

Nisan 2009 >> SAYI: 11

# moment expo

OAİB

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

Nisan 2009 >> SAYI: 11

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

**HAYATI  
BİRBİRİNE  
BAĞLAYAN  
ELEMENLAR**

**EXİMBANK'TAN İKİ  
ÖNEMLİ HABER VAR**

**MAĞRİBE TÜRK  
MAKİNESİ**

**ASANSÖRDE İHRACAT  
POTANSİYELİ YÜKSEK**

**AVRUPA'NIN SANAYİ  
STRATEJİ PLANI HAZIR**

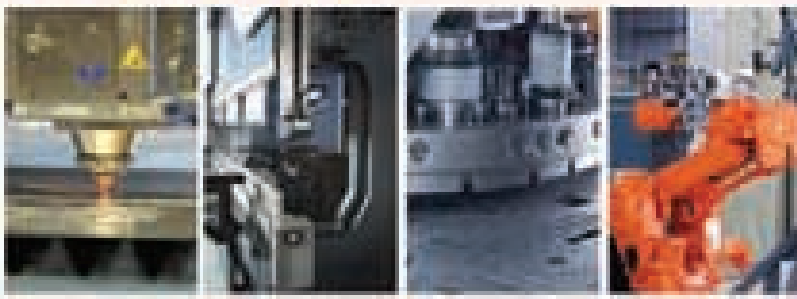
# Nereden Nereye

Kurumsuz deşayimleri ve mükemmel sonuçlarımızla, ileri teknolojiklerimiz ve yarı otomatik tecrübemizle Bursa'dan dünyanın dört bir yanına Durma makineleri ihraç ediyoruz...

Dünyanın daha iyilere ihtiyacı var...



## **DURMA**



**Durmazlar Makina San. ve Tic. A.Ş.**

DURMA Yolu Bursa/Bursa

0 224 219 10 00

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

[iletisim@durmazlar.com.tr](mailto:iletisim@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 (ersin@freebirdsyayin.com)

### 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.

# DÜNYA DÖNDÜKÇE VAR OLACAK SEKTÖR

3 bin 500 farklı ürünle, inşaat, otomotiv, beyaz eşya, elektrik, elektronik ve mobilya gibi ana sektörler başta olmak üzere, tüm imalat sanayine ürün veren bağlantı elemanları sektörü, çok fazla görülmeyen ancak gelişmekte olan ve her yıl hacmini büyüten önemli üretim alanlarından biri.

Bu sayı ki kapak konumuz olan bağlantı elemanları sektörü, yaklaşık olarak 3 bin 500 farklı ürünle, inşaat, otomotiv, beyaz eşya, elektrik, elektronik ve mobilya gibi ana sektörler başta olmak üzere, tüm imalat sanayine ürün veriyor. Türkiye'nin 180 farklı ülkeye ihracatını yaptığı bağlantı elemanları, çok fazla görülmeyen ancak gelişmekte olan ve her yıl hacmini büyüten sektörlerden bir tanesi.

Bağlantı elemanları sektörü, özellikle vida, civata, somun, pul, rondela, perçin gibi sanayi ürünlerinin bir araya getirilerek bütünleştirilmesinde kullanılan ve sadece sanayi ürünlerinde değil insanların yaşamlarında kullandıkları tüm eşyaların bir arada durmasını sağlayan elemanlar.

Gözlerden biraz uzak olsa da tüm dünyayı bir arada tutan 'Bağlantı Elemanları' Türkiye'de de aynı önemli misyonu yerine getiriyor. Ancak Türkiye'nin şartları göz önüne alındığında

tüm sanayicilerin çekmekte olduğu sıkıntılar bu sektörde de aynen yaşanıyor. Bağlantı elemanlarının olmaması durumunda herhangi bir sanayi ürününün imal edilemeyeceğinin bilinci ile hareket etmek çok önemli. Türkiye'de mevcut olan bağlantı elemanları imalat kapasitesi, ülke ihtiyacından fazla bir kapasitede. Mevcut kapasitenin çok düşük oranlarda kullanılmasının birkaç sebebi bulunuyor. Bu sebepler arasında; ekonomik koşulların yerinde olmaması, ithalatın kural dışı şekillerde yapılması, teknoloji transferi ve birikiminin yeterli olmamasını sayılabilir. Sektördeki en büyük sorun ise ithal edilmek zorunda kalınan hammadde. Bağlantı elemanları üretiminde kullanılacak, orta ve yüksek karbonlu, nitelikli, soğuk dövmeğe uygun çelikler, yurt dışından ithal edilmek zorunda kalınıyor. Hammaddenin ithal edilmesi, girdi maliyetlerinin yükselmesine neden oluyor. İthalat nedeniyle, genel maliyet içerisindeki payı yüzde 55'i bulan hammadde maliyetleri, bağlantı elemanları sektörünün uluslararası piyasalarda rekabet şansını azaltmaya devam ediyor. Yurtiçinde üretilen hammaddenin kalite olarak süreklilik sağlamaması ve üretim için gerekli olan makinelerin tamamı ithal olması ile Uzak Doğu'dan çok ucuza kalitesiz ürünlerin Türkiye'ye getirilmesi de sektörün diğer önemli sorunları arasında yer alıyor. Bu sorunlar çözüldüğü takdirde ülkemiz açısından çok önemli bir sektörün doğacağını ve ülke ekonomisinin bundan büyük yarar sağlayacağını gözden kaçırmamak gerekiyor.

“ Türk makine ihracatçıları yeni pazarlara açılmak konusunda büyük çaba sarf ediyor. Bu yeni pazarlara son örnek ise Gürcistan. Türkiye'nin Gürcistan'a makine ihracatı Ocak-Mart döneminde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 218 artış gösterdi. ”

Tugay SOYKAN

MADE IN GARANTI

İhracat  
Destek Paketi



KOBİLERİN  
BANKASI

Garanti  
**KOBİ**

## “Made in Turkey” ihracatçılara “Made in Garanti” kredisini!

- İhracata Hazır Kredi (YP) • Yurtdışı Fuar Katılım Destek Kredisi (TL/YP)
- Sertifika Alım Destek Kredisi (TL/YP) • Hazır Hesap
- KOBİ İhtiyaç Kredileri (TL/YP) • Teminat Mektubu (TL/YP)
- Akreditif (YP) • Döviz ve YP Çek İşlemleri • İhracat Alacakları Sigortası
- İşyeri Sigortası • BES • Leasing • Factoring • Şirket Kredi Kartı

Garanti Şubeleri  
444 KOBİ-444 5624  
[www.kobigaranti.com](http://www.kobigaranti.com)

- 6 Başkan'dan
- 7 Genel Sekreter'den
- 8 Kısa kısa
- 12 MAYSİM yerli ve yabancı üreticiyi birbirine bağlıyor
- 14 Eximbank'tan iki önemli haber var
- 16 5 kıtada 42 ülkeye ihracat yapıyor
- 18 Hibrid teknolojisi hızla yaygınlaşıyor
- 20 "Sanayici rekabet gücünü kaybetti"
- 22 Vincin ustası Bülbüloğlu
- 26 **Kapak:** Hayatı birbirine bağlayan elemanlar
- 34 Asansörde ihracat potansiyeli yüksek
- 38 Gümrük Beyannamesi
- 40 Mağribe Türk makinesi
- 46 "Makine endüstrisinin stratejik önemi kavranmalı"
- 50 Hangi ülkede nasıl davranmak lazım (3) ?
- 58 Avrupa'nın Sanayi Strateji Planı hazır



“ Hayatı birbirine bağlayan elemanlar ”





40

“ Mağribe Türk makinesi ”



58

“ Avrupa'nın Sanayi Strateji Planı hazır ”



71

Daha fazla rekabet için kümelenmeliyiz

62

“Sanayi-Üniversite işbirliği Türkiye için zorunlu”

66

Göstergeler

71

İhracat rakamları

82

Ürünler

86

Bilgi hattı

88

Osmanlı'dan Cumhuriyet  
Türkiye'sine uzanan makineler

90

ODTÜ'nün sıra dışı profesörü  
Muhann Hoca

92

Fuarlar

94

İletişim

96





## >>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

# Gelecek için teknoloji dokunuşu

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ İÇİN ÜLKE OLARAK ELBİRLİĞİ İLE YAPMAMIZ GEREKEN İLERİ TEKNOLOJİ SEGMENTİNE DAHA FAZLA YATIRIM YAPARAK BİRİM İHRACATTAN DAHA FAZLA GELİR ELDE EDEBİLMEK OLMALIDIR.**

Sizlere uzun zamandan beri, dünyanın daha önce örneği görülmemiş ölçüde büyük bir krizin içinde bulunduğunu ve makine imalat sanayinin de bundan doğal olarak etkilendiğini ifade ediyorum. Çok zor günler geçiriyoruz. Sektörümüzdeki firma sahipleri çalışanlarının ücretlerini nasıl ödeyeceklerini düşünüyorlar. Diğer taraftan dünyadaki makine talebi de hızla düşüyor. Elinizde hazır ürün olsa bile onu satmak kolay değil. Daha doğrusu sattığınız ürünün parasını tahsil edebileceğiniz şüpheli.

Ancak şurası da bir gerçektir ki evrendeki her dönüş hareketinde olduğu gibi, her inişin bir çıkışı da mutlaka olacaktır. Bizim çabamız çıkış başladığında o çıkış treninde bulunabilmektir. O nedenle cephaneye ihtiyaç duyuyoruz. Tahkimatımızı güçlendirmek zorundayız. Sanayileşme sürecine geç başlayan bir ülkenin sanayicileri olarak yeterli sermaye birikimimiz bulunmamaktadır. Bunun için de sermaye desteği makine imalat sektörü için vazgeçilmezdir. Bu çerçevede memnuniyetle ifade etmek istediğim bir husus ise, Eximbank tarafından Dünya Bankası kaynaklı 150 milyon dolarlık bir uzun vadeli kredi hatının makine imalat sektörüne tahsis edilmesidir. Bunu memnuniyetle karşılamakla birlikte bizleri dış pazarlarda gerçekten ateşleyecek olan, sattığımız makineler için müşterilerimize uzun vadeli kredi açabilme imkânına kavuşturulmamızdır. O zaman Türk makine ihracatı, bugüne kadar gerçekleştirdiği büyük sıçramayı daha da yükseğe taşıyacaktır.

Kriz günlerinde ülke olarak elbirliği ile yapmamız gereken ileri teknoloji segmentine daha fazla yatırım yaparak birim ihracattan daha fazla gelir elde edebilmek olmalıdır. Düşük segmentlerde üretim yapmak demek aslında alıcı ülkelere kaynak aktarmakla aynı anlama gelmektedir. Orta-ileri teknoloji segmentinde yer alan makine ve aksamları sektörünü desteklememiz gerekmektedir.

OECD ülkeleri arasında bu segmentteki ihracat oranımız diğer ülkelerle kıyaslandığında memnuniyet verici olmakla birlikte, yüksek teknoloji ihracatımızın oranı alarm verecek düzeydedir. Bu konuda ucuz üretimin neredeyse simgesi olmuş Çin'in ileri teknoloji ihracat rakamının 2006 yılında ABD ve Avrupa Birliği'ni geçerek 218 milyar Euro'ya ulaştığını söylesem, sanırım nasıl bir atak yapmamız gerektiğini biraz olsun ifade etmiş olurum.

Dünya yüksek teknoloji ihracatının yüzde 16.9'unu gerçekleştiren Çin'e karşılık ülkemizin yüksek teknoloji ihracat oranı maalesef on binde 2 mertebesinde. Bir an önce merkezinde makine imalat sektörünün bulunduğu bir Sanayi Stratejisi ihtiyacı çok açık olarak görünmektedir.

Hedefimiz makine imalatında da yüksek katma değerli segmentlere geçerek dünya makine değer zinciri içindeki payımızı artırmaktır.

Sektördeki bütün cefakâr makine üretici ve ihracatçısı arkadaşlarıma başarılar dilerim.



## >> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

# Dış pazarlara açılmanın etkili yolları

**BİRLİĞİMİZ BÜNYESİNDE ÇALIŞMALARINI SÜRDÜREN MAKİNE TANITIM GRUBU'NCA, FİRMALARIMIZ İÇİN EKONOMİK KRİZ NEDENİYLE ÖNEMLİ ÖLÇÜDE SIKINTILAR YAŞANILAN BUGÜNLERDE DIŞ PAZARLARA AÇILMADA YOL GÖSTERİCİ FAALİYETLERİN YAPILMASINA VE SEKTÖREL TİCARET HEYET ORGANİZASYONLARINA DA BU KAPSAMDA AĞIRLIK VERİLMESİNE KARAR VERİLDİ.**

Global finansal krizin etkilerinin makine sektörü ihracatımızdaki yarattığı olumsuzlukların daha ağır bir biçimde hissedileceği düşünülen 2009 yılı ikinci yarısında ve 2010 yılı içerisinde, Türkiye'nin şu ana kadar girmiş olduğu uluslararası pazarlardaki potansiyelinin korunması ve buralardaki pazar paylarının artırılmasının, ülkemiz ekonomisi için taşıdığı önem tartışılmazdır.

Bu noktada, Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) koordinasyonu ve Genel Sekreterliğimiz organizasyonunda bugüne kadar ülkemize yönelik pek çok alım heyeti düzenlenmiş ve üye firmalarımızın bu organizasyonlara etkin katılımı sağlanmaya çalışılmıştır. Bu alım heyetlerinin yanı sıra, ülkemizden makine sektöründe potansiyel niteliğinde olan ülkelere yönelik sektörel ticaret heyetleri de, kendine yeni pazar bulma arayışında olan firmalar kadar, girdiği pazardaki konumunu güçlendirmek isteyen firmalar için de önemli fırsatlar yaratmaktadır. Bu nedenle, Birliğimiz bünyesinde çalışmalarını sürdüren Makine Tanıtım Grubu'nca, firmalarımız için ekonomik kriz nedeniyle önemli ölçüde sıkıntılar yaşanan bugünlerde dış pazarlara açılmada yol gösterici faaliyetlerin yapılmasına ve

sektörel ticaret heyet organizasyonlarına da bu kapsamda ağırlık verilmesine karar verilmiştir.

Yine DTM koordinasyonu ve Birliğimiz organizasyonunda yapılması öngörülen Ticaret Heyetlerinin ilki Fas ve Cezayir'e çok kısa bir zaman diliminde düzenlenmiştir. Tunus, Libya, Avustralya, Yeni Zelanda, Brezilya, Arjantin, Şili, Meksika, Malezya, Endonezya, Güney Afrika Cumhuriyeti, Hindistan, Polonya, Lübnan ve Ürdün ise Ticaret Heyeti gerçekleştirilmesi düşünülen diğer pazarlar olup, bu organizasyonlar daha iyi bir alt yapı hazırlanarak gerçekleştirilecektir. Sektörel ticaret heyeti yapılması planlanan bu ülkeler, ülkemizin makine ve aksamı ihracatından pay alan ülkeler olup, önümüzdeki dönemde sektör için potansiyel arz etmektedir. Her bir heyet duyurusu, organizasyon tarihleri netleştikçe üyelerimize yapılacaktır. Üyelerimizin bu duyuruları özen ve dikkatle takip ederek Heyetlerde yer almaları Birliğimiz, Genel Sekreterliğimiz ve sektörümüz adına büyük önem taşımaktadır. Bu vesileyle, tüm değerli sektör firmalarımız için bu zor dönemlerde başarılı ve sağlıklı günler umut ediyorum ve diliyorum. Saygılarımla.



## Durmazlar Makine rüzgâr türbini üretecek



Rüzgâr enerjisine yönelik başlattıkları yatırımla ilgili İspanyol ortakları ile görüşme süreci devam eden Durmazlar Makina, yatırımın hayata geçmesi ile bu sektörde sadece rüzgâr türbini direği değil komple üretim yapacak. Bünyesindeki 45 kişilik AR-GE ekibiyle sürekli yeni projeler geliştiren ve her sene 3 adet makinenin patentini almaya çalışan Durmazlar Makine'de Ar-Ge bütçeleri yıllık cironun yüzde 3.5'unu oluştururken, hedef bu rakamı yüzde 5'e çıkarmak.

Bünyesindeki 45 kişilik AR-GE ekibiyle yeni projeler geliştiren Durmazlar, yıllık cirosundan bu departmana ayırdığı yüzde 3.5'lik payı yüzde 5'e çıkarmayı hedefliyor. 'Durma' markası ile Bursa'daki 4 fabrikasında bin kişi istihdam eden Durmazlar Makina San. ve Tic. AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, üretimlerinin yüzde 80'ini ihraç ettiklerini söyleyerek, "Her yıl 6 bin makine üretiyoruz, 5 binini de dünyanın farklı ülkelerine gönderiyoruz. Biz iyi bir marka yarattık. Türk makine sanayi dünyada kabul görmüş bir hale geldi, gönül rahatlıkla Türk makinelerini alınır hale getirdik. Dünyanın yeni tüketime girmiş ülkelerine ürün satabiliyoruz. Ana pazarımız AB ülkeleri. Bunun yanı sıra son iki yılda Latin Amerika ülkelerinde büyük gelişme yaşandı" diyor. Durmaz, Arjantin, Brezilya, Meksika, Kolombiya gibi ülkelerde makinelerinin kullanıldığına vurgu yaparak, "Venezüella'ya ise İspanya üzerinden makine gönderiliyor. Geçen yıl ismimiz gibi durmadan çalıştık. Servis ağımız, bayilik ve yurtdışı distribütörlerimizle Brezilya'dan Avustralya'ya kadar dünyanın çeşitli ülkelerine hizmet verdik" diyor. 2008'de 139 milyon dolarlık ihraçat yaptıklarını ve cirolarının 215 milyon TL olarak gerçekleştiğini hatırlatan Durmaz, bu yılda 6'ncı aydan sonra 2008 rakamlarının yakalanması halinde başarılı bir yıl geçireceklerine inandıklarını söylüyor.

## Makinecilerden Fas ve Cezayir heyeti

**MAKİNE AKSAMLARI SEKTÖRLERİNDE FAALİYET GÖSTEREN 17 FİRMADAN 21 TEMSİLCİ, DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI KOORDİNATÖRLÜĞÜ VE ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ ORGANİZATÖRLÜĞÜNDE 15-19 MART TARİHLERİ ARASINDA CEZAYİR VE FAS'A YÖNELİK 'SEKTÖREL TİCARET HEYETİ PROGRAMI' GERÇEKLEŞTİRDİ.**

Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğü ve Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği organizatörlüğünde, 15-19 Mart 2009 tarihleri arasında makine ve aksamları sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların katılımıyla hedef pazarlar arasında yer alan Cezayir ve Fas'a yönelik 'Sektörel Ticaret Heyeti Programı' gerçekleştirildi.

17 firmadan 21 temsilcinin katıldığı programda, her iki ülkede de ekonomik ve ticari işbirliği olanaklarının geliştirilmesi hakkında brifingler verilerek, Türk ve Cezayir ile Fas'lı işadamları arasında ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi. Cezayir-Fas Sektörel Ticaret Heyeti Programı, makine ve aksamları sektöründe gerek Cezayir ve Fas pazarlarına girmek, gerekse anılan pazarlardaki paylarını daha da artırmayı amaçlayan firmalar için önemli bir fırsat oluşturdu. Ayrıca heyetin son gününde yapılan değerlendirme toplantısında heyete katılan firmalar heyet hakkındaki görüşleri genel olarak olumlu olmuştur.



# Makine üreticisine KDV indirimi

BEŞİNCİ EKONOMİK PAKET ÇERÇEVESİNDE 30 HAZİRAN'A KADAR TAPU HARCİ BİNDE 5 OLARAK BELİRLENİRKEN, SANAYİ MAKİNELERİ, MOBİLYA SEKTÖRÜ VE BİLGİSAYAR ÜRÜNLERİNDE DE KDV ORANI YÜZDE 18'DEN YÜZDE 8'E DÜŞÜRÜLDÜ.



Bazı Mallara Uygulanacak Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespiti ile Mal ve Hizmetlere Uygulanacak Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılması Hakkındaki Bakanlar Kurulu Kararı, resmi gazetede yayımlandı. Buna göre, 30 Haziran'a kadar uygulanmak üzere, işyeri (bina ve/veya bağımsız bölüm şeklinde olanlar) teslimleri ile sıvılar için pompalar-sıvı elevatörleri (Aksam ve parçalar hariç), kendinden hareketli buldozerler, angledozerler, greyderler, toprak tesviyesine mahsus makineler, skreyperler, mekanik küreyiciler, ekskavatörler, küreyici yükleyiciler, sıkıştırma işini tokmaklamak suretiyle yapan makineler ve yol silindirleri, öğütme ve sap parçalamama-malçlama makineleri, sütçülükte kullanılan makine ve cihazlar, üzüm sıkma presleri, meyve sularını çıkarmaya mahsus presler, fulvarlar ve benzeri makine ve cihazlar, tohumların, hububatın, kuru baklagillerin temizlenmesine, tasnif edilmesine veya ayıklanmasına mahsus makine ve cihazlar; kuru baklagillerin veya hububatın öğütülmesine veya işlenmesine mahsus makine ve cihazlar (çiftlik tipi makine-cihazlar ile aksam ve parçalar hariç), cilt makineleri ve kitap formlarını dikmeye mahsus makineler (münferit yaprakları dikmeye mahsus makineler dahil), kağıt hamuru, kağıt veya kartonun işlenmesine mahsus diğer makine ve cihazlar (her cins kesme makine ve cihazları dahil), baskı, kopyalama veya faks geçiş fonksiyonlarının iki veya daha fazlasını yapan, otomatik bilgi işlem makinelerine veya networke bağlanabilen makinelerde KDV yüzde 18'den yüzde 8'e düşürüldü.

# Kocabey Makina yatırımlarla büyüyor

ADANA'DA BULUNAN KOCABEY MAKİNA, YAŞANAN EKONOMİK KRİZE RAĞMEN YATIRIMLARINI SÜRDÜRÜYOR. YATIRIMLARININ 1 MİLYON TL'Yİ AŞTIĞINI SÖYLEYEN KOCABEY MAKİNA ORTAĞI CUMALİ KOCABEY, "TESİSİ YENİ TEKNOLOJİYLE, MODERN TEZGAHLARLA DONATYORUZ. YENİ CNC MAKİNELERİ ALDIK. BUNUN İÇİN 160 BİN DOLARLIK MAKİNE YATIRIMI YAPTIK. MAKİNE YATIRIMLARINA ÖNEM VERİYORUZ. BU YATIRIMLAR SAYESİNDE ÜRETİM KAPASİTESİNDE YÜZDE 20 GİBİ BİR ARTIŞ BEKLİYORUZ" DEDİ.

Cumali Kocabey ve Tamer Çam'ın bundan 15 yıl önce sektördeki bilgi birikimi ve tecrübelerini aktararak temelini attığı Kocabey Makina, yatırımlarla büyümeye devam ediyor. Sektördeki faaliyetlerine çiraklıkla başlayıp kendi şirketlerini kurarak devam eden Kocabey Makina Sanayi ortağı Cumali Kocabey, kısa sürede önemli noktalara eriştiklerini ürün ve müşteri portföylerini genişleterek sektördeki yerlerini aldıklarını söyledi. Adana Hacı Sabacı Organize Sanayi Bölgesinde bulunan tesislerinde çelik hasır, haddehane makineleri ve yedek parçalarını imal ettiklerini belirten Kocabey, siparişe göre üretimlerini yönlendirdiklerini ve kapasite artışına gittiklerini ifade etti. Kuruluşlarından bu güne kadar tüm enerjilerini en kaliteli ürün ve uygun fiyat ile müşterilerine daha iyi hizmet sunmak için harcadıklarını söyleyen Kocabey, "Bu sayede müşteri kitemizi her geçen yıl arttırdık. Önce organize sanayi bölgesindeki sanayicilere, sonra İskenderun'daki haddehaneciler derken bölge ve tüm Türkiye geneline ulaştık. Ürünlerimiz dolaylı yollarla dış pazarlarda da yerini buldu ve bulmaya devam ediyor. Şimdi de doğrudan ihracata hazırlanırken Kocabey markalı makinelerimizi gerek yurt içi gerekse yurt dışını da bir çok noktaya ulaştırıyoruz" dedi.

Yaşanan ekonomik krize rağmen yeni bir yatırım gerçekleştirerek, tesislerini büyüttüklerini ve kapalı alanı bin 500 metrekareye çıkarttıklarını belirten Kocabey, "Yeni yatırımlarımız 1 milyon TL'yi aştı. Makine yatırımlarıyla beraber 1,5 milyon TL'yi bulacak. Tesisleri yeni teknolojiyle, modern tezgahlarla donatıyoruz. Yeni CNC makineleri aldık. Bunun için 160 bin dolarlık makine yatırımını yaptık. Bir 160 bin dolarlık makine yatırımı daha yapacağız. Makine yatırımlarına önem veriyoruz. Bu yatırımlar sayesinde üretim kapasitesinde yüzde 20 gibi bir artış bekliyoruz" diye konuştu. Makinelerinin iç pazarın yanı sıra İsviçre, Danimarka, Almanya ve Suriye gibi pazarlara ulaştığını aktaran Kocabey, "Bütün yatırımlarımızı yurt dışına çalışacak şekilde planlıyoruz hedefimiz doğrudan doğruya dış pazarlara ulaşmak. Bunun için Pazar araştırmalarımız sürüyor" dedi.

## Türk makinecileri INTERMAT fuarında



**DÜNYA İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN EN BÜYÜK ORGANİZASYONLARINDAN BİRİ OLAN INTERMAT 2009'DA 20-25 NİSAN TARİHLERİNDE PARİS'TE DÜZENLENDİ. 20 TÜRK FİRMASININ KATILDIĞI FUAR, 43 ÜLKEDEN YAKLAŞIK 320 BİN FİRMAYI AĞIRLADI.**

Dünya iş makineleri sektörünün en büyük organizasyonu olan INTERMAT 2009 fuarında Türkiye rüzgarı esti. Paris'te her 3 yılda bir düzenlenen ve yaklaşık 209 bin kişinin ziyaret ettiği fuarda Türk Günü adı altında düzenlenen etkinlikler çerçevesinde Türkiye makine sektörü dünyaya tanıtıldı.

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İM-DER) Genel Sekreteri Faruk Aksoy 2009'un Fransa'da Türk Yılı ilan edildiğini hatırlatarak, "Daha önce hiçbir dernek ve kuruluşa tanınmayan bu fırsatı ülkemiz ve sektörümüz için en verimli şekilde değerlendirdiğimizi düşünüyoruz" dedi.

Fuarda özel olarak ayrılan bir stant alanıyla Türkiye'deki yatırım ve işbirliği imkanlarını tanıtarak yabancı yatırım da çekmenin amaçlandığını anlatan Aksoy, "Yabancı iş adamlarını yakın markaja aldık. Türkiye'nin ve sektörün sahip olduğu potansiyeli anlattık" diye konuştu.

20-25 Nisan tarihinde gerçekleşen ve 20 Türk firmasının katıldığı fuar, 43 ülkeden bin 320 firmayı ağırlıyor.

## Mermer makinesinde ihracatçı olduk



Ege Mermer İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Şuayp Demirel, uzun yıllar mermer kesme makinesi ithal eden Türkiye'nin dünyanın birçok ülkesine mermer makineleri teknolojisini ihraç etmeye başladığını ifade etti. Demirel, yönetim kurulu başkanı olduğu Denizli Kaklık'taki Demmak şirketinin ürettiği kolları mermer kesme makinesinin tanıtım toplantısında yaptığı konuşmada, ülke ihracatında makine üretimi ve teknolojilerinin payının giderek arttığına işaret ederek şöyle devam etti: "Şu anda Türkiye'nin ihracatına bakarsanız makine üretimi ve teknolojisi ürünlerinin payı giderek artmaktadır. Makine ithal eden Türkiye'den makine ihraç eden bir ülke haline geldik. Bu alandaki pozisyon artık tersine dönmüştür. Otomotiv sektörü ile başlayan makine teknolojileri ihracatına mermer sektörü de dahil olmuştur. Geçmişte sürekli ithal ettiğimiz mermer kesme makinelerini şimdi üretip ihraç eder duruma geldik. Mermer makinelerinin ihracatı konusunda daha iyi konulara geleceğiz."

Yurt içindeki mermer fabrikalarının da artık yerli makinelere yönelmeye başladığını belirten Demirel, "Ürettiğimiz mermer kesme makinelerinin yüzde 30'unu dünya pazarına ihraç ediyoruz. Yurt içinden de yoğun talep alıyoruz" dedi. Demirel, dünyada yaşanan ekonomik krizin aşılmasının ardından, mermer sektöründe büyük bir hareketlilik beklediklerini dile getirerek, doğal taş kaplama malzemelerine de çok büyük ihtiyaç duyulduğunu, Türkiye'nin bu konuda büyük bir potansiyele sahip olduğunu vurguladı. Geçen yıl Türkiye'nin yaklaşık 1,6 milyar dolar mermer ihracatı yaptığını ifade eden Demirel, bu rakamın 2007 yılına oranla çok büyük bir artış gösterdiğini, 2009 yılındaki rakamın daha da yüksek çıkacağını tahmin ettiğini söyledi. Demirel, her yıl Türkiye'nin yurt dışı pazarlarının arttığını, Çin, Güney Kore ve Pakistan'dan iş adamlarının Denizli ve civarında mermer incelemelerinde bulduklarını aktardı.

# “Kredi Garanti Fonu güçlendirilip etkinleştirilmeli”

**MAKİNE SEKTÖRÜ 5. ÖNLEM PAKETİ İLE RAHAT BİR SOLUK ALDI. RESMİ GAZETE’DE DE YAYINLANAN KARARLA SEKTÖRDE YÜZDE 18 OLAN KDV ORANI YÜZDE 5’E DÜŞÜRÜLDÜ. MAKİNE SEKTÖRÜNÜ UMUTLANDIRAN İNDİRİMİN SEKTÖRÜ HAREKETLENDİRECEĞİNİ AKTARAN ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKANI ADNAN DALGAKIRAN, KREDİ GARANTİ FONU’NA BÜYÜK BİR SÜRATLE KAYNAK AKTARILMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEDİ.**

İhracatta yüzde 25, iç pazarda yüzde 40 daralan makine sektörü 5. önlem paketinde açıklanan KDV indirimiyle rahat bir soluk aldı. İndirim sayesinde sektöründeki daralmanın yüzde 25 azalması bekleniyor. Başbakan Tayyip Erdoğan’ın 5. önlem paketinde, makine sektöründe KDV oranının yüzde 18’den yüzde 8’e düşürüleceğini açıklamasının ardından, karar Resmi Gazete’de yayınlandı. Karara göre, makine sektöründe yüzde 18 olan KDV oranı yüzde 8’e düşürüldü.

Yaklaşık 20 bin işletmenin faaliyet gösterdiği makine sektörünü umutlandıran indirimin sektörü hareketlendireceğini vurgulayan Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (OAİB) Başkanı Adnan Dalgakıran, ayrıca Kredi Garanti Fonu’nun büyük bir süratle hayata geçirilmesi gerektiğini söyledi. Makine sektörünün canlanmasının diğer sektörlerle bağlı olduğunu anlatan Dalgakıran, şu anda makinesi eskiyen ya da yatırım yapma gücü olan firmalar için KDV’nin inmesinin mali bir avantaj getireceğini, bu nedenle sektörde kıpırdanmanın başlayacağını söyledi. Dalgakıran, "Ancak sektöre diğer destek Kredi Garanti Fonu’nun mali olarak güçlendirilmesiyle sağlanır. Çünkü finansal borcu harcı olmayan işletmeler kapasitelerini düşürerek kriz sonrasına hazırlanacaklar. Ama işlerin geliştiğini görüp de sürekli yatırım yapan ve borçları olan firmalar var. Borcu olan işletmelerin bu dönemi hasarsız atlatalmaları gerekiyor. Dolayısıyla sektöre kredi akışı sağlanması için Kredi Garanti Fonu’nun firma limitleri artırılmalıdır. Bu da ancak daha güçlü ve etkin bir KGF ile mümkündür" dedi.

## Enerji tasarrufu sağlayan kurutma makinesi

**DENİZLİ MERKEZLİ TEKSTİL MAKİNELERİ ÜRETİCİSİ ELTEKSMAK, TÜBİTAK DESTEĞİ İLE DOKUMA VEYA ÖRGÜ KUMAŞLARIN KURUTULMASI, TOZ VE ELYAF TEMİZLİĞİ, TUŞE VE SOFT EFEKT VERMEK İÇİN ÖZEL OLARAK TASARLADIĞI ELMEGO-X’İ ÜRETTİ.**

Denizli merkezli tekstil makineleri üreticisi Elteksmak, ürettiği makinelerle hem Türkiye’de hem dünyada adından söz ettiriyor. Gelişmiş Ar-Ge departmanı sayesinde sektöründe bir çok ilke imza atan Elteksmak, üretimine başladığı yeni jenerasyon Elmego-X kontini tumbler kurutma makinesi ile de müşterilerinin daha düşük maliyetle imalat yapmasına olanak tanıyor. TÜBİTAK’tan destekli makine üretimi için yaklaşık 380 bin TL hibe aldıklarını belirten Elteksmak İhracat ve İthalat Direktörü Emrah Poslu, yeni jenerasyon Elmago-X kontini tumblerin dokuma veya örgü kumaşların kurutulması, toz ve elyaf temizliği, tuşe ve soft efekt vermek için özel olarak tasarlandığını belirtti. Böylelikle müşterilerinin Elmego-X ile daha kaliteli ve düşük maliyetli üretim yapmalarına imkan sağladığına değinen Poslu, “Enerji giderlerinin azaltılması, enerjinin daha verimli kullanılması, enerji kayıp ve kaçaklarının önüne geçilmesi ve üretimin daha bilimsel bir temelde yürütülmesi gibi bir çok konuda Pamukkale Üniversitesi Enerji Araştırmaları ve Uygulama Merkezi Müdürü Doç. Dr. Harun Kemal Öztürk’ten destek aldık. Üretilen makine yurt içinin yanı sıra ilk önce Suriye’ye ardından Özbekistan ve Kolombiya’ya gönderildi. Pakistan, Hindistan ve Bangladeş’ten de sipariş aldık ve makine üretimine başladık” dedi. Makinelerinin rakiplerine göre en üstün özelliğinin, aynı enerji tüketimi ile çok daha yüksek üretim kapasitesine sahip olmasından kaynaklandığına dikkat çeken Poslu şöyle devam etti: “Rakiplerimizde kabin içi hava sirkülasyonu maksimum 32 bin metreküp/saatken Elmego-X’te özel tasarlanmış fanlar sayesinde bu değer 40 bin metreküp/saate çıkıyor. Bu da rakiplerine göre günlük üretim kapasitesinde yüzde 25 daha fazla üretim imkanı sunuyor. Rakiplerimizde toz toplama işlemi, döner elek sistemi veya git-gel-elek sistemi ile yapılıyor ve sıcak ortamda çalışıyor. Sıcak ortamda çalışan mekanik parçalar zamanla deforme oluyor ve verimli çalışmıyor.”



# MAYSİM yerli ve yabancı üreticiyi birbirine bağlıyor

**ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ, SEKTÖRÜN GELİŞİMİNİ HIZLANDIRMAK, TÜRKİYE’NİN SAHİP OLDUĞU KAPASİTEYİ ETKİN KULLANMAK VE TEKNOLOJİK BİRİKİMDEN AZAMİ YARARI SAĞLAMAK İÇİN MAKİNE ANA VE YAN SANAYİ İLETİŞİM MERKEZİ, KISACA MAYSİM PROJESİNİ BAŞLATTI. PROJE SAYESİNDE YERLİ VE YABANCI ÜRETİCİLER İNTERNET ÜZERİNDEN BİRBİRLERİNE ULAŞABİLECEKLER.**

**O**rta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, sektörün gelişimini hızlandırmak, Türkiye’nin sahip olduğu kapasiteyi etkin kullanmak ve teknolojik birikimden azami yarar

sağlamak için Makine Ana ve Yan Sanayi İletişim Merkezi, kısaca MAYSİM projesini başlattı. Orta Anadolu İhracatçıları Birlikleri (OAİB) Ar-Ge Şube Müdürü Dr. İsmet Yalçın, Moment Expo’nun MAYSİM hakkındaki sorularını yanıtladı.

**Bu projeye neden ihtiyaç duyuldu?**  
Öncelikle dünya, sanal ekonomik yapının ve finansal küreselleşmenin yol açtığı büyük bir ekonomik kriz yaşamaktadır. Bu krizden ancak teknoloji ve yenilik düzeyi yüksek üretimin artırılması



kısaca reel ekonominin güçlendirilmesi ile çözülebilecektir.

Ayrıca, makine ve makine parçaları üretimi Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünün en yüksek olduğu sektörler arasındadır. Dünya ekonomik krizinin ülkemize ve makine sektörüne yapacağı olumsuz etkilerin en aza indirilmesi, bu sektörün başarı ile geliştirilmesi, rekabet gücü kazanarak dış pazarlardaki payını arttırması ve iç piyasada ithal parçaları ikame edebilmesine bağlıdır.

### **MAYSİM'in amacı nedir?**

Yerli ve yabancı firmaların aradıkları makine parkına sahip ve istenen imalat süreçlerini uygulayan sanayiciye internet ortamında hızlı bir şekilde ulaşması ve OAİB'in de içinde bulunduğu sanal bir ağla hem yerli üreticilerin birbiriyle ilişkisini arttırmak, hem de yabancı firmaların Türkiye'deki üreticilere hızlı ve doğrudan ulaşmasını temin etmektir. Diğer bir ifade ile, bu proje, sadece bir firmanın, sanayi bölgesinin veya bir ilin üretim kapasitesini değil, tüm Türkiye'nin üretim kapasitesini güvenli bir şekilde internet ortamına aktararak büyük bir hizmeti gerçekleştirecektir.

### **MAYSİM nasıl çalışacak?**

İlk olarak, firmaların sahip oldukları tezgahlar ve ürettikleri ürünler, bir kodlama sistemi çerçevesinde özelliklerine göre çok detaylı bir şekilde sınıflandırılarak bilgisayar ortamında saklanan veritabanına aktarılmaktadır. Ancak, firmalar hangi tezgahlarını veya parçalarını sisteme tanıtacaklarına karar vermekte serbesttir.

Daha sonra, belirli bir prosesi veya birden fazla ardışık prosesi bir arada yapabilecek kapasiteye sahip olan firmalara ulaşarak tezgahlarından ve kapasitelerinden faydalanmak isteyen kullanıcılar, veritabanında araştırma yaparak hızlı ve doğru bir şekilde istedikleri vasıfta firmalara hemen ulaşabileceklerdir. Ancak, tezgah sahibi firma istemediği takdirde bilgilerini arama yapan kullanıcıdan gizli tutabilmektedir. Ardından, kullanıcı, belirli bir ilde veya bölgede faaliyet gösteren firmaları arayabilecektir. Arama kriterlerine uygun bulunan firmaların sahip oldukları kalite



**Dr. İsmet Yalçın**  
OAİB Genel Sekreter Yardımcısı

*OAİB'in de içinde bulunduğu sanal bir ağla hem yerli üreticilerin birbiriyle ilişkisi artırlacak hem de yabancı firmaların Türkiye'deki üreticilere hızlı ve doğrudan ulaşması sağlanacaktır.*

te belgeleri, personel sayısı ve kalifikasyonları, referansları ve diğer benzeri bilgileri de firma izin verdiği müddetçe incelenebilecektir.

Son olarak, proje için derlenen verilerin tamamı yetkili kişiler tarafından doğrulandıktan sonra sisteme aktarıldığı için, veritabanı güvenilir ve güncel kalmaktadır.

### **MAYSİM imalat sektörüne hangi faydaları sağlayacak?**

Bilgisayar ve internet teknolojisinin sağladığı iletişim imkanları nedeniyle ana sanayi ihtiyaç duyduğu anda yan sanayi ile hızlı bir şekilde irtibata geçebilecek, sisteme kayıtlı bir çok yan sanayi firması olduğu için de esneklik artacaktır.

Önceden ana sanayi tarafından kapasite

tesli bilinmeyen firmalar ile proje sayesinde iletişime geçilebilecek, bu şekilde rekabet ve verimlilik artacaktır.

Ana sanayinin yakın lokasyonda aradığı firmayı hızlı bir şekilde bulması ile süreçler hızlanacak ve maliyetler düşecektir.

Kendi tezgah parkı ile üretemeyeceği parça için firmalar yeni tezgah almak yerine öncelikle proje sayesinde veritabanını araştırarak, bu şekilde gereksiz tezgah ithalatı azalacak, kısıtlı kaynaklar daha önemli ihtiyaçlar için kullanılacaktır.

Ana sanayinin yan sanayisini çok kolay bir şekilde tanınması ile ülke genelinde kapasite kullanımı artacak, yurtdışında üretilebilen ürünler için yurtdışında üretici aranmayacaktır.

Projenin yurtdışına da açık olması nedeniyle yabancı ülkelere müşteriler hızlı ve doğru bir şekilde kayıtlı firmalar ile irtibata geçebilecek, bu imkan, ihracatı artırıcı bir etki yapacaktır.

Projeden elde edilecek istatistik verileri ile hangi alanlarda yetersiz kapasite olduğu tespit edilerek doğru yatırım yapılması sağlanacaktır.

### **MAYSİM'e dileyen herkes katılabilir mi?**

Proje, pilot aşamada İstanbul, Bursa, Ankara ve Konya illerinde 500 firmayı kapsayacak şekilde tasarlanmıştır. Tamamlanmak üzere olan pilot aşamadan sonra, hızla yurt geneline yaygınlaştırılması planlanmaktadır.

### **MAYSİM şu anda hangi aşamada?**

Kod sisteminin oluşturulması tamamlanmıştır. Pilot aşama için 4 ilde veri toplanması işlemi tamamlanmış, tezgah ve parçalar kodlanmıştır. Yazılım aşaması başlamış olup, pilot aşama tamamlanmak üzeredir.







# Eximbank'tan iki önemli haber var

**TÜRK EXİMBANK, DÜNYA BANKASI'NDAN SAĞLADIĞI 300 MİLYON DOLARLIK KREDİNİN 150 MİLYON DOLARLIK KISMINI MAKİNE SEKTÖRÜNE TAHSİS ETTİ. ÖTE YANDAN EXİMBANK KREDİ FAİZLERİNİ İKİ PUAN İNDİRDİ.**

**E**ximbank bu yıl 12,9 milyar dolarlık toplam finansman kullanacak. Geçen yıla göre yüzde 37'lik artış hedefleyen Eximbank bu kapsamda Dünya Bankası'ndan sağlanan 300 milyon dolarlık kredinin 150 milyon dolarlık kısmını makine sektörüne tahsis edeceğini açıkladı. 300 milyon dolarlık kredi Mart ayı ortası itibariyle hem gemi hem de makine imalat sektörüne 150'er milyon

dolar olarak kullanılmaya başlandı. Kredinin kontrollü olacağını ve harcama belgesi karşılığında kullanılırken işletme kredisinin 4 yıl, yatırım kredisinin ise 6 yıl vadeli olduğunu, projeye göre 18-24 ay geri ödemesiz dönem bulunuyor. Kullanılan kredilerin faydalı olduğu görülürse kredi miktarının artırılması da mümkün olacak. Eximbank'ın, geçen yıl 250 milyon euro sen-dikasyon kredisi aldığını ve vadenin bu

ay sonunda dolduğunu, nisan ayı başında bu kredi anlaşmasını tamamlayarak, kaynağın yüzde 80'ini yerine koymas bekleniyor.

## “KREDİLERİN DEVAMI GELECEK”

Makine sektörü için her ne kadar can-suyu anlamını taşımasa da sektör için önemli bir girişim olduğu belirten, Dal-gakıran Kompresör ve Orta Anadolu

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, "Dünya Bankası'ndan sağlanan 300 milyon dolarlık kredinin 150 milyon dolarlık kısmını makine sektörüne tahsis edildi. Şu an kredi kullanımını başvuru aşamasında. Genel olarak yoğun bir talep var" dedi.

Sektörün krizde aldığı yaraların tedavisi için sunulacak bu kredinin değeri makineler için bir çıkış yolu olmasa da ağırlıklı olarak KOBİ'lerden oluşan makine sektörünün yabancı kaynaklı kredi kullanmayı öğrenmesi ve yabancı kaynaklı kredi kapısını açması için bu adımın çok önemli olduğunu vurgulayan Dalgakıran, kredilerin devamının geleceğini müjdeledi. Dalgakıran, "Kullanılacak olan 150 milyon dolarlık kredinin ardından yeni kredilerin yolunun açılmasını bekliyoruz. Şu an 150 milyon dolarlık bölüm için yoğun talep var. Ancak kredilerin devamı gelecek" dedi.

## **KREDİLER 2 YILI ÖDEMESİZ 6 YIL VADELİ**

Türk Eximbank Genel Müdürü Ahmet Kılıçoğlu ise açıklamasında Eximbank'ın öneminin normal zamanlarda değil, kriz ortamlarında ortaya çıktığına değinerek, sermayelerinin 1 milyar dolardan 2 milyar dolara çıkarıldığını hatırlattı. Kılıçoğlu, makine ihracatçılarına yönelik desteklerinin ise bu alandaki performansın ve katma değer gösterdiği gelişmeler nedeniyle kaynaklandığını söyledi. Dünya Bankası'ndan geçen yıl talep ettikleri kredinin 300 milyon dolar olarak sağlandığını belirten Kılıçoğlu, bunun da 150 milyon dolarını makine ihracatçılarına kullanılabileceğini açıkladı. Kredinin orta vadeli işletme kredisi ve uzun vadeli yatırım kredisi olarak tahsis edileceğinin altını çizen Kılıçoğlu, "Firmalar bu kaynağı 4 yıla kadar işletme kredisi, 6 yıla kadar ise yatırım kredisi olarak kullanabilecek. Bu krediler 18 ve 24 aya kadar geri ödemesiz ileriye dönük projeksiyonlarla olabilecek. Faizi ise Dünya Bankası'nın minimum seviyesi olan libor artı 3,75 veya biraz daha üstünde olabilir. Bir firmanın kullanabileceği üst limit ise 20 milyon dolar olacak" dedi. Yeni kaynak girişimlerinin de bulunduğunu vurgulayan Kılıçoğlu, Avrupa Yatırım Bankası'ndan

da 200 milyon avroluk kredi gelmesini beklediklerini, bunu ise yine makine sektörü, turizm ve lojistik alanında kullanmayı planladıklarını belirtti.

## **6 YIL VADELİ KREDİ KULLANMAK İNANILMAZ FIRSAT**

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran da "Eximbank'ın 150 milyon dolarlık kredi desteği ciddi bir fırsat. Rakamın kendisi kadar bunun devamının gelecek olması çok önemli. Bu kaynaklar sektörün kredi kullanma alışkanlığını da getirecektir. Şirketlerin bu krediye başvurmak için profesyonel danışmanlık

gittiklerini kaydedildi. Bu düzenleme ile ihracatçılara vadeye ve kredi risk büyüklüğüne bağlı olarak yüzde 9 ile yüzde 13 aralığında değişen faiz oranları ile kredi kullanma imkanı getirildi. Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik 2 yıl vadeli köprü TL kredisine yüzde 15 olarak yansıtılan düzenlemeyle KOBİ'lere yönelik kredi faiz oranının yüzde 9'a, tanıtım-pazarlama faaliyetlerine yönelik yurt dışı fuar katılım kredisinin ise yüzde 11'e gerilediğini belirtildi. 2009 yılında tüm TL kredi programlarında 6 puanlık indirim yapıldı. Yaklaşık 3 aylık dönemde ihracatçılara 1,3 milyar dolar tutarında kredi, 1 milyar dolar sigorta



ekipleri kurduk ve isteyen arkadaşlara kredi almak için gerekli desteği vereceğiz. 2 yıl ödemesiz 6 yıl kredi kullanmak inanılmaz bir fırsat" dedi.

## **FAİZLER DÜŞÜRÜLDÜ**

Nisan ayı başından itibaren kullanılacak bir yıla kadar vadeli krediler için geçerli olmak üzere, tüm kredi programlarında TL faiz oranlarında 2'şer puan indirim yapıldı. Eximbank'tan yapılan yazılı açıklamada, kriz ortamında ihracatçıların dış pazarlardaki rekabet olanaklarını güçlendirmek için finansman maliyetlerinin düşürülmesi gerektiğinin bilincinde olan Eximbank'ın, enflasyonun mevcut trendini değerlendirerek, TL kredi faiz oranlarında yeni bir indirime

ve garanti desteği olmak üzere, toplam 2,3 milyar dolar finansal destek sağlanacağı kaydedildi. Ayrıca, Eximbank'ın genel ihracat destek hizmetlerinin yanı sıra 2009 yılını finansal kriz ortamında döviz kazandıran sektörlerle yönelik olacak şekilde yurt dışı müteahhitlik hizmetleri, köprü kredisinin ve yurt dışı fuar katılım kredisinin başlatıldığını ifade edildi. Orta uzun vadeli Dünya Bankası kredisinden gemi inşa makine imalat sektörlerinde kullanılmalara hızla devam edildiği bildirildi. Avrupa Yatırım Bankası'ndan KOBİler için sağlanan yatırım kredisi ile yurt dışı müteahhitlik hizmetleri politik risk sigortası programlarının önümüzdeki günlerde uygulamaya konulacağına dikkati çekti.





**ARAÇ ÜSTÜ EKİPMANLARININ HİDROLİK AKSAMLARINI ÜRETEK HİDROMAS 5 KİTADA 42 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR. YURTIÇİ SATIŞ MÜDÜRÜ MUSTAFA ÖZKAVAK, HİDROMAS'IN KURULUŞUNDAN BU GÜNE ÜRÜNLERİNİ SÜREKLİ GELİŞTİRME FAALİYETLERİNDE BULUNDUĞUNU VE BU YAPININ TÜRKİYE'DE HİDROLİK SEKTÖRÜNÜN GELİŞMESİNE ÖNEMLİ ÖLÇÜDE KATKIDA BULUNDUĞUNU SÖYLÜYOR.**

**A**raç üstü ekipmanlarının hidrolik aksamlarını üreten Hidromas AŞ, 8 bin metrekare kapalı alanda, 160 çalışanı ve satış ağı ile hidrolik sektörüne yön veren, yapmış olduğu Ar-Ge çalışmaları ile sektörün ilerlemesine öncülük eden firmalardan biri. Bu çalışmalarını ile Türkiye sınırlarını aşarak uluslararası hidrolik sektörde önemli bir yere ulaşan firma, dünya üzerinde 5 kıtada 42 ülkeye ihracat yapıyor. Başta Orta Doğu bölgesi olmak üzere Almanya, Fransa, İngiltere, Avustralya ve Suudi Arabistan gibi ülkelere ihracatı bulunan firma, yaptığı çalışmalar ile Hindistan ve Rusya bölgesinde de ihracatını artarak devam ettiriyor.

**5 kıtada 42 ülkeye ihracat yapıyor**



## “HİDROLİK KİT DE HAZIRLIYORUZ”

Hidromas AŞ olarak araç üstü ekipmanların hidrolik aksamlarını üretmekte olduklarını söyleyen Hidromas AŞ Yurtiçi Satış Müdürü Mustafa Özkavak, “Bunlar başta teloskobik silindir olmak üzere her türlü araç sistemine uygun hidrolik pompa, valf, PTO grubu ve bağlantı elemanları olarak sıralanabilir” diyor. Bununla beraber müşteri istekleri doğrultusunda bir araç üstü yapıda yer alacak tüm hidrolik malzemeleri içeren Hidrolik Kit de hazırladıklarına değinen Özkavak, “Hazırlanan bu KİT ile araç üstü yapının tüm hidrolik sistemin hem bir-biri ile daha uyumlu çalışması hem de daha uygun fiyata temin edilmesi sağlanmış oluyor” diye konuşuyor.

Hidromas’ın kuruluşundan bu güne ürünlerini sürekli geliştirme faaliyetlerinde bulduklarını da belirten Özkavak, bu yapının Türkiye’de hidrolik sektörünün gelişmesine önemli ölçüde katkıda bulunduğunu söylüyor. Özkavak bunlardan bazılarını şu şekilde sıralıyor: “Türkiye’de ilk dişli pompaların yapıl-

ması, silindirlere segman sisteminin ilk kez kullanılması, ilk eğik eksenli pistonlu pompanın yapılması gibi daha birçok ürün geliştirme çalışmaları ile hidrolik sektörüne önemli katkılarda bulunmuştur. Bu açılımlar yapılan AR-GE çalışmaları ile daha iyiyi arayışı içinde devam edecektir.”

## “SEKTÖRÜN YENİLİĞE İHTİYACI VAR”

Sektörün her zaman gelişime ve yeniliğe ihtiyacı olduğunu dile getiren Özkavak, “Gerek hidrolik sisteminin çalışma şartlarında gerek montajında gelişmeler yaşanıyor ve bu durum gelecekte de devam edecek” diyor. Hidromas olarak gelişmeleri sürekli takip etmekte olduklarını da aktaran Özkavak, müşteri beklenti ve istekleri doğrultusunda bunu ürünlere yansıtıklarını söylüyor. Bu amaçla teloskobik silindirlerini daha hafif ve daha mukavemetli hale getirdiklerini belirten Özkavak, “Hidrolik pompalarımızı da yüksek devirlerde ve yüksek basınçlarda çalışır duruma getirdik. Müşterilerimize hidrolik kit vererek sistem garantisi veriyoruz” diye konuşuyor.

## “TEKNOLOJİK YATIRIMA İHTİYACI VAR”

Üretimde teknolojik yatırımlara her zaman ihtiyaç olduğunu sözlerine ekleyen Özkavak, 2006 yılında yapmış ol-

dukları yatırımlar ile makine parkurlarını geliştirdiklerini ve üretim kapasitelerini artırdıklarını söylüyor. Üretim kapasitesi olarak dünya hidrolik sektöründe ilk beş içerisinde yerini alan firma, hidrolik sisteme ait birçok ürünü kendisi üreterek dış pazarda oldukça yüksek bir rekabet avantajı sağlıyor. Avrupa, Güney Amerika ve Avustralya pazarlarında kendi markasıyla ürünlerini satan firma, bu konudaki yeterliliğini de göstermiş durumda. Araç üstü hidrolik ekipman üreticisi olarak Türkiye’de BMC Otokar, Koluman Serin gibi firmalar ile çalıştıklarını belirten Özkavak, “Yurt dışı pazarda araç üstü imalat sektörünün ekipman ihtiyaçlarını karşılayan JOST firmasının global ağı ile çalışmaktayız” diyor.

## KALİTESİZ VE TAKLİT ÜRETİM SEKTÖRÜN EN BÜYÜK SORUNU

Müşterilerinin yapmış oldukları ÜR-GE ve AR-GE çalışmalarından oldukça memnun olduklarına da değinen Özkavak, müşteri beklentileri doğrultusunda sürekli ürün geliştirmeye açık durumda olduklarını söylüyor. Özkavak, “Bu açıdan kalite ile ilgili büyük bir sorun yaşamadık. Bu hiç problem yaşamadık anlamına gelmez elbette. Ancak Satış Sonrası Hizmetler birimimiz bu ufak aksaklıkları yerinde veya fabrikamızda çözüme kavuşturuyor” diye devam ediyor. Özkavak ayrıca, “Hidrolik sistemin araçta montajı esnasında oluşabilecek kazaların önüne geçmek için de kullanma kılavuzları ve üst yapıcılara periyodik eğitimler vermekteyiz” diyor.

Ucuza mal etme ve ucuza satarak pazarda yer bulma kaygısıyla kalitesiz ve taklit üretimin sektörün önemli sorunlarından biri olduğunu aktaran Özkavak, “Patent ve tasarım sistemi ülkemizde etkili ve yeterli işlemiyor. Hiçbir yaptırım olmayan uygulamalar var, TSE uygunluk, CE uygulamaları, üretim teknikleri, teknoloji yeterliliği gibi, konularda denetim veya yaptırımların olmaması ciddi bir eksiklik” diyor.

Özkavak ayrıca, 2008 yılını son 3 aydaki düşüslere rağmen 2007 ihracat adetlerini kıl payı geçerek kapatabildiklerini belirterek, “9 bin 500 takım silindir ve 18 bin takım pompa olarak gerçekleşen rakamların 2009 sonunda aynı kalmasını hedefliyoruz” diyor.



Temiz Çevre İçin Teknoloji  
DORUK HİBRİT

## Hibrid teknolojisi hızla yaygınlaşıyor

**OTOMOBİLLER BAŞTA OLMAK ÜZERE DİĞER MOTORLU TAŞITLARDA DA YAKIT OLARAK BENZİNDEN BAŞKA MADDELERİN DE KULLANILMASI, UZUN SÜREDİR ÜZERİNDE ÇALIŞILAN BİR KONUYDU. BENZİNİN YANINDA ELEKTRİK MOTORLARINI DA KULLANABİLEN HİBRİD OTOMOBİLLERİN VE OTOBÜSLERİN ARTIK TÜRKİYE'DE DE PROTOTİPLERİ ÜRETİLMEME BAŞLANDI. BU ALANDA TÜBİTAK'IN VE BAZI ÖZEL SEKTÖR FİRMALARIN ÇALIŞMALARINI HIZLA ARTIYOR.**

**O**tomobillerde yakıt olarak benzinden başka maddelerin de kullanılması, uzun süredir üzerinde çalışılan bir konuydu. Geçtiğimiz yıllarda, benzinin yanında elektrik motorlarını da kullanabilen hibrid otomobillerin üretildiğinin duyurulmasıyla bu proje somutluk kazanmıştı. Bu otomobillerin piyasadaki payının ne olacağı düşünülürken Toyota firması Prius Sedan modeliyle ilk hibrid otomobil seri üretimine başladı. 2008 yılında bu otomobillerden günde 400 tane üretildi. Prius modeli otomobiller, itici güç olarak hem benzin hem de elektrik motorlarını kullanıyor. Araç bir galon, yani yaklaşık 3,7 litre benzinle 88 kilometreden fazla yol alıyor. Ki bu kendi kategorisindeki araçların neredeyse iki katı bir mesafe demek. Toyota yetkilileri aracın gücünden ve konforundan da ödün vermeden, üstelik diğer sedan modellerine göre





yalnızca 1000 dolar farkla otomobili piyasaya sürüyorlar. Toyota'nın gelecek için planları bu kadarla sınırlı değil. Üreticiler yılsonuna kadar lüks ve spor bir model olan Lexus'un da hibrid modelini piyasaya sürmeyi düşünüyorlar. Asıl hedefse on yıllık bir süreçte bütün modellerin birer hibrid seçeneğini tüketiciye sunabilmek.

## BOSCH'TAN DİZEL-HİBRİT TEKNOLOJİSİ

Dünyanın en büyük otomotiv yan sanayi üreticilerinden ve teknoloji geliştiricilerinden biri olan alman Bosch da, dizel hibrid teknolojisini hazırladığını ve otomobil üreticilerine sağlayabileceğini açıkladı. Otomobil üreticileriyle yoğun bir işbirliği içerisinde olan ve sürekli yeni teknolojiler geliştirerek firmaların kullanımına sunan Bosch, dizel motorlarda hibrid teknolojisini kullanıma hazırlayarak, 2008 yılından itibaren otomobillerde kullanıma başlanabileceğini duyurdu. Hatta Audi, Volkswagen ve Porsche'yle antlaşma bile imzalayarak ilk dizel hibrid araçların bu markaların çatısı altından çıkacağı ipuçlarını da vermiş oldu. 2010 yılından itibaren yaygın bir şekilde kullanılacağı düşünülen dizel hibrid motorlar sayesinde yakıt ekonomisi ve düşük egzoz emisyonları sağlanmış olacak. CO2 emisyonunu bu teknolojinin kullanılmasına başlanmasıyla birlikte km'de 100 gr'nin altına düşürmeyi hedefleyen Bosch, yakıt ekonomisinde de büyük bir atılım olacağını öngörüyor. Dizel motorlar için elektronik kontrol ünitesi ve motorla uyumlu çalışacak düzgün birleştiricilerin firmalara sağla-

nacağı açıklanırken, Bosch'un dışında PSA grubu da kendi bünyesinde dizel hibrid teknolojisini geliştirmeye devam ediyor. PSA'nın da yine Bosch gibi 2010 yılından itibaren bu teknolojiyi ilk olarak 308 modelinde kullanmaya başlaması planlanıyor. Yurtdışında hibrid teknolojisi bu denli hızla yayılırken ülkemizde de TÜBİTAK ve de özel şirketler bünyesinde hibrid araçların prototipleri üretiliyor. Bu şirketlerden biri olan Otocar'ın son Ar-Ge çalışmalarından biri de Türkiye'nin ilk hibrid otobüs prototipi olan Doruk 160 LE Hibra.

## OTOKAR'DAN TÜRKİYE'NİN İLK HİBRİD OTOBÜSÜ

Dünyada giderek yaygınlaşan hibrid teknolojilerinin kullanıldığı otobüs, hem dizel hem elektrik ile çalışıyor. TÜBİTAK destekli bu projede, Otocar, önümüzdeki yıllarda araç testlerini başlatarak aracı mükemmelleştirmeyi hedefliyor.

Otocar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Türkiye'ye çağdaş toplu taşımacılık çözümleri sunuyor olmaktan ve Türkiye'nin ilk hibrid otobüsünü tasarlamaktan dolayı çok büyük bir gurur yaşadıklarını açıkladı.

Görgüç sözlerine şöyle devam etti: "Otocar bir yandan yeni ürün geliştirmelerine devam ederken, dünyanın önde gelen otomotiv firmalarının yaptığı gibi, ürünlerinde yeni teknolojileri de deniyor. Doruk 160 LE Hibra modeli bu çalışmalarımızın bir örneği. Aynı zamanda Türkiye'nin ilk hibrid otobüs prototipi olan bu araç, Otocar'ın otomotivde ulaştığı teknoloji ve tasarım kabiliyetine güzel bir örnek."

Dünyada giderek yaygınlaşan hibrid teknolojilerinin kullanıldığı bu otobüs, hibrid otobüs hem jeneratörü besleyen dizel yakıt, hem de akülerde depolanan elektrik ile çalışıyor. Sadece fosil yakıtlarla çalışan otobüslere kıyasla düşük emisyon seviyesi, daha düşük seviyelerde NOx, CO2 gibi gaz atıkları ve düşük yakıt tüketimi sunuyor. Bu yönüyle doğa ile barışık otobüs, doğal kaynakları koruyarak daha az çevre kirliliğine neden oluyor. Hibrid otobüs ayrıca kullanıcıya dizel motorlu otobüslere kıyasla yüzde 20'ler düzeyinde daha düşük yakıt tasarrufu ve düşük işletme maliyetleri gibi avantajlar sunuyor.

## HİBRİT OTOBÜSÜN ÇALIŞMA SİSTEMİ

Doruk otobüs serisi aynı platform üzerinde farklı çözümler sunabilecek bir şekilde tasarlanmıştır. Bu, ürün geliştirme çalışmaları daha etkin ve hızlı bir hale getiriyor. Bu nedenle Doruk'u yeni ürün geliştirme çalışmalarında bir platform olarak kullanılıyor. Otocar'ın ağır ticari araç alanında tasarladığı bir prototip otobüs olan Doruk 160LE Hibra da Otocar'ın Doruk LE serisi otobüsü üzerinde geliştirilmiş. Araç Doruk serisinin dayanıklılık, güvenilirlik, performans, konfor gibi tüm karakteristik özelliklerini taşıyor. Bu yeni otobüs prototipi, hibrid otobüs hem jeneratörü besleyen dizel yakıt, hem de akülerde depolanan elektrik ile çalışıyor. Araç, elektrik motorlu tahrik sistemleri, güç kontrol üniteleri ve kontrol yazılımları, enerji depolama ve şarj sistemleri ve rejeneratif frenleme gibi teknolojik yeniliklere sahip.

Araçta iki güç ünitesi yer alıyor. Dizel Güç Ünitesi, elektrik motoru için gereken elektriği üretiyor ve aküleri şarj ediyor. Elektrik Güç Ünitesi; elektrik motoru vasıtasıyla aracın hareketini sağlıyor, araç hızlanırken veya yokuş çıkarken aküler tarafından güç takviyesi yapılıyor ve araç yavaşlarken veya yokuş inerken elektrik motoru aküleri şarj ediliyor.

## TÜBİTAK'DA HİBRİD OTOMOBİL GELİŞTİRDİ

TÜBİTAK Enerji Enstitüsü'nün gerçekleştirdiği projeler arasında da elektrikli araç, bomba imha robotu, ve yakıt katkılarının dizel motorlara etkilerinin incelenmesi gibi projeler bulunuyor. Elektrikli araç teknolojisinin sunduğu üstünlükler şu şekilde sıralanıyor; yakıt tasarrufu, çevreye yayılan emisyonların azaltılması, gürültüsüz çalışma, az bakım gereksinimi, çoğu uygulamada transmisyon gerektirmeme, kullanım kolaylığı. Otomotiv firmaları için ise hibrid elektrikli araç prototipleri yapılmış durumda. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hibrid teknolojiye olan ilgili gün geçtikçe artıyor. Günümüzde çoğunlukla kara taşıtlarında hibrid teknoloji kullanımı söz konusu iken ilerleyen yıllarda bu teknolojinin enerjinin farklı kullanımını argümanı ile pek çok alanda görüleceği düşünülüyor.





# “Sanayici rekabet gücünü kaybetti”

**ADANA SANAYİ ODASI BAŞKANI ÜMİT ÖZGÜMÜŞ, GİRDİ MALİYETLERİNİN DÜŞÜRÜLMESİ İÇİN YAPISAL REFORMLARIN YAPILMAMASI VE DÜŞÜK KUR-YÜKSEK FAİZ UYGULAMASINDAN DOLAYI TÜRKİYELİ SANAYİCİNİN HIZLA REKABET GÜCÜNÜ KAYBETTİĞİNİ, ÜRETİMDEN VAZGEÇİP İTHALATÇI KONUMA GEÇTİĞİNİ SÖYLÜYOR.**

**A**merika Birleşik Devletleri'nde başlayan ve tüm dünyaya yayılan küresel kriz etkilerini Adana'da da hissettiriyor. Adana Sanayi Odası (ADASO) Başkanı Ümit Özgümüş, Adana'daki pek çok firmanın kapanmaya başladığını, kapanmayanların ise işçilerine üç-

retli-ücretsiz izin vererek üretimlerini durdurduğunu söylüyor. Kriz sürecine girilmeden önce yapılması gerekenleri dile getirdiklerini ve girdi maliyetlerinin düşürülmesi için yapısal reformlar beklediklerini aktaran Özgümüş, bu reformların yapılmadığını, krizin ise zaten rekabette gücü azalmaya başlayan sana-

yicinin işini daha da zorlaştırdığını ifade ediyor.

## **REFORMLAR YAPILMADI**

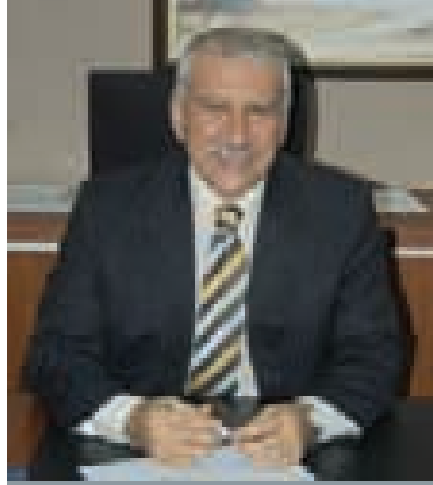
ADASO Başkanı Ümit Özgümüş, ABD'de başlayan küresel krizin alevlerinin Adana'ya da geldiğini ve ciddi bir biçimde yaktığını söylüyor. Adana'daki

pek çok firmanın kapanmaya başladığını da sözlerine ekleyen Özgümüş, kapanmayanların ise işçilerine ücretli-ücretsiz izin vererek üretimlerini durdurduğunu belirtiyor.

Krizin başlamasının ardından firmalara verebilecekleri çok fazla öneri olmadığını aktaran ADASO Başkanı Ümit Özgümüş şöyle devam ediyor: "Krizden nasıl çıkılacağı değil de, bu sürece girmeden önce krizi yaşamamak için yapılması gerekenleri sürekli dile getirdik ama olmadı. Öncelikle yapılması gereken çok önemli yapısal reformlar vardı. Yani eğer yapısal reformlar yapıp sanayiye rekabet gücü kazandırılabilseydi bugün bu kadar fazla krizden çıkmak için öneri aramıyor olacaktık." ADASO Başkanı Özgümüş, ABD merkezli küresel kriz yaşanmasaydı bile, Türkiye'de işlerin kötüye gitmeye başladığını ifade ederek, "Bunun temel nedeni sanayideki rekabet gücünün giderek azalması. Yani girdi maliyetlerinin düşürülmesi için yapısal reformların yapılmaması ve düşük kur- yüksek faiz uygulamasından dolayı Türk sanayisi zaten hızla rekabet gücünü kaybetti, üretimden vazgeçti ve ithalatçı konuma geçti. 2008'de Amerika'da başlayan küresel kriz de bu durumun tuzu biberi oldu. Sonuç olarak, son 2-3 yıl gibi 2008'de kayıp yıllar listesine eklenen bir yıl oldu" diyor.

## 2009'UN 2. YARISINDA DURUM DÜZELİR

Dünya'da şu anda krize parasal müdahale edebilecek çok büyük bir imkânın olduğunu belirten ADASO Başkanı Özgümüş, "Nitekim bugüne kadar olan toplam müdahale miktarı 3 trilyon doları geçti. Yani büyük ölçüde finansman sorunu çözüldü, eğer 2009'un ilk yarısında dünyada psikolojik yapıda düzelirsek, ikinci yarısından sonra yavaş yavaş durumun düzelmesini umuyoruz" diye konuşuyor. Bu konuda kesin bir tarih vermenin de çok doğru olmadığını söyleyen ADASO Başkanı Özgümüş şöyle devam ediyor: "Dünyada buna benzer bir kriz daha önce yaşanmadığı için bu krizin ne zaman ve nasıl biteceği konusunda bir yorum yapılabilmesi mümkün değil. 2009'un ilk yarısında dış piyasanın özellikle Av-



### Ümit Özgümüş

Adana Sanayi Odası Başkanı

*Bugüne kadar dünya çapında krize karşı 3 trilyon dolarlık müdahale gerçekleştirildi. Büyük ölçüde finansman sorunu çözüldü, eğer 2009'un ilk yarısında dünyada psikolojik yapıda düzelirsek, ikinci yarısından sonra yavaş yavaş durumun düzelmesini umuyoruz.*

rupa piyasasının açılmayacağı belli, çünkü çok ciddi bir stok birikimi var ve o stokların eritilmesi gerekiyor. Bu nedenle içerde piyasanın dönmesi ve canlanması için de kamu yatırımlarının yapılması şart. Şu anda Türkiye'de enflasyonun yükselmemesi mi yoksa piyasanın çalışması mı tercih ediliyor bu çok önemli. Bu ortamda enflasyonun birkaç puan yükselmesini göze almak gerek, aksi takdirde iç piyasanın canlanması çok zor."

Adana Sanayi Odası'na kayıtlı toplam 1935 firma bulunduğunu aktaran ADASO Başkanı Özgümüş, "Bu firmaların toplam 121 tanesi makine sektöründe faaliyet göstermektedir. Adana'dan toplam 9 firma 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Anketinde ilk 500'de yer aldı" diyor.

Özgümüş, ekonomik krizin etkileri nedeniyle önceki yıllarda yakalanan başarıların 2009'da yakalanmasının zor olduğunu belirterek şöyle devam ediyor: "Geçen sene firmalarımızın öncelikli hedefi ihracatlarını ve karlarını artırmaktı. Şu anda firmalarımızla görüştüğümüzde, 2009 yılında büyük çoğunluğun mevcut durumu korumak için çabaladıklarını görüyoruz. Bu nedenle geçmiş senelerde elde ettiğimiz başarı-

ları 2009 yılında yakalayabileceğimizi beklemiyoruz."

## KOBİ'LERE EĞİTİM VERİYORUZ

ADASO Başkanı Özgümüş, Oda olarak, özellikle KOBİ'lere mesleki konularda eğitim vererek, güncel konulardan onları haberdar ederek, yeni çıkan ilgili kanun ve yönetmelikler konusunda bilgilendirici toplantı ve paneller düzenlediklerini aktarıyor. Özgümüş şöyle devam ediyor: "Ayrıca bölge ihracatımızı artırmak ve yeni pazarlara ulaşmak amacıyla üyelerimize yönelik yurtdışı ziyareti gerçekleştirmek ve yurtdışından gelen heyetlerle üyelerimizi buluşturmak önceliklerimizin başında gelmektedir.

Bu kapsamda, 2008 yılında üyelerimizin dış ticaretlerini artırma, ortak yatırım ve iş yapma, know-how transferinde bulunmalarına imkan sağlamak amacıyla Makedonya, Kırgızistan, Suriye gibi ülkelere ikili iş görüşmeleri esasına dayanan yurt dışı iş heyeti organizasyonları düzenlemiştir.

2009 yılında da üyelerimizin ekonomik ve ticari faaliyetlerine katkıda bulunacak bu tür organizasyonlara devam edeceğiz." ADASO Başkanı Özgümüş, Oda üyelerinin toplam 22 meslek grubundan oluşmakta olduğunu ve yaptıkları bütün çalışmaların her sektöre yönelik olduğunu aktararak, "Gerçekleştirdiğimiz dış pazar artırma faaliyetlerinin tümünde, her sektör için yararlı olabilecek organizasyonlar yapıyoruz. Ziyaret ettiğimiz ülkelerde ve bizi ziyaret eden gruplarda, öncelikle sektörel analizler yaparak, firmalarımız için faydalı olacak şekilde görüşmelerin yapılacağı organizasyonlar yapıyoruz.

Bu anlamda, makine sektöründe faaliyet gösteren firmalarımıza da onların iştiğal konusuna göre organizasyonlar düzenlemekteyiz" diyor. ADASO aynı zamanda ayda 2 kere "Adana Sanayi Odası Gazetesi" çıkartıyor. Gazetede, üyelerin ekonomik gelişmeler, ulusal ve uluslararası fuarlar, iş olanakları konusunda bilgilendirilmesi, mevzuat değişikliklerinin ve Oda tarafından gerçekleştirilen faaliyetlerin duyurulması amaçlanıyor. 2000 adet basılan gazete üyelere, ülke ve kent protokolü ile Dış Ticaret Ataşelikleri'ne ulaştırılmakta.

# Vincin ustası Bülbüloğlu

**1986 YILINDA ANKARA'DA FAALİYETE GEÇEN, 2006'DA 20'İNCİ KURULUŞ YILINI KUTLAYAN BÜLBÜLOĞLU ŞİRKETLER GRUBU, 2009 YILINDA DÜNYAYI KASIP KAVURAN KRİZE RAĞMEN DENEYİM VE BEKLENTİLERİ İLE DİMDİK AYAKTA DURUYOR.**

**T**ürkiye vinç sektöründen bahsetmek gerekirse vinç sanayi yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri adı altında anılıyor. Kullanım alanları öylesine geniş ki tarım, sanayi ve hizmet sektörleri dâhil olmak üzere tüm iktisadi

alanlarda kendine yer edinebiliyor. Sektör ürünleri, özellikle imalat sanayisinde gerek üretim sürecinde gerek nihai ürünlerin son kullanıcı ile buluşturulması aşamalarında önemli yer tutuyor. Gerçekleştirdiği fonksiyon itibarıyla sahip olduğu önemin yanında, ileri tekno-

loji ile yüksek katma değer üreten makine, elektrik-elektronik gibi ana mühendislik dalları tarafından imal edilen ara malı ve nihai ürünleri de bünyesinde toplaması, bu sektörün genel imalat ve içindeki yerini vazgeçilmez kılıyor. Sektör kısaca böyle iken Türkiye'de Bülbü-

lođlu Vinç BVS bu önemli sektörün da-  
lında ciddi bir oyuncu olarak göze çar-  
pıyor. Bülbüloğlu Şirketler Grubu Ge-  
nel Koordinatörü M. Engin Dinçman,  
Bülbüloğlu' nun dost ve müşterilerin-  
den aldığı güç ve güvenle bugün vinç  
sektörünün en önde gelen firmaların-  
dan biri olduğunu ve Türk sanayisinde  
hakkı olan yeri aldığını söylüyor. Dinç-  
man, firmanın faaliyetlerini şu şekilde  
aktarıyor: "İmalat ve hizmet sektöründe  
faaliyet gösteren çeşitli müşterilerin ih-  
tiyaç ve taleplerine yönelik monoray,  
gezer köprü, portal, pergel, ağır tonajlı  
ex-proof, proses vinçleri ve çelik  
konstrüksiyon yapıların imalatını ger-  
çekleştiriyoruz. Ürünlerimizin kullanım  
alanları ve müşterilerimizin amaçları  
doğrultusunda 1 ton hafif tonajlı yükler-  
den 120 ağır tonajlı yüklere kadar çeşit-  
lilik gösteriyor.

Ayrıca 120 ton ve üzeri kapasitelerde  
proses vinçleri olarak tabir edilen özel  
amaçlı vinçler de imal ediyoruz. .Bu  
imalatlarımızın yanı sıra İtalya ve İspan-  
ya gibi Avrupa ülkelerinden kaliteli vinç  
ekipmanları ithal ederek sektörlerin tüm  
kaldırma taşıma makineleri taleplerine  
cevap verebiliyoruz"

### **AMERİKAN ORDUSU AFGANİSTAN VE IRAK'TA BÜLBÜLOĞLU'NU SEÇTİ**

Bülbüloğlu'nu diğer firmalardan ayıran  
noktalardan biri ise referansları. Öyle ki  
Amerikan ordusu Afganistan ve Irak'ta  
Bülbüloğlu'nun ürettiği vinçleri kullanı-  
yor. Bunun önemli bir referans olduğu-  
nu dile getiren Karakan, "US Army Cor-  
poration 'a ait Afganistan ve Irak proje-  
lerinde vinçlerimiz kullanılıyor. Rus or-  
taklı Türkiye'nin önde gelen yassı ma-  
mul üretim tesisi MMK Atakaş yatırımlarında  
BVS'yi tercih etti.

Bu proje dahilinde toplamda kullanılacak  
106 adet vincin bir bölümünün üre-  
timi bitmiş teslimatı tamamlanmış du-  
rumda.

Yine Zorlu Endüstriyel Enerji ve Gama  
Power 'ın Rusya'da yer alan önemli Gaz  
Çevrim İstasyonu vinçlerinin üretimi  
firmamız tarafından hayata geçirildi"  
dedi. Ayrıca 2009 yılının başında, Fran-  
sız FAYAT Grup ile BVS çatısı altında  
ortaklığa giren firma, bu operasyonla,  
önemli hedeflerinden biri olan Avrupa



#### **M. Engin Dinçman**

Bülbüloğlu Şirketler Grubu Genel Koordinatörü

*Hedefimize doğru emin adımlarla  
yürüyoruz. Bugüne kadar olduğu gibi,  
bundan sonra da dünyanın her  
yerinde, dünyanın yükünü kaldırmaya  
devam edeceğiz.*

pazarında daha etkili olmak yolunda  
önemli bir adım da atmış oldu.

### **"30 ÜLKEYE İHRACAT İLE GURUR DOLUYUZ"**

Türkiye teknolojiyi dışarıdan alıyor diye  
bilinen bir genel yargıyı ortadan kaldı-  
racak bir örnek olarak öne çıkan Bülbü-  
loğlu firması 30 ülkeye ihracat yapıyor.  
Bu ülkelerin arasında dünyaya teknoloji  
pazarlayan ülkeler bile var. İhracat port-  
föylerinden bahseden Dinçman, "Ulus-  
lararası pazarlarda yer alabilmek için  
gerekli rekabet üstünlüğü, ancak tek-  
nolojik üstünlük ve inovasyon yetene-  
ğiyle mümkün olduğundan bilgi ve ser-  
mayeye dayalı yenilikçi ürünler geliştiri-  
lmemelidir. Bu amaçla firmamız teknolo-  
jinin yeni imkânlarını sürekli olarak üre-  
timine yansıtılmaktadır. Sonuç olarak uy-  
gulamalarımız uluslararası arenada fir-  
mamıza rekabet üstünlüğü yaratmakta-  
dır" diyor. Bugün sadece Türkiye'nin  
her noktasında çalışmakta olan makine-  
lerle değil, Suudi Arabistan, Katar, Mı-  
sır, Cezayir, Sudan, Afganistan, Birleşik  
Arap Emirlikleri, Filistin, Irak, İran, Su-  
riye, Ürdün, Türk Cumhuriyetleri, Rus-  
ya, Romanya, Almanya, Belçika, Fransa,  
İtalya, Arnavutluk, Tunus, Portekiz, Ro-

manya, İsrail'e makine ihraç etmenin  
gururunu yaşamakta olduklarını ifade  
eden Dinçman sözlerini şöyle sürdürdü;  
"Halen 30 ülkede hizmet veren makine-  
lerimiz üstün kalite ve hizmet anlayışı  
prensinin bir meyvesi olarak 2009 yılı  
içerisinde de çalışmaya devam edecek-  
tir. Ayrıca ABD pazarına giren ilk Türk  
firma olmanın haklı gururunu yaşamak-  
tayız. ABD'ye vinç ihracatımız da sürekl-  
li olarak artıyor."

### **SERİ İMALATA GEÇİYORUZ**

Üreticilerin insan kaynakları konusunda  
seçici olması gerektiğini ve bunu kendi  
firmalarında ciddi bir şekilde ele aldıkları-  
nı belirten Dinçman, "Firmamız tecrü-  
beli ve eğitimli bir proje ekibiyle teknik  
çalışmaya önem vermekte, gelişime ve  
yeniliklere açık bir yol izlemektedir. Tek-  
nolojinin yeni imkânları sürekli olarak  
üretimine yansıtılmakta olan firmamız bil-  
gisayar destekli tasarım yapmakta ima-  
latlarında bilgisayar teknolojilerinden ya-  
rarlanmaktadır. Tasarım konusunda fir-  
mamızın herhangi bir firmayla lisans ve-  
ya know-how anlaşması olmayıp tüm ta-  
sarımlar firmamıza aittir" diyor. Öte yan-  
dan kurumsallaşma ve büyüme yolun-  
daki yatırımlarına hızla devam eden ve  
basamaklarını emin adımlarla tırmanan  
BVS'nin pazarını giderek genişlettiğin  
aktaran Dinçman, "İleri teknoloji kullanı-  
larak uzun soluklu bir AR-GE çalışma-  
sonrası kaldırma ünitelerinde 2009'un  
ikinci yarısında seri imalat geçerek hem

“Sektörün sorunlarını aktaran Bülbüloğlu Şirketler Grubu Genel Koordinatörü M. Engin Dinçman, öncelikli olarak sektörün AR-GE çalışmalarına önem vermesi gerektiğini dile getiriyor. Ayrıca uluslararası standartlara uygun imalat yapan firmaların merdiven altı üretime karşı korunması ve yatırım mallarında KDV indirimine gidilmesi sektörün sorunlarına karşın çözüm önerileri olarak sunuluyor.”

yurt içi hem de dünya pazarına yönelik rekabet şansımızı artırmak hedefindeyiz” şeklinde konuştu.

### “DÜNYANIN HER YERİNDE, DÜNYANIN YÜKÜNÜ KALDIRMAYA DEVAM EDECEĞİZ”

2008 yılı içerisinde sektörün önemli kuruluşların büyük projelerinde sözleşmeler imzalayan Bülbüloğlu firması krize rağmen 2009 yılında da umutla giriyor. Türkiye'nin en büyük vinç fabrikasına

sahip olan Bülbüloğlu, 2008 yılı için ek holleri sayesinde arttırılmış üretim kapasitesi ile Organize Sanayi Bölgesi'ndeki geniş alanında müşterilerine daha kaliteli hizmet ve etkin pazarlama faaliyetleri sunarak ihracat kapasitesini önemli oranda arttırdığını aktırıyor. Dinçman, 2008 yılını hedeflerinin çok üzerinde bir ihracat rakamıyla kapattıklarını, ekonomik krizin etkisini gösterdiği 2009 yılında, asgari olarak mevcut durumun korunması ve bununla birlikte ekonomik krizin yarattığı etkileri lehimi-



ze çevirerek bu kriz ortamında daha iyi işler alabilmek başlıca amaçlarından biri olduğunu söylüyor. Dinçman, “Bu bağlamda ihracat rakamlarımız 2009 yılının ilk üç ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla daha yüksek çıkmıştır. Bu da hedefimize doğru emin adımlarla yürüdüğümüzün bir göstergesidir. Bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da Dünyanın her yerinde, dünyanın yükünü kaldırmaya devam edeceğiz” dedi.

### SEKTÖR “MERDİVEN ALTI” KISKACINDA

Sektörün en önemli sorunlarından birinin, diğer sektörler içinde sorun teşkil eden ve merdiven altı diye tabir edilen, herhangi bir standart ve kalite yönetimi uygulamayan firmalar olduğunu belirten Dinçman, bugün 200'e yakın vinç üreten firma varken bunların sadece 8-10 adedinin gerçek manada vinç üretimi yapmakta olduğunu altını çiziyor. Dinçman, aynı zamanda buları ihraç edebildiklerini ve bunun Türkiye'nin imajı konusunda sıkıntı yaratabileceği belirtiyor. Dinçman sözlerini şu şekilde







sürdü: “Merdiven altı firmaların yurt içi pazarda fiyat açısından haksız rekabet ve imalat açısından doğru olmayan bir ortam yaratması kuşkusuz tüm firmaları olumsuz etkiliyor. Asıl imalat konusu vinç olan sektörü sırtlayan önemli firmaların aynı platformda bir araya gelerek hem standardizasyon hem fiyat ile ilgili ortak çalışma yapılması gerekiyor.”

### **AR-GE VE VERGİ İNDİRİMİ ÖNCELİKLI KONULAR**

Sektörün sorunlarını anlatan Dinçman, öncelikli olarak sektörün AR-GE çalışmalarına önem vermesi gerektiğini dile getiriyor. Diğer bir konunun da, uluslararası standartlara uygun imalat yapıları gerektiğini ve ülke yönetimi açısından ise yatırım mallarında KDV indirimi olması gerektiği belirten Dinçman: “Türkiye’nin son yıllarda makine ithalatı ihracatının çok üzerinde seyretmektedir. İhracatı daha yukarılara çekmek için öncelikle aynı faaliyet konusuna sahip aynı zamanda rakip firmaların Avrupa’da olduğu gibi bu firmaları destekleyen kurumlarla ortaklaşa bir çalışma yürütmesi gerekmektedir. Firmalar AR-

GE çalışmalarına önem vererek, uluslararası standartlara uygun imalat yapıları şarttır. Ülke yönetimi açısından ise yatırım mallarında KDV indirimi, iş gücü maliyetlerini etkileyen vergi yükünün azaltılması, yabancı sermayenin yerli üreticilerle iş birliği geliştirilmesi gibi başlıca önlemler olarak sıralanabilir” şeklinde konuştu.

### **YÜKSEK PERFORMAN DÜŞÜK MALİYET**

Pazara sundukları ürün ve hizmetlerin, kalite standartlarını ve performanslarını sürekli yükseltmek ve maliyetlerini düşürmenin birincil hedefleri olduğunu söyleyen Dinçman, “Bunu gerçekleştirirken, insani değerlere, çevre ve hukuk kurallarına saygılı olmak, müşterilerin uzun vadeli memnuniyetinin de teminatıdır. Bu bağlamda ISO 14001:2004” Çevre Yönetim Sistem Sertifikası ile bu hassasiyetimiz tescillenmiştir” dedi. Üretimden servise kadar olan tüm aşamalarda, işleri sadece zamanında yetiştirmek değil, müşteriye en iyi kaliteyi sunmanın firmalarının yönetim ve işçi kadrosunun en önemli hedef olduğu-


nun altını çizen Dinçman, firmanın faaliyet gösterdiği pazarda önemli bir oyuncu olmasını bu hedefler doğrultusunda taviz vermeden hareket ederek sağladıklarını belirtti. Müşterilerden kalite ile ilgili çok güzel övgüler aldıklarını ve bunun çalışanlarını yüreklendirdiğini dile getirdi. Bu hedeflerle yolunda ilerleyen Bülbüloğlu VİNÇ BVS’nin bu anlamda birçok ödüle layık görüldüğünden bahseden Dinçman sözleri şöyle noktalandı: “Yurtiçi pazarında olduğu gibi uluslararası pazarda yer alan müşterilerimizden kalitemiz ile ilgili çok güzel övgüler alıyoruz. Kurulduğumuz günden bugüne “üstün kalite” ve “üstün hizmet” ilkelerinden ayrılmayan firmamız binlerce müşterimizden almış olduğu takdir ve güvenin yanı sıra TUV den onaylı “DIN EN ISO 9001:2000” kalite , “CE “ Uygunluk Belgesi , “ DIN EN ISO 3834-2” Kaynak Kalitesi Uygunluk Sertifikası, “OHSAS 18001” Mesleki Sağlık ve Güvenlik Yönetim Sistem Sertifikası , “ISO 14001:2004” Çevre Yönetim Sistem Sertifikası , “GOST-R” Rusya Kalite Belgesi ve “ ROSTEKHNADZOR (RTN)” Kullanım İzin Belgesi ile bu temel prensibimiz tescillenmiştir.”



KAPAK

moment 26 expo

# Hayatı birbirine bağlayan elemanlar



**YAKLAŞIK OLARAK 3 BİN  
500 FARKLI ÜRÜNDEN  
MEYDANA GELEN BAĞLANTI  
ELEMENLARI SEKTÖRÜ,  
İNŞAAT, OTOMOTİV, BEYAZ  
EŞYA, ELEKTRİK,  
ELEKTRONİK VE MOBİLYA  
GİBİ ANA SEKTÖRLER BAŞTA  
OLMAK ÜZERE, TÜM İMALAT  
SANAYİNE ÜRÜN VERİYOR.  
TÜRKİYE'NİN 180 FARKLI  
ÜLKEYE İHRACATINI YAPTIĞI  
BAĞLANTI ELEMENLARI, ÇOK  
FAZLA GÖRÜLMEMEYEN ANCAK  
GELİŞMEKTE OLAN VE HER  
YIL HACMİNİ BÜYÜTEN  
SEKTÖRLERDEN BİR TANESİ.**

**B**ağlantı elemanları sektörü, özellikle vida, civata, somun, pul, rondela, perçin gibi sanayi ürünlerinin bir araya getirilerek bütünleştirilmesinde kullanılan ve sadece sanayi ürünlerinde değil insanların yaşamlarında kullandıkları tüm eşyaların bir arada durmasını sağlayan elemanlardır. Bağlantı elemanları sektörü yaklaşık olarak 3 bin 500 farklı üründen meydana geliyor. Söz konusu sektör; inşaat, otomotiv, beyaz eşya, elektrik, elektronik ve mobilya gibi ana sektörler başta olmak üzere, tüm imalat sanayine ürün veriyor. Türkiye'nin 180 farklı ülkeye ihracatını yaptığı bağlantı elemanları, çok fazla görülmeyen ancak gelişmekte olan ve her yıl hacmini büyüten sektörlerden bir tanesi.

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre 2007 yılında toplam bağlantı elemanları ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 20 oranında artış göstererek 25,3 milyar dolar değerine ulaştı. Dünya bağlantı elemanları ihracatında ilk sırada Almanya yer alıyor, bu ülkeyi Çin ve Tayvan takip ediyor. Türkiye, 2007 yılında bağlantı elemanları ihraç eden ülkeler arasında 25. sırada yer aldı. Bağlantı elemanları ihracatı yapan ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 38 ile Çin'de gözlemlendi. Söz konusu ülkenin dünya bağlantı elemanları ihracatı içerisindeki payı ise yüzde 16,6.

### İTHALATTA ARTIŞ YAŞANDI

2007 yılında bağlantı elemanları ithalatı, bir önceki seneye kıyasla yaklaşık yüzde 20 oranında artarak 29,3 milyar dolar olarak gerçekleşti.

3,9 milyar dolar ithalatı ile ABD, dünya genelinde bağlantı elemanları sektör ithalatı yapan ülkeler arasında lider konumunda yer alıyor. Söz konusu ülke dünya genelinde bağlantı elemanları sektör ithalatından yüzde 13,4 pay alıyor. ABD'yi Almanya, Çin, Meksika ve Fransa takip ediyor. Bağlantı elemanları ithalatı yapan ilk 10 ülke arasında en fazla ithalat artışı yüzde 45,1 ile İtalya'da gözleniyor. Türkiye, 2007 yılında, bağlantı elemanları ithalatı ile dünya sektör ithalatında 21. ülke konumunda yer aldı. Türkiye'nin son iki yıldaki bağlantı elemanları ihracatına bakıldığı zaman sek-

**“Mitaş Civata Genel Müdürü Serdar İskender: “Sektördeki en büyük sorun ithal edilmek zorunda kalınan hammadde. Bağlantı elemanları üretiminde kullanılacak, orta ve yüksek karbonlu, nitelikli, soğuk dövmeğe uygun çelikler, yurt dışından ithal edilmektedir. Hammaddenin ithal edilmesi, girdi maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. İthalat nedeniyle, genel maliyet içerisindeki payı yüzde 55'i bulan hammadde maliyetleri, bağlantı elemanları sektörünün uluslararası piyasalarda rekabet şansını da azaltmaktadır.”**

tör ihracatının 2008 yılında yüzde 27,7 oranında artış göstererek 202 milyon dolar seviyesinde gerçekleştiği görülebilir.

Türkiye'nin 2008 yılındaki sektör ihracatı, ürün bazında incelendiğinde, 47 milyon dolar ile birinci sırada 'demir veya çelikten diğer başlı civatalar' yer aldığı, onu 22 milyon dolar ile 'altı köşeli, başlı, demir veya çelikten, çekme direnci mm2.de 800 N'dan fazla olan civataların' izlediği görülüyor. En fazla ihracat artışı ise, 'demir veya çelikten başsız,

çekme direnci mm2.de 800 N'dan fazla olan vidalar'da kaydedildi. 2008 yılında ihracatında düşüş görülen ürünlerin başında 'paslanmaz çelikten altı köşeli yivli başlı vidalar' ve 'demiryolu yapım malzemesinin tespitinde kullanılan demir veya çelikten vidalar' gelmekte.

### EN FAZLA İHRACAT ALMANYA'YA

2008 yılı Türkiye'nin ülkeler itibarıyla bağlantı elemanları ihracatı incelendiğinde, yaklaşık 74 milyon dolar ile Al-

### TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE BAĞLANTI ELEMANLARI İHRACATI (\$) (GTİP 73.18)

SIRA	ÜLKE	2006	2007	2008	Değişim (%) (2007-2008)
1	ALMANYA	40.782.249	59.430.769	73.850.720	24,3
2	FRANSA	5.615.837	8.220.549	11.940.130	45,2
3	İNGİLTERE	6.194.878	6.785.720	7.916.212	16,7
4	RUSYA	2.897.806	5.370.723	6.640.319	23,6
5	TÜRKMENİSTAN	2.332.107	2.750.635	6.323.886	129,9
6	EGE SERBEST BÖLGE	4.160.517	5.982.284	5.495.775	-8,1
7	IRAK	2.806.410	3.344.588	4.518.522	35,1
8	İTALYA	2.762.616	3.356.051	4.103.571	22,3
9	ROMANYA	2.000.244	3.777.489	4.072.891	7,8
10	CEZAYİR	1.097.972	2.066.446	3.951.907	91,2
	DİĞER ÜLKELER	42.406.405	56.755.901	72.690.442	28,1
	TOPLAM	113.057.041	157.841.155	201.504.375	27,7

Kaynak: TÜİK





manya'nın ilk sırada yer aldığı görülür. Türkiye'nin sektör ihracatında diğer önemli pazarları ise sırasıyla Fransa (11,9 milyon dolar), İngiltere (7,9 milyon dolar), Rusya (6,6 milyon dolar) ve Türkmenistan (6,3 milyon dolar) oldu. Diğer taraftan, Türkiye'nin sektör ihracatındaki ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı gerçekleşen pazar Türkmenistan olurken, onu Cezayir takip etti. Dünya sektör ithalatında ilk sırada yer alan ABD, Türkiye'nin sektör ihracatında ilk 10 ülke arasında yer alıyor.

Türkiye'nin 2007 yılında 389 milyon dolar olarak gerçekleşen bağlantı elemanları ithalatı, 2008 yılında yüzde 18 artarak 457,3 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye'nin bağlantı elemanları ithalatında ilk sırada yer alan 'demir veya çelikten diğer başlı vidalar', 48,7 milyon dolar değerindeki ithalatı ile sektör ithalatının yüzde 11'ini teşkil ediyor. Sektör ihracatımızda ikinci sırada yer alan 'demir veya çelikten diğer başlı civataların' ithalat değeri 44 milyon dolar. Diğer taraftan, 'paslanmaz çelikten başsız civatalar', ithalatında en fazla düşüş görülen kalem.

2008 yılında bağlantı elemanları sektö-

ründe, Türkiye'nin başlıca tedarikçisi Çin oldu. 2007 yılında yaklaşık 89 milyon dolar değerinde bağlantı elemanları ithal edilen Çin'den, 2008 yılında 121 milyon dolar değerinde bağlantı elemanları ithal edildi. 2008 yılında sektör ithalatında Çin'i, 93,2 milyon dolar ile Almanya, 61 milyon dolar ile Fransa takip etti. Türkiye'nin sektör ithalatındaki

ilk 10 ülke arasında en fazla ithalat artışı gözlenen ülke ABD'yken, onu Fransa takip etti. Bu ülkeler arasında en fazla düşüş yaşanan ülke ise İngiltere oldu.

### 158 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLDİ

2008 yılında Türkiye'nin bağlantı elemanları ihracatı, bir önceki seneye kı-

### 12'Lİ GTİP BAZINDA TÜRKİYE'NİN EN FAZLA İHRACATINI YAPTIĞI 10 BAĞLANTI ELEMANI (\$) (GTİP 73.18)

MADDE ADI	2006	2007	2008 Değişim(%) (2007-2008)	
Demir/Çelikten Diğer Başlı Civatalar	25.698.331	34.416.636	47.183.210	37,1
Altı Köşeli Başlı Civata; Demir/Çelikten, Çekme Direnci Mm2.De 800 N./Daha Fazla	13.910.292	19.265.742	21.579.249	12,0
Demir/Çelikten Vida Benzeri Diğer Eşya; Diş Açılmamış	11.677.807	17.801.962	21.117.937	18,6
Demir/Çelikten Diğer Rondelalar; Diş Açılmamış	11.812.629	18.246.149	21.018.854	15,2
Demir/Çelikten Diğer Vida, Civatalar Vb (Somunlu/Rondelalı/Değil) (Diş Açılmış)	10.578.490	13.314.119	18.714.895	40,6
Demir/Çelikten Diğer Başlı Vidalar	7.026.936	8.744.682	11.683.954	33,6
Paslanmaz Çelikten Somunlar	3.877.819	8.288.139	10.539.642	27,2
Demir/Çelikten Pimler, Kamalar; Diş Açılmamış	4.180.387	5.957.407	9.242.485	55,1
Ahsap Vidaları; Diğer (Diş Açılmış)	2.628.071	2.918.717	4.104.309	40,6
Demir/Çelikten Emniyet Somunları	1.649.871	2.442.693	4.020.451	64,6

Kaynak: TÜİK



yaşla yüzde 27,7 artarken, sektör ithalatı ise yüzde 17,5 artış gösterdi. Sektördeki dış ticaret açığı yüzde 11 arttı. 2007 yılında 157 ülkeye bağlantı elemanları ihracat yapan Türkiye, 2008 yılında ise 158 ülkeye sektör ihracatı gerçekleştirdi. Tüm dünyayı bir arada tutan 'Bağlantı Elemanları' Türkiye'de de aynı önemli misyonu yerine getiriyor. Ancak Türkiye'nin şartları göz önüne alındığında tüm sanayicilerin çekmekte olduğu sıkıntılar aynen yaşanmakta ve ilave olarak gözle görülmeyen bir yan sanayi ürününün bugüne kadar hak ettiği önemi alamamış olmasının sıkıntılarının da yaşandığı dikkat çekicidir. Bağlantı elemanlarının olmaması durumunda herhangi bir sınav ürününün imal edilemeyeceğinin bilinci ile hareket etmek çok önemlidir. Türkiye'de mevcut olan bağlantı elemanları imalat kapasitesi, ülke ihtiyacından fazla bir kapasitedir. Mevcut kapasitenin çok düşük oranlarda kullanılmasının birkaç sebebi vardır. Bu sebepler arasında; ekonomik koşulların yerinde olmaması, ithalatın kural dışı şekillerde yapılması, teknoloji transferi ve birikiminin yeterli olmamasını sayılabilir.

### “DÜNYA DÖNDÜKÇE VAR OLACAK BİR SEKTÖR”

Bağlantı elemanları sektörünü 'dünya

döndükçe var olacak bir sektör' olarak tanımlayan Mitaş Civata Genel Müdürü Serdar İskender, sektöre Türkiye'de gereken önemin verilmediğini ve sektörün sıkıntılarının artarak devam ettiğini söylüyor. Sektördeki en büyük sorunun ithal edilmek zorunda kalınan hammadde olduğuna değinen İskender şöyle de-

vam ediyor: “Bağlantı elemanları üretiminde kullanılacak, orta ve yüksek karbonlu, nitelikli, soğuk dövmeğe uygun çelikler, yurt dışından ithal edilmektedir. Hammaddenin ithal edilmesi, girdi maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. İthalat nedeniyle, genel maliyet içerisindeki payı yüzde 55'i bulan hammadde maliyetleri, bağlantı elemanları sektörünün uluslararası piyasa-

### TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE BAĞLANTI ELEMANLARI İTHALATI (\$) (GTİP 73.18)

SIRA	ÜLKE	2006	2007	2008	Değişim (%) (2007-2008)
1	ÇİN	68.224.109	89.385.709	121.184.064	35,6
2	ALMANYA	76.618.205	87.897.368	93.161.129	6,0
3	FRANSA	33.317.121	44.201.504	61.020.325	38,1
4	İTALYA	25.780.064	30.699.367	34.572.073	12,6
5	JAPONYA	23.442.340	26.726.141	32.770.179	22,6
6	TAYVAN	12.717.086	18.109.049	18.157.644	0,3
7	ABD	8.412.437	11.634.931	17.462.824	50,1
8	İSPANYA	11.706.474	15.900.590	16.417.307	3,2
9	MALEZYA	8.519.298	13.727.421	13.746.576	0,1
10	İNGİLTERE	14.318.921	12.058.380	10.558.756	-12,4
	DİĞER ÜLKELER	34.364.175	38.713.510	38.213.415	-1,3
	TOPLAM	317.420.230	389.053.970	457.264.292	17,5

Kaynak: TÜİK



larda rekabet şansını da azaltmaktadır.” İskender ayrıca, hammadde tedarik süresinin uzunluğu, ithalatta yaşanan problemler, en az üç ay yetecek kadar stokta hammadde bulundurma zorunluluğu ve stokların getirmiş olduğu finans yükü gibi sebeplerin, ihracat yapmaya çalışan bağlantı elemanları üreticilerini zor durumda bıraktığını söylüyor. İskender şöyle devam ediyor: “Hammadde fiyatlarının ithalat nedeniyle yüksek olması, iç piyasada Uzak Doğu’dan gelen ithal ürünlerle rekabet edilmek zorunda kalınması, üreticiyi düşük fiyatlarda malzeme almaya itmekte, bu durum da kalitesiz bağlantı elemanlarının üretilmesine ve pazarlanmasına neden olmaktadır. Enerji maliyetlerinin yüksekliği ve sürekli artışı, maliyetler üzerinde olumsuz etkide bulunarak, firmaların uluslararası piyasadaki rekabetini de olumsuz etkilemektedir.”

### “UÇUZ ÜRÜN İÇİN UZAK DOĞU’YA YÖNELİYORLAR”

Çelik konstrüksiyon ve inşaat sektörlerinde, bağlantı elemanları standartlarında yüksek mukavemetli olarak tanımlanan (10.9) kalite bağlantı elemanlarının

kullanıldığına değinen İskender, “Yapılan işin büyüklüğüne ve çeşitliliğine göre, kullanılan bağlantı elemanlarının çapları ve mukavemetleri de büyümektedir. Otomotiv, otomotiv yan sanayi, makine sektörlerinde M8, M10, M12, M16 çaplarındaki bağlantı elemanları kullanılırken, çelik konstrüksiyon ve inşaat sektörlerinde M20, M24’den başlayıp M52’ye kadar çıkan büyük çaptaki bağlantı elemanları kullanılmaktadır” diyor. İskender, “M24’ün üzerindeki civatalar, sıcak dövme olarak üretilmektedir. Sıcak dövme bağlantı elemanı üretimi de seri bir üretim olmadığı için üretim maliyetlerinin yüksek oluşu nedeniyle, bağlantı elemanları satış fiyatları da artmaktadır” diye konuşuyor. Çelik konstrüksiyon ve binalarda, bağlantı elemanlarının ağırlığının toplam çelik miktarının yüzde 1-1,5 oranında değişmekte olduğunu aktaran İskender, “Ancak, fiyatsal olarak değerlendirme yapıldığında seçilen bağlantı elemanlarının büyük çaplı, yüksek kaliteli ve özel olması nedeniyle, bağlantı elemanlarının fiyatı çelik fiyatlarının, proje özelliğine

göre iki ya da üç katına çıkabilmektedir” diyor. İskender, çelik taşeronlarının, maliyetleri aşağıya çekebilmek amacıyla toplam maliyet içerisindeki payı çok düşük olmasına rağmen, çelik yapılar için kritik olan bağlantı elemanlarını, ucuz ve düşük kaliteli olarak Uzak Doğu’dan ithal edilen ürünlerden seçtiklerini belirtiyor.

### “KALIP VE YEDEK PARÇADA YURTDIŞINA BAĞIMLIYIZ”

Yerli üreticilerin hammaddede, olduğu

### DÜNYA SIRALAMASINDA TÜRKİYE İHRACATTA 25. SIRADA

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre 2007 yılında toplam bağlantı elemanları ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 20 oranında artış göstererek 25,3 milyar dolar değerine ulaştı. Dünya bağlantı elemanları ihracatında ilk sırada Almanya yer alıyor, bu ülkeyi Çin ve Tayvan takip ediyor. Türkiye, 2007 yılında bağlantı elemanları ihraç eden ülkeler arasında 25. sırada yer aldı. Bağlantı elemanları ihracatı yapan ilk 10 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 38 ile Çin’de gözlemlendi. Söz konusu ülkenin dünya bağlantı elemanları ihracatı içerisindeki payı ise yüzde 16,6.





gibi kalıp ve yedek parça tedariklerinde de yurt dışına bağımlı durumda olduklarının altını çizen İskender, “Ülkemizdeki kalıp üreticileri de, kalıp üretiminde kullandıkları elmas olarak tanımlanan sert metalleri yurt dışından ithal etmektedirler. Ayrıca, kalıpların ısıl işleminde yaşanan problemlerde henüz çözülebilmemiş değildir” diyor. İstenilen kalitede, ısıl işlem yapılamayan kalıpların dayanımlarının da düşük olduğunu belirten İskender, “Bu durumda, maliyetlerin yükselmesine ve kalıpların da ithal edilmesine neden olmaktadır. Bağlantı elemanları kalıplarının üretimiyle ilgilenen çok fazla üretici olmaması, çok yakın bir gelecekte, tüm kalıpların ithal edilmesine de neden olacaktır” diye konuşuyor.

Bağlantı elemanlarının üretim teknolojisinin hızlı bir gelişme göstermesine karşın, teknik elemanların aynı oranda yetiştirilememesi durumunun, sektör içerisinde, vasıflı eleman sıkıntısının doğmasına neden olduğunu aktaran İskender, “Sektörde, vasıflı eleman yetiştirilmesi usta-çırak ilişkisi içerisinde uzun zaman almaktadır. Meslek liselerinde, çok farklı branşlarda eğitim verilmesine karşılık, bağlantı elemanlarıyla ilgili bir

bölümün olmaması, sektörde kaliteli teknik eğitim almış ve konusunda uzmanlaşmış eleman eksikliğini ortaya çıkarmaktadır” diyor. Benzer bir durumun, üniversiteler için de geçerli olduğunu aktaran İskender, “Üniversitelerimizde, bağlantı elemanlarının üretimi, ısıl işlemi, kalite kontrolüyle ilgili herhangi bir ders olmaması ve bu konuda teorik çalışmalar dışında sanayiye yönelik herhangi bir çalışma bulunmaması nedeniyle, istihdam edilecek mühendis bulmakta da zorluk yaşanmaktadır. Bu nedenle, uzun yıllar sektörde mühendis istihdam edilememesi, yapılan çalışmaların mühendislik yaklaşımlarından uzak, tecrübeye dayalı olarak devam etmesine neden olmuştur” diye konuşuyor. Eleman yetiştirme zorluklarının yanında, yetişen elemanların da çok kısa sürede tüm bilgileri öğrendiği düşüncesine kapılarak, fazla beklentilere sahip olmasının, kısa süreli iş değişikliklerine sebep olduğuna da değinen İskender, bu durumun da firmaları maliyet ve zaman kaybına uğrattığını söylüyor.

### “İTHAL HAMMADDE PROBLEMİ ÇÖZÜLMELİ”

İskender sektörün gelişi için çözüm önerilerini ise şöyle sıralıyor: “Öncelikli olarak, bağlantı elemanları sektörünün en önemli problemi olan ithal hammadde probleminin çözülmesi gerekmektedir. Sıcak ve soğuk dövmeğe uygun, vakumlu ortamlarda üretilen nitelikli çeliklerin, yerli çelik üreticileri tarafından üretilmesi teşvik edilmelidir. Bağlantı elemanlarının üretiminde kullanılacak hammaddelerin yerli üreticiler tarafından üretilmesi, maliyetlerin düşmesini sağlayarak, ihracatı artıracaktır. Devletin, ithalatta yerli üreticileri koruyacak tedbirler alması gerekmektedir. Bu amaçla, kaçak ithalatın engellenmesi ve ithalata düzenleme getirilmesi, sektörün dünya ile rekabetteki gelişimini artıracaktır. Bu tedbirlerle, sektördeki atıl kapasitede değerlendirilecektir. Sektörün ihtiyaç duyduğu kalifiye elemanların yetiştirilebilmesi amacıyla, meslek liselerinde, bağlantı elemanlarının üretim metodlarıyla ilgili dersler verilmesi ya da konuyla ilgili bölümler açılması gerekmektedir. Benzer uygulamalar, üniver-

sitelerin makine mühendisliği bölümleri için de yapılmalıdır. Sektörün finansman sorunu, küçük sanayicilere verilecek düşük faizli kredilerle çözümlenmelidir. TÜBİTAK, TIGV, KOSGEB tarafından verilen Ar-Ge desteklerinde, bağlantı elemanları sektöründe faaliyet gösteren firmalara da pay ayrılmalıdır.”

## “KRİZ İHRACATI SEKTEYE UĞRATTI”

Çetin Civata İthalat ve İhracat Müdürü Baha Kutbay ise firmaların özellikle Türkiye içindeki sıkı maliye politikasından ve yaşanan durgunluktan kaynaklanan uzayan vadelere karşı ihracat pazarlarına yöneldiklerini söyleyerek, “İhracat pazarlarına yapılan satış ise 2008 dünya finans krizi ile birlikte ciddi biçimde sekteye uğramıştır. Bu hızlı ve ani talep daralması ise şimdiye kadar istikrarlı biçimde büyüyen ve Türkiye’nin ihtiyacından fazla kurulu kapasitesi ile ülke ihracatına katkısı bulunan sektöre darbe vurmuştur” diyor. Ayrıca sektör üreticilerinin Çin’den gelen üretimler ile sürekli rekabet altında olduklarını belirten Kutbay, “Çin ürünleri sadece Türkiye’de değil gittiğimiz tüm pazarlarda karşımıza alternatif tedarikçi olarak konmakta ve karşılaştırma yapılmaktadır” diye konuşuyor.

Teknolojisi yoğun katma değeri yüksek ve müşteriye özel ürünlerde ise Türkiye’de üretimin avantajlı olduğunu belirten Kutbay, Türkiye pazarının büyüklüğünün yurtdışındaki imalatçılar ile rekabet edebilecek büyük firmaların doğmasına yol açtığını söylüyor. Kutbay şöyle devam ediyor: “Bu firmalar coğrafi avantajı kullanarak, müşteriye özel içinde Ar-Ge olan mal ürettiklerinde Çin ve Hindistan’dan 60 günde gelecek bir malı çok daha kısa süre içinde Avrupa’ya gönderebilmektedirler. Buda hiç şüphesiz bizleri avantajlı konuma getirmektedir.”

Kutbay, “Ayrıca Çin, Tayland ve Tayvan gibi rakiplerimize karşı bizi avantajlı kılan bir diğer unsur ise sürekli olarak stoklu çalışmamız ve müşteri talebini daha hızlı karşılayabilmemizdir” diyor. Coğrafi yakınlık nedeni ve kültür bağlantısının da etkisi ile daha etkin pazarlama yapılabildiğine de değinen Kutbay, “Sonuçta firmalar karşılarında sadece tedarikçi değil bir ortak bir muhatap da almak istiyorlar. Hatta bu yakınlık nedeniyle ortaklıklar, satın almalar, stratejik işbirlikleri artmış, birçok firma bu yolla kendilerini sermaye ve pazarlama olarak güçlendirmeye başlamışlardır” diye konuşuyor.

## “ANTI-DAMPİNG UYGULAMASI ÖNÜMÜZÜ AÇTI”

Çin bağlantı elemanı ürünlerine AB tarafından 2 Şubat 2009 itibari ile getirilen yüzde 80’e yakın anti-dumping vergisinin Türkiye’deki üreticilerin Avrupa’da önünü açtığını aktaran Kutbay, yurt içinde de beklenen anti-dumping vergisi ile üreticilerin bir nebze olsun rahat nefes alacağını ve rekabet gücünün artacağını söylüyor. Kutbay ayrıca imalatı destekleyen ve ihracatı teşvik eden yeni düzenlemeler yapıldığı takdirde Türkiye’deki üreticilerin dünya üzerinde söz sahibi olacaklarını aktarıyor ve ekliyor: “Türkiye bağlantı elemanları alanında Avrupa’nın üretim üssü olmaya aday ülkedir ve her kriz gibi 2008 finansal krizi bittiğinde hızlı bir yükseliş içine girecektir.”

## “UZAK DOĞU’NUN KALİTESİZ ÜRÜNLERİ GETİRİLİYOR”

Norm Civata Satış Müdürü Yaşar Yalçın da sektörün en önemli sorununun hammaddenin dışarıya bağımlı olması olduğunu söylüyor. Yurtiçinde üretilen ham-

## 2008’DE İHRACAT YÜZDE 27,7 ARTTI

2008 yılında Türkiye’nin bağlantı elemanları ihracatı, bir önceki seneye kıyasla yüzde 27,7 artarken, sektör ithalatı ise yüzde 17,5 artış gösterdi. Sektördeki dış ticaret açığı yüzde 11 arttı. 2007 yılında 157 ülkeye bağlantı elemanları ihracat yapan Türkiye, 2008 yılında ise 158 ülkeye sektör ihracatı gerçekleştirdi.

maddenin kalite olarak süreklilik sağlamadığına değinen Yalçın, “Aynı zamanda üretim için gerekli olan makine-lerin tamamı ithaldir. Bir de uzak doğudan çok ucuza kalitesiz ürünlerin Türkiye’ye getirilmektedir” diyor.

Uzak Doğu’dan ithal edilen bağlantı elemanlarına bir kısıtlama getirilmesi gerektiğine değinen Yalçın, son gelen yasa değişikliği ile bir nebze de olsa bu uygulamaya başlandığını söylüyor ve ekliyor: “Bunun sıkı bir şekilde denetlenerek kaçakların olmasının önüne geçilmesi gerekmektedir.” Diğer bütün sektörlerde de olduğu gibi bağlantı elemanları sektörünü de devlet tarafından desteklenmesi gerektiğini aktaran Yalçın, “Firma sahiplerinin yatırım yapmaları için teşvik edici önlemler alınması gerekir” diye konuşuyor. Yalçın ayrıca, “Bağlantı elemanları sektörünün önü devamlı açık bir sektördür. Fakat bunun yanında tüketicinin de bilinçlendirilerek kaliteli ürün kullanmaya teşvik edilmesi gerekir” diyor.

## DÜNYA BAĞLANTI ELEMANLARI İTHALATI (1000 \$) (GTİP 73.18)

SIRA	ÜLKE	2006	2007	Değişim (%) (2007-2008)
1	ABD	3.867.295	3.929.003	1,6
2	ALMANYA	2.292.596	2.971.836	29,6
3	ÇİN	1.470.486	1.850.113	25,8
4	MEKSİKA	1.536.306	1.603.427	4,4
5	FRANSA	1.260.308	1.507.531	19,6
6	KANADA	1.227.036	1.287.048	4,9
7	İNGİLTERE	948.098	1.268.631	33,8
8	İSPANYA	732.387	897.429	22,5
9	JAPONYA	636.537	801.705	25,9
10	İTALYA	533.883	774.644	45,1
	DİĞER	9.792.640	12.386.361	26,5
	TOPLAM	24.297.572	29.277.728	20,5

Kaynak: TÜİK

# Asansörde ihracat potansiyeli yüksek

**ANADOLU ASANSÖRCÜLER DERNEĞİ (ANASDER) BAŞKANI MEHMET AKİF TEMELLİ, ASANSÖRCÜLÜK SEKTÖRÜNÜN ÇOK ÖNEMLİ BİR İHRACAT POTANSİYELİ OLDUĞUNU BELİRTEREK, TÜRKİYE ASANSÖR ENDÜSTRİSİNİN GELECEĞİNİN BU POTANSİYELİ HAREKETE GEÇİRMESİNE BAĞLI OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.**



**B**ugün Türkiye’de Sanayi ve Ticaret Bakanlığında kayıtlı 422 asansör firmasına karşılık, 95/16/AT Asansör Yönetmeliği hükümleri gereği, onaylanmış kuruluşlardan sertifika aldığı bilinen asansör montaj firması sayısının 775’e ulaşmış durumda. Asansör sektörünün cirosu, diğer sektörler göre düşük olmasına karşın, yerine getirdiği işlev, geniş halk kitlelerinin her gün kullandığı ve çağdaş dünyanın en yaygın kullanılan taşıma aracı olması, ülke ihtiyacının yerinde giderilmesinin şart oluşu gibi özellikleri dolayısıyla, ülke ekonomisi açısından önemli bir faaliyet sahası. Anadolu Asansörcüler Derneği (ANASDER) Başkanı Mehmet Akif Temelli, asansörcülük sektöründe çok önemli bir ihracat potansiyeli olduğunu belirterek, Türkiye asansör endüstrisinin geleceğinin bu potansiyeli harekete geçirmesine bağlı olduğunu söylüyor.

### 1988’DE ANKARA’DA KURULDU

ANASDER (Anadolu Asansörcüler Derneği) Başkanı Mehmet Akif Temelli derneğin kuruluşunu şöyle anlatıyor: “Derneğimiz 1988 yılında Ankara’da kuruldu. Asansör sanayinde faaliyet gösteren firmalar kendi çabaları ile bilgiye ve bürokrasiye ulaşmaya çalışıyorlardı. Ancak kopuk kopuk bilgi ve ilişki sonuç vermemekteydi. Örgütlenmek ve daha iyi temsil edilmek gerekiyordu. Aynı tarihlerde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yönetmelik yayınlama hazırlığı içindeydi. Derneğimiz örgütsel kuruluşunu tamamlamış ve yönetmelikle ilgili görüş belirtmiştir. 1989 yılında ilk asansör yönetmeliği yayınlanmıştır. Aynı tarihlerde TSE tarafından asansörle ilgili standartların da zorunlu standartlar olarak ilan edildiğini aktaran ANASDER Başkanı Temelli, “Hem yönetmelik hem zorunlu standartlarla, derneğimiz üyeleri kendi aralarında tartışarak uygulamanın en iyi şekilde yapılması konusunda bilgi alış veriş yaptılar” diyor. Bu yönetmeliğin bir süre uygulandığını ve ardından 1995 yılında tekrar gözden geçirilerek yayınlandığını belirten Temelli, “Derneğimiz bu yönetmeliğin hazırlanması aşamasında da diğer illerde oluşan derneklerle birlikte görüş belirtmiştir” diye konuşuyor. Daha sonra yayınlanan Av-

rupa Birliği mevzuatları ile gelen asansör imalat yönetmeliği ve ardından gelen asansör işletme yönetmeliklerine görüş bildirdiklerinin altını çizen ANASDER Başkanı Temelli, yeni yayınlanan mevzuatın da üyeler ile paylaşıldığını söylüyor. İş gücü piyasasında başarı için her düzeyde nitelikli elemana gereksinim duyulduğunun altını çizen Temelli, eğitimler verilirken ülke ihtiyaçlarının yanı sıra bölgesel ihtiyaçların da göz önüne alınarak, yeterli sayıda iş piyasasının ve tarafların katkıları ile oluşturulacak, istihdama dayalı, eğitim projelerinin hayata geçirilmesi gerektiğini belirtiyor. Günümüzde arza göre talep sisteminin terk edilmesi gerektiğine vurgu yapan ANASDER Başkanı Temelli, talebe göre arz sisteminin oluşturulması gerektiğini söylüyor ve şöyle devam ediyor: “Bu anlayış çerçevesinde eğitimler ve bu doğrultuda yapılan çalışmalar hakkında üyelerimize bilgi verilmektedir.”

### MEVZUATLAR ÜYELERE DUYURULUYOR

ANASDER Başkanı Temelli derneğin Türkiye asansörcülük sanayi açısından önemine de değinerek şöyle devam ediyor: “ANASDER Ankara ve çevre illeri içine alan bir faaliyet yürütmektedir. Derneğimiz yurt içinde çıkan mevzuatları üyelerine duyurur. Üyelerinin ve asansör kullanıcılarının bilgilendirilmesini sağlar. Yurt içi ve yurt dışı yayınları, fuarları takip eder yeni bilgileri üyeleri ile paylaşır. Üyeleri aracılığı ile son kullanıcının bilgilendirilmesini sağlar.”

Temelli, ANASDER’in asansör sektöründe Ankara ve çevre illerini kapsadığını söyleyerek, “Ancak Ankara’da bulunmamız nedeni ile bakanlıklarda gösterdiğimiz aktif katılımlarla da daha geniş çevreleri de temsil etmekteyiz” diyor.

ANASDER Başkanı Temelli derneğin amaçlarını ve faaliyetlerini ise şöyle sıralıyor: “Derneğimizin en önemli hedeflerinden biri de asansör konusunda yüksek okul açılması ile ilgili çabalarıdır. Bu çabalarımıza Gazi Üniversitesi olumlu yaklaşarak Atatürk Meslek Yüksekokulu’nda Elektro Mekanik Taşıyıcılar (Asansör, yürüyen merdiven, teleferik) yüksek okulu açılması ile ilgili gi-



**Mehmet Akif Temelli**

Anadolu Asansörcüler Derneği (ANASDER) Başkanı

*Bugün üretiminin yüzde 60 - 70 bölümünü ihraç eden asansör aksam üreticilerinin mevcut olduğunu biliyoruz.*

rişimler sonuç vermiştir. Bürokratik işlemleri devam etmektedir. Bu yıl öğrenci alımı ile ilgili çaba harcanmaktadır. İllere imza atan Gazi Üniversitesi Rektörüne, Rektör Yardımcısına, Atatürk Meslek Yüksek Okulu Müdürü’ne bu konuya katkı veren hocalarımıza sonsuz teşekkürler ediyorum.’

### “ASANSÖR HAYATIN HER AŞAMASINDA YER ALIYOR”

ANASDER’in yabancı bir kuruluş ile direkt olarak bir bağlantısı olmadığını aktaran Temelli, “Ancak yurt dışında çıkan yayınları takip ederiz. Yabancı meslektaşlarımızla fuarlarda, çeşitli toplantılarda görüş alış verişleri yaparız” diyor. Asansörün günümüzde hayatın hemen hemen her aşamasında kullanılan ulaşım araçlarından biri olduğunu sözlerine ekleyen Temelli, “Bu kadar hayatımızın içine giren bir sektör kamuoyunda daha fazla dikkat çekmesi gerekiyor” diye konuşuyor.

Temelli, asansör sektörünün, aksam imalatı, asansör tesis edilmesi (Montaj), İşletme ve Bakım-Onarım olarak üç ana iştiğal konusundan oluştuğunu söyleyerek, şöyle devam ediyor: “Aksam imala-





tı, makine imalatının bir uzmanlık alanı olarak değerlendirilebilir. Montaj işleri ise mühendislik ve müteahhitlik hizmetlerini kapsamakta olup; çeşitli fabrikalarda üretilen aksam kullanılarak asan-

sör tesis edilmesi sürecinin gerçekleştirilmesidir. İşletme ve Bakım Onarım, hizmete sunulan asansörlerin periyodik bakım, onarım ve modernizasyon işlemlerini kapsar.”



1980'lerin sonunda başlayan aksam ihracatının hızla büyümekte olduğunu sözlerine ekleyen ANASDER Başkanı Temelli, “İhracat önceleri komşu ülkelere yapılmış, bugün gelişen iletişim ve nakliye imkânlarının da katkısıyla, Dünyanın her bölgesine ihracat yapılmaktadır. Ancak, Türkiye’den asansör aksamı ithal eden ülkeler yoğunlukla Orta Doğu ve AB ülkeleridir. Son yıllarda, yurtdışında montaj, komple asansör satışı gibi alanlarda da Türk Firmalarının çalışmalar yaptığı görülmeye başlanmıştır” diyor.

#### 422 ASANSÖR FİRMASI VAR

Sanayi ve Ticaret Bakanlığında kayıtlı 422 asansör firmasına karşılık, 95/16/AT Asansör Yönetmeliği hükümleri gereği, onaylanmış kuruluşlardan sertifika aldığı bilinen asansör montaj firması sayısının 775’e ulaştığını aktaran ANASDER Başkanı Temelli, “Ayrıca 64 adet emniyet aksamı üreticisi sertifika almıştır” diye konuşuyor.

Asansör sektörünün cirosunun, diğer sektörlerle göre düşük olduğunu ifade eden ANASDER Başkanı Temelli, “Ancak yerine getirdiği işlev, geniş halk kitlelerinin her gün kullandığı ve çağdaş dünyanın en yaygın kullanılan taşıma aracı olması, ülke ihtiyacının yerinde giderilmesinin şart oluşu gibi özellikleri dolayısıyla, ülke ekonomisi açısından önemli bir faaliyet sahasıdır” diyor.

Sanayi ve inşaat sektörlerinde istatistikî bilgilerin toplanmasında yaşanan zorluğun, asansör sektörüne de yansıdığını belirten Temelli, kati sayısal değerlere ulaşmanın pek mümkün olmadığını söylüyor. Temelli şöyle devam ediyor: “Üretim ve aksam satışı gibi bilgilerden hareketle, Türkiye’de 2007 yılı itibarıyla 16 bin ünite civarında asansör tesis edildiği, ihraç edilen aksam ve bakım hizmetleri cirosuyla birlikte, sektörün genel cirosunun 600 milyon dolar mertebesinde olduğu tahmin edilmektedir.”

Piyasada yaşanan rekabetin çok sert olduğunu da belirten ANASDER Başkanı Temelli, bakım hizmetlerinin yapılmaması gibi nedenlerin de sektörün cirosunu ve istihdamını düşürdüğünü söylüyor. Bugün asansör sektöründe 15 bin kişinin çalıştığı tahmin ettiklerinin altını çizen ANASDER Başkanı Temelli, “Hiz-

“Hizmette olan asansör sayısı en kötümser tahminle 200 bin civarındadır, bu asansörlerin mevzuat gereği mecburi olan aylık bakım ve yıllık muayeneleri yapıldığı takdirde, sektör cirosunun da, istihdamın da bugün gerçekleşenin çok üzerinde olacağı şüphesizdir.”

mette olan asansör sayısı en kötümser tahminle 200 bin civarındadır, bu asansörlerin mevzuat gereği mecburi olan aylık bakım ve yıllık muayeneleri yapıldığı takdirde, sektör cirosunun da, istih-

damın da bugün gerçekleşenin çok üzerinde olacağı şüphesizdir” diyor. ANASDER Başkanı Temelli şöyle devam ediyor: “Asansörler, denetim altında, teknik mevzuata uygun olarak tesis



edildiği; yine mevzuata uygun olarak bakım ve modernizasyon yapıldığı takdirde, sektör büyüklüğünün 2 milyar dolar, istihdamın da 30 bin mertebesine çıkacağı hesaplanmaktadır.”

### “ASANSÖRDE İHRACAT POTANSİYEL VAR”

Asansörcülük sektöründe ihracat potansiyelinin de önemli olduğuna dikkat çeken ANASDER Başkanı Temelli, “Türkiye asansör endüstrisinin geleceği bu potansiyeli harekete geçirmesine bağlıdır” diyor. Bugün üretiminin yüzde 60 - 70 bölümünü ihraç eden aksam üreticilerinin mevcut olduğunun altını çizen Temelli, lokomotif firmaların açtığı yoldan, diğer firmaların da yürümekte olduğunu söylüyor. Temelli, önder firmalarla ilişkilerini sürdüren yabancıların, Türkiye'nin bankacılık, nakliye, kamu yönetiminin ciddiyeti gibi taraflarını da deneme imkânı bulduklarını ve bu hizmetlerin yarattığı memnuniyetin ihracat artışına olumlu etkisinin olduğunu aktarıyor.

ANASDER Başkanı Temelli ayrıca, “Uzun yıllardır durgunluk içinde olan eski Sovyet Cumhuriyetleri'nin, AB ülkelerinde eski asansörlerin modernizasyonu gibi potansiyeller, ihracat potansiyeli halinde Türkiye asansör endüstrisinin önünde bulunmaktadır” diyor. Asansör imalatı, bakım onarım ve montaj işlemlerinde çalışacak işçi, tekniker ve mühendislere ihtiyaç duyulduğunu belirten ANASDER Başkanı Temelli, asansörlerin emniyetli çalışması için şart olan ve bu nedenle yasal zorunluluk olarak mevzuata eklenen aylık bakımların yapılmasının da sektörde bir istihdam potansiyeli yaratacağını söylüyor. ANASDER Başkanı Temelli şöyle devam ediyor: “İki kişilik bir ekibin, iyi bir planlama ile günde üç asansörün bakımını yapacağını var sayarsak, en az 200 bin asansör bulunan ülkemizde, sadece bakım işleri için 6 bin teknik elemanın istihdamı gerekmektedir. Yıllık muayenelerin yapılması temin edilirse, günde yaklaşık bin asansörün muayenesi yapılacak, bu da yaklaşık 5 yüz mühendise iş imkanı sağlayacaktır. Her iki uygulamada bugün çok sınırlı şekilde yapılmakta, dolayısıyla istihdam potansiyeli olarak durmaktadır.”

# Gümrük Beyannamesi

## GÜMRÜK BEYANNAMESİ NEDİR?

İhracatta gümrük mevzuatı uyarınca doldurularak, ilgili ihracatçı birliği tarafından onaylanmasından sonra gümrük idaresine sunulan belgedir. Gümrük Birliği'ne girildikten sonra mevzuatın ve belgelerin uyumlaştırılması çerçevesinde "Tek Tip Gümrük Beyannamesi" kullanımı getirilmiştir.

## GÜMRÜK BEYANNAMESİ DÜZENLENİRKEN NELERE DİKKAT EDİLMELİDİR?

**1-** Gümrük Beyannamesi doğrudan doğruya mal sahipleri ile kanuni mümessilleri veya vekilleri tarafından düzenlenmektedir.

**2-** Gümrük beyannameleri üzerinde kazıntı ve silinti yapılamaz.

**3-** Gümrük beyannamelerinin tescili için ibrazından sonra beyan edilen eşyanın cins, nevi, nitelik ve birim fiyatı bakımından herhangi bir düzeltme yapılamaz.

**4-** Gümrük beyannamelerinin tescili, gümrüklerde tutulan deftere kayıt olunması, üzerine kayıt sıra numarası, tarih ve resmi mühür konulması ile tamamlanmaktadır.

## GÜMRÜK BEYANNAMESİ NÜSHALARI NELERDEN OLUŞUR?

Gümrük Beyannamesi formları, ya sekiz nüshalı bir takım ya da dört nüshalı iki takım şeklinde sekiz nüshadan oluşur:

**1** no.lu nüsha: İhracat ve/veya transit işlemlerinin yapıldığı hareket idaresinde saklanır.

**2** no.lu nüsha: İstatistik amacıyla kullanılan nüshadır.

**3** no.lu nüsha: İhracatta gümrük idaresince işlem gördükten sonra mükellefe iade edilir. Bu nüsha, aracı banka ve diğer kamu kuruluşları tarafından izlenen işlemlerde kanıtlayıcı nüsha olarak kullanılır. İlgili kuruluşlar, gerek görmele-ri halinde, bu nüshadan bir fotokopi olarak, asıl nüshayı mükellefe iade eder.

**4** no.lu nüsha: Transit rejiminde varış idaresinde kalacak nüshadır.

**5** no.lu nüsha: Transit rejiminde varış idaresince hareket idaresine geri gönderilecek teyit nüshasıdır.

**6** no.lu nüsha: İthalatın tamamlanmasından ve beyannamenin kapatılmasından sonra beyannameye eklenen belgelerin asılları ile birlikte bu nüshanın aslı Gümrükler Kontrol Genel Müdürlüğü'ne gönderilir. Bu nüshanın onaylı örneği, aslı yerine geçmek üzere beyanname ekinde bulunması gereken belgelerin örnek veya fotokopileri ile birlikte gümrük idaresinde kalır. Bu nüsha, antrepo rejiminde kullanıldığında, Gümrükler Kontrol Genel Müdürlüğü'ne gönderilmez.

**7** no.lu nüsha: İstatistik amacıyla kullanılan nüshadır. İthalat işlemlerinin yapıldığı gümrük idaresinde saklanır.

**8** no.lu nüsha: İthalatta gümrük idaresince işlem gördükten sonra mükellefe iade edilir. Bu nüsha, aracı banka ve diğer kamu kuruluşları tarafından izlenen işlemlerde kanıtlayıcı nüsha olarak kullanılır.

İlgili kuruluşlar, gerek görmeleri halinde, bu nüshadan bir fotokopi olarak, asıl nüshayı mükellefe iade eder.

Yukarıda anılan beyanname formlarına gerektiğinde, ya sekiz nüshalı bir takım ya da dört nüshalı iki takım şeklinde devam formları eklenebilir.

## REJİMLERE GÖRE KULLANILACAK BEYANNAME NÜSHALARI

Beyanname nüshalarının gümrük işlemleri bakımından kullanımı şöyledir:

**1.** İhracat işlemleri için (eşyanın kesin veya geçici her türlü ihracında) 1, 2 ve 3 no.'lu nüshalar kullanılır.

**2.** Transitin şekline bağlı olarak beyanname nüshaları üzerinde şu şekilde işlem yapılır:

**A.** Transit işlemleri için 1, 4 ve 5 no.lu nüshalar kullanılır.

**B.** Bir beyanname formunun hem ihracat hem de transit işleminde kullanılmak istenmesi halinde, 1, 2, 3, 4 ve 5 no.lu nüshalar, ihracat beyannamesi ve transit beyannamesi olarak kullanılır.

**C.** Bir beyanname formunun hem transit hem de ithalat işleminde kullanılmak istenmesi halinde, 1, 4, 5, 6, 7 ve 8 no.lu nüshalar, transit beyannamesi ve ithalat beyannamesi olarak kullanılır.

**3.** İthalat işlemleri için 6, 7 ve 8 no.lu nüshalar kullanılır.

Gümrük beyannamesinin doldurulması ve beyanname nüshalarının kullanımıyla ilgili detaylı bilgi, Gümrük Yönetmeliği eki (31.05.2002 tarihli, 24771 sayılı 1. mükerrer Resmi Gazete) Ek 20'de yer alan Gümrük Beyannamesi Kullanma Talimatı'nda yer almaktadır.

**T.C. GÜMRÜK BEYANNAMESİ**

**3**

**İhracatçı kuruluş**

**2**

**1**

**2**

**3**

**4**

**5**

**6**

**7**

**8**

**9**

**10**

**11**

**12**

**13**

**14**

**15**

**16**

**17**

**18**

**19**

**20**

**21**

**22**

**23**

**24**

**25**

**26**

**27**

**28**

**29**

**30**

**31**

**32**

**33**

**34**

**35**

**36**

**37**

**38**

**39**

**40**

**41**

**42**

**43**

**44**

**45**

**46**

**47**

**48**

**49**

**50**

**51**

**52**

**53**

**54**

**55**

**56**

**57**

**58**

**59**

**60**

**61**

**62**

**63**

**64**

**65**

**66**

**67**

**68**

**69**

**70**

**71**

**72**

**73**

**74**

**75**

**76**

**77**

**78**

**79**

**80**

**81**

**82**

**83**

**84**

**85**

**86**

**87**

**88**

**89**

**90**

**91**

**92**

**93**

**94**

**95**

**96**

**97**

**98**

**99**

**100**

**101**

**102**

**103**

**104**

**105**

**106**

**107**

**108**

**109**

**110**

**111**

**112**

**113**

**114**

**115**

**116**

**117**

**118**

**119**

**120**

**121**

**122**

**123**

**124**

**125**

**126**

**127**

**128**

**129**

**130**

**131**

**132**

**133**

**134**

**135**

**136**

**137**

**138**

**139**

**140**

**141**

**142**

**143**

**144**

**145**

**146**

**147**

**148**

**149**

**150**

**151**

**152**

**153**

**154**

**155**

**156**

**157**

**158**

**159**

**160**

**161**

**162**

**163**

**164**

**165**

**166**

**167**

**168**

**169**

**170**

**171**

**172**

**173**

**174**

**175**

**176**

**177**

**178**

**179**

**180**

**181**

**182**

**183**

**184**

**185**

**186**

**187**

**188**

**189**

**190**

**191**

**192**

**193**

**194**

**195**

**196**

**197**

**198**

**199**

**200**

**201**

**202**

**203**

**204**

**205**

**206**

**207**

**208**

**209**

**210**

**211**

**212**

**213**

**214**

**215**

**216**

**217**

**218**

**219**

**220**

**221**

**222**

**223**

**224**

**225**

**226**

**227**

**228**

**229**

**230**

**231**

**232**

**233**

**234**

**235**

**236**

**237**

**238**

**239**

**240**

**241**

**242**

**243**

**244**

**245**

**246**

**247**

**248**

**249**

**250**

**251**

**252**

**253**

**254**

**255**

**256**

**257**

**258**

**259**

**260**

**261**

**262**

**263**

**264**

**265**

**266**

**267**

**268**

**269**

**270**

**271**

**272**

**273**

**274**

**275**

**276**

**277**

**278**

**279**

**280**

**281**

**282**

**283**

**284**

**285**

**286**

**287**

**288**

**289**

**290**

**291**

**292**

**293**

**294**

**295**

**296**

**297**

**298**

**299**

**300**

**301**

**302**

**303**

**304**

**305**

**306**

**307**

**308**

**309**

**310**

**311**

**312**

**313**

**314**

**315**

**316**

**317**

**318**

**319**

**320**

**321**

**322**

**323**

**324**

**325**

**326**

**327**

**328**

**329**

**330**

**331**

**332**

**333**

**334**

**335**

**336**

**337**

**338**

**339**

**340**

**341**

**342**

**343**

**344**

**345**

**346**

**347**

**348**

**349**

**350**

**351**

**352**

**353**

**354**

**355**

**356**

**357**

**358**

**359**

**360**

**361**

**362**

**363**

**364**

**365**

**366**

**367**

**368**

**369**

**370**

**371**

**372**

**373**

**374**

**375**

**376**

**377**

**378**

**379**

**380**

**381**

**382**

**383**

**384**

**385**

**386**

**387**

**388**

**389**

**390**

**391**

**392**

**393**

**394**

**395**

**396**

**397**

**398**

**399**

**400**

**401**

**402**

**403**

**404**

**405**

**406**

**407**

**408**

**409**

**410**

**411**

**412**

**413**

**414**

**415**

**416**

**417**

**418**

**419**

**420**

**421**

**422**

**423**

**424**

**425**

**426**

**427**

**428**

**429**

**430**

**431**

**432**

**433**

**434**

**435**

**436**

**437**

**438**

**439**

**440**

**441**

**442**

**443**

**444**

**445**

**446**

**447**

**448**

**449**

**450**

**451**

**452**

**453**

**454**

**455**

**456**

**457**

**458**

**459**

**460**

**461**

**462**

**463**

**464**

**465**

**466**

**467**

**468**

**469**

**470**

**471**

**472**

**473**

**474**

**475**

**476**

**477**

**478**

**479**

**480**

**481**

**482**

**483**

**484**

**485**

**486**

**487**

**488**

**489**

**490**

**491**

**492**

**493**

**494**

**495**

**496**

**497**

**498**

**499**

**500**

**501**

**502**

**503**

**504**

**505**

**506**

**507**

**508**

**509**

**510**

**511**

**512**

**513**

**514**

**515**

**516**

**517**

**518**

**519**

**520**

**521**

**522**

**523**

**524**

**525**

**526**

**527**

**528**

**529**

**530**

**531**

**532**

**533**

**534**

**535**

**536**

**537**

**538**

**539**

**540**

**541**

**542**

**543**

**544**

**545**

**546**

**547**

**548**

**549**

**550**

**551**

**552**

**553**

**554**

**555**

**556**

**557**

**558**

**559**

**560**

**561**

**562**

**563**

**564**

**565**

**566**

**567**

**568**

**569**

**570**

**571**

**572**

**573**

**574**

**575**

**576**

**577**

**578**

**579**

**580**

**581**

**582**

**583**

**584**

**585**

**586**

**587**

**588**

**589**

**590**

**591**

**592**

**593**

**594**

**595**

**596**

**597**

**598**

**599**

**600**

**601**

**602**

**603**

**604**

**605**

**606**

**607**

**608**

**609**

**610**

**611**

**612**

**613**

**614**

**615**

**616**

**617**

**618**

**619**

**620**

**621**

**622**

**623**

**624**

**625**

**626**

**627**

**628**

**629**

**630**

**631**

**632**

**633**

**634**

**635**

**636**

**637**

**638**

**639**

**640**

**641**

**642**

**643**

**644**

**645**

**646**

**647**

**648**

**649**

**650**

**651**

**652**

**653**

**654**

**655**

**656**

**657**

**658**

**659**

**660**

**661**

**662**

**663**

**664**

**665**

**666**

**667**

**668**

**669**

**670**

**671**

**672**

**673**

**674**

**675**

**676**

**677**

**678**

**679**

**680**

**681**

**682**

**683**

**684**

**685**

**686**

**687**

**688**

**689**

**690**

**691**

**692**

**693**

**694**

**695**

**696**

**697**

**698**

**699**

**700**

**701**

**702**

**703**

**704**

**705**

**706**

**707**

**708**

**709**

**710**

**711**

**712**

**713**

**714**

**715**

**716**

**717**

**718**

**719**

**720**

**721**

**722**

**723**

**724**

**725**

**726**

**727**

**728**

**729**

**730**

**731**

**732**

**733**

**734**

**735**

**736**

**737**

**738**

**739**

**740**

**741**

**742**

**743**

**744**

**745**

**746**

**747**

**748**

**749**

**750**

**751**

**752**

**753**

**754**

**755**

**756**

**757**

**758**

**759**

**760**

**761**

**762**

**763**

**764**

**765**

**766**

**767**

**768**

**769**

**770**

**771**

**772**

**773**

**774**

**775**

**776**

**777**

**778**

**779**

**780**

**781**

**782**

**783**

**784**

**785**

**786**

**787**

**788**

**789**

**790**

**791**

**792**

**793**

**794**

**795**

**796**

**797**

**798**

**799**

**800**

**801**

**802**

**803**

**804**

**805**

**806**

**807**

**808**

**809**

**810**

**811**

**812**

**813**

**814**

**815**

**816**

**817**

**818**

**819**

**820**

**821**

**822**

**823**

**824**

**825**

**826**

**827**

**828**

**829**

**830**

**831**

**832**

**833**

**834**

**835**

**836**

**837**

**838**

**839**

**840**

**841**

**842**

**843**

**844**

**845**

**846**

**847**

**848**

**849**

**850**

**851**

**852**

**853**

**854**

**855**

**856**

**857**

**858**

**859**

**860**

**861**

**862**

**863**

**864**

**865**

**866**

**867**

**868**

**869**

**870**

**871**

**872**

**873**

**874**

**875**

**876**

**877**

**878**

**879**

**880**

**881**

**882**

**883**

**884**

**885**

**886**

**887**

**888**

**889**

**890**

**891**

**892**

**893**

**894**

**895**

**896**

**897**

**898**

**899**

**900**

**901**

**902**

**903**

**904**

**905**

**906**

**907**

**908**

**909**

**910**

**911**

**912**

**913**

**914**

**915**

**916**

**917**

**918**

**919**

**920**

**921**

**922**

**923**

**924**

**925**

**926**

**927**

**928**

**929**

**930**

**931**

**932**

**933**

**934**

**935**

**936**

**937**

**938**

**939**

**940**

**941**

**942**

**943**

**944**

**945**

**946**

**947**

**948**

**949**

**950**

**951**

**952**

**953**

**954**



# ÜLKELERDEN



# Mağribe Türk makinesi

**CEZAYİR KENDİ KENDİNİ VAR ETME SAVAŞI İÇERİSİNDE EKONOMİK ANLAMDA BÜYÜRKEN DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLERİNİ DE REVİZE EDİYOR. BU NOKTADA TİCARİ ANLAMDA TÜRKİYE İLE YAKIN İLİŞKİLER KURAN CEZAYİR, HIZLA MAKİNELEŞME YOLUNDA İLERLERKEN TÜRK MAKİNELERİNE DE BÜYÜK İLGİ GÖSTERİYOR.**

**O**smanlı'nın üç asır kaldığı Cezayir'e, saatte 720 kilometre hızla, Yunanistan, İtalya ve Tunus hava sahalarını geçerek yaklaşık üç saatte ulaşabiliyor. Cezayir, yüz ölçümü olarak büyük bir ülke. 2 milyon 381 bin kilometrekarelik bir yüzölçümü var. Libya, Mali, Moritanya, Fas, Nijer, Tunus, komşuları. Petrol ve doğalgaz zengini olan Cezayir'in sahillerinin uzunluğu 1200 kilometre. Dünyada en çok doğalgaz ihraç eden ikinci ülke burası. Topraklarının yaklaşık yüzde 85'i Büyük Sahra ile kaplı. Kuzeyinde Akdeniz iklimi, güneyinde ise çöl iklimi yaşanıyor. Nüfusu 33 milyon ve toplam nüfusun büyük bir bölümünü gençler oluşturuyor. Geniş petrol ve doğal gaz rezervlerine sahip olan Cezayir, ekonomik veriler açısından zengin bir ülke görünümü sergilemesine rağmen, halkın gelir düzeyi ve yaşam kalitesi açısından bir üçüncü dünya ülkesi görünümü veriyor. Cezayir, petrol ve doğalgaz gibi kaynaklarının zenginliği ile gelirlerinin yüzde 98'i söz konusu ürünlerin ihracatına dayalı bir ülke olup, ekonomisi petrol fiyatlarındaki değişimlerden büyük ölçüde etkileniyor. 2004-2007 döneminde yüksek düzeyde seyreden petrol fiyatlarından istifade ederek ekonomik istikrarını kuvvetlendiren ülke, bunun yanı sıra, dış borçlarının azaltılmasına öncelik veren hükümet Cezayir'in dış borçlarını 2006 yılı sonu itibarıyla 5,1 milyar dolara indirdi. Türkiye ile Cezayir'in arasındaki ticaret rakamlarına bakıldığında, Türkiye'nin Cezayir'e yönelik ihracatında son yıllarda önemli artışlar yaşandığı görülüyor. 2008 yılında 1,6 milyar dolar ihracatımıza karşılık, söz konusu ülkeden 3,3 mil-

“ Geçtiğimiz yılın son çeyreğine girilirken patlak veren küresel iktisadi krizin etkileri kendini tüm sektörlerde gösterirken makine ve aksamalarında artış göz doldurdu. 84'üncü fasıl itibarıyla ise Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre; Cezayir ile Türkiye arasındaki makine ve aksamları dış ticaret hacmi, son 5 yılda artış gösterirken, ülkemiz ile Cezayir arasındaki makine sektörü dış ticareti, devamlı olarak fazla verdi. ”

yar dolara yakın ithalatımız bulunuyor. Ayrıca, son dönemde Cezayir'e yönelik ihracatımızda kaydedilen gelişmeler ve Cezayir'den yapılan ithalatımızda oluşan artışlar sonucunda, iki ülke arasındaki dış ticaret hacminin de 4,9 milyar dolara ulaştığı görülüyor. 2008 yılı itibarıyla Cezayir, Türkiye'nin genel ihracatında 21'inci ülke konumunda iken, genel ithalatımızda ise 16'ncı sırada yer alıyor. Bir yandan tarımsal üretimin, diğer yandan sanayi alt yapısının yetersizliği dolayısıyla pek çok tüketim mamulünü dışarıdan almak durumunda kalan Cezayir, ihtiyaçlarını karşılamak üzere, yıllar itibarıyla sürekli artan miktarlarda ithalat yapıyor. 2008 yılında bu rakam bir önceki yılı nazaran yüzde 41,7 artışla 39,1 milyar dolar oldu. Cezayir'in yüzde 98'i hidrokarburlere dayalı olan ihracatında da artışlar kaydedildi. Ülkenin 2008 yılı ihracatı, petrol fiyatlarındaki yükselişin etkisiyle, yüzde 30 oranında arttı ve 78,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ülke grupları arasında Cezayir'in dış ticaretinde Avrupa Birliği ilk sırada yer alıyor. Ayrıca, OECD ülkeleri de 2'inci sırada

önemli dış ticaret ortağı olup, Asya ülkeleri ile Güney Amerika ülkeleri ile de dış ticaret ilişkileri iyi durumda. Madde grupları bazında Cezayir'in 2008 yılı ihracatı ve ithalatına yakından bakıldığında; Cezayir'in genel ihracatında ilk sırayı 76,3 milyar dolarlık enerji maddeleri ve 1,3 milyar dolarlık yarı mamul maddelerinin aldığı, ülke ithalatında ise ilk sırayı 13,2 milyar dolarlık mamul maddeler ve 9,9 milyar dolarlık yarı mamul maddelerinin aldığı görülüyor.

### CEZAYİR 2007 YILINDA 4,8 MİLYAR DOLARLIK MAKİNE İTHAL ETTİ

Akdeniz'e kıyısı bulunan Cezayir ticaret konusundan da oldukça iddialı rakamlarla karşımıza çıkıyor. Birleşmiş Milletler verilerine göre; Cezayir'in 2006 yılı itibarıyla makine ihracatı yaklaşık yüzde 32 düşüşle 9,3 milyon doların üzerinde gerçekleşmişti. 2007 yılı kesinleşmemiş verilerine göre ise; makine ve aksamları ihracatı yüzde 298 artarak 37,2 milyon dolara ulaşmıştı. Cezayir'in 2007 yılında makine ihracatında Fransa lider ülke

## TÜRKİYE İLE CEZAYİR ARASINDAKİ MAKİNE VE AKSAMLARI DİŞ TİCARETİ (\$-84. FASIL)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cezayir'e İhracatımız	60.756.447	59.765.304	52.860.615	63.595.013	77.491.092	90.717.201	106.966.635	139.189.177
Cezayir'den İthalatımız	36.999	49.749	131.772	39.923	54.955	2.146.941	5.877.887	4.637.065
Dış Ticaret Hacmi	60.793.446	59.815.053	52.992.387	63.634.936	77.546.047	92.864.142	112.844.522	143.826.242
Dış Ticaret Dengesi	60.719.448	59.715.555	52.728.843	63.555.090	77.436.137	88.570.260	101.088.748	134.552.112
İhracat Değişim (%)		-1,63	-11,55	20,31	21,85	17,07	17,91	30,12
İthalat Değişim (%)		34,46	164,87	-69,70	37,65	3806,73	173,78	-21,11

Kaynak: TÜİK verileri



konumunda. Bunun açık nedenleri ise Fransa'nın yıllar boyu Cezayir'i yarı sömürge olarak tutmuş olması. Aynı yıl, diğer önemli alıcı ülkeler sırasıyla, İngil-

tere, Kazakistan, İtalya ve Rusya Federasyonu yer almış. Cezayir'in 2007 yılı makine ve aksamları ihracatı 4'lü GTİP bazında incelendiğinde, ilk sırada 7,7

milyon dolarla "turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri" kaleminin yer aldığı görülüyor. Turbojet, turbo-propelleri, 7 milyon dolarlık ihracat ile "otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri", 5,8 milyon dolarlık ihracat ile "toprak, maden, cevheri taşıma, ayırma, seçme ve bunu gibi mahsus iş makineleri" takip etmiş. Cezayir'in 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2006 yılında bir önceki seneye göre yüzde 10 oranında artış göstererek yaklaşık 3,7 milyar dolara yükselmiş. Fransa, İtalya, ABD, Almanya ve Çin Halk Cumhuriyeti; Cezayir'in makine ithal ettiği başlıca ülkeler olarak sıralanıyor. Türkiye ise Cezayir'in makine ithalatındaki ülke sıralamasında 10'uncu ülke konumunda. 2007 yılı kesinleşmemiş verilerine göre Cezayir'in sektör ithalatı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 32,6 artarak 4,8 milyar dolara ulaştı. Ülkenin sektör ithalatındaki en önemli ülkeler, sırasıyla Fransa, İtalya, Çin, ABD ve Almanya oldu. Cezayir'in

## TÜRKİYE'NİN CEZAYİR'E İHRAÇ ETTİĞİ BAŞLICA MALLAR (\$)

	2006	2007	2008	DEĞİŞİM %
73 DEMİR VEYA ÇELİKTE EŞYA	201.034.885	210.492.117	411.031.763	95,3
87 MOTORLU KARA TAŞ.,TRAK.,BİS.,MOTOS. VE DİĞER	138.620.531	217.315.474	265.619.661	22,2
84 MAKİNE VE AKSAMLARI	90.717.201	106.966.635	139.189.177	30,1
72 DEMİR VE ÇELİK	97.826.506	79.204.973	127.337.171	60,8
62 ÖRÜLMEMİŞ GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	101.326.294	115.339.593	102.771.492	-10,9
85 ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR,AKSAM VE PARÇALARI	52.069.262	61.057.304	78.285.228	28,2
24 TÜTÜN VE TÜTÜN YERİNE GEÇEN İŞLENMİŞ MADDELER	735.473	20.343.091	38.098.937	87,3
39 PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA	17.196.103	24.414.709	35.532.355	45,5
48 KAĞIT VE KARTON;KAĞIT HAMUR,KAĞIT VE KART.EŞYA	23.707.175	32.864.789	35.312.370	7,4
18 KAKAO VE KAKAO MÜSTAHZARLARI	10.680.679	28.679.857	28.218.489	-1,6
30 ECZACILIK ÜRÜNLERİ	14.945.317	14.368.542	27.582.150	92
61 ÖRME GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	32.454.200	19.746.752	27.287.073	38,2
21 YENİLEN ÇEŞİTLİ GIDA MÜSTAHZARLARI	14.777.818	21.250.331	25.364.689	19,4
60 ÖRME EŞYA	20.442.279	22.444.920	21.334.086	-4,9
17 ŞEKER VE ŞEKER MAMULLERİ	6.815.722	10.253.406	17.212.403	67,9
52 PAMUK	19.864.901	33.233.832	14.598.914	-56,1
76 ALUMİNYUM VE ALUMİNYUM EŞYA	9.937.816	14.082.488	14.209.214	0,9
40 KAÇUK VE KAÇUKTAN EŞYA	10.218.320	13.449.534	13.997.498	4,1
34 SABUNLAR,YÜZEY AKTİF OR. MAD.,YIKAMA-YAĞ.	8.394.471	11.240.735	13.207.958	17,5
33 UÇUCU YAĞLAR,REZİN.,PARF.,KOZM.VB	8.903.403	10.185.650	12.537.236	23,1
DİĞERLERİ	140.027.947	164.790.211	164.825.523	-
TOPLAM	1.020.696.303	1.231.724.943	1.613.553.387	31

Kaynak: TÜİK verileri



2007 yılı makine ve aksamaları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı “dozerler, greyder, skreyper, ekskavator, küreyici, yükleyici vb.” aldı. Dörtlü GTİP bazında makine ithalatındaki ilk on kalem, Cezayir’in toplam makine ithalatının yüzde 63’ünü oluşturuyor.

## CEZAYİR’E MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZ YÜZDE 31,1 ARTTI

Geçtiğimiz yılın son çeyreğine girilirken patlak veren küresel iktisadi krizin etkileri kendini tüm sektörlerde gösterirken makine ve aksamalarında artış gözlemlendi. 84’üncü fasıl itibariyle ise Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre; Cezayir ile Türkiye arasındaki makine ve aksamaları dış ticaret hacmi, son 5 yılda artış gösterirken, ülkemiz ile Cezayir arasındaki makine sektörü dış ticareti, devamlı olarak fazla verdi. 84’üncü fasıl itibariyle, 2008 yılında Cezayir’e yönelik makine ve aksamaları ihracatı yüzde 30,1 artış gösterirken, ithalat yüzde 21,1 düşüş gerçekleşti. İhracat, 2001 yılı seviyesinin iki katının üzerine çıkarken, ithalattaki artış çok daha fazla oldu. 2008 yılında Türkiye’nin Cezayir’e OAİB iştiğal alanı itibariyle makine ve aksamaları ihracatı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 39 artarak 91,8 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yine OAİB iştiğal alanı bazında, Türkiye’nin makine sektörü ihracatından yüzde 1,3’lük pay alan Cezayir, Türkiye’nin sektör ihracatı yaptığı 25’inci ülke konumunda olmakla birlikte potansiyel arz eden bir pazar. İhracatçı Birlikleri kayıtlarına göre, 2009 yılı Ocak ayında OAİB iştiğal alanı itibariyle Cezayir’e makine ve aksamaları ihracatı yüzde 31,1 artışla 7,2 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. 2008 Ocak ayında Cezayir, sektör ihracatı yapılan ülkeler

arasında 27’inci sırada yer alırken, 2009 yılı Ocak ayında ise 15’inci ülke konumuna yükseldi.

## TÜRKİYE’NİN CEZAYİR’E MAKİNE İHRACATI 140 MİLYON DOLARA ULAŞTI

TÜİK verilerine göre Cezayir’e yönelik olarak OAİB iştiğal alanına; 84’üncü fasılda olup, OAİB iştiğal alanında bulunmayan GTİP’lerin eklenmesiyle oluşturulan makine sektörü toplamı ihracatı, 2008 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 30 artarak 140 milyon dolara ulaşmıştı. Bu dönemde Cezayir’e yönelik makine sektörü toplamı ihracatında, yaklaşık 53 milyon dolarlık ihracatı ile “klima ve soğutma makineleri, aksam ve parçaları” mal grubu ilk sırada yer

aldı. 84. fasıl itibariyle sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler ise dörtlü GTİP bazında incelendiğinde; 8418 nolu GTİP’de yer alan “buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları”nın ilk sırada yer aldığı ve ihracatının bir önceki yıla kıyasla yüzde 5,8 azalış gösterdiği görülüyor. Türkiye’nin Cezayir’e yönelik makine ihracatında ilk 20 kalem arasında, ihracatında en fazla artış (%405) gözlenen kalem ise, 5’inci sırada yer alan “tohumları temizleme, ayırma, öğütme, işleme makine ve cihazları” oldu. Öte yandan ithalatta da kayda değer rakamlar göze çarptı. Makine sektörü toplamı itibariyle Türkiye’nin Cezayir’den ithalatı, 2008 yılında bir önceki yıla göre yüzde 19,4’lük düşüşle 4,7 milyon dolar olarak gerçekleşti. Cezayir

## TÜRKİYE-CEZAYİR DIŞ TİCARETİ (MİLYON \$)

	2005	2006	2007	2008	Değişim (%)
İhracatımız	807	1.021	1.232	1.614	31,0
İthalatımız	1.695	1.865	2.108	3.262	54,7
Dış Ticaret Hacmi	2.502	2.886	3.340	4.876	46,0
Dış Ticaret Dengesi	-888	-844	-876	-1.648	88,1

Kaynak: TÜİK verileri





yir'den en fazla ithal edilen mal grubu ise, 3 milyon dolar ile "gıda sanayi makineleri"dir. 2008 yılında 84'üncü fasıl itibariyle Türkiye'nin Cezayir'den en fazla ithal ettiği ürün grubu; 4,1 milyon dolar ile "santrifüjle çalışan kurutma, filtre, arıtma cihazları" olurken, onu 293 bin dolar ile "dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb. ürün grubu takip etti.

## CEZAYİR'LE DIŞ TİCARET HACMİMİZ 4,9 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Türkiye'nin Cezayir'e yönelik ihracatında son yıllarda önemli artışlar yaşandığı görülüyor. 2008 yılında 1,6 milyar dolar ihracata karşılık, Cezayir'de 3,3 milyon dolara yakın ithalat yapılmış. Ayrıca, son dönemde Cezayir'e yönelik ihracatta kaydedilen gelişmeler ve Cezayir'den yapılan ithalatta oluşan artışlar sonucunda, iki ülke arasındaki dış ticaret hacminin de 4,9 milyar dolara ulaştığı görülüyor. 2008 yılı itibariyle Cezayir, Türkiye'nin genel ihracatında 21'inci ülke konumunda iken, genel ithalatında ise 16'ncı sırada yer alıyor. İki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında

verilere bakıldığında; 2008 yılı itibariyle özellikle demir veya çelikten eşya, motorlu kara taşıtları, makine ve aksamaları, demir ve çelik ve örülmemiş giyim eşyasının, Türkiye'nin Cezayir'e ihracatı yapılan başlıca ürünler olduğu görülüyor. Madde bazında ele alındığında, çok çeşitli Türk ürününün Cezayir pazarında satışa sunulduğu ve bunlar içerisinde paslanmaz çelikten gaz/petrol boru hatında kullanılan borular, motorlu taşıtlar, köşeli çubuklar, ev tipi buzdolapları, erkek/erkek çocuk için kısa pantolon, şort vs., dizel motorlu taşıtlar, hijyenik havlular, tamponlar, bebekler için bezler vb., L şeklinde profiller (sıcak haddelemiş), kadın/kız çocuk için pantolon şort vs., dizel/yarı dizel motorlu toplu yolcu taşıtları, demir/çelikten kuleler ve pylonların yer aldığı görülüyor. Diğer taraftan, kayıt dışı ekonomi kapsamında değerlendirilen bavul ticareti yoluyla da yıllık yaklaşık 100-150 milyon dolar tutarında bir ihracat gerçekleştirildiği tahmin ediliyor. Bunun yanı sıra İspanya, Fransa ve İtalya limanları üzerinden Türkiye menşeli malların "re-export" yoluyla veya Magrep Birliği üyesi ülkelerden transit olarak Cezayir'e geldiği ve bu ticaretin yıllık toplamının yaklaşık 300-350 milyon dolar civarında bir rakama ulaştığı tahmin ediliyor.

## TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN CEZAYİR'İN ÖNEMİ NEDİR?

Ekonomik önlemler ile kendine yeni bir yol haritası çizen Cezayir ekonomisi küresel ekonomik krize rağmen büyüyor. Cezayir kendi kendini var etme savaşı içerisinde ekonomik anlamda büyürken dış ekonomik ilişkilerini de revize ediyor. Türkiye'ye olan bakışları itibariyle ticari anlamda karşılık anlaşılabilirliğin yüksek olması ise Cezayir'e ayrı bir anlam kazandırıyor. Rakamlar ile bakıldığında ülkenin Türkiye ile ilişkilerinin her dönemde hızla arttığı görülüyor. Makine ve aksamaları ihracatı hızlı olarak Türkiye'nin lehine artıyor. 2008 yılında Cezayir'e yönelik makine ve aksamaları ihracatının artış göstermesi bunun yanında, ithalatın düşüşü ile sonuçlanması ekonomik ilişkilerin Türkiye'nin lehine hareketlendiğini söylenebilir. Cezayir'in makine ve aksamaları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı "dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyiciler." alıyor. 2008 yılında Türkiye'nin Cezayir'e OAİB alanında makine ve aksamaları ihracatı, bir önceki yıla oranla arttı. Bu artışın yüzde değeri 39'a ulaşırken parasal değer 91,8 milyon dolara yükseldi. Yine OAİB işteğal alanı bazında, Türkiye'nin makine sektörü ihracatından yüzde 1,3'lük pay alan Cezayir, Türkiye'nin sektör ihracatı yaptığı 25'inci ülke konumunda olmakla birlikte potansiyel pazar olarak göze çarpıyor.

## CEZAYİR'İN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE İTHALATI (BİN \$- 84. FASIL)

SIRA	ÜLKE ADI	2005	2006	2005-2006 DEĞİŞİM (%)	2007*	2006-2007* DEĞİŞİM (%)
1	Fransa	621.405	719.434	15,78	1.170.172	62,65
2	İtalya	588.853	619.963	5,28	803.558	29,61
3	Çin Halk Cum.	256.244	322.334	25,79	500.152	55,17
4	ABD	308.416	530.491	72,01	494.067	-6,87
5	Almanya	323.507	427.702	32,21	453.761	6,09
6	Japonya	120.550	120.359	-0,16	215.035	78,66
7	İspanya	146.525	118.145	-19,37	193.849	64,08
8	Belçika	67.670	92.337	36,45	140.396	52,05
9	İngiltere	98.418	93.073	-5,43	107.218	15,20
10	Rusya Fed.	871	1.939	122,62	96.559	-
14	Türkiye	77.491	90.717	17,07	106.966	17,91
	Diğerleri	723.658	536.317	-25,89	588.584	9,74
	Toplam	3.333.608	3.672.811	10,18	4.870.317	32,60

Kaynak: Birleşmiş Milletler Verileri





# “Makine endüstrisinin stratejik önemi kavranmalı”

**İLK İHRACATINI 1979’DA ALMANYA’YA GERÇEKLEŞTİREN ŞAHİNLER METAL MAKİNA AŞ. BUGÜN GELDİĞİ NOKTADA ÜRETİMİNİN YÜZDE 80’İNİ 45 FARKLI ÜLKEYE İHRAÇ EDİYOR. FİRMANIN GENEL MÜDÜRÜ FERHAN ŞAHİN İSE EN BÜYÜK SIKINTILARININ DEVLETİN MAKİNE SEKTÖRÜNÜ STRATEJİK SEKTÖR OLARAK KABUL ETMEMESİ OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.**

**B**ursa’da yer alan Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ.’nin resmi kuruluşu 1953 olsa da aslında bu aile şirketinin temelleri çok daha eskilere dayanıyor. İsmail ve İbrahim Şahin kardeşlerin temellerini attığı Şahinler Metal Makina’da bugün genel müdürlük koltuğunda torun Ferhan Şahin var. 1970’li yıllarda tekstil makinesinden benzinli motora kadar pek çok makine

yapan firmanın ürettiği benzinli motorlardan biri halen Rahmi Koç Sanayi Müzesi’nde sergileniyor. Kuruluş döneminde Türkiye’nin ve dünyanın içinde bulunduğu koşullar da göz önüne alınınca, pek çok sıkıntı yaşayan firma 1979 yılında Almanya’ya gerçekleştirdiği ilk ihracatının ardından bugün dünyanın pek çok yerine ihracat yapan bir dünya markası konumunda. Makine sektöründe satılan makineye

hizmet verilmesinin ve arkasında durulmasının çok önemli olduğunu söyleyen Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Ferhan Şahin, “Hele dünyaya mal satıyorsanız, bir makine-nizde arıza varsa gerekirse gidip Arjantin’de bile servis vermeniz gerekmektedir” diyor. Şahin, “Bunu yapabiliyorsanız malınızı satın alan kişilerle yıllarca iş yapabiliyorsunuz” diye konuşuyor. 2008 yılını 20 milyon Euro değerindeki



ihracat rakamıyla kapatan Şahinler Metal Makina, 20 bin metrekare kapalı ve 30 bin metrekare açık alanda 180 çalışanı ile faaliyet gösteriyor. Üretimini yüzde 80'ini yurtdışında 45'in üzerinde ülkeye ihraç eden firma, 3 ve 4 Toplu Silindir makineleri, Profil ve Boru Kıvrma makineleri, Hidrolik Kombine Makas ve Delme makineleri üretimi konusunda Türkiye'deki en tecrübeli ve en büyük kuruluşlarından biri. Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin firma olarak sektörde yaşadıkları sıkıntılara da değinerek, "En büyük sıkıntımız devletin makine sektörünü stratejik sektör olarak kabul etmemesi" diye konuşuyor. Makine imalatının bütün üretimin ana merkezi olduğunu aktaran Şahin, "Bizim yaptığımız makineler başka makinelerin ve ürünlerin yapımında kullanılıyor" diyor. Devletin bu durumu görerek makine endüstrisini de Tayvan, Almanya ve İtalya'da olduğu gibi stratejik sanayi sınıfına sokması gerektiğine vurgu yapan Şahin, "Bundan kastım korumacılık ya da istihdam üzerindeki yüklerin düşürülmesi gibi şeyler değil. Önümüz açılsın" diye konuşuyor. Şahin, "Basit bir-



### Ferhan Şahin

Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü

*Ürünlerimiz piyasada bulunan en ileri teknolojiyi yakından takip etmektedir.*

kaç şey bile bize verilen önemi ve Türkiye'nin genel üretim kapasitesini arttıracaktır" diyor.

### 1953'TEN BERİ FAALİYETTE

Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Ferhan Şahin firmanın kuruluş hikâyesini şöyle anlatıyor: "Firmamız rahmetli dedem İsmail Şahin ve kardeşi İbrahim Şahin tarafından kurulmuştur. Çok daha öncesine dayanan bir geçmişi olmasına rağmen resmi olarak kuruluşumuz 1953 yılıdır. Babam Orhan Şahin askerden geldikten sonra onlarla çalışmaya başlamış. O yıllarda dikiş makinesi imalatları yapmışlar. 1970'lere kadar çok farklı imalatlar yapmışlar. Tekstil makineleri parçaları hatta benzinli motor bile yapmışlar. O benzinli motor şu anda Rahmi Koç Sanayi Müzesi'nde sergilenmektedir. 1970'lerde ciddi anlamda makine imalatına başlamışlar." Şahin firmanın kuruluş döneminde yaşadıkları sıkıntıları ise şöyle aktarıyor: "Büyüklerimizin anlattıklarından anladım

kadarıyla en büyük zorluk ülkenin kıt kaynakları ve dünyayı tanımamamızdır bence. 1980'lere geldiğimizde 1-0 yenik başlamışız mücadeleye. Dünyaya kapalı bir ekonomi olmamız sebebiyle üretim ve kalite teknolojisi olarak daha iyisini bilmediğimiz için çok gerideydik. Hevesli ve çalışkandık. Ancak bilgimiz ve görgümüz yetersizmiş. Bunun sıkıntılarını çok çekmişler." Şahin 1971 yılında MKE'ye hidrolik bir ingot kesme makinesi yapıldığını ancak o dönemde firmanın hidrolik bilgisi olmadığı hatta Bursa'da hidrolikten anlayan biri olmadığı için İstanbul'dan bir Alman'ın makinenin hidroliğine yardımcı olması için çağrıldığını söylüyor. Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Ferhan Şahin, "Bugün ise Türkiye hidrolik teknolojisi ihraç ediyor" diyor.

### KIRILMA NOKTASI ÖZAL'LI YILLAR

Şahin, firma olarak dünya arenasına çıkışlarındaki en önemli kırılma noktası-







nın ise Turgut Özal'ın iktidarda olduğu yıllar olduğunu aktarıyor. Şahin şöyle devam ediyor: "Olayın politik yönüne değinmek istemiyorum. Sadece o yıllarda Türkiye dışarıya açıldı ve dünya pazarıyla tanıştı." 1979 ile 1989 arasında kendileri gibi olan sanayi şirketlerinin ihracat yaparak büyüdüklerini ifade eden Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin, "O yıllardaki hükümetlerin izledikleri ihracat politikaları olmasa bizim de ilerlememiz çok zor olurdu" diye konuşuyor. Şahin şöyle devam ediyor: "Bana göre ilk ve en önemli kırılma noktası budur. Firmamız için ise 1971 yılında MKE'ye sattığımız o ingot kesme makinesi çok şey ifade etmektedir. Hem maddi anlamda bize ekonomik

bağımsızlık kazandırmış hem de manevi olarak özgüvenimizi arttırmıştır." Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Ferhan Şahin, "Şu anda dış pazarda ihracatımız 20 milyon Euro dolayındadır. İç pazarda ise yıllara göre farklılık göstermektedir" diyor. Uzun yıllardır faaliyet gösteren firmalarının yurt dışına açılım döneminde de başarılarından ilginç olaylar geçtiğine değinen Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin, "O kadar çok şeyler yaşadık ki. Anlatmakla bitmez. Ama en ilginçlerinden birini paylaşmak isterim. İnternette Amerika'daki bayiimize Türkiye'den makine soran biri olmuş. Bayiimiz makinelerin Türk malı olduğunu söylemiş ve adresimizi vermiş.

Uzun yıllar Amerika'da yaşamış biriydi. Bu sebeple Amerikan malı almak istemiş ve karşısına bir Türk firma çıkınca çok şaşırılmıştı. Tabii ki bizimle tanışıp firmamızı görünce çok mutlu oldu ve makinesini bizden aldı" diyor. Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Ferhan Şahin sektörde ve dünya pazarında özellikle İtalya ile rekabet halinde olduklarını söylüyor.

### "SATTIĞINIZ ÜRÜNÜN ARKASINDA DURUN"

Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin'in dünya pazarına açılmak isteyen yeni firmalara tavsiyeleri ise şöyle: "Makine sektöründe sattığınız makineye hizmet vermek ve arkasında durmak çok önemlidir. Hele dünyaya mal satıyorsanız, bir makinenizde arıza varsa gerekirse gidip Arjantin'de bile servis vermeniz gerekmektedir. Bunu yapabiliyorsanız malınızı satan kişilerle yıllarca iş yapabiliyorsunuz. En önemli tavsiyem birincisi kaliteyi sürekli arttırın. Elinizdeki yeter demeyin. Fiyat rekabetini koruyarak daha kaliteli nasıl yaparız diye düşünün. İkincisi de sattığınız makinenin arkasında durun. Zarar bile etseniz, hata sizdeyse ne yapıp edip o makinenizi tamir edin ve müşterinizi memnun edin." Şahin, 2008 yılı içinde ihracatlarını 20 milyon Euro seviyesine çıkardıklarını ancak 2009 yılında ise tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik kriz

"Basit birkaç şey bile bize verilen önemi yükseltecek ve Türkiye'nin genel üretim kapasitesini arttıracaktır. Mesela makine satışında eskisi gibi leasingde KDV yüzde 1 olmalıdır. Leasing makine sahibi olmanın en kolay yoluydu ve biz üreticiler için en kolay satış şekliydi. Leasingdeki suistimaller sebebiyle bu kaldırıldı ama makine bu kapsam dışında tutulmalıydı. Yerli makine satışı için de aynı kolaylık getirilmeli."

nedeniyle aynı rakamı tutturableceklerini düşünmediklerini söylüyor. Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin firma olarak sektörde yaşadıkları sıkıntılara da değinecek, “En büyük sıkıntımız devletin makine sektörünü stratejik sektör olarak kabul etmemesi” diye konuşuyor. Makine imalatının bütün üretimin anası olduğunu aktaran, “Bizim yaptığımız makineler başka makinelerin ve ürünlerin yapımında kullanılıyor” diyor. Şahin şöyle devam ediyor: “Bu makineler ile iş makineleri, vinçler, kompresörler, otomotiv parçaları, kalıpları, çelik binalar, ambalaj makineleri, zirai makineler, asansörler kısaca hayatı kolaylaştıran diğer her şey üretiliyor. Devletimiz bunu görerek makine üretimini tıpkı Tayvan’da, Almanya’da İtalya’da olduğu gibi stratejik sanayi sınıfına sokmalıdır. Bundan kastım korumacılık ya da istihdam üzerindeki yüklerin düşürülmesi gibi şeyler değil. Önümüz açılsın. Basit birkaç şey bile bize verilen önemi arttıracak ve Türkiye’nin genel üretim kapasitesini arttıracaktır. Mesela makine satışında eskisi gibi leasingde KDV yüzde 1 olmalıdır. Leasing makine sahibi olmanın en kolay yolu ve biz üreticiler için en kolay satış şekliydi. Leasingdeki suistimaller sebebiyle bu kaldırıldı ama makine bu kapsam dışında tutulmalıydı. Ya da mesela torna ve freze gibi ürünlerde KDV düşürüldü ama bu ithalata yaradı. Yerli makine satışı için de aynı kolaylık getirilmeli.” Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin beklentilerinin dünyanın girdiği kriz ortamından süratle çıkabilmek olduğunu söyleyerek, “Ancak ticaret hacminin 2008 rakamlarına ulaşması için birkaç yıl geçecek gibi görünüyor” diyor.

### “TEKNOLOJİYİ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ”

Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin ürünlerindeki teknolojik farklılıkları ise şöyle açıklıyor: “Ürünlerimiz piyasada bulunan en ileri teknolojiyi yakından takip etmektedir. Yüksek otomasyonlu CNC makineler üretiyoruz. Rekabet şartları daha az insanla daha çok iş yapmayı zorunlu kılıyor. Bu prensipten hareket ederek operatörün işini hızlandırabilecek tüm tek-



nolojik yenilikleri kullanıyoruz.” Son olarak yeni model 3 toplu değişken merkezli UHS denilen silindir makineleri üretmeye başladıklarını aktaran Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Şahin, “Bu modeller klasik 3 toplardan farklı olarak 3 tane hareketli merkez prensibi ile çalışıyor. Üst top bir abkant pres gibi basıyor ve alt topa yatay hareket ediyor. Bu sayede değişken merkez prensibi ile aynı top çapı ile daha kalın malzemeler kıvrılabilir” diyor. Ayrıca makinenin kapladığı yer ve yükseklik azaldığı için fabrika sahasında

yer kazıp gömmeye gerek kalmadığını da sözlerine ekleyen Şahin şöyle devam ediyor: “Maliyetleri de muadil 4 top makinelere göre daha uygun. Bu makine ve yeni tam CNC silindirlerimizi ve CNC Hidrolik Zimba çözümlerimizi TATEF fuarında sergileyeceğiz. Ayrıca internet sitemizden firmalar son yeniliklerimizle ilgili videoları seyredebilirler. (www.sahinlermetal.com) Şahinler Metal Makina Endüstri AŞ. Genel Müdürü Ferhan Şahin son olarak sektörde iyi bilinen ve tanınan bir dünya markası olduklarını söylüyor.



# Hangi ülkede nasıl davranmak lazım (3)?

**DERGİMİZİN GEÇTİĞİMİZ İKİ SAYISINDA TÜRKİYE MAKİNE İHRACATI İÇİN POTANSİYEL TEŞKİL EDEN PAZARLARLA, EN FAZLA MAKİNE İHRACATI YAPTIĞIMIZ GELENEKSEL PAZARLARIMIZ OLAN ÜLKELERDE İŞ ADAMLARININ VE PROFESYONELLERİN NASIL DAVRANMALARI GEREKTİĞİNİ İNCELEMİŞTİK. BU SAYIMIZDA İSE DOĞU VE GÜNEYDOĞU ASYA ÜLKELERİNDE İŞ TOPLANTILARINDA VE TİCARİ İLİŞKİLERDE NELERE DİKKAT EDİLMESİ GEREKTİĞİNİ GÖSTERİYORUZ.**



## FİLİPİNLER

>> Filipinler'de ön tanışma ile ilgili olarak çok önceden bir kontak noktası bulmakta fayda vardır. İlişkilerinizi kendi başınıza düzenlemek yerine aracı bir firma bularak halletmeniz çok daha kolay olacaktır. Ayrıca işinizi sonuçlandırmadan önce bu ülkeye birçok defa seyahat etmeniz gerekebilir.

>> Kartvizitlerinizin başka bir dile çevrilmesine gerek yoktur. İngilizce hazırlananları burası için uygun ve geçerlidir. Diğer Asya ülkelerinde olduğu gibi kartvizit değiştirme işlemi, iş ilişkilerinizin kurulması açısından önem arz etmektedir.

>> Diğer Asya ülkelerinden farklı olarak kartvizit değiştirme işlemi pek resmi bir formalitede yürütülmektedir. Ancak yine de kartvizit alırken ve verirken çift elinizi kullanmanız önerilmektedir.

>> Öfkenizi belli etmek veya topluluk içerisinde utanmaya neden olacak herhangi bir harekette bulunmak bu kültürde olumsuz neticelere neden olabilmektedir.

>> Filipinlilerin şiddet konusunda bir ünleri olduğundan, diğerlerini kışkırtacak hareketlerden uzak durulmasında fayda vardır. Geleneksel olarak Filipinliler onurunu yeniden kazanmak için hareketlerinin sonuçlarına bakmadan hareket etmektedirler.

>> Filipinler heyecanlı bir konuşma eğilimi içerisindedirler.

>> Filipinlerde sosyal ilişkiler iş ilişkilerinin önünde yer aldığı için iş konusunda bir anlaşma olmadan önce, sizi içten ve gönülden tanımaları ve kabul etmeleri gereklidir.

>> Bir kişi konuşurken dikkatlice dinlemeniz ve sözünü kesmemeniz beklenmektedir.

>> Onlar için "hayır" cevabının verilmesi çok zordur. Siz de hayır cevabı vermek zorunda kalırsanız, bunu doğrudan yapmamanız beklenir. Buradaki kişiler doğrudan olmayan cevap verme eğilimi içerisindedirler.

>> İş ilişkilerinizde anlaşmalarınızı daha kesinleştirmek için görüşmelerin yazılı hale getirilmesi çok önemlidir.

>> Filipinliler arasında gülümsemenin her zaman için eğlence veya onaylamak anlamına gelmediğinin farkında olunmasında fayda vardır.

>> Bu kültürde "mashismo" erkeklik kavramının etkisi çok büyüktür. Kadınlar üzerinde erkeklerin hakimiyeti söz konusudur

>> Filipinler'de bir kişinin derisi ne kadar açık ise daha önemli bir statüye sahip olduğu konusunda bir inanış vardır.





## MALEZYA

- >> Kartvizitleriniz mümkünse kabartılmış biçimde ve İngilizce dilinde hazırlanmalıdır. Malezyalı iş adamlarının büyük bir kısmı Çinli oldukları için kartın diğer yüzünün Çince hazırlanmasında fayda vardır. Ayrıca altın rengi mürekkep kullanılması da kartvizitlerinizin daha fazla beğenilmesini sağlayacaktır.
- >> Gerekli tanıştırmalar yapıldıktan sonra kartvizitinizi herkese sunmanız gerekmektedir. Kartvizitinizi iki elinizle birlikte sunun. İkinci bir seçenekte de kartı sağ elinizle verin ve sol elinizle hafif bir şekilde destekleyin.
- >> Görüşmelerin çok yavaş ilerlediğini ve süresinin de uzun olacağını beklemelisiniz. İşler sizin alışık olduğunuz süreden çok daha uzun sürebilir. İlk toplantıların genel amacı tanışmaktır.
- >> Malezya'da başarılı bir işin en önemli parçası nezakettir. Yaşlı kişilere daima saygı gösterilmelidir.
- >> Malezya iş kültüründe işlemlerde ve yazışmalarda nadiren İngilizce dili kullanılmaktadır. Ayrıca İngilizce dilinin telaffuzunda ve gramerinin kullanımında farklı problemlerle karşılaşabilirsiniz. Bu problemler karşı tarafla tam olarak anlaşamamanıza neden olabilir.
- >> Soğukkanlılığınızı daima muhafaza edin ve tedirginliğinizi hiçbir koşulda belli etmeyiniz. Daima sakin bir tavır izlemeniz neticesinde, karşı tarafı kontrol etmek zorunda kalmayabilirsiniz. Hislerinizi kontrol etmeniz yeterli olacaktır.
- >> Malezya toplumunda utanmaya neden olabilecek davranışlar, topluluk içerisinde hislerin kontrolünün kaybedilmesi olumsuz sonuçlara neden olabilmektedir.
- >> Etnik Malaylarla ve diğer Malaylarla herhangi bir konu üzerinde açık tartışmalardan kaçınınız. Size hiçbir zaman doğrudan "no" demeyeceklerdir. Ayrıca "yes" cevabı da genellikle tereddüt veya "no" anlamında kullanılmaktadır.
- >> İkinci önemli bir ret cevabı da sorduğunuz soruya kasten önem verilmeden başka bir konuya geçilmesidir. Havanın ağızdan emilmesi de kesin bir "no" cevabıdır.
- >> Batılıların aksine Malezyalı gruplar konuşmalarında sessizlik süresini çok fazla kullanmaktadırlar. Sessiz bir duruş, kişinin düşüncelerini toplamasına yardımcı olur diye düşünülmektedir.

## SİNGAPUR

>> Kartvizitlerinizi İngilizce dilinde, mümkünse kabartma yapılarak hazırlattırınız. Singapur'un büyük bir çoğunluğu Çin kökenli olduğundan kartvizitinizin bir yüzünün de Çinceye çevrilmesinde fayda vardır. Altın renginde mürekkep, Çin karakterinin prestijli renklerinden birisidir. Kartvizitler karşılaşılan her türlü iş ortamında değiştirilmektedir. Bu yüzden yanınızda bol miktarda bulundurmanızda fayda vardır. Ayrıca Singapurlu işadamları kartvizit değişimi konusunda da çok isteklidirler.

>> Singapur iş kültürü dışarıdan gelen bilgiye karşı her zaman yenilikçi olmayabilir.

>> Singapur iş adamı karar verme ve problem çözme sırasında hisleri ile hareket edebilmektedir.

>> Milliyetçiliğin düşünce sisteminde büyük etkisi vardır. Singapur çalışanları arasında şirket sadakati daima ön plandadır.

>> Ferdियetçilikten ziyade grup çalışması ön plandadır. İlaveten fertler grubun bir alt üyesi olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

>> En yaşlı ve yetenekli olan kişi lider pozisyonundadır. Grup üyeleri içerisinde her bir kişi ile ayrı ayrı iletişim kurulması çok önemlidir.

>> Görüşmeler neticelenmeden önce birçok defa seyahat etmeniz gerekebilir.

>> Singapur'da kurmuş olduğunuz ilişki temsil ettiğiniz şirketten daha fazla önem taşımaktadır.

>> İş görüşmeleri çok yavaş adımlarla ilerlemektedir.

>> Sandalyede otururken ayaklarınız oda tabanına düz gelecek şekilde oturunuz.

>> Bacak bacak üzerine atmayınız ve daha yaşlı kişilerin önceliği olduğunu unutmayınız.

>> Daima nazik ve sessiz bir ses tonu ile konuşunuz ve sakin bir tavır izleyiniz.

>> Yüksek sesle gülme bu kültürde her zaman sevincin göstergesi olmayabilir.

Çoğunlukla bu tür bir gülme sizin rezil olma, gerginliğiniz, utangaçlığınız veya onaylamama durumunuzun kapalı bir ifadesi olarak algılanmaktadır.

>> Singapurlular nadiren bir soruya açık bir şekilde "no" demektedirler. "Yes" kelimesinin çıkış durumunda zayıflık veya tereddüt sezerseniz bunun "no" anlamına geleceğini unutmayınız.

>> Singapur iş kültüründe bir soruya cevap vermeden önce saygılı bir şekilde ara vermesi ve bu aranın da 10 veya 15 saniye sürmesi beklenmelidir.



## TAYLAND

- >> İEn üst düzeydeki kişi ile görüşene kadar birçok kişi ile görüşmeniz gerekebilir.
- >> Kartvizitinizin bir yüzünü Thai diline çevirmenizde fayda vardır. Ayrıca kartvizitlerinizi Bangkok'ta hazırlatmanız daha uygun olabilir.
- >> Taylandlı iş adamları ile ilk toplantı büyük bir olasılıkla öğle yemeği veya içki sonrasında gerçekleşebilir. Görüşmelere başlamadan önce sizinle tanıdık hale gelmek isteyeceklerdir. İlaveten iş konusunu da bu süre zarfında gündeme getirmemeye özen göstereceklerdir.
- >> Taylan iş kültüründe hiyerarşinin büyük etkisi vardır. Astların üstlere sorgusuz bir itaati söz konusudur. Hiyerarşinin toplum üzerinde büyük etkisi olması nedeniyle statü kavramına özel bir önem verilmektedir.
- >> Duyularınızı daima kontrol altında tutmanız gerekmektedir. İlaveten, çok iddialı hareketleriniz de karşı taraftan kaba bir davranış olarak algılanabilir.
- >> Herhangi bir kötü durumla karşılaştığınızda, soğukkanlılığınızı koruyunuz ve sesinizi yükseltmeyiniz.
- >> Tartışmalara girme eğiliminde olmadıkları için, size içten bir şekilde hayır cevabını vermeyeceklerdir. Bunun yerine sizden sürekli olarak özür dileyecek ve mantıksız sebepler ortaya atıp, İngilizce bilmediklerini ifade edeceklerdir.
- >> Taylandlılar aynı zamanda kadercidirler. Kader ve şanslarının olaylarda etkili olduğuna inanmaktadır. Bu yüzden uzun vadeli amaçları ve beklentileri tartışmaktan kaçınırlar. Çünkü geleceğin tahmin edilemeyeceğini düşünmektedirler.
- >> Hakim olan din Budizm'dir. Çok rahat kuralları olduğu için, günlük hayatlarını fazla etkilememektedir.
- >> Taylandlılar başkalarının sosyal pozisyonu ve hisleri ile oldukça ilgilidirler.
- >> Taylandlı iş adamları, Tayland dilinde birkaç kelime öğrenmek amacı ile göstereceğiniz gayretlerden etkileneceklerdir.
- >> Son karar bildirilmeden önce, Tayland tarafı sizinle defalarca görüşmek isteyecektir. Özellikle de yalnız olarak görüşmeyi arzu edecektir.
- >> Tayland'ı ziyaret edebilmek için en uygun zaman Kasım ve Mart aylarıdır. Buradaki iş adamlarının Nisan ve Mayıs aylarında tatilde olduklarını aklınızdan çıkarmayınız.
- >> Karşılıklı iletişimde birçok aksaklıklar yaşanabilir. Bunun en önemli sebebi Tayland zaman diliminin 46 saat dilimine ayrılmış olmasıdır. Örneğin siz saat 10:00'da buluşmayı teklif ettiğinizde Thai'li kontakınız bu saati 4 olarak yorumlayabilir.



## VEZEÜELLA

- >> İş ilişkilerinizi yerel aracı firmalarla başlatmanız tavsiye edilmektedir. Bu sayede gerekli tanışma prosedürlerini bu aracı firma vasıtası ile yapabilirsiniz. Karakas'taki Türk Büyükelçiliği vasıtasıyla Venezüella'daki temsilcilerin adreslerini temin edebilirsiniz.
- >> İlk temas için büyük bir grup yerine ön araştırma yapmak amacı ile bir kişinin gönderilmesi daha uygun olur, daha sonra daha geniş bir grup ile gidilebilir.
- >> Mektuplar, promosyon malzemeleri ve tanıtım malzemelerinin İspanyolca diline çevrilmesinde fayda vardır. Eğer karşı taraftan İngilizce yanıt gelirse o zaman İngilizce yazışmalara geçebilirsiniz.
- >> Kartvizit bu kültürde iş ilişkilerinin oluşturulması aşamasında önemlidir. Bu yüzden buraya gelirken bol miktarda kartvizit getirdiğinizden emin olunuz. Kartvizitlerinizin bir tarafının İngilizce diğer tarafının da İspanyolca olmasında fayda vardır. Ayrıca kartvizit üzerinde unvanınızın ve pozisyonunuzun da belirtilmesinde fayda vardır. Çünkü Venezüellalılar statüye çok fazla önem vermektedirler.
- >> Genellikle bu iş kültüründe iş ilişkilerinde iki yaklaşım sergilenmektedir. Yaşlı jenerasyondan olan işadamları sizi kişisel olarak tanıyabilmek için büyük bir çaba sarf edecektir. Tersi olarak, özellikle eğitimini ABD'de yapan genç jenerasyon ise işe yönelik olarak kaygılarını dile getireceklerdir.
- >> Hem devlet hem de özel sektörde, Venezüella iş kadımları üst düzeylere yükselmekte ve otoritede yer almaktadır. Ayrıca iş adamları iş kadımları ile birlikte çalışma konusuna alışıkırlar.
- >> Bu toplumda zengin ve yoksul arasında bir uçurum vardır. Güçlü olan kişiler bu imtiyazlarını korumak için yetki sahibidirler.
- >> Venezüella'da elit olan küçük bir beyaz grup, büyük bir mestizo nüfusu ve küçük bir siyah nüfus vardır.
- >> Venezüella'da iş yapmayı planlıyorsanız, kısa vadeli iş ilişkilerinden ziyade uzun vadeli projelere odaklanmakta fayda vardır.
- >> Özellikle Karakas'ta trafik çok sıkışıktır, bu yüzden toplantınıza geç kalmamak için erkenden çıkmanızda fayda vardır. Toplantılara zamanından 5 dakika öncesinden gidilmesi yeterli olacaktır.
- >> Dükkanlar saat 9:00-12:00 ve 14:00-18:00 arasında açık olmaktadır. Birçok alışveriş merkezi ise geç saatlere kadar açık kalmaktadır.



## KOLOMBİYA

- >> Yanınızda bir tarafı İspanyolca olan bolca kartvizit götürünüz. Kartvizitinizin İspanyolca yazılı tarafının okunacağı şekilde verirseniz, kartvizitinizin çevrilmeden okunmasını sağlayabilirsiniz.
- >> Kolombiyalılarla iş ilişkisine girmeden önce alınması gereken en önemli karar, toplantılara şirketinizden katılacak temsilcilerin seçimidir. Temsilcilerinizle sıcak ve kişisel bir ilişki kurmak isteyeceklerdir.
- >> Üçüncü bir tarafı aracı olarak seçmek de çok önemlidir, çünkü araçlar bu ülkede iş yapabilmenin en gerekli öğelerinden birisidir.
- >> Devletle ilgili bir işiniz varsa, İspanyolca bilen bir kişiye veya tercümana ihtiyacınız olabilir. Ayrıca işadamlarının büyük çoğunluğu İngilizce konuşabilmektedir. Her ne kadar yüksek pozisyondaki Kolombiyalılar İngilizce konuşabilseler de, yine de yanınızda bir tercümanın olması akıllıca olur. Eğer alınacak olan bir karardan çekinceniz varsa, toplantıya katılmadan önce, toplantıda bir tercümanın hazır bulunmasının onları rahatsız edip etmeyeceğini öğrenebilirsiniz.
- >> Toplantının başlangıç aşamasında “kısa konuşmalar” uygun olabilir. Kısa konuşmalar karşılıklı iyi ilişki kurmak açısından önemlidir.
- >> Her durumda Kolombiyalı ortaklarınızın iş görüşmelerine geçmelerini bekleyiniz.
- >> Kolombiyalı kararlarını kanıt ve diğer gerçeklerin dışında, his ve duygularına göre verirler.
- >> Kolombiya iş kültüründe hiyerarşinin önemi unutulmamalıdır. Fakat daha alt kademede ki kişilerin de işin temelini oluşturdukları için karar almada söz sahibi oldukları da aklınızdan çıkarmayınız.
- >> Kolombiyalı tartışmalardan uzak durmak için sizin duymak istediklerinizi size söyleyebilirler. Toplantı bittiği zaman bir müddet daha oturup, meslektaşlarınızla sohbet etmeye devam ediniz.
- >> İç bölgelerde yaşayan Kolombiyalılar daha fazla resmi ve gelenekçidirler. Kıyı boyunca yaşayanlar ise daha rahat bir tavır sergilemektedirler.
- >> Toplantının bitiminde bir not hazırlayıp teşekkürlerinizi iletmeniz özellikle tartıştığınız konunun tutanaklarını yazılı olarak sunmanız konuyu bir kez daha doğrulamak açısından önem taşımaktadır.

## GÜNEY KORE

- >> Yanınızda bol miktarda kartvizit götürünüz. Bu görüşmelerde yanınızda yeterince kart bulunmaması sonucunda mahcup olabilirsiniz. Kartvizitinizin arka tarafını da Kore diline çevirmenizde fayda vardır.
- >> Kartviziti sağ elinizle uzatın. Karşı tarafın kartvizitini elinize aldığımızda onu birkaç dakika dikkatlice incelediğinizi gösterin ve kartviziti kartvizit kutusuna koyarken belli edin. Çünkü kartviziti hiç ilgilenmeden atmanız saygısız bir davranış olarak algılanacaktır. Bu kültürde kartvizitlerin tertemiz saklanması önem taşımaktadır. Bu yüzden giderken kartvizitleri koyacağınız bir muhafaza kutusu götürmeniz gerekebilir. Ayrıca kartvizitin üzerine hiçbir şey yazmayınız.
- >> Güney Koreliler için iletişim bilgileri çok önemlidir. Bu yüzden bilmedikleri insanlarla pek ilişki kurmak istemezler. Ziyaretinizden önce görüşeceğinizi firmaya önerinizin bir taslağını göndermeniz iyi bir fikir olabilir.
- >> Görüşme ekibinizi seçerken, Güney Kore ekibinde kimlerin görev alacağını önceden öğrenmeye çalışın.
- >> Kişisel ilişkilerin işin önünde yer aldığını her zaman hatırlayınız. İlk toplantılar genellikle karşı tarafı tanımak ve iyi bir ilişki oluşturmak için geçmektedir.
- >> İlk toplantılar kısa bir konuşma ile başlar. İşle ilgili tartışmaya başlamadan önce ilk olarak konuyu karşı tarafın gündeme getirmesini bekleyiniz. Saygılı bir ilişki başarılı bir iş ilişkisinin temelini oluşturmaktadır. Bu ilişkiyi sağlamlaştırmak için içten, onurlu bir davranış biçimini sergilemeniz önem taşımaktadır.
- >> Görüşmeler çok saldırgan bir tonda gerçekleşme eğilimi içinde geçecektir. Ayrıca zaman zaman hissi bazı patlamalarla kesilecektir.
- >> Sigara Güney Kore'de çok yaygın olduğu için uzun süren toplantılar arasında sigara molası verilmesi takdir gerecektir.
- >> En önemli kişi İngilizce bilmesede dahi konuşurken ona doğru hitap ederek konuşmanız gerekmektedir.
- >> Bu kültürde üçgenlerin negatif bir anlamı olduğu için tanıtım malzemelerinizde ve görsel çalışmalarınızda bu şekillerden uzak durunuz.





# Avrupa'nın Sanayi Strateji Planı hazır

**AVRUPA KOMİSYONU TARAFINDAN SEKTÖR PROFESYONELLERİNİN DENEYİMLERİNDEN FAYDALANILARAK VE ARAŞTIRMA ORGANİZASYONLARININ GÖRÜŞLERİ ALINARAK HAZIRLANAN MANUFACTURE: A VİSİON FOR 2020 (2020 İÇİN BİR VİZYON) RAPORU, AVRUPA BİRLİĞİ'NİN 2020 YILINA KADAR OLAN SANAYİ STRATEJİSİNİ MASAYA YATIRIYOR.**

**A**vrupa Birliği (AB) ekonomisinin sürdürülebilir olmasında en büyük pay Avrupa imalat sektörünüdür. Ancak bu başarısı işlemler ve ürünlerde sürekli bir inovasyon çalışması yapılmasına bağlanabilir. Özel sektörden gelen yükümlülüklerdeki artışa ek olarak, üye ve aday ülkelerdeki ortak vizyon geliştirme çalışmalarını Avrupa Komisyonu ile birleştirmek gerekir. Bu vizyon ise sanayi düzeyinde başlar ancak daha da ileri giderek, teknik, çevresel ve sosyal olaylara dikkat çeker.

## **2020 İÇİN BİR YOL HARİTASI**

2000 yılının Mart ayında Lizbon'da Avrupa Konseyi, AB'nin 'dünya ekonomisi için daha fazla iyi işletmeler ve sosyal haklar - rekabetçi ve dinamik bilgi'ye sahip olma amaçları açıkladı. Bu büyük amaç güçlü ve rekabetçi bir üretim sektörü olmadan düşünülemez. Sanayi teknolojileri için Avrupa Araştırma Alanı'nın (European Research Area-ERA) kurulması, bütün üye ülkelerin istihdam, çevre duyarlılığı, rekabetçi zorluklarla baş edebilme gibi konularda birliktelik hareket edebilmesi içindi.

'Manufacture -a vision for 2020' araştırması Avrupa Komisyonu'nun davet ettiği (High Level Group) araştırma organi-

zasyonları yöneticileri ve kendi deneyimlerini paylaşmaya sunan endüstri yetkilileri sayesinde AB üretim sanayi konusunda bir yol gösteriyor ve tüm bu görüşlerin bir sentezini sunuyor. Manufacture (İngilizce manufacture 'üretim' ve future 'gelecek' kelimelerinden üretilmiş bir sözcük) hem sanayi hem de eğitim sisteminden sosyal ihtiyaçlara kadar pek çok kompleksi içinde barındıran güçlü bir vizyon. Bu kavram aynı zamanda geleceğin üretim stratejilerine ileri görüşlü gelişimde yol gösterecek bir araç. Yine bu kavramın aynı zamanda dünya ekonomilerini başarıya ulaştırmak için harekete geçirecek temel konsantrasyonlar gibi üretim platformlarının formülasyonuna da liderlik etmesi olasıdır.

## **AVRUPA ÜRETİM STRATEJİSİ**

Manufacture'ın anahtar sonuçları: Sanayi transferini destekleyecek, yüksek fayda sağlayacak güvenli istihdam ve dünya üretim faaliyetinden en büyük payı almak için araştırma ve inovasyona dayanan Avrupa üretim stratejisinin gerçekleştirilmesi ve geliştirilmesi için bir ihtiyaç var.

Sadece hizmet endüstrisine dayanan bir ekonomi uzun dönemde ayakta kalamayacak. Üretime bağlı servislerde ve hiz-



“ Avrupa Birliği 26 milyondan fazla şirketin ev sahibi. Üretim konusunda işletmelerin sayısı bu toplam sayının yüzde 10'unu oluşturuyor, bu da yaklaşık 2,5 milyon firma anlamına geliyor. Bugün Avrupa üretim aktiviteleri AB Gayrisafi Milli Hâsıla'sının yüzde 22'sini oluşturuyor. Global karşılaştırmalar gösteriyor ki Avrupa uzun süredir pek çok sektörde liderliğini korumaya devam ediyor.”

met sektöründeki yükselen istihdam artışı, direkt üretim sektöründe olan istihdam düşüşünü dengeliyor. Bununla birlikte, AB sanayi şu anda, gelişmiş ve düşük ücretli ülke ekonomileri tarafından çok büyük bir baskı altında. Üretim sektöründeki her istihdam hizmet sektöründeki 2 istihdamda denk geldiği için, hizmetlerdeki güvence, AB üretim sektöründe rekabetçilik olmadan uzun dönemde devam edemez. Sanayi transferi kesinlikle yapılmalı. Rekabetçi, çevresel ve sosyal zorluklarla baş edebilmek için uyumlu bir çabaya ihtiyaç duyulacaktır. Üretimde yeni yöntemler gerekli-inova-

tik üretim gibi. Üretim sanayilerinin geleneksel yapısı, toprak, işçi ve sermaye olmak üzere üç şarta bağlıdır. Burada AB ülkelerini bekleyen zorluk ise yeni bir yapıya doğru ilerleyebilmek. Buradaki yeni yapı, bilgi ve sermaye sayesinde kurulan 'inovatif üretim' olarak tanımlanabilir. Değişim, kazanç edinimi, gelişme, korunma ve yeni bilgi sağlanması gibi yeni tutumların adaptasyonu da önemlidir.

### AB'DEKİ İSTİHDAMIN YÜZDE 70'İ ÜRETİM SEKTÖRÜNE BAĞLI

Bugün Avrupa'daki üretim faaliyetleri

AB Gayrisafi Milli Hasılası'nın yüzde 22'lik bir bölümünü oluşturur. AB GSMH'sinin toplamda yüzde 75'i ve Avrupa'daki istihdamın yüzde 70'i üretim sektörüyle bağlantılı. Bu da üretim sektöründeki her bir istihdamın üretimle ilgili sektörlerde de iki istihdamda yol açtığı anlamına geliyor. Avrupa üretimi AB ekonomisinin sürdürülebilirliği için çok önemli bir potansiyele sahip, ancak başarısı üretim ve işlemlerdeki inovasyonun devam etmesine bağlı.

Sektöre yönelik bir çok hareket planı ve teknoloji platformu şimdiden üretilmiş veya kimya, inşaat, kağıt, çelik, tekstil ve ulaşım gibi spesifik sektörlerde Avrupa Komisyonu'nun desteğiyle hazırlık aşamasında.

### NEDEN MANUFATURE?

Son dönemlerdeki sanayi politikaları üzerinde çalışmalar yapan İletişim Komisyonu'na göre: "Sanayi Avrupa'nın refahı için çok önemli bir rol oynuyor. Avrupa ekonomisi sanayideki dinamizme bağlı kalmaya devam ediyor." Bu son 2 yıl içinde komisyonun çıkarttığı üretime yönelik ve üretim aktivitelerinin Avrupa'dan düşük ücretli ekonomilere kaymasından endişe duyan, ikinci doküman.

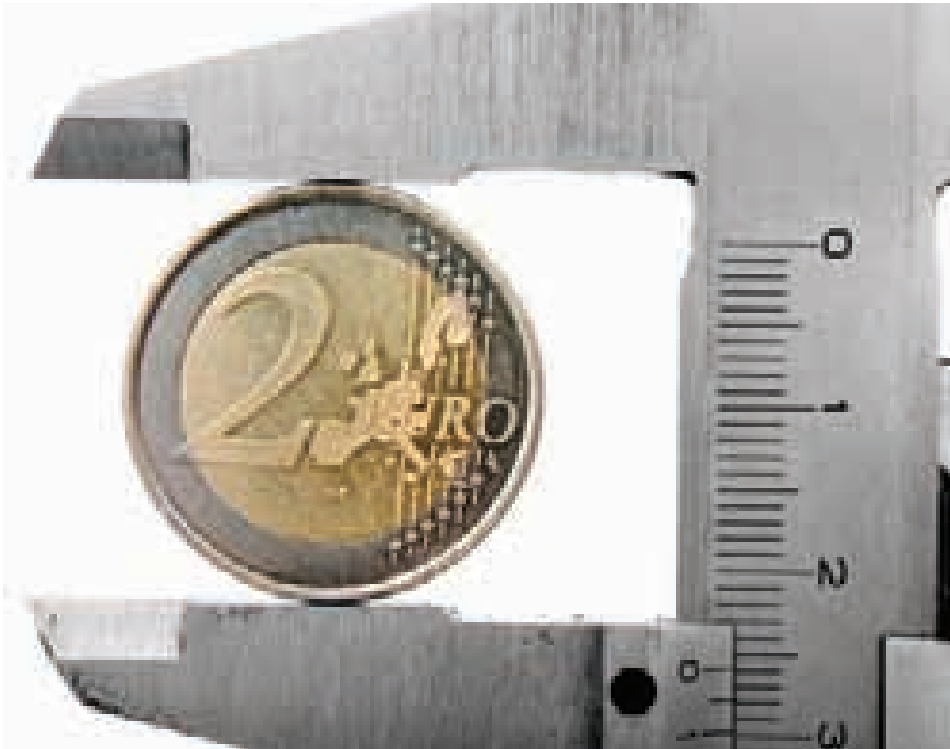
İstihdam olanakları sağlamak kadar, inovasyonu canlandırarak ve onun vasıtasıyla da entelektüel birikimi sağlayarak yaratılan aktif bir üretim sektörü çok önemli. Örneğin İrlanda ve İspanya son dönemdeki ekonomik başarılarını kendi üretim sanayilerindeki başarılarına borçlular. Değişim vizyonu sadece tek bir perspektiften görülemez. Avrupa ve çevresinde birlik bir bilgi topluluğu yaratılmalı.

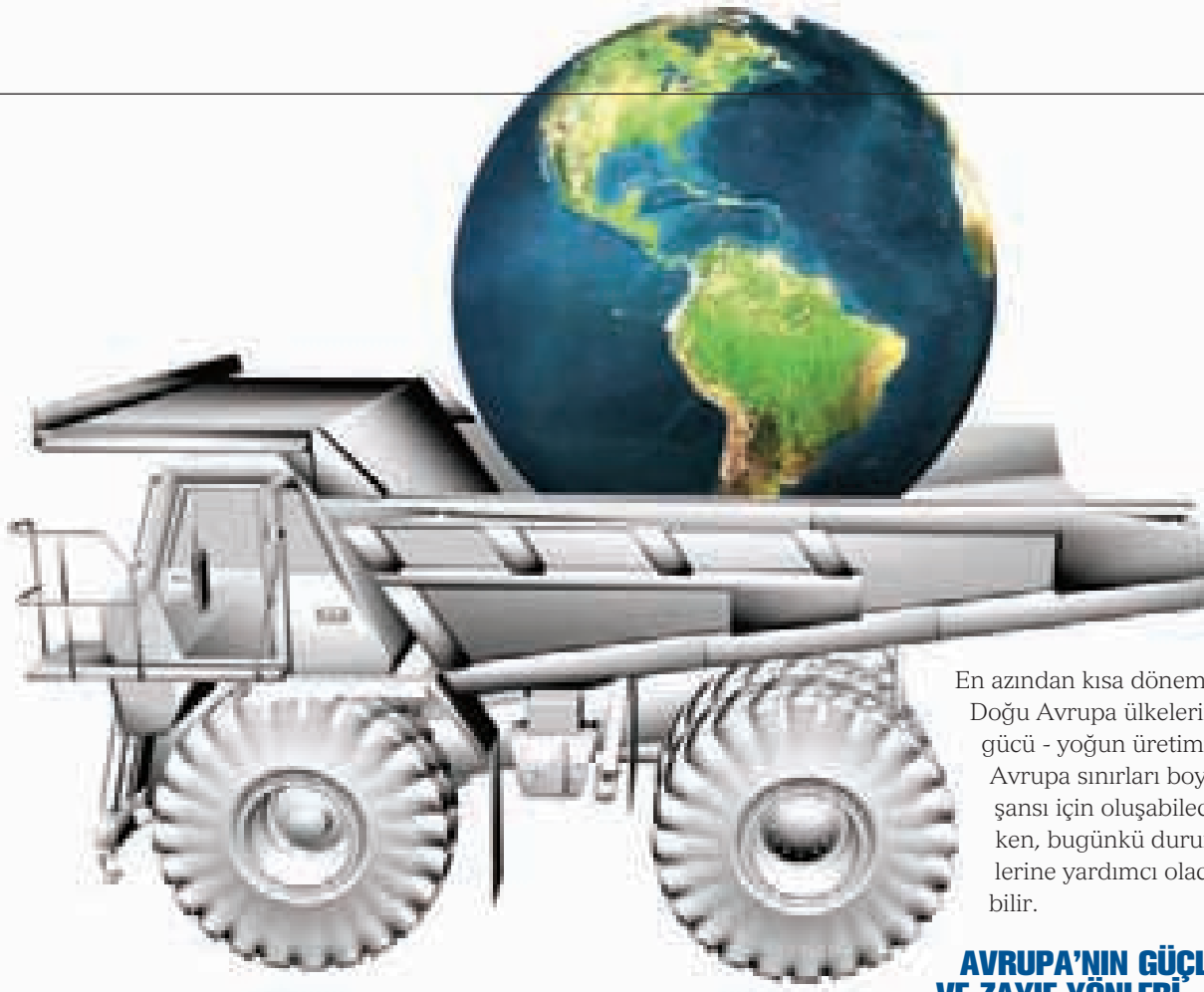
### AVRUPA'DAKİ ÜRETİM

Avrupa Birliği 26 milyondan fazla şirketin ev sahibi. Üretim konusunda işletmelerin sayısı bu toplam sayının yüzde 10'unu oluşturuyor, bu da yaklaşık 2,5 milyon firma anlamına geliyor.

Bugün Avrupa üretim aktiviteleri AB Gayrisafi Milli Hasıla'sının yüzde 22'sini oluşturuyor.

Global karşılaştırmalar gösteriyor ki Avrupa uzun süredir pek çok sektörde liderliğini korumaya devam ediyor. Ancak bu pozisyon iki cephede zorluklar





En azından kısa dönemde, Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerine daha fazla iş gücü - yoğun üretim transferinin, Avrupa sınırları boyunca iş bulma şansı için oluşabilecek göçü önlerken, bugünkü durumlarını çözmelerine yardımcı olacağı öngörülebilir.

## AVRUPA'NIN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

Avrupa'nın güçlü ve zayıf yönleri birçok başlıkta toplanabilir: Güçlü yönler; Avrupa sanayisi pek çok alanda modern ve rekabetçi. Tedarikçiler, üreticiler, hizmet verenler ve kullanıcı firmalar arasındaki büyük ağı ile uzun ömürlü bir sanayi kültürü var.

Çığır açan araştırma kapasiteleri ise tüm üye ülkeler tarafından erişilebilir. Avrupalı işletmelerin yüzde 99'luk bir kısmı KOBİ.

Avrupa sürdürülebilir kalkınmada önemli bir yol aldı. Çevre korunması konusundaki önemli yatırımlar, temiz teknolojiler ve çevre dostu üretim süreçleri yeni üretim ve tüketim paradigmalarına izin verdi.

Üye ülkeler arasındaki tarihi ve kültürel farklar görüş açılarında bir genişlik getiriyor ve alışılmışın dışında olan çözümler sağlıyor.

Zayıflıklar; Avrupa üretim sanayi verimliliğindeki büyüme son dönemlerde ABD'nin altında kaldı. Enformasyon ve bilgisayar teknolojileri ve yeni teknolojilere yatırım hala çok düşük. İnovasyon aktiviteleri çok zayıf. AB'nin yeni fikir eksikliği gibi bir sıkıntısı yok ancak bu yeni fikirleri yeni ürünlere ve üretim süreçlerine transfer etmede çok da başarılı değil.

yaşıyor. Diğer taraftan, AB sanayisi özellikle ileri teknoloji sektöründe, diğer gelişmiş ekonomilerle rekabet yarışını sürdürüyor. Ancak daha geleneksel sektörlerdeki üretim yüksek bir oranda düşük ücretli ekonomilere doğru kayıyor.

AB üye ülkelerinin her birinde kendi içlerinde piyasa farklılıkları olduğu da not edilmeli. 2004 yılındaki genişlemesinin ardından Birlik, düşük ücretli ekonomilerle bağlantılı olan ancak aynı zamanda dikkate değer teknolojik deneyimleri olan bir grup ülkeyi de içine aldı. Merkez ve Doğu Avrupa'da yer alan yeni üye ve aday ülkeler (Bulgaristan ve Romanya ile birlikte bu ülkelerin 8'i kabul edildi) kendi bölgelerinde ve orijinal 15 AB ülkesindeki bütün üretim istihdamının yüzde 21'ini kapsıyor. Bulgaristan ve Romanya hariç, istihdam oranları ise yüzde 15. En büyük işverenler ise gıda ve içecek sektörü, tekstil, metal ve aynı zamanda makine mühendisliği.

## AB ÜYESİ 10 YENİ ÜLKE ÜRETİMİN YÜZDE 11'İNE SAHİP

Satın alma gücü pariteleri kullanılarak, aynı 10 ülke Avrupa üretim sektörünün yüzde 11'ini oluşturuyor. Bununla birlikte, ağaç ürünleri ve mobilya, metalik

olmayan ürünler, gıda ve içecek gibi sektörlerde daha büyük bir paya sahipler. 15 AB ülkesi özellikle kağıt ve baskı, kimyasal, makine ve parçası, elektrik gibi sektörlerde çok güçlü. Merkez ve Doğu Avrupa bölgesindeki bu 10 ülke, üretim performanslarının büyümesiyle diğer 15 AB ülkesini geride bıraktı. Ancak üretim istihdamının dengeli olduğu Batı Avrupa'nın aksine, diğer ülkelerin performansını yakalayan bu ülkeler önemli istihdam kayıplarıyla karşılaştı.

Hatta Batı Avrupa'da bile, devam eden performanstaki yükselme istihdamda direkt düşümlere neden oldu. (Bu durum aynı zamanda ABD'deki üretim sektöründe son 20 yılda yaşanan istihdam düşüşlerine de bir ayna tutabilir.) Amerika'daki üretim üzerine hazırlanan ABD hükümet raporuna göre aslında 1990'larda, üretimin istihdamdan aldığı pay Batı Avrupa'da ABD'den çok daha hızlı düştü.

Bununla birlikte, ortak hizmetlerle ilgili istihdamlardaki büyüyen rakam, direkt istihdamdaki kaybı telafi edebilir. Örneğin otomotiv sektöründe, otomobil üretimini temsil eden iş gücü, sektör tarafından kontrol edilen toplam istihdamdan daha küçük bir orana sahiptir.

# Daha fazla rekabetçilik için kümelenmeliyiz



**DAHA FAZLA EKONOMİK REFAH İÇİN DAHA FAZLA REKABETÇİ OLMALIYIZ, REKABETÇİLİK İÇİN İNOVASYON; İNOVASYON İÇİN DE KÜMELENME POLİTİKALARINA ÖNCELİK VERMELİYİZ. DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İHRACAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ PROJE KOORDİNASYON BİRİMİ DIŞ TİCARET UZMANI MUSTAFA YURDUPAK İLE KÜMELENME ÇALIŞMALARININ İMALAT SEKTÖRÜNE NELER KAZANDIRDIĞINI VE İŞLEYİŞİNİ KONUŞTUK.**



**S**on dönemlerde iktisat literatüründe “kalkınma” kavramının giderek yerini “rekabetçilik” kavramına bıraktığına şahit oluyoruz. Politika yapımcılar ülkelerini kalkındırmaktan çok; ülke ekonomisini daha fazla rekabet edebilir hale getirmekten bahsediyorlar. Rekabetçilik kavramı çevresinde büyük bir literatür oluşmuş durumda. Bir yandan Dünya Ekonomik Forumu ve Yönetim Geliştirme Enstitüsü gibi kuruluşlar yıllık uluslararası rekabet raporları yayınlamakta ve rekabet gücü endeksleri hesaplarken, akademik çevreler rekabetçilik ülke, sektör, firma düzeyinde mi yoksa ulusal düzeyde mi tarif edilmelidir sorusuna cevap aramaktadırlar. Bu şartlar altında konuya politika yapımcıları perspektifinden bakacak olursak: Nasıl daha rekabetçi olunur sorusuna ülkemiz özelinde “Daha ucuza üreterek” ya da “Niş pazarlarla yetinerek” şeklinde cevap veremeyeceğimiz aşikârdır. Ülkemizin politika önceliği yenilikçi yapılanmaların özendirilmesi olmalıdır. Bu yapıların özendirilmesinde son yıllarda AB ve ABD’de kullanılan temel politika aracının da kümelenme olduğunu görüyoruz. Özetlersek, daha fazla ekonomik refah için daha rekabetçi olmalıyız, rekabetçilik için inovasyon; inovasyon için de kümelenme politika önceliği belirlenmiştir.

Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Proje Koordinasyon Birimi Dış Ticaret Uzmanı Mustafa Yurdupak ile Türkiye’nin kümelenme politikasını tüm ayrıntılarıyla konuştuk.

### **Türkiye’nin kümelenme politikası nedir?**

Aslında DTM’nin yararlanıcısı olduğu ve 2009 Mart ayında sona erecek olan Avrupa Birliği mali fonlarıyla finanse edilmiş “Ulusal Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi” (UKP) bu soruya cevap bulabilmek amacıyla yürütülmektedir. Kamu kurumları, akademik çevreler, özel sektörü temsil eden sivil toplum örgütlerinin etkin katılımıyla devam eden proje kapsamında mevcut ve doğmakta olan kümelerin tespit edilmesi, öncelikli kümelerin belirlenmesi ve bu kümelerin iyileştirilmesi için ne gibi müdahaleler gerektiği tartışılmaktadır.

“Makine sektörünün, birçok sektörün değer zincirinde yer alması nedeniyle OSTİM’in yürütmekte olduğu yenilenebilir enerji ve savunma sanayi kümelenmeleri gibi çalışmalarla DTM Projesi’nin eşgüdümlü yürütülmesine özel önem verilmiştir. Çalışmalarımızda yakın işbirliği yaptığımız diğer bir kuruluş Çankaya Üniversitesi olmuştur. Çankaya Üniversitesi’nin İş Makineleri ile ilgili kümelenme projesi DTM çalışmalarında etkin şekilde kullanılmıştır.”

Bu proje ile kümelenmeye ilişkin stratejik vizyonun ve ulaşılabilecek olan genel hedeflerin açıklığa kavuşturulması amaçlanmakta; bu çerçevede öncelikli eylemlere referanslarda bulunmakta ancak finansman tahsis etmemekte ya da sorumlulukları oluşturmayı bir sonraki aşamaya bırakmaktadır.

### **Dış Ticaret Müsteşarlığı neden kümelenme girişimlerini desteklemektedir?**

Yenilikçiliğin rekabette en önde gelen unsur haline gelişi dış ticaret politikaları ve endüstriyel politikalar arasında karmaşık bir ilişkiyi de beraberinde getirmektedir. Böyle bir ortamda Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) kamu kesiminin temsilcisi olarak bir inisiyatif almış ve ülkemizin kümelenme stratejisini ortaya koyan projeyi başlatmıştır. Kümelenme modelinin birçok ülkede farklı amaçlarla kullanıldığını görüyoruz. Hindistan ve Meksika örnekleri ihracat kalitesini yükseltmek, ihracat potansiyelini geliştirmek ve yeni pazarlara girmek amaçlarını taşıırken, Çek Cumhuriyeti’nde yabancı sermaye ve teknoloji transferi ön plana çıkmaktadır. Ancak bu noktada, bu projenin Türkiye’nin projesi olduğu gerçeğinin altı bir kez daha çizilmelidir. DTM projenin yararlanıcısıdır ancak Türkiye’deki kümelerin desteklenmesinden sorumlu yegâne kuruluş olmayacaktır. Kümelenme birçok politika alanlarının

kesişiminde bulunduğu için literatürde “politikaların politikası” olarak da adlandırılmaktadır. Bu kapsamda DTM, kümelerin desteklenmesi ve belirlenmesi başta olmak üzere kümelenmeye ilişkin her türlü politika tasarımı diğer kamu kurumları ile eşgüdümlü çalışmaya özel önem vermektedir.





### **Küme Projeleri için ilk olarak odaklanılan sanayiler hangileridir?**

Bu noktada UKP kapsamında belirlenen kümelerin tespiti hakkında kısaca bilgi vermek yerinde olacaktır. Öncelikle küme kategorisi ampirik olarak bir arada faaliyet gösterdiği tespit edilen iktisadi faaliyet kolları olarak tanımlanarak, yürütülen istatistiksel çalışma sonucunda

Türkiye için geçerli 32 küme kategorisi belirlenmiştir.

Bu kategoriler projenin bitmesini müteakip hizmete geçecek olan Türkiye'nin kümelenme portalında yer almaktadır. Bu kategorilere kümelenmeye konu sektörler de diyebiliriz. Kategorilerin belirlenmesinden sonra tüm paydaşlarla koordinasyon ve işbirliğinin sağlan-

masına yönelik Küme Haritalandırma Çalışma Ekibi kurulmuştur. DTM koordinasyonunda; Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TÜBİTAK, KOSGEB ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin temsil edildiği Küme Haritalama Çalışma Ekibi



küme seçim sürecinde aktif rol almıştır. Bu bağlamda, Küme Haritalandırma Çalışma Ekibi ile birlikte belirlenen 10 iş kümesi için yol haritaları hazırlanma çalışmaları sona ermek üzeredir.

**Makine sektöründe kümelenme çalışmaları ne faydalar getirecektir? Makine sektörüne yönelik somut**

### **kümelenme çalışmaları yürütülüyor mu? Yürütülüyorsa bu çalışmalar neler?**

Listeden de anlaşılacağı gibi mümkün olduğu kadar farklı profil ve özellikte iş kümelerinin seçilmesini ve analiz edilmesini amaçlayan Müsteşarlığımız Projesi kapsamında Ankara'da Makine İş Kümesi için yol haritalarının hazırlanması da bulunmaktadır. Bu çalışma son aşamasına gelmiştir ve çıktıları yakında kamuoyu ile paylaşılacaktır.

Çalışmanın içeriği ile ilgili genel bazı bilgiler verecek olursak: Ankara'daki iş kümesi analiz edilmekte ve yerel ekonomi ile iş kümesinin rekabetçiliğine ilişkin değerlendirilmeler sunulmaktadır. Bu çerçevede iş kümesinin rekabet gücünü etkileyen, faktör (girdi) şartları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici sektörler ve şirket stratejisi ve rekabet gibi unsurları incelemektedir. Bu bölümde, ayrıca, iş kümesinin ana unsurlarını ve aktörler arasındaki bağlantıları gösteren küme haritası, küme aktörlerinin algılanan ihtiyaçlarının kısa bir analizi, piyasa başarısızlıkları ile politik ve sistemik hatalar irdelenmektedir. Bu belgenin diğer önemli bir alt başlığı da yol haritasıdır. Yol haritası, küme geliştirme için hazırlanan stratejik bir rehber niteliğindedir. İş kümesinin vizyonu ve stratejisinin sunumu ile başlayan bölüm, daha sonra ana başarı unsurları ve gerekli yetenek ve kabiliyetlerini tanımlamakta, son olarak da küme yönetimi ve eylem planını sunmaktadır.

Makine sektörünün, birçok sektörün değer zincirinde yer alması nedeniyle OSTİM'in yürütmekte olduğu yenilenebilir enerji ve savunma sanayi kümelenmeleri gibi çalışmalarla DTM Projesi'nin

eşgüdümlü yürütülmesine özel önem verilmiştir. Çalışmalarımızda yakın işbirliği yaptığımız diğer bir kuruluş Çankaya Üniversitesi olmuştur. Çankaya Üniversitesi'nin İş Makineleri ile ilgili kümelenme projesi DTM çalışmalarında etkin şekilde kullanılmıştır.

### **Kümelenme politikası ile ihracat stratejik planları arasında nasıl bir bağ söz konusu?**

İlki 2004-2006 yıllarını içeren ihracat stratejik planları 5018 sayılı "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu" uyarınca kamu kurumlarının stratejik plan yapması yükümlülüğü sebebiyle müstakil stratejiler olarak devam etmeleri yerine DTM Stratejik Planı altında değerlendirilmeleri kararlaştırılmıştır. DTM Stratejik Planı'nda misyonumuz "Ülke ekonomisinin gelişimi ve sosyal refaha katkının artırılması hedefiyle, kurumsal işbirliğini gözeterek, bilgi ekonomisi temelinde, yenilikçiliği, girişimciliği, rekabet gücünü ve uluslararası ekonomik ve ticari işbirliğini artırmayı teşvik edecek dış ticaret politikalarını belirlemek ve uygulamak" olarak ifade edilmektedir.

Bu misyon metninin temel parametrelerini ihtiva eden "bilgi ekonomisi temelli, yenilikçiliği, girişimciliği ve rekabet gücünü artırmayı teşvik edecek dış ticaret politikaları" ifadesi aslında uluslararası literatürdeki kümelenme kavramının hedeflerini tanımlamaktadır. Diğer bir deyişle, DTM Stratejik Planı ile Kümelenme stratejisi farklı kamu politikalarının birbiriyle uyumlu, eşgüdümlü ve birbirini tamamlayıcı mahiyette olması gerekliliğine güzel bir örnek teşkil etmektedir.

## **TÜRKİYE İŞ KÜMELERİ**

<b>Yenilikçilik ve Girişimcilik</b>	<b>Aktörler Arası Network Oluşturulması</b>	<b>Küme Oluşumu</b>	<b>Küme Tabanının Geliştirilmesi</b>	<b>Faktör Şartları</b>
<b>Mersin İşlenmiş Gıda İş Kümesi</b>	<b>Ankara Makine İş Kümesi</b>	<b>Konya Otomotiv Yan Sanayi Kümesi</b>	<b>Eskişehir-Bilecik-Kütahya Seramik İş Kümesi</b>	<b>Manisa Elektrik Elektronik Aletler İş Kümesi</b>
<b>Ankara Yazılım İş Kümesi</b>	<b>Denizli-Uşak Ev Tekstili İş Kümesi</b>	<b>Muğla Yat Üretimi ve Yat Turizmi İş Kümesi</b>	<b>İzmir Organik Gıda İş Kümesi</b>	<b>Marmara Otomotiv İş Kümesi</b>



## “Sanayi-Üniversite işbirliği Türkiye için zorunlu”

**ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ MÜHENDİSLİK VE MİMARLIK FAKÜLTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ BAŞKANI PROF. DR. L. BERRİN ERBAY, ULUSLARARASI PAZARLARDA KENDİ İMKÂNLARIMIZLA GELİŞTİRDİĞİMİZ TEKNOLOJİ İLE YER ALABİLMENİN CİDDİ BİR İŞBİRLİĞİ ÇABASIYLA OLABİLECEĞİNİ İFADE EDEREK, SANAYİ VE ÜNİVERSİTE İŞBİRLİĞİNİN TÜRKİYE İÇİN BİR KEYFİYET DEĞİL, ZORUNLULUK OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.**

**E**skişehir’de bulunan Osmangazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği bölümü 1974’den beri mezun veriyor. Sektörle, öncü pozisyonlara kadar ilerleyen mezunları sayesinde iç içe sayıldıklarını söyleyen Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı Prof. Dr. L. Berrin Erbay, “Ülkemizin gelişmesinde her zaman önemli bir yer tutan makine sektörünün kendi sorunlarını aşmak için başarılı çözümler ortaya koyabilecek konumda olduğuna inanıyoruz. Bir araya gelmek, keyfiyet değil ülkemiz için bir zorunluluktur.” diyor. Prof. Dr. Erbay, Bölüm Başkan Yardımcıları Doç. Dr. Haydar Aras ve Yrd. Doç. Dr. Ümit Er ile Yrd. Doç. Dr. Osman Nuri Çelik’in görüşlerinden ve katkılarından yararlanarak, Moment Expo’nun sorularını yanıtladı.





## “SANAYİNİN TEMELLERİ 1950’LİLERDE ATILDI”

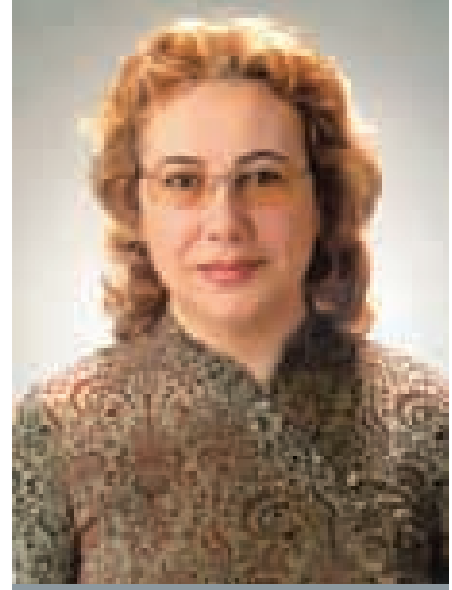
Türkiye’de makine sanayinin temellerinin 1950’li yıllarda atıldığını belirten Prof. Dr. Erbay, makine sektöründe tamamı yerli ilk yatırımın ise 1950 yılında kamu imkânlarıyla gerçekleştirildiğini söylüyor. Prof. Dr. Erbay şöyle devam ediyor: “1960’lı yıllarda özel sektör bu alanda yatırımlara başlamıştır. İzleyen yıllarda ise sektörün neredeyse tamamına yakını özel sektör kuruluşlarından oluşmuştur. Makine sektörü, diğer sektörler göre son yıllarda büyük gelişim göstermiş ve ihracatını sürekli arttırmıştır. 2000 yılında makine sektöründe kapasite kullanım oranı yüzde 76,4’e ulaşmıştır. Makine sektöründe faaliyette bulunan çoğu firma Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ) niteliğindedir. Ülkemiz mühendislerinin gelişmiş mühendislik becerileri makine sektöründeki imalatçılar uluslararası pazarlarda rekabet şansı

bulmaya çalışıyorlar. Makine sektöründe 2007 yılı sonunda başlayan kriz havası üretimi olumsuz yönde etkilemiş ve sektörde ciddi anlamda daralmalar yaşanmıştır.”

Makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların üretimlerinde AB direktiflerine (CE) uymaları gerektiğini aktaran Prof. Dr. Erbay, “Bunlara uyulup, sektör dış pazarlarda kendisine daha geniş pazarlar yarattığında hem kendi içinde hem de ülke genelinde büyüme sağlanacaktır. Ayrıca sektörün ihtiyaç duyduğu uzmanlık ve teknik bilgi ihtiyacının karşılanabilmesi için devletimiz tarafından desteklenmelidir” diyor. Sektörün ihtiyaçlarını ve taleplerini belirlemek için sektöre yönelik ciddi anlamda bir anket çalışması yapılması gerektiğine de değinen Prof. Dr. Erbay, makine sektörünün ihtiyaç duyduğu eğitimler için uygun bir eğitim modeli oluşturulması gerektiğini söylüyor. Prof. Dr. Erbay ayrıca, Türkiye’de üniversitelerde çalışan araştırmacıların uzmanlık alanlarından sektörün faydalanabilmesi için bir platform oluşturulması gerektiğini de aktarıyor.

## TEKNOLOJİ GELİŞTİRMEYEN SEKTÖRÜN AYAKTA KALMASI ZOR

Uluslararası pazarlarda kendi geliştirdiğiniz teknoloji ile yer alabilmenin ciddi bir işbirliği çabasıyla olabileceğini ifade eden Prof. Dr. Erbay, “Teknoloji geliştirmeden sektörün ayakta kalması belki mümkün olsa da ileriye dönük olarak sorunlar yaratacaktır. Diğer bir deyişle, günlük üretimlerin dışında, pazarın beklediği yenilikleri sağlayacak gelişmeleri yaratarak sektörde yer almak artık var olmayı sürdürmek için gerekmektedir” diyor. Prof. Dr. Erbay, sektörün ilerlemesinin Türkiye’nin kalkınması anlamına geldiğini, bu nedenle de ne sektörün ne üniversitenin tek başına birden bire mucize kabul edilecek sonuçlara imza atmasının mümkün olmadığını söylüyor. Prof. Dr. Erbay şöyle devam ediyor: “Bir araya gelmek, keyfiyet değil ülkemiz için bir zorunluluktur. Pek çok ülkede üniversite sanayi işbirliği sayesinde güzel sonuçlar çıkmaktadır. Bu işbirliği o kadar önemlidir ki tam anlamıyla işletilebilirse ülkemiz ekonomisine büyük katkılar sağlayacaktır. Aslında



### Prof. Dr. L. Berrin Erbay

Osmangazi Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi  
Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı

*Kalite güvence sistemi, ulusal ve uluslararası akreditasyonun gereklerini yerine getirmek üzere, göreve başladığım Ekim 2008’den itibaren teorik ve uygulamaya dönük çalışıyoruz.*

bu bağlamda güzel bir örnek çalışma başlatmış bulunuyoruz. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi - Makine Mühendisliği Bölümü - ve Arçelik A.Ş. Eskişehir Buzdolabı Fabrikası arasında gerçekleştirdiğimiz protokol ile Lisans ve Lisansüstü öğrenim gören öğrencilerimize finansal desteği temin ettik. Protokolümüz aracılığıyla doğrudan firma tarafından tanımlanan problemleri öğrencilerimiz araştırmakta ve çözüme katkı sağlamaktadır. Bu öğrencilerimiz tez çalışmalarını da bu problemler çerçevesinde hazırlamaktadır. Protokol yeni uygulamaya konulduğu halde ortaya çıkan durum oldukça memnuniyet vericidir.” Prof. Dr. Erbay, Türkiye makine sektörü firmalarına verdikleri hizmetleri ise şöyle sıralıyor: “Üniversitemizin Türkiye makine sektörü firmalarına vermiş olduğu hizmetleri 3 başlık altında toplamak mümkündür: Eğitim çalışmaları, Analiz hizmetleri ve Araştırma Projeleri hizmetleri. Talep eden firmalara, eğitim talebine konu olan alanlarda uzman öğretim üyelerimiz seminer veya dersler vererek hizmet verebilmektedir. Bu kapsamda Sanayi odaları tarafından yürütülen TTGV projelerinin eğitimleri ve doğrudan eğitim talep eden firmaların



eğitimi verilmektedir. Özellikle makine üretim üzerine çalışılan firmalarda sıklıkla rastlanan malzeme tabanlı sorunların çözülmesi ve malzemelere dönük çeşitli analizlerin yapılması hususunda hizmetler vermekteyiz. Enerji ekonomisi ile ilgili çalışmalarımızda yakın çevremizde bulunan sektör üyelerince bilinmektedir. Enerji tasarrufu, atık gazlar ve enerji geri kazanımı konuları önemseydiğimiz bir çalışmamızdır.”

### ÜNİVERSİTE SANAYİ BİRLİKTELİĞİ PROJELERİNE DESTEK

Türkiye’de son 5 yıldır sanayi kuruluşlarını ve üniversiteleri bir araya getiren

proje destekleri verildiğinin altını çizen Prof. Dr. Erbay, özellikle TÜBİTAK, TTGV ve Sanayi Bakanlığı (SAN-TEZ) tarafından verilen teşviklerle projeler hazırlandığını ve sunulduğunu söylüyor. Prof. Dr. Erbay, “Bu aşamada Sanayi Bakanlığı projelerinde doğrudan firma ile ortak, yürütücülüğü üniversitemizde olan, TÜBİTAK tarafından desteklenen ve üniversitemizin danışmanlık hizmeti verdiği projeler mevcuttur” diyor. Doğrudan proje desteği dışında proje fikrinin oluşması ve önerisinin hazırlanması için de talep eden firmalara hizmet verdiklerini de aktaran Prof. Dr. Erbay, “Şu an itibarıyla, 2 SAN-TEZ projesi ve bir TÜBİTAK sanayi destekle-



me projesi bölümümüz öğretim üyeleri tarafından firmalarla ortak olarak yürütülmektedir” diye konuşuyor. Tüm eğitim alanlarında olduğu gibi, makine mühendisliği eğitim alanında da gelişme hızının çok yüksek olduğuna vurgu yapan Prof. Dr. Erbay, bu nedenle altyapı konusunu değerlendirirken, konuyu iki başlıkta incelemek gerektiğini söylüyor. Prof. Dr. Erbay şöyle devam ediyor: “Eğitim öğretim konusunda çalışan yetişmiş eleman altyapısı ve eğitime destek amaçlı kullanılan laboratuvar altyapısı. Fakültemizin eğitim öğretim konusunda fiziki alan ve eğitmen açısından herhangi bir eksiği bulunmamaktadır. Temelleri 1970’e kadar inen bölümümüzde laboratuvarlar açısından da fiziki ortam altyapısı açısından herhangi bir eksik yoktur. Ancak sürekli değişen ve gelişen teknolojiye uygun olarak laboratuvarların güncellenmesi elbette mümkün olmamaktadır. Bölümümüzdeki laboratuvarlar iki ayrı grup şeklinde yapılandırılmıştır. Bunlardan bi-

“ Sanayi Bakanlığı projelerinde doğrudan firma ile ortak, yürütücülüğü üniversitemizde olan, TÜBİTAK tarafından desteklenen ve üniversitemizin danışmanlık hizmeti verdiği projeler mevcut. Doğrudan proje desteği dışında proje fikrinin oluşması ve önerisinin hazırlanması için de talep eden firmalara hizmet veriyoruz. Şu an itibarıyla, 2 SAN-TEZ projesi ve bir TÜBİTAK sanayi destekleme projesi bölümümüz öğretim üyeleri tarafından firmalarla ortak olarak yürütülmektedir. ”





rinci grup doğrudan lisans eğitimi alan öğrencilerin derslerle bağlantılı laboratuvar çalışmaları için kullanılmaktadır. İkinci grup ise proje yapan öğretim üyelerimizin kendi gayretleriyle oluşturdukları ve ileri teknoloji araştırma ve geliştirme çalışmalarına uygun olan la-

boratuarlardır. Bu laboratuvarlarda lisans son sınıf öğrencileri ve özellikle lisansüstü öğrenimi gören öğrenciler çalışmaktadır.” Özellikle lisans eğitimi gören öğrencilerin atölye ortamını tanınması ve kendisini geliştirmesi açısından sanayi destekli



üretim dersleri konmasında fayda olduğuna da değinen Prof. Dr. Erbay, “Örneğin bir veya birkaç sanayi kuruluşu her hafta düzenli olarak 2-3 saatlik bir uygulama dersinin verilmesinde bölümümüze destek verebilir. Bu durum öğrencilerin sanayi kuruluşlarını tanınması ve özellikle sanayinin durumunu analiz etmesi açısından çok önemlidir” diyor. Benzer bir konunun stajlar için de geçerli olduğuna değinen Prof. Dr. Erbay, sektörden öğrencilerin stajları konusunda da bazı beklentileri olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Öğrencilerimizin stajlarını kurallarına uygun olarak yapmalarında sektörün bizlere yardımcı olması teorik eğitimin desteklenmesi adına oldukça önemlidir. Mezunlarımızın bu sektörlerde çalışacağı unutulmamalıdır.”

### “MÜHENDİSLERDEN BEKLENTİ YÜKSEK”

Sanayi kuruluşlarının çalışma konularının çoğu zaman oldukça özel ve kendine özgü çalışmalar olduğunu ifade eden Prof. Dr. Erbay, her üretim kuruluşunun detayda uğraştığı konuların farklı olduğuna değiniyor. Bu konular listelenmeye kalkılsa muhtemelen sanayi kuruluşu sayısı kadar konuyla ve özel durumla karşılaşılacağına da vurgu yapan Prof. Dr. Erbay,, “Oysa Makine Mühendisliği Bölümleri genel bir eğitim vermek zorundadır. Yetiştirdiğiniz öğrencileri ancak belli genel dallarda eğitim öğretim çalışmalarına tabi tutabilirsiniz. Bu nedenle mezun olan Makine Mühendisi çalışmak için gittiği firmanın özelini öğrenene kadar belli bir süreye ihtiyaç duyar” diyor. Prof. Dr. Erbay şöyle devam ediyor: “Makine sanayi temsilcilerinin yetişmiş eleman bulmakta zorluk çektiklerini söylemeleri çoğu zaman işe başlar başlamaz mühendislerden beklentilerinin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Oysa belli bir süre alıştırmadan sonra bu sorun ortadan kalkacaktır. Çünkü mezun olan meslektaşlarımız her ne kadar o firmaya özel konularda gelişmelerini tamamlama ihtiyacı duysalar da, problem çözme ve bilgiyi kullanma konusunda oldukça yetkindirler. Ülkemizde hızla gelişen bir sanayi kesimi vardır ve makine mühendisi ihtiyacı giderek artmaktadır. Buna paralel olarak makine mühendisliği bö-

lümü kontenjanları da artmakta ancak buna rağmen talep karşılanamamaktadır. Bir grup sanayicimizin serzenişide sanırsınız bu durumun bir sonucudur.” Üniversite Sanayi işbirliğinde, Tubitak ve Santez projelerinin varlığının önemli olduğuna vurgu yapan Prof. Dr. Erbay, “Eksik olan ise, karşılıklı anlayışlardaki ve beklentilerdeki uyumdur” diye konuşuyor. Prof. Dr. Erbay ayrıca, “Sanayici en kısa zamanda en hızlı ve en ekonomik çözümü hemen isteyen talebinin karşılanmasını beklerken, üniversiteli ne pahasına olursa olsun özgün sonuçları olan bir araştırmaya imza atabilmektir. Yayın yapabilmek ve bu yayına çok atıf almak ise bizim için işimizi doğru yaptığımızın delilidir ve bizleri tatmin eder ama sanayici için alınacak sonuçların gizli tutulması zorunluluğu vardır. İşte bu hususlar işbirliği yapmayı zorlaştırmaktadır” diyor.

## “YENİDEN YAPILANMA İÇİNDEYİZ”

Osmangazi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nün günün gereklilerini yerine getirebilmek ve geleceğin makine mühendislerini yetiştirebilmek için yeniden yapılanma içinde olduğunu söyleyen Prof. Dr. Erbay, “Kalite güvence sistemi, ulusal ve uluslararası akreditasyonun gereklilerini yerine getirmek üzere, göreve başladığım Ekim 2008’den itibaren teorik ve uygulamaya dönük çalışıyoruz” diye konuşuyor. Prof. Dr. Erbay şöyle devam ediyor: “Başta Bölüm Başkanı Yardımcılarım olmak üzere bu değişim sürecini destekleyen genç ya da kıdemli arkadaşlarımız ile dinamik bir sürece girmiş bulunuyoruz. Adımız geçtiğinde, eğitimi ve uygulamalarındaki kalitesiyle yenilikleriyle Türkiye’de anılan bir düzeylerde olmayı hedefliyoruz. Bunun için, özellikle kendi kendini denetleyerek, iyileştiren ve geliştiren bir yapıyı oluşturmaya çalışıyoruz. Bölümümüzde ilk kez komisyonların oluşturulması ve çalıştırılması yapısal açıdan başlattığımız çalışmalarımızın delilidir. Tüm bölüm öğretim elemanlarımızla, ISO 9001: 2000 Kalite Yönetim Sistemi (KYS) sertifikasını aldık. KYS gereklilerini aracı olarak kullanarak ve MÜDEK kriterlerini dikkate alarak bölümdeki tüm işlemleri



uygulamaları baştan sona gözden geçiriyoruz. Geçmişe değil geleceğe dönük planlı bir gelişmeyle tüm hedeflerimize ulaşma inancındayız.” Prof. Dr. Erbay, makine sektöründe çalışan kadınların durumunu ise şöyle değerlendiriyor: “Sektörümüzde bilgisi sağlam ve dolayısıyla çok başarılı kadınlar var. Masa başı büro hizmeti dışında üretimde doğrudan yer alan, yönetim kademelerinde kendini kanıtlamış kadınlarımız var. Hatta bizim mezunumuz olan kadın mühendisler bu konumda çok güzel örnektir. Kadın makine mühendislerinin tek ve en büyük zorluğu ilk işe alınma sırasında karşılarına çıkar. Bu da tahmin edebileceğiniz gibi üç so-

ru şeklindedir: Evlenirseniz işi bırakacak mısınız? Eşiniz başka şehre giderse gidecek misiniz? Doğum sonrası çalışmaya devam edecek misiniz? Bu soruları aşabilen her kadın makine mühendisi girdiği her işte başarılı olur. Yalnız ülkemizde değil birçok ülkede de ne yazık ki benzer hususlar bir kusur gibi algılanmaya devam ediyor. Bölümümüzde yetiştirdiğimiz kadın makine mühendisleri ile iş hayatlarındaki daha detaylı sorunları tespit etmek ve çözüm üretmek adına iletişim sağlamaya başladık. Aslında tüm mezunlarımızla iletişimi güçlendirmeye özen gösteriyoruz. Sanırım gelecek yıllarda konuya ilişkin yeni değerlendirmeler yapabileceğiz.”





# göstergeler

# Yeni pazarlar yeni umutlar

**ÜLKEMİZİN GELENEKSEL MAKİNE İHRACAT PAZARLARINDA YAŞANAN DARALMAYA KARŞI MAKİNE ÜRETİCİLERİMİZ YENİ İHRACAT PAZARLARINA AÇILIYOR. BUNLARIN EN SON ÖRNEKLERİNDEN BİRİ OLAN GÜRCİSTAN'A GEÇTİĞİMİZ YILIN İLK 3 AYINA GÖRE 2009'UN AYNI DÖNEMİNDE MAKİNE İHRACATIMIZ YÜZDE 218 DÜZEYİNDE YÜKSELDİ.**

**O**rta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2008 yılı Ocak-Mart dönemi ihracat kayıt rakamı 1 milyar 681 milyon dolar iken, bu rakam 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 23,1 oranında azalarak 1 milyar 293 milyon dolar olarak gerçekleşti. Makine sektörü toplamı, 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla 2009 yılının ilk 3 ayında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 27,9 azalarak 1 milyar 917 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Mart döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 34,8 ile Savunma Sanayi için Silah ve Mühimmat, yüzde 14,1 ile Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makineleri ve yüzde 8,5 ile Endüstriyel Isıtıcılar ve Fırınlar oldu. 2009 yılı Ocak-Mart dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen mal grupları ise; Rulmanlar, Motorlar ile Tekstil ve Konfeksiyon Makineleri olarak sıralanıyor.

OAİB iştiğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından

aldıkları paylar incelendiğinde ise; 2009 yılı Ocak-Mart döneminde; yüzde 11,4 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri birinci, yüzde 11,1 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler ikinci ve 8,6 pay ile Takım Tezgâhları üçüncü sırada yer alıyor.

## GÜRCİSTAN PAZARI BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç

ülke Almanya, ABD ve Gürcistan olarak sıralanıyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışının yüzde 218 ile Gürcistan'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye ihracatımız 65,8 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. Ülkeler bazında makine ihracatımızda gerilemeler yaşanırken bir yandan da bazı

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

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	25,267,412	163,240,715	18,754,573	119,042,750	-26	-27
ABD	10,173,653	97,111,341	9,154,398	93,534,504	-10	-4
GÜRCİSTAN	3,005,080	20,720,883	2,677,020	65,885,424	-11	218
IRAK	7,039,708	35,727,459	14,374,073	58,636,128	104	64
İRAN	11,196,429	59,894,736	9,622,785	56,332,731	-14	-6
İTALYA	16,277,456	77,443,469	9,399,208	48,179,891	-42	-38
İNGİLTERE	24,204,536	93,798,337	10,180,382	47,524,838	-58	-49
FRANSA	10,944,833	67,766,699	7,519,811	42,242,985	-31	-38
RUSYA FED.	14,516,840	105,247,892	5,427,972	42,105,255	-63	-60
MISIR	5,209,947	32,301,186	7,146,561	37,154,214	37	15
DİĞER	147,178,312	928,735,068	114,822,841	683,056,614	-22	-26
T O P L A M	275,014,207	1,681,987,786	209,079,626	1,293,695,333	-24,0	-23,1

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



ülkelere olan ihracatımız yükselişler göstermiş. Örneğin Gürcistan'a yönelik olan makine ihracatımız geçtiğimiz yılın ilk üç aylık döneminde 20 milyon 720 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 218 artış göstererek 65 milyon 885 bin dolar olmuş. Makine ihracatımızın artış gösterdiği bir diğer ülke ise Irak olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 35 milyon 727 bin dolarlık makine ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2009 yılının Ocak-Mart aylarında ise bu değeri yüzde 64 oranında yükselterek 58 milyon 636 bin dolar seviyesine çıkarmışlar. Mısır pazarı da makine ihracatımızın yükseldiği ülkelere biri olmuş. Mısır'a yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 32 milyon 301 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 15 artışla 37 milyon 154 bin dolar olmuş.

## GELENEKSEL PAZARLARIMIZDA İHRACAT DÜŞÜŞÜ SÜRÜYOR

Türkiye makine ihracatının gerileme

### MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

	OCAK-MART 2008		OCAK-MART 2009		(% Değişim)	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	7,495,415	54,311,459	9,696,403	57,686,859	29.4	6.2
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPPELLERLER, AKS, PARÇ.	2,445,570	53,266,953	3,105,038	54,770,405	27.0	2.8
POMPA VE KOMPRESÖRLER	18,199,970	151,109,580	13,111,597	93,545,785	-28.0	-38.1
MOTORLAR	21,646,314	446,246,408	13,982,526	218,094,564	-35.4	-51.1
VANALAR	10,191,814	78,023,303	7,456,647	57,405,218	-26.8	-26.4
KİMLALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	85,280,968	446,809,024	70,742,722	327,922,926	-17.0	-26.6
ISITICILAR VE FIRINLAR	8,357,477	52,858,051	7,097,430	54,671,229	-15.1	3.4
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	8,394,357	66,419,443	8,997,603	64,346,587	7.2	-3.1
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	13,012,561	80,568,442	13,071,739	83,914,831	0.5	4.2
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS, PARÇ.	19,821,475	95,520,660	20,389,116	88,526,766	2.9	-7.3
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS, PARÇ.	6,542,157	37,531,548	7,212,938	42,805,611	10.3	14.1
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	70,824,073	256,487,745	37,771,177	143,965,370	-46.7	-43.9
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	1,445,593	14,091,000	1,111,518	9,410,123	-23.1	-33.2
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	63,748,853	242,535,936	57,001,799	185,820,740	-10.6	-23.4
AMBALAJ MAKİNELERİ	919,341	18,153,698	757,629	16,789,566	-17.6	-7.5
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	11,276,529	80,977,899	9,431,900	43,880,016	-16.4	-45.8
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	316,357	1,917,110	383,822	1,526,450	21.3	-20.4
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	2,223,744	24,415,993	1,864,283	17,050,462	-16.2	-30.2
TAKIM TEZGAHLARI	29,436,706	182,115,300	18,060,623	111,730,149	-38.6	-38.6
BÜRO MAKİNELERİ	678,607	30,319,647	635,804	20,106,532	-6.3	-33.7
RULMANLAR	2,511,579	24,198,854	1,799,487	12,620,939	-28.4	-47.8
SAVUNMA SAN. İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	3,386,664	68,850,189	3,196,840	92,837,391	-5.6	34.8
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	22,868,227	153,926,319	17,117,485	117,658,985	-25.1	-23.6
<b>TOPLAM</b>	<b>411,024,352</b>	<b>2,660,654,560</b>	<b>323,996,126</b>	<b>1,917,087,502</b>	<b>-21.2</b>	<b>-27.9</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

kaydettiği önemli pazarların arasında ise Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 105 milyon 247 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 60 oranında azalarak 42 milyon 105 bin dolar olmuş. Makine ihra-

cımızın gerileme gösterdiği bir diğer ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2008 yılının ilk 3 ayında 93 milyon 798 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Mart dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 49 oranında gerileme ile ihracat rakamı 47 milyon 524 bin dolara düşmüş. İtalya da Avrupa pazarında ih-

# GÖSTERGELER

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

MAL GRUBU ADI	OCAK-MART 2007			OCAK-MART 2008			(% Değişim)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	7,495,415	54,311,459	7.2	9,696,403	57,686,859	5.9	29.4	6.2
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	2,445,570	53,266,953	21.8	3,105,038	54,770,405	17.6	27.0	2.8
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	18,199,970	151,109,580	8.3	13,111,597	93,545,785	7.1	-28.0	-38.1
VANALAR	10,191,814	78,023,303	7.7	7,456,647	57,405,218	7.7	-26.8	-26.4
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	38,898,851	210,780,358	5.4	30,469,014	147,434,305	4.8	-21.7	-30.1
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	7,138,427	44,990,300	6.3	6,019,297	48,817,352	8.1	-15.7	8.5
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	8,394,357	66,419,443	7.9	8,997,603	64,346,587	7.2	7.2	-3.1
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	13,012,561	80,568,442	6.2	13,071,739	83,914,831	6.4	0.5	4.2
TARIM VE ORMANCIKLIK MAKİNELERİ	19,821,475	95,520,660	4.8	20,389,116	88,526,766	4.3	2.9	-7.3
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	6,542,157	37,531,548	5.7	7,212,938	42,805,611	5.9	10.3	14.1
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	70,824,073	256,487,745	3.6	37,771,177	143,965,370	3.8	-46.7	-43.9
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	1,445,593	14,091,000	9.7	1,111,518	9,410,123	8.5	-23.1	-33.2
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	270,627	3,169,737	11.7	158,849	1,958,033	12.3	-41.3	-38.2
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	919,341	18,153,698	19.7	757,629	16,789,566	22.2	-17.6	-7.5
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	11,276,529	80,977,899	7.2	9,431,900	43,880,016	4.7	-16.4	-45.8
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	316,357	1,917,110	6.1	383,822	1,526,450	4.0	21.3	-20.4
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	2,223,744	24,415,993	11.0	1,864,283	17,050,462	9.1	-16.2	-30.2
TAKIM TEZGAHLARI	29,436,706	182,115,300	6.2	18,060,623	111,730,149	6.2	-38.6	-38.6
MOTORLAR	6,145	80,654	13.1	15,466	43,424	2.8	151.7	-46.2
BÜRO MAKİNELERİ	189,709	1,354,014	7.1	76,628	1,097,781	14.3	-59.6	-18.9
RULMANLAR	2,511,579	24,198,854	9.6	1,799,487	12,620,939	7.0	-28.4	-47.8
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	3,386,664	68,850,189	20.3	3,196,840	92,837,391	29.0	-5.6	34.8
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	20,066,543	133,653,548	6.7	14,922,011	101,531,913	6.8	-25.6	-24.0
<b>TOPLAM</b>	<b>275,014,207</b>	<b>1,681,987,786</b>	<b>6.1</b>	<b>209,079,626</b>	<b>1,293,695,333</b>	<b>6.2</b>	<b>-24.0</b>	<b>-23.1</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

racatımızın gerilediği ülkeler arasında yer alıyor. İtalya'ya yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 77 milyon 443 bin dolar iken 2009 yılına gelindiğinde yüzde 38 değer düşüşü yaşanarak ihracatımız 48 milyon 179 bin dolara inmiş. Fransa'da İtalya gibi değer düşüşü yaşanan ülkeler arasında yer alıyor. Fransa'ya 2008 yılının ilk 3 ayında 67 milyon 766 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk 3 ayına gelindiğinde ise yüzde 38 oranında gerileme ile 42

milyon 242 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

### MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak-Mart 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, Irak ve İran, Pompa ve Kompresörlerde;

Almanya, İtalya ve Romanya, Tarım ve Ormanlık Makinelerinde; ABD, Fas ve Irak, Gıda İşleme Makinelerinde; Suriye, Irak ve Kazakistan, Vanalarda; Almanya, İspanya ve Irak, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Sudan, Mısır ve Hindistan, Hadde ve Döküm Makinelerinde; İran, Mısır ve İtalya, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve Almanya, Türbin, Turbojet ve Hidrolik Silindirlerde; ABD, Avusturya ve İsviçre, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Fas, Rusya Federasyonu ve Hollanda, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Bursa Serbest Bölgesi, Almanya ve Brezilya, Rulmanlarda; Almanya, Fransa ve İtalya, Ambalaj Makinelerinde ise; Güney Afrika Cumhuriyeti, İtalya ve Irak olmuş.





## AMBALAJ MAKİNELERİ

Ülkemiz ambalaj makineleri ihracatı 2008 yılının Ocak-Mart dönemine göre 2009 yılının aynı zaman dilimi ile karşılaştırıldığından yüzde 7,5 oranında düşüş göstermiş. 2008 yılının Ocak-Mart ayları arasından 18 milyon 153 bin dolar olan ambalaj makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde 16 milyon 789 bin dolara gerilemiş. Ambalaj makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ilk sırada Güney Afrika Cumhuriyeti'nin yer aldığı görülüyor. Güney Afrika Cumhuriyeti'ne 2008 yılının ilk 3 ayında ihracat neredeyse yokken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde 2 milyon 234 bin dolar rakamına ulaşılmış. Güney Afrika Cumhuriyeti'nin ardından en fazla ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise İtalya olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk 3 aylık döneminde 2 milyon 47 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. Irak ise ambalaj makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı olmuş. Irak'a yönelik olan ambalaj makineleri ihracatımız 2009



yılının ilk 3 aylık döneminde 1 milyon 402 bin dolar olarak kaydedilmiş. Ambalaj makineleri ihracatımız ülkeler bazında ihracat artış hızı oranlarına göre değerlendirildiğinde ise Güney Afrika Cumhuriyeti, Irak

ve Almanya'nın ardından İran'ın yüzde 201,4 oranında artış hızı oranıyla dördüncü sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 227 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı varken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 684 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış. Azerbaycan'da ambalaj makineleri ihracat artış oranımızın yüksek olduğu pazarlardan biri konumuna yükselmiş. Azerbaycan'a 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 389 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2009 yılının Ocak-Mart döneminde ise yüzde 193,7 oranında değer artışı ile 1 milyon 142 bin dolar seviyesini yakalamışlar.



### Mart ayında ihracatımız olmadı.

Kriz nedeniyle Mart 2009'da ihracatımız olmadı. İç piyasada projeler durduruldu. Fuarlara katılarak bu durumu aşmaya çalışıyoruz. Sektörün aşında üreticilerden kaynaklanan bir sorunu var, kriz ortamına bağlamadığımız. Bu yerli üreticilerle alakalı değil. Sektörel bazda makine tadilatı veya yeni proje alabilecek kriz nedeniyle pek çok üretici bu projelerini askıya aldı. Krizin 2010'un ikinci veya üçüncü çeyreğinde etkisini kaybedeceğini düşünüyoruz. Bu dönemde bazı düzeltilmeler görülebilir. Finansal olarak 2009 daha sıkıntılı geçecek. İç piyasa ile alakalı olarak ise Türkiye'de yatırımların durduğunu söyleyebilirim. Ancak yine de proje bazında talepler var yabancıardan. Kriz ortamından kurtulabilmek için tüm dünyada krizin bitmesini bekleyeceğiz. Tabii bu esnada verilebilecek devlet destekleri çok önemli. ÖTV indirimi yapılabilir. Maliyetlerle alakalı olarak bu indirimler fiyatları çok etkiliyor. Bu durum tedarikçilerin bize verdiği malzemeyi de etkiliyor. Sektörel bazda bakarsak ise ambalaj makineleri sektörü bu yıl Ocak-Mart döneminde yaklaşık 16 milyon dolarlık bir ihracat rakamına ulaştı. Bu rakam 2008 Ocak-Mart döneminde yaklaşık 18 milyon dolar civarındaydı. Tüm kriz ortamına rağmen genel olarak yüzde 7,5'lik bir düşüş yaşandı. Bu da diğer sektörlerle kıyaslandığında çok kötü bir durum değil.

### AMBALAJ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
GÜNEY AFRIKA CUM.	76	901	11,82	18.638	2.234.554	119,89	-	-
İTALYA	164.545	2.521.991	15,33	101.807	2.047.957	20,12	-38,1	-18,8
İRAK	8.605	83.561	9,71	93.995	1.402.701	14,92	-	-
AZERBAJCAN	29.940	389.132	13,00	48.751	1.142.789	23,44	62,8	193,7
ALMANYA	5.703	116.942	20,50	29.042	885.591	30,49	-	-

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart)

OCAK-MART 2008		OCAK-MART 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
919.341	18.153.698	757.629	16.789.566	-17,6	-7,5

## İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

Türkiye inşaat ve madencilik makineleri ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Mart dönemine göre 2009 yılının aynı zaman dilimi ile kıyaslandığında yüzde 43,9 oranında gerileme göstermiş durumda. 2008 yılının ilk 3 ayında 256 milyon 487 bin dolar olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 2009 yılının ilk 3 ayında ise 143 milyon 965 bin dolar olmuş. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor.

Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Mart ayları arasında söz konusu ülkeye 22 milyon 146 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılmış. Almanya'nın ardından en fazla inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız olan ikinci ülke ise Cezayir. Bu ülkeye geçtiğimiz yılın ilk üç aylık döneminde 5 milyon 94 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı döneminde yüzde 159,8 oranında değer artışı yakala-



narak 13 milyon 233 bin dolarlık ihracat yapılmış. Libya ise inşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar konumunda. Libya'ya geçtiğimiz yılın ilk 3 aylık döneminde 10 milyon 38 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 1,7 oranında değer artışı ile 10 milyon 205 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

İnşaat ve madencilik makineleri

ri ihracatımız, ülkeler bazında, ihracat artış hızı oranlarına göre değerlendirildiğinde ise Cezayir'in yüzde 159,8 oranında artış ile ilk sırada yer aldığı görülüyor. Cezayir'in ardından ise inşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ikinci ülke Suudi Arabistan olmuş.

Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 3 milyon 684 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılırken 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 75,5 değer artışı ile 2 milyon 392 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

43,9'luk bir daralma olduğu anlamına geliyor. Bu açıdan bakınca genel olarak bizim de işlerimizin iyi olmadığını söyleyebilirim. Tüm dünyayı etkisi altına alan global kriz nedeniyle siparişlerimiz kesilmiş durumda. Tabii bu durumun ne zaman ve nasıl geçeceğini tahmin etmek güç. Özellikle makine sektörü için konuşursak krizin önümüzdeki dönemde daha da derinleşeceğini düşünüyorum. Özellikle Haziran ayında krizin etkilerini çok daha fazla hissedeceğiz. Tabii tüm bu söylediklerim Türkiye'de veya dünya genelinde krizden kurtulmak için ekstra bir çaba harcanmazsa olabilecekler. Her şeye rağmen biz işimizi yapmaya devam ediyoruz ve bunun için de yeni pazarlar arayışı içindeyiz. Fuarlara katılarak da yeni pazarlarda kendimize yer açmaya çalışıyoruz. Güney Amerika dışında dünyanın her yerine gitmeye çalışıyoruz. Tüm bu ekonomik sorunların dışında genel olarak iş makineleri sektöründen bahsederek herhangi bir sorun olmadığını söyleyebilirim.

### Nurettin Alsaç

Remas Redüktör ve Makine Dış Ticaret Müdürü

### Sektörde sorun yok.

Geçtiğimiz yılın Ocak-Mart döneminde yaklaşık 256 milyon dolar olan inşaat makineleri ihracatı, 2009 yılı aynı dönemde ise 143 milyon dolar seviyesine geriledi. Bu da sektörde yüzde

### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	7.240.892	30.261.488	4,18	5.554.972	22.146.231	3,99	-23,3	-26,8
CEZAYİR	1.104.812	5.094.089	4,61	3.030.279	13.233.200	4,37	174,3	159,8
LIBYA	3.178.018	10.038.878	3,16	2.351.903	10.205.272	4,34	-26,0	1,7
İTALYA	7.401.599	17.962.359	2,43	2.433.088	7.266.511	2,99	-67,1	-59,5
İRAN	2.321.039	6.690.312	2,88	1.650.335	6.557.835	3,97	-28,9	-2,0

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart)

OCAK-MART 2008		OCAK-MART 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
70.824.073	256.487.745	37.771.177	143.965.370	-46,7	-43,9

## ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR

Orta Anadolu Makine ve Aksesuarları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren ihracat kayıtlarına göre endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 44 milyon 990 bin dolar iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 8,5 oranında yükseliş göstererek 48 milyon 817 bin dolar olmuş.

Ülkemiz endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı ülkeler bazında incelendiğinde ise bu mal grubunda Almanya'nın en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke olduğu görülüyor.

Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk 3 aylık döneminde 8 milyon 200 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapılmış durumda. Almanya'nın ardından en fazla endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Fransa. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye'den 4 milyon 790 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirilmiş. Ürdün ise endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın hızlı gelişen ve üçüncü sıraya



yükselen pazarı konumunda. Söz konusu ülkeye geçtiğimiz yılın ilk 3 aylık döneminde sadece 81 bin dolarlık ihracat yapan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar üreten firmalarımız 2009 yılının ilk 3 aylık dönemi ile karşılaştırıldığında bu rakamı 3 milyon 691 bin dolara çıkarmışlar.

Suriye ve Libya'da endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın ciddi oranda yükseliş gösterdiği pazarlar arasında yer alıyor. Suriye'ye 2008 yılının ilk 3 ayında 236 bin dolarlık

endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılının ilk 3 aylık döneminde ise 2 milyon 113 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapılmış. Libya'ya ise geçtiğimiz yılın yine ilk 3 aylık döneminde 113 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı varken 2009 yılının eş zaman diliminde 1 milyon 295 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

değildi. AB, Kuzey Avrupa ülkelerindeki pazarlar tamamen ölmüş durumda. Önümüzdeki dönemde yeni hedef pazarlar bulma çabamızdayız. Deniz aşırı ülkeler, Afrika, İran, Irak hedef pazarlarımız. En önemli sorunumuz teknolojiye bağımlı olarak maliyetlerimizin yüksek olması ve bu nedenle de AB ülkeleriyle rekabet düzeyimizin düşük olması.

Devlet destekli mali girdilerin azalması gerekiyor. Ayrıca eğitimli kadro sayımız AB ülkeleriyle kıyaslandığında çok az. Firma bilinci ve firma isminin tanıtılması anlamında bazı maliyetlerin ayrılması gerekiyor. İhracatçı birlikleri tarafından imalatçı firmalara destekler artırılmalı. Bize yol gösterilmeli. Fuarlar artırılmalı. Özel olarak makine sektörüne yönelik fuarlar konusunda yol gösterilmeli.

Bunun dışında genel olarak ocak-mart döneminde 54 milyon dolar civarında ihracat gerçekleştirildi. Bu rakam 2008 yılında ise 52 milyon dolardı. Bu da sektörde yüzde 3,4'lük bir artış olduğu anlamına geliyor.



Ahmet Karacaçam  
- Fırın Makine İhracat Müdürü

**Hedefimiz yeni pazarlar bulmak.**

Bu sene mart ayında 110 bin 896 euro'luk ihracat gerçekleştirdik. Bu hedeflediğimiz rakam

### ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İALMANYA	1.108.169	9.409.207	8,49	866.913	8.200.590	9,46	-21,8	-12,8
FRANSA	363.179	5.029.988	13,85	338.089	4.790.615	14,17	-6,9	-4,8
URDUN	6.290	81.552	12,97	636.519	3.691.658	5,80	-	-
MİSİR	105.776	1.044.317	9,87	519.094	2.465.011	4,75	390,7	136,0
İRAN	86.876	1.167.346	13,44	326.939	2.439.826	7,46	276,3	109,0

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

OCAK-ŞUBAT 2008		OCAK-ŞUBAT 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
7.138.427	44.990.300	6.019.297	48.817.352	-15,7	8,5



## ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Orta Anadolu Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren ihracat kayıt rakamlarına göre endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 210 milyon 780 bin dolar iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 30,1 oranında gerileyerek 147 milyon 434 bin dolar oldu. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Irak'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz pazar olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 11 milyon 659 bin dolar endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Mart döneminde ise yüzde 47,6 oranında değer artışı ile 17 milyon 212 bin dolar seviyesi yakalanmış. Irak'ın ardından endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülkenin ise İngiltere olduğu görülüyor. İngiltere'ye 2009 yılının ilk 3 aylık döneminde 17 milyon 155 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve



soğutma makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. İngiltere'nin ardından endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Fransa olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının ilk 3 aylık döneminde 8 milyon 474 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapılmış.

Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız, ihracat artış oranı hızlarına göre değerlendirildiğinde ise Mısır'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Mısır'a geçtiğimiz yılın

Ocak-Mart ayları arasında 563 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde ise yüzde 546,8 oranında değer artışı ile 3 milyon 646 bin dolar düzeyini yakalamışlar.

### Hüseyin Demir

Gemak Soğutma Makinaları Muhasebe Müdürü

### Çıkardığımız işçileri tekrar işe aldık.

Bu sene Ocak-Mart döneminde 175 bin 450 euroluk ihracat gerçekleştirdik. Bu rakam kriz nedeniyle çok düşük. Normalde 500-550 bin euro civarında olurdu ihracatımız. Ocak ayında 60 bin euro, şubat ayında ise 142 bin euroluk ihracat yaptık. Bu da aslında düşük olmasına rağmen zaman içinde artan bir skala yakalandığımızı da gösteriyor. Tüm bu pozisyonlar da bize sektörün yavaş yavaş açılmaya başladığını gösteriyor. Müşterilerimiz aynı ancak siparişleri azalttılar. Özellikle Almanya'ya full konteynerler gönderiyordum

ancak artık sadece parsiyel geçiyorum. Buradaki müşterimiz Volvo'nun yan kuruluşuydu ve onlar da daralma olduğunu söylüyorlar. İngiltere'deki müşterilerimiz de aynı şeyi söylüyorlar. Beklediği gibi 2010 yılında değil de bu yılın ikinci çeyreğinde işlerin düzeleceğini düşünüyorum. Bir de kötü bir şey olduğu zaman insanlar konuşacak bir şey bulmuş gibi sürekli krizden bahsediyor. Bizim de çeklerimiz dönüyordu. Eskiye göre finans konusunda da problemler yaşadığımız söyleyebilirim. Tüm bu kriz söylentileri nedeniyle işler daha da yavaşlayacak diye biz de 25-30 işçimizi işten çıkardık. Daha sonra da bunların yarısı geri çağırdık. O panikle bir sendeleme oldu, millete uyalım, bu kadar niye abartılsın dedik. Sektörel bazda ise 2009 Mart ayında 327 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaşıldı. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde yaklaşık 446 milyon dolar civarındaydı. Sektörel olarak ihracatta yaklaşık yüzde 26 oranında bir düşüş yaşandı.

### ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
IRAK	2.872.509	11.659.259	4,06	4.231.443	17.212.547	4,07	47,3	47,6
İNGİLTERE	4.986.803	28.414.257	5,70	4.471.358	17.155.576	3,84	-10,3	-39,6
FRANSA	2.397.093	12.564.948	5,24	2.007.511	8.474.630	4,22	-16,3	-32,6
ALMANYA	1.210.281	9.099.005	7,52	1.032.702	6.777.543	6,56	-14,7	-25,5
İRAN	775.567	3.938.192	5,08	1.135.519	5.963.616	5,25	46,4	51,4

### OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart)

OCAK-MART 2008		OCAK-MART 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
38.898.851	210.780.358	30.469.014	147.434.305	-21,7	-30,1



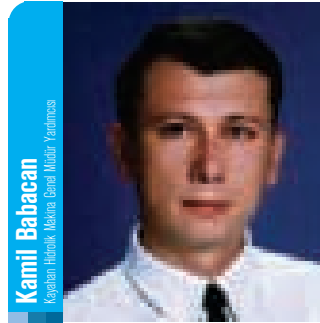
## TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Türkiye türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı, Türkiye genel ihracatındaki düşüşe rağmen, yükselişini sürdürüyor. 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 53 milyon 266 bin dolar olan türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 2,8 oranında artarak 54 milyon 770 bin dolar olmuş. Türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 29 milyon 630 bin dolarlık türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Mart döneminde ise yüzde 7,4 oranında değer artışı ile 31 milyon 825 bin dolarlık ihracat yapılmış. ABD'nin ardından ise en fazla türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke Avusturya olmuş. Avusturya'ya 2008 yılının ilk 3 aylık döneminde 2 milyon 940 bin dolarlık türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının Ocak-Mart döneminde ise bu değeri yüzde



38,3 oranında yükselterek 4 milyon 65 bin dolarlık ihracat yapmışlar. İsviçre ise türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımızın en büyük üçüncü pazarı olmuş. Geçtiğimiz yılın Ocak-Mart döneminde İsviçre'ye yönelik olarak 124 bin dolarlık türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı varken 2009 yılının eş zaman diliminde 3 milyon 407 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımızın yeni pazarlarından biri olan Japonya'ya ise 2008 yılının Ocak-Mart döneminde ihracatımız söz konusu değilken, 2009 yılının Ocak-Mart döneminde 1 milyon 688 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş. Diğer taraftan Almanya'da türbin, turbojet, hidrolik

silindir ihracatımızın hızlı yükseldiği ülkelerden bir olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 3 aylık döneminde 866 bin dolarlık türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımız varken bu değer 2009 yılının aynı zamana diliminde yüzde 92,5 oranında artış göstererek 1 milyon 667 bin dolar olmuş.



**Kamil Babacan**  
Egehan Hıncık, Mekan, Canal Müdir, Finans

### Bilgiyi üreten değil kullanan sanayiyez.

Mart ayında krizde dibi gördüğümüze inanıyorum. Maalesef bizim beklentimiz bu noktaya yavaş yavaş Eylül ayında gelineceğiydi. Ancak çok bızlı bir biçimde son 3 ayda piyasalar durdu. Genel beklentinin aksine daha kötüye gidiz beklemiyorum. Hem hükümetin seçim uykusundan uyanmış olup çareler aramaya başlaması hem G20 zirvesi hem de diğer ülkelerin de aldığı tedbirlerin piyasaları iyileştirme sürecine sokacağına inanıyorum. Ancak kriz öncesi duru-

ma 2 yıllık bir süreçte tekrar ulaşabileceğimizi düşünüyorum. Bana göre en büyük sorun bilgiyi üreten değil kullanan sanayi olmamız. Dolayısıyla her zaman bir adım geriden gidip teknolojiyi üretenlerin bir nedenle terk ettiği alanları dolduruyoruz. İkinci büyük sorun ise kalite ve standart mantalitesinin büyük çoğunlukla sanayici arkadaşlarımız tarafından özümsememiş olması. Üçüncü önemli sorun ise kötü ülke imajının yurtdışında yerleşmiş olması.

Maalesef bir de bununla mücadele etmek zorunda kalıyoruz. Sorunların çözümünü doğal bir süreçtir; ilk önce bilgiyi kullanırsınız, arkasından üretirsiniz. Bu süreci hızlandırmanın yolu üniversitelerin sanayi ile işbirliğini geliştirmeleri ile hayat bulacaktır. Bu konuda atılım içinde bulunan üniversitelerimizin (Koç, Sabancı, ODTÜ, ETÜ gibi) sayısının arttığını görmek bizi umutlandırmakta. Üniversitelerin sanayi ile işbirliği yaparak gelir elde etme yolları yasal düzenlemeler yapılarak rahatlatılmalı.

Ya da İspanya ve Tayvan örneklerinde olduğu gibi özel sektöre ücreti mukabili tasarım desteği veren bir tasarım ofisi kurulabilir. İkinci sorun için yine doğal bir süreçten bahsediyoruz. Sanayicinin kaliteyi istemesi gerekir ki sanayici bunu temin etmeye çalışsın. Bu arada kaliteyi tanımlayan standartları öğrensün. Ülkemizin ihracatı ihracatçısı arttıkça bu taleplere cevap vermek için doğal olarak uyum sağlayarak değişeceğiz. Maalesef TSE kabul görmüyor. TSE'yi bir TUV haline getirmek ancak yapısal reformlarla mümkün. TSE'nin rehabilitasyonu gerekiyor. Üçüncü sorun ise aslında çözümlü en zor olanı ve bunu sanayicinin kendisinden başkası çözemez.

### TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	41.880	29.630.011	707,49	43.134	31.825.641	737,83	3,0	7,4
AVUSTURYA	549.363	2.940.368	5,35	779.460	4.065.761	5,22	41,9	38,3
İSVİÇRE	5.940	124.352	20,94	298.283	3.407.834	11,42	-	-
FRANSA	164.379	4.954.067	30,14	42.306	2.169.527	51,28	-74,3	-56,2
İRAN	439.849	6.274.765	14,27	532.207	1.925.267	3,62	21,0	-69,3

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart)

OCAK-MART 2008		OCAK-MART 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
2.445.570	53.266.953	3.105.038	54.770.405	27,0	2,8

## YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Türkiye yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Mart dönemine göre 2009 yılının aynı zaman diliminde yüzde 14,1 oranında değer artışı göstermiş durumda. 2008 yılının ilk üç aylık döneminde 37 milyon 531 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı 2009 yılının ilk üç ayına gelindiğinde ise 42 milyon 805 bin dolar olarak gerçekleşmiş.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ilk 5 ülkeye baktığımız zaman Fas'ın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk üç ayında 82 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının ilk üç ayında ise 4 milyon 764 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı kaydedilmiş. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Rusya Federasyonu olmuş. Rusya Federasyonu'na 2009 yılının Ocak-Mart ayları arasında 2 milyon 440 bin dolarlık yük



kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. Rusya'nın ardından en fazla yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yaptığımız üçüncü ülke olan Hollanda'ya 2008 yılının ilk 3 aylık döneminde 106 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapan firmalarımız bu değeri 2009 yılının aynı dönemine ge-

lindiğinde 2 milyon 424 bin dolar seviyesine taşımışlar. Çin Halk Cumhuriyeti de yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız açısından önemli bir pazar konumunda bulunuyor. Bu ülkeye geçtiğimiz yılın Ocak-Mart ayları arasında 1 milyon 864 bin dolar yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Mart döneminde ise yüzde 17,2 oranında değer artışı kaydedilerek 2 milyon 184 bin dolarlık ihracat yapılmış. En fazla yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yaptığımız beşinci ülkenin ise Romanya olduğu görülüyor. Romanya'ya 2008 yılının Ocak-Mart ayında 1 milyon 151 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 87 oranında artış göstererek 2 milyon 152 bin dolar olmuş.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın önemli ölçüde artış gösterdiği bir diğer ülke ise Suriye. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 3 aylık döneminde 363 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının ilk 3 aylık dönemine gelindiğinde ise yüzde 316,9 oranında değer artışı yaşanarak 1 milyon 517 bin dolarlık ihracat seviyesi yakalanmış.

Suriye gibi Cezayir'e olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın da dikkate değer bir biçimde artış göstermiş. Cezayir'e 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 711 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 178,1 yükselişle 1 milyon 977 bin dolarlık ihracat yapmışlar.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
FAS	35.995	82.522	2,29	366.450	4.764.017	13,00	-	-
RUSYA FED.	358.712	2.863.331	7,98	360.787	2.440.236	6,76	0,6	-14,8
HOLLANDA	29.221	106.680	3,65	186.347	2.424.640	13,01	-	-
ÇİN HALK CUM.	136.192	1.864.435	13,69	271.034	2.184.205	8,06	99,0	17,2
ROMANYA	212.421	1.151.377	5,42	428.633	2.152.744	5,02	101,8	87,0

### OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart)

OCAK-MART 2008		OCAK-MART 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
70.824.073	256.487.745	37.771.177	143.965.370	-46,7	-43,9

## HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Ülkemiz hadde ve döküm makineleri ihracatı Türkiye geneli ihracatındaki düşüş oranının altında bir seyir izlemeye devam ediyor. Geçtiğimiz yılın Ocak-Mart döneminde 66 milyon 419 bin dolar olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 3,1 oranında gerileme kaydederek 64 milyon 346 bin dolar olmuş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İran'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz pazar olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 3 milyon 38 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Mart aylarına gelindiğinde ise yüzde 193 oranında artış yakalanarak 8 milyon 94 bin dolar seviyesine ulaşılmış. İran'ın ardından en fazla hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise Mısır olmuş. Mısır'a 2008 yılının ilk 3 ayında 1 milyon 404 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri



ihracatı varken 2009 yılının eş zaman diliminde bu rakam 8 milyon 579 bin dolar olmuş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar ise İtalya. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Mart döneminde 6 milyon 333 bin dolar hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. İtalya'nın ardından ise en fazla hadde ve döküm makineleri ih-

racatı gerçekleştirdiğimiz dördüncü ülke Rusya Federasyonu olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk 3 aylık döneminde 4 milyon 311 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülke ise Fransa olmuş. Fransa'ya 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 2 milyon 235 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Mart dönemine gelindiğinde ise yüzde 70,4 oranında değer artışı ile 3 milyon 840 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Türkiye'nin hadde ve döküm

makineleri ihracatının en hızlı şekilde artış gösterdiği pazarlar incelendiğinde ise Mısır ve Polonya'nın ardından Ege Serbest Bölgesi'ndeki yüksek ihracat artış oranları dikkat çekiyor. Diğer taraftan Fas'ta ülkemiz hadde ve döküm makineleri ihracatının hızla yükseldiği pazarlar arasında yer alıyor. Fas'a yönelik olarak gerçekleştirdiğimiz hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Mart döneminde 888 bin dolar iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 91,3 oranında değer artışı ile 1 milyon 699 bin dolar seviyesine ulaşılmış.

### HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İRAN	403.586	3.038.448	7,53	1.186.541	8.904.089	7,50	194,0	193,0
MISIR	207.059	1.404.008	6,78	1.001.502	8.579.548	8,57	-	-
İTALYA	1.088.762	8.529.855	7,83	1.196.765	6.333.568	5,29	9,9	-25,7
RUSYA FED.	285.504	6.904.860	24,18	297.346	4.311.340	14,50	4,1	-37,6
FRANSA	261.448	2.253.594	8,62	829.476	3.840.142	4,63	217,3	70,4

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

OCAK-MART 2008		OCAK-MART 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
8.394.357	66.419.443	8.997.603	64.346.587	7,2	-3,1



# İHRACAT RAKAMLARI

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

ÜLKE ADI	01 OCAK -30 NİSAN 2008	01 OCAK - 11 NİSAN 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	221,913,188.78	134,221,550.16	-39.52
BİR.DEVLETLER(ABD)	143,105,049.74	105,087,130.21	-26.57
GÜRCİSTAN	28,395,990.91	67,542,972.56	137.86
İRAN (İSLAM CUM.)	82,681,914.44	67,080,728.49	-18.87
IRAK	54,606,183.01	64,346,157.28	17.84
İTALYA	103,663,133.74	54,088,482.07	-47.82
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	121,615,604.71	52,187,881.23	-57.09
RUSYA FEDERASYONU	149,648,386.22	49,288,160.90	-67.06
FRANSA	91,063,790.75	47,131,629.62	-48.24
MISIR	42,539,578.03	41,046,278.00	-3.51
SUUDI ARABİSTAN	31,036,355.19	39,806,153.12	28.26
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	58,316,154.10	35,069,455.53	-39.86
LİBYA	39,535,595.06	34,866,731.30	-11.81
CEZAYİR	22,973,495.74	31,420,428.17	36.77
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	29,249,367.88	29,910,809.90	2.26
ROMANYA	74,887,470.37	29,555,490.27	-60.53
FAS	36,758,621.01	25,356,542.52	-31.02
İST.DERİ SERB.BÖLGE	39,239,084.38	24,476,256.28	-37.62
İSPANYA	47,735,814.63	23,560,023.84	-50.64
HOLLANDA	47,503,260.41	23,431,898.85	-50.67
BULGARİSTAN	52,426,668.74	22,132,359.98	-57.78
BELÇİKA	34,916,928.89	20,265,464.21	-41.96
KAZAKİSTAN	39,881,005.70	19,880,764.06	-50.15
AVUSTURYA	26,229,496.78	17,988,726.01	-31.42
TÜRKMENİSTAN	14,007,019.48	16,980,540.67	21.23
YUNANİSTAN	36,115,564.73	16,888,031.19	-53.24
BİRLİK ARAP EMİRLİ	30,817,922.10	16,699,556.29	-45.81
POLONYA	27,646,667.88	15,017,895.52	-45.68
SUDAN	13,014,334.21	14,988,985.40	15.17
HİNDİSTAN	16,853,111.78	13,275,623.49	-21.23
İSRAIL	19,054,254.86	11,579,582.90	-39.23
EGE SERBEST BÖLGE	33,460,733.50	11,485,098.90	-65.68
UKRAYNA	57,651,993.97	11,241,549.73	-80.50
ÖZBEKİSTAN	22,776,076.93	9,841,006.79	-56.79
URDUN	11,035,150.62	9,009,759.08	-18.35
TUNUS	13,657,943.08	8,998,793.40	-34.11
KATAR	5,660,133.98	8,446,654.46	49.23
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	9,611,034.73	7,985,344.29	-16.91
İSVİÇRE	5,770,277.35	7,347,167.67	27.33
MEKSİKA	8,573,609.52	7,127,427.38	-16.87
LİTVANYA	3,117,073.52	7,070,556.44	126.83
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	14,683,055.03	7,020,982.52	-52.18
DANİMARKA	7,907,955.85	7,009,720.76	-11.36
BREZİLYA	15,443,028.81	6,878,383.33	-55.46
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	11,251,789.41	6,841,645.70	-39.20
AVUSTRALYA	7,842,044.50	6,829,870.55	-12.91
MACARİSTAN	12,479,466.79	6,798,785.47	-45.52
İSVEÇ	9,647,409.72	6,774,481.11	-29.78
LÜBNAN	4,443,290.20	6,287,888.03	41.51
AVRUPA SERBEST BÖLG.	3,055,362.95	5,876,446.19	92.33
KOSOVA	5,305,625.66	5,487,765.78	3.43
ÇEK CUMHURİYETİ	14,366,397.67	5,174,129.09	-63.98



TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 30 NİSAN 2008 / 01 OCAK -11 NİSAN 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK- 30 NİSAN 2008	01 OCAK - 11 NİSAN 2009	01 OCAK-30 NİSAN 2008	01 OCAK - 11 NİSAN 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	4,631,141,591.89	2,502,300,433.19	221,913,188.78	134,221,550.16	-45.97	-39.52
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,359,048,002.52	770,738,207.91	143,105,049.74	105,087,130.21	-43.29	-26.57
GÜRCİSTAN	275,535,123.50	212,712,824.30	28,395,990.91	67,542,972.56	-22.80	137.86
İRAN (İSLAM CUM.)	615,611,366.76	469,273,601.23	82,681,914.44	67,080,728.49	-23.77	-18.87
İRAK	981,091,002.48	1,444,804,293.01	54,606,183.01	64,346,157.28	47.27	17.84
İTALYA	2,943,792,653.30	1,408,117,620.31	103,663,133.74	54,088,482.07	-52.17	-47.82
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	2,808,665,909.81	1,200,874,394.34	121,615,604.71	52,187,881.23	-57.24	-57.09
RUSYA FEDERASYONU	2,282,366,109.41	852,490,514.49	149,648,386.22	49,288,160.90	-62.65	-67.06
FRANSA	2,470,759,981.71	1,378,788,715.47	91,063,790.75	47,131,629.62	-44.20	-48.24
MİSİR	419,508,619.81	861,541,827.63	42,539,578.03	41,046,278.00	105.37	-3.51
SUUDİ ARABİSTAN	542,983,767.80	428,243,993.51	31,036,355.19	39,806,153.12	-21.13	28.26
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	440,143,400.89	331,191,087.75	58,316,154.10	35,069,455.53	-24.75	-39.86
LİBYA	361,455,296.14	463,223,260.10	39,535,595.06	34,866,731.30	28.16	-11.81
CEZAYİR	415,193,163.53	580,951,154.04	22,973,495.74	31,420,428.17	39.92	36.77
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	355,370,805.69	359,548,155.15	29,249,367.88	29,910,809.90	1.18	2.26
ROMANYA	1,452,418,457.39	530,101,066.46	74,887,470.37	29,555,490.27	-63.50	-60.53
FAS	371,102,417.83	164,044,013.82	36,758,621.01	25,356,542.52	-55.80	-31.02
İST.DERİ SERB.BÖLGE	129,338,712.67	66,004,259.42	39,239,084.38	24,476,256.28	-48.97	-37.62
İSPANYA	1,604,190,267.73	650,311,172.15	47,735,814.63	23,560,023.84	-59.46	-50.64
HOLLANDA	1,148,854,608.20	604,057,693.91	47,503,260.41	23,431,898.85	-47.42	-50.67
BULGARİSTAN	713,060,159.43	348,387,213.26	52,426,668.74	22,132,359.98	-51.14	-57.78
BELÇİKA	672,437,845.71	456,312,526.46	34,916,928.89	20,265,464.21	-32.14	-41.96
KAZAKİSTAN	292,937,936.84	156,515,319.85	39,881,005.70	19,880,764.06	-46.57	-50.15
AVUSTURYA	370,750,212.27	197,453,808.49	26,229,496.78	17,988,726.01	-46.74	-31.42
TÜRKMENİSTAN	152,595,419.61	194,721,342.23	14,007,019.48	16,980,540.67	27.61	21.23
YUNANİSTAN	903,665,313.81	440,630,076.10	36,115,564.73	16,888,031.19	-51.24	-53.24
BİRLİK ARAP EMİRLİ	1,821,834,102.70	537,893,227.26	30,817,922.10	16,699,556.29	-70.48	-45.81
POLONYA	623,404,661.06	319,768,259.27	27,646,667.88	15,017,895.52	-48.71	-45.68
SUDAN	83,155,748.19	77,778,359.99	13,014,334.21	14,988,985.40	-6.47	15.17
HİNDİSTAN	166,440,319.56	99,796,541.49	16,853,111.78	13,275,623.49	-40.04	-21.23
İSRAİL	678,686,336.11	387,640,727.83	19,054,254.86	11,579,582.90	-42.88	-39.23
EGE SERBEST BÖLGE	153,630,845.18	68,348,837.44	33,460,733.50	11,485,098.90	-55.51	-65.68
UKRAYNA	738,047,077.28	229,627,111.48	57,651,993.97	11,241,549.73	-68.89	-80.50
ÖZBEKİSTAN	98,956,373.78	59,096,790.55	22,776,076.93	9,841,006.79	-40.28	-56.79
URDUN	147,105,965.67	97,731,851.76	11,035,150.62	9,009,759.08	-33.56	-18.35
TUNUS	219,785,207.77	119,991,497.73	13,657,943.08	8,998,793.40	-45.41	-34.11
KATAR	287,022,996.63	85,023,542.35	5,660,133.98	8,446,654.46	-70.38	49.23
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	410,688,657.69	225,997,684.78	9,611,034.73	7,985,344.29	-44.97	-16.91
İSVİÇRE	217,101,949.78	140,259,658.70	5,770,277.35	7,347,167.67	-35.39	27.33
MEKSİKA	59,409,108.94	20,774,951.12	8,573,609.52	7,127,427.38	-65.03	-16.87
LİTVANYA	87,307,790.57	39,162,193.98	3,117,073.52	7,070,556.44	-55.14	126.83
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	362,611,778.04	175,720,999.12	14,683,055.03	7,020,982.52	-51.54	-52.18
DANİMARKA	375,380,137.70	171,106,021.75	7,907,955.85	7,009,720.76	-54.42	-11.36
BREZİLYA	104,697,291.96	64,814,858.80	15,443,028.81	6,878,383.33	-38.09	-55.46
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	313,200,132.67	69,857,264.06	11,251,789.41	6,841,645.70	-77.70	-39.20
AVUSTRALYA	120,032,188.90	81,062,546.78	7,842,044.50	6,829,870.55	-32.47	-12.91
MACARİSTAN	268,933,977.57	103,930,881.23	12,479,466.79	6,798,785.47	-61.35	-45.52
İSVEÇ	332,945,158.97	175,693,572.38	9,647,409.72	6,774,481.11	-47.23	-29.78
LÜBNAN	170,766,986.24	162,403,923.47	4,443,290.20	6,287,888.03	-4.90	41.51
AVRUPA SERBEST BÖLG.	120,396,958.56	63,547,398.85	3,055,362.95	5,876,446.19	-47.22	92.33
KOSOVA	68,307,453.12	54,963,931.37	5,305,625.66	5,487,765.78	-19.53	3.43
ÇEK CUMHURİYETİ	257,198,936.97	112,023,258.00	14,366,397.67	5,174,129.09	-56.44	-63.98

# İHRACAT RAKAMLARI

## MART 2009 İHRACAT RAKAMLARI SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖR	MART				OCAK-MART			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
<b>I. TARIM</b>	<b>1,005,299</b>	<b>974,414</b>	<b>-3.07</b>	<b>13.67</b>	<b>3,219,604</b>	<b>3,086,466</b>	<b>-4.14</b>	<b>14.69</b>
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	<b>744,106</b>	<b>723,779</b>	<b>-2.73</b>	<b>10.16</b>	<b>2,371,697</b>	<b>2,338,010</b>	<b>-1.42</b>	<b>11.13</b>
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	295,569	295,904	0.11	4.15	915,116	904,196	-1.19	4.30
Yaş Meyve ve Sebze	126,210	151,536	20.07	2.13	391,770	492,274	25.65	2.34
Meyve Sebze Mamulleri	73,453	70,434	-4.11	0.99	225,912	213,521	-5.48	1.02
Kuru Meyve ve Mamulleri	80,310	82,212	2.37	1.15	246,420	246,038	-0.16	1.17
Fındık ve Mamulleri	113,203	65,235	-42.37	0.92	362,473	205,374	-43.34	0.98
Zeytin ve Zeytinyağı	15,724	19,364	23.15	0.27	47,503	58,367	22.87	0.28
Tütün	34,936	34,822	-0.33	0.49	168,352	203,577	20.92	0.97
Kesme Çiçek	4,701	4,271	-9.15	0.06	14,153	14,663	3.60	0.07
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	<b>49,470</b>	<b>67,364</b>	<b>36.17</b>	<b>0.95</b>	<b>215,320</b>	<b>210,604</b>	<b>-2.19</b>	<b>1.00</b>
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	49,470	67,364	36.17	0.95	215,320	210,604	-2.19	1.00
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	<b>211,723</b>	<b>183,270</b>	<b>-13.44</b>	<b>2.57</b>	<b>632,587</b>	<b>537,852</b>	<b>-14.98</b>	<b>2.56</b>
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	211,723	183,270	-13.44	2.57	632,587	537,852	-14.98	2.56
<b>II. SANAYİ</b>	<b>9,726,899</b>	<b>6,006,777</b>	<b>-38.25</b>	<b>84.28</b>	<b>27,420,856</b>	<b>17,500,619</b>	<b>-36.18</b>	<b>83.30</b>
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	<b>838,542</b>	<b>557,997</b>	<b>-33.46</b>	<b>7.83</b>	<b>2,400,897</b>	<b>1,610,224</b>	<b>-32.93</b>	<b>7.66</b>
Tekstil ve Hammaddeleri	655,338	415,018	-36.67	5.82	1,855,277	1,185,060	-36.12	5.64
Deri ve Deri Mamulleri	96,254	65,156	-32.31	0.91	291,241	218,097	-25.11	1.04
Halı	86,950	77,822	-10.50	1.09	254,379	207,067	-18.60	0.99
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ</b>	<b>1,160,969</b>	<b>580,645</b>	<b>-49.99</b>	<b>8.15</b>	<b>3,202,420</b>	<b>1,727,935</b>	<b>-46.04</b>	<b>8.22</b>
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,160,969	580,645	-49.99	8.15	3,202,420	1,727,935	-46.04	8.22
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	<b>7,727,388</b>	<b>4,868,135</b>	<b>-37.00</b>	<b>68.31</b>	<b>21,817,539</b>	<b>14,162,460</b>	<b>-35.09</b>	<b>67.41</b>
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	1,401,178	975,266	-30.40	13.68	4,305,809	3,090,320	-28.23	14.71
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,524,526	1,258,400	-50.15	17.66	7,131,522	3,358,317	-52.91	15.99
Elektrik-Elektronik	837,727	610,245	-27.15	8.56	2,346,910	1,736,028	-26.03	8.26
Makine ve Aksamları	633,255	458,099	-27.66	6.43	1,681,988	1,293,695	-23.09	6.16
Demir ve Demir Dışı Metaller	569,734	316,544	-44.44	4.44	1,525,044	912,046	-40.20	4.34
Demir Çelik Ürünleri	1,344,547	929,208	-30.89	13.04	3,689,536	2,884,373	-21.82	13.73
Çimento ve Toprak Ürünleri	287,224	238,948	-16.81	3.35	742,594	658,097	-11.38	3.13
Değerli Maden ve Mücevherat	120,411	77,483	-35.65	1.09	372,795	218,927	-41.27	1.04
Diğer Sanayi Ürünleri	8,786	3,942	-55.13	0.06	21,339	10,657	-50.06	0.05
<b>III. MADENCİLİK</b>	<b>219,865</b>	<b>145,597</b>	<b>-33.78</b>	<b>2.04</b>	<b>686,442</b>	<b>421,993</b>	<b>-38.52</b>	<b>2.01</b>
Madencilik Ürünleri	219,865	145,597	-33.78	2.04	686,442	421,993	-38.52	2.01
<b>TOPLAM</b>	<b>10,952,063</b>	<b>7,126,788</b>	<b>-34.93</b>	<b>100</b>	<b>31,326,902</b>	<b>21,009,078</b>	<b>-32.94</b>	<b>100</b>

## TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 30 NİSAN 2008	01 Ocak - 11 NİSAN 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	4,631,141,591.89	2,502,300,433.19	-45.97
IRAK	981,091,002.48	1,444,804,293.01	47.27
İTALYA	2,943,792,653.30	1,408,117,620.31	-52.17
FRANSA	2,470,759,981.71	1,378,788,715.47	-44.20
BR.KRALLIK(İNGİLTERE	2,808,665,909.81	1,200,874,394.34	-57.24
MISIR	419,508,619.81	861,541,827.63	105.37
RUSYA FEDERASYONU	2,282,366,109.41	852,490,514.49	-62.65
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,359,048,002.52	770,738,207.91	-43.29
İSPANYA	1,604,190,267.73	650,311,172.15	-59.46
HOLLANDA	1,148,854,608.20	604,057,693.91	-47.42
CEZAYİR	415,193,163.53	580,951,154.04	39.92
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİ	1,821,834,102.70	537,893,227.26	-70.48
ROMANYA	1,452,418,457.39	530,101,066.46	-63.50
İRAN (İSLAM CUM.)	615,611,366.76	469,273,601.23	-23.77
LİBYA	361,455,296.14	463,223,260.10	28.16
BELÇİKA	672,437,845.71	456,312,526.46	-32.14
YUNANİSTAN	903,665,313.81	440,630,076.10	-51.24
SUUDİ ARABİSTAN	542,983,767.80	428,243,993.51	-21.13
İSRAİL	678,686,336.11	387,640,727.83	-42.88
SURİYE ARAP CUM.(SUR	355,370,805.69	359,548,155.15	1.18
BULGARİSTAN	713,060,159.43	348,387,213.26	-51.14
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	440,143,400.89	331,191,087.75	-24.75
POLONYA	623,404,661.06	319,768,259.27	-48.71
UKRAYNA	738,047,077.28	229,627,111.48	-68.89
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	410,688,657.69	225,997,684.78	-44.97
GÜRCİSTAN	275,535,123.50	212,712,824.30	-22.80
AVUSTURYA	370,750,212.27	197,453,808.49	-46.74
TÜRKMENİSTAN	152,595,419.61	194,721,342.23	27.61
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	362,611,778.04	175,720,999.12	-51.54
İSVEÇ	332,945,158.97	175,693,572.38	-47.23
DANİMARKA	375,380,137.70	171,106,021.75	-54.42
FAS	371,102,417.83	164,044,013.82	-55.80
LÜBNAN	170,766,986.24	162,403,923.47	-4.90
KAZAKİSTAN	292,937,936.84	156,515,319.85	-46.57
SLOVENYA	257,666,786.70	148,482,174.74	-42.37
İSVİÇRE	217,101,949.78	140,259,658.70	-35.39
MALTA	319,056,239.30	132,400,499.66	-58.50
YEMEN	81,715,495.86	127,711,219.71	56.29
TUNUS	219,785,207.77	119,991,497.73	-45.41
ÇEK CUMHURİYETİ	257,198,936.97	112,023,258.00	-56.44
MACARİSTAN	268,933,977.57	103,930,881.23	-61.35
HİNDİSTAN	166,440,319.56	99,796,541.49	-40.04
URDUN	147,105,965.67	97,731,851.76	-33.56
NORVEÇ	141,305,501.55	88,661,280.86	-37.26
KATAR	287,022,996.63	85,023,542.35	-70.38
PORTEKİZ	205,201,971.51	82,449,230.46	-59.82
AVUSTRALYA	120,032,188.90	81,062,546.78	-32.47
SUDAN	83,155,748.19	77,778,359.99	-6.47
SİRBİSTAN	162,933,107.20	76,080,847.41	-53.31
KANADA	102,564,670.44	73,700,491.89	-28.14
İRLANDA	217,703,091.00	71,880,699.73	-66.98
ARNAVUTLUK	98,051,071.72	70,435,817.46	-28.16

# KAR1011 Karusel Ütü Presi avantaj sağlıyor



Malkan Makine tarafından üretilen Kar1011 Karusel sistem ceket göğüs form ütü presi, bilgisayar PLC kontrollü dokunmatik panel ve en son trendlere göre tam oturan kalıplar ile tek operatörle daha fazla ve hızlı iş yapabilme avantajı sağlıyor. Üst kalıpta kademeli programlanabilir buhar verme ve çevre vakum sistemin bulunan ütü presinde ayrıca buhar ve hava üfleme için orantılama tekniği kullanılabilir. Üst kalıbında parlamayı önleyen bölmeler bulunan ütü presi, dönme vakumu ile ise ürünü sabitleme özelliğine sahip. Her cins kumaşa göre kademesiz basınç kontrolü (dijital) ve mesafe kontrolü sağlayan ütü presi pat patlama fonksiyonu ile okşayarak ütümeye olanak sağlıyor. Lazer işaretleme ışını ile standart yerleştirme ve yüksek ütümeye kalitesi veren üründe, operatör güvenliği için fotosel kontrollü emniyet sistemi bulunuyor.

## Ünveren'den sabit filtre üniteleri

58 Yıllık bir geçmişe sahip Türkiye'nin köklü firmalarından biri olan Ünveren kesintisiz sürdürdüğü Ar-Ge çalışmaları ile birçok yeni ürünü yurtiçi ve yurtdışı pazara sunmaya devam ediyor. Kaynak dumanı filtrasyonu, yağ buharı filtrasyonu, toz toplama ve filtrasyonu konularında uzmanlaşan firma, endüstriyel çalışma alanlarının kirli hava, yağ buharı ve tozdan arındırılması için çözümler üretiyor. Patentli birçok ürüne sahip Ünveren, Yunanistan, Cezayir, Gürcistan, Suriye, Sudi-Arabistan, Fas, KKTC, Mısır, İran gibi farklı ülkelere ihracat yapıyor. Üretmekte olduğu Akrobat Egzoz Kolları, Mobil Filtre Üniteleri, Likit Filtre Üniteleri, Mobil Toz Toplama ve Filtre Üniteleri, Modüler Toz Toplama ve Filtre Üniteleri, Egzoz Gazı Tahliye Sistemleri, Mobil Egzoz Fanları ve benzeri daha birçok ürüne bir yenisini ekledi; Sabit filtre üniteleri. Sabit filtre üniteleri mekanik filtrelili, elektrostatik filtrelili ve kartuş filtrelili olarak üç modelde üretiliyor.



Sabit kaynak noktaları, kaynak kabinleri veya eğitim atölyelerinde kullanılmak üzere tasarlanan ürün, duvar, konsol, kolon ve benzeri sağlam taşıyıcılara kolayca monte edilebilmekte. Filtre kabini çok sağlam çelikten imal edilen, çizilme ve darbelere karşı dayanıklı toz boya ile boyanan ürünü, ünitelere 2 mt ile 10 mt arasındaki uzunluklarda 1 veya 2 Akrobat Duman Emme Kolu takılabilmekte. Emilen kirli hava seçilen modele bağlı olarak örneğin mekanik filtrelili ünitelerde yüzde 99,9 oranında temizlenebiliyor. Temizlenen hava ortama geri döner ve bu sayede çalışma alanındaki ısı değişmez. 10 mt'ye kadar uzanabilen 2 adet Akrobat Kol takılan bir ünite yarıçapı 10 mt olan bir alanın her noktasına başka bir desteğe ihtiyaç duymadan ulaşabilmekte.



# CNC 3015 iş gücü ve maliyette tasarruf sağlıyor

Netmak tarafından üretilen CNC 3015 frezinin en büyük özelliği pres-ten alınan ham kapının ebatlanması, yüzeyinin işlenmesi, kol, kilit ve menteşe yerlerinin açılması gibi işlemleri bilgisayar kontrollü olarak gerçekleştirmesidir. Bu işlemleri yaparken otomatik takım değiştirme sistemi sayesinde bıçaklarını otomatik olarak alır. Ortalama bir kapı, yaklaşık 4-4,5 dakika gibi kısa bir zamanda tamamlanır. Bu da kullanıcılar ve seri imalatçılar için hem zamandan, hem işgücünden hem de diğer maliyetlerden tasarruf demektir.

CNC 3015, çelik kapı MDF plakası, rustik, mutfak, banyo, yatak odası, vestiyer kapak ve diğer işlemlerin seri imalatında kullanılabilir ve sunta, alüminyum, pleksiglas ve her çeşit demir olmayan malzemeler üzerinde frezeleme ve delik delme işlemlerine imkân sağlar.



# New Holland'dan TT serisi traktör



Çiftçilere bahçelerinde yüksek verimlilikle kullanabilecekleri, çalışma koşulları nedeniyle ağaçlara ve en önemlisi ürünlere zarar vermeyecek ölçüsel özelliklere sahip olan TT Serisi Bahçe Versiyonu Türk Traktör tarafından üretiliyor.

TTB Serisi'nin 50, 55, 65 ve 72 HP güçlerinde tekçeker ve çiftçeker modelleri bahçeleriniz için tasarlandı.

Ağaç altı çalışmalarına uygun modern kaporta, yüksek performans sunan motor, etkin güç transferi sağlayan transmisyon, rakipsiz hidrolik sistem, çiftçeker modellerde bulunan otomatik ön diferansiyel kilidi ve tam bağımsız kuyruk mili sistemi gibi özelliklere sahip TT Serisi Bahçe Versiyonu New Holland güvencesi ile sunuluyor.

## **İHRACATA YENİ BAŞLAYACAK OLANLARIN DİKKAT ETMESİ GEREKEN UNSURLAR NELERDİR? [2]**

### **7- Bir pazarlama tekniği ve belli bir ürünün bütün ülkelerde otomatik olarak başarılı olmayacağını bilmek.**

Bütün pazarlar kültür ve gelenek gibi verilebilecek pek çok nedenden dolayı farklılık gösterirler. Eğer Türkiye’de bir ürün çok iyi satıyorsa aynı ürünün aynı yöntemler uygulanarak bütün dış pazarlarda da başarılı olacağı kesinlikle düşünülmemelidir. Belli bir pazarda başarıya ulaşabilmek için mevcut yapılanların tam tersi olabilecek bir radikallikte yöntemlerin uygulanması gerekebilir.

İhracatçı yeterli bir seviyede pazar araştırması yaparak hangi nitelikte ürünün hangi yollarla pazarlanırsa başarılı olacağını araştırmalı ve en iyi stratejileri belirleyerek doğru yöntemler kullanmalıdır. Bu noktada, kamu kurum ve kuruluşları ile bu işi profesyonelce yapan firmalardan destek almak işi büyük ölçüde kolaylaştıracaktır.

Hedef pazarlardaki tüketici alışkanlıkları, fiyat-kalite, pazar devamlılığı açısından tetkik edilmesi önem arz etmektedir.

### **8- Başka ülkelerdeki düzenlemelere uygun olacak ve kültürel tercihlere cevap verecek şekilde ürünü değiştirebilmek.**

Yurt dışında da iç pazarda olduğu gibi müşteri her zaman haklıdır; ancak yurt dışındaki çok daha seçicidir. Bunun temel nedeni de alternatiflerin çok fazla olmasıdır. Yani siz olmazsanız kendi ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir rakibinizi mutlaka bulacaktır. Dolayısıyla bu gerçek hiçbir zaman unutulmamalıdır. Konuyu irdelemek için, hedef pazardaki fuarlara katılım ile masa başı ve yerinde pazar araştırması yapılması etkili olacaktır.

### **9- Hizmet, satış ve garanti mesajlarını yabancı dillerde bastırıp ürüne eklemek.**

Yurt dışındaki distribütör ya da temsilcinizin üst yönetimi sizinle İngilizce konuşuyor olabilir ancak her satış personeli İngilizce bilecek diye bir şey yoktur. Ürünlerinizin satılabilmesi için, etkili bir şekilde web sitenizde alternatif reklam teknikleriyle (broşür, dergi, fuar, yazılı ve görsel medya) sunumunun ve tanıtımının yapılması gerekir ki bu da ancak yurt dışındaki satış ekibinizin ürünü, hizmeti ve garanti şartlarını çok iyi anlamış olmalarıyla olur. Ürünü-üzle ilgili potansiyel müşterinize verilebilecek yanlış ve eksik mesajlar para kaybetmenize neden olacaktır.

### **10- Ürün için her an hizmete hazır bir teknik servis sağlamak.**

Distribütör ve potansiyel müşteriler tamir edilemeyen veya bakımı yapılamayan ürünleri tercih etmeyeceklerdir. İhracatçı, ürünün bakımı ve teknik servisi hakkında yeterli bilgiyi sağlamalıdır.

### **11- Aracı, temsilci ya da distribütörlerle çalışırken "önce sat, sonra kazan" mantığından uzak durmak.**

Bazı üreticiler mallarının satılmasını sağlayıp onlara para kazandıracak araçlarla çalışmaya çalışırken, önce sat sonra üzerinden pay al mantığı içerisinde dirler. Ancak uluslararası pazarlama ve satış, iç pazardaki gibi nispeten kolay ve tekdüze değildir. Pazarlama ve satış faaliyetleri için mutlaka yapılması gereken ön harcamaları ihracatçı karşılamalıdır ve böylece de uluslararası temsilciliğini yapacak firmayı motive ve teşvik etmelidir. Aksi takdirde firmanın malları temsilcisi için ikincil önemde olacaktır ve temsilci yeterince etkin faaliyet gösteremeyecektir.

### **12- "Benim malım çok iyi, işine geliyorsa al" felsefesinden uzak durmak.**

Yurt dışı pazarlarda rekabet çok yüksektir. Büyük ithalatçılar bir malın nerelerde ve kaç liraya satıldığını çok iyi araştırır ve bilirler. Teklif verirken, görüşme yaparken dünyadaki şartları çok iyi değerlendirmek gerekir. İç pazarda geçmişte kazandıran "almak isteyen nasılsa gelir, nasip kısmet" gibi bir mantık çok büyük bir hataya düşürür, en önemlisi de size para kaybettirir. Profesyonel düşünmek ve oyunu kurallarına göre oynamak, ihracatın en önemli birinci kuralıdır.

### **13- "Önce peşinatı ver, sonra malın üretimine geçeyim" anlayışından uzak durmak.**

İhracat işine giriyorsanız belli risklere katlanmak zorundasınız. Her önünüze çıkan potansiyel müşteriye önce paramı ver sonra malı üretip vereyim dersiniz hiç mal satamazsınız. Tabii ki, belli bir güven ortamının oluşması için sizin açınızdan zaman geçmesi gerekir ve her isteyen için de mal üretilmez ya da o risk alınmaz. İhracat operasyonları bir sürü kötü hikayeye doludur. Ancak, risklerin en aza indirilmesi için pek çok yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemleri öğrenin ve riskleri bu şekilde en aza indirin.

### **14- "Ben büyük firmayım" bakış açısından uzak durmak.**

İç pazarda büyük firma olabilir ve onun kurallarına göre hareket ediyor olabilirsiniz. Ancak dış pazarların çok büyük bir alan olduğunu ve iç pazardakinden onlarca kat fazla değişken ve zorluk olduğunu unutmayınız.



## İHRACATTA İŞ PLANI GELİŞTİRİRKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN HUSUSLAR NELERDİR?

### 1- Üst yönetimin onayı alınmalıdır.

Araştırmayı yapmadan ve planı yazmadan önce, hedef pazara giriş stratejisi geliştirmekten sorumlu kişi, üst yönetimden onay almalıdır. Böylece şirketteki anahtar kişilerin karşılaşılabilecek olan zorlukları yenmek ve ihracat için gereken mali gereklilikleri yerine getirmek için istekli oldukları anlaşılır. Şirketin başkanı ve muhasebe, finans, lojistik, pazarlama, araştırma ve eğitim bölümlerini kapsamak üzere tüm bölümler, firmanın ihracata başlama planlarını bilmeli ve benimsemelidir. Tüm üst yöneticilerin ayrıntılı özgeçmişleri uluslararası iş planına eklenmelidir.

### 2- Eksiksiz bir pazar araştırması yapılmalıdır.

Pazar araştırması yapacak olan firma; araştırma için gerekli olan sektör bazında ihracat/ithalat potansiyeli, ülke ve ürün bilgileri, gelişen pazarlarla ilgili ülke ve ürün bazında ihracat/ithalat istatistikleri ve trendleri, belli bir ürün almak isteyen yabancı şirketler veya ithalatçıların adresleri, pazarlama kılavuzları, tüm dünyadaki ülkelerin politik, sosyoekonomik koşulları ve diğer ilgili bilgiler için Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri ve İGEME web siteleri ile kütüphanelerine, e-ticaret sitelerine başvurabilir. Konuyla ilgili devlet yardımından faydalanılabilir.

### 3- Pazar araştırması analiz edilmelidir.

Pek çok ihracat planı, pazar araştırması alanında zayıftır. Pazar araştırması ihracatçının belli bir pazarda bir ürünün satılıp kabul edileceği konusundaki düşüncesinin doğrulanmasıdır. Bu, ürünün tasarımı, boyutu, renk ve diğer özellikleri ile ilgili tüketici tercihlerini saptamak üzere seçilmiş tüketici grupları üzerinde yapılan çalışmalar, ilgili pazara ürün numunelerini göndererek ve genellikle potansiyel yabancı müşterilerin kendilerine özgü tercihlerini araştırarak öğrenilir.

### 4- İhracat ve ithalat akışı belirlenmelidir.

Pek çok firma belli bir ürünün nereye ihraç edileceği ya da nereden ithal edileceğini araştırmayı zor bulmaktadır. Eğer bir ihracatçı bir pazarda başarılı olarsa, bu pazarda ürününün rekabet edip edemeyeceğini belirlemesi kesinlikle çok önemlidir. Bu tür istatistikler Türkiye İstatistik Kurumundan, Dış Ticaret Müsteşarlığından, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği veya İGEME'den temin edilebilir.

### 5- En uygun ihraç fiyatı belirlenmelidir

Bir ürünün fiyatını belirlemek, ihracat planı içindeki mali projeksiyonları etkileyecek olan en önemli faktördür. İhracata yeni başlayan ya da nadiren ihracat yapan ihracatçıların pek çoğu birim fiyata yansıtılabilecek olan çeşitli, yerel olmayan maliyetleri hesaba katmazlar. İhracat yaparken düşünülmesi gereken maliyeti artırıcı faktörler arasında, satış komisyonları, taşıma şirketleri için ödenen ücretler, gerekli belgeler için yapılan masraflar, finansman maliyetleri, akreditif masrafları, ihracat için ambalajlama masrafları, etiketleme ve işaretleme masrafları, ülke içinde taşıma masrafları, ürünün varış yerinde boşaltılması için gerekli masraflar, sigorta masrafları, ürüne ait belgelerin çevirisi vs. işlemler, kredi vadeleri, depolama için masraflar bulunmaktadır. Bu masrafların her birinin, mali projeksiyonlarda ve 12 aylık bütçede net olarak dile getirilmiş olduğundan emin olunmalıdır.

### 6- Firmanın kapasitesi net bir şekilde ortaya konulmalıdır.

Fiyatlandırmanın, bir alıcının bir ürün ya da hizmeti alma kararına etki eden tek faktör olmadığını vurgulamakta fayda vardır. Yönetim kabiliyeti, üretim kapasitesi, kalite kontrol sistemi, yabancı firmalarla teknik işbirliği, siparişleri karşılama sistemi, çalışılan firma referanslarını içeren ihracat deneyimi ve bankalarla ilişkiler dikkate alınması gereken diğer hususlardır.

### 7- Alıcının kararını etkileyecek hususlara hitap edilmelidir.

Alıcının karar verirken göz önüne aldığı hususlara hitap etmek önemlidir. Böylece iş planını okuyanlar, firmanın yabancı alıcılar için önemli olan faktörleri bildiği kanısına varırlar. En önemlisinden, en az önemli olanına kadar, satın almada etken olan belli başlı faktörler şunlardır: Kalite, teslim planı, fiyat, garantiler, şikayet, zararın telafi edilmesi, patentlerin korunması ve ihlallerin önlenmesi, teknik yardım, gizlilik, çizimlerde ve özelliklerde değişiklik, ambalajlama, ödeme şekilleri, taşıma şekli ve talepler ile ilgili gelişmeleri bildirme yeteneği.

### 8- Pazarlama.

İlk kez ihracat yapan pek çok ihracatçı, aktif olmaktan çok pasif davranan ihracatçılardır. Çünkü ihracat yapmalarının tek nedeni başka bir ülkeden birisinin onlarla temasa geçmiş olmasıdır. Pek çok firma ihracat yapmaz, çünkü pazarlama fırsatlarını bilmezler.

### 9- Bir alıcının kredibilitesini ve güvenilirliğini kontrol etmek.

İhracatçının bir iş anlaşması yapmadan önce, potansiyel alıcının, dağıtımıcının veya ortağın kredibilitesini kontrol etmesi kesinlikle gereklidir. En iyi kaynaklar Türkiye'deki yabancı kredi servisleri ve alıcının ülkesinde bağlı bulunduğu Ticaret ve Sanayi Odaları ve DTM dış temsilcilikleridir.

Uyuşmazlık durumunu bertaraf etmek ve olası riskleri azaltmak için; alternatif finansman teknikleri (Forward, Forfait, Leasing, Factoring) ve bunlardan yararlanma şartları, kur riskinin azaltılmasına yönelik teknikler (swap, hedge ve future piyasalar (VOB)), ihracat kredi sigorta programlarından yararlanma imkanları bulunmaktadır.

### 10- Dağıtım şeklinin seçimi.

Pek çok firma, doğrudan ihracatı sadece yurt dışıyla iş yapmak olarak görür. Doğrudan ihracat, pazarlama, finansman ve ihracat pazarının büyümesinin en iyi şekilde kontrolüne olanak verir. Bununla beraber, komisyonla çalışan bir satış acentesi bulmak, bir Sektörel Dış Ticaret Şirketinin (SDŞ) ürünün satışını yapmasına izin vermek, bir satış temsilcisi bulmak, bir dağıtımçı bulmak, lisans vermek, ortak yatırım yapmak veya sınır ötesi üretim gibi diğer dağıtım kanalları da mevcuttur.

### 11- Gerektiğinde maliyetsiz veya düşük maliyetli danışmanlık hizmeti araştırılmalıdır.

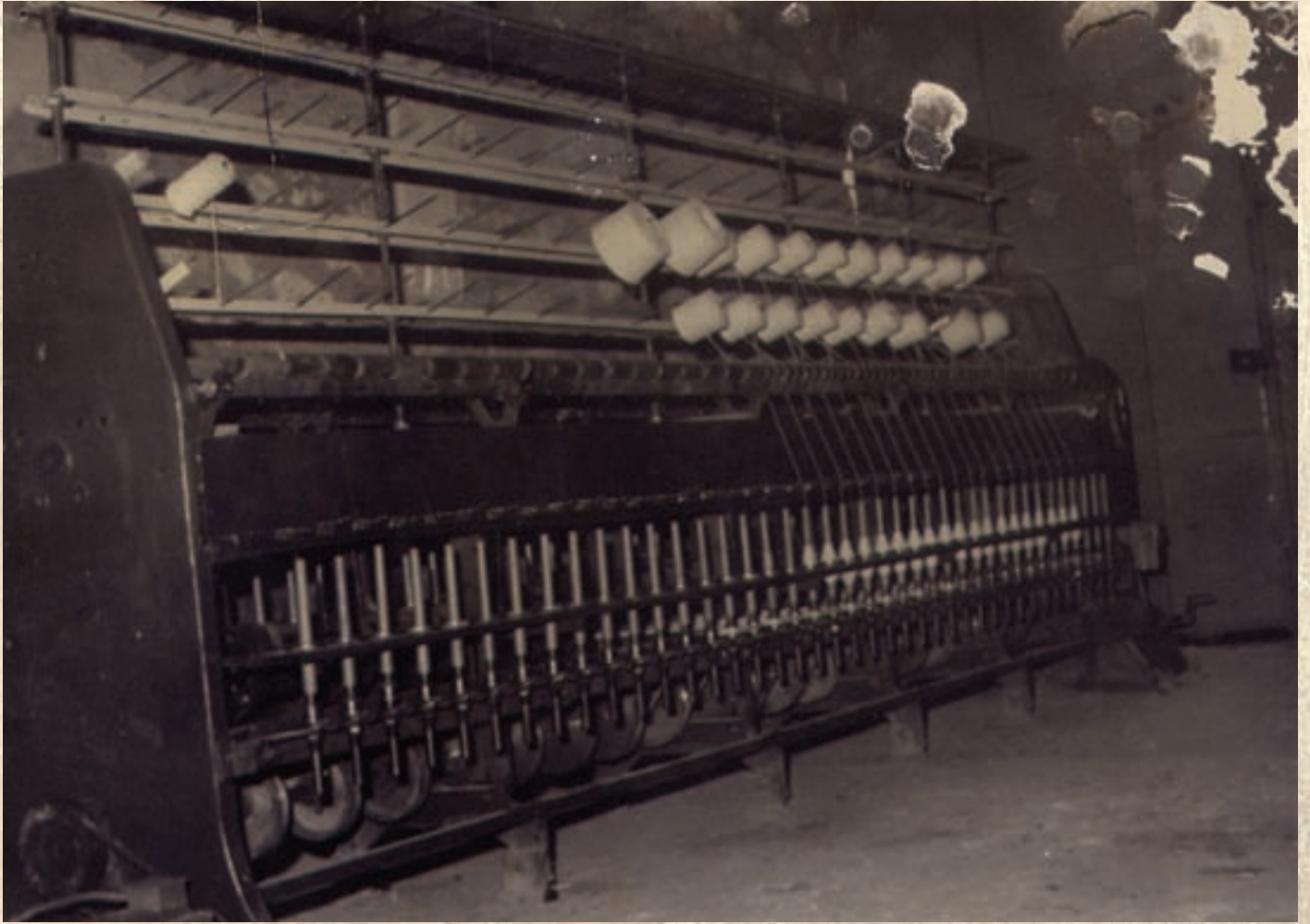
İhracata yeni başlayan veya daha önce bilinmeyen dış pazarlara giren şirketler, uluslararası ihracat planını gerçekleştirmeden önce, ihracatla ilgili kamu kurumlarından ve gerekli görülürse ihracat danışmanlığı hizmeti veren kuruluşlardan yararlanmalıdır.





# Osmanlı'dan Cumhuriyet Türkiye'sine uzanan makineler

**1893'TEN BUGÜNE UZANAN TAM 116 YILLIK BİR TARİHİ YAŞAMIŞ TEKSİMA AYAKTA DURAN AİLE ŞİRKETLERİ ARASINDA EN YAŞLILARINDAN BİRİ OLARAK ATILIMLARINA DEVAM EDİYOR**



**O**smanlı topraklarının bir bir işgal altına alınmaya başlandığı, Avrupa'nın sanayi devrimi atılımından sonra yeni yerler arayışıyla yola çıkıp Cezayir ve Tunus'u işgal ettiği yıllar. Mustafa Kemal daha Selanik'te maarif mektebinde 12 yaşında bir çocuk... Geleceğin Baş Öğretmeni daha askerlere özenirken bir öğretmen Anadolu'nun ilk sanayi atılımı sayılabilecek cesur bir adım atarak Teksima adını verdiği firmayı kuruyor. Bu cesur

atılımın ardından yıllara meydan okuyan yüzyılı aşkın bir süredir Türkiye'nin tahıl ambarı olarak anılan Konya'da makine sektörünün inci haline gelen firma teknolojiye ayak uyduran bugünün koşullarını doğru analiz etmiş bir aile firması olarak ihracatta adından söz ettiriyor. 1893 yılında kurulan firmayı şu an 4'üncü kuşaktan Sertaç Botsalı yönetiyor. Ürettikleri makinelerle sektörde aranılan bir marka olmayı başaran Teksima'nın yıldızı ise her geçen

gün daha çok ışık yayıyor. İhracat konusunda da son yıllarda önemli atımlara imza atan firma kendinin geliştirmek tarihten ders almak isteyen genç yatırımcılar için tam bir kaynak niteliğinde. Bu iddialı söylemin arkasında elbette sağlam bir gerçek var. O da şu; Teksima ile birlikte aynı yılda kurulan birçok firma arasından ayakta kalan şirketler bugün Türkiye'nin göz dolduran işlerin altında ismi bulunan şirketler.





## 116 YILLIK TARİHİYLE TEKSİMA EFSANESİ

1893 yılında kurulmuş olan Teksima sanayiye dönüşümü 1950 yılında 3'üncü kuşlak M. İsmet Botsalı tarafından Avrupa'dan makine getirmesiyle başlamış.. Şimdiki durum ise 4'üncü kuşaktan olan Sertaç Botsalı yönetiminde hayatına devam ediyor. Botsalı ailesinin dördün kuşak şirket yetkilisi Sertaç Botsalı ilginç bir hikâyeyi paylaşarak o dönemde uluslar arası ticaretin ne kadar zor olduğunu vurguluyor. Botsalı Avrupa'dan makine getirmek için Babası İsmet Botsalı'nın ilk makine getirme olayında bankacılığın gelişmediği Türkiye'de ticaretin zorluklarını anlatıyor. Botsalı, "Aileden gelen bir iplik ticareti süreci vardır Botsalı ailesinin. Satışımız ipliklerin bir kısmı piyasada az bulunan bükülü cinsindendi. Bu iplikleri bükmek için İtalya'dan 1950 yılında bir büküm makinesi getirtmiş. Konya'da kurup çalıştırmaya başlamıştı. Hatta başından şöyle bir olay geçmiş. Üzülerek anlattığı bir hikâye olan bu deneyim ona çok şey kazandırmış. İtalya'dan makinenin gelmesinde yardımcı olan ya da daha doğrusu aracı olan bir gayri müslim komisyoncu "akrefi hangi bankaya açacağım" diye sormuş babama. Babam da o dönem Türkiye'de etkili olan Türkiye İş Bankası ya da Yapı Kredi Bankasını adres göstermiş. Komisyoncu bu bankaları muamele bilemeyeceklerini ve işin olamayacağını söylemiş. Mal gelir ambarda tutarlar sen de gerek-

siz yere ambar parası ödersin demiş. Babam endişe içinde "peki hangi bankaya akredite açacağız" diye sormuş haliyle. Gayri Müslim komisyoncu da Banca Commercial adında bir İtalyan bankasını adres göstermiş. İşlemler bu banka üzerinden halledilmek üzere harekete geçen babam ikinci sipariş için kollarını sıvadığında bu kez komisyoncu başka bir bankayı tavsiye etmiş. Bankanın adı yanlış hatırlamıyorsam Banca Di Roma imiş. O bankada akredif açılmış. Bugün geldiğimiz noktayı görünce ticaretin ne denli zor olduğunu o yıllarda anlıyorum" dedi.

## TECRÜBE VE DENEYİM İLE İHRACAT

Makinelere birkaç yıl çalıştıktan sonra yeni makineler ilave etmek gerektiğini anlatan Sertaç Botsalı kendi makinelerini üretme sürecinin nasıl oluştuğunu anlattı. Aynı işle uğraşanların kendi makineleri ürettiklerini görüp sipariş vermeye başlayan makine sektörüne geçişlerini paylaşan Botsalı, "Makinelere birkaç yıl çalıştıktan sonra yeni makineler ilave etmek gerektiğini. Sürekli yurtdışından makine parçaları getirmek zorunda kaldık. Bazı zorluklarla karşılaşıyorduk. Biz de aynı makinelere yapıp yapamayacağımızı araştırdık önce. Sonra aynı makinelerden üretmeyi başaracağımızı anladık ve bunun için yatırımlara başladık. Kendi iplik üretimimize uygun makineler gelmiyordu zaten yurtdışından bizde kendi büke-

ceğimiz ipliğe uygun makineleri hayata geçirmek için uğraştık ve başardık. Sonra bizim gibi işle uğraşan insanlar bizden makine üretmemizi istediler o yıllardan bugüne hızlı bir üretim sürecine girdik" dedi. Botsalı, "Bölgeden gelen siparişlerin ardından Türkiye'nin başka yerlerinden de siparişler aldıklarını söyledi. Botsalı, "Bölgemizden gelen siparişlerin ardından Türkiye'nin her yerinden iş almaya başladık. Makine ihtiyacı olanlar hem bürokrasi uğraşmak hem de yüksek fiyatla makine almak istemedikleri için yerli üretim olan Teksima markasına yöneldiler. Zamanla teknolojik gelişmeler eşliğinde bizde kendimizi revize ettik. Ürettiğimiz makineler günün imkânlarına uygun dişli aksamı az elektronik makineler haline getirdik" şeklinde konuştu. Şu an ihracatta yapıyor olmanın verdiği haklı gururu yaşadıklarını söyleyen Botsalı, "Ürettiğimiz makinelere dışarıdan da talep gelmeye başlayın ihracatın Türkiye ve bizim için ne kadar önemli olduğunu kavradık ve bağlantılar oluşturduk. Birçok ülkede şu an Teksima markasını görmek mümkün. Suriye, Ürdün, Irak, Azerbaycan, Mısır, Ukrayna, Kazakistan ve Kosova'da Teksima var. Son imal ettiğimiz makineler her bakımdan üstün olup işlediği mallarda fazla randıman, elektrik avantajı, işçilik kalitesi gibi pek çok üstünlüklere sahip. Fabrika sahipleri ellerindeki eski makineyi hurdaya satıp bizim makinelerimizi alıyor" dedi.

# ODTÜ'nün sıra dışı profesörü Muhan Hoca



**SINAV SORULARI EFSANELEŞMİŞ, DERSLERDE YOKLAMA ALMAK YERİNE ÖĞRENCİLERİN FOTOĞRAFLARINI ÇEKEN, VERDİĞİ HAYAT DERSLERİYLE KOLAY KOLAY UNUTULAMAYACAK OLAN ODTÜ'NÜN SIRA DIŞI PROFESÖRÜ PROF. DR. MUHAN SOYSAL NAMI DİĞER MUHAN HOCA, İZ BIRAKANLAR'IN KONUĞU OLDU.**

**O**rta Doğu Teknik Üniversitesi öğrencilerinin hayatları boyunca unutamayacağı hocalarından biri de Prof. Dr. Muhan Soysal. Farklı ders anlatım üslubu ve esprileri ile dersleri öğrenciler için renklendiren Prof. Dr. Soysal, 31 Temmuz 1935'te dünyaya gelir. Lisans eğitimi almak için girdiği ODTÜ'den İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı'na kadar pek çok farklı alanda çalışan Prof. Dr. Soysal, daha yaşarken fakülte bünyesinde yine kendi

adını taşıyan Prof. Dr. Muhan Soysal Kütüphanesi'ni açar.

## “EFSANESİ HEP YANIMIZDA OLACAK”

ODTÜLÜ dergisinde Prof. Dr. Muhan Soysal için bir yazı kaleme alan Prof. Dr. Adil Oran, “ODTÜ'nün efsanevi hocası öldü, ODTÜ efsane hocasını yitirdi gibi başlıkları okudukça içimiz iyice burkuldu. Tesellimiz, ölümlerin, çok acı verse bile, efsanelere zarar vermemesidir” diyor ve ekliyor: “Muhan Hoca

aramızdan ayrılmış olmasına rağmen efsanesi hep yanımızda olacaktır, üniversitemiz ve işletme bölümü üzerindeki etkisi devam edecektir.”

Prof. Dr. Muhan Soysal'ın sağlığında hizmette açılan 'Prof. Dr. Muhan Soysal Kütüphanesi?', İİBF B binasında Prof. Dr. Muhan Soysal'ın başısladığı kitapları ve diğer kaynakları kullanıcılara sunmaya devam ediliyor. ODTÜ İşletme Bölümü bünyesinde başlatılan 'Prof. Dr. Muhan Soysal İşletmecilik Eğitiminde Yenilikçilik Ödülü' programı ise hızla



nı kesmeden devam ediyor. Prof. Dr. Soysal'ın meslektaşları, öğrencileri, dostları, 'Muhan Hoca'nın anısını sürdürmek için bir dizi proje üzerinde çalışıyorlar. Prof. Dr. Soysal, ODTÜ İşletme Bölümü'nün ilk öğrencilerinden biri. Mezun olduktan sonra yine aynı bölümde asistan olarak kalır, ardından da MBA ve PhD eğitimi almak üzere Amerika'ya gider. Cornell University'den Yüksek Lisans ve Doktorasını aldıktan sonra, askerlik görevini yerine getirir. Ardından da tekrar İşletme Bölümü'ne döner. Prof. Dr. Soysal, kısa bazı dönemler dışında hep İşletme Bölümü'nde olur. ODTÜ Mezunu olup yaş haddinden emekli olan ilk ODTÜ Öğretim Üyesi de yine kendisidir. Emekli olmadan önce sağlık sorunları yaşadığı dönemde bölümünü yalnız bırakmayan Prof. Dr. Soysal, emekli olduktan sonra da bölümden kopmaz ancak bir araya gelme sıklığını kısmen azaltır.

### “ÇEVRESİNDEKİ HERKEŞ İÇİN ÖNEMLİ BİR HAZİNEYDİ”

Prof. Dr. Muhan Soysal öğrencileri, iş arkadaşları, hatta çevresinde bulunan herkes için çok önemli bir hazine. Onunla karşılaşma şansına erişememiş kişilerin de faydalanabilmesi için Prof. Dr. Soysal'ın 'öğretim tarzını/şeklini' Prof. Dr. Adil Oran'ın kaleminden anlamaya, anlatmaya çalışalım. Yrd. Doç. Dr. Oran, "Bu sayede bazıları dersler çıkarabilir, bazıları ise kendi tarzlarına uyarlamalar yapabilir" diyor ve şöyle devam ediyor: "Muhan Hoca çoğu öğrencisi için en çok şey öğrendikleri hocaydı. Öğrenilenler o anda işlenmekte olan konuyla sınırlı kalmazdı, her an her konuda bir şeyler öğrenilebilirdi. Bir örgüt veya strateji dersinde bir bakmışsınız, finans konularından bahsediliyor, hemen ardından son teknolojik gelişmelerin şirketler üzerindeki etkilerine geçilmiş ve son olarak iyi şarap seçmenin inceliklerini öğreniyorsunuz. Mu-

han Hoca mükemmel bir 'içindekiler sayfası' veya daha güncel bir terimle bir 'arama motoru' gibiydi. Kitaplara, okumaya çok meraklıydı ve daha da önemlisi bu kadar şeyi aklında tutup özümseyebilmiş birisiydi. Herhangi bir konudan söz açıldığında o konudaki kitaplardan önemli noktaları sıralar, ardından ortadan kaybolup kısa süre sonra kendi kütüphanesinden topladığı kucak dolu su kitapla tekrar ortaya çıkardı. Muhan Hoca korkunun ve katılığın, zaman zaman sahip olduğu gücünün farkındaydı. Bunu uygun zamanlarda kullanmaktan çekinmezdi, özellikle iş yapmada, pazarlıkta, ders vermede. Onun derslerinde kesinlikle dalga geçilemezdi hatta uslu uslu ders dinlemek de çözüm olmayabiliyordu. Muhan Hoca ileride işletmeci için çok önemli olacak yüksek stres altında düşünebilme? becerilerini geliştirmeleri için öğrencilerine imkân yaratmayı ihmal etmezdi. "Bırakınız benden nefret etsinler, yeter ki benden korksunlar?" sözü Muhan Hoca'ya çok uyardı ama 4 senenin sonunda çoğu öğrenci için en sevilen hocaların arasında yer alırdı. Hem de sevilme için bol not dağıtmak, kolay sınavlar vermek gibi yollara başvurmazdı. Buna onun derslerinden kalmış veya mezun olabilmek için diploma töreni öncesinde bütünleme almak zorunda kalmış birçok mezunumuz şahitlik yapabilir." Muhan Hoca karmaşık konuları bile basitleştirip kolay anlaşılabilir hale getirebilirdi. Muhan Hoca'nın bir liste veya 2x2 bir tablo ile çözümlemeyeceği ve anlatamayacağı konu çok azdı. Tabii bunu yapabilmek için konuyu çok iyi anlayabilmek ve hazmetmiş olmak gerekir. "Pratikte teori arasındaki fark sizin beceriksizlik seviyeniz kadardır" Muhan Soysal. Prof. Oran, Muhan Hoca'nın çarpıcı örnek ve hikâyelerin değerini bildiğini söyleyerek, "İnsanlara varsayımlarını sorgulatırmak, bazı konuları pekiştir-

### PROF. DR. MUHAN SOYSAL'DAN ALINTILAR

Birkaç sınavı öğrencilere içki içirip vermek lazım, çünkü gerçek hayatta birçok kararı içkiyle vereceksiniz.

- >> Sınavda ne çıkacak diye soruyorsunuz? Boks maçına çıkarken rakibe nasıl vuracağı mı sorulur?
- >> Benim beyin yapım biraz değişik sizinkinden.
- >> İşletmeci olarak vizyon sahibi olabilirsiniz ama hayalperest olamazsınız.
- >> Para kazanılırken değil harcanırken zengin olunur.
- >> Tango Sınavının uygulamalı kısmı spor salonunda
- >> Ben kimseyi bırakmam. Siz kesinlikle kendiniz kalırsınız. (Bölümdeki ilk dersimizde)
- >> Ticaret yaparken kendini, İş yaparken torununu, Devlet yönetirken torununun torununu düşüneneceksin.
- >> Büyük düşünün çocuklar. Azıcık aşım ağrısız başım demek yok. Aşınız çok olacak, başınız kel olacak.
- >> Hayalleriniz paranızdan çok olduğu sürece ve paranız hayallerinize yetmiyorsa gençsiniz.

mek ve akılda kalacak bilgiler vermek için zaman zaman abartmakta da sakınca görmezdi. Sıkça, kendi deyimine göre "İnnanılmaz!" şeyler anlatırdı" diyor ve şöyle devam ediyor: "Muhan Hoca'nın kahramanı olduğu veya anlattığı sayısız hikâyesi vardır. Hatta bunların büyük kısmı bugün şehir efsanelerine dönüşmüştür. Bunların çoğu onun uzun akademik kariyeri boyunca yapmış olduğu işlerden, bir kısmı ise ona yakıştırılmış olan olaylardan oluşur. Ancak bütün bu efsanelerin bazı ortak noktaları vardır: 1'parlak zekâ unsuru, 2'önemli bir işletmecilik veya hayat dersi, 3'olağandışı eğitim yöntemleri. Muhan Hoca'ya bunca zaman boyunca yakıştırılmamış belki tek şey "klasik üniversite hoca"lığıdır."



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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
NİSAN	CIMT China International Machine Tool Show	06-11 Nisan 2009	Pekin, Çin	TAKIM TEZGAHLARI	www.cimtshow.com	China Machine Tool & Tool Builders' Association (CMTBA)
	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.mould Eurasia.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	DEHEMA GESELLSCHAFT FÜR CHEMISCHE TECHNİK UND BIOTECH. e.V.
	KONFEKSİYON MAKİNESİ 2009 22.Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri Konfeksiyon Yan Sanayileri ve Aksesuarları Fuarı	21-24 Mayıs 2009	İstanbul, Türkiye	KONFEKSİYON, NAKİŞ MAKİNELERİ, KONFEKSİYON YAN SANAYİLERİ VE AKSESUARLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm 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,İSITMA, 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
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 KAĞUÇUK 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/igt	ASME International Gas Turbine Institute
	ITM POLAND 2009	16-19 Haziran 2009	Poznan, Polonya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL SANAYİ, KAYNAK, HİDROLİK VE PNÖMATİK, DÖKÜM, OTOMASYON SANAYİİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	Poznan International Fair Ltd. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Millî 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.
	ITM POLAND 2009	16-19 Haziran 2009	Poznan, Polonya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL SANAYİ, KAYNAK, HİDROLİK VE PNÖMATİK, DÖKÜM, OTOMASYON SANAYİİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	Poznan International Fair Ltd. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Millî Katılımı
	ProPak Asia International Processing, Filling and Packaging Technology Exhibition and Conference for the Asian Region	17-20 Haziran 2009	Bangkok, TAYLAND	GIDA ÜRÜNLERİ İŞLEME, PAKETLEME TEKNOLOJİLERİ	www.propakasia.com	Bangkok Exhibition Services Ltd.
	REW İSTANBUL-Uluslar arası Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı	18-21 Haziran 2009	İstanbul, Türkiye	ÇEVRE KORUMA TEKN., YENİLENEBİLİR ENERJİ, SU TEKN.	www.tuyap.com.tr	İFO İSTANBUL FUAR HİZM. SAN. TİC. A.Ş.
	NPE The International Plastics Showcase	22-26 Haziran 2009	Şikago, ABD	PLASTİK ENDÜSTRİSİ VE MAKİNELERİ FUARI	www.npe.org	SPI - The Society of the Plastics Industry Inc. (Makine Tanıtım Grubu katılımı)
TEMMUZ	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	10-13 Temmuz 2009	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de	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	ANGOM GROUP / EXPO



## MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURTDIŞI FUARLAR (2009 YILI EYLÜL - EKİM VE KASIM AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
EYLÜL	WATERTECH CENTRAL ASIA- Central Asian International Water Technology Exhibition and Conference	Sep-09	Almatı, Kazakistan	SU SİSTEMLERİ	www.iteca.kz	ITECA LLP
	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
	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 İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	25-29 Eylül 2009	İstanbul, Türkiye	AĞAÇ İŞLEME TEKN., ORMAN ÜRÜNLERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık 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.raai.nl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
	AQUATECH International Exhibition for Water Management and Technologies	28 Eylül-03 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.fair.bg	International Fair Plovdiv
	ITM INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR	28 Eylül-3 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	MAKİNE VE AKSAMLARI	www.fair.bg www.oaib.gov.tr	International Fair Plovdiv Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Milli Katılım
EKİM	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
	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 International S.p.A.
	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
	IRAN HVAC 2009	Oct-09	Tahran, İRAN	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	www.forumfuar.com	Forum Fuarcılık Geliştirme AŞ
	SUDAN ZIRAI 2009	8-12 Ekim 2009	Hartum, SUDAN	TARIM VE HAYVANCILIK	www.forumfuar.com.tr	Forum Fuarcılık Geliştirme AŞ
	EF Endüstri Fuarı	21-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	MAKİNE, OTOMASYON, ENDÜSTRİ FUARI	www.endustrifuari.com	Sine Fuarcılık 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 Uluslar arası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı	Oct-09	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.iccfc.com	FORUM Fuarcılık Geliştirme A.Ş.
	Sudan Build International Construction Technologies, Building Materials and machinery Fair	21-25 Ekim 2009	Hartum, Sudan	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	IMAG - Internationaler Messe- und Ausstellungsdiensnt GmbH FORUM FUARCILIK
	İSTANBUL AMBALAJ FUARI-Uluslar arası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	22-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık 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 Fuarcılık Geliştirme AŞ
	BIG 4 SHOW 2009	28-31 Ekim 2009	Şam, SURİYE	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, PLASTİK, KAUCUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	www.forumfuar.com	FORUM Fuarcılık 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.
KASIM	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 Uluslar arası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	28-31 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., GIDA, YİYECEK İÇECEK, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.itf-ipack.com www.itf-gida.com	ITF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.
	SODEX Antalya International Sanitary, Heating, Ventilation and Air Conditioning Exhibition and Bathroom Equipment	5-8 Kasım 2009	Antalya, Türkiye	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	info@anfas.com.tr	Hannover Messe SODEX Bileşim Fuarcılık AŞ
	Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı	5-8 Kasım 2009	Bursa, Türkiye	FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENS., YÜZEY İŞLEME, METALÜRJİ, DÜKÜMÇÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN.,	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarcılık A.Ş.
	AGRO+FOOD+DRINK+TECH Uluslararası Ambalaj, Gıda, İçecek, Gıda İşleme Fuarı	11-14 Kasım 2009	Tiflis, Gürcistan	AMBALAJ, GIDA, İÇECEK, GIDA İŞLEME VE EKİPMANLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarcılık A.Ş.
	The BIG "5" Show-Trade Fair for the Construction Industry in the Middle East	14-18 Kasım 2009	Dubai, BAE	İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.dmgdubai.com	dmg world media Dubai Ltd.
	MACHINERY CENTRAL ASIA International Machinery and Automation Exhibition	18-20 Kasım 2009	Almatı, Kazakistan	METAL İŞL., KAYNAK, ÜRETİM TEKNOLOJİSİ	www.expocentralasia.com www.ipek yolu.info	CENTRAL ASIA INTERN. EXB. LTD.-İPEKYOLU ULUSLAR ARASI FUARCILIK A.Ş.
	MIDEST International Industrial Subcontracting Exhibition	17-20 Kasım 2009	Paris, Fransa	METAL İŞLEME, PLASTİK VE KAUCUK, ELEKTRİK-ELEKTRONİK	www.midest.com	Reed Expositions France
	TIME International Production Technologies Exhibition	19-22 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN., FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENST., MODAHAZIR GİYİM	www.itf-exhibitions.com www.itf-time.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.
	PLAST EURASIA İstanbul	19-22 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN., KİMYA, PETRO KİMYA	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.

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