tarım ürünlerinin AT'ye ihracatında, EUR.1 belgesi; Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT) kapsamı ürünlerin ve tarım ürünlerinin AT'ye ihracatında, Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanan ancak Pan Avrupa Akdeniz Menşe Kümülasyonu (PAAMK) Sistemi'ne dahil olmayan ülkelere yapılan ihracatta, EUR-MED belgesi; tarım ürünlerinin AT'ye ihracatında ve PAAMK Sistemi'ne dahil ülkeler arasında, aynı menşe kurallarına sahip STA'lar kapsamında yapılan ihracatta düzenlenir.

1- A.TR DOLAŞIM BELGESİ

Avrupa Birliği'ne üye olan Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, Kıbrıs, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, Yunanistan'a yapılan ihracatlarda, Türkiye ve Toplukta Serbest Dolaşımında bulunan eşyanın Türkiye-Avrupa Topluluğu Gümrük Birliği çerçevesinde tercihli rejimden yararlanabilmesini sağlamak üzere Gümrük İdaresince ya da bu idare tarafından yetki verilen kuruluşlarca düzenlenip gümrük idarelerimizce vize edilen belgedir.

Türkiye ile Avrupa Topluluğu Arasında oluşturulan Gümrük Birliğinin Uygulanmasına İlişkin Esaslar Hakkında 2002/4616 sayılı 24.07.2002 tarihli Karar çerçevesinde düzenlenir.

Avrupa Topluluğuna üye ülkeler şunlardır: A.TR Dolaşım Belgesi tanımında geçen "Serbest Dolaşımdaki Eşya", tümüyle

Türkiye ve Toplukta elde edilmiş olan ya da tamamı veya bir kısmı üçüncü ülkeler menşeli olup Türkiye ya da Toplukta ithal işlemleri tamamlanmış, gerekli gümrük vergisi, eş etkili vergi ve resimleri tahsil edilmiş, bu vergi ve resimleri tam veya kısmi bir iadede yararlanmamış eşyayı ifade etmektedir.

A.TR Dolaşım Belgesi, yukarıda sıralanan Avrupa Birliği'ne üye ülkelere Tarım Ürünleri Listesi dışındaki ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Ürün Listesi dışındaki serbest dolaşımdaki eşyanın ihracında Tercihli Rejimden yararlanmak amacıyla kullanılmaktadır.

İhracatçı firmalar veya gümrük beyannamelerini imzalamakla yetkili kanuni temsilcileri, A.TR Dolaşım Belgelerini, bu belgenin arka sayfasında yazılı kurallara uygun olarak doldurduktan sonra ihraç konusu eşyanın Türkiye' de serbest dolaşım halinde bulunduğu hususunda tevsik edici tüm bilgi ve belgeleri de eklemek suretiyle onay için üyesi oldukları Ticaret ve/veya Sanayi Odasına başvururlar.

2- EUR.1 DOLAŞIM SERTİFİKASI

Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığı ülkelere yönelik ihracatlarda, Avrupa Birliği'ne üye ülkelere Tarım Ürünleri Listesi kapsamına dahil ürünlerin ihracatında ve yine Avrupa Birliği'ne üye ülkelere Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Ürün Listesi kapsamına dahil ürünlerin ihracatında, ithalatçının gümrük vergisi indiriminden yararlanması amacıyla, ihracatçı firmanın üyesi olduğu Ticaret ve/veya Sanayi Odası tarafından onaylanan ve Gümrük İdarelerince vize edilen belgedir.

Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığı ülkeler ise sırasıyla, İsrail, Makedonya, Hırvatistan, Bosna Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Suriye, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, İsviçre, Norveç, İzlanda ve Lichtenstein'dir.

Armonize Sistem Nomenklatörü esas alınarak,

Türk Gümrük Giriş Tarife Cetvelinde (T) kısaltması ile işaret edilen eşya, Tarım Ürünü Listesi Kapsamına dahil ürünü göstermektedir. Bu eşyanın Avrupa Birliği ülkelerine ihracatında da EUR.1 Dolaşım Sertifikası düzenlenmektedir. Türkiye ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğunu (CECA) kuran anlaşmanın yetki alanına giren ve Türk Gümrük Giriş Tarife Cetvelinde yanında (CECA) kısaltması yer alan eşyanın Avrupa Birliği ülkelere ihracatında da EUR.1 Dolaşım Sertifikası düzenlenmektedir. Ticaret odasına üye İhracatçı firmalar veya gümrük beyannamelerini imzalamakla yetkili kanuni temsilcileri, ticaret odalarından temin ettikleri EUR.1 Dolaşım Sertifikalarını, bu belgenin arka sayfasında yazılı kurallara uygun olarak doldurduktan sonra, ihraç konusu eşyanın menşenin tespitine yarayan tevsik edici tüm bilgi ve belgelerle onay için üyesi oldukları Ticaret ve/veya Sanayi Odasına başvururlar.

3- EUR-MED DOLAŞIM SERTİFİKASI

EUR-MED Dolaşım Sertifikası, Pan Avrupa Akdeniz Kümülasyonuna (PAAMK) taraf ülkelere ilgili ürünlerin ihracatında kullanılan menşe ispat belgesidir. PAAMK sistemi; AB-EFTA-Türkiye ve bazı Akdeniz ülkelerinin dahil olduğu bir çapraz kümülasyon sistemidir. PAAMK sisteminde dahil tüm ülkelerin arasında serbest ticaret anlaşması, bu anlaşmaların hepsinde (ikili ticaret hariç) aynı menşe kurallarının uygulanması gerekmektedir. Sistemin işleme için PAAMK sistemine dahil en az 3 ülke arasında STA (Serbest Ticaret Anlaşması) tamamlanmalıdır.

Bu bağlamda 3 ülkenin taraf olduğu çapraz kümülasyon aşağıdaki gibidir:

TR + İSRAİL + AB	(GB. Eşyası için)	27 TEMMUZ 2006
TR + İSRAİL + AB(tarım ürünleri için)		01 OCAK 2007
TR + FAS +AB	(GB. Eşyası için)	27 TEMMUZ 2006
TR + FAS +AB	(tarım ürünleri için)	01 OCAK 2007
TR + TUNUS + AB	(GB. Eşyası için)	01 AĞUSTOS 2006
TR + TUNUS + AB	(tarım ürünleri için)	01 OCAK 2007
TR + MISIR + AB	(GB. Eşyası için)	01 MART 2007
TR + MISIR + AB	(tarım ürünleri için)	01 MART 2007
TR + MISIR + TUNUS		01 MART 2007
TR + MISIR + FAS		01 MART 2007
TR + TUNUS + FAS		06 TEMMUZ 2006

Arasındaki tercihli ticarete EUR-MED Dolaşım Sertifikası kullanılmaktadır. Ticaret ve/veya Sanayi Odasına EUR-MED Dolaşım Sertifikası başvurusu için dilekçe, Türkçe fatura, taahhütname ve ihrac edilecek eşya yabancı menşeli ise ihracatçı beyanı eklenmesi zorunludur.

NEDEN EUR.1? NEDEN EUR-MED?

Pan Avrupa menşe kümülasyon sisteminde; tüm ülkeler aynı menşe kurallarını uyguluyorlar. Geri ödeme yasağı (Ülkeler arasındaki ticarete üretimde kullanılan 3. ülke menşeli girdilerin gümrük vergilerinin firmalara geri ödenmesi yasağı (no-drawback rule)) hepsi için geçerlidir. PAMK ülkelerinin tamamı, birbirleri arasında STA'larını yürürlüğe koymuştur. Pan Avrupa Akdeniz Menşe kümülasyon sisteminde; ülkeler arasında ikili ticarete farklı kuralların uygulanması mümkündür. PAAMK'a taraf ülkelerle, bir PAMK ülkesi arasındaki (İsrail hariç) ikili ticarete geri ödeme yasağı uygulanmayabilir.

PAMK ÜLKELERİ ARASINDAKİ TİCARETE EUR.1 DOLAŞIM BELGESİ KULLANIMI VE SONUÇLARI

1- Bir PAMK Ülkesinden Türkiye'ye EUR.1 Dolaşım Belgesi ile ithal edilen girdiler, Türkiye'de kümülasyon çerçevesinde işlenip bir PAAMK ülkesine Tercihli Rejimden yararlanmak üzere ihrac edilemez.

2- İhrac edilmesi için Türkiye'ye ithal edilen bu girdilerin 3. ülke menşeli girdiler gibi yeterli işçilik ve işleme tabi tutulması gerekir. Çünkü bir PAMK ülkesinden EUR.1 ile ithal edilen eşya, bir PAAMK ülkesine ihrac edilecek ürünün üretiminde kullanılmak istenirse 3. ülke menşeli olarak kabul edilir.

3- Tercihsiz ticaret kapsamında ihracat her zaman mümkündür.

PAMK ÜLKELERİ ARASINDAKİ TİCARETE EUR-MED DOLAŞIM BELGESİ KULLANILMASININ SONUÇLARI

1- Eşyalar, Türkiye'nin STA'sının olduğu bir PAAMK ülkesine aynı halde veya işlendikten sonra yeniden ihrac edilebilir.

2- Bir PAMK Ülkesinden Türkiye'ye EUR.1 Dolaşım Belgesi ile ithal edilen girdiler, Türkiye'de kümülasyon çerçevesinde işlenip, bir PAAMK ülkesine tercihli rejimden yararlanmak üzere ihrac edilemez.

PAMK ÜLKELERİ ARASINDAKİ TİCARETE EUR-MED DOLAŞIM BELGESİNİN KULLANIMI NE ZAMAN ZORUNLUDUR?

Eğer Türkiye'de, ihrac konusu bir eşyanın üretiminde, PAAMK ülkelerinin biri veya daha fazlasından STA kapsamında ithal edilmiş menşeli girdi kullanılıyorsa, EUR-MED Dolaşım Belgesi kullanmak zorunludur.

PAMK ÜLKELERİ İLE PAAMK ÜLKELERİ ARASINDAKİ TİCARETE EUR-MED KULLANIMI

Bir PAMK ülkesi; örneğin Türkiye ile bir Akdeniz ülkesi (ör: İsrail) arasında kümülasyon yapılmışsa ve hiçbir ülkeye kümülasyon yapılmamışsa, imalatta kullanılan 3. ülke menşeli girdilerin vergisinin mutlaka ödenmesi gerekiyorsa EUR-MED kullanılması önerilir. EUR-MED kullanılması halinde; Türkiye'den PAAMK çerçevesinde STA bulunan bir Akdeniz ülkesine (İsrail

hariç) EUR.1 dolaşım belgesi ile yapılacak ihracatta, firmalar üretimde kullanılmak üzere ithal ettikleri 3. ülke menşeli girdiler için öngörülen gümrük vergilerini geri alabilirler. Dahilde İşleme Rejim Karar ve Tebliğ hükümleri saklıdır. Ancak bu durumda eşya ihrac edilen ülkeden daha sonra bir PAAMK ülkesine kümülasyon kapsamında yeniden ihrac edilemez. Ancak, ihracat sırasında EUR-MED dolaşım Belgesi düzenlenmek istenmesi halinde firmalar 3. ülke menşeli girdiler için öngörülen gümrük vergilerinin geri ödenmesinden yararlanamazlar (no-drawback rule).

4- FORM A (ÖZEL MENŞE ŞAHADETNAMESİ)

Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminin (GTS) sağladığı tavizli gümrük oranlarından yararlanılması için, preferans tanıyan ülkelere yapılacak ihracatta özel bir menşe şahadetnamesi (Form A) düzenlenmesi gerekmektedir. Ülkemiz bu sistem çerçevesinde ABD, Avustralya, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, Rusya Federasyonu preferanslarından yararlanmaktadır. ABD'ye ihracatta Form A şartı aranmamakta olup; ihracatçı veya ABD'deki ithalatçının ürünün teslim evrakının üstündeki tanımlayıcı Harmonize Sistem, Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon numarasının önüne "A" işareti koymak suretiyle gümrükten muaf uygulama talep etmesi yeterli olmaktadır. Avustralya'nın da GSP (Generalized System of Preferences) uygulamakta olmasına karşın, sistemden yararlanılması için Forma A düzenlenmesine gerek bulunmamaktadır. 1 Ocak 2002 tarihinden itibaren Türkiye, Gümrük Birliği kapsamında "GSP" veren ülke konumuna gelmiştir. Form A belgesini arka sayfasında yazılı kurallara uygun olarak doldurup imzalayan ihracatçılar eşyanın beyan ettikleri gibi Türk Menşeli olduğu hususunda tevsik edici tüm bilgi ve belgelerin de eklenmesi suretiyle onayı için üyesi oldukları Ticaret ve/veya Sanayi Odasına başvururlar.

5- MENŞE ŞAHADETNAMESİ

Menşe Şahadetnamesi, ihrac edilecek malın menşeyi yani üretildiği yeri, hangi ülkeye ait olduğunu gösteren belgedir. İhracatçı tarafından ithalatçı ülkenin belirlediği şekilde hazırlanır. Menşe Şahadetnamesi, ihracatçı tarafından hazırlandıktan sonra ihracatçının bağlı bulunduğu ticaret odası tarafından onaylanır. İthalatın yapılacağı ülkenin mevzuatına göre, bu ülkenin elçilik veya konsoloslukunca onaylanması da gerekebilir. Şayet ithalatçı ülkenin, ihracatçının ülkesinde temsilciliği yoksa ithalatçı ülkenin onaylayacak makamına gönderilmesi gerekir. Macaristan, Arnavutluk, Polonya, Suriye, Uzak Doğu Ülkeleri Menşe Şahadetnamesi isteyen ülkelerdendir.

Türk makinesinin Kazablanka yolculuğu

ÜLKEMİZİN FAS'A YÖNELİK MAKİNE İHRACATI 2007 YILINDA YÜZDE 91 ORANINDA ARTIŞ GÖSTERMİŞ DURUMDA. AYNI YIL MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI YÜZDE 38 ORANINDA ARTIŞ GÖSTEREN FAS, TÜRK MAKİNE İHRACATÇILARI AÇISINDAN POTANSİYEL BİR PAZAR KONUMUNDA.



2007 yılında 14,6 milyar dolarlık ihracatı ve 31,6 milyar dolarlık ithalat ile toplam 46,2 milyar dolarlık dış ticaret hacmine sahip Fas'ın dış ticaretteki geleneksel tedarikçilerin yanı sıra partnerlerini çeşitlendirmeye istekli olduğu yönünde bir izlenim bulunmaktadır. Kazablanka ülkedeki ticaret ve dağıtım merkezi olup, ülke ithalatının büyük bir bölümü bu şehirden gerçekleşmektedir. Ülkede faaliyet gösteren ithalatçılar, genellikle endüstri ve sektörler açısından uzmanlaşmıştır.

2007 yılında makine ve aksamaları sektörü ithalatında yüzde 38'lik artış yaşanan ve Fransa, İtalya ve İspanya başta olmak üzere Avrupa ülkelerinin sektör pazarını ellerinde bulundurdukları

özelleştirme programı ve bankacılık sisteminin iyileştirilmesine gidilmiştir. Fas ekonomisinin son 10 yılda tarım ve fosfat sektörlerine olan bağımlılığı azalarak imalat ve hizmet sektörlerinin GSYİH'deki payları artmıştır. Ancak, tarım sektörü halen GSYİH'nin yüzde 17'sine tekabül etmektedir. GSYİH, tarım sektörünün performansına göre yıllar itibariyle değişkenlik göstermektedir. 2008 yılında satın alma gücü paritesine göre 137,4 milyar dolar düzeyindeki GSYİH rakamı ve yüzde 5,3 oranındaki büyüme hızı ile de gelişmekte olan bir ülke olan Fas'ın, 2007 yılında 14,6 milyar dolar ihracata karşılık 31,6 milyar dolar ithalatı bulunmakta olup, dış ticaret hacmi ile birlikte dış ticaret açığı da son yıllarda artış göstermektedir. 2008

“ 2008 yılında Türkiye'nin Fas'a OAİB iştiğal alanı itibariyle makine ve aksamaları ihracatı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 26,9 artarak 93,4 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yine OAİB iştiğal alanı bazında, Türkiye'nin makine sektörü ihracatından yüzde 1,3'lük pay alan Fas, Türkiye'nin sektör ihracatı yaptığı 23. ülke konumunda olmakla birlikte potansiyel arz eden bir pazardır.. ”

Fas'ın Türkiye'den gerçekleştirdiği sektör ithalatında ise yüzde 91 artış yaşanmıştır. Son yıllarda artış gösteren Fas ile ülkemiz arasındaki makine ve aksamaları sektöründeki dış ticaret fazlası, sektör ihracatımız için Fas'ın önemli bir pazar olduğunun göstergesidir.

FAS AB'YE YÖNELİK GÜMRÜK VERGİ ORANLARINI DÜŞÜRÜYOR

Dünyanın en büyük fosfat yataklarına sahip olan Fas, ekonomisini tarım, imalat, balıkçılık ve turizm sektörü gelirleri ve dış ülkelerde çalışan Faslıların ülkeye getirdikleri dövizlerle ayakta tutmaktadır. 1980'li yıllardan itibaren Fas, IMF ve Dünya Bankası ile işbirliği içinde başarılı bir ekonomik reform sürecine girmiş, bu çerçevede, dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi, yeni yatırım kanunu,

yılı için Fas'ın 16,1 milyar dolar değerinde ihracat ile 34,4 milyar değerinde ise ithalat gerçekleşmiş olduğu tahmin edilmektedir. 2007 yılında Fas'ın ihracatının yüzde 66'sını, ithalatının ise yüzde 43,3'ünü gerçekleştirdiği AB ile Fas arasında 15 Kasım 1995'de imzalanan Akdeniz Ortaklık Anlaşması, 1 Mart 2000 tarihi itibariyle yürürlüğe girmiştir. Bu çerçevede, sınaî ürünlere uygulanan gümrük vergi oranları 1 Mart 2001 tarihi itibariyle ikinci kez yüzde 25 oranında indirilmiştir. Söz konusu indirimler, benzeri Fas'ta üretilmeyen hammadde, yarı mamul ve bitmiş mamulleri kapsamaktadır. AB'den ithal edilen tüm sınaî ürünlere uygulanan gümrük tarife oranlarının 2013 yılına kadar sıfırlanması gerekmektedir.

ABD ve Fas arasında 2004 yılı Haziran ayında imzalanan Serbest Ticaret Anlaş-



ması yürürlüğe girmiştir. Diğer taraftan, Fas, ayrıca Ürdün, Mısır ve Tunus ile dörtlü bir Serbest Ticaret Anlaşması imzalamış bulunmaktadır.

MAKİNE İHRACATIMIZIN ARTTIĞI POTANSİYEL BİR PAZAR

Türkiye ile Fas arasındaki ticaret rakamları incelendiğinde, 2002 yılında 206,6 milyon dolar olan toplam dış ticaret hacmi 6 katından fazlasına çıkarak 2008 yılında 1.318 milyon doları aşmıştır. 2008 yılında 957,9 milyon dolar ihracatımıza karşılık, söz konusu ülkeden 360,5 milyon dolara yakın ithalatımız bulunmaktadır. Fas ile dış ticaretimiz ülkemiz lehine fazla vermekte olup, bu dış ticaret fazlası 2008 yılında 597,4 milyon do-



lar civarındadır. Diğer taraftan, 2008 yılında Fas'a olan ihracatımız yüzde 33 artarken, Fas'dan ithalatımız yüzde 82 oranında artış sergilemiştir.

İki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında verilere bakıldığında; 2008 yılında Türkiye'nin Fas'a yaptığı toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan ürün grubunun 442,5 milyon dolar ile "demir ve çelik" kalemi olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunu, "motorlu kara taşıtları" ile "makine ve aksamları" izlemiştir. Söz konusu ülke, makine ve aksamları açısından ihracatımızın gelişme kaydettiği potansiyel bir pazar niteliği taşımaktadır.

2008 yılında Türkiye'nin Fas'dan yaptığı toplam ithalat içinde ise en büyük paya sahip olan ürün grubunun 126,5 milyon dolar ile "inorganik kimyasal müstahsallar, organik, inorganik bileşikler" kalemi olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunu, 65,5 milyon dolar ile "çimento ve çimento bileşenleri", 48 milyon dolar ile de "demir ve çelik" in izlediği dikkat çekmektedir.

TÜRKİYE FAS'IN MAKİNE İTHAL ETTİĞİ İLK 10 ÜLKE ARASINDA

Birleşmiş Milletler verilerine göre; Fas'ın 2007 yılı itibarıyla makine ihracatı yaklaşık yüzde 39 artışla 128,9 milyon doların üzerinde gerçekleşmiş.

TÜRKİYE'NİN FAS'A İHRAÇ ETTİĞİ BAŞLICA MALLAR (\$)

MADDE ADI	2007 Değer (\$)	2008 Değer (\$)	DEĞİŞİM % Değer (\$)
DEMİR VE ÇELİK	316.653.172	442.525.911	39,75
MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR, BİSİKLET, MOTOSİKLET VE DİĞER	103.008.009	103.412.539	0,39
MAKİNE VE AKSAMLARI	61.913.510	95.045.449	53,51
PAMUK	42.461.093	57.872.933	36,30
DEMİR VEYA ÇELİKTEKİ EŞYA	24.226.610	34.422.744	42,09
MİNERAL YAKITLAR, MİNERAL YAĞLAR VE MÜSTAHSALLARI, MUMLAR	8.211.710	30.970.607	277,15
ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	14.084.833	27.256.720	93,52
ÖRME EŞYA	27.561.214	25.437.667	-7,70
SENTETİK VE SUNİ DEVAMSIZ LİFLER	20.642.281	22.675.617	9,85
KAUÇUK VE KAUÇUKTAN EŞYA	9.415.557	12.897.600	36,98
DİĞERLERİ	93.416.701	105.336.929	12,76
TOPLAM	721.594.690	957.854.716	32,74

Kaynak: TÜİK verileri

FAS'IN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE İTHALATI (BİN \$) - 84. FASIL

SIRA	ÜLKE ADI	2006	2007	DEĞİŞİM (%)
1	Fransa	419.245	638.838	52,38
2	İtalya	354.171	481.611	35,98
3	İspanya	263.122	387.970	47,45
4	Çin Halk Cum.	279.201	349.734	25,26
5	Almanya	273.168	289.663	6,04
6	ABD	112.319	248.930	121,63
7	Japonya	90.916	105.209	15,72
8	Belçika	69.053	98.726	42,97
9	Türkiye	32.473	61.914	90,66
10	İngiltere	56.241	63.449	12,82
	Diğer Ülkeler	415.850	537.455	29,24
	Toplam	2.365.759	3.263.499	37,95

Kaynak: Birleşmiş Milletler Verileri

Fas'ın makine ihracatında Fransa ve İspanya önemli alıcı konumundadır. Türkiye ise 2007 yılında Fas'ın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 20. sırada yer aldığı görülüyor. Fas'ın makine ve aksamları ihracatında ilk sırayı yüzde 12 pay ve 15,6 milyon dolar ile "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı" kalemi almaktadır. Dörtlü GTİP bazında ilk on kalem Fas'ın makine ihracatının yüzde 64'ü, diğer bir deyişle neredeyse üçte ikisini oluşturmaktadır. Fas'ın 84. fasıl bazında makine ithalatı 2007 yılında bir önceki seneye göre yüzde 38 oranında artış göstererek 3,3 milyar dolara yükselmiştir. Fransa, İtalya, İspanya, Çin Halk Cumhuriyeti ve Almanya; Fas'ın makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir. Türkiye ise Fas'ın makine ithalatındaki ülke sıralamasında 9. ülke konu-

mundadır. Fas'ın makine ve aksamları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı "otomatik bilgi işlem makine-leri, üniteleri" almaktadır. Dörtlü GTİP bazında makine ithalatındaki ilk on kalem, Fas'ın toplam makine ithalatının yüzde 50'sini oluşturmaktadır.

FAS'LA OLAN MAKİNE DIŞ TİCARETİMİZ ÜLKEMİZ LEHİNE DIŞ TİCARET FAZLASI VERİYOR

2008 yılında Türkiye'nin Fas'a OAİB iştiğal alanı itibariyle makine ve aksamları ihracatı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 26,9 artarak 93,4 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yine OAİB iştiğal alanı bazında, Türkiye'nin makine sektörü ihracatından yüzde 1,3'lük pay alan Fas, Türkiye'nin sektör ihracatı yaptığı 23. ülke konumunda olmakla birlikte potansiyel arz eden bir pazardır.

İhracatçı Birlikleri kayıtlarına göre, 2009 yılı Ocak ayında OAİB iştiğal alanı itibariyle Fas'a makine ve aksamları ihracatımız yüzde 39,5 düşüşle 4,8 milyon dolar seviyesinde kaydedilmiştir. 2008 Ocak ayında Fas, sektör ihracatı yapılan ülkeler arasında 19. sırada yer alırken, 2009 yılı Ocak ayında ise 24. ülke konumuna gerilemiştir.

84. fasıl itibariyle ise TÜİK verilerine göre; Fas ile Türkiye arasındaki makine ve aksamları dış ticaret hacmi ve aynı zamanda ülkemiz lehine olan dış ticaret fazlası 2001-2008 yılları arasında artış göstermiştir.

84. fasıl itibariyle, 2008 yılında Fas'a yönelik makine ve aksamları ihracatımız yüzde 53,5 artış gösterirken ithalatımızda yüzde 79,2 düşüş gerçekleşmiştir. İhracattaki bu artış, 2001 yılındaki artışın yaklaşık 14 katı bir artış oranına karşılık gelmektedir.

TÜİK verilerine göre Fas'a yönelik olarak OAİB iştiğal alanına; 84. fasılda olup, OAİB iştiğal alanında bulunmayan GTİP'lerin eklenmesiyle oluşturulan makine sektörü toplamı ihracatı, 2008 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 25,4 artarak 120,2 milyon dolara ulaşmıştır.

Bu dönemde Fas'a yönelik makine sektörü toplamı ihracatında, yaklaşık 25 milyon dolarlık ihracatı ile "tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları" mal grubunun ilk sırada yer aldığı görülmektedir.

84. fasıl itibariyle sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler ise dörtlü GTİP bazında incelendiğinde; 8418 nolu GTİP'de yer alan "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pom-

TÜRKİYE İLE FAS ARASINDAKİ MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ (84. FASIL)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Fas'a İhracatımız	6.943.827	18.729.544	15.295.182	19.899.293	27.766.549	32.473.253	61.913.510	95.045.449
Fas'tan İthalatımız	27.410	37.080	270.194	100.763	53.491	56.994	956.251	198.759
Dış Ticaret Hacmi	6.971.237	18.766.624	15.565.376	20.000.056	27.820.040	32.530.247	62.869.761	95.244.208
Dış Ticaret Dengesi	6.916.417	18.692.464	15.024.988	19.798.530	27.713.058	32.416.259	60.957.259	94.846.690
İhracat Değişim (%)		169,73	-18,34	30,10	39,54	16,95	90,66	53,51
İthalat Değişim (%)		35,28	628,68	-62,71	-46,91	6,55	-	-79,21

Kaynak: TÜİK verileri



palaları'nın ilk sırada yer aldığı ve ihracatının bir önceki yıla kıyasla yüzde 13 artış gösterdiği görülmektedir. 16. sırada yer alan ve ihracatı yüzde 610 artan "gemi vinçleri, maçunalar, halatlı vinçler, döner köprüler" ürün grubu ise Fas'a makine ihracatımızda kayda değer artış gösteren bir kalemdir.

Makine sektörü toplamı itibarıyla Türkiye'nin Fas'dan ithalatı, 2008 yılında bir önceki yıla göre yüzde 79,2'lik düşüşle 198,8 bin dolar olarak gerçekleştirmiştir. Fas'dan en fazla ithal edilen mal grubu ise, 88,4 bin dolar ile "inşaat ve madencilikte kullanılan makineler"dir. 2008 yılında 84. fasıl itibarıyla Türkiye'nin Fas'dan en fazla ithal ettiği ürün grubu, 88,4 bin dolar ile "ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları" olurken, onu 33,8 bin dolar ile "matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler" ürün grubu takip etmiştir.

Sektör ithalatında ilk beş kalem içerisinde en yüksek ithalat artışı 8451 nolu GTİP'de yer alan "dokuma maddelerini yıkama, kurutma, ütüleme makine ve cihazları" ürün grubunda yaşanmıştır.

FAS'DAN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER

MADDE ADI	2007 Değer (\$)	2008 Değer (\$)	DEĞİŞİM % Değer (\$)
AGIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	0	88.431	-
MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	1.889	33.825	-
OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	16.703	20.861	24,89
DOKUMA MADDELERİNİ YIKAMA, KURUTMA, ÜTÜLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	144	20.210	-
SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	5.281	17.016	222,21
MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	16.139	7.430	-53,96
YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	10.676	3.021	-71,70
AGAÇ, MANTAR, KEMİK, SERT KAUCUK, PLASTİK VB. İŞLEME MAKİNELERİ	0	2.099	-
TARLA, BAĞÇE TARIMINDA, ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNE, CİHAZLAR	0	1.870	-
TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DİŞLİLER, ÇARKLAR	0	1.218	-
HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	0	1.084	-
HASAT, HARMAN, BİÇME; ÜRÜNLERİ AYIRMA, TEMİZLEME MAKİNE, CİHAZLARI	0	912	-
ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMEK İÇİN CİHAZLAR	0	322	-
ÇAMAŞIR YIKAMA MAKİNELERİ	0	247	-
SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	599	213	-64,44
SANAYİ VE LABORATUVAR İÇİN FIRINLAR; ELEKTRİKSİZ	895.893	0	-
HESAP, MUHASEBE, KAYDEDİCİ KASA, DAMGA BASAN MAKİNELER	7.376	0	-
METAL DÖKÜMÜ İÇİN KASALAR, PLAKALAR, KALIP MODELLERİ	1.551	0	-
TOPLAM	956.251	198.759	-79,21

Kaynak: TÜİK verileri

Kaynaklar: TÜİK verileri, Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü Verileri, İhracatçı Birlikleri Verileri

Makine mühendisleri 2028 vizyonunu belirledi

AMERİKAN MAKİNE MÜHENDİSLERİ ODASI (ASME), WASHINGTON'DA YAPTIĞI BİR DİZİ TOPLANTI İLE MAKİNE MÜHENDİSLİĞİNİN GELECEĞİNİ TARTIŖTI. ASME TOPLANTISINDAN ÇIKAN SONUÇ; MAKİNE MÜHENDİSLİĞİNİN ÖNÜMÜZDEKİ 20 YIL İÇİNDE DAHA TEMİZ, SAĞLIKLI, GÜVENLİ VE GÜÇLENDİRİLEBİLİR BİR DÜNYA İÇİN MÜHENDİSLİK ÇÖZÜMLERİ YARATABİLECEK BİR KÜRESEL MESLEK OLMA YOLUNDA DİĞER MESLEKLERLE İŖBİRLİĐİ YAPACAĞI VE EVRİM GEÇİRECEĞİ.



ASME (Amerikan Makine Mühendisleri Odası- American Society of Mechanical Engineers) 19 ülkede endüstriyi, akademi ve hükümetleri temsil eden 120'den fazla mühendis ve bilim adamı ile 16-18 Nisan'da Washington'da bir araya geldi ve makine mühendisliğinin bugünden başlayarak 2028 yılına kadar geçecek olan sürede nasıl bir duruma geleceğini tartıştı. Yapılan zirvede çıkan sonuçlara göre; Makine mühendisliği önümüzdeki 20 yıl içinde daha temiz, sağlıklı, güvenli ve güçlendirilebilir bir dünya için mühendislik çözümleri yaratabilecek bir küresel meslek olmak için diğer mesleklerle işbirliği yapacak ve evrim geçirecek. Zirve katılımcıları dünyanın karşılaşılabileceği ana zorlukları incelediler ve sağlık, güvenlik, ulaşım, su, barınma, gıda, çevre ve enerjiyi adres göstererek ön planda olması gerekenin bu konularda yeni teknolojilerin geliştirilmesi olduğunu arzu ettiklerini söylediler. İnsan hayatını geliştiren mühendislik çözümleri uygulamaları, yaratımı ve keşfinin önemli olduğunun altını çizdiler. Katılımcılar ayrıca makine mühendisliğinin faydalarının küresel ortaklıklar ve lokal uygulamalarla dünya üzerindeki herkeşe ulaştırılması gerektiğini söylediler. Zirvede daha yaşanılabilir bir dünya için tutarlı hayat kalitesinin yanı sıra temel mühendislik yükümlülükleri hakkında kamuoyunda geniş bir bilinçlenme yaratma ihtiyacı olduğunu belirtildi. Mesleğin bu yolda alması gereken diğer ana kritik seçimler ise şöyle açıklandı: Bilim, mühendislik ve teknoloji ile ilgili konularla ilgili olaylarda politik karar vericilerin etkisinin önemi; Birden çok akademik disiplini ve sistemi ilgilendiren mühendislik yaklaşımlarında çok skalalı sistemler; akademi, endüstri ve hükümet arasında araştırma ve geliştirmeler için ve yeni jenerasyon mühendislerin yetiştirilmesi için ortaklık; küresel anlamda rekabet edebilecek mühendisler ve mühendislik liderleri için hayat boyu öğrenme. ASME 2028 vizyonu için global anlamda konuşabilecek liderleri seçerek davet etti. Katılımcılar ana zorluklarla karşılaşmada mesleğin ne kadar sorumlu olduğunu anlamak ve önümüzdeki 20 yıl

“Çin ve Hindistan gibi ülkelerin büyümesi herkes için çok önemli fırsatlar sağlıyor. Ancak 1 milyardan fazla insanı küresel orta sınıf statüsüne çıkarmak, sanayileşme döneminde, daha önceki ülkelerin yaptığı hataları yapılırsa dünya doğal kaynaklarına bazı yükümlülükler de yüklüyor. Bu ülkelerin uygun bir şekilde gelişmelerine yardım etmek sadece onlar için çözülmesi gereken bir sorun değil, bu tüm dünya ve özellikle de meslek olarak mühendislerin üzerine düşünmesi gereken bir konu.”

içinde makine mühendislerinin ihtiyacı olacak olan kritik bilgiler ve yetkilerin ne olduğu üzerine çalıştı. Bu tartışmalar sırasında 2028 vizyonunun ana elementlerini, belirlediler. Bu 2028 vizyonu dünyaya makine mühendisliği hakkında 2028 yılına kadar olan dönemdeki ihtiyaçlarını sağlamada büyük bir birlikte hareket etme aktivitesinin başlangıcı olabilir.

MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ KRİTİK POZİSYON

İki gün boyunca süren ve üç basamaktan oluşan çarpıcı grup tartışmalarında Makine Mühendisliği Küresel Zirvesi'nin katılımcıları bir neticeye doğru çalıştılar: Bu da önümüzdeki 20 yıl boyunca makine mühendislerinin karşıla-

şabileceği zorluklarla ilgili ne gibi gelişim adımlarının atılabileceğiydi. Makine mühendisleri insanlığa servis edilen teknolojide çok kritik bir pozisyona sahip. Hem geleneksel hem de alternatif enerji endüstrilerinde geniş bir şekilde temsil edilirler. Yeni enerji kaynakları dizayn etmek, bugünkü enerji kaynaklarını daha temiz hale getirmek ve gerekli olan beceri ve gelişmekte olan teknolojilerin verimli kullanımı için gerekli bilgiye sahipler.

Makine mühendisleri çevre iyileştirmeleri, çiftçilik ve gıda üretimi, ulaşım, güvenlik, sağlık ve su kaynakları için yeni teknolojilerin geliştirilmesinde en ön sırada yer alabilirler. Böylece mühendisler tüm dünyadaki insanların hayat koşullarını geliştirmek ve en basit ihtiyaç-

larına karşılamak için uygun çözümleri yaratabilirler.

ÇİN VE HİNDİSTAN'IN BÜYÜMESİ ÖNEMLİ

Makine mühendislerinin bu mühendislik çözümlerini yaratırken kendilerinden önceki jenerasyonun deneyimlerini de unutmaması gerekiyor. Çin ve Hindistan gibi ülkelerin büyümesi herkes için çok önemli fırsatlar sağlıyor. Ancak 1 milyardan fazla insanı küresel orta sınıf statüsüne çıkarmak, eğer sanayileşme döneminde, daha önceki ülkelerin yaptığı hataları yaparsak dünya kaynaklarına bazı görevler yüklüyor.

Bu ülkelerin uygun bir şekilde gelişmelerine yardım etmek sadece onlar için çözülmesi gereken bir sorun değil, bu tüm dünya ve özellikle de meslek olarak mühendislerin üzerine düşünmesi gereken bir konu. Yeni, daha temiz teknolojileri, gelişme durumunun ağır yükünü yeni sosyal sistemlerle paylaşmak ve gelişmiş ülkelerdeki hayat standardına yeni bir anlayış gerektirir. Zirve katılımcıları ayrıca gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere 'modern hayatın rahatlıklarından yararlanma haklarının olmadığı' dikta edemeyeceklerinin altını çizdiler.

Makine mühendisleri önümüzdeki dönemde mühendislik sistemlerini multi scale biçimde geliştirebilmek için yeni bilgi ve donanım yeteneklerine ihtiyaç duyacaklar. Kompleks sistemlerin ortaya çıkan özelliklerini kopya etmek için dizayn edilen yeni software simülasyonları makine mühendislerine sistemin ihtiyacı olan gereksinimlerde ve sonuçlarda yardımcı olacak.

HALK DESTEĞİNE İHTİYAÇ VAR

Önemli konularda çözüme ulaşabilmek için büyük bir halk desteğine ihtiyaç duyulacak ve makine mühendisleri politik sistemle de irtibatlaşmak zorunda. Makine mühendisleri, halkın ve politika yapıcıların yaşanılabilir bir dünya için makine mühendislerinin sağlayabileceği kapasiteden haberdar olduklarından emin olmalıdır. Amerika Birleşik Devletleri'nin ve diğer ülkelerin en yüksek hükümet makamlarında bilim ve mühendislik deneyimi olan politikacı eksikliği var. Diğer bilimler ve mühendislik





profesyonelleriyle yapılacak ortaklıklarda makine mühendisleri, bilim, mühendislik, teknoloji ve inovasyonu ilgilendiren kararlarda kural koyucuların gerekli bilgi ve yeteneğe sahip olduğundan emin olmalıdır. Zirve katılımcılarından biri ise mühendislerin henüz ortaya çıkmamış olan ürünleri yarattıklarını söyledi. Bu nedenle de makine mühendislerinin mesleği özel yapan yaratıcılıktan yararlanma şansları var. Meslek tarihindeki büyük makine mühendislerinden yeni jenerasyona kadar var olan keşfetmenin keyfini nakşedebilir. Dahı iyi bir insanlık deneyimine katkıda bulunma becerisini gösteren meslek, genç nesle de problemleri bütün insanlığa hizmet eden çözümlere dönüştürmenin keyfini yaşatan kariyerler çizecektir. Makine mühendislerinin bu 2028 vizyonuna ulaşmak meslek örgütleri ve liderlerle bir dizi kritik seçim yapmasını gerekli kılar. Zirve toplantılarındaki katılımcılardan biri kendi tartışma grubunda büyüyen listeye “Bunlar aslında gerçekten seçim değil, makine mühendislerinin yapmak zorunda olduğu şeyler” dedi. Bu liste mesleğin takip etmesi gereken kritik bir yol olarak görülmeli.

KAMU BİLİNCİ YÜKSELTİLMELİ

Listede ilk olarak savunulan öncelikle ‘kamu bilincinin yükseltilmesi’ gerektiği. Mühendislik organizasyonları net olarak belirlenmiş, objektif, bilimselliğe dayanan ve dünya genelindeki tüm insanları etkileyecek olan yeni teknolojilerin geliştirilmesinde fayda ve zarar hesabını iyi yaparak bir konsensüs oluşturmaya mahkum. Mühendislik mesleğinin potansiyelini açıklamak da yine bu organizasyonlara düşüyor. Listede yer alan maddelerden bir diğeri ise “hayat boyu öğrenmeyi güncelleştirme”. Buna göre yeni bilimsel keşiflerdeki hızlanma oranı ve teknolojik atılımlar nedeniyle üniversitelerin mevcut uygulamaları ve meslek grupları küresel anlamda yetkin mühendis ve mühendislik liderlerini hazırlamak için yeterli değildir. Listedeki diğer maddeler ise; Liderliği ciddiye almak, Kamuoyu politikaları için bilgilenmeyi savunmak ve Ortaklıklar geliştirme.

MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ KÜRESEL BİR MESLEK

Meslek için daha iyi bir geleceğe ulaşmak, ileri görüşlülük, sabır ve meslek li-

derleri arasında bir hazırlanmayı gerektirir. Makine mühendisleri daha temiz, sağlıklı, güvenli ve yaşanabilir bir dünya için mühendislik çözümleri yaratmaya çabaladıkları gibi değişen şartları iyi yönetmeli ve denetlemelidir. Meslek dünya nüfusunun artışıyla bir evrim geçirmek zorunda ve ayrıca yaşanan büyük göçlerde makine mühendisliğini küresel bir meslek haline getiriyor.

2008’de Burma ve Çin’de meydana gelen, 2001’de ise ABD’de gerçekleşen 11 Eylül olayları gibi doğal ve ya insan eliyle oluşan afetler, geleceğin ilerlemelerinde çok büyük etkilere sahip olabilir.

Ekosistem ise kompleks bir yapıya sahip ve ‘devrilme noktası’ tam anlamıyla anlaşılmalı değil. Yaşanabilirliği sürdürdürebilmek için ne kadar daha vaktimiz olduğunu bilmiyoruz. Enerji ve suya bağlı küresel kaynaklar çoktan gerilmiş durumda ve nüfus artışının hızla büyümesiyle daha da kötü duruma gelecek gibi görünmekte. Bu hızla büyüyen nüfus için gerekli olan altyapı ve sosyal program ihtiyaçları da çok büyük olacaktır.

TEKNOLOJİK İLERLEMELER SÜRPRİZ BİR ŞEKİLDE DEĞİŞİYOR

Değişiklikler herhangi bir dinamik sistemde önceden kestirilebilir değildir. Makine mühendisliği cemiyet, endüstri ve eğitim gibi anahtar sistemlerdeki değişiklik oranlarını denetlemelidir. Teknolojik ilerlemeler sürpriz bir şekilde değişirken enstitüler, kültür ve ekonomiler bu değişimi daha yavaş yaşayabilir. Makine mühendisliği problem çözümünde yeni jenerasyonları etkileyebilmek için kendi tarihindeki kabiliyetlerine bakmalı. Enerji, gıda ve su dünya üzerinde çözülmesi gereken en önemli sorunlar. Geçmişte makine mühendisleri çok daha büyük katkılara ihtiyaç duyarken, meslek bugün önemli sorunları çözüme süreci hızlandırdı. Çözülmesi gereken sorunları faaliyet alanlarının yükselmesi ve daha yaşanabilir, güvenli, sağlıklı, temiz bir dünyada yaşayan insan sayısının artması ile bütün bunlar 2028’de çok daha farklı olacak.

Enerji ile tüm dnyanın başı dertte

BUGÜNÜN PETROL FİYATLARI, GELECEĞİN ENERJİ FİYATLARI İÇİN YOL GÖSTERİCİ DEĞİL DİYOR JOHN DWYER. ÜRETİCİLER KENDİLERİNİN KARGAŞADAN UZAK TUTACAK YENİ ENERJİ STRATEJİLERİ GELİŞTİRMEK ZORUNDALAR.



Kime sorarsanız sorun hikâye aynıdır. Mali müşavirlik şirketi BDO Stoy Hayward'ın Ekim sonu analizine göre, 2008 yılının üçüncü çeyreği boyunca, İngiltere'deki üreticiler elektriğe, bir önceki çeyreğe göre yüzde 23 fazla ödüyordu. Bu incelemeyi yapan araştırmacıya göre, üretim esnasında kullanılan elektriğe ödenen para geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 243 oranında artış gösterdi.

Deloitte'ye göre, 2001 ve 2006 yılları arasında sını gaz fiyatlarında yüzde 121, sını elektrik fiyatlarında ise yüzde 76 oranında bir artış görüldü.

Yoğun Enerji Tüketicileri Grup Direktörü Jeremy Nicholson, petrol fiyatlarında 3 ila 6 ay gecikmeli yaşanan düşüşün gaz ve gaz bağlantılı elektrik fiyatları seviyesine ulaşmamasının, İngiltere'de kimsenin belli bir süre daha düşük petrol fiyatlarından yararlanamayacağı anlamına geldiğini belirtti.

Deloitte'ye göre, Haziran 2008'de İngiltere'deki gaz fiyatları Avrupa'nın yüzde 16 üzerindeydi. Ekimdeyse, Almanya'daki elektrik fiyatlarının yüzde 38 üzerindeydi. Fransa'daki yenilenebilir ve nükleer enerji kaynaklarının varlığı ise, benzin fiyatlarından etkilenmemesine sebep oldu. Bu nedenle Nicholson: "Fransa'nın kısa dönem elektrik faturalarının bu kış İngiltere'ninkinin yarısının üçte biri olduğunu söylüyor.

İngiltere'nin en eski enerji santrali henüz yenilenmedi ve sürekli bozuluyor. 5'te ikisiyse benzinle çalışıyor. Bu nedenle, benzin fiyatları elektrik fiyatlarını da etkiliyor. İngiltere'nin petrol kapasitesi oldukça düşük. Biz petrol fiyatlarının düştüğü sırada ithal etme olanağına sahip değiliz, bu nedenle kısa dönemli depolamalar yapmak zorunda bırakıyoruz. Orta dönemde yeterli stoğumuz olsa da, büyüyen ithalat hacmimize bağlı olarak hala belirsizlikler söz konusu."

İNGİLTERE'DE DOĞALGAZA BİR SENE İÇERİŞİNDE YÜZDE 141 ZAM GELDİ

"İngiltere'nin toptan benzin pazarı, toptan petrol pazarının beşte birinin kamu-



ya devredilmesi nedeniyle başarısızlığa uğradı. Geri kalanıysa gizli bir şekilde gelecekte tüketilmek için çift taraflı çıkar şeklinde satıldı” diyor bir enerji tedarikçisi ve eski bir petrol tüccarı yöneticisi Dominic Whittome. BBC’de 4 Ekim’de katıldığı bir programda ise karaborsanın ticaretinin, fiyatları yükselten bir petrol kıtlığı algılanmasını ortaya

lidir. Deloitte tarafından hazırlanan yeni rapor, Güç Dengesi, üreticilerin her “ikisiyle” ilgilendiği stratejilere doğrudan temas ediyor. Julian Denee, Deloitte’nin Enerji Ticareti ve Risk Yönetimi Direktörü, enerji fiyatlarının şu anda bir gecikme primi içinde olduğunu ve ticari mal piyasasının uzun dönem emtia fiyatlarının ilerleyen günlerde daha yük-

“En son uluslararası enerji ajansı öngörülerine göre dünya ekonomisi iyileşene kadar petrol fiyatlarının varilinin 100 dolara gerileyeceğini, 2030 yılında ise 200 dolara ulaşacağını kaydediliyor-tabi eğer bu kadar uzak bir öngörüye inanmak isterseniz.”

çıkardığını söyledi. Bunun son 10 yılda fiyatların yüzde 400 artmasının en büyük sebebi olduğunu belirtti. En son Datastream rakamları ise İngiltere’nin 1 aylık doğalgazının ileride kararlaştırılmış bir tarihte yapılacak teslimatta geçerli fiyatının 2007’nin başından 2008’in Eylül ayına kadar yüzde 141 arttığını gösteriyor.

Fakat anafikir şu: enerji fiyatları yol gösterici olma açısından faydasız. Çünkü gelecekte ne olacağı konusunda pek çok karışık etkiler mevcut. Sanayi stratejisi, uzun dönemli artışlar ve kısa dönemli kararsızlıklar şeklinde yönetilme-

sek bir konumda olabileceği izlenimini verdiğini ifade etti.

Vadeli teslimatlar için bu fiyatlar, düşen vadeli ve peşin fiyatlar için değil, petrol şirketleri için problem oluşturuyor. “Ve bu tahsilât fiyatlarının yüksek kalmasına sebep oluyor” diyor Denee. En son uluslararası enerji ajansı öngörülerine göre dünya ekonomisi iyileşene kadar petrol fiyatlarının varilinin 100 doları gerileyeceğini, 2030 yılında ise 200 dolara ulaşacağını kaydediyor- tabi eğer bu kadar uzak bir öngörüye inanmak isterseniz.

Denee petrol fiyatlarının gelişmekte

olan ülkelerden gelen yüksek talebe göre hareket etmediğini belirtiyor. Yetmiş eleman eksikliği ve politik çalkantıların gerçekleştiği İran, Nijerya ve diğer üretim ülkelerindeki artıma kapasitelerinin eksikliği de bu durumu tetikliyor. Teksas’ta 2005 yılında gerçekleşen terminal patlamasındaki gibi büyük olaylar da pazarı kargaşaya sokuyor.

Denee geleneksel ham petrol konusunda yatırım yapılabilecek bir yer olmadığı görüşünde.

Büyük petrol konusunda bu yılın büyük dersi şuydu, fiyatlar astronomik bir şekilde yükselse bile, yeni bir yatırım gerçekleştirildiği an, dünya seviyesine gelebilirdi. Ve tabi ki yatırımlarda. Bununla birlikte zift gibi geleneksel olmayan yatırımlar, gittikçe pahalalanmaya başladı. Yalnızca Ekim ayında bile Kanada’daki 20 milyon avro değerindeki zift projesi ertelendi.

YENİLEBİLİR ENERJİ DE NE OLACAK?

Yenilenebilirler içinse herhangi bir yatırım yok. Nicholson, tarife garantisinin Avrupa’daki yenilenebilir enerji kullanımını tetiklediğini söylüyor. Fakat alternatif enerji aralıklı ve yeterince güçlü değil. Daha önemlisi, petrol, petrol şirketleri ne biliyorsa ondan fazla değil ve ağırlıklarını yeterince koymuyorlar. Eğer bazı öngörülerde bulunulacak olursa, 2011-2015 yıllarında azami petrol, seviyesine ulaşılacak. Ve petrol fiyatı, kendisi kadar artış göstermeyecek. İyi bir yıl kurmak için geride ne kaldıysa gelişen ülkelerdeki araba sahiplerinin hızlı bir şekilde artışına bağlı olarak talepleri doğrultusunda süpürüldükten sonra daha kötü duruma gelecek. “Bu çok büyük bir probleme neden olacak” diyor Denee, bu durumun iş dünyasının başı bir hayli ağrıtaacağını söylüyor. Şimdilik daha düşük ve oynak petrol fiyatları ironik bir şekilde daha yüksek satış fiyatına sebep oluyor. OPEC’in düşen petrol fiyatlarına ilk tepkisi, vanalarını kapatarak eski fiyatlarına geri dönmesini sağlamak olmuştu.

Nicholson, “bizim fiyatlarımızın ortalaması Avrupa fiyatlarının aynısı olsa da, İngiliz işletmeleri öngörülemelik nedeniyle daha fazla risk altındadır” diyor. Ve eğer enerji yoğun bir şirket kurarsa-

nız, en azından önünüzdeki sezonu görebilmelisiniz” diyor.

Ancak, seni rekabete dayanamayan bir maliyet fiyatı ile satış fiyatı arasındaki farka bağlı kılan, ileride kararlaştırılmış bir tarihte yapılacak teslimatta geçerli fiyatı, sabitleyerek somut bir sonuç elde edebilir diyen Nicholson, bunun yerine sanayi gazı alıcılarının, hepsi olmasa da esnek vadeli anlaşmalarla (ileri bir aya ya da güne teslimat için) daha fazla artan alımlarda bulduklarını söylüyor. Nicholos, bir sonraki fiyatın ne olacağını bilmiyorsunuz ve ancak ortalamada sabitleyerek alacağınızdan oldukça düşük bir fiyata alacağınızı biliyorsunuz. Bu da çok riskli bir durum diyor.

ENERJİ FİYATLARINDAKİ DENGESİZLİKLER DÜNYAYA PAHALIYA PATLAYABİLİR

Yumuşak bir kışta vade fiyatı kumarını oynamak ekstra ödeme getirebilir. Aksi halde, bir işletmenin iflası, Nicholson’un dediği gibi ‘harap edici şekilde pahalıya patlayacaktır. Şimdiden bazı güçlü fiyat artışlarını kabul etmeye hazırlıklı olmak gerekiyor; bu durum iki kış öncesi, İngiltere’nin en büyük nitrojen gübresi üreticileri ve rakiplerinin yaptığı gibi, Terra Nitrogen’in üretimini erteleyememesi sonrasında bağlantının kopmasıyla gerçekleşti. Bugün için Nicholson şöyle diyor: “Aynı durumda değiliz, ancak rahatsız olacak şekilde bu duruma yaklaşıyoruz.”

Denee, “Görece küçük bir şirketseniz size büyümemenizi tavsiye edeceğim, böylece kendi bütçelendirmenizi de yapabilirsiniz ama eğer büyük bir şirketseniz hem sabit hem değişken olmanız daha anlamlı” diyor.

GEÇİCİ VE GÖRECELİ REKABETSİZLİKTEN KORKULUYOR

Nicholson, “kısa dönemde neredeysek, oradayız. Biz en çok 2015 yılında çevre yasaları nedeniyle çok sayıda elektrik üretim tesisimizin kullanılamaz olması ve bunun neticesinde ise enerji pazarında oluşacak geçici ve göreceli rekabetsizlikten korkuyoruz” diyor.

Dennee, kendilerini enerjinin yılsonunda ödediğin yıllık fatura ile birlikte sabit gider olarak görme fikrinden vazgeçen-



lerin kazanacağını söylüyor. Enerjini artık nadir bir kaynak ve kritik iş maliyeti olduğunu da ekliyor.

Bir işte uyum enerji masrafları ve tedarik zincirinin direk etkisini anlamak hayati önem taşır. Ve üreticiler akaryakıt fiyatlarındaki son düşüşler ne olursa olsun, orta ve uzun dönem enerji fiyatları yükseleceğini anlamak zorundadır. Üreticiler bununla beraber enerji satın alma ve tüketiminin devam eden ilerleme tekniklerine başvurmaya ihtiyaç duyar. Ve şirketler enerji bağımsızlığının süreç haritasının bir parçası gibi, enerji daralması, süreç verimliliği, satın alma inovasyonu ve diğer stratejileri geliştirmeye ihtiyaç duyar.

Nicholson araba üreticileri ve diğer büyük kullanıcıları şimdi kendilerini toptan satış pazarının aşırılarından muaf tutacak, Fransız enerji şirketi EDF ve diğer enerji üreticileriyle uzun dönemli anlaşma yapmak için çabaladığını söylüyor.

Deloitte’nin raporuna göre, araba üreticileri ve diğer enerji tüketicileri, mikro generasyona adapte olmaya çalışıyorlar. Nissan’ın Sunderland’deki sekiz rüzgar

tribünü, fabrikanın enerji tüketiminin yüzde 8’ini karşılıyor. Ford’un Dagenham’daki enerji üretim tesisi ise ödül kazanmasına sebep oldu.

Denee üretim yapan insanların artık bütçeleriyle başa çıkamadığını, çünkü faturalarının iki katına çıktığını belirtiyor. Industrial Energy Surveys danışmanlık şirketinin sahibi olan David Friend, 2008 yılının mart ayına kadar şirketinin çok durağan bir çizgide ilerlediğini kaydediyor. Şimdi enerji istasyonlarındaki, demir işletmelerindeki, bire işletmelerindeki ve kimya tesislerindeki işletmelerindeki müşterilerinin enerji sıkıntısı çektiğini belirtiyor. Bu nedenle hepsinin daha ucuz üretim yolları aradığını söylüyor.

Friend 15 şişe üreticisi, demir işletmesi ve penisilin üreticisi firma üzerinde yaptığı araştırmaya göre, bu şirketlerin hala büyük oranda sermaye harcaması olduğunu ve bu para sıkıntısı içinde, bu paraların nereden geldiğini bir türlü anlamadığını ifade ediyor.

Üreticiler Birliği EEF’e göre, yatırımlar tamamen kar edilen paradan yapılıyor. Umarız devam edebilirler.



Hangi ülkede nasıl davranmak lazım (2)?

GEÇEN SAYIMIZDA TÜRKİYE MAKİNE İHRACATI AÇISINDAN POTANSİYEL TEŞKİL EDEN ÜLKELERDE DAVRANIŞLARIMIZDA NELERE DİKKAT ETMEMİZ GEREKTİĞİNİ İŞLEMİŞTİK. BU SAYIMIZDA İSE 2008 YILINDA MAKİNE İHRACATIMIZIN EN FAZLA OLDUĞU İLK 7 ÜLKEDE İŞ GÖRÜŞMESİ YAPARKEN, İŞİNİZE YARAYACAK ÖNEMLİ PRATİK BİLGİLERE YER VERİYORUZ.

ALMANYA

>> Yanınızda bol miktarda kartvizit götürün, çünkü Almanlar kartvizit değiştirme işleminden çok hoşlanmaktadır. Kartvizitinizde pozisyonunuzu ve konumunuzu mutlaka belirtiniz. Üniversite derecenizi veya sahip olduğunuz bazı özellikleri de belirtmeniz fayda vardır. Eğer çalıştığınız kuruluşun bilinen bir saygınlığı varsa, şirketinizin kuruluş tarihini de yazmanız uygun olur.

>> Almanlar analitik düşünce yapısına sahiptir. İş hayatlarında duyu ve hislere asla yer verilmemektedir. Ayrıca yeni fikir ve kavramlara da pek açık değildirler. Aynı organizasyon içinde bile bilginin serbestçe dolaşması uygun görülmemektedir. Genç nesil tabii ki biraz daha açıktır.

>> Kendiliğinden olan hareketler ve esnek davranış biçimleri Alman iş kültüründe yadırganmaktadır. Beyin fırtınası, risk alma ve meydan okuma gibi davranış biçimleri kabul edilmemektedir.

>> Alman pazarı için hazırlanacak olan broşürlerde ciddi bir renk tonunun olmasına özen gösterilmelidir. Ayrıca uzun detayları da içermesini sağlamanızda fayda vardır. Broşürünüzün uzun ve gerekli bilgiyi içerdiğinden dolayı karşı taraf için bir bıkınlık yaratacağını düşünmeyiniz. Eğer bilgi düzgün ve doğru hazırlanmış ise Alman ortağınız her şeyi okuyacaktır.

>> Her konuda mantık dahilinde hareket etmektedirler. Kolay kolay hiçbir konuda taviz vermemektedirler. Saldırgan bir davranış içine girmemeye özen gösterin. Aynı davranış biçimini ortağınız da size gösterebilir.

>> Almanlar eleştirilme konusunda çok hassastırlar, bu yüzden onları utandıracak hareketlerden kaçınınız.

>> İş toplantıları aşırı derecede ciddiyetle yürütülmektedir. Şaka ve ciddiyetsiz davranışlarda bulunulmamasında fayda vardır.

>> Bir toplantı yerinde nereye oturacağınız belirtilene kadar kendi kendinize herhangi bir yere oturmayınız.

>> Alman kültüründe karar verme süreci yavaş sürmektedir, teklifiniz ciddi bir şekilde incelenmektedir.

>> İlk görüşmelerde birçok kişi ile muhatap olmak zorunda kalabilirsiniz, ancak karar verme sürecinde hiyerarşinin en üst kısmında bulunan kişi son kararı verecektir.

>> Alman iş kültüründe zamanında bulunmanın önemini asla unutmayın. 2 veya 3 dakikalık bir gecikmeniz bile kabalık olarak addedilecektir.

>> İlk siz hediye alıncaya kadar hediye vermemeye özen gösteriniz. Hediye verme olayı Alman iş kültürünün önemli bir parçası değildir. Hediye sadece gerektiği zaman verilmeli ve yanlış yorumlamalara sebep olmamalıdır.

RUSYA FEDERASYONU

>> Kartvizit kullanımı çok yaygın ve gerekli olup, bu ülkeye gelirken yanınızda bol miktarda getirdiğinizden emin olunuz. Kartvizitinizin Rusça diline çevrilmiş olmasında ayrıca fayda vardır. Unvanınıza ilaveten üniversite derecenizi de belirtmeniz fayda vardır.

>> Yazışmalarınızı mutlaka Rusça yapmaya özen gösterin, bu size hızlı bir yazışma olanağı sağlayacaktır. Ayrıca gönderdiğiniz kişinin mutlaka isminin de belirtilmesine çabalayın.

>> Rusya'daki iletişim sisteminin tam olarak oturmamasından dolayı, ilgilendiğiniz kişi ve devlet kuruluşları ile kolaylıkla telefon ile iletişim kuramayabilirsiniz.

>> Rusya'da çok az iş yerinde gerçek otoriteye sahip kadın yöneticilere rastlanmaktadır.

Bayanlara seyahatleri esnasında her zaman profesyonelce giyinmeleri önerilmektedir.

>> Eğer bir toplantıyı siz organize ediyorsanız, değişik ve çok miktarda meyve suları, çay, kahve, kek ve kurabiyeler ve benzer yiyecekleri bulundurun. Ayrıca içecekleri plastik bardaklarda vermeyiniz.

>> İlk toplantılar genellikle bir resmiyet havası içerisinde geçer. Bu süre zarfında sizin ve şirketinizin kısa bir değerlendirmesi yapılmaktadır. En iyi stratejinin sağlam, akli başında sıcak yaklaşımlar sergileyen ve saldırgan tavırlardan uzak bir yapıda olması önerilmektedir.

>> Eğer sunuşunuzu İngilizce yapacaksanız, yanınızda bol miktarda tanıtım malzemesi ve Rusça yazılmış basılı materyal götürmeye dikkat edin. Ayrıca görüşmelerde yanınızda kendi tercümanınızı götürmeniz lehinize bir davranış olacaktır.

>> İlaveten sizi sinirlendirecek, görüşmenin kesilmesi ve sonlandırılması ile ilgili tehdit ve benzeri birçok olayla karşılaşabilirsiniz. Bütün bu olabilecek olumsuzluklara karşın hazırlıklı ve dirençli olmaya gayret ediniz. İsrarlanızın hep karşılıklı olarak neler kazanabileceğiniz üzerine yoğunlaşmasında fayda vardır.

>> Rus görüşmeciler sizden ufak tavizleri baştan isteyecek ancak esas büyüklüğü ülkenize döndükten sonra isteyecektir. Bu yüzden bütün konuşmaların sonuçta yazıya dökülmesini sağlayın.

>> Çok fazla taviz veren firmalara iyi gözle bakılmaz. Bu yüzden pozisyonunuzu korumak için dirençli ve gerekirse görüşmeleri bir yerde kesin. Bu tavırınız Rus tarafını daha fazla etkileyecektir.

>> Ruslara hafta sonlarında veya çalışma saatlerinin dışında çalışma konusunda ısrarlamayın. Bu ülkede iş ile ilgili karar verilmesi için uzun bir zamana ihtiyacınız olacaktır.

>> Gülümseme çok yakın kişiler hariç çok azdır ve bu Rus halkı imajıdır. Özel yaşamlarında daha farklıdır.

>> Ruslar statü konusunda hassas olduklarından onlara kesinlikle patron gibi davranmayınız.

>> İyi ilişkiler kurabilmeniz en kolay yollarından birisi de, Rus tarafı ile bir kadeh içki içmektir. Bu davranış ilişkinizi daha kolaylaştıracaktır.



ABD

- >> Kartvizit önemlidir, ancak siz verdiğinizde mutlaka karşı taraftan da almak gibi bir beklenti içerisine girmeyiniz. Kartvizitinizi alan kişi bunu arka cebindeki cüzdanına yerleştirebilir bu davranış şekli kesinlikle saygısızlık olarak değerlendirilmemelidir. Eğer daha sonra görüşmeniz gerekmiyorsa kartvizitler birçok durumda değiştirilmemektedir.
- >> İş görüşmeleri aşırı derecede hızlı bir tempoyla yürümektedir. Toplantılar genellikle kısa bir açılış konuşması ile başlar. Amerikalıların büyük çoğunluğu ülkelerinin dünyanın en başarılı ekonomik ve demokratik gücüne sahip bir ülke olduğuna ve attığı her adımın doğru olduğuna inanmaktadır. Bu inanış aslında diğer kültürlerle olan bilgi eksikliklerinden kaynaklanmakta ve böylece diğer ülkelere olan ilgilerinin azalmasına neden olmaktadır.
- >> Amerikalılar düşüncelerini pek saklamazlar. Kendi merkezli bir kültüre sahip olup, dışarıdan gelen bilgiye karşı da biraz kapalıdır.
- >> Konuşmacı kim olursa olsun, şirket politikası takip edilmektedir. Her şeyin kuralını oluştururlar ve her seviyedeki uzmanlar da bu kurallara uyarlar.
- >> ABD iş kültüründe (Zaman=Para) kavramı çok ciddi bir şekilde takip edilmektedir. Bu yüzden konuya odaklanmak gerekmektedir. ABD'de para anahtar rolü oynamaktadır. Bu argüman tartışmaların büyük bir kısmında kullanılmaktadır.
- >> Fırsatçılardır ve şans elde etmek için istek duymaktadırlar. Fırsatçılık ve risk alma iş görüşmelerinin en önemli bölümünü oluşturmaktadır. Belki de yüzde 100'ünü bu özellikleri oluşturmaktadır.
- >> Amerikalı satış elemanları bazen görüşmenin en sonunda sunulması gereken kontrat önerilerini ilk toplantıda bile getirebilirler. Büyük firmalarda 10.000 doların altındaki kontrat kararları tek bir toplantıda orta düzeydeki bir yönetici tarafından alınabilmektedir.
- >> Amerikalı bir işadamı eğer iş konusunda olumsuz düşünüyorsa "No" cevabını vermekten çekinmez. Amerikan işadamı dobra dobra hareket etmektedir ve sizinle anlaşmazlık olduğu bir anda bunu çekinmeden söyleyecektir.
- >> Görüşmeler esnasında bir sessizlik ortamının oluşmasından hiç hoşlanmazlar. Hızlı ve karar verici bir mantık yürütme işlevine sahiptirler. İsrarcı olmak başka bir özellikleridir.
- >> Tarihler ve sonuçlar konusunda endişe duyarlar.
- >> İş ahlakı son derece kuvvetlidir.
- >> İş görüşmelerinde kişisel konuların tartışılmasından hoşlanmazlar.
- >> Devamlılık Amerikan iş dünyasının diğer önemli bir özelliğidir. Eğer iş ile ilgilenirlerse, olumsuz anlamda fikirlerini nadiren değiştirirler.
- >> Yenilikçilik geleneklerinin önünde yer almaktadır. Aynı zamanda geleceğe yönlendirilmiş bir toplumdur.
- >> Özellikle işadamları arasında Golf popüler bir spordur. Bu yüzden golf sahaları iş görüşmeleri ve tartışmaları için ideal platformlar oluşturmaktadır.
- >> Ofis dışında ise hiç resmi olmayan bir tutum izlerler ve size ilk isimleri ile hitap edilmesi konusunda hemen ısrar edebilirler. Ancak iş ortamındaki hiyerarşinin, unvanların ve derecelerin iyi algılanması gerekmektedir.

İNGİLTERE

- >> İngiltere, Birleşik Krallığın dört önemli bölgesinden birisidir. Diğer bölgeler sırasıyla Galler, İskoçya ve Kuzey İrlanda'dır.
- >> İskoçya, Galler ve İrlandalıların kendilerini İngiliz olarak tanıtmadıkları akıldan çıkarılmamalıdır. Ayrıca Birleşik Krallığın vatandaşları kendilerini AB vatandaşı olarak da kabul etmemektedirler.
- >> Kartvizitlerinizden bolca götürdüğünüzden emin olunuz. Toplantılarda daima zamanında olunuz. Karar verme süreci yavaş olabilir, bu yüzden iş ortağınızı acele karar verme durumuna getirmeyiniz. Mümkün olabilseniz İngiltere'ye yaşlı temsilcilerinizi gönderiniz. Daha yaşlı kişiler ciddi bir otorite havasını vermesi açısından önemlidir. İngiliz iş kültüründe yaşlı ve tecrübeli kişilere daha fazla saygı gösterilmektedir.
- >> Gizlilik bu toplumda çok önemlidir. Bu yüzden kişilerin özeline girmeyiniz ve özeli ile ilgili sorular sormayınız.
- >> Soğuk, tarafsız ve işe odaklanmış yaklaşımlar çok iyi karşılanmakta ve saygı görmektedir.
- >> Kişisel mesafeye de dikkat edilmesinde fayda vardır. Bu yüzden otururken aranızda mesafe bırakmaya ve karşı tarafa elinizle temas etmemeye özen gösterin.
- >> İngiliz işadamları kısa süreli iş ilişkilerinden ziyade daha uzun vadeli ilişkilerini benimsemektedir.
- >> Eğer iş yapmaya karar verilirse, sizinle doğrudan ilişki içine girecektir. Ayrıca fikirlerini açıklamakta tereddüt etmeyecektir. İyi bir ilişkinin oluşması için teklifinizin ve şirketinizin değerlendirilmesi amacı ile karşı tarafa zaman bırakılması gerekebilir.
- >> İlk toplantılarda yüz ifadeleri düşüncelerin belli edilmeyeceği bir seviyede tutulur ve sonuçta diğer katılımcıların ne düşündüğünü algılamak konusunda güçlükle çekilirsiniz.
- >> Yüksek sesle konuşmak pek uygun karşılanmamaktadır.
- >> Mizah, İngiltere'de iş tartışmalarının önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Fıkra ve şakalarla ilgili bir repertuarınızın olması artı bir değerdir.
- >> Uyarı: İngiliz mizahı özellikle ince alay veya iğneleme konusunu bir rakibiyle alay etmek için kullanır. Bunu uyuşmazlığı gösterme veya küçümseme için de kullanabilirler.
- >> İngiliz iş kültürü yoğun bir şekilde hiyerarşik bir yapıya sahip olsa da, ekip çalışması çok önemlidir. Özellikle kararların etkili olduğu zamanlarda daha fazla önem taşımaktadır. En yüksek seviyedeki kişiye kararı iletmeden önce oybirliğine ulaşırlar.
- >> Karar verme süreci yavaş, detaylı bir eğilim içindedir. Karar verme sürecine baskı uygulamayınız ve aceleci olmayınız. İngilizlerin "no" demek için tereddüt etmeyeceğinin farkında olunuz.

İTALYA

- >> İtalyanların büyük çoğunluğu iyi İngilizce konuşmaktadır, bu yüzden iş görüşmelerinizde yanınızda tercüman bulundurmanızda fayda vardır. Görüşmelere gittiğinizde organizasyonunuzdaki en önemli ve kıdemli kişilerin kabllmalarına özen gösteriniz, çünkü İtalyanlar bu konuya önem vermektedirler.
- >> Kartvizit kullanımı yaygın olduğu için kartvizitinizin diğer tarafının İtalyanca olmasına özen gösteriniz. Ayrıca sahip olduğunuz ileri düzeydeki eğitim derecenizi ve pozisyonunuzu da belirtmenizde yarar vardır.
- >> Önemli ve üst düzeydeki kişilerle görüşmekten memnun olacaksınız.
- >> İtalyan kültüründe uygun davranış ve formalite her zaman geleneksel olarak beklenmektedir. Bu kavram "bella figura" ("beautiful figure") olarak adlandırılmaktadır.
- >> İlk toplantıların ofiste yapılmasında fayda vardır. Bu toplantıda İtalyan ortağınız sizi, önerinizi ve şirketinizi değerlendirecektir. Sıcak ve ciddi bir tavır sergilenmesinde fayda vardır. İlk toplantının siz ve İtalyan ortaklarınız arasında saygı ve güven yaratacak bir ortam oluşturmaya özen gösterilmelidir.
- >> Dikkatlice planlanmış ve mantıklı bir teklif götürmeye çalışınız.
- >> Ambalajlarınız ve sunuş malzemeleriniz estetik ve hoş olmalıdır.
- >> Bu kültürde en önemli konuların başında güzel görünüm gelmekte ve nadiren içeriğe dikkat edilmektedir. Yani güzel görünen kaliteli imajı yerleşiktir.
- >> Hiyerarşi özellikle büyük geleneksel İtalyan firmalarında çok önemlidir. "Cordata" (emir zinciri) hafife alınmamalıdır.
- >> İtalya'da devlet sektöründe ve iş dünyasında kadınların sayısı pek fazla değildir. Kadınlar İtalya'da erkekler tarafından özel bir saygı görmektedirler. Ancak bu, iş alanında eşit bir otoriteye sahip olunacağı anlamına gelmemelidir.
- >> İtalyanlar hissettikleri gibi bilmek isterler. Sonuçta İtalyanların sizinle iş yapabilmesi için size güvenmesi ve sizi sevmesi için çaba sarf etmeniz gerekecektir.
- >> İtalyanlar bir problemi çözmek için bir politikadan veya yasadan faydalanmak yerine her durumun özelliklerine göre hareket etmektedirler.
- >> Roma Katolik Kilisesinin hayatın her safhasında kuvvetli bir etkisi vardır.
- >> İtalyan iş kültüründe birçok karar, kapalı kapılar ardında sadece otoritedeki en üst düzeydeki kişi tarafından değil de, birçok kişi tarafından alınmaktadır. Aile şirketlerinin büyük bir çoğunluğunda ailenin başı en son kararı vermektedir.
- >> Onur ve kişisel gurur bu kültürde önemli konulardır. Bu yüzden İtalyanların kişisel gururunu zedeleyici kaba hareketlerden kaçınınız.
- >> Çalışanlara herkesin ortasında iltifat edilmesi ve ödüllendirilmesi hoş karşılanmamaktadır. İtalyanlar yapıcı olduğu süre genellikle eleştirilere karşı hoşgörülü yaklaşmaktadırlar.

FRANSA

- >> Fransa'da işadamlarının büyük çoğunluğu İngilizce yazı dilini okuyabilir, bu yüzden kartvizitlerinizi Fransızca diline çevirmenize ihtiyacınız olmayabilir. Ancak kartvizitleriniz Fransızca basılmış ise, pozisyonunuzu ve üniversite derecenizi Fransızca olarak belirtmenizde fayda vardır.
- >> Sizlere kesinlikle Fransızca temel cümleleri öğrenerek Fransa'ya gitmenizi tavsiye ediyoruz. Çabalarınız memnuniyetle karşılanacaktır. Sizin zorlandığınızı gördükleri anda da İngilizceye döneceklerdir. Onların dilini konuşurken sizi düzeltirlerse nazık bir tavır içerisinde olunuz. Fransa'da düzgün bir Fransızca konuşmanız konusunda size yardımcı olunacaktır.
- >> Fransızlar uzun vadeli amaçlara odaklanmaktadır. Aynı zamanda karşı tarafla kişisel ilişkileri oluşturma çabası içerine girmektedirler. İlk toplantıda nazık ve içten davranmaya özen gösteriniz. Ayrıca erken oluşan arkadaşlıklardan şüpheye düşüklerini de aklınızdan çıkarmayınız.
- >> Fransızların doğrudan, sorgulayıcı ve araştırmacı bir yapıları vardır. Bu yüzden dikkatlice hazırlanmış ve mantıklı ve organize bir teklifle gidilmesi önem taşımaktadır. Fransız dostlarınızın teklifinizin ilave açıklama gereksinimi duyulan tarafları üzerine yoğunlaşacaklarını aklınızdan çıkarmayınız.
- >> Mantık, Fransız tarafında tartışmaların temelini oluşturmaktadır. Ayrıca ters ve mantıksız gelen her şey eleştirilecektir.
- >> Tartışmanın tam ortasında aniden farklı bir konuya odaklanabilirsiniz. Hayal kırıklığına uğramayın, bu tür konu dışına çıkmalar Fransız iş kültürünün karakteristik özelliklerinden olup, bazen son kararı da etkilemektedir.
- >> Fransız, görüşmeye gelmeden önce bütün maddeleri detayları ile incelemek için çok meşgul olacaktır. Sonuçta bir cevap almadan önce epeyce beklemeniz gerektiğini biliniz.
- >> Fransız iş kültüründe güce çok önem verilmektedir. Sadece otoriteye sahip yüksek mevkideki kişiler son kararı vermektedirler. Bu yüzden iş yaptığınız kişilerin sadece aracı olup olmadığının mutlaka farkında olunuz.
- >> Fransız ekibindeki üyelerin aynı üniversiteden gelme olasılığı çok yüksektir.
- >> Toplumda hiyerarşik bir yapının olmasına rağmen, başarınız için organizasyonun tüm seviyelerinde işi başarıyla yürütmeniz önem taşımaktadır.
- >> İş ve sosyal konularında kadınlar erkeklerden daha fazla saygı görmekte ve bu bir onur meselesi olarak kabul edilmektedir. Fransız kadını erkeklerle gelir seviyesi ve iş pozisyonları açısından kıyaslandığında dikkate değer bir artışa ulaşmıştır.

İRAN

- >> İran'a gelirken iki şeyin çok iyi bilinmesinde fayda vardır. İşin başlanması karşılıklı olarak aranızda oluşturduğunuz etkili bir ilişkiye ve iyi sunulmuş bir teklife bağlıdır.
- >> İran'da işler kişisel ilişkilerle yürütülmektedir. Birçok iş yeri aile işletmesidir. Hatta devlet dairelerinde bile arkadaşlık ve dostluk ilişkilerinin kurulması gerekebilir. Eğer İran'da etkili görevlerde arkadaşlarınız var ise, onları da işin içerisine dahil etmekten çekinmeyiniz.
- >> İlk toplantı her iki tarafın da birbirlerini iyi bir şekilde tanımasına imkandır. Eğer aranızda iyi bir iş ilişkisi oluşturulursa, iş ile ilgili konulara hızlı bir şekilde girebilirsiniz.
- >> İranlı iş adamları çok kurnaz bir yapıdadırlar. Pazarlık etmekten ve karşısındaki kişiden imtiyaz almaktan çok hoşlanırlar. Bu yüzden uzun görüşmeler için kendinizi hazırlıklı tutmanızda fayda vardır.
- >> Teklifinizin karşılıklı olarak her iki tarafın da lehine olacak şekilde hazırlanmasında fayda vardır.
- >> Karar verme süreci biraz yavaş olabilir.
- >> İlk önce daha az kıdemli olan aile üyeleri veya devlet memurları ile görüşmeniz daha fazla olasılıktır. Ancak size karşı bir güven oluştuğu zaman ve teklifinizin uygulama değeri var ise daha üst seviyedeki kişilerle görüşme imkânı yaratılacaktır.
- >> İranlılar iş ile ilgili durumu değerlendirmek için görüşmelere en üst seviyelerde başlayacaklardır. Görüşmeler başlamadan önce hedef rakamlarınızı tespit ediniz. Anlamlı ödümler vermek üzere de yavaş bir tempoda hareket ediniz.
- >> Eğer bir şey veriyorsanız, bunu çok zorlanarak verdiğinizi ve karşı taraf için bir iltimas geçtiğinizi belirtebilirsiniz. Ayrıca siz de bir şey verdiğinizde sadece bir kez olmak üzere karşı tarafın da bir ödünde bulunması gerektiğini söyleyebilirsiniz.
- >> Görüşmelerinizde teslim tarihlerini fazla öne sürmeyiniz veya baskı uygulayacak şekilde bir satış taktiği uygulamayınız, bu geri tepebilir, bu yüzden sabırlı olmanız gerekmektedir.
- >> Görüşmeler esnasında her zaman mali konulara odaklanılması gerekemeyebilir. Güç, etki, onur, saygı ve parasal olmayan teşvikler gibi konuları işlemek daha faydalı olabilir.



Teknoloji eksikliği maliyet avantajını kaybettirdi

SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI PROF. DR. OSMAN İPEK, MAKİNECİLİK SEKTÖRÜNÜN ÖZELLİKLE SON YILLARDA GELİŞEN TEKNOLOJİLERİ TAKİP EDEMEMESİNİN SEKTÖRÜN GELİŞİMİNİ NEGATİF YÖNDE ETKİLEDİĞİNİ SÖYLÜYOR. PROF. DR. İPEK, BİREYSEL ÇABALARIN SEKTÖRÜN BELLİ BİR GELİŞİM DÜZEYİNE ULAŞMASINDA YETERLİ OLMADIĞINI DA EKLİYOR.

Makine sektöründe özellikle son yıllarda gelişen teknolojilerin yeterince takip edilememesi, alışlagelmiş üretim yöntemlerinin her şeye rağmen sürdürülmeye çalışılması ve gelişen teknolojiye istenilen düzeyde ayak uydurulamamasının sektörün gelişim sürecinde negatif bir görünüm sergilemesine neden olduğunu söyleyen Süleyman Demirel Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Osman İpek, “Bunun sonucu olarak, imalat sektörümüz, rekabet ve maliyet avantajını kaybettiği için kalkınmadaki pozisyonunu kaybetmektedir. Bireysel çabalar bu sektörün belli bir gelişmişlik düzeyine ulaşmada yeterli olamamaktadır. Belli bir koordinasyon ve Denizli örneğindeki gibi bir yapılanma mutlaka gereklidir” diyor.

AR-GE BİLİNCİ SANAYİ GELİŞİMİ İLE PARALELDİR

Süleyman Demirel Üniversitesi Makine

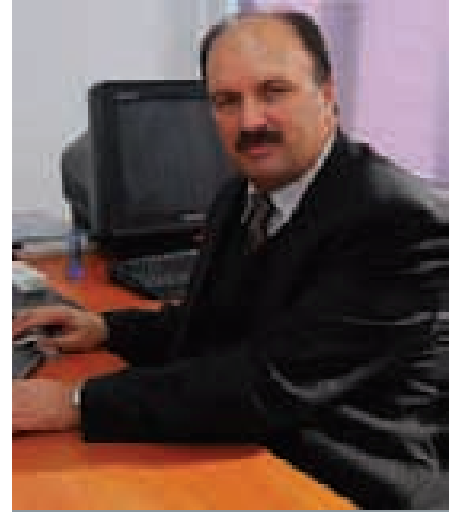
Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Osman İpek, makine sektörüne buldukları bölge itibarıyla bakıldığında, sağlıklı bir çalışma zemininin tam olarak sağlanabildiğinden söz etmenin mümkün olmadığını söylüyor. Ar-Ge bilincinin bölgesel sanayinin güçlenmesiyle paralellik gösterdiğini altını çizen Prof. Dr. İpek şöyle devam ediyor: "Diyalog ve güven eksikliğinin giderilmesi konusunda somut gelişmeler var. Bilindiği üzere ülkemizde sanayileşmeye ve makine mühendisliğini ilgilendiren makineleşme konusuna, devlet eliyle başlanılmış ve daha sonra özel sektör bu sahaya dahil olmaya başlamıştır. Günümüzde, özel sektör, daha büyük paya sahiptir. Bunlar Küçük, Orta ve Büyük Ölçekli İşletmeler niteliğindedir. Makine sektöründe özellikle son yıllarda gelişen teknolojilerin yeterince takip edilememesi, alışlagelmiş üretim yöntemlerinin her şeye rağmen sürdürülmeye çalışılması, gelişen teknolojiye istenilen düzeyde ayak uydurulamaması sektörün gelişim sürecinde negatif bir görünüm sergilemesine neden olmaktadır. Bunun sonucu olarak, imalat sektörümüz, rekabet ve maliyet avantajını kaybettiği için kalkınmadaki pozisyonunu kaybetmektedir. Bireysel çabalar bu sektörün belli bir gelişmişlik düzeyine ulaşmada yeterli olamamaktadır. Belli bir koordinasyon ve Denizli örneğindeki gibi bir yapılanma mutlaka gereklidir."

Yabancı ülkelerin araştırma konularını üniversitelere yaptırdıklarını dile getiren Prof. Dr. İpek, problemlerinin çözümünün de buralardan talep edildiğini ve böylece Ar-Ge oluşturulduğunu belirtiyor. Türkiye'de üniversitelerin sanayi sektörüne, sanayinin de üniversitelere güvenip, ortak hareket etmesi gerektiğini belirten Prof. Dr. İpek şöyle devam ediyor: "Üniversiteler araştırmalarını sanayinin uzun vadede gelişmesine göre yapmalıdır. Özellikle son birkaç ayda farklı değerlendirilmiş olsa dahi, düşük kur nedeniyle Çin ve benzeri ülkelerden birçok makine ve aksamı ithal edilmektedir. Bu durumun önlenmesi ve rekabet koşullarının oluşturulması için teknolojiye dayalı teşvikler ve düzenlemeler yapılabilir. Teknoloji üreten firmalara vergi avantajları, düşük maliyetli enerji temini, ihracat yapan fir-

malara ilave teşvikler ile sektör desteklenebilir. Sanayiciler ve üniversiteler Sanayi Bakanlığı'nın geliştirmiş olduğu SAN-TEZ programına gereken önemi göstermelidirler. İşletmelerin AR-GE birimlerinin oluşturulması konusunda, hem işletmeler hem de ilgili kamu kurumları ciddi bir kararlılık göstermeli ve desteklenmelidir.3

İNOVATİF ÇALIŞMALAR AR-GE ALTYAPISI GEREKTİRİR

Prof. Dr. İpek, sanayi sektörünün gelişmelerini, sanayi fuarlarına dayandırmakta ve belli ölçüde kopyalama usulü ile gerçekleştirmekte olduğunu söylüyor. İnovatif çalışmaların ciddi bir Ar-Ge altyapısı gerektirdiğini aktaran Prof. Dr. İpek, Ar-Ge olan her yerde üniversitelerin ilgili birimlerinin olması gerektiğinin altını çiziyor. Pratiklik açısından üniversitelerin önünde olan sanayi sektörünün, ürünlerine inovasyon katabilmeleri için üniversitelerin teorik bilgilerine değer vermeleri gerektiğini ifade eden Prof. Dr. İpek, bunun da işbirliği ile gerçekleşebileceğini belirtiyor. Prof. Dr. İpek şöyle devam ediyor: "Bu, hem sanayicinin hem de bunu gerçekleştirebilecek üniversitenin görevidir. Öğretim üyelerinin teorik bilgilerinin sanayiye ve üretime yansıtılabilmesi için yüksek lisans ve doktora öğrencilerini sanayiciler iş yerlerinde burslu ve teknoloji odaklı alanlarda çalıştırabilirler. Firma-



Prof. Dr. Osman İpek

Süleyman Demirel Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı

Türkiye'de üniversitelerin sanayi sektörüne, sanayinin de üniversitelere güvenip, ortak hareket etmesi gerekiyor.

nın probleminin çözülmesi veya yeni bir teknoloji geliştirmeye yönelik lisansüstü eğitimine bir firmada çalışarak devam edene ve tez çalışması yapan makine mühendislerinin yapmış oldukları yüksek lisans ve doktora eğitimleri sürecinde, Ar-Ge mühendisi formasyonunda, sigorta ve vergileri devlet tarafından karşılanabilir. Bu uygulama, firmaların Ar-Ge istihdamını artıracak ve üniversite sanayi işbirliğini güçlendirecektir. Gerektiğinde uygun olan sanayicilerin Ar-Ge sorumluları, lisansüstü eğitimde



“Öncelikle sektörün ihtiyaçlarını karşılayabilecek nitelikte makine mühendisi yetiştirmeye çalıştıklarını aktaran Prof. Dr. İpek, “Ayrıca DPT, SAN-TEZ ve TÜBİTAK’dan gelen sanayi odaklı projelerde öğretim üyelerimiz hakemlik ve danışmanlık yapmaktadır. Bölgesel anlamda, sanayicilerle, SAN-TEZ, TEYDEP, KOSGEP projelerinde birlikte çalışmaktayız” diyor.”



ikinci danışman olarak görevlendirilebilir. Ar-Ge’de yüksek lisans ve doktora öğrencisi bulunduran veya çalıştıran fir-

ma, Ar-Ge’yi daha ucuza finanse etme imkanı elde etmiş olurken, ortaya çıkan teknolojik bilgi ve ürünler firmaya reka-



bet anlamında güç katacaktır. Üniversitede çalışan öğretim üyeleri sanayi içinde çalışan yüksek lisans ve doktora öğrencileri nedeniyle firmanın sorunlarına yönelik Ar-Ge çalışmalarını doğrudan katkıda bulunmuş olacaklardır. Üniversite-Sanayi işbirliği güçlenirken, sanayi sektörünü ve sorunlarını tanıyan, eğitim ve öğretimde bu bilinçli yaklaşımı gösteren öğretim elemanlarının sayısı artmış olacaktır. Bu çalışmalar mutlaka sanayi odaklı projelerle desteklenmelidir. Sektörler de bu tür yakınlaşmaya gönüllü olmalı ve üzerine düşen görevleri yerine getirmelidir.”

Öncelikle sektörün ihtiyaçlarını karşılayabilecek nitelikte makine mühendisi yetiştirmeye çalıştıklarını aktaran Prof. Dr. İpek, “Ayrıca DPT, SAN-TEZ ve TÜBİTAK’dan gelen sanayi odaklı projelerde öğretim üyelerimiz hakemlik ve danışmanlık yapmaktadır. Bölgesel anlamda, sanayicilerle, SAN-TEZ, TEYDEP, KOSGEP projelerinde birlikte çalışmaktayız” diyor. Bu anlamda yürüt-



tükleri bazı projeler olduğunun altını çizen Prof. Dr. İpek, “Bu projeler genellikle sanayicilerin yeni üretim teknolojileri ile üretim yapmalarına ve kamu kaynaklarında yararlanmalarına, patent ya da faydalı model çalışmalarına, yeni bir üretim yöntemine geçmelerine, alışılmış üretim yöntemlerini belli ölçüde terk ederek günün koşullarına uygun üretim yapmaları konusunda katkılar sağlanmaktadır” diye konuşuyor. Prof. Dr. İpek ayrıca öğrencilerin sektörü yakından tanımları açısından imkanlar ölçüsünde fuar ve tesislere teknik geziler düzenlediklerini söylüyor.

Süleyman Demirel Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nün fiziki mekan ve öğretim elemanı açısından yeterli düzeyde olduğunun altını çizen Prof. Dr. İpek, araştırma ve geliştirme açısından, bölüme kazandırılmış olan değişik proje kalemleri ile laboratuvar altyapısının belli ölçüde güçlendirilmeye çalışıldığını da ekliyor. Prof. Dr. İpek şöyle devam ediyor: “Bu anlamada önemli

mesafeler alınmıştır. Makine mühendisliği ile ortak çalışma zemini olan sanayi sektörünün, sanayicinin ve ülkenin ihtiyacı olan elemanların yetişmesi konusunda ortak hareket etmeleri gerekir. Bölümün araştırma altyapısının sanayicilere açık olması gerektiği gibi, sanayi sektöründe mevcut Ar-Ge birimlerinin de bölüm öğretim elemanı ve en azından yüksek lisans ve doktora öğrencilerine açık tutulmaması gerekir. Problemler paylaşılmalıdır. Ortak projelerle çözümler üretilmelidir. Teorik ile pratik birleştirilmelidir. SAN-TEZ ve TEYDEP projeleri ile ortaya konulan beklentilere ciddi şekilde karşılık verilmelidir.”

AB’DE STAJ 6 – 12 AY ARASI

Avrupa Birliği ülkelerinde eğitimin vazgeçilmezinin pratik uygulamalar olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. İpek, “Staj 6 ay ile 1 yıl arasında ve ücretli olarak yapılmaktadır. Stajı iki defa ret edilen öğrencinin öğretim ile ilişkisi kesilmektedir. Bu hassasiyet bizlerde de oluşmalı,

hem üniversite hem de sanayi sektörü bu konuda gerekli duyarlılığı göstermelidir” diyor. Sektörde çok farklı iş alanları olduğunu belirten Prof. Dr. İpek, “Bu nedenle, eğitim sistemindeki genel çarpıklık bir an için göz ardı edilirse, öğrencilere teorik bilgi birikimleri, aldıkları eğitimle sağlanmış olabilir. Bununla birlikte, laboratuvar ve uygulama alanlarındaki yetersizlikler pratik bilgiler açısından bir eksiklik ortaya çıkarabilmektedir. Bu eksikliği gidermenin en önemli yolu staj uygulamalarına öğrencinin, bölümün ve staj yaptığı kurumun gereken özeni göstermesidir” diye konuşuyor. Sektör temsilcilerinin zaman zaman bölümleri ziyaret ederek istek ve pratik bilgilerini hem öğretim elemanları hem de öğrencilerle paylaşımları gerektiğinin altını çizen Prof. Dr. İpek, şöyle devam ediyor: “Pratik bilgi kazanımı açısından firmalar, kendi uygulama alanlarında eğitim veren bölüm öğretim elemanları ve öğrencileri teknik geziler için davet edebilirler. Beklentilerini ve kendilerince yeterli olmayan hususları ilgili öğretim kurumu ile paylaşabilirler. Çözüm önerileri sunabilirler. Bölümler ise bu paylaşım karşılıklı vererek doğruya ulaşabilme adına birlikte hareket etme zemini oluşturabilirler.”

Kurumsallaşmış bir üniversite-sanayi işbirliğinin söz edilemeyeceğini belirten Prof. Dr. İpek, “Öncelikle taraflar buna inanmalı ve sonrada güçlendirme programları yapılmalıdır. Türkiye’de birçok meslek dalında ara eleman yetişmemektedir. Üniversite eğitim ve öğretimi, sektörlere göre yeniden ele alınmalıdır. Ara sınıflarda uygulamalara daha çok yer verilerek en az bir yıla çıkarılmalıdır” diyor. Uygulamaya yönelik eğitimle ilgili programların, biriminde Ar-Ge’si de olan gelişmiş sanayicilerle birlikte yapılması gerektiğini de aktaran Prof. Dr. İpek şöyle devam ediyor: “Son yıllarda özellikle ülkemizde sanayi ve üniversite işbirliğinde belli bir gelişme sürecine girildiği gözlemlenmektedir. TÜBİTAK –TEYDEP ve SAN-TEZ gibi ortaklı proje sayılarında artış bunun nedeni olarak gösterilebilir. Firmalar bu konuda daha çok işbirliğine açık olabilirler. Ayrıca sektördeki firmalar laboratuvar, diğer eğitim birimlerine donanım, araç gereç, sarf malzeme desteği vere-

rek bu birimleri bir Ar-Ge birimleri gibi değerlendirebilirler.?

LABORATUAR ALTYAPISI GÜÇLENDİRİLDİ

Prof. Dr. İpek, Süleyman Demirel Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nün şu anda gerçekleştirdiği faaliyetleri ise şöyle sıralıyor: "Teknolojik gelişmeler ve eğitimde güncelliği yakalama adına müfredatını sürekli olarak güncelleyen Süleyman Demirel Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü, 2008 - 2009 eğitim ve öğretim yılında, yeniden güncellenmiş müfredat ve ders içerikleri ile eğitim ve öğretimini sürdürmektedir. Avrupa Birliğine Uyum Sürecine Uygun bir planlama içindedir. Görüşelliğin eğitim ve öğretime sağladığı etkiden yararlanmak adına eğitim mekanları düzenlemiştir. Öğretim elemanları tarafından bölüme kazandırılmış olan, SAN-TEZ, TÜBİTAK ve DPT projeleri ile laboratuvar altyapısı belli ölçüde güçlendirilmiş. Bölüme kazandırılmış klasik ve CNC tezgahlarla, pratiğe yönelik eğitimde ciddi mesafeler kaydedilmiştir. Devam eden 2 adet SAN-TEZ ve 2 adet TÜBİTAK projelerimiz mevcuttur.

CAD/CAM Araştırma ve Uygulama Merkezi ile sağlanmış olan koordinasyon sayesinde, akademik araştırma imkanlarının daha da güçlenmesi sağlanmıştır. İmalat ve konstrüksiyona yönelik olarak, eğitim amaçlı CNC laboratuvarı oluşturulmuştur. Bölümün, Mühendislik Eğitim Programları Değerlendirme ve Akreditasyon Derneği'nin (MÜDEK) ölçütlerine uygun hale getirilmesi isteği ile başvuru yapılmıştır. Eğitim ve öğretime katkıda bulunma bağlamında, mezun olduklarında mesleki alanda daha kalifiye olmalarını sağlamak amacı ile ilgili fakülte ve meslek yüksek okulu öğrencilerine, kurslar verilmektedir. Üniversitemiz Ulasal ve Uluslar arası projeler konusunda, ulusal üniversiteler arasında ilk 10'nun içerisinde yer almaktadır. Bölüm bazında ise Makine Mühendisliği ilk sıralardadır."

Modern üretim ve imalat yöntemlerinin yaygınlaşmasına öncülük eden kurumlar arasında olmanın temel hedefleri arasında olduğuna da değinen bizim Prof. Dr. İpek, "CNC'leşmenin yaygın-



laştırılması, öncelikle yöresel olmak üzere, ülkemizdeki orta ve küçük ölçekli sanayi işletmelerinin, alışlagelmiş üretim yöntemlerini revize ederek, gelişen teknolojiye uygun hale getirme bilincinin artırılmasını, bunun sonucu olarak da, üretimde kalite ve rekabet gücünün artırılması konusunda gayret sarf edeceğiz" diye konuşuyor. Bölgede bulunan sanayicilerle yeni ortak projeler oluşturma konusunda diyaloglarına da devam ettiğine değinen Prof. Dr. İpek, "Sahasında uzman öğretim elemanları ve sanayicilerin özellikle pratiğe dayalı bilgi birikimini, öğrencilerimize ve öğretim elemanlarımıza aktarmaları amacıyla belli periyotlarla seminerler düzenlenmektedir ve bunlara devam edilecektir" diyor. Bölümün ilgi sahasında olan

meslek odaları ile sıkı iletişimler kurularak, eğitim-öğretim ve proje geliştirmede ortak çalışma zeminlerinin oluşturulması için gayret sarf edildiğine sözlerine ekleyen Prof. Dr. İpek şöyle devam ediyor: "Öğrencilerimizin Bitirme Projeleri ve Seminer derslerini, sanayide pratik bir problemin araştırılması ve çözüm önerileri ortaya koyacak biçimde yapmalarını sağlamaktayız. Bu yaklaşımımızı sürdüreceğiz. Öğrencilere verilen bitirme projeleri ve seminerler, ciddi şekilde gözden geçirilerek, konu seçiminde, öğrencilerin sanayiciler ile diyalog kurmalarını sağlayacak bir yöntem takip edilecektir. Avrupa Birliği ülkelerindeki bir makine mühendisliği ya da eşdeğer bölümle kardeş bölüm olma konusunda çalışmalar yapmaktayız."



göstergeler

Makine ihracatında daha son söz söylenmedi

MAKİNE İHRACATIMIZ OCAK-ŞUBAT DÖNEMİNİ DÜŞÜŞLE KAPATMIŞ OLSADA TÜRKİYE GENELİ İHRACAT GERİLEMESİNİN ALTINDA SEYRETMEYE DEVAM EDİYOR. MAKİNE İHRACATÇILARI KALAN 10 AYIN SONUNDA BAŞARILARA İMZA ATMAK İÇİN ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iş-tigal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2008 yılı Ocak-Şubat döneminde ihracat kayıt rakamı 1 milyar 48 milyon dolar iken, bu rakam 2009 yılı aynı döneminde yüzde 20,2 oranında azalarak 836 milyon 853 dolara düştü. Makine sektörü toplamı 84. faslın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği iş-tigal alanı 2009 yılı Ocak-Şubat dönemi ihracatı ise bir önceki yıl eş dönemine kıyasla yüzde 26,5 azalarak 1 milyar 225 milyon dolar seviyesinde kaydedilmiş durumda.

Orta da olumsuz bir tablo gözükmele birlikte, Türkiye'nin genel ihracatı Ocak-Şubat 2008 ile 2009 karşılaştırmasından yüzde 31,7 düşerken makine ihracatımız Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iş-tigal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre yüzde 20,2 oranında değer düşüşü yaşadı. Fakat makine ihracatçıları yılın ilk iki ayında yaşanan bu düşüşlere karşın hala umut olduğunun bilincinde olarak var güçleriyle çalışmalarını sür-

dürüyorlar. Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Şubat döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 54,2 ile Savunma Sanayi için Silah ve Mühimmat, yüzde 14,6 ile Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makineleri ve yüzde 11,8 Reaktör ve Kazanlar olmuş. 2009 yılı Ocak-Şubat dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen mal grupları ise; Motorlar, Endüstriyel Yıkama ve Kurutma Makineleri ve Rulmanlarda olarak sıralanıyor.

OAİB iş-tigal alanına giren ürünler itibariyle, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Şubat döneminde; yüzde 11,8 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler birinci, yüzde 9,4 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri ikinci ve 9,2 pay ile Takım Tezgâhları üçüncü sırada yer alıyor.

MAKİNE İHRACATIMIZ ARTTIĞI ÜLKELER HANGİLERİ?

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları

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

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	16,037,954	101,731,012	12,729,239	80,854,962	-21	-21
ABD	6,583,913	61,131,102	5,156,494	56,166,074	-22	-8
İRAN	7,635,883	38,437,654	6,489,961	39,572,206	-15	3
İRAK	4,190,921	21,105,601	8,954,915	35,769,239	114	69
GÜRCİSTAN	1,936,872	13,434,822	1,318,336	33,238,151	-32	147
İTALYA	10,670,896	52,122,414	6,519,543	31,373,340	-39	-40
RUSYA FED.	9,376,700	66,029,199	3,668,702	28,127,118	-61	-57
FRANSA	6,829,765	42,163,417	4,574,688	27,174,564	-33	-36
İNGİLTERE	17,674,204	64,790,232	5,256,568	26,517,304	-70	-59
MISIR	3,022,054	18,551,221	4,767,165	24,854,685	58	34
DİĞER	93,623,042	569,235,919	73,375,144	453,205,748	-22	-20
T O P L A M	177,582,205	1,048,732,592	132,810,756	836,853,390	-25.2	-20.2

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları





incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Şubat döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, ABD ve İran olarak sıralanıyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışının yüzde147 ile Gürcistan'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye ihracatımız 33,2 milyon dolar olarak gerçekleşmiş.

Ülkeler bazında makine ihracatımızda gerilemeler yaşanırken bir yandan da bazı ülkelere olan ihracatımız yükselişler göstermiş.

Örneğin Gürcistan'a yönelik olan makine ihracatımız geçtiğimiz yılın ilk iki aylık döneminde 13 milyon 434 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 147 artış göstererek 33 milyon 238 bin dolar olmuş.

Makine ihracatımızın artış gösterdiği bir diğer ülke ise Irak olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 21 milyon 105 bin dolarlık makine ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2009 yılının Ocak-Şubat aylarında ise bu değeri yüzde 69 oranında yükselterek 35 milyon 769 bin dolar seviyesine çıkarmışlar.

Mısır pazarı da makine ihracatımızın yükseldiği alanlardan biri olmuş. Mısır'a yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 18 milyon 551 bin dolar iken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 34

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

	OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		(% Değişim)	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	4,513,515	32,575,945	6,326,466	36,404,631	40.2	11.8
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPPELLERLER,AKS, PARÇ.	1,754,520	33,008,684	2,048,711	35,867,025	16.8	8.7
POMPA VE KOMPRESÖRLER	11,784,564	95,498,621	8,872,678	61,311,645	-24.7	-35.8
MOTORLAR	14,144,677	287,563,930	9,718,739	148,038,172	-31.3	-48.5
VANALAR	7,018,506	48,063,222	4,860,254	37,826,528	-30.8	-21.3
KİLMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	51,634,007	267,157,138	38,603,263	180,755,398	-25.2	-32.3
ISITICILAR VE FIRINLAR	6,065,554	35,679,331	4,595,555	37,667,574	-24.2	5.6
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	5,704,293	45,813,339	5,442,014	42,720,429	-4.6	-6.8
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	8,719,585	53,476,642	8,810,678	59,389,803	1.0	11.1
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS, PARÇ.	11,830,243	55,163,597	12,016,951	52,600,287	1.6	-4.6
YÜK KALDIRMA,TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS, PARÇ.	4,538,254	25,863,014	4,555,663	29,647,313	0.4	14.6
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	45,982,812	162,552,103	25,326,695	98,451,479	-44.9	-39.4
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	1,025,712	9,875,555	808,507	6,681,128	-21.2	-32.3
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	42,084,730	155,869,722	34,334,034	113,860,044	-18.4	-27.0
AMBALAJ MAKİNELERİ	716,587	14,025,728	490,664	9,861,761	-31.5	-29.7
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	7,475,590	51,027,696	6,088,876	32,095,981	-18.5	-37.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	179,490	1,291,324	293,998	1,094,373	63.8	-15.3
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	1,496,160	14,387,968	1,197,595	11,050,889	-20.0	-23.2
TAKIM TEZGAHLARI	19,298,091	116,055,793	12,471,109	77,162,306	-35.4	-33.5
BÜRO MAKİNELERİ	487,200	20,701,743	395,083	12,686,482	-18.9	-38.7
RULMANLAR	1,723,186	16,058,809	1,380,495	8,747,216	-19.9	-45.5
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	2,021,577	32,636,010	1,872,043	50,311,265	-7.4	54.2
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	14,581,400	94,043,075	11,545,100	81,370,853	-20.8	-13.5
TOPLAM	264,780,251	1,668,388,988	202,055,170	1,225,602,581	-23.7	-26.5

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

artışla 24 milyon 854 bin dolar olmuş. En fazla makine ihracatı yaptığımız 10 ülke arasında yer alan bir diğer önemli pazarımız konumunda ki İran'da da ihracatımızın arttığı görülüyor. İran'a 2008 yılının ilk iki ayında 38 milyon 437 bin dolar makine ihracatı yapan makine firmaları-

mız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 3 yükseliş yakalayan 39 milyon 572 bin dolar seviyesine ulaşmışlar.

BAZI ÜLKELERDE GERİLEME SÜRÜYOR

Türkiye'nin OAİB iştiğal alanı itibarı

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	4,513,515	32,575,945	7.2	6,326,466	36,404,631	5.8	40.2	11.8
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	1,754,520	33,008,684	18.8	2,048,711	35,867,025	17.5	16.8	8.7
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	11,784,564	95,498,621	8.1	8,872,678	61,311,645	6.9	-24.7	-35.8
VANALAR	7,018,506	48,063,222	6.8	4,860,254	37,826,528	7.8	-30.8	-21.3
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	23,393,560	126,524,990	5.4	15,779,315	78,601,923	5.0	-32.5	-37.9
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	5,275,616	30,795,834	5.8	3,900,112	33,851,601	8.7	-26.1	9.9
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	5,704,293	45,813,339	4.7	5,442,014	42,720,429	7.9	-4.6	-6.8
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	8,719,585	53,476,642	5.7	8,810,678	59,389,803	6.7	1.0	11.1
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	11,830,243	55,163,597	3.5	12,016,951	52,600,287	4.4	1.6	-4.6
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	4,538,254	25,863,014	9.6	4,555,663	29,647,313	6.5	0.4	14.6
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	45,982,812	162,552,103	6.8	25,326,695	98,451,479	3.9	-44.9	-39.4
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	1,025,712	9,875,555	7.2	808,507	6,681,128	8.3	-21.2	-32.3
DiĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	201,169	2,172,717	6.0	84,890	1,160,597	13.7	-57.8	46.6
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	716,587	14,025,728	12.9	490,664	9,861,761	20.1	-31.5	-29.7
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	7,475,590	51,027,696	6.1	6,088,876	32,095,981	5.3	-18.5	-37.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	179,490	1,291,324	9.3	293,998	1,094,373	3.7	63.8	-15.3
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	1,496,160	14,387,968	16.1	1,197,595	11,050,889	9.2	-20.0	-23.2
TAKIM TEZGAHLARI	19,298,091	116,055,793	6.3	12,471,109	77,162,306	6.2	-35.4	-33.5
MOTORLAR	3,080	39,644	7.531	7,531	20,115	2.7	144.5	-49.3
BÜRO MAKİNELERİ	138,799	847,029	51.409	51,409	919,501	17.9	-63.0	8.6
RULMANLAR	1,723,186	16,058,809	1,380.495	1,380,495	8,747,216	6.3	-19.9	-45.5
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	2,021,577	32,636,010	1,872.043	1,872,043	50,311,265	26.9	-7.4	54.2
DiĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	12,787,296	80,978,329	10,124.103	10,124,103	71,075,595	7.0	-20.8	-12.2
TOPLAM	177,582,205	1,048,732,592	132,810,756	132,810,756	836,853,390	6.3	-25.2	-20.2

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ile makine ihrac ettiği ilk on ülke arasında ihracatında gerileme yaşanan önemli pazarlar arasında ise Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 66 milyon 29 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 57 oranında azalarak 28 milyon 127 bin dolar olmuş.

Makine ihracatımızın gerileme gösterdiği bir diğer ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2008 yılının ilk iki ayında

64 milyon 790 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Şubat dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 59 oranında gerileme ile ihracat rakamı 26 milyon 517 bin dolara düşmüş.

İtalya'da Avrupa pazarında ihracatımızın gerilediği ülkeler arasında yer alıyor. İtalya'ya yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 52 milyon 122 bin dolar iken 2009 yılına gelindiğinde yüzde 40 değer düşüşü yaşanarak 31 milyon 373 bin dolara inmiş.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak-Şubat döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, Cezayir ve Libya; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; Irak, İngiltere ve Fransa, Takım Tezgâhlarında; Almanya, İran ve Irak, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, İtalya ve Romanya, Tarım ve Ormanlık Makinelerinde; ABD, Fas ve Irak, Gıda İşleme Makinelerinde; Suriye, Irak ve Almanya, Vanalarda; Almanya İspanya ve Irak, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Ösudan, Hindistan ve Mısır, Hadde ve Döküm Makinelerinde; İran, Mısır ve Rusya Federasyonu, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve Almanya, Türbin ve Turbojetlerde; ABD, Avusturya, İsviçre, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Fas, Hollanda ve Rusya Federasyonu, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Bursa Serbest Bölgesi, Brezilya ve Macaristan, Rulmanlarda; Almanya, Fransa ve İtalya, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Irak, Azerbaycan olmuş.



GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ

Türkiye geneli gıda sanayii makineleri ihracatımız bir önceki senenin Ocak-Şubat dönemine göre 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 11,1 oranında değer kazanarak 53 milyon dolar 476 bin dolardan 59 milyon 389 bin dolara çıktığı görülüyor.

Gıda sanayii makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Suriye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon 482 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren gıda sanayii makineleri üreticilerimizin 2009 yılının Ocak-Şubat ayına gelindiğinde ise yüzde 92,2 değer artışı ile 4 milyon 771 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdikleri kaydedilmiş. Suriye'nin ardından en fazla gıda sanayii makineleri ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Irak olmuş. Irak'a 2008 yılının Ocak-Şubat aylarında 4 milyon 321 bin dolar gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 7,4 oranında artış yakalanarak 4 milyon 642 bin dolar seviyesine ulaşılmış.



En fazla gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz üçüncü ülkenin ise Almanya olduğu görülüyor. 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde Almanya'ya 3 milyon 733 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. Gıda sanayi makineleri ihracatımızın 2008 yılı Ocak-Şubat dönemi ile 2009 yılının aynı zaman dilimi karşılaştırması yapıldığında en hızlı ihracat artışının Litvanya'ya yönelik olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye geçtiğimiz yılın Ocak-Şubat döneminde 135 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılı

nın Ocak-Şubat aylarına gelindiğinde ise 2 milyon 178 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmış. Litvanya'nın ardından gıda sanayi makineleri ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ikinci ülke ise Türkmenistan olmuş. Türkmenistan'a 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde gıda sanayii makineleri ihracatımız 231 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 917,4 oranında artış kaydederek 2 milyon 359 bin dolar olmuş.

dönemlerde teslim sürelerinin olması. Uzun vadeli işler yapıyoruz daha fazla. Ancak Nisan ayı içerinden tamamlayıp teslimini yapacağımız bir projemiz var. 2008 yılı içinde daha çok Suudi Arabistan, Mısır ve Suriye ihracat yaptık. Özellikle dolarında yükselmesiyle sektörümüzde altın yılın yaşanacağını düşünüyorum. Kriz pek çok sektörü zor duruma sokarken bizim sektörümüzü ise tabiri caizse patlattı diyebilirim. Ülke olarak aslında çok kötü bir durumda değiliz. Tüm bunların dışında bu yıl yağış miktarının da fazla olması sektörümüzü olumlu etkileyecek kanaatindeyim. Yatırımların daha da artacağı inancındayım. Zaten gıda sanayi makinerinin şubat ayı genel ihracatına baktığımızda da krizin etkisinin hissedildiğini ancak rakamların çok da kötü olmadığını, hatta bir artış yaşandığını görürsünüz. Bu sene gıda makineleri şubat ayı toplam ihracatı 59 milyon dolar olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yıl dönemde ise bu rakam 53 milyon dolar civarındaydı. Bu da sektörümüzde 11,1'lik bir değer artışı olduğunu gösteriyor. Biz genel olarak sektörü 2009'da iyi bir piyasanın beklediğini düşünülüyor.

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
SURİYE	566.039	2.482.136	4,39	610.655	4.771.145	7,81	7,9	92,2
IRAK	1.168.948	4.321.416	3,70	1.063.403	4.642.593	4,37	-9,0	7,4
ALMANYA	428.685	4.904.567	11,44	264.151	3.733.807	14,14	-38,4	-23,9
KAZAKİSTAN	508.876	3.114.279	6,12	733.803	3.709.518	5,06	44,2	19,1
MISIR	401.546	1.691.127	4,21	513.692	3.509.210	6,83	27,9	107,5

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
8.719.585	53.476.642	8.810.678	59.389.803	1,0	11,1



Mehmet Çelebi
Ak Dağırmen Makina Yönetim Kurulu Başkanı

Bu sene 'altın' yılımız olacak. Şubat ayı içinde herhangi bir ihracatımız olmadı. Bunun en önemli sebebi de bizim tüketim malı değil de yatırım malı satmamız ve sattığımız ürünlerin 8 ay veya bazen 1 yıla kadar uzanan

POMPALAR VE KOMPRESÖRLER

Ülkemiz pompa ve kompresörler ihracatımızda 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine göre yüzde 35,8 oranında gerileme yaşanmış. 2008 yılının Ocak-Şubat aylarında 95 milyon 498 bin dolar olan pompa ve kompresörler ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 61 milyon 311 bin dolara gerilemiş. Pompa ve kompresör ihracatımızın en fazla olduğu ilk 5 ülke ise Almanya, İtalya, Romanya, Irak ve ABD olarak sıralanıyor. 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde Almanya'ya 13 milyon 252 bin dolar, İtalya'ya 4 milyon 315 bin dolar, Romanya'ya 3 milyon 762 bin dolar, Irak'a 2 milyon 868 bin dolar ve ABD'ye 2 milyon 747 bin dolar pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirdiğimiz görülmüyor.

Pompa ve kompresörler ihracatımızın 2008 yılının Ocak-Şubat dönemi ile bu yılın Ocak-Şubat dönemi karşılaştırması yapıldığında en fazla değer kazandığı ülkenin ise İran olduğu anlaşılıyor. İran'a 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 1 mil-



yon 491 bin dolar pompa ve kompresörler ihracatı yapan firmalarımızın 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 48,3 oranında değer artışı yakalayarak 2 milyon 212 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yaptıkları görülmüyor. İran'ın ardından pompa ve kompresörler ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ikinci ülke ise Irak olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon 13 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2009

yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde ise yüzde 42,5 oranında değer artışı ile 2 milyon 868 bin dolar düzeyi yakalanmış.



Fatih Bakan
Ekonomi Bakanı

Avrupa'da hala şansımız var.

2008 Şubat ayına göre genel olarak sektörde bir düşüş olduğunu söyleyebilirim. Tabii bu duruma daha çok bölgesel yaklaşmak gerektiğini düşünüyorum. Bazı bölgelerde özellikle Avrupa'da düşüş daha az. Düşüşün ağırlıklı olarak yaşandığı ülkeler üçüncü dünya ülkeleri ve Rus bölgesi. Avrupa çok büyük bir pazar. Pazar düşmesine rağmen Avrupa'da hala daha geriyiz. Avrupa piyasasında yer alabilmek için daha yapacak çok işimiz var. İşlerimi-

zi yüzde 50 arttırmamız durumunda Türk firmalarının Avrupa'da çok şey yapabileceklerine inanıyorum. Avrupa hala Türkler için önemli bir pazar. Türkler özellikle büyük bir pazar olan Avrupa'da çok küçük bir alana sahip ve bu alanı hala attırma şansımız olduğuna inanıyorum. Türkiye'de sektörün çok fazla sorununu var. İnanılmaz bir rekabet var. Bunda özellikle merdiven altı üretim ve kayıt dışılıktan kaynaklanan bizim açımızdan büyük bir kayıp var. Birileri bu ödemeleri yapmadığı için rekabette benim önüme geçebiliyor. Ayrıca yan sanayimizin de çok ciddi eksiklikleri var Avrupa'ya göre. Özellikle bizim yaptığımız işte yan sanayi çok önemlidir. Avrupa standartlarında mal üretebilmek için biz en küçük parçayı bile dışarıdan satın almak zorunda kalıyoruz. Böyle rekabet edemeyiz. Sadece döviz kuru değil yan sanayideki zayıflık da etkiliyor sektörü. 2009'un çok da iyi geçeceğini düşünmüyorum. Tüketim çok fazla düştü. Aynı zamanda piyasada güven de düştü. Yurt içinde 2009'u kaybettığımızı söyleyebilirim ancak ihracatta yıl ortalarına doğru bir düzelme olabilir.

POMPA VE KOMPRESÖR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.719.654	21.487.003	7,90	1.423.494	13.252.157	9,31	-47,7	-38,3
İTALYA	947.158	7.210.960	7,61	701.737	4.315.309	6,15	-25,9	-40,2
ROMANYA	1.012.020	6.193.195	6,12	650.764	3.762.194	5,78	-35,7	-39,3
IRAK	187.219	2.013.290	10,75	1.330.328	2.868.545	2,16	610,6	42,5
ABD	795.987	5.776.301	7,26	395.264	2.747.314	6,95	-50,3	-52,4

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA POMPALAR VE KOMPRESÖRLER İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
11.784.564	95.498.621	8.872.678	61.311.645	-24,7	-35,8

REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Türkiye reaktör ve kazanlar ihracatımız 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 32 milyon 575 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 11,8 oranında değer artışı kaydederek 36 milyon 404 bin dolar olmuş.

Reaktör ve kazanlar ihracatımız ülkeler bazında değerlendirildiğinde ise en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz yerin İstanbul Deri Serbest Bölgesi olduğu, bunun ardından ise İngiltere'nin geldiği görülüyor. İstanbul Deri Serbest Bölgesi'nden 8 milyon 651 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmişken İngiltere'den de 6 milyon 180 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapıldığı görülüyor. En fazla reaktör ve kazanlar ihracatı yaptığımız üçüncü ülkesi Almanya olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 1 milyon 534 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 223 oranında artış göstererek 4 milyon 962 bin dolar olmuş.

Reaktör ve kazanlar ihracatı-



mız artış hızlarına göre incelendiğinde Mersin Serbest Bölgesi'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. Mersin Serbest Bölgesi'nden 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde sadece 2 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer 1 milyon 282 bin dolar olmuş. Reaktör ve kazanlar ihracatımız ülkeler bazında ihracat artış hızı oranlarına göre değerlendirildiğinde ise Suudi Arabistan ilk sırada yer alıyor. Suudi

Arabistan'a 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 8 bin dolarlık küçük bir ihracat söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise reaktör ve kazanlar ihracatımızın 746 bin dolara yükseldiği görülüyor. Suudi Arabistan'ın ardından reaktör ve kazanlar ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği üçüncü ülke ise Suriye olmuş. Suriye'ye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 104 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılına gelindiğinde ise yüzde 622 oranında değer artışı ile 757 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

Alaattin Özdemir

Baykan Grup İhracat Müdürü

İhracat yatırımları yaptık, meyvelerini alacağız

Şubat ayı içerisinde sadece tek bir ihracat gerçekleştirdik. Tabii bizim yaşadığımız dâbili problemler de var. Ölü sezondayız ve ayrıca şirket olarak da kendi içimizde yaşadığımız sorunlar var.

İflas erteleme kararı aldık. Bazı yerlerden kaynak sağlamaya çalışıyoruz. Üretim olduğu takdirde satışlarımızı artıracığımızı düşünüyoruz. Ancak her şeye rağmen bu rakamın toplam olarak 2008'in altında olabileceğini de göz önünde bulunduruyoruz. Geçtiğimiz dönemde pek çok ihracat çalışması yaptık ve zaman içinde de bunların meyvelerini almaya başladık. Bu sene genel olarak satışlarımızı arttıracığımızı tahmin ediyoruz. Genel olarak sektörün ihracat rakamlarına bakıldığında ise krizden söz etmek mümkün değil. Geçtiğimiz yıl 36 milyon dolar civarında olan şubat ayı ihracatımız bu yıl içinde 36 milyon dolara yükseldi. Bu da yüzde 11.8'lik bir değer artışı demek oluyor. Sektörümüz için oldukça sevindirici ve tatmin edici bir rakam kriz koşulları göz önüne alındığında. Son olarak biz firma olarak ihracat çalışmalarımıza hız vererek üretimimizi arttırmayı ve daha fazla satış yaparak, kriz ortamının yarattığı sıkıntılı dönemden bir an evvel çıkmayı hedefliyoruz.

REAKTÖR VE KAZANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İST.DERİ SER. BÖL.	789.490	12.244.011	15,51	603.877	8.651.508	14,33	-23,5	-29,3
İNGİLTERE	391.495	2.568.416	6,56	540.877	6.180.715	11,43	38,2	140,6
ALMANYA	427.552	1.534.384	3,59	1.179.837	4.962.211	4,21	176,0	223,4
İSPANYA	245.653	3.033.022	12,35	146.152	2.473.942	16,93	-40,5	-18,4
FRANSA	150.786	879.108	5,83	423.982	1.963.906	4,63	181,2	123,4

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA REAKTÖRLER VE KAZANLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
4.513.515	32.575.945	6.326.466	36.404.631	40,2	11,8

RULMANLAR

Türkiye rulmanlar ihracatı 2009 yılının ilk iki aylık döneminde ihracat azalışı göstermiş durumda. Geçtiğimiz yılın Ocak-Şubat döneminde 16 milyon 58 bin dolar olan rulmanlar ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 45,5 oranında değer kaybederek 8 milyon 747 bin dolara gerilediği görülüyor.

Rulmanlar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya ilk sırada yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 1 milyon 819 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirilmiş durumda. Almanya'nın ardından ise en fazla rulmanlar ihracatı yaptığımız ikinci ülke Fransa. Bu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık dönemindeki rulmanlar ihracatımız ise 1 milyon 9 bin dolar düzeyinde. En fazla rulmanlar ihraç ettiğimiz üçüncü ülke olan İtalya'ya ise 915 bin dolar değerinde rulman satışı yapılmış.

Rulmanlar ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği ülkenin ise Libya olduğu görülüyor. Libya'ya 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 26 bin dolar-



lık rulmanlar ihracatımız varken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 690 bin dolar ihracat seviyesi yakalanmış. Rulmanlar ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği bir diğer ülkenin ise Cezayir olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 2 aylık döneminde 45 bin dolarlık rulmanlar ihracatı varken 2009 yılının Ocak-Şubat aylarına gelindiğinde ise yüze 779,4 oranında artışla 402 bin dolarlık rulmanlar ihracatı yapılmış. Belçika'da rulmanlar ihracatımızın önemli ölçüde artış gösterdiği bir di-

ğer ülke. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 55 bin dolarlık ihracat yapan firmalarımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 516,5 oranında artışla 339 bin dolarlık ihracat gerçekleştirmişler.

Her şeye rağmen 2009'dan umutluyuz



Gökhan Sevinç
Emek Rulman İthalat ve İhracat Yekkesi

Bu ay ihracatımız neredeyse yok diyebilirim. 6 bin 600 Euro civarında. Bu rakam elbette ki hedeflediğimiz rakam değildi. Krizden tahmin ettiğimizden çok daha fazla etkilendik. Ekim-kasım ayı ihracatımız bu kadar düşük değildi. Hatta çok iyi olduğunu bile söyleyebilirim. Yine Ocak ayında da çok kötü

bir durumda değildi. 15-20 bin Euro arasında bir rakama ulaşmıştık. Bu rakamlar çok düşük ve tamamen krize bağlıyoruz bu düşüşleri. Her şeye rağmen ve bütün bu olumsuzluklara rağmen 2009 yılından sektör olarak umutluyuz. Biz ekonomist gözüyle bakamıyoruz olaylara. Düşük fiyat ve düşük kar marjı ile elimizden geldiği kadar arttırmaya çalışıyoruz.

Nakit girişi olmasına çalışıyoruz. Sektör bazında ise Türkiye'de üretim neredeyse yok. Biz daha çok Avrupa ülkelerinden alıyoruz. Çelik malzeme olduğu için de depolarımız da saklayabiliyoruz. Zamanla bu ürünler değerleniyor. Şu anda 10-15 yıllık bir stokumuz var ve onları eritmeye çalışıyoruz. Genel olarak rulman sektöründe şubat ayı ihracatı 8 milyon 747 bin dolar civarındaydı.

Bu rakam geçtiğimiz yıl 16 milyon dolardı. Bu da neredeyse yaklaşık yüzde 50 oranında bir düşüş demek ki, sektörün nasıl bir durumda olduğunu gösteriyor.

RULMANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	244.146	2.784.700	11,41	167.625	1.819.127	10,85	-31,3	-34,7
FRANSA	201.573	2.816.453	13,97	83.565	1.009.501	12,08	-58,5	-64,2
İTALYA	140.788	1.626.627	11,55	94.572	915.361	9,68	-32,8	-43,7
ÇEK CUM.	146.970	1.103.705	7,51	111.424	705.978	6,34	-24,2	-36,0
LIBYA	3.003	26.487	8,82	20.558	690.817	33,60	584,6	2.508,1

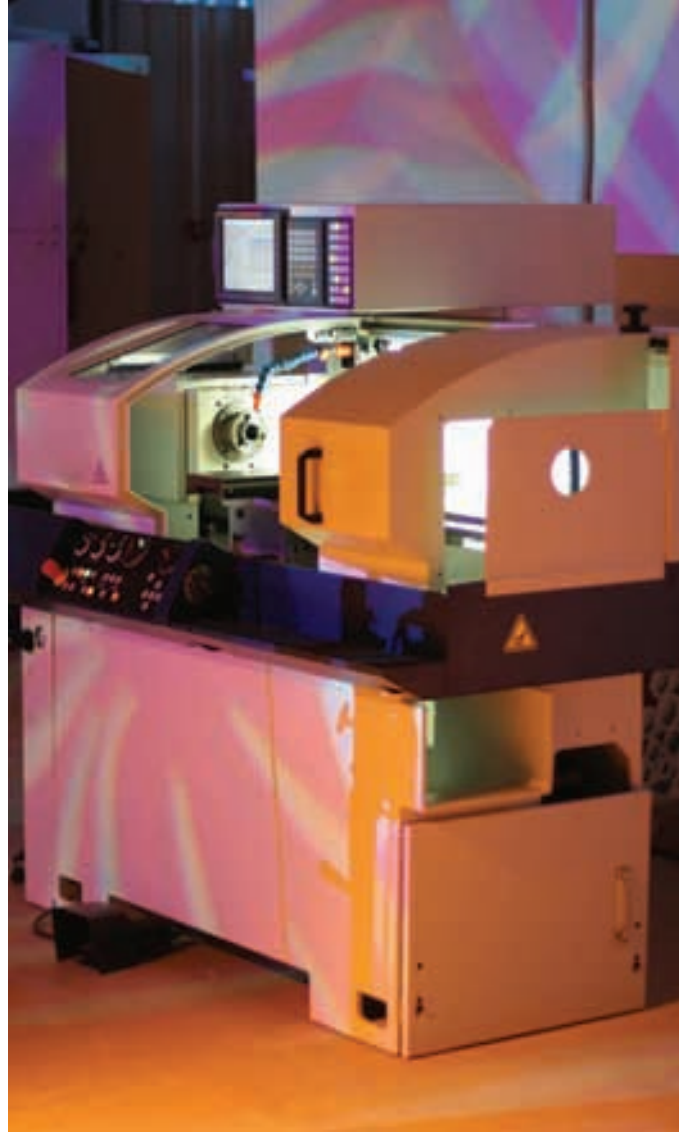
OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA RULMANLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
1.723.186	16.058.809	1.380.495	8.747.216	-19,9	-45,5

TAKIM TEZGÂHLARI

Ülkemiz takım tezgâhları ihracatı da makine sektörü içerisinde gerileyen sektörler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yılın Ocak-Şubat döneminde 116 milyon 55 bin dolar olan takım tezgâhları ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 33,5 oranında gerileyerek 77 milyon 162 bin dolar olmuş.

Takım tezgâhları ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'ya 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 7 milyon 425 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmiş durumda. Almanya'nın ardından takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise İran. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık döneminde 3 milyon 972 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmiş durumda. İran'ın ardından en fazla takım tezgâhları ihracatımız ise Irak'a yönelik olmuş. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 938 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız varken 2009 yılının aynı döneminde yüzde 289,2 oranında artışla



3 milyon 652 bin dolarlık ihracat yapılmış.

Takım tezgâhları ihracatımız açısından dikkat çekici bir di-

ğer gelişme ise Avrupa Serbest Bölgesi'nde yaşanan artış. Avrupa Serbest Bölgesi'nde geçtiğimiz yılın Ocak-Şubat döneminde 272 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde yüzde 995 yükselişle 2 milyon 980 bin dolar seviyesi yakalanmış.

Türkiye'de sanayiciye bak ettiği değer verilmiyor

Şubat ayında yaptığımız ihracat geçen yılın rakamlarının ancak yarısı kadardır. Krizin etkisini tüm firmalar gibi bizler de yaşıyoruz. Bundan dolayı sürdürülebilirlik için bir takım önlemler aldık. Birçok maliyetten kurtulmak için seri imalat yerine sipariş üzerine imalata geçildi. Siparişler oldukça azaldığı için (Türkiye'de sektörümüzde ilk 5'e girmemize rağmen) toplam elemanlarımızın 4'te 3'ünü çıkardık. Derhal satın alma ve yurt dışı pazarlama giderlerini indirdik. Bence Türkiye'de krizin bu seviyelerde yaşanmasının başlıca sebebi, kullandıkları pamuk tıkanmış gibi sanayicilerin (özellikle KOBİ'lerin) eleştirilerine ve çözüm önerileri sunmalarına rağmen değer verilmemesi ve dinlenilmemesidir. 2009 çok kötü başladı ama aslına bakarsanız 2006 yılından beri yurt dışında sıkıntılı bir durum vardı ve kriz geliyor diyordu. Yine aynı şekilde yurt içinde ise 2004 yılından beri krizin ayak seslerini duymak mümkündü. Yüksek faiz düşük kur her şeyi allak bullak etti. Defalarca Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda uyarılarımıza rağmen ve onların da Ankara'ya iletmelerine rağmen bu düşük faiz ve kur politikası bu günlere kadar gelebildi. Ürünlerimiz yatırıma yönelik olduğu için krizin sinyallerini çok önceden gördüm ve pek çok insana da bahsettim. İş, aş, eş olmadan geçim olmaz. Bu dünyanın kuralıdır. Laf üretmeyelim, üretim yapalım. Ayrıca sigorta primleri de işveren için önemli. Kurlarda ayarlamalar yapılmalı. Tüketici değil, üretici olunmalı. 3 milyon işsizimiz var, bu insanlara istihdam lazım. Ancak bu yüksek kademlerle, ben eleman almaya korkar oldum.

TAKIM TEZGÂHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)								
ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	1.380.982	8.011.839	5,80	923.517	7.425.309	8,04	-33,1	-7,3
İRAN	889.321	4.352.479	4,89	476.708	3.972.896	8,33	-46,4	-8,7
İRAK	134.945	938.309	6,95	510.819	3.652.112	7,15	278,5	289,2
ABD	584.646	3.003.937	5,14	608.613	2.986.199	4,91	4,1	-0,6
AVRUPA SER. BÖL.	36.881	272.208	7,38	152.474	2.980.723	19,55	313,4	995,0

OABİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat)					
OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
19.298.091	116.055.793	12.471.109	77.162.306	-35,4	-33,5



Bernal Sakar
ETM Makine Yönetim Kurulu Başkanı

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Genel ihracatımızda ve de makine ihracatımızda düşüşler yaşanırken tarım ve ormancılık makineleri sektörü de bundan payını alıyor. Ancak tarım ve ormancılık makineleri sektörü diğer sektörlerden farklı olarak 2009 yılının ilk iki aylık dönemini daha az kan kaybıyla kapatıyor. Geçtiğimiz yılın ilk iki aylık döneminde 55 milyon 163 bin dolar olan tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 4,6 azalışla 52 milyon 600 bin dolarlık ihracat gerçekleştirmiş.

Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 11 milyon 637 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 32,2 oranında artış göstererek 15 milyon 383 bin dolar olmuş.

ABD'nin ardından ise en fazla tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yaptığımız ülke Fas olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının ilk



iki aylık döneminde 4 milyon 615 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş.

Irak ise tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke olmuş. Irak'a 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 674 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde ise bu değeri yüzde 392,4 oranında artırarak 3 milyon 319 bin do-

larlık ihracat gerçekleştirmişler. 2008 yılının ilk iki ayı ile 2009'un aynı dönemi karşılaştırıldığında tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülke ise Almanya olmuş.

Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 129 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılırken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 2 milyon 75 bin dolarlık ihracat yapılmış.

Abdullah Kılıf

Çetinel Tarım Makineleri Muhasebe Müdürü

Çiftçilere destek verilmeli

Şubat ayında 800 bin dolarlık bir ihracat rakamına ulaştık. Bu sadece tek bir ay için yeterli bir rakam. İç piyasadaki en büyük sorunumuz Pazar bulamamız ve mal satamamız. Bizim iç piyasadaki satışlarımız Güney Doğu Anadolu ve Doğu Anadolu'ya mercimek makineleri satıyoruz. Kurak bir dönem olduğu

için bu haliyle satışlarımızı da etkiledi. Yılı yaklaşık yüzde 90'lık bir düşüşle kapattık. Biz ihracatımıza daha fazla önem veriyoruz. İç pazar açılacak gibi değil. Türkiye'de kar marjı kalmadı. Girdiler ve maliyetler çok pahalı. Bu gibi sorunları devletin bir şekilde aşması gerekiyor. Çiftçilere destek verilmeli. Bizim ihracatımız daha çok ağırlıklı olarak Fas, Sudan, Suriye, Yemen, Tunus gibi ülkeler. Şimdiye kadar aldığımız siparişlere göre 2009 yılı 2008'e göre yüzde 20-30 arasında artışla geçecek. Tabii bu tamamen yurt dışı faaliyetlerimiz için geçerli. Yurt içi faaliyetlerimiz için aynı şeyi söylemek çok zor. Yurt içinde zararımız yüzde 95'e kadar çıkabilir. Sektörün genel olarak şubat ayı ihracat rakamı 52 milyon dolar civarında. Bu rakam geçtiğimiz yıl 55 milyon dolar seviyelerindeydi. Bu da aslında bir düşüş yaşanmasına rağmen, diğer sektörlerle kıyaslandığında bizim sektörümüzde önemli bir ihracat düşüşü yaşanmadığını gösteriyor.

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE
(2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	2.139.285	11.637.268	5,44	2.926.749	15.383.502	5,26	36,8	32,2
FAS	1.675.340	7.752.079	4,63	1.735.266	4.615.158	2,66	3,6	-40,5
IRAK	107.027	674.126	6,30	763.741	3.319.636	4,35	613,6	392,4
RUSYA FED.	382.972	1.197.308	3,13	372.577	3.049.727	8,19	-2,7	154,7
ALMANYA	34.398	129.845	3,77	200.625	2.075.997	10,35	483,3	1.498,8

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATI
(2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
11.830.243	55.163.597	12.016.951	52.600.287	1,6	-4,6

VANA

Türkiye'nin vana ihracatı 2008 yılının ilk iki aylık dönemi ile 2009 yılının aynı zaman dilimi karşılaştırıldığından yüzde 21,3 oranında gerileme göstermiş durumda. 2008 yılının Ocak-Şubat aylarında 48 milyon 63 bin dolar olan vana ihracatımız 2009 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde ise 37 milyon 826 bin dolara geriledi. Vana ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık döneminde 5 milyon 281 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştirilmiş. Almanya'nın ardından en fazla vana ihracatı yaptığımız ülke ise İspanya olmuş. İspanya'ya 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 472 bin dolarlık vana ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Şubat dönemi için yüzde 583,1 oranında değer artışı ile 3 milyon 225 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış. En fazla vana ihracatı yaptığımız üçüncü ülke ise Irak olmuş. Bu ülkeye 2008 yılının ilk iki aylık döneminde 1 milyon 130 bin dolar vana ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının ilk iki ayına gelindiğinde ise yüzde 89 değer artışı ile 2 milyon 136 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştirmişler. Vana ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke yüzde 583,1 değer artışı ile İspanya olurken bu ülkenin ardından yüzde 142,2 yükselişe Suriye geliyor. Suriye'ye 2008 yılının Ocak-Şubat döneminde 558 bin dolarlık



vana ihracatı yapılırken 2009 yılının aynı döneminde 1 milyon 352 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş. Suriye'nin ardından ise vana ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülke İran olmuş. İran'a yönelik vana ihracatımız 2008 yılının ilk iki ayında 793 bin dolarken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 103 artışla 1 milyon 616 bin dolar olmuş.

vana ihracatı yapılırken 2009 yılının aynı döneminde 1 milyon 352 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş. Suriye'nin ardından ise vana ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülke İran olmuş. İran'a yönelik vana ihracatımız 2008 yılının ilk iki ayında 793 bin dolarken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 103 artışla 1 milyon 616 bin dolar olmuş.

cumhuriyetlere ve Avrupa'ya yapıyoruz. İhracat için çalışmalarımızı ve yazışmalarımızı yapıyoruz. Onun dışında bekliyoruz. 2007 yılına göre yüzde 25-30'luk bir azalma oldu. Bunun devam edeceğini düşünmüyoruz. Aslına vana sektörü kriz dönemi olmasa da kış döneminde olağan bir durgunluk yaşar. Daha çok mart nisan ayında işler açılır. Biz de o açılmayı yavaş yavaş hissetmeye başladık zaten. Her ne kadar ana sektörde yani büyük vanalarda Çin egemenliği olmasa da özellikle küçük vanalarda Çin'e gümrüklerde çok önemli kolaylıklar sağlanıyor. Bu sene şubat ayında genel olarak sektör ihracatı 37 milyon dolardan fazlaydı. Geçtiğimiz yıl aynı dönemde ise 48 milyon dolar civarında bir ihracat rakamına ulaşmıştı sektör. Kriz nedeniyle bu düşüş bir süre daha devam etse de özellikle 2010'da bazı şeylerin rayına oturacağına inanıyoruz.

VANA TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	914.582	8.614.180	9,42	754.707	5.281.560	7,00	-17,5	-38,7
İSPANYA	37.444	472.161	12,61	218.782	3.225.331	14,74	484,3	583,1
IRAK	130.721	1.130.513	8,65	234.928	2.136.426	9,09	79,7	89,0
HOLLANDA	454.632	2.157.551	4,75	496.852	2.033.163	4,09	9,3	-5,8
İTALYA	438.325	2.421.498	5,52	341.067	2.007.223	5,89	-22,2	-17,1

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA VANA İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
7.018.506	48.063.222	4.860.254	37.826.528	-30,8	-21,3

Saim Seyrek

Çakır Vana Marka Yöneticisi

Maliyet düşürücü önlemler alıyoruz

2009 yılının başından beri herhangi bir ihracatımız olmadı. Global ekonomik kriz herkesi olduğu gibi bizi de etkiledi. Bu nedenle maliyetleri düşürmek için önlemler almaya çalışıyoruz ve yeni modeller yapılandırıyoruz. İhracatımızı daha çok Türki

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK -31 MART 2008	01 OCAK - 14 MART 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	163,240,714.50	97,032,850.90	-40.56
BİR.DEVLETLER(ABD)	97,111,341.24	74,839,739.88	-22.93
İRAN (İSLAM CUM.)	59,894,736.00	49,243,154.07	-17.78
İRAK	35,727,459.30	47,504,955.90	32.96
GÜRCİSTAN	20,720,883.05	40,899,861.91	97.38
İTALYA	77,443,469.38	37,896,139.80	-51.07
RUSYA FEDERASYONU	105,247,892.45	35,470,295.81	-66.30
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	93,798,336.61	34,052,970.00	-63.70
FRANSA	67,766,698.83	33,348,064.60	-50.79
MISIR	32,301,186.39	29,530,500.85	-8.58
SUUDI ARABİSTAN	22,697,924.07	26,663,807.69	17.47
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	39,403,247.97	24,258,970.21	-38.43
LİBYA	27,213,819.56	23,176,435.53	-14.84
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	19,812,404.58	22,370,581.45	12.91
CEZAYİR	16,968,783.17	19,732,020.14	16.28
ROMANYA	53,741,301.69	18,243,716.89	-66.05
HOLLANDA	33,880,317.15	18,053,933.12	-46.71
İST.DERİ SERB.BÖLGE	28,450,674.98	17,675,551.74	-37.87
FAS	25,911,068.20	17,310,683.49	-33.19
İSPANYA	35,680,804.56	16,974,055.94	-52.43
BULGARİSTAN	37,047,126.51	14,768,348.79	-60.14
BELÇİKA	25,643,572.35	14,553,403.38	-43.25
KAZAKİSTAN	28,203,916.05	12,231,812.98	-56.63
TÜRKMENİSTAN	9,215,093.42	12,180,317.82	32.18
SUDAN	7,503,171.48	12,136,028.48	61.75
BİRLİK ARAP EMİRLİ	23,783,769.15	11,282,370.91	-52.56
YUNANİSTAN	22,887,190.55	11,204,782.32	-51.04
POLONYA	20,964,832.73	10,988,460.73	-47.59
AVUSTURYA	19,172,010.26	10,791,779.59	-43.71
HİNDİSTAN	13,737,161.45	10,140,731.69	-26.18
UKRAYNA	40,832,409.75	8,688,757.45	-78.72
İSRAİL	14,631,062.49	8,490,905.25	-41.97
EGE SERBEST BÖLGE	25,836,365.19	8,168,733.37	-68.38
ÖZBEKİSTAN	16,641,708.78	7,473,852.65	-55.09
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	6,266,270.80	6,957,079.28	11.02
TUNUS	9,792,509.41	6,955,273.13	-28.97
İSVİÇRE	4,931,623.96	6,627,801.55	34.39
KATAR	4,450,996.43	6,448,486.82	44.88
URDUN	6,242,144.60	6,384,023.02	2.27
BREZİLYA	12,771,644.32	6,158,190.73	-51.78
LİTVANYA	1,938,471.15	6,039,837.31	211.58
MEKSİKA	5,617,216.54	5,842,423.83	4.01
AVRUPA SERBEST BÖLG.	2,001,266.70	5,492,746.59	174.46
DANİMARKA	5,364,792.07	5,344,302.34	-0.38
MACARİSTAN	8,699,842.57	5,215,170.07	-40.05
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	8,303,066.02	5,049,162.52	-39.19
AVUSTRALYA	5,914,527.68	4,821,752.05	-18.48
İSVEÇ	7,105,083.56	4,593,161.23	-35.35
K.KİBRİS TÜRK CUMH.	11,338,513.51	4,439,074.17	-60.85
LÜBNAN	3,566,696.66	4,160,751.44	16.66
BURSA SERBEST BÖLG.	18,203,757.24	4,086,286.19	-77.55
ÇEK CUMHURİYETİ	11,240,823.48	4,034,454.34	-64.11

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 MART 2008 / 01 OCAK -14 MART 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK- 31 MART 2008	01 OCAK - 14 MART 2009	01 OCAK-31 MART 2008	01 OCAK - 14 MART 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	3,450,854,358.02	1,821,609,003.47	163,240,714.50	97,032,850.90	-47.21	-40.56
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,018,069,971.97	591,490,350.96	97,111,341.24	74,839,739.88	-41.90	-22.93
İRAN (İSLAM CUM.)	485,265,418.77	379,719,699.86	59,894,736.00	49,243,154.07	-21.75	-17.78
İRAK	725,096,911.52	1,035,499,560.73	35,727,459.30	47,504,955.90	42.81	32.96
GÜRCİSTAN	190,138,740.55	147,396,275.54	20,720,883.05	40,899,861.91	-22.48	97.38
İTALYA	2,128,398,421.03	1,035,467,410.79	77,443,469.38	37,896,139.80	-51.35	-51.07
RUSYA FEDERASYONU	1,612,259,308.59	622,226,227.60	105,247,892.45	35,470,295.81	-61.41	-66.30
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	2,093,214,820.61	841,010,919.98	93,798,336.61	34,052,970.00	-59.82	-63.70
FRANSA	1,830,896,201.37	960,124,151.06	67,766,698.83	33,348,064.60	-47.56	-50.79
MİSİR	300,042,022.55	597,518,659.39	32,301,186.39	29,530,500.85	99.14	-8.58
SUUDİ ARABİSTAN	388,555,648.00	300,002,675.77	22,697,924.07	26,663,807.69	-22.79	17.47
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	292,639,378.47	229,538,359.11	39,403,247.97	24,258,970.21	-21.56	-38.43
LİBYA	265,195,621.19	338,481,744.24	27,213,819.56	23,176,435.53	27.63	-14.84
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	255,475,884.32	265,333,137.26	19,812,404.58	22,370,581.45	3.86	12.91
CEZAYİR	297,056,932.55	419,258,853.71	16,968,783.17	19,732,020.14	41.14	16.28
ROMANYA	1,077,006,545.84	375,834,052.84	53,741,301.69	18,243,716.89	-65.10	-66.05
HOLLANDA	902,394,117.28	433,922,478.26	33,880,317.15	18,053,933.12	-51.91	-46.71
İST.DERİ SERB.BÖLGE	93,943,397.88	47,700,790.11	28,450,674.98	17,675,551.74	-49.22	-37.87
FAS	272,232,527.72	126,072,922.63	25,911,068.20	17,310,683.49	-53.69	-33.19
İSPANYA	1,181,681,586.82	461,609,602.04	35,680,804.56	16,974,055.94	-60.94	-52.43
BULGARİSTAN	497,782,937.06	239,514,932.28	37,047,126.51	14,768,348.79	-51.88	-60.14
BELÇİKA	513,452,826.17	328,149,565.02	25,643,572.35	14,553,403.38	-36.09	-43.25
KAZAKİSTAN	213,197,973.20	108,495,124.09	28,203,916.05	12,231,812.98	-49.11	-56.63
TÜRKMENİSTAN	105,780,991.41	135,874,540.65	9,215,093.42	12,180,317.82	28.45	32.18
SUDAN	54,945,077.93	61,367,473.75	7,503,171.48	12,136,028.48	11.69	61.75
BİRLİK ARAP EMİRLİ	1,246,738,757.11	347,439,699.16	23,783,769.15	11,282,370.91	-72.13	-52.56
YUNANİSTAN	638,409,582.39	289,581,656.44	22,887,190.55	11,204,782.32	-54.64	-51.04
POLONYA	467,443,859.55	227,090,172.78	20,964,832.73	10,988,460.73	-51.42	-47.59
AVUSTURYA	268,469,902.47	139,168,974.12	19,172,010.26	10,791,779.59	-48.16	-43.71
HİNDİSTAN	100,303,445.24	77,183,052.51	13,737,161.45	10,140,731.69	-23.05	-26.18
UKRAYNA	543,589,887.67	170,438,371.82	40,832,409.75	8,688,757.45	-68.65	-78.72
İSRAİL	513,468,131.16	272,027,240.44	14,631,062.49	8,490,905.25	-47.02	-41.97
EGE SERBEST BÖLGE	116,847,017.68	49,884,075.18	25,836,365.19	8,168,733.37	-57.31	-68.38
ÖZBEKİSTAN	68,365,298.51	44,096,580.81	16,641,708.78	7,473,852.65	-35.50	-55.09
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	263,797,071.53	162,913,578.07	6,266,270.80	6,957,079.28	-38.24	11.02
TUNUS	145,408,363.36	88,974,472.08	9,792,509.41	6,955,273.13	-38.81	-28.97
İSVİÇRE	166,542,050.54	101,787,867.08	4,931,623.96	6,627,801.55	-38.88	34.39
KATAR	171,634,702.98	69,240,929.16	4,450,996.43	6,448,486.82	-59.66	44.88
URDUN	114,664,919.15	71,048,108.51	6,242,144.60	6,384,023.02	-38.04	2.27
BREZİLYA	76,991,645.53	37,695,931.45	12,771,644.32	6,158,190.73	-51.04	-51.78
LİTVANYA	66,901,791.69	29,098,121.48	1,938,471.15	6,039,837.31	-56.51	211.58
MEKSİKA	50,364,878.15	16,516,928.05	5,617,216.54	5,842,423.83	-67.21	4.01
AVRUPA SERBEST BÖLG.	92,170,406.16	48,201,132.12	2,001,266.70	5,492,746.59	-47.70	174.46
DANİMARKA	308,448,486.07	126,590,349.53	5,364,792.07	5,344,302.34	-58.96	-0.38
MACARİSTAN	187,378,814.75	77,418,026.49	8,699,842.57	5,215,170.07	-58.68	-40.05
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	235,050,427.78	55,898,745.01	8,303,066.02	5,049,162.52	-76.22	-39.19
AVUSTRALYA	86,711,970.85	61,948,814.95	5,914,527.68	4,821,752.05	-28.56	-18.48
İSVEÇ	251,106,426.13	119,292,057.33	7,105,083.56	4,593,161.23	-52.49	-35.35
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	266,908,409.30	122,727,529.52	11,338,513.51	4,439,074.17	-54.02	-60.85
LÜBNAN	138,816,426.36	109,976,105.46	3,566,696.66	4,160,751.44	-20.78	16.66
BURSA SERBEST BÖLG.	85,745,572.08	29,015,371.71	18,203,757.24	4,086,286.19	-66.16	-77.55
ÇEK CUMHURİYETİ	190,473,831.78	79,020,147.63	11,240,823.48	4,034,454.34	-58.51	-64.11

İHRACAT RAKAMLARI

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

SEKTÖR	ŞUBAT				OCAK-ŞUBAT			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
I. TARIM	1,021,595	987,780	-3.31	14.39	2,214,305	2,113,148	-4.57	15.19
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	752,377	752,453	0.01	10.96	1,627,591	1,615,344	-0.75	11.61
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	311,637	300,535	-3.56	4.38	619,547	607,957	-1.87	4.37
Yaş Meyve ve Sebze	109,737	144,946	32.08	2.11	265,560	340,977	28.40	2.45
Meyve Sebze Mamulleri	74,009	71,158	-3.85	1.04	152,459	143,065	-6.16	1.03
Kuru Meyve ve Mamulleri	81,556	83,952	2.94	1.22	166,110	163,809	-1.39	1.18
Fındık ve Mamulleri	112,735	66,347	-41.15	0.97	249,270	141,121	-43.39	1.01
Zeytin ve Zeytinyağı	14,759	20,223	37.02	0.29	31,779	39,034	22.83	0.28
Tütün	42,542	59,492	39.84	0.87	133,416	168,985	26.66	1.21
Kesme Çiçek	5,402	5,799	7.35	0.08	9,452	10,397	10.00	0.07
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	51,471	65,012	26.31	0.95	165,850	142,954	-13.81	1.03
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	51,471	65,012	26.31	0.95	165,850	142,954	-13.81	1.03
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	217,747	170,315	-21.78	2.48	420,864	354,851	-15.69	2.55
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	217,747	170,315	-21.78	2.48	420,864	354,851	-15.69	2.55
II. SANAYİ	9,328,112	5,759,099	-38.26	83.88	17,693,957	11,520,639	-34.89	82.83
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	796,018	515,508	-35.24	7.51	1,562,355	1,052,041	-32.66	7.56
Tekstil ve Hammaddeleri	612,486	370,831	-39.45	5.40	1,199,939	769,959	-35.83	5.54
Deri ve Deri Mamulleri	96,429	79,333	-17.73	1.16	194,987	152,931	-21.57	1.10
Halı	87,103	65,343	-24.98	0.95	167,429	129,151	-22.86	0.93
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,008,072	608,886	-39.60	8.87	2,041,451	1,176,307	-42.38	8.46
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,008,072	608,886	-39.60	8.87	2,041,451	1,176,307	-42.38	8.46
C. SANAYİ MAMULLERİ	7,524,022	4,634,705	-38.40	67.51	14,090,151	9,292,291	-34.05	66.81
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	1,470,816	966,973	-34.26	14.08	2,904,631	2,118,295	-27.07	15.23
Taşıtlı Araçları ve Yan Sanayi	2,459,749	1,097,933	-55.36	15.99	4,606,996	2,100,962	-54.40	15.11
Elektrik-Elektronik	781,502	570,890	-26.95	8.32	1,509,183	1,124,203	-25.51	8.08
Makine ve Aksamları	550,553	427,661	-22.32	6.23	1,048,733	836,853	-20.20	6.02
Demir ve Demir Dışı Metaller	496,874	297,394	-40.15	4.33	955,310	595,751	-37.64	4.28
Demir Çelik Ürünleri	1,379,048	984,274	-28.63	14.34	2,344,989	1,947,935	-16.93	14.01
Çimento ve Toprak Ürünleri	245,661	216,953	-11.69	3.16	455,370	420,105	-7.74	3.02
Değerli Maden ve Mücevherat	133,189	69,301	-47.97	1.01	252,384	141,462	-43.95	1.02
Diğer Sanayi Ürünleri	6,630	3,327	-49.82	0.05	12,553	6,723	-46.44	0.05
III. MADENCİLİK	243,516	118,622	-51.29	1.73	466,577	274,520	-41.16	1.97
Madencilik Ürünleri	243,516	118,622	-51.29	1.73	466,577	274,520	-41.16	1.97
TOPLAM	10,593,223	6,865,501	-35.19	100	20,374,839	13,908,308	-31.74	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 31 MART 2008	01 Ocak - 14 MART 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	3,450,854,358.02	1,821,609,003.47	-47.21
IRAK	725,096,911.52	1,035,499,560.73	42.81
İTALYA	2,128,398,421.03	1,035,467,410.79	-51.35
FRANSA	1,830,896,201.37	960,124,151.06	-47.56
BR.KRALLIK(İNGİLTERE	2,093,214,820.61	841,010,919.98	-59.82
RUSYA FEDERASYONU	1,612,259,308.59	622,226,227.60	-61.41
MISIR	300,042,022.55	597,518,659.39	99.14
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,018,069,971.97	591,490,350.96	-41.90
İSPANYA	1,181,681,586.82	461,609,602.04	-60.94
HOLLANDA	902,394,117.28	433,922,478.26	-51.91
CEZAYİR	297,056,932.55	419,258,853.71	41.14
İRAN (İSLAM CUM.)	485,265,418.77	379,719,699.86	-21.75
ROMANYA	1,077,006,545.84	375,834,052.84	-65.10
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	1,246,738,757.11	347,439,699.16	-72.13
LİBYA	265,195,621.19	338,481,744.24	27.63
BELÇİKA	513,452,826.17	328,149,565.02	-36.09
SUUDİ ARABİSTAN	388,555,648.00	300,002,675.77	-22.79
YUNANİSTAN	638,409,582.39	289,581,656.44	-54.64
İSRAİL	513,468,131.16	272,027,240.44	-47.02
SURİYE ARAP CUM.(SUR	255,475,884.32	265,333,137.26	3.86
BULGARİSTAN	497,782,937.06	239,514,932.28	-51.88
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	292,639,378.47	229,538,359.11	-21.56
POLONYA	467,443,859.55	227,090,172.78	-51.42
UKRAYNA	543,589,887.67	170,438,371.82	-68.65
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	263,797,071.53	162,913,578.07	-38.24
GÜRCİSTAN	190,138,740.55	147,396,275.54	-22.48
AVUSTURYA	268,469,902.47	139,168,974.12	-48.16
TÜRKMENİSTAN	105,780,991.41	135,874,540.65	28.45
DANİMARKA	308,448,486.07	126,590,349.53	-58.96
FAS	272,232,527.72	126,072,922.63	-53.69
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	266,908,409.30	122,727,529.52	-54.02
MALTA	267,396,667.16	120,778,967.64	-54.83
İSVEÇ	251,106,426.13	119,292,057.33	-52.49
LÜBNAN	138,816,426.36	109,976,105.46	-20.78
KAZAKİSTAN	213,197,973.20	108,495,124.09	-49.11
YEMEN	58,794,931.85	102,176,194.18	73.78
İSVİÇRE	166,542,050.54	101,787,867.08	-38.88
SLOVENYA	186,649,533.42	100,327,690.77	-46.25
TUNUS	145,408,363.36	88,974,472.08	-38.81
ÇEK CUMHURİYETİ	190,473,831.78	79,020,147.63	-58.51
MACARİSTAN	187,378,814.75	77,418,026.49	-58.68
HİNDİSTAN	100,303,445.24	77,183,052.51	-23.05
URDUN	114,664,919.15	71,048,108.51	-38.04
KATAR	171,634,702.98	69,240,929.16	-59.66
AVUSTRALYA	86,711,970.85	61,948,814.95	-28.56
SUDAN	54,945,077.93	61,367,473.75	11.69
NORVEÇ	100,834,373.49	59,977,079.92	-40.52
PORTEKİZ	151,194,764.10	58,598,221.21	-61.24
KANADA	76,356,780.73	55,990,345.81	-26.67
JAPONYA	99,774,342.61	55,969,373.00	-43.90
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	235,050,427.78	55,898,745.01	-76.22
ARNAVUTLUK	74,442,124.58	54,514,277.89	-26.77

Kirazı soğutan ve yıkayan Karsu Hydro Cooler



edilmiş, proses süresi hızlı bir ön soğutma ünitesidir. Karsu Mobil Hydro Cooler güneş altında bahçelerden toplanan kirazın işleme mahalline getirilirken yolda kilo kaybetmesini ve deformasyona uğramasını önler. Ürün bahçeden toplanırken Karsu Mobil Hydro Coolerında ön soğutma ve yıkama prosesinden geçirilir. Bu sayede ürün daha

Karsu Hydro Cooler kirazın zarar görmekten soğutulması ve yıkaması işlevini gören bir makine.

Karsu Hydro Cooler ürünlerde büzülme, kilo kaybı gibi zararların önlenmesi ve raf ömrünün artırılması için dizayn ve imal

bahçede ve 30 santigrat derecede sıcaklıkta iken soğutulmaya başlanır ve soğuk zincire girmiş olur. Bu işlemde sonra kirazın sıcaklığı +2 santigrat derece ile +4 santigrat dereceye düşer. Böylelikle kiraz işleme tesisine soğutulmuş olarak gelir.

Hydro Coolerlar kiraz dışında bezelye, kavun, havuç, salatalık, kornişon ve mısır soğutulmasında kullanılmaktadır. Dünyanın çeşitli ülkelerinde benzer özellikteki Hydro Coolerlar dondurulmuş ürün tesislerinde şoklama prosesi öncesi ön soğutma amaçlı da kullanılmaktadır. Ülkemizde ise özellikle kiraz ön soğutma ve yıkama amaçlı kullanılır. Taşınması sırasında makinenin vinç tarafından kaldırılabilmesi için özel olarak yapıldığı monte edilmiş sökölüp takılabilir özellikte askı U profilleri ve kaldırma mapaları vardır. Kaldırma profilleri ve mapalarından istifade ederek vinç kullanmak suretiyle Hydro Cooler güvenle kaldırılıp indirilebilir. Bu profiller istenildiği takdirde sökölür, Hydro Cooler'ın taşınması için kaldırılması gerektiğinde tekrar takılabilir. Halihazırda Türkiye 'de 49 adet Karsu Hydro Cooler çalışmaktadır. Türkiye dışında da 15 adet Hydro Cooler adet başarıyla çalışmaktadır.

Hidromek'ten yepyeni ekskavatör: HMK 370 LC

Türkiye'nin 5 kıta 50 ülkedeki başarılı yüzü Hidromek, yepyeni ekskavatörü HMK 370LC'yi 2009 yazında piyasaya sürmeye hazırlanıyor. Kurulduğu yıldan bugüne büyümesini ve gelişimini durmaksızın sürdüren Hidromek, ürün gamını geliştirme yolundaki çalışmalarının bir sonucu olarak üretilen 37 ton klasmanındaki yeni ekskavatörü HMK 370LC'yi kullanıcıların beğenisine sunacak. Tier-3 motor kullanılacak olan HMK 370LC, Türkiye'de ilk kez 25-28 Mart 2009 İzmir-Kültürpark'ta gerçekleşecek 15. Uluslararası Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı Marble 2009'da, yurtdışında ise 20-25 Nisan 2009 tarihlerinde Paris'teki Intermat Fuarında görücüye çıkacak.

Hidromek, 25-28 Mart 2009 tarihinde İzmir Kültürpark'ta gerçekleşecek olan fuarda Maestro Serisi HMK 102 S ve HMK 102 B Kazıcı-Yükleyiciler ile HMK 200W, HMK 300LC ve yeni HMK 370LC ekskavatörlerini sergileyecek. Piyasaya yeni çıkacak olan HMK 370LC Türkiye'de ilk kez bu fuarda görücüye çıkacak.

Pek çok markanın aksine, ekonominin bu sıkıntılı günlerinde dahi müşterilerinin yanında olduğunu vurgulamak amacıyla fuar katılımından vazgeçmeyen Hidromek, Kültürpark fuar alanında 116 no'lu stantta yer alacak.



İmbat'dan invertör kontrollü merkezi soğuk depo sistemi

MBT marka soğutma ve klima cihaz ve sistemleri imalatını sürdürmekte olan İMBAT, merkezi sistem soğuk depo sistemlerine şimdi yüksek enerji tasarrufu ile işletme maliyetlerini minimum düzeylere düşüren invertörlü merkezi soğuk depo sistemlerini de ilave ederek pazara sunuyor.

İMBAT'ın geliştirdiği invertörlü merkezi soğuk depo sistemi ile split yada paket tipi soğuk oda sistemlerine göre yüzde 20'lere varan enerji tasarrufunu merkezi sistemlerden daha ileriye giderek split ya da paket sistemlerden yüzde 25-30, sağlayan klasik geleneksel dizayna sahip merkezi sistemlerden yüzde 5 ile yüzde 10 daha yüksek enerji tasarrufu sağlayan invertör kontrollü merkezi soğutma cihazlarını tüketiciler ile buluşturuyor. İntertörlü merkezi

sistem cihazları işletme ekonomisinin yanı sıra bir diğer önemli özelliği de sistemde bulunan soğutma kompresörünün kapasitesini yüzde 20 daha arttırabilmesi, kapasite kontrol (kademe) sayısını da sonsuz sayılara çıkarabilmesidir.

Diğer bir özellik de sistemin sık sık devreye girip çıkmasını önleyerek sistemin en fazla hasar gördüğü ve ciddi akımlar çekmesine neden olan "demaraj" akımlarının önüne geçilmekte, böylelikle enerji tasarrufunun yanında kompresörlerin ömürlerini arttırmakta, arıza yapma ihtimallerini de minimuma indirmektedir. "Demaraj"dan kaynaklanan kayıpları önlemek için invertörün yanı sıra kompresörlerde "kapasite kontrol" ve "soft start" uygulaması da yapılmaktadır.

Daha pürüzsüz yüzeyler için: Yamasa

1958 yılında İzmir'de kurulan Yamasa, Ezerek Parlatma Takım ve makineleri üretmektedir.

Yamasa hızlı ve kaliteli üretimi nedeniyle iyi bir çözüm ortağı olarak görülebilir. En önemli amacı müşteri memnuniyetidir ve buna bağlı olarak da bütün siparişler zamanında teslim edilir. Ayrıca sadece üretimle kalmayıp satış sonrası sunduğu kaliteli ve çabuk hizmette firmanın misyonları arasındadır.

Ürettiği bu ürünler Otomotiv Sektörü, Hidrolik-pnömatik sistemler Makine Üretimi, Zirai Taşıtlar, Uçak Sektörü, Gemi Üretimi, Hafif Motorlu Taşıtlar Sektörü, Ağır Makineler, Isıtma - Soğutma Sektörü, Beyaz Eşya Sektörü, Savunma Sanayi gibi iş kollarında kullanılmaktadır.

Bu metod sayesinde iş parçası yüzeyi daha pürüzsüz ve sert olur. Bu metotla her türlü metali işlemek mümkündür. Ezerek parlatama, hassas bir mekanizma yardımı ile bilye veya bilyelerin iş parçasının yüzeyine teması ile gerçekleşir. Temas sonrası ya iş parçası ya da takım belli bir hızda dönerek ilerler. İstenen yüzey kalitesi iş parçası yüzeyi üzerine uygulanan belli bir baskı sonrası elde edilmiş olur.



İHRACATA KARAR VERMEDEN ÖNCE HANGİ SORULARA CEVAP VERİLMELİDİR?

İhracat, idari, mali ve üretimle ilgili kaynakların önemli ölçüde kullanımını gerektirir. Bu nedenle, ihracata karar vermeden önce, iyi bir değerlendirme yapabilmek için aşağıdaki sorulara cevap aramak önemlidir:

Yurt İçi Performans

- Firma, iç pazarda neden başarılıdır?
- Ürünün mevcut durumda pazar payı nedir?

Firmanın İhracat Konusundaki Kararlılık ve Arzusu

- Firmanın ihracat yapmaktaki amacı nedir?
- Firmanın hiyerarşik yapısı içerisinde ihracat bölümü hangi düzeydedir?
- İhracat sürecinde firmanın hangi düzeyde elemanları görev alacaktır?
- Firmanın eleman sayısını artırmaya gerek var mıdır?
- Firmanın dış pazarlar ve ihracat konularında deneyimleri nelerdir?
- Firma ihracat sürecinde yer almaya ne düzeyde isteklidir?
- Firma risk almaya ne kadar isteklidir?

Rekabet

- Yabancı bir pazarda, firmanın ürünlerinin veya hizmetlerinin rekabetçi olmasını sağlayan unsurlar nelerdir?
- Ürünleri ve hizmetleri, benzerlerinden ayıran özellikleri nelerdir?
- Genel olarak rekabet avantajı (teknolojik gelişmeler, patentler, beceriler vb. avantajlar) nelerdir?

Ürünlere Yönelik Hedef Pazarlar ve Uygulanan Teşvikler

- Ürünle ilgili elektronik ticaret yoluyla hedef alıcıları belirleme, firma eşleştirmeleri, ülkeler ve gelişen pazarlar bazında ithalat ve ihracat istatistikleri ve trendleriyle ilgili araştırma yeterince yapıldı mı? Konuyla ilgili ihracata yönelik devlet yardımı araştırıldı mı?
- Pazarın hangi kesimleri hedeflenmektedir?
- Dış pazarlarda ürün satmak için ne kadar stok tutmak gerekecektir?
- Firmanın dış pazarlardaki rakiplerinin performansı nasıldır?
- Ürün gümrük vergileri, kotalar ve diğer tarife dışı engeller tarafından kısıtlanmakta mıdır?
- Ürün, yurt dışındaki tüketicilerin kültürü, gelenekleri veya inanışları ile çelişiyor mu?
- Ürünün yurt dışında patent / ticari marka kanunları ile korunması gerekli mi? Gerekli ise konuyla ilgili ihracata yönelik devlet yardımı hakkında bilgi edinildi mi?
- Ürünün etiketlenmesine ilişkin gereklilikler nelerdir?
- Çevre, kalite ve pazarlarda istenen uluslararası belgelerle ilgili ne gibi gereklilikler vardır? Konuyla ilgili ihracata yönelik devlet yardımı hakkında bilgi edinildi mi?



- Hedef pazarlarla ilgili kamu kurum ve kuruluşlarından ve Dış Ticaret Müsteşarlığının Dış Temsilciliklerinden danışmanlık desteği alındı mı? Konuyla ilgili ihracata yönelik devlet yardımı irdelendi mi?
- Potansiyel arz eden pazarlarda, pazar araştırması, fuarlara katılım ve ofis, mağaza, depo, showroom açılmasıyla ilgili fizibilite çalışması ve bu kapsamda konularla ilgili ihracata yönelik devlet yardımları etüdü yapıldı mı?
- Hedef pazarlardaki tüketici alışkanlıkları, fiyat, kalite, pazar devamlılığı açısından tetkik edildi mi?
- Uyuşmazlık durumunun oluşması ihtimaline karşı, ithal ülkesindeki hukuki şartlar ve süreçler araştırıldı mı?

Ürün Pazarlaması

- Ürün ya da hizmetin reklamı nasıl yapılacaktır? Web sitenizde ürününüzün tanıtımı etkin bir şekilde yapıldı mı?
- Hangi şirketler, acenteler ya da dağıtımcular benzer ürünler satın almıştır?
- Dış pazarlara satış yaparken firmayı kim temsil edecektir?
- İhraç pazarı ile ilgili görevleri üstlenmek üzere bir acente ya da dağıtımçı tayin edilecek midir?
- Acente ya da dağıtımçıya hangi bölge verilecektir?
- Acente ya da dağıtımıcının hangi davranışları kabul edilebilir?
- Potansiyel alıcı ürünün çalışır halde bir model ya da örneğini görebilir mi?
- Ürünün ya da hizmetin üzerine ilgiyi en iyi şekilde çekecek bir ticaret fuarı var mıdır?
- Ürün veya hizmet hedef pazarda aynı isimle mi satılacaktır?
- İleriki aşamalarda, sınır ötesi üretim ve ortaklıklar, ithal ülkesinde en etkin pazarlama tekniği olan; ofis, mağaza, depo, showroom açılmasıyla ilgili fizibilite etüdü ve devlet yardımı araştırıldı mı?

Fiyatlandırma ve Ticari Koşullar

- Fiyat nasıl hesaplanacaktır?
- Hizmet verme koşulları nelerdir?
- Ödeme ve kredi vadeleri nelerdir?
- Ürünün garanti süresi nedir?
- İndirim koşulları nelerdir?
- İhracata yönelik devlet yardımlarından ve Dahilde İşleme Rejiminden ne şekilde faydalanabilir?
- Finansman kaynakları (Eximbank, KOSGEB, ticari bankalar, kamu kaynaklı krediler) ile alternatif finansman teknikleri (Forward, Forfait, Leasing, Factoring) ve bunlardan yararlanma şartları nelerdir?

İHRACATA YENİ BAŞLAYACAK OLANLARIN DİKKAT ETMESİ GEREKEN UNSURLAR NELERDİR? (1)

1. İhracata Başlamadan Önce Ana İhracat Stratejisini ve Pazarlama Planını Geliştirmek, İlgili Kamu Kurumlarından Destek Almak

Başarılı olmak için öncelikle, gireceğiniz pazardaki amaçlar, hedefler ve karşılaşılabilecek zorlukların net bir şekilde belirlenmiş olması gerekir.

İhracat deneyimi olan personel görevlendirilmesi, ya da mevcut personelin ihracat konusunda eğitim programlarına katılımı sağlanarak, firma içinde bir ihracat biriminin oluşturulması doğru olacaktır. Her aşamada; Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri ve İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME) gibi kamu kurumlarından ve özel danışmanlık şirketlerinden, ihracata yönelik eğitim ve danışmanlık yardımı da gözetilerek destek alınması çok önemlidir.

Firmada ihracat deneyimi olan personel bulunmuyorsa, İhracat Yönetim Şirketlerinden de bu konuda hizmet alınabilir.

2. Başlangıçtaki Zorlukları Ve Maddi Gereklilikleri Aşmada Üst Yönetimin Desteğini Almak

Yurt dışındaki bir pazarda varlık sağlayabilmek, iç pazardan daha fazla zaman gerektirebilir. İç pazarla karşılaştırıldığında, uluslararası pazarda sağlam bir yer edinmenin zorlukları ve de uzun zaman alması kimsenin gözünü korkutmamalıdır. Çünkü bu noktada tek düşünülmesi gereken ihracatın uzun dönemde size kazandıracaklarıdır. Çevrenizdeki ihracatını oturtmuş firmalara bir bakın, iç pazardaki durgunluklardan ya da krizlerden etkileniyorlar mı? Doğru yaptığınız taktirde ve oyunu uluslararası kurallara göre oynadığınız sürece ihracat uzun dönemde yaptığınız yatırımın kat kat fazlasını almanızı sağlayacaktır. Finansman kaynakları (Eximbank, KOSGEB, ticari bankalar, kamu kaynaklı krediler), alternatif finansman teknikleri (Forward, Forfait, Leasing, Factoring) ve bunlardan yararlanma şartları, kur riskinin azaltılmasına yönelik teknikler (swap, hedge ve future piyasalar (VOB)), ürün ve ürün bedeli sigorta programlarından yararlanmak, finansman zorluklarını aşmada ve risk azaltmada etkili olacaktır.

3. Yurt dışı Acentelerin, Distribütörlerin veya Temsilcilerin Seçiminde Dikkatli Davranmak

Dış pazarlardaki temsilci ya da distribütörünüzü seçmek hayati bir önem taşır. Yurt dışındaki temsilcilerinizin, yurt içindekiyle karşılaştırınca daha bağımsız hareket ettiklerini görürsünüz. Yeni ihracata başlayan bir firmanın geçmiş, tescilli markaları ve şöhreti yabancı alıcı açısından bilinmedik olduğu için, yurt dışındaki potansiyel müşteriler dış pazar temsilcinizin bilinirliğine ve de etkinliğine göre ürün almaktadırlar. Dolayısıyla, yurt dışında sizin için çalışacak bir temsilci seçerken, ne kadar etkin çalıştığına ve de dünya çapındaki yaygın dağıtım gücüne çok dikkat etmelisiniz.

Sınır ötesi üretim ve ortaklıklar, ithal ülkesinde en etkin pa-

zarlama tekniği olan; ofis, mağaza, depo, showroom açılmasıyla ilgili fizibilite etüdü yapmalı ve konuyla ilgili devlet yardımını araştırmalısınız.

4. Bir Veya İki Coğrafi Bölgeye Odaklanıp, Bu Bölgeyi Ya Da Bölgeleri Sağlam Bir Büyüme Yakalayabilmek İçin Temel Olarak Almak

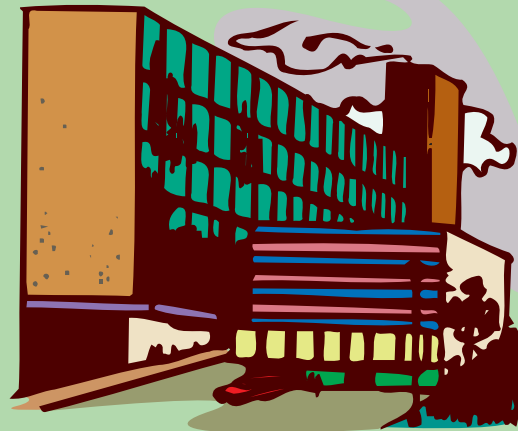
Eğer yurt dışı temsilcilerinizin, sizin ürünlerinizi aktif bir şekilde satmasını bekliyorsanız, bu firmalar iyi bir şekilde ürünlerinizle ilgili eğitilmeli ve desteklenmeli. Bu da, bu temsilciyle sürekli iletişim içersinde olmanızı ve neler yaptığını sürekli gözlemlemenizi gerektirir. Bu tür avantajları size sağlayabilecek dünya çapında teşkilatı olan firmalarla çalışırsanız, tüm bu işleri çok kolaylaştırmış olur ve ürünlerinize odaklanabilirsiniz. İhracata yeni başlayacaklar çabalarını bir ya da iki bölgede yoğunlaştırmalıdır. Ancak bu bölgelerde ciddi ve devam eden bir başarı sağlandıktan sonra yeni pazarlar aranmalıdır.

5. İç Pazarın Yeniden Canlanmasıyla Birlikte İhracat Faaliyetlerinin İhmal Edilmemesi

Birçok firma iç pazarda kriz veya durgunluk olduğunda yurt dışı pazarlara yönelmeye çalışırken, iç pazarda durumlar düzeldiğinde, yurt dışı pazarlara girmek için yürüttüğü faaliyetleri ihmal ederek ve ikinci sıraya atarak çok büyük bir hata yapmaktadır. Bu durum hem gerçekleştirilmiş çabalara hem de yurt dışı temsilcilerin motivasyonlarına büyük zarar verir ve iç pazarda yeniden bir durgunluk olup da dışarıya yönelmeye çalışırsanız işte o zaman size kimse yardım etmeyecektir. İhracat ciddi bir iştir ve hataları çok fazla affetmeyen bir iştir. Kazancı, getirisi çok yüksek olabilir, bu nedenle ciddi ve profesyonel çalışmayı gerektirir.

6. Uluslararası Pazarlardaki Temsilci, Distribütör Ve Müşterilere İç Pazardakilerle Eşit Davranmak

Çoğu zaman firmalar iç pazardaki reklam, kampanyaları, özel indirimler, satış artırma programları gibi çeşitli tutundurma faaliyetleri yürütürler. Ancak, yurt dışı faaliyetlerde aynı tür faaliyetleri yürütmek istemezler. Bu durum sizin yurt dışı pazarlardaki başarınızı baltalar ve de ihracat yapabilmek için yaptığınız onca emeğin boşa gitmesine neden olur. Yeni pazarlara girerken yüksek kar marjlarından çok ürünün tutundurulması hedeflenmelidir ve dış pazarlarda rekabetin iç pazardakinin onlarca katı daha büyük olduğu unutulmamalıdır.



1909'dan 2009'a sanayinin 100 yıllık teşvik macerası

BU TOPRAKLARDA SANAYİNİN TEŞVİKİ İLK KEZ 1909 YILINDA YAYINLANAN SANAYİN TERAKKİSİ HAKKINDA KANUN LAYİHASI İLE GÜNDEME GELDİ. LAYİHADA SANAYİNİN ÖNEMİ VURGULANARAK AVRUPA MALLARI İLE REKABET EDEBİLMESİ İÇİN, OSMANLI SANAYİNE BAZI AYRICALIKLAR TANINMASI GEREKTİĞİ DİLE GETİRİLİYORDU.

Geçtiğimiz yılın ikinci yarısından itibaren tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizle boğuşan Türk sanayicisi, 2009'un yaklaşmasıyla birlikte teşvik kanununun akıbeti sorunuyla karşı karşıya kaldı. 2004 yılında çıkarılan 5084 sayılı kanunun süresi 31 aralık 2008 itibarıyla dolacaktı. Bölgesel ve sektörel teşvikin ön plana alındığı yeni kanunun hazırlıkları devam ederken, üst üste gelen ekonomik kriz ve yerel seçim süreci yeni kanun çalışmalarını sekteye uğrattı. Nihayet 5084 sayılı yatırım ve istihdamı teşvik kanununun uygulama süresi TBMM'de kabul edilen 5838 sayılı kanunla 31 Aralık 2009 tarihine kadar uzatıldı. Aslında sanayinin teşviki konusu bu topraklarda tam 100 yıl yıldır tartışılıyor. Bu topraklarda sanayinin teşviki ilk kez İkinci Meşrutiyet'in ilanından hemen bir yıl sonra 1909 yılında yayınlanan Sanayi Terakki Hakkında Kanun Layihası ile gündeme geldi. Layihada sanayinin önemi vurgulanarak Avrupa malları ile rekabet edebilmesi için, Osmanlı sanayiine bazı ayrıcalıklar tanınması gerektiği dile getiriliyordu. İlk teşvik mevzuatında amaç Avrupa malları ile mücadele iken, daha sonra bölgelerarası dengesizlikleri giderilmesi ve istihdamın artırılması önem kazandı. 1980 yılı ile birlikte uluslararası rekabetin artırılması da teşviklerin amaçlarından biri olarak karşımıza çıktı.

İLK TEŞVİK KANUNU DA

Meclis'ten çıkamamıştı 1908 Devrimi yani 2. Meşrutiyet, bu topraklarda sosyal ve siyasal anlamda birçok değişimin başlangıcı oldu. Osmanlı halkının birçok yeni fikirle tanıştığı bu dönem



de, iktisadi düşünce alanında da yeni akımlar baş gösterdi. Bunlardan biri de sanayileşmeydi. Daha Meşrutiyet'in ilk günlerinde, Dersaadet Ticaret, Ziraat ve Sanayi Odası, istibdadın sona ermesiyle birlikte sanayileşme için gerekli ortamın oluştuğunu düşünerek Osmanlı sermayedarlarını girişimci olmaya çağırıldı. Gazete ve dergilerde sanayileşme sorunu tartışılmaya başlanırken; Babıali de sanayii teşvik politikalarını gündemine aldı. Sanayileşmeyi özendirmek amacıyla ilk öneriler girişimcilere imtiyaz ve inhisar türü ayrıcalıklar tanımaktı. Bu amaçla 1909 yılında yayınlanan Sanayi Terakki Hakkında Kanun Layihası ile sanayinin önemi vurgulanarak Avrupa malları ile rekabet edebilmesi için, Osmanlı sanayiine bazı ayrıcalıklar tanınması gerektiği dile getirildi. Layiha, Tanzimat Dairesi ile Ticaret ve Nafia Nezaratı'nda değişikliğe uğradıktan sonra 1911 yılı başlarında Meclis'te görüşülmeye başladı. Ancak Meclis-i Mebusan seçimlerinin uzun süre

yapılamaması nedeniyle teşvik mevzuatı, kanun yerine kanun hükmünde kararname anlamına gelen "kanun-ı muvakkat" şeklinde çıkarılmak zorunda kaldı. 1913 yılı aralık ayında yayınlanan Teşvik-i Sanayi Kanun-ı Muvakkatı'na göre, hammaddelerin ya da yarı mamul maddelerin niteliğini değiştiren; en az 5 beygir gücü çevirici güçle çalışan; en az bin liralık bina, araç ve gerece sahip; yılda en az 750 işgünü tutarında işçi çalıştıran fabrikalar, mevzuat kapsamına alınacaktı. Mevzuat kapsamına giren fabrikalara tanınan bağımsızlık ve ayrıcalıklara göre, fabrikanın kurulacağı ya da genişleyeceği alan miri arazi olduğu takdirde devlet tarafından parasız olarak devredilecek; fabrika, arazi ve binalardan emlak, temettü vergileri ile harçlar alınmayacak; fabrikaların kuruluşu sırasında ihtiyaç duyacakları ateş tuğlası, demir, petrol, makine, alet ve edevat Osmanlı topraklarında üretilmiyor ise yurt dışından gümrüksüz olarak getirilebilecekti. (Makine ithalatının



gümrük resminden muaf tutulması, ilk kez 1862 yılında kurulan İslah-ı Sanayi Komisyonu tarafından teklif edilmiş ve 1873 yılında Babıali tarafından kabul görmüştür.) 1913 mevzuatı ile, fabrikaların ihtiyaç duyacağı hammaddenin de yurt içinde bulunmaması koşuluyla gümrük ithaline de olanak tanıyordu.

Mevzuatın diğer önemli bir boyutu da, hükümet alımlarında yerli sanayi ürünlerine öncelik tanınmasıydı. Babıali, gerek duyduğu mallar için "mümkün olduğu derecede mamulat-ı dahiliyyeyi" tercih edecekti. Fabrikaların bu teşviklerden yararlanması için ruhsat tarihini takip eden dört yıl içinde üretime geçmeleri gerekiyordu. Ayrıca mevzuatta yer alan bağışlık ve ayrıcalıklardan yararlanma süresi 15 yıllı sınırlanmıştı.

1913 Teşvik-i Sanayi Kanun-u Muvakkatı, 2. Meşrutiyet öncesi imalat sanayiinde dağınık bir şekilde uygulanan teşvik me-

kanizmalarını aynı mevzuatta toplaması nedeniyle ekonomi tarihinde bir ilk oldu. 1917 yılında yapılan sanayi istatistiklerine göre, mevzuattan 63'ü İstanbul'da, 15'i İzmir'de ve 39'u değişik vilayetlerde olmak üzere 117 sanayi kuruluşu yararlanmaktaydı. Bu sayı ilerleyen yıllarda 239'a kadar çıktı.

1927'DE İHRACAT DA AMAÇLARA EKLENİYOR

1913 tarihli kanun-ı muvakkat 1923 yılında Cumhuriyet'in ilanından hemen sonra tadil edilerek yürürlükte tutuldu ve 15 Haziran 1927 günlü 1055 sayılı Teşvik-i Sanayi Kanunu ile pekiştirildi. 1927 Teşvik-i Sanayi Kanunu 15 yıl yürürlükte kalmak üzere sanayicilere arazi, telgraf, telefon, elektrik hat kolaylıkları sağlıyordu. Yasaya göre; devlet kamulaştırdığı arazi ve binaları kredi ile sanayici ve girişimciye verecek; maktu vergilerinden, beledi-



ye resim ve harçlarından, yapı malzemesi, makine, alet ve yedek parçaları taşıma, yükleme, boşaltma, gümrük vergi ve resimlerinden; demir ve deniz yollarında taşımadan indirimli tarife veya bakanlar kurulu kararıyla özel tarifeden yararlanacaklardı. Merkezi bütçeye bağlı bakanlık ve kuruluşlar, il özel idareleri ve belediyeler, fennen dahildeki üretimle karşılanabileceği gösterilirse, ihtiyaçlarını yüzde 10 daha pahalı olsa da yerli üreticiden almaya mecbure tutulacaklardı. Bakanlar Kurulu kararıyla yerli üreticilere tekel ayrıcalıkları verilebilecek, ayrıca devletin ürettiği ham ve yardımcı madde fiyatlarında da bu şirketler için indirim yapılacaktı. 1925'te memur ve müstahdeme dağıtılan ayakkabı, kumaş, elbise ve yatak levazımının yerli ürünler olması kararı ve aynı yıl kurulan Türkiye Sanayi ve Maadin Bankası da özel sektörü destekleme anlayışıyla yapılan diğer düzenlemeler olarak tarihte yerini aldı.

Nasıl 1913 Teşviki Sanayi Kanunu o güne kadarki mevzuatı bir araya toplamı açısından bir ilkse, 1927 yılında çıkarılan Kanunun da özel bir yeri vardır. Geniş bir teşvik politikası uygulanması amacı ile çıkarılan kanunun amacı "...Sanayi-i milliyemizin teşvik ve himayesine memleketimizde dahili istihlakımıza kifayet ettirdikten başka, belli başlı ihracat yapan sanayi müesseseleri vücuda getirilmesi" olarak açıklanıyordu. Bu politika ile gümrük tarifelerinin artırılamadığı bir dönemde başka önlemlerle yerli üretimin korunması hedeflenmişti. 1913 kanunundan yararlanan şirket sayısı 239 iken, 1923'te 342'ye, 1927'de 470'e çıktı. 1926-1939 döneminde sanayi sektöründe genişleme ve işgücü verimliliğinde artış yaşandı. Sanayi üretiminin gerçek değeri yılda yüzde 9 artarken, istihdam yılda yüzde 3 arttı. Bu dönemde iç ticaret hadleri sanayi malları lehine gelişti ancak 1929 yılındaki Büyük Buhran Türkiye'yi de etkiledi ve 1934 yılına kadar devletçilik politikası uygulandı.



İTÜ'nün efsane hocası: Prof. Dr. Hasan Fehmi Yazıcı



**ÇOCUKLUĞU
TÜRKİYE'NİN
DEĞERLENDİRİLMİYİ
BEKLEYEN SU
KAYNAKLARININ EN
BOL YÖRELERİNDEN
BİRİ OLAN RİZE'DE
GEÇEN PROF. DR.
YAZICI, DAHA ÇOK
KÜÇÜK YAŞLARDA
ÖZELLİKLE AKARSU
ENERJİSİNDEN
FAYDALANMA
KONULARINDA
UZMANLAŞMIŞ BİR
MÜHENDİS OLMAYA
KARAR VERDİ VE
BU İDEALİNİ
GERÇEKLEŞTİRDİ.**

PROF. DR. YAZICI'NİN ÖZGEÇMİŞİ

Prof. Dr. Hasan Fehmi Yazıcı 10 Aralık 1925'de İkizdere-Rize'nin Güneyce köyünde dünyaya geldi. İlkokulu Rize ve Bâlâ - Ankara'da bitirdi; orta ve lise öğrenimini devlet bursu ile yatılı olarak okuduğu Galatasaray Lisesi'nde, 1946 yılında okul birincisi olarak tamamladı. Aynı yıl, ideali doğrultusunda girdiği İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Fakültesi'ni 1951 yılında yine sınıfının birincisi olarak Makina Yüksek Mühendisi unvanı ile tamamladı ve şimdiki adı Hidromekanik ve Hidrolik Makinalar Anabilim Dalı olan zamanın Su Makineleri Kürsüsü'nde asistan oldu. 1956 yılında, yeterlilik tezini hazırlayarak doçent unvanını aldı. 1961 yılında, Paris Üniversitesi'nde, zamanın en tanınmışlarından Prof. Fortier'in gözetiminde başladığı çalışmalar ile 1964'de Dr. Yük. Mühendis unvanını kazandı. 1965 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nin en gençlerinden biri olarak Profesör oldu.

kanik Laboratuvarı'nın inşaatında ve donatılmasında çok önemli görevler yüklendi ve katkılar sağladı. Özellikle çok dürüst, çalışkan ve saygın kişiliği ile üniversite dışında da ülkemizin birçok üst düzey yönetim mevkiine ısrarla aday gösterilen Prof. Dr. Yazıcı, bunlardan çoğunu öğretim çalışmaları nedeni ile kabul etmemiş olmakla birlikte; İTÜ'deki, 1971 ve 1982 yıllarında kısa süreli Makina Fakültesi Dekanlığı, Hidromekanik ve Hidrolik Makineler Anabilim Dalı Başkanlığı, Makine UYG-AR Merkezi Müdürlüğü ve senato üyeliği başlıca görevleri yanında; Türkiye Şeker Fabrikaları Genel Müdürlüğü (3 yıl), TBTAK Bilim Kurulu üyeliği (11 yıl), OECD Bilim ve Teknoloji Politikası Komitesi üyeliği (8 yıl), Koç Holding İdare Meclisi üyeliği'nin (8 yıl) de yer aldığı birçok görevde bulundu. Ayrıca İstanbul'un Yangından Korunması Projesi de dahil olmak üzere birçok projeye üst düzey yürütücü olarak katıldı. 1994 yılı başında - 1927 doğumlu gözüktüğü nüfus kağıdına göre - yaş haddinden emekli olsa da 1998'e kadar fakültesinde ders vermeye devam etti. Eski yazı ile de yazabilen, eski yazı metinleri okuyabilen Prof. Dr. Yazıcı, çok iyi Fransızca ve iyi derecede Almanca ve İngilizce ile Rusça da öğrendi. Hepsisi meslek sahibi olan 3 çocuk yetiştiren Prof. Dr. Yazıcı, 1998'de ders vermeyi bırakmasının ardından, çalışma odasına sık sık uğrayarak çalışma arkadaşları ve öğrencileri ile irtibatını kesmedi. Prof. Yazıcı 12 Şubat 2005 tarihinde 80 yaşında Hak'ın rahmetine kavuştu ancak özellikle yetiştirdiği nesiller tarafından hala sevgi ve saygıyla anılıyor.

Prof. Dr. Hasan Fehmi Yazıcı köy imamı ve aynı zamanda öğretmen olan babasının 4'ü kız 4'ü erkek sekiz çocuğundan ikincisi olarak 10 Aralık 1925'de Rize'de dünyaya geldi. İlkokulu çok parlak bir öğrenci olarak Rize'de ve Bâlâ - Ankara'da tamamladı.

Prof. Dr. Yazıcı orta ve lise öğretimlerini devlet bursu ile yatılı olarak Galatasaray Lisesi'nde tamamladı ve 1946 yılında zamanının en saygın lisesinden okul birincisi olarak mezun oldu. Bakalorya sınavında Türkiye birincisi olduğu için kanun gereği istediği ülkedeki istediği üniversitede devlet bursu ile okuyabileceği halde babası vefat ettiğinden ders vererek para kazanıp ailesine yardım edebilmek için yurt dışına gitmeyi istemedi. Prof. Dr. Yazıcı'nın çocukluğu Türkiye'nin değerlendirilmeyi bekleyen su kaynakları en bol yörelerinden birinde geçti. Küçük yaşlarında Makine Mühendisi ve özellikle Akarsu Enerjisinden Faydalanma konularında uzmanlaşmış mühendis olmaya karar veren Yazıcı, idealini en yüksek mertebeye gerçekleştirdi.

Prof. Dr. Hasan Fehmi Yazıcı; 1946 yılında girdiği İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi'ni 1951 yılında yine sınıfının birincisi olarak Makine Yüksek Mühendisi unvanı ile tamamladı ve başka hiçbir işi düşünmeden Ekim 1951'de ideali yönünde ilerlemek için fakültesinin şimdiki adı Hidromekanik ve Hidrolik Makineler Anabilim Dalı olan zamanının Su Makineleri Kürsüsü'nde asistan oldu.

ASİSTANLIĞI DÖNEMİNDE DERS VERMEYE BAŞLADI

Prof. Dr. Yazıcı zamanının çok kısıtlı kadrosuna ek olarak hocası milletvekili olunca çok genç yaşına rağmen kendisine olan güven ile asistanlığının ilk yıllarından itibaren ders vermeye başladı. Daha ilkokul 4. sınıfta hocasının teşviki ile arkadaşlarına güzel yazı dersi veren Prof. Dr. Yazıcı kendi masraflarını karşılamak yanında kardeşlerinin eğitimlerini de desteklemek için lise yıl-

larında özel fen ve matematik dersleri vermiş ve üniversite dönemi ve asistanlığında da bu çalışmalarını sürdürmüş olması kendisine yoğun öğretmenlik deneyimi kazandı. Prof. Dr. Yazıcı, zamanının uygulaması ile yeterlilik tezi hazırlayarak 1956 yılında Doçent olduktan sonra 1961'de Paris Üniversitesi'nde dönemin tanınmış hocalarından Prof. Fortier'in gözetiminde başladığı çalışmaları ve daha sonraları yürütücülüğünü yaptığı birkaç doktora yüksek lisans çalışmasına da temel olan tezi ile 1964 yılında Dr.Y. Müh. unvanını kazandı. İlgili standartlarında düzeltme yapılması gerektiğini gösterdiğinden çok yankı yapan bu çalışması ile 1965 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nin en gençlerinden biri olarak Profesör oldu.

Prof. Dr. Hasan Fehmi Yazıcı eğitim faaliyetlerini; İTÜ'nün Makine, Elektrik, Maden, Maçka Mühendislik - Mimarlık fakülteleri ve Sakarya Müh. Yüksek Okulu'da; lisans seviyesinde Su Makineleri - Hidrolik Makineler, Hidromekanik - Akışkanlar Mekaniği, Hidrolik Ölçmeler ve Hidrolik Mekanismalar ve Makina (Pompa) Projesi ve yüksek lisans seviyesinde Benzeşim ve Model Tekniği ve Sınır Tabaka Teorisi dersleri ile ve emekliliğinden sonra da öğrencilerinden tamamen kopmadan sürdürdü.

TEK HİDROLİK MAKİNELER PROBLEMLERİ KİTAPINI YAZDI

Prof.Dr. Yazıcı; bilinen tek Hidrolik Makineler Problemleri kitabı da dahil olmak üzere 2'si telif, 4'ü tercüme 6 kitabı ve Hidrolik Makineler ve Debi Ölçmeleri ağırlıklı birçok makale ve bildiri yanında yönettiği doktoralar, yüksek lisans tezleri ve diploma çalışmaları ile araştırmacı mühendisler ve birlikte çalıştığı öğretim üyeleri de yetiştirerek ve ülkemizde üretilen ilk pompaların birçoğuna ve bazı küçük-mini türbin projelerine imzası atarak bilim hayatımıza çok değerli katkılarda bulunmuştur.

Prof. Dr. Yazıcı; asistanlığı dönemine kadar bağımsız laboratuvarı bulunmayan Kürsüsü'nün 1954 yılında tamamlanan Hidrome-

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
MART	WETEX Water, Energy Technology and Environment Exhibition	10-12 Mart 2009	Dubai, BAE	SU, ENERJİ TEKNOLOJİSİ VS.	http://www.wetex.ae	Dubai Electricity & Water Authority
	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.minskepo.com.by	MINSKEPO Belarus
	IGATEX Pakistan International Garment and Textile Machinery and Accessories Exhibition	18-21 Mart 2009	Lahore, Pakistan	TEKSTİL MAKİNELERİ	http://www.igatex.com.sg/pakistan09/main.html	CEMS Conference & Exhibition Management Services Pte. Ltd.,
	MACHINE BUILDING/Drives&Automation-Design-Build Technologies and Systems Integrators Exhibition	25-26 Mart 2009	Birmingham, İngiltere	MAKİNE İMALATI İÇİN PNÖMATİK TEKNOLOJİLERİ, GÜÇ AKTARIMI, OTOM.	www.devicelink.com/expo/macbuild08	Cannon Communications LLC
	MMT Materials, Manufacturing and Technology-Asia Pacific Leather Fair	31 Mart-2 Nisan 2009	Hong Kong, Hong Kong	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.aplf.com	Asia Pacific Leather Fair Ltd.
	TATEF International Metalworking Technologies Fair	31 Mart-5 Nisan 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME VE TEKNOLOJİLERİ (TAKIM TEZGAHLARI, SAÇ İŞLEME MAK., PRESLER, YÜZEY İŞLEME MAK., KESİCİ VE TUTUCU TAKIM VS.)	www.itf-exhibitions.com info@itf-exhibitions.com	İTF İSTANBUL 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
	INTERMAT International Exhibition of Equipment and Techniques for the Construction and Building Materials Industry	20-25 Nisan 2009	Paris, Fransa	İNŞAAT, YÜK KALDIRMA, ELLEÇLEME MAKİNELERİ VS.	www.intermat.fr	S.E. INTERMAT
MAYIS	KOMATEK International Construction Machinery, Technology and Products Trade Fair	5-10 Mayıs 2009	Ankara, Türkiye	İNŞAAT MAKİNELERİ VE TEKNOLOJİLERİ	www.sada.com.tr	SADA Uzmanlık Fuarları A.S.
	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.ca.rs www.oaib.gov.tr	Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Milli Katılımı
	KONFEKSİYON MAKİNESİ 2009 22.Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri Konfeksiyon Yan Sanayileri ve Aksesuarları Fuarı	21-24 Mayıs 2009	İstanbul, Türkiye	KONFEKSİYON, NAKİŞ MAKİNELERİ, KONFEKSİYON YAN SANAYİLERİ VE AKSESUARLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	INTERKLIMA - International Fair for Heating, Cooling, Air-Conditioning and Sanitary Equipment (BUILDING AND RECONSTRUCTION (GRADNJA I OBNOVA) International Building and Building Industry Fair)	26-29 Mayıs 2009	Sarajevo, Bosna Hersek	KLİMALAR,ISITMA, SOĞUTMA VE SAĞLIK EKİPMANLARI VB.	www.skenderija.ba	Centar 'Skenderija' - Sarajevski Sajam
	INTERPART International Suppliers' Trade Fair for the Automotive, Machine and Construction Engineering Industries	26-28 Mayıs 2009	Karlsruhe, Almanya	METAL İŞLEME, PLASTİK VE LASTİK İŞLEME, KAYNAK, VS. OTOMOTİV, MAKİNE VE İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ ENDÜSTRİLERİ	www.cancom.com	Canon Communications Deutschland GmbH, Canon Communications LLC
	SIMA Uluslararası Endüstri Fuarı	27-31 Mayıs 2009	Şam, Suriye	HER TÜRLÜ MAKİNE, EKİPMAN, TEÇHİZAT	www.simafairs.com	SIMA - Syrian International Marketing Association

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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.minskepo.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/figti	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 Milli Katılımı
	JIMEX Uluslararası Endüstri Makineleri, Elektrik ve Otomasyon Fuarı	15-18 Haziran 2009	Amman, Ürdün	ENDÜSTRİYEL MAKİNELER, ELEKTRİK, OTOMASYON	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	ProPak Asia International Processing, Filling and Packaging Technology Exhibition and Conference for the Asian Region	17-20 Haziran 2009	Bangkok, TAYLAND	GIDA ÜRÜNLERİ İŞLEME, PAKETLEME TEKNOLOJİLERİ	www.propakasia.com	Bangkok Exhibition Services Ltd.
	REV İSTANBUL-Ulular arası Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı	18-21 Haziran 2009	İstanbul, Türkiye	ÇEVRE KORUMA TEKN., YENİLENEBİLİR ENERJİ, SU TEKN.	www.tuyap.com.tr	İFO İSTANBUL FUAR HİZM. SAN. TİC. A.Ş.
	NPE The International Plastics Showcase	22-26 Haziran 2009	Şikago, ABD	PLASTİK ENDÜSTRİSİ VE MAKİNELERİ FUARI	www.npe.org	SPI - The Society of the Plastics Industry Inc. (Makine Tanıtım Grubu katılımı)
TEMMUZ	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	10-13 Temmuz 2009	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt
	SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	26-29 Temmuz 2009	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaexpo.com	ANCOM GROUP / EXPO
EYLÜL	WATERTECH CENTRAL ASIA- Central Asian International Water Technology Exhibition and Conference	Sep-09	Almatı, Kazakistan	SU SİSTEMLERİ	www.iteca.kz	ITECA LLP
	Labelexpo Europe International Exhibition for Labels, Label Printing and Production Technology	23-26 Eylül 2009	Briüksel, Belçika	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNO.	www.labelexpo-europe.com	Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition World Food Moscow	15-18 Eylül 2009	Moskova, Rusya	GIDA SANAYİİ	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
EKİM	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 Milli Katılımı
	PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	29 Eylül-01 Ekim 2009	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions
	PROCESS EXPO International Exposition for Food Processors	05-07 Ekim 2009	Las Vegas, ABD	GIDA İŞLEME VE PAKETLEME MAKİNELERİ	www.fpsa.org	FPSA-Food Proces. Suppliers association
	T.I.E. Tehran International Industry Exhibition	06-09 Ekim 2009	Tahran, İran	SANAYİ ÜRÜNLERİ VE MAKİNE	www.forumfuar.com	Iran International Exhibitions Co. (I.I.E.C.), Orient Exhibitions, IDRO International Trading Co. FORUM FUARCILIK
	İRAN HVAC 2009	Oct-09	Tahran, İRAN	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	www.forumfuar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	SUDAN ZIRAI 2009	8-12 Ekim 2009	Hartum, SUDAN	TARIM VE HAYVANCILIK	www.forumfuar.com.tr	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	EF Endüstri Fuarı	21-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	MAKİNE, OTOMASYON, ENDÜSTRİ FUARI	www.endustrifuari.com	Sine Fuarçılık A.Ş.
	SAIE International Building Exhibition	28-31 Ekim 2009	Bologna, İtalya	YAPI ELEMANLARI ÜRETEN MAKİNE VE EKİPMANLAR, ÖZEL İNŞAAT MAKİNELERİ, KONTROL VE ÖLÇÜM CİHAZLARI, KLİMALAR, ISITMA SİSTEMLERİ, SOĞUTUCULAR, SU ARTITMA EKİPMANLARI	www.bolognafiere.it	BolognaFiere
	CANTON FAIR Çin Ulular arası İthal ve İhraç Ürünleri Fuarı	Oct-09	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	İSTANBUL AMBALAJ FUARI-Ulular arası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	22-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., AMBALAJ, PLASTİK VE KAUKÇUK TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	22-25 Ekim 2009	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	ifg@access.com.eg www.forumfuar.com	International Fairs Group Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	BIG 4 SHOW 2009	28-31 Ekim 2009	Şam, SURİYE	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, PLASTİK, KAUKÇUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	www.forumfuar.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	EMO Milan The World of Machine Tools	05-10 Ekim 2009	Milano, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI	www.emo-milan.com	Ucimu (Associazione Costruttori Italiani Macchine, Utensili, Robot e Automazione), Fiera Milano Inter.I S.p.A.
	ACLIMA International Exhibition for Air-Conditioning, Heating, Refrigerating and Ventilation	27-29 Ekim 2009	Tel-Aviv, İsrail	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA VS.	www.stier.co.il	Stier Group International
IPACK Ulular arası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	28-31 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., GIDA, YİYECEK İÇECEK, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUKÇUK TEKN.	www.ift-pack.com www.ift-gıda.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.	

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