

Mayıs 2009 >> SAYI: 12

# moment expo

OAİB

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

**DÜNYANIN GÖZÜ TÜRK  
SAVUNMA SANAYİNDE**

**KÜRESEL BELİRSİZLİK  
ÇAĞINDA RİSK  
ZEKÂNIZI GELİŞTİRİN**

**BESİAD, YERLİ İMALATI  
DESTEKLİYOR**

**CUMHURİYETİN  
İLK UÇAKLARI**

# DÖKÜM VE DÖVME SEKTÖRÜ

# Nereden Nereye

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

Dünyanın daha iyilere ihtiyacı var...



## **DURMA**



Durmazlar Makina San. ve Tic. A.Ş.

0800 75 76 80000 Bursa

0 224 219 18 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)  
Bora Erdin (bora@freebirdsyayin.com)

### KATKIDA BULUNANLAR

Bohtiyar 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. yasalarına  
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.

# DÖKÜM SEKTÖRÜNÜN YÜKSELİŞİ SÜRÜYOR

Günümüzde yeni teknolojileri kullanarak verimliliği artıran ve yüksek kalitede üretim yapan Türk döküm sanayi, artan iç ve dış talebin yanı sıra yapılan yatırımlar sayesinde, son 15-20 yılda ihracatta önemli bir performans gösterdi.

Bu sayı ki kapak konumuz olan döküm ve dövme sektörü, otomotivden beyaz eşya sanayine, savunma sanayinden sağlık sektörüne kadar, hemen hemen tüm sanayi sektörlerinde kullanılıyor. Günlük hayatımızda kullandığımız ve yararlandığımız birçok ürünün belli bir bölümü döküm metoduyla üretiliyor ve üretilen sanayi mamullerinin yüzde 90'ında en az bir adet döküm ürünü bulunuyor.

Günümüzde yeni teknolojileri kullanarak verimliliği artıran ve yüksek kalitede üretim yapan Türk döküm sanayi, artan iç ve dış talebin yanı sıra yapılan yatırımlar sayesinde, son 15-20 yılda ihracatta önemli bir performans gösterdi.

2005-2008 dönemi itibarıyla ise Türkiye'nin döküm ve dövme ürünleri ihracatı incelendiğinde; özellikle 2007 yılında önemli oranda artış kaydedildiği, anılan dört yıllık dönemde ise toplamda yüzde 84 artışla 4,8 milyar dolara ulaştığı görülüyor.

Türkiye'nin ülkeler itibarıyla toplam döküm ve dövme ürünleri ihracatı incelendiğinde, yaklaşık 1,5 milyar dolar ve yüzde 31 pay ile Almanya'nın ilk sırada yer alıyor. Diğer önemli pazarlar ise sırasıyla İtalya, Fransa ve İngiltere olarak sıralanıyor.

Diğer taraftan, Türkiye'nin sektör ihracatındaki ilk 15 ülke arasında 2007 yılında en fazla ihracat artışı gerçekleşen ülkenin Mısır, ihracatında en fazla düşüşün olduğu ülkenin ise Polonya olduğu kaydedilmiş durumda.

2007 yılında dünya toplam metal döküm üretimi 95 milyon ton civarında gerçekleşti. Yüzde 33 pay ile Çin ilk sırada yer alırken, onu yüzde 12,5 ile ABD izledi. Rusya, Hindistan, Japonya ise diğer önemli üretici ülkeler olarak dikkat çekti. Türkiye, Avrupa'da Almanya, İtalya, Fransa ve İspanya'dan sonra 5. dünya genelinde ise 14. büyük döküm üreticisi konumunda yer alırken, dünya üretiminin yüzde 1,4'ünü gerçekleştirdi.

Kar marjlarının düşük olması nedeniyle yeni komple yatırımların yapılmaması, hammadde-ana girdi fiyatlarının artması ve spekülörler yoluyla yükselmesi, bu fiyat artışlarının müşteriye yansıtılmasında yaşanan zorluklar, emek yoğun bir sektör olan döküm sektöründe düşük işçilik maliyetleri ile çalışan Çin, Hindistan ve Doğu Avrupa ülkelerinin batı dünyası döküm sektörünü zorlaması, enerji fiyatlarının artması nedeniyle üretim maliyetlerinin yükselmesi, nakliye bedellerinin artması ve bu artışların satış fiyatlarına yansıtılmaması, sektörün Batı ülkelerindeki çalışanlar için cazibesini kaybetmesi dünyada sektörün ana problemleri arasında yer alıyor.

“ Türkiye, Avrupa'da Almanya, İtalya, Fransa ve İspanya'dan sonra 5. dünya genelinde ise 14. büyük döküm üreticisi konumunda yer alırken, dünya üretiminin yüzde 1,4'ünü gerçekleştirdi. ”

Tugay SOYKAN

BONUS BUSINESS CARD'DAN ÖNCE

BONUS BUSINESS CARD'DAN SONRA



## İŞ MASRAFLARINI BONUS BUSINESS CARD'LA YAPIN, RAHATLAYIN.

Şirket harcamalarından Bonus kazandırım, taksit ve kredi imkanı sunan şirket kredi kartı Bonus Business Card, Garantî'den.



Finans ve İhtiyaçları için en uygun Garantî İşletme Kredi Kartı.  
[www.garantibonus.com.tr](http://www.garantibonus.com.tr)



6

Başkandan

7

Genel Sekreterden

8

Kısa kısa

12

Her liderin arkasında bir MESA vardır

14

Dünyanın gözü Türk savunma sanayiinde

20

Ermaksan dünya markası olma yolunda

24

"Türkiye'nin makine ambarı Konya"

28

**Kapak:** Döküm üretiminde Avrupa'da ilk 5'teyiz

38

56 yıllık başarı öyküsü: Erkunt Sanayi A.Ş.

42

BESİAD, yerli imalatı destekliyor

46

Ticari Fatura

48

Hindistan ilgi bekliyor

54

Küresel belirsizlik çağında risk zekânızı geliştirin

60

Hangi ülkede nasıl davranmak lazım (4) ?

68

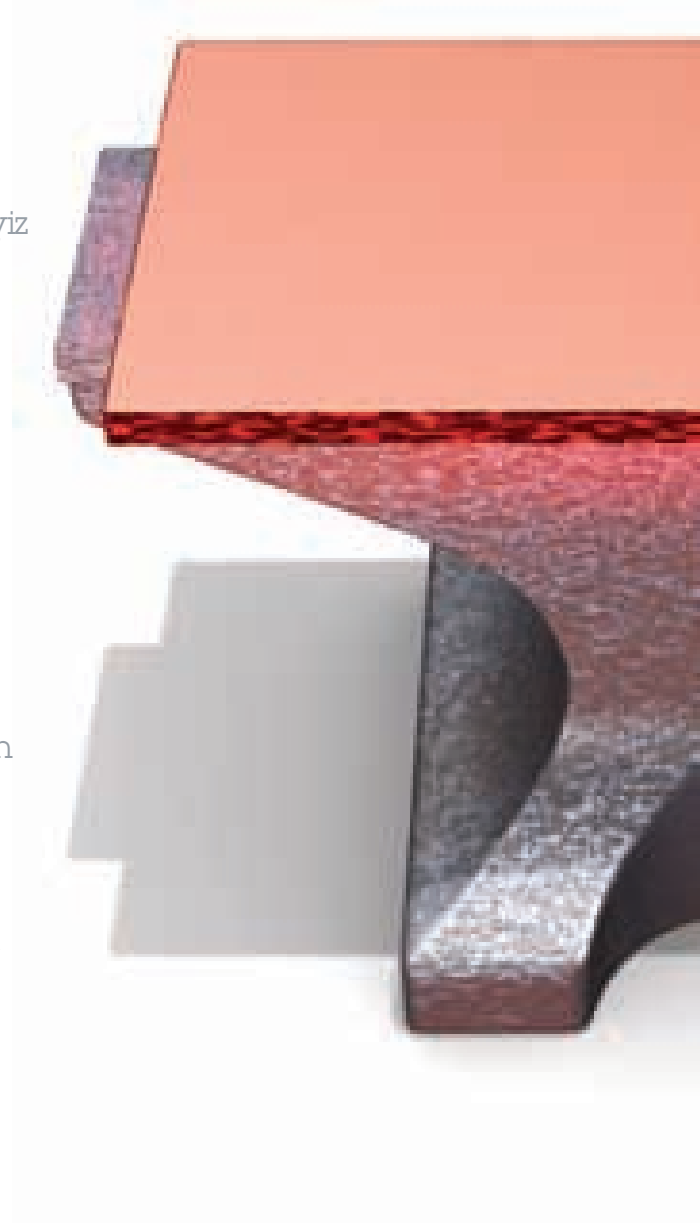
"Sanayi için daha fazla eleman yetiştirmeliyiz"

73

Göstergeler



“ Hindistan ilgi bekliyor ”





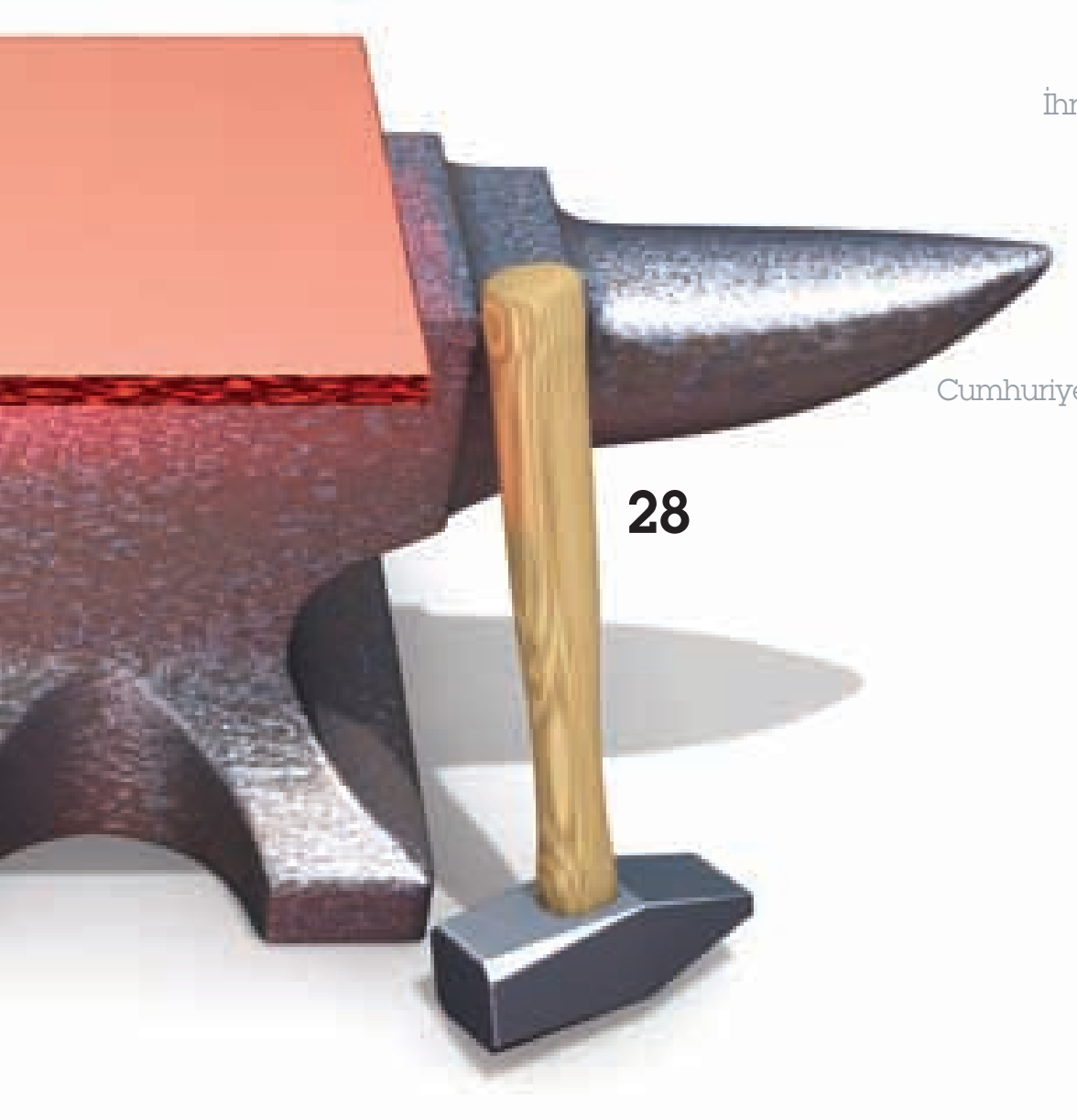
54

“ Küresel belirsizlik çağında risk zekânızı geliştirin ”



24

“ Türkiye'nin makine ambarı Konya ”



28

İhracat rakamları 84

Ürünler 88

Bilgi hattı 90

Cumhuriyetin ilk uçakları 92

Fuarlar 94

İletişim 96



## >>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

# Sorunlarımız çözümsüz değildir

**YENİ ÇERÇEVE BİZDE ALIŞKANLIK HALİNE GELMİŞ EYLEMLERİN YERİNE NEYİ KOYABİLECEĞİMİZİ GÖSTERECEK. BU DURUM DAHA ÖNCE HIÇ ÜZERİNDE DÜŞÜNMEDİĞİMİZ KONULARA ODAKLANMAMIZI SAĞLAYACAK. BİZ MAKİNE İHRACATÇILARI DA BUNU FIRSAT BİLİP UZUN SÜREDİR GERÇEKLEŞTİRMEK İSTEDİĞİMİZ HEDEFLERİMİZ İÇİN HAREKETE GEÇMELİYİZ.**

Değerli makine ihracatçısı arkadaşlarım,

Uzun süredir hep birlikte sıkça duyduğumuz ve kullandığımız bir kelime haline gelen “kriz” bana eski bir sözü hatırları. O da şuydu “Çözümünü de beraberinde getirmeyen hiçbir sorun yoktur”. Paradoks gibi görünmekle birlikte aslında üzerinde uzun uzun düşünülmesi gereken bir cümle.

Kriz adını verdiğimiz durumlar bizi normal olarak alıştığımız rutin işlerden ayırarak farklı düşünmeye zorlar ve günlük iş temposu içinde otomatik olarak yaptığımız işleri yeniden üzerinde düşünerek farklı bir biçimde yapmanın yollarını aramamızı sağlar. Çünkü artık “normal “ olarak kabul edilen sistemler çalışmamaktadır. O zaman yapmamız gereken, mevcut durumu analiz etmek ve içinde bulunulan çerçeveyi ortaya koymaktır.

Yeni çerçeve bizde alışkanlık haline gelmiş eylemlerin yerine neyi koyabileceğimizi gösterecektir. Bu ise daha önce hiç üzerinde düşünmediğimiz konulara odaklanmamızı sağlayacaktır. Biz makine ihracatçıları da bunu fırsat bilip uzun süredir ger-

çekleştirmek istediğimiz hedeflerimiz için harekete geçmeliyiz. Bunun için öncelikle iş süreçlerimizi gözden geçirmek en öncelikli işimiz olmalıdır. Çünkü üretim sistemimizi yönlendiren bizim iş süreçlerimizdir. Süreç inovasyonu yapmak işimizi ve ürünlerimizi de farklı hale getirecektir. Bunu hem kendi firmalarımız ve hem de sektörümüz için yapmalıyız.

İkinci olarak maliyetlerimizi gözden geçirerek ve ihtiyaç duyduğumuz hizmet ve girdileri daha uygun şartlarla nasıl sağlayabileceğimizi bizim için önemlidir. Böyle zamanlarda ortak satın alma sistemimiz olan OSO’yu kullanmak hepimiz için avantaj sağlayacaktır.

Üçüncü olarak ise en değerli kaynağımız olan beşeri sermayeye yatırım, olmazsa olmazların başında gelmektedir. Böyle zamanlarda personelin ücretlerini bile ödemekte güçlük çektiğinizi biliyorum. Unutmamak gerekir ki bu fırtına da bir gün bitecek. İşte o zaman ekibi hazır ve hızlı olan küreklere daha hızlı asılabilecektir.

O zamana kadar ayakta kalabilmek dileğiyle hepinizi saygı ve sevgi ile selamlarım.



## >> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

# Makine sektörü krizden en az zararlı çıkacaktır

**TÜRKİYE'DEKİ İMALAT SANAYİLERİ İÇİNDE MAKİNE SEKTÖRÜ GLOBAL EKONOMİK KRİZDEN EN AZ ZAYIATLA ÇIKACAK OLAN BİRİNCİ SEKTÖRDÜR. BUNUNLA İLGİLİ ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU, MAKİNE TANITIM GRUBU, GENEL SEKRETERLİĞİMİZ VE DIŞ TİCARET MÜŞTƏŞARLIĞININ DESTEĞİ İLE STRATEJİK AKLIN GEREĞİ YENİ MÜŞTƏRİLER, YENİ PAZARLAR VE YENİ ÜLKELER ÜZERİNDEKİ ÇALIŞMALARIMIZIN SONUÇLARINI ALMAYA BAŞLADIK BİLE.**

Malumları olduğu gibi 2009 yılına küresel rekabetin kıran kırana geçtiği dünyamızda Türk makine sektörü de dünyadaki global krizin etkisi altında girmiştir. Ancak, Türkiye'deki imalat sanayileri içinde Makine sektörü bu krizden en az zayıyla çıkacak olan birinci sektördür. Bununla ilgili Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu, Makine Tanıtım Grubu, Genel Sekreterliğimiz ve Dış Ticaret Müsteşarlığının desteği ile, stratejik aklın gereği yeni müşteriler, yeni pazarlar ve yeni ülkeler üzerinde çalışmalara başlamış olup, bu çabaların sonucu olarak; büyük ölçüde Makine ve aksamları sektörü ihracatında Kuzey Afrika, Orta Doğu, Güney Amerika ve Güney Asya'ya 2009 yılının 4 aylık döneminde Türk Makine Sektörünün ihracatında büyük artışlar kaydedilmiştir.

Küresel sermayenin en büyük patronlarının kurguladığı bu kriz aslında suni bir krizdir. Bu kriz bahanesi ile piyasada oluşan arz talep durgunluğu birim fiyatları da olumsuz etkilemiş-

tir. Yeni sanayileşen ve sanayileşmemiş ülkeler arasında enerji kaynakları, hammadde coğrafi konumu iyi olan ülkelerde bu kriz döneminde yeni yatırımların o ülkeler için fırsata dönüştüğünü görmekteyiz. Makine sanayii bütün önemli sektörlerin imalatı için gerekli olan imalat araçlarını sağlayan yatırım malları grubuna girdiği için ve Türk makine sanayi en son üretim tekniklerini kullanarak, nitelikli mühendislik hizmetleri, ucuz işgücü ve AR-GE'si, kaliteli ürün gruplarıyla başta Almanya ve ABD olmak üzere ihracat yapmaktadır ve Avrupa standartlarında üretmiş olduğu makine ile ihracatının yüzde 55'ini AB ülkelerine ve ABD'ye gerçekleştirmektedir. Türk Makine sanayinin çok değerli firma sahipleri, yöneticileri, bu zor ve sıkıntılı süreci ve iç ve dış piyasadaki talep darlığını samimiyeti, cesareti ve inancı ile çifte su verilmiş çelikleşmiş iradesiyle aşacak, stratejik aklı ve zekâsını kullanarak bu süreçten güçlenerek çıkacaktır. Saygılarımla.



## 2. KDV indirimi iş makineleri sektörüne can suyu oldu

**HÜKÜMETİN ENDÜSTRİNİN YAPI TAŞLARINDAN OLAN FORKLİFT VE MOBİL VİNÇLERDE KDV ORANINI YÜZDE 18'DEN YÜZDE 8'E ÇEKMESİ İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE MORALLERİ DÜZELTTİ. SON İNDİRİM SEKTÖRDE KRİZDEN ÇIKIŞ VE PİYASANIN CANLANMASI BAKIMINDAN UMUT İŞİĞİ OLDU.**



Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Genel Sekreteri Faruk Aksoy, iş makineleri sektörünü krizden çıkarmak ve eski parlak günlerine yeniden getirmek için hükümet ve sektör temsilcileriyle ortak Stratejik Eylem Planı hazırladıklarını belirtti. Bu plan içinde bazı iş makinelerinin KDV oranlarını yüzde 18'den yüzde 8'e çekilmesi de yer alıyordu. Aksoy, "Bu öneri ve düzenlemelerin ardından geçtiğimiz günlerde ilk indirim gerçekleşti. Resmi gazetede yayınlanan düzenlemeyle forklift ve mobil vinçlerde de KDV yüzde 18'den yüzde 8'e çekildi. 3 ay sürecek indirimle sektörün rahat bir nefes alacak. Şu an yüzde 50'lere yaklaşan sektördeki daralmanın bu düzenleme ile biraz daha yavaşlamasını bekliyoruz. Küresel kriz nedeniyle çıkmaza düşen sektör bu haberle rahat bir nefes aldı. Forklift sektöründe KDV indirimi ile artık yükler daha kolay kaldırılacak. Bu düzenlemenin birçok sektöre olumlu etki yapması bekleniyor. Yeni yatırımların ve piyasalarda canlanmanın başlaması için çok olumlu bir adım olacak. İMDER - İSDER olarak çalışmalarımız devam ediyor. 6. ve 7. ekonomik pakette de sektör için bir takım olumlu düzenleme ve desteklerin gelmesini bekliyoruz. Sektörün taleplerine karşı göstermiş olduğu duyarlılık için hükümete teşekkür ediyoruz."

## Komitelerle iş makineleri sektörü tek yumruk olacak

**İMDER VE İSDER ALT SEKTÖRLER İÇİN OLUŞTURULAN KOMİTELERLE SEKTÖRÜ TEK YUMRUK HALİNE GETİRİYOR. İMDER VE İSDER YENİ YAPILANMASIYLA BİRLİKTE SEKTÖRÜN YÜZDE 100'ÜNÜ TEMSİL EDEN TEK SİVİL TOPLUM KURULUŞU OLACAK.**

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ve İstif Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) alt sektörler için oluşturulan Komitelerle sektörü tek yumruk haline getiriyor. Halen ağır iş makineleri alanında faaliyet gösteren firmaların yüzde 96'sını bünyesinde barındıran İMDER ve İSDER yeni yapılanmasıyla birlikte sektörün yüzde 100'ünü temsil eden tek Sivil Toplum Kuruluşu olacak. Şu an kompresör, vinç, enerji ve güç sistemleri alanında komitelerin kurulmasını tamamladığı bilgisini veren İMDER Genel Sekreteri Faruk Aksoy, ağır iş makineleri sektörünün yüzde 96'sını kapsadıklarını fakat bunun yeterli olmadığını söyledi. Aksoy, "8 tane daha alt sektör var. Dış Ticaret Müsteşarlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Orta Anadolu İhracatçıları Birliği'nin desteğiyle neredeyse hiçbir derneğin ulaşamadığı bir organizasyon yapısıyla sektörü bir araya getirdik. Sektörlerin en önde gelen 10 ile 15 firmasının katılımıyla komiteler oluşturulacak. Bu komiteler kendi içlerinde özerk dış işlerinde ise İMDER ve İSDER'e bağlı olacak. Eğer Komitelerin tamamını kurabilirsek İMDER ve İSDER olarak ihracat ve ithalat dahil edildiğinde 7 milyar dolarlık bir pazara ulaşacağız. Kriz bir an evvel atlatılır ise rakam 10 milyar dolara çok rahat çıkar" dedi. Öte yandan İMDER AB üyeliğinde etkin lobi yapacak.



# Gaziantepli makinecilerden "Stratejik Sektör" talebi



**GAZİANTEPLİ MAKİNECİLER ÖNEMLİ BİR SEKTÖR OLDUKLARINI VE "STRATEJİK SEKTÖR" OLMALARI GEREKTİĞİNİ VURGULADI. GAZİANTEP SANAYİ ODASI GENEL SEKRETERİ KÜRŞAT GÖNCÜ, "MAKİNE İMALAT SANAYİ ALTIN YUMURTLAYAN TAVUK, DEVLET TARAFINDAN STRATEJİK SEKTÖR İLAN EDİLMELİ. CİDDİ DESTEKLERLE BESLENMELİ" DEDİ.**

Sınırlı düzeyde ithal girdi kullandıklarını ülkeye en büyük döviz girdisini kazandırdıklarını belirten Gaziantepli makine ve metal imalatçılar, işkollarının 'stratejik sektör' ilan edilerek özel uygulamalarla desteklenmesini istiyor. Bugüne kadar kendi imkanlarıyla ayakta kaldıklarını artık devlet desteğini arkalarında hissetme zamanının geldiğini vurgulayan sektör temsilcileri, ürün geliştirme ve makine tanıtımı için ilk protatip ürünü devletin satın almasını, ihracatçılara uzun vadeli kredi olanağı sağlanmasını, firmalara yurtdışında vadeli makine satışı konusunda yardımcı olunmasını talep ediyor. KDV indirim paketinin hammadde içinde uygulanması gerektiğini vurgulayan firmalar, KOSGEB'in mühendis desteğinde maaş sınırının da artırılmasını istiyor. Tüfekçi Makine Limited Şirketi sahibi Metin Yıldırım demir ise, "Tüm sektörlerle yönelik ama tekstil ağırlıklı endüstriyel ısıtma, soğutma, havalandırma sistemi üretiyoruz. Suriye, Özbekistan, Güney Afrika gibi ülkelerle çalışıyoruz. Dünyanın gelişmiş ülkelerinde devlet verdiği kredilerle sanayicinin arkasındadır ama ülkemizde bütün yük, özel sektörün omzunda. Ülkemizde krediler özel sektöre fayda sağlamıyor. Finans sıkıntısı yaşıyoruz. Makine ihracatçısına uzun vadeli krediler verilmeli" dedi.

## İlk yerli tramvay raylarda

**TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ TRAMVAYI OLAN RAILWAY TRANSPORT EQUIPMENT (RTE) 2009, EDİRNEKAPI-TOPKAPI TRAMVAY HATTINDA HİZMETE BAŞLADI. TÜRK MÜHENDİSLERİNİN 200 BİN SAATLİK ÇALIŞMASIYLA ÜRETİLEN RTE 2009 1 MİLYON EURO'YA MAL EDİLDİ.**



Edirnekapi-Topkapı tramvay hattının hizmete açılmasıyla birlikte Türkiye'nin ilk yerli tramvayı RTE 2009 da görücüye çıkmış oldu. Edirnekapi-Topkapı tramvay hattında çalışacak RTE 2009, Türk mühendislerinin 200 bin saati aşan çalışmasıyla üretildi. 1999 yılında ilk prototipi üretilen Türkiye'nin ilk yerli tramvay aracının devamı ve en gelişmiş modeli olan Railway Transport Equipment 2009'un, tek araçta 320 yolcu taşıma kapasitesi bulunuyor. Yeni görsel tasarımı ve son teknolojik sistemi ile İstanbul raylarıyla buluşan tren, makinistin devre dışı kalması halinde otomatik olarak fren yapabiliyor. Yan aynalar yerine, kamera sistemi kurulan aracın maliyeti yaklaşık bir milyon Euro oldu. Türk mühendislerin 200 bin saati aşkın çalışma yaptığını kaydeden İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, "Eğer biz bu vagonu yurtdışından alsaydık 2,5 milyon Euro'ya mal olacaktı. Artık Türklerinde vagon yapabileceğini herkese gösterdik" şeklinde konuştu. 300 saat test edilen araç için 10 kilometre kablo çekildi, 30 binden fazla kablo ucu birleştirildi. Makinist, devre dışı kaldığında, otomatik fren yapabilen tramvayda yan aynalar yerine kamera sistemi var. GPRS kaynaklı LCD yayın ve bilgilendirme sistemi bulunan araçtan, 2012'ye kadar 18 tane üretilmesi planlandı. RTE 2009'un boyu 25, genişliği 2.65, raydan yüksekliği 3.26 metre. 32 ton boş ağırlığı olan tramvayın maksimum hızı 80, işletme hızı ise 50 kilometre.

## Mermeri ağaç gibi kesebilen makine

**DENİZLİ'DE BULUNAN DEMMAK DEMİRELLER MAKİNE SANAYİ TİCARET AŞ, TÜRKİYE'DE İLK DEFA MERMERİ AĞAÇ GİBİ KESEBİLEN MAKİNE YAPTI. 'DEMMAK KOLLU ZİNCİRLİ KESİCİ MAKİNESİ' ADI VERİLEN MAKİNEİN BENZERİ DAHA ÖNCE İTALYA'DAN İTHAL EDİLİYORDU.**

Denizli'de bulunan Demmak Demireller Makine Sanayi Ticaret AŞ, Türkiye'de ilk defa mermeri ağaç gibi kesebilen makine yaptı. 'Demmak Kollu Zincirli Kesici Makinesi' adı verilen makinenin benzerinin daha önce İtalya'dan ithal edildiğini belirten şirket yetkilileri, kendi yaptıklarının eskisine nazaran 50 kat daha güvenli olduğunu açıkladı. Ege Mermer İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Demmak AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Şuayp Demirel, Kakk'lık'taki şirketinin ürettiği kollu mermer kesme makinesini, basın mensuplarına ve sektör temsilcilerine tanıttı. Demirel, uzun yıllar mermer kesme makinesi ithal eden Türkiye'nin, artık birçok ülkeye bunun teknolojisini ihraç etmeye başladığını söyledi. Demirel, "1978'den beri mermer için makineleri üretiyoruz. Krizi, yeni teknolojiler kullanarak aşabileceğimizi düşünüyoruz. Bu makineler, teknolojisinin en iyisidir. Kullanımı daha kolay ve eski makinelere göre 50 kat daha güvenli" dedi. Ürettiklerinin üçüncü nesil makine olduğunu vurgulayan Demirel, "Bu 10 yıl önce İtalya'da kullanılmaya başlandı. Dünyada yapılan en uzun kollu makinelerden birisidir. 7 metre kol boyu vardır. Dikey kesimlerde elmas tipi makinelere göre çok daha verimli ve ekonomiktir. Bu makineyle su kullanmadan kesme yapma mümkün hale gelmektedir. Otomatik çalışır, başında insan bulunmasına gerek yoktur." şeklinde konuştu.

## Savunma sanayiinin ihracat hedefi 1 milyar dolar

**SAVUNMA SANAYİ İMALATÇILAR DERNEĞİ'NİN GENEL SEKRETERİ KAYA YAZGAN, SEKTÖRDE ARTIK DAHA FAZLA İHRACAT OLANAKLARININ ARAŞTIRILDIĞINI VE SEKTÖRÜN 2011 YILI HEDEFİNİN 1 MİLYAR DOLAR İHRACAT OLDUĞUNU SÖYLEDİ.**



Küresel mali kriz, savunma sanayiine dokunamadı. Türkiye'de şu ana kadar kriz nedeniyle ertelenmiş bir savunma projesi ya da ihalesi bulunmazken, firmaların Ar-Ge yatırımları da artmaya devam ediyor. 2007 yılında 420 milyon dolar olan ihracat 2008'de 550 milyon dolara çıktı. Sektörün 2011 hedefi ise 1 milyar dolar. Dünya genelinde 1.3 trilyon dolar büyüklüğe sahip savunma sanayinin büyümeye devam etmesi bekleniyor.

Geçen yıllarda Ankara'da gerçekleşen, bu yıl ise İstanbul'a taşınan Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı'na (İDEF) gösterilen yoğun ilgi, sektörün önemini bir kez daha ortaya çıkardı. Tüm dünyada iş dünyasının öncelikli gündem maddesi olan küresel finansal krizin adının neredeyse hiç anılmadığı fuarda, savunma sanayindeki son teknoloji ürünleri ve trendlerinin yanı sıra TSK'nın açtığı büyük çaplı ihaleler öncelikli gündem maddeleri arasında yer aldı. 100'ün üzerinde kuruluşun üye olduğu Savunma Sanayi İmalatçılar Derneği'nin Genel Sekreteri Kaya Yazgan, Türk savunma sanayi bütçesi ve projelerinde şu ana kadar küçülme ya da erteleme söz konusu olmadığını kaydetti. Ayrıca savunma sanayinin krize rağmen Ar-Ge yatırımlarını artırdığına işaret eden Yazgan, bu konuda tüm sektörler arasında lider olduklarını vurgulayarak, "Normal bir sektörde Ar-Ge yatırımı cironun yüzde 1 ya da 2'si iken, bizde bu oran yüzde 6'lara kadar çıkabiliyor" diye konuştu. Savunma Sanayi Müsteşarlığı'nın verilerine göre, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) ihtiyaçlarının yüzde 42'sinin yerli üretimden karşılandığına da dikkat çeken Yazgan, "Sektörde artık daha fazla ihracat olanakları araştırılıyor. Afrika, Arap ülkeleri, Orta Doğu ihracat konusunda öne çıkan coğrafyalar" değerlendirilmesinde bulundu.



## EFIL IV kredisi için OAİB'den makinecilere destek

**ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ BÜNYESİNDE BULUNAN MAKİNE TANITIM GRUBU, EXİMBANK TARAFINDAN GEMİ/YAT YAPIMI VE MAKİNE İMALAT SEKTÖRLERİNDE FAALİYET GÖSTEREN İMALATÇI-İHRACATÇI VEYA İHRACATA YÖNELİK MAL ÜRETEYEN FİRMALARIN KREDİ BAŞVURULARINA DANIŞMANLIK DESTEĞİ SAĞLANIYOR.**

Dış Ticaret Müsteşarlığı Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği bünyesinde bulunan Makine Tanıtım Grubu, Eximbank tarafından gemi/yat yapımı ve makine imalat sektörlerinde faaliyet gösteren imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten firmalara kullanılacak. 30.06.2013 tarihine kadar sağlanacak olan Dünya Bankası kaynaklı İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi'nin (EFIL IV) makine sektöründe faaliyet gösteren firmalar tarafından kullanılmasına destek oluyor. Kredinin makine sektöründe faaliyet gösteren firmalar tarafından kullanılmasının sektörün önünü açacağı ve küresel ekonomik krizden etkilenen firmaların yararına olacağı düşünülüyor. Türk Eximbank İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL IV), gemi/yat yapımı, tersane yatırımları ve makine imalat sektörlerinde faaliyet gösteren Türkiye'de yerleşik firmaların ihracat işlemleri ve ihracat amaçlı yatırımlarına yönelik yerel piyasalardan sağlanacak ya da ithal edilecek mallar ile yapı- inşaat işleri için harcama belgelerine dayalı finansman desteği sağlayan bir kredi olarak açıklandı. Program kapsamında uygun bulunan hammadde, aksam, teçhizat, tesis ve yatırım harcamaları işletme sermayesi kredisi veya yatırım kredisi ile finanse edilecek. Makine sektörüne tahsis edilen toplam kredi tutarı 150 milyon ABD doları olarak belirlendi. Her bir firma için sağlanacak kredi tutarı ise azami 20 milyon ABD doları

olarak açıklandı. Krediye başvuru sürecinin zorluğu nedeniyle Makine Tanıtım Grubu tarafından, anılan kredinin Makine Tanıtım Fonu'na kesinti yapılmaya başlanan 11.07.2007 tarihinden itibaren Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanından diğer birliklerle ortak GTİP'ler dahil olmak üzere ihracat yapan ihracatçı firmalar tarafından kullanılabilmesini sağlamak için Makine Tanıtım Fonu desteğiyle, söz konusu krediye başvuru dosyalarının hazırlanmasına yardımcı olmak üzere bir danışman firma ile çalışılmasına karar verildi. Makine Tanıtım Fonu desteğinin söz konusu olabilmesi için asgari 250 bin ABD doları değer tutarında kredi başvuru şartı aranacak.





## Her liderin arkasında bir MESA vardır

**KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE FAALİYET GÖSTEREN MESA MAKİNA VE DÖKÜM DÜNYA'NIN LİDER MARKALARININ ARKASINDAKİ GİZLİ GÜÇ OLARAK BU YIL 30'UNCU YAŞINI KUTLUYOR.**

**1** 979 Yılında Konya'da Kurulan Mesa Makina Döküm A.Ş. döküm ve talaşlı imalat yaparak otomotiv, iş makinesi ve enerji sektörüne OEM parça üretiyor.

Toplam 105 kişinin istihdam edildiği firmada yıllık 7 bin 500 tonluk döküm kapasitesiyle üretim gerçekleştiriliyor. Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde 20 bin metrekare açık alan üzerine 12 bin 500 metrekarelik kapalı alanı ihtiva eden tesis şu an dünyanın önde gelen otomotiv ve tarım makinesi üreticilerinin ihtiyaçlarını karşılıyor. Firma ayrıca Avrupa ve Uzak Doğu'daki pazarlarda da adından söz ettiriyor. Öncelikle firmasının fiziksel imkanlarını aktaran Mesa Makina Döküm A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Dilek, "Yatırımımızın ilk etabı olan 5000 metrekarelik kapalı alanda 2007 Ocak ayında üretimine başlayan firmamız diğer yatırımlarına da ilerleyen dönemlerde devam edecektir. 1999 yılından bu yana ISO 9001 belgesine sahip olan firmamız 2008 yılında ISO TS 16949 belgesine sahip olmuştur. Firmamız bugüne kadar pek çok ana sanayi tarafından denetlenmiş ve A grubu tedarikçi seçilmiştir. 2003 Yılı Iveco Kalite Ödülünü alan Mesa kaliteye verdiği önemi bir kez daha ispatlamıştır" diyor.

### KONYA OVASI'NDA AVRUPA'YA UZANAN YOL

Üretimi ile göz dolduran Mesa 30 yıllık serüveninin içerisine dünya devleri ile iş yapma gururunu da yaşamış bir firma. Türkiye'nin adını dünya ligine taşıyan Mesa hızlı bir şekilde büyürken, teknolojik AR-GE çalışmalarını da bu büyümenin bir parçası olarak görmenin meyvelerini topluyor. Avrupa'daki ticari konumları hakkında bilgiler veren Dilek, "Firma olarak yurtiçinde Otokar, Başak Traktör, Erkunt Traktör Sanayi, Çukurova, Ege Fren, Ege Endüstri, Temsa, yurt dışında ise John Deere, Aabenraa Motorfabrik, Zf, Amman Yanmar, Areva, Linde(Kion), Lely, Bcs(Ferrari), Carraro, Parker, Gamesa, Om, Mg Minigears firmalarına kampana, porya, fren diski, volan, hidrolik pompa gövde, kapak, kep sport, fren plakaları ve buna benzer parçaları döküm ve işlemeli olarak imal edip, ticaretini sürdürmektedir" diyor.



## RÜZGÂR TÜRBİNİ ÜRETİYOR

Dünyadaki gelişmeleri yakından takip ettiklerini ve bu şekilde sık sık kendilerini revize ettiklerini dile getiren Dilek, “Mesa bünyesinde ana sanayilere siparişe dayalı üretilen ürünler, bugün inşaat sektöründe kullanılan son teknolojik iş makineleri, çevreye duyarlı hafif ve ağır ticari araçlarda kullanılan motor ve aksam parçalar ile tarım sektöründe hem ekonomik yakıt tasarrufu hem de güçlü traktörlerin çiftçinin hizmetine sunulduğu traktör sektörüne, enerji sektöründe devre kesici parçaları üreterek yeni teknolojilere hizmetini devam ettirmektedir” dedi. Dilek, 2008 yılı 2’inci yarısından itibaren hidrolik, şanzıman filtre gövde ve kapakları, flanşlar, silindirik gövdeleri ile hem tarım hem de hidrolik sistemlerine sızdırmazlık ve basınç testlerine tabi tutulan döküm ve işlemeli parçalar ürettiklerini belirtirken yeni üretim kollarında da faaliyette olduklarını söyledi. Dilek, “Yine günümüzün ve geleceğin önemli sektör ve ihtiyaçları arasına girecek olan yeni teknoloji rüzgâr enerjisi türbinlerine gövde, kapak, flanş, rotor, gibi birçok parça üretmekteyiz” şeklinde konuştu.

## İHRACATIN YÜZDE 80’İ AVRUPA’YA

Firmanın günümüzde ürettiği ürünlerin yüzde 80’ninin Avrupa ülkelerine ihraç edildiğini dile getiren Dilek, “Ürünlerimizi Almanya, Fransa, İtalya,

Hollanda, İspanya, Danimarka, Finlandiya ve Çin gibi ülkelerdeki otomotiv, iş makinesi, enerji sektörü ve tarım sektörüne ihraç etmekteyiz” dedi. Rekabet güçlerinin yüksek olduğunu aktaran Dilek, “Üretimimizde gerek işlem hattındaki CNC yatay, dik ve torna işlem makineleri ve döküm hattımızdaki otomatik kalıplama hattı, indüksiyon döküm hattı ile günümüzde dış pazardaki kendi ölçeğimizdeki firmalarla rekabet edebilecek düzeydedir” dedi. Mesa’nın TS 16949 kalite yönetim sistemine sahip olduğunu önceliklerinin müşteri isteğini yerine getirmek ve müşteri memnuniyetini sağlamak olduğunu altını çizen Dilek, “Bu güne kadar çalıştığımız yurtdışı ve yurtiçi müşterilerimiz kalitemizden memnuniyetlerini yeni parçaların imalatını da isteyerek kaliteye verdiğimiz önemi ve sorun yaşanmadığını bir göstere olarak ortaya koymuşlar ve firmamızı ziyaret ederek yaptıkları denetimlerle A grubu tedarikçi seçmişlerdir” dedi.



## TEDBİRLER DOĞRU OLURSA ELİMİZ GÜÇLENİR

Dünyayı sarsan ekonomik krizin makine ve döküm sanayisine nasıl yansıdığını aktaran Dilek, özellikle otomotiv sektörünün krizlerden doğrudan etkilenmesi nedeniyle ana üretici firmaların da olumsuzluklar yaşadığını, birçok ana sanayilere yan sanayi olarak üretim yapan firmaların zor duruma düştüğünü söyledi. Dilek, “Bugün içinde yaşadığımız küresel kriz tüm sektörlerde zor durumlar yaşatmış ve işletmeler küçülmeye doğru ve hatta kapanma noktasına gelmiştir. Bu tür ciddi problemler karşısında gerek sanayi odaları gerek işletmelerde, gerekse devletin kriz yönetim birimlerini acil devreye sokmaları çok önemlidir” şeklinde konuştu. Tedbirlerin hızla ve doğru bir şekilde hayata geçirilmesinin sektör için hayati bir öneme sahip olduğunu aktaran Dilek sözlerini şöyle noktaladı: “Bugün krizin kaynağı olarak gösterilen Amerika’da ve devamında Avrupa’da krize karşı tedbirler 2008 yılı içinde alınmış ve hala alınmaya devam etmektedirler. Ülkemizde ise 2009 yılında bu tedbirler alınmaya yeni başlamıştır. Devletin acilen gerçekten krizden etkilenen reel üreticiye sadece istihdam desteği değil, kriz kalkıncaya kadar vergi indirimi, hammadde, enerji v.s girdi ve alımlar için destek vermeli-dir. Bugün gelişmekte olan ülkelere baktığımızda ülkelerdeki devlet destekleri firmaları rekabet açısından ülkemizdeki firmaların karşısında güçlü kılmaktadır. Bu anlamda hem ticari kuruluşların bağlı olduğu odalar ve hem de devletin bu anlamda kalıcı ve ihracata direkt etkisi olan devlet destek teşviklerin daha da genişletilmesi bizleri yürüyen ve yeni müşterilerimizin karşısında masaya oturduğumuzda güçlü kılacaktır.”



# Dünyanın gözü Türk savunma sanayiinde

SAVUNMA SANAYİİ ALANINDA ÖNEMLİ FUARLARDAN BİRİ OLAN IDEF DÜNYA SAVUNMA SANAYİİNİN GÖZÜNÜ BİR KEZ DAHA TÜRKİYE'YE ÇEVİRDİ. FUARDA, PEK ÇOK TÜRK FİRMASI ULUSLARARASI ANLAMDA İKİLİ ANLAŞMALARA İMZA ATTI.

**U**luslararası Savunma Sanayii Fuarı Idef'09 (International Defence Industry Fair) 27-30 Nisan tarihleri arasında İstanbul Tüyap Beylikdüzü Fuar Alanında gerçekleştirildi. Fuara 470 Şirket, 80 Farklı Ülke, 26 Savunma Bakanı, 4 Genelkurmay Başkanı katıldı. Fuar, Jane's Defence Weekly ve Naval Forces gibi savunma sanayinin uluslar arası anlamda önemli dergilerinde de geniş yer aldı. Her iki dergi de Türkiye'nin savunma sanayi konusundaki başarılarına geniş yer verdi. Fuarda ayrıca, Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Şili Silahlı Kuvvetleri Askeri Fabrikası (FAMAE) ile mutabakat muhtırası imzaladı. Aselsan'dan İMKB'ye yapılan açıklamada, şirketle FAMAE arasında Şili Silahlı Kuvvetleri'nin 100 adet Leopard tankının modernize edilmesi konusunda sürdürülen çalışmaların 2009 yılı sonuna kadar tamamlanması ve sözleşme koşulları netleştirilerek anlaşma yapılmasına yönelik mutabakat muhtırasının IDEF 2009 Uluslararası Savunma Sanayii Fuarında düzenlenen törenle imzalandığı kaydedildi. Açıklamada, proje bedelinin tahmini 150 milyon doları civarında olacağı öngörüldüğü belirtildi.

### **ASELSAN-FINMECCANICA ORTAKLIĞI**

IDEF'09 Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı'nda yerli firmaların yenilikçi ürünlerinin sergilendiği standlar yoğun ilgi gördü. Fuarda, savunma teknolojileri alanında Türkiye'nin en büyük kuruluşu olan Aselsan tarafından geliştirilen ve sınır güvenliğini elektronik donanım ile sağlayarak, askeri personelin can güvenliğini artıracak sistemi dikkat çekti. Aselsan standında, sınır karakollarının ve sınır gözetleme kulelerinin tamamen elektronik olarak denetlenmesine imkan tanıyan sistemler tanıtıldı. Sistem, askerlerin ilk saldırılara karşı güvenliğini sağlamada önemli rol oynayacak İzci ve Gezgin adlı insansız kara araçları, kapalı ve güvenli alanlardan kontrol edilebilen STAMP stabilize makineli tüfek platformu ve STOP stabilize top gibi ürünleri içeriyor. Aselsan'ın radyo frekans kontrollü el yapımı patlayıcı düzeneklerinin köreltme/karıştırma ve benzer yöntemlerle







patlatılmasını engelleyen MİLKAR-5T3 sırt tipi karıştırıcı sistemi de keşif sırasında askerlerin uzaktan kumandalı patlayıcılara karşı güvenliğini sağlıyor. Hollanda, ABD, Mısır'ın da aralarında bulunduğu 34 ülkeye ihracat gerçekleştiren, Pakistan'da gerçekleştirdiği teknoloji transferi ile telsiz üretimi yapan Aselsan, fuarda Kalkan Hava Savunma Radarı ile Alper Gemi LPI radarını da sergiledi. Fuar sırasında çok sayıda ikili anlaşmaya da imza atan Aselsan, Finmeccanica gru-

bu şirketi Wass S.Pa ile denizaltı savaş sistemlerine yönelik uzun dönemli bir endüstriyel işbirliğine ilişkin mutabakat muhtırası imzaladı. Bu işbirliği kapsamında yapılacak ilk işin, Türkiye'nin denizaltı projesi kapsamında torpido karşı tedbir sistemleri ve Black Shark torpidosunun entegrasyonuna yönelik olması bekleniyor.

### ROKETSAN ORTA DOĞU'DA SÖZ SAHİBİ

Roketsan Pazarlama ve Tanıtım Müdürü



Hüdayi Özdamar, Roketsan'ın güdümsüz topçu roketlerinin yanı sıra güdümlü sistemlerle ilgili çalışmalara başladığını belirtti.

Güdümlü sistemlerle ilgili 3 projesi bulunduğunu aktaran Özdamar, helikopterden yer hedeflerine karşı 2,75 inç lazer güdümlü füzenin, bu yılın sonunda ve önümüzdeki yılın başında seri üretime geçmesini hedeflediklerini belirtti. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaçlarını karşılamanın yanı sıra yurt dışına da ihracat yaptıklarını kaydeden Özdamar, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ile 50 milyon dolarlık bir sözleşmelerinin tamamlanmak üzere olduğunu, 90 milyon dolarlık bir projeye yeni başladığını ve fuar kapsamında yine BAE ile ortak mühimmat üretimi için 70 milyon dolarlık ayrı bir sözleşme imzaladıklarını anlattı. Deniz altından, uzaya kadar bütün ürünlere yönelik çalışmaları bulunduğunu dile getiren Özdamar, şöyle devam etti: "Misyonumuz bu sektörde önümüzdeki 4 yıl içinde dünyadaki ilk 50 arasına girebilmek. Şu anda savunma sanayi şirketlerine bakacak olursanız, Avrupa'da zaten gittikçe bir tekelleşmeye doğru gidiyor. Türkiye'de şirketlerin hacimleri bu kadar büyük değil. Çünkü savunma şir-



ketleri ilk önce kendi silahlı kuvvetlerine yaptıkları satışla gündeme geliyorlar. Ondan sonra yurt dışı pazara açılıyorlar. Türkiye'deki teknolojik altyapı bütün bu ihtiyacı karşılamaya yeterli değildi. Ama son 10 yılda hem şirketlerin hem devletin altyapı geliştirmeye yönelik çok ciddi projeler geliştirmeleri gündeme geldi ve bu projelerde belli aşamaya gelindi." Özdamar, Roketsan'ın henüz dünyada çok sözü geçen bir şirket olmadığını, ancak Orta Doğu bölgesinde güçlü olduğunu belirterek, yabancı şirketlerin de Roketsan'ın altyapısını ve ismini kullanarak bu ülkelere ulaşmak istediklerini söyledi.

### **MKE'YE AZERBAYCAN'DAN SİPARİŞ**

Fuarın en fazla ilgi gören ürünlerinden biri de Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKE) tarafından geliştirilen ve 1960'lı yıllardan itibaren Türk Silahlı Kuvvetleri tarafından kullanılan G3'lerin yerini alacak modern piyade tüfeği. Kamuoyunda "mehmetçik" olarak bilinen modüler yapıya sahip, dürbün, gece görüş, lazer pointer gibi ekipmanın takılmasına uygun modern piyade tüfeklerinin, önümüzdeki 1-1,5 yıl içinde seri üretime hazır hale gelmesi bekleniyor.



Yine MKE tarafından, Jandarma Genel Komutanlığı ile işbirliği içinde geliştirilen BORA-12 keskin nişancı tüfeği ise, 4 yıl süren çalışmaların ardından seri üre-

time hazır hale gelmiş bulunuyor. Azerbaycan'dan sipariş alan BORA-12 de tasarımından üretime kadar Türkiye'nin ilk yerli yapım keskin nişancı tüfe-

ği olarak dikkati çekiyor. MKE standında tanıtılan T155 Çekili Panter Obüs adlı top da yerli üretim bir savunma cihazı olarak öne çıkıyor. 40 kilometre menzile sahip, koordinatlara uygun olarak yönlendirilebilen top, 3 dakikada mevzi alıp hedefi vurabilen ve yeri tespit edildiğinde, 3 dakika içinde yerini değiştirebiliyor. TSK tarafından kullanılan topun, ihracatı için görüşmeler sürüyor.

### HAVELSAN'DAN GENESİS PROJESİ

Havelsan IDEF kapsamındaki standında en önemli projelerinden biri olan Genesis adlı Savaş Harekat Merkezi (SHM) yenilenmesi projesini tanıttı. Halihazırda 3 gemide uygulanan sistem, Deniz Kuvvetleri'ne ait toplam 8 gemide 2012 yılına kadar hayata geçirilecek. Geminin ana parçalarını aynen koruyarak, sadece komuta merkezinde gerçekleştirilen değişim ile gemilerin kullanım ömrünü uzatan proje için, fuar sırasında Raytheon firması ile sistemin, dünyada bu tip gemileri kullanan 8 ülkeye de pazarlanması için çalışmak üzere işbirliği anlaşması imzalandı.

Fuarda Ukrayna, Polonya gibi ülkelerin yanı sıra, gemilerin üretildiği ABD'den gelen ekipler de projeye yoğun ilgi gösterdi.

Havelsan stantlarında tanıtılan diğer önemli ürünler arasında geçtiğimiz günlerde 100 milyon dolarlık bir anlaşma ile Güney Kore'ye de ihraç edilen Elektronik Harp Test ve Eğitim Sistemi ve çeşitli simülasyon sistemleri yer alıyor.

### TÜBİTAK ISIL PİLLERİNİ TANITTI

Fuarda TÜBİTAK Savunma Sanayii Araştırma Geliştirme Enstitüsü (SAGE) tarafından geliştirilen akıllı bomba da tanıtıldı.

TÜBİTAK SAGE'nin geliştirdiği, uçaktan atılan bombalara güdüm yeteneği kazandıran Hassas Güdüm Kiti (HGK), 2000 lb Mk-84 genel maksat bombalarını akıllı bombalara dönüştürüyor. Böylece mevcut bombalar, her tür hava koşulunda, uzak bir mesafeden atıldığında bile yüksek hassasiyetli vuruş yeteneği kazanıyor. Bu da uçakların tehlikeli bölgeye yaklaşmadan, güvenli bir şekilde görevlerini tamamlamalarına imkan tanıyor. TÜBİTAK SAGE standında tanıtılan di-





ğer bir yeni ürün ise, Isıl Pil Tasarım Altyapısında tasarlanıp üretilen ısıl piller olarak ortaya çıkıyor.

Dünyada sayılı ülkenin sahip olduğu bu teknoloji, ulusal savunmada stratejik önem taşıyor. Bugüne kadar yurt dışından temin edilen ısıl pillerin TÜBİTAK SAGE tarafından üretilmesi, maliyet avantajının yanı sıra ülke savunmasına ilişkin stratejik bilgilerin yurt dışına çıkmasını da önüyor.

Hassas Güdüm Kiti güç gereksinimini karşılayacak ısıl piller, askeri mühimmatın akım ve voltaj gereksinimlerini, tüm çevresel koşullarda sağlayabiliyor.

### **OTOKAR'DAN 3 YENİ MODEL**

Otokar standında ise taktik tekerlekli zırhlı araç Cobra'nın silah taşıyıcı 3 farklı tipi, yeni Land Rover Defender modelleri, mayına karşı dayanıklı zırhlı araçlar Kaya ve Kale ile Otokar Zırhlı Personel Taşıyıcı yer aldı.

2008 yılında savunma sanayii ürünlerinin ihracatından 70 milyon dolar gelir elde eden Otokar, geçtiğimiz yıl zırhlı araç satışlarında yüzde 25 artış kaydetti. Otokar, mayına karşı dayanıklı zırhlı araç ailesinin, Kaya aracının personel ve yük taşıyıcı modelleri, Kale aracının personel taşıyıcı prototipinden oluşan 3 yeni modelini de ilk defa IDEF'te sergiledi.

### **STM, TANK KOMUTA KONTROL BİLGİ SİSTEMİ'Nİ TANITTI**

STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş de Türkiye'de geliştirdiği ilk Tank Komuta Kontrol Bilgi Sistemi'ni fuarda tanıttı. Sürekli emniyetli ve güvenilir veri iletişimini sağlayan ve kısa adı TKKBS olan sistem, gelişmeye açık ve modüler tasarımı sayesinde Kara Kuvvetleri Komutanlığı'nın envanterindeki tanklarda ve Tabur Görev Kuvveti'nin tüm unsurlarında kullanılacak. Kara Kuvvetleri Komutanlığı'nın ihtiyaçları doğrultusunda Savunma Sanayi Müsteşarlığı ve TÜBİTAK'ın desteğiyle milli olarak hayata geçirilen TKKBS'den, tek tanktan tabur görev kuvveti seviyesine kadar tüm unsurlar arasında komuta, kontrol, haberleşme ve istihbarat faaliyetlerinin icra edilmesine yönelik olarak hareketin planlama dahil her aşamada faydalanılacak.



# Ermaksan dünya markası olma yolunda

**YARIM ASIRLIK ERMAKSAN ÜRETİMİNİN YÜZDE 85'İNİ İHRAÇ EDİYOR. FİRMA TÜM AVRUPA ÜLKELERİ, AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ, KANADA, GÜNEY AMERİKA, ORTADOĞU, KUZEY AFİRKA, ASYA PASİFİK ÜLKELERİ, UZAK DOĞU VE AVUSTRALYA PAZARLARINDA ADINI MARKALAŞTIRMAYI BAŞARDI.**

**1** 965 yılında Erol Özkayan tarafından kurulan Ermaksan, çeşitli sektörlerin ihtiyaçları doğrultusunda makine üretimi gerçekleştirmeye başlar. Ermaksan, 20 yıldan uzun bir süredir sac işleme makinelerinin üretimini gerçekleştiriyor. Yılların verdiği deneyimle uzmanla-

şan firma yeni üretim teknolojileri geliştirdiği yeni makineleri 5 kıtada 80 ülkeye ihraç ediyor. Üretimlerinin yüzde 85'i yurtdışı, yüzde 15'ini ise yurt içi pazara sattıklarını ifade eden Ermaksan Genel Müdürü Ahmet Özkayan, Ermaksan'ın hedeflerine doğru emin adımlarla ilerlediğini ve hızlı bir büyüme süreci içeri-

sinde olduğunu anlattı. Özkayan, "80 bin metrekare fabrikada sac işleme makineleri üretimi ile faaliyetlerini sürdüren firmamızda 800 personel istihdam edilmektedir. Dünya standartlarında modern tesisinde yeni projelerine devam eden Ermaksan geleceğe daha güvenle bakmaktadır. Abkant Pres ,Gi-



yotin Makas , Kombine Makas , Punch Pres, Plasma Punch Pres, Lazer Kesim makinesi gibi ana başlıklarda tanımladığımız sektörde her zaman yüksek teknolojiye sahip CNC makinelerin üretimini tüm dünya da ERMAK markası ile tercih edilen bir konsept haline getiren Ermaksan 44 yıllık tecrübesi ile Türk makine sanayine hizmet etmektedir” dedi.

### **TÜBİTAK VE TTGV DESTEKLİ PROJELER ERMAKSAN'DAN**

Ermaksan ürettiği makinelerin tamamının CNC kontrolörlü ve yüksek teknoloji barındıran makineler olduğunu söyleyen Özkayan, her yıl ürünlerine yüksek teknolojili modeller katmaya devam ettiklerini dile getirdi. Özkayan, “Ermaksan’ın bünyesinde bulunan Ar-Ge departmanı kapısını tüm dünyadaki teknoloji üreten firmalara açmış, sürekli yeni çıkan ürünleri birçok Avrupa firmasından bile önce denemektedir. Dünyadaki birçok üretici firmamızı Ar-Ge üssü olarak da görmektedir. Bu nedenle sürekli yeni ürünler geliştirmekte her zaman



### **Ahmet Özkayan**

Ermaksan Genel Müdürü

*Üretimde kullanılan makineler çoğunlukla ithal ediliyor. Asıl teknoloji ithal edilen makinelerde bulunuyor. Türkiye’deki makine üreticilerinin de artık bu konu üzerinde yoğunlaşmaları şart.*

bir adım önde olmayı başarabilmekteyiz. Türk makine üreticisi olarak gurur duyduğumuz meselede artık gelişmiş ülkelerin ürettiği makinelerden daha iyi teknolojilere sahip makineler üretilip rekabet edebilmekteyiz” dedi. Firma sahip olduğu üretim teknolojisi ile TÜBİTAK ve TTGV destekli birçok projeyi kendi bünyesinde yapıyor. Bu projelerden biri de Linear Motorlu Lazer Kesme Tezgahı. Talepler doğrultusunda prototip olarak yapılan ve yüksek teknolojiye sahip Linear Motorlu Uçan Kafa Lazer makinesi ile ilgili araştırmalar, dizayn ve konsept çalışmaları 2002 yılında başladı. Lazer makinesi ile hassasiyetin ve hızın daha önemli olduğu sektörlerden olan otomotiv gibi alanları hedef aldıklarını aktaran Özkayan, “Patent hakları Ermaksan tarafından alındıktan sonra, son seri imalata geçilmiş, yurt içi ve yurt dışı talepler karşılanmaya başlanmıştır. Üretim anlamında hiç denenmemiş bir Teknoloji olan Lazer, linear motor uygulaması gibi ileri teknoloji ürünleri uygulanmış olmakla beraber (LASERMAK) , dünyada örneği olmayan microplasma punch ile ince saclarda yüksek performanslı düşük maliyetli makine olan Er-

maksan Combiner Plasma Punch , yada Lazer kesim ile Turret Punch Presi birleştirerek tüm parçaları en uygun maliyet ile kesebilen gerektiğinde tek referans ile hem form hem kesim esnekliği olan bir makine Ermaksan Laser Turret-Punch ve en son yüksek hızlar ile bakım gerektirmeyen Servo motorlu Turret Punch’ı üretmiştir” şeklinde konuştu. Öte yandan firma kendi Ar-Ge departmanını dünya standartlarında tutmak ve gelişen teknoloji yakından takip etmek için yıllık 3 milyon Euro bütçe ayırıyor.

### **WOLKSVAGEN, ROLLS ROYCE, AIRBUS, HİNTLİ TATA’YA ÜRÜN SATIYOR**

Yarım asırlık bir firma olan Ermaksan kendi kalitesini kanıtladıktan sonra dünyanın önemli firmaların listesine girmeyi başardı. Ermaksan Genel Müdürü Özkayan, her sektörde çok makine sattıkları tanınan firmaların olduğunu dile getirdi. Özkayan, “Hitap ettiğimiz sektör çok geniş. Savunma sanayi, havacılık, gemicilik, otomotiv, bina inşaatı, beyaz eşya, çelik eşya, buna bağlı şirketler ve yan sanayilerine makineler sağlıyoruz. Wolkswagen, Rolls Royce, Airbus, Hintli Tata Otomotiv bu firmalar arasında örnek olarak gösterilebilir” dedi. Bu firmaların yıllardır Ermaksan’ın makinelerini kullanmakta olduğunu söyleyen Özkayan, “Bizim makinelerimizi kullanan müşterilerimiz Ermaksan’ın kalitesinden memnuniyetleri-



güvenlik) müşterilerimizin memnuniyetleri kat kat artıyor” şeklinde konuştu.

### ÇEVREYE DOST MAKİNELER GÖRÜCÜYE ÇIKACAK

Makine üreticilerinin özellikle hassas oldukları konulardan biri ise üretimi yapılan makinelerin çevreye duyarlı olmasını sağlamak. Çünkü son yıllarda küresel ısınmanın etkilerini yakından hisseden üreticiler bu konuda önlemler almaya başladılar. Ermaksan bu yönde kapsamlı bir çalışmanın içine girdi. Bu yıl içerisinde yeni geliştirilen çevreye duyarlı makinelerin tanıtımlarını yapacaklarını söyleyen Ahmet Özkayan, “Makinelerimiz Avrupa CE normlarına uygun olarak insan sağlığı ve güvenliği maksimum düzeyde sağlanacak şekilde üretilmektedir. Bunun yanı sıra TSE, CSA, TÜV, ISO 9001 kalite normlarına uygunluk belgemiz bulunmaktadır. Artık hepimizin düşünmesi gereken çevreye saygılı ürünleri kullanmak ve üretmekteyiz. Bu yıl çevreye dost, birçok yeni özellikleri olan ilk örnek makinemizi tanıtacağız” dedi.

### “TAMAMEN YERLİ ÜRETİM MAKİNELER İLE ÜRETİM YAPMALIYIZ”

Türk makine imalat sektörünün ihracat rakamlarının yeterli olmadığını söyle-

ni her fırsatta dile getiriyorlar. Üretim teknolojimiz çok yüksek. Toplam 80 bin metrekarelik iki fabrikamızda çok hassas olan CNC makineler ile üretim yapıyoruz. Kadrolarımız tecrübeli ve profesyonel. Ürettiğimiz makinelerde kullanılan komponentler tüm dünyada isim yapmış ve son derece kaliteli. Bu özel-

likler bir araya geldiğinde ortaya çıkan ürün zaten kaliteli oluyor ve bunun üzerine teknoloji de ilave edildiğinde (yazılım, otomasyon, CNC sistemler,





yen Ahmet Özkayan, “Makine imalat sektörünün ihracat rakamları bana göre yeterli değil. Türkiye’nin makine ithalatı ihracatının çok üzerindedir. Makineleşmek ülkelerin gelişim sürecini etkilemekte, gelişmek ve üretmek için makineleşmek şart olmaktadır. Türkiye artık ihracatçı ülkeler arasında ön sıralarda olmakta ve ekonomisi ihracata dolayısı ile üretime bağlı olarak büyümektedir” şeklinde konuştu. Özkayan, makine üretiminde kullanılan makinelerin hala ithal edildiğini bu sektörde gelişmesi gerektiğinin altını çizdi. “Üretimde kullanılan makineler dış ülkelere ithal ediliyor” diyen Özkayan, asıl teknolojinin ithal edilen makinelerde bulunduğunu Türkiye’deki makine üreticilerinin bu konu üzerinde yoğunlaşmalarının çok önemli olacağını vurguladı. Türk makinelerinin kendi teknolojileri ile üre-

tilmesinin çok büyük bir gelişme olabileceğini aktaran Özkayan, “Bu teknolojiye sahip değilseniz zaten bu üretimi de yapamıyorsunuz demektir. Hatta birçok ülke bile bu makineyi sana satarım ama sen şunları üretemezsin diye çok rahat bir şekilde yazılı imzalı makinesini sattığı firma ile sözleşme yapmaktadır. Tam bağımsız, teknolojisini tamamen kendisi üreten bir ülke olmak istiyorsak makine sektörüne önem vermeliyiz. Biz üreticiler olarak, bağlı olduğumuz birlikler aracılığı ile sesimizi duyurmaya çalışıyoruz. Ancak bu konu bana göre milli bir hedef olmalıdır” şeklinde konuştu.

### **“KRİZ MAKİNEYE SIKIŞACAK”**

Kriz hemen hemen tüm ticari faaliyetleri derinden etkiledi. Nakit para akışının durma noktasına geldiği dünya ekonomisinden Türkiye’de nasibini aldı. Özellikle üretime dayalı sektörde siparişler geriledi. Alıcılar hareket etmek yerine beklemeyi tercih etti. Piyasa koşulları bu

yönde şekillenirken makine sektörü de zor bir süreç içerisine girdi. Dünyayı sarsan ekonomik krizin yarattığı etkilerin makineciler üzerinde bıraktığı etkiler hakkında değerlendirmelerde bulunan Ahmet Özkayan, piyasa koşullarının sert olduğunu aktardı. Özkayan sözlerini şöyle noktaladı: “Şu anda malum dünyadaki finans krizi makine sektörünü direk etkilemiş durumda. İç piyasadaki yatırımcı da krizden etkilendi. Bunlar siparişlerin azalmasına ve fabrikaların üretim kapasitelerinin düşmesine neden oldu. Krizden çıkış için yapılan destekler, makine imalat sektörüne yeterli gelmemiş, otomotive uygulanan desteklerin daha fazlası makine imalat sektörüne yapılmalıdır. Eğer bu destekler işsizliği önlemek, fabrikaları ayakta tutmak için yapıyor ise, unutulmamalıdır ki makine sektörü tüketimden çok üretime hizmet vermektedir ve ülkemizin geleceği için makine üretim sektörünün büyüüp gelişmesi gerekmektedir”.



# “Türkiye’nin makine ambarı Konya”

**TÜM COĞRAFYA KİTAPLARINDA “TÜRKİYE’NİN BUĞDAY AMBARI OLARAK ANILAN KONYA TARIM SANAYİNİN MERKEZİ OLMAYI BAŞARDI. ARTIK KONYA’NIN ADI MAKİNE ÜRETİMİYLE ANILIYOR. ÖYLE Kİ BÖLGEDE SANAYİ ODASI’NA KAYITLI MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜNDEN ÇALIŞAN 220 FİRMA BULUNUYOR.**

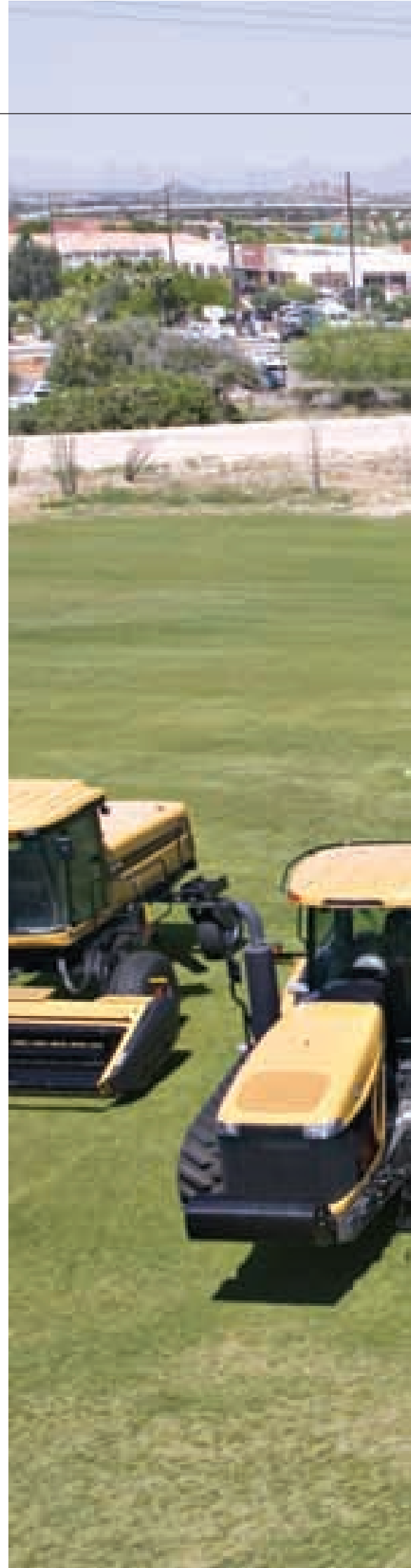
**T**ürkiye’nin Buğday ambarında makineye de yer açıldı. Orta Anadolu’nun güçlü kenti Konya makine sanayisindeki ile göz doldurmaya başladı.

Türkiye’nin makine üretim merkezi olmaya aday olan Konya ile ilgili bizde Konya Sanayi Odası (KSO) Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ile konuştuk. Büyükhelvacıgil, makine sektörünün Türkiye’de olduğu gibi Konya ve sanayi için de katma değerinin yüksek olduğunu aktardı. Rekabet yeteneği olan bir makine imalat sektörünün, pek çok sektöre girdi sağladığını söyleyen Büyükhelvacıgil, “Ürünleri verdiğinden ve geniş bir yan sanayi ile çalıştığından dışa bağımlılığı da azaltmaktadır. Bunun yanı sıra istihdam ve dışa bağımlılık açısından bölgenin ilerlemesinde, ülke ekonomisinin büyümesinde önemli bir aktör olarak yer almaktadır. Diğer taraftan Konya’nın tarımdan makineleşmeye geçmesinde tarımdan makinelere doğru bir yönelmenin ortaya çıkması, daha sonra bu sürecin makine imalat sektörüne kayması önemli bir tarihsel etken. Ancak sektörde bulunan firmamızın süreç içerisinde ilerleme kaydederek birçok sektöre girdi sağlayan kaliteli ve nitelikli ürünler üretilmesi sektörün kalıcı hale gelmesinde önemli rol oynamıştır,

oynamaya da devam etmektedir. Özellikle ulusal ve uluslararası alanda bölgemizdeki bazı firmaların dikkat çekmesi ve küresel entegrasyona uyum sağlaması sektörün bölgesel anlamda önemini korumasına, arttırmasına neden olmaktadır” dedi.

## AR-GE’SİZ OLMAZ

Makine sektörünün Türkiye’deki gelişimin göz doldurduğunu ve gelecek yıllarda büyümenin devam edeceğini altının çizen KSO Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, makine imalat sektörünün toplam üretim içerisinde doğrudan ve dolaylı etkisi dikkate alındığında oldukça önemli bir yere sahip olduğunu ifade etti. 2004 yılından itibaren üretim ve ihracatın yavaşladığı ithalatın ise azaldığını gözlemlendiğini aktaran Büyükhelvacıgil, “Nitekim ithal payların yüzde 50’nin üzerine çıkması ve bu ürünlerin yerli üretimin üzerine çıkmış olması bunun bir göstergesidir. Diğer taraftan özel makine imalatına yeterince önem verilmemiş olması ve bu alandaki rekabet anlayışının yeterince gelişmemiş olması pazarda daha düşük teknoloji ürünlerine ilişkin üretime yönelmeyi getirmektedir. Bu açıdan ele alındığında sektörün yapısal anlamda incelenmesi ve stratejik bazı kararları gözden geçirmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunun yanı sıra rekabet





ve sürdürülebilirlik açısından binde 10 civarında olan AR-GE çalışmalarının artırılması ve mühendis istihdam politikasının yerleşik ve kurumsal bir boyuta taşınması gerektiğini de vurgulamak isterim” şeklinde konuştu.

### “TÜRKİYE’NİN BUĞDAY AMBARI OLARAK ANILMAYA DEVAM ETSİN AMA MAKİNEYİ UNUTMAYIN”

“Konya’nın Türkiye’nin buğday ambarı ifadesi ile anıldığını ve bu durumun makine sektörünün gelişmesi ile değişip değişmeyeceğini sorduğumuz Büyükhelvacıgil, Konya’nın buğday ambarı olarak anılmasının devam etmesi gerektiğini ama bölgenin makine üretimiyle de biliniyor olmasının kendilerini gururlandırdığını dile getirdi. Büyükhelvacıgil, “Umarım Konya buğday ambarı olmaya devam eder. Çünkü dününden yarına giden bütün yollar, gıdanın belirleyici olmadıkça çok temel bir rol oynadığını ve oynayacağını ısrarla vurgulamaktadır. Tarım ile sanayinin bir taraftan birbirini destekleyen bir unsur olması diğer taraftan tarımsal mekanizasyonda tarımın önemli bir aktör olarak rol oynamaya devam etmesinin bu süreçte dikkate değer bir katkı sağladığını ortaya koymaktadır. Tarım ve sanayi bölgesel özelliklere uygun olduğu sürece bir alternatif olarak görülmemeli, tam tersine bir arada ve birbirini destekleyen iki önemli faktör olarak ele alınmalıdır. Bölge açısından tarım yıllardır varlığını sürdürerek sadece bölgenin değil aynı zamanda ülkenin de önemli girdi kaynağı olarak üzerine düşeni yapmıştır ve kalkınma sürecinde yapmaya da devam edecektir” şeklinde konuştu.

### “ÇALIŞMALAR DEVAM EDİYOR”

Makine imalat sektörünün Konya için dikkate değer bir konuma sahip olduğunun altını çizen Büyükhelvacıgil, “Makine sektörünün gelişimi konusunda üzerimize düşeni her fırsatta yerine getirmeye çalışıyoruz. Fuar organizasyonlarından eğitimlere değin birçok faaliyetimiz sektöre yönelik olmaktadır. Odamızın meclis ve komite çalışmalarında ise sektör temsilcilerinin



### TAHIR BÜYÜKHELVACIGİL KİMDİR?

1958 Konya doğumlu olan Büyükhelvacıgil, Selçuk Üniversitesi Eğitim Fakültesi İngilizce Bölümü mezunu. Büyükhelvacıgil okulun ardından Helvacızade Anonim Şirketlerinin Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak çalıştı. Mayıs 2008’de ise TSE Yönetim Kurulu Başkanlığı yapan Büyükhelvacıgil. TÜRKAK Genel Kurul Delegeliği, ABİGEM Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, TSE Sojuztest Metroloji ve Kalibrasyon Merkezi Ortaklar Kurulu Başkanlığının yanı sıra 2007’de OSBÜK (Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu) Yönetim Kurulu üyeliğine geldi. Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Üyeliğine de devam eden Büyükhelvacıgil, 2005 yılında Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı aynı yıl Konya Organize Sanayi Yönetim Kurulu Başkanlığı ve TOBB Yatırım Promosyonu ve Doğrudan Yabancı Yatırım Mevzuatı Çalışma Grubu Başkanlığına getirildi.

önemli bir yere sahip olduğu, çalışmalarını sürdürdüğü zaten bilinmektedir” dedi. Büyükhelvacıgil, “Bunun yanı sıra sıkça dile getirdiğimiz üzere kümelenme potansiyeline yönelik yapılan çalışmada makine imalat sektörü bir anlamda özel bir konuma sahip olarak karşımıza çıkmaktadır” şeklinde konuştu. Büyükhelvacıgil şöyle devam etti: “Bir taraftan otomotiv yan sanayi ile olan ilişkileri diğer taraftan kendi özgünlükleri ile bu çalışmalar içerisinde yer almaktadır. İlerleyen dönemde bu sektöre özel bir kümelenme çalışmasının yapılması bizim de arzu ettiğimiz önemli hususlardan birisidir.”

### “2011 İTİBARIYLA EKONOMİNİN ESKİ PERFORMANSINA YAKLAŞACAĞIZ”

Ekonomik gelişmeleri yakından takip eden Büyükhelvacıgil, kriz ile ilgili bazı değerlendirmelerde bulundu. Büyükhelvacıgil, “2008 yılını incelerken ilk yarının bir sinyal dönemi olduğu ikinci kısmın ise bu sinyalin gerçekleştiği dönem olduğunu görmek gerekiyor. Ekonomik süreçte daralma ilk yarıda başlamışken, ikinci dönemde ABD merkezli ve finans kaynaklı süreç kendini tüm dünyada belirgin bir

biçimde hissettirdi. Bu algılama doğal olarak sektörel farklılıklarla birlikte Türkiye’de de hissedildi ve 2009 yılına da sarktı. Dalgalanmalarla birlikte bu sürecin devam edeceği görülmekte” dedi. Büyükhelvacıgil, ekonomik kriz ile ilgili sürecin öncelikli olarak krizin kaynaklandığı ve etkisinin önemli ölçüde hissedildiği gelişmiş ekonomilerde hala tartışılmakta olduğunu vurguladı. Bu tartışmanın önemli ayırım noktalarından birisinin de doğal olarak krizin iyileşme süresi ve seyri üzerine yoğunlaşmasının altının



çizen Büyükhelvacıgil sözlerine şöyle devam etti: “Önerilen görüşler dikkate alındığında birçok görüş bu konuda ileri sürülmekle birlikte iki görüş dikkati çekmektedir. Bu görüşlerden birisi “U” bir seyirle krizin yol aldığı ve alacağını ileri sürmektedir. Buna göre süreç dibe yaklaşmakta ve iyileşme süreci uzun soluklu bir dönem içermektedir. 2013 yılına kadar devam edeceği ileri süren ve iyileşmenin ağır ağır gerçekleşeceğini iddia edenlere karşılık, diğer taraftan krizin V şeklinde devam edeceğini, sürecin 2010 yılından itibaren düzeleceğini ve 2011 itibariyle ekonominin eski performansına yaklaşacağını öngörenler bulunmaktadır.”

### **“ÖNLEM PAKETLERİ PİYASAYA UMUT OLDU”**

Avrupa merkezli bazı büyük firmaların beklentilerinin de bu görüş ile paralellik arz ettiğine inanmakta olduğunu dile getiren Büyükhelvacıgil, bu bağlamda alınan önlemler ve tedbir paketleri ile bir taraftan tüketimi canlandırmaya yönelik adımlar atılırken diğer taraftan 2002-2008 dönemindeki doğrudan yatırımdaki ciddi artışın, krizin ülke ekonomisine baskı oluşturmasını engellemesi bakımından önemli bir nitelik kazandığını söyledi.

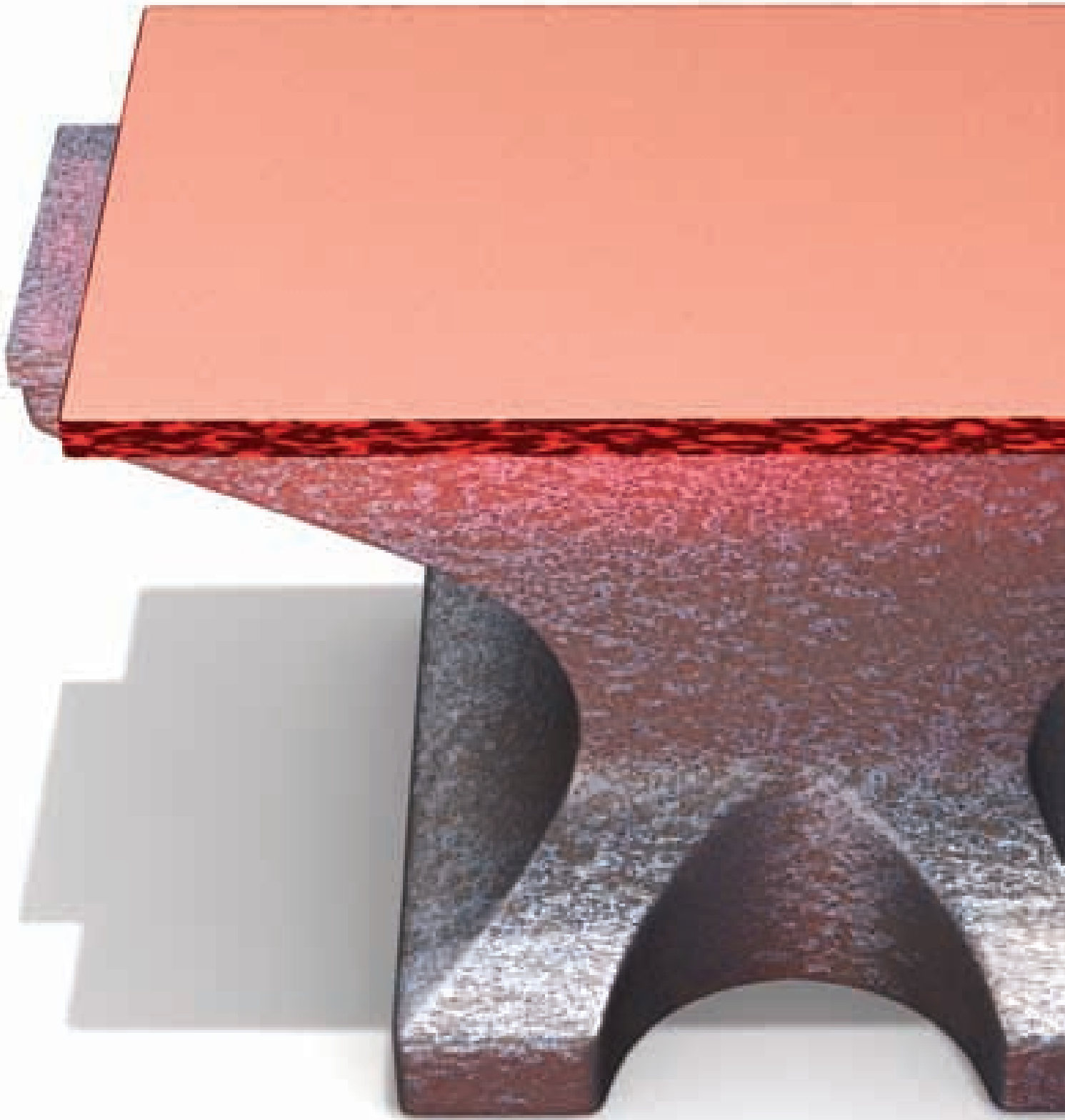
Büyükhelvacıgil, “Bu iyimserlik 2011 yılındaki yüzde 6,9’luk büyüme beklentisi ile örtüşmektedir. Bütçe açığındaki iyileşme ve mali disiplindeki istikrar bu sürecin önemli paydaşları olarak ele alınmalıdır. Diğer taraftan tüketimi canlandırmaya yönelik uygulanan tedbirlerin özellikle otomobil satışlarındaki etkisi dikkate alındığında birim fiyatı yüksek olmasına karşın talebin göstermiş olduğu olumlu tepki piyasadaki nakit rezervi konusunda da önemli ipuçları vermektedir. Bir başka ifade ile bireysel tasarrufların önemli bir rezerv oluşturduğu ve tüketici tercihinin bu teşvikler ile tasarruftan tüketime yöneldiği görülmektedir. Tüketici güven indeksindeki artışta bu tedbirlerin etkili olduğu görülmektedir” şeklinde konuştu. Diğer taraftan sanayideki düşüşü engellemeye yönelik sıralı önlem paketlerinin özellikle KOBİ’lere yönelik önemli bir hamle olduğu görüldüğünü dile getiren Büyükhelvacıgil, önlem paketleri ve işsizlik ile ilgili önemli değerlendirmelerde bulundu. Büyükhelvacıgil: “İşsizlik oranında meydana gelmesi beklenen artışın (2008 yıl ortalaması yüzde 10,6 olarak hesaplandı-TUİK- ) yüzde 13,5 olarak belirlenmesi yani bir önceki döneme göre yüzde 3 olarak beklenmesi krizin

varlığı dikkate alındığında olumlu bir gelişme olarak algılanmalıdır. Nitekim bu hedefin tutturulmasına bağlı olarak 2010 yılındaki ekonomik iyileşme ile birlikte 2010 yılında istihdamdaki sorunun giderilmesi için dikkate değer bir beklentinin varlığından söz edilebilecektir.”

### **“KONYA’DA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİNİ SAĞLAYAN TARIM ÖLDÜ”**

Konya’da makine üretiminin şu anki seviyesine gelmesinde bölgedeki tarım faaliyetleri ile birebir bağlantılı olduğunu aktaran Büyükhelvacıgil, Konya’da tarımla uğraşan kesimin ihtiyaçları doğrultusunda zamanla mekanizasyon arayışına girdiğini ve bunun da sektörün var olmasına yol açtığını vurguladı. Büyükhelvacıgil, “Sektörün gelişiminde tarım ve tarımsal mekanizasyon önemli bir etken. Bunun yanı sıra ulaşım sektörü de bu sürecin gelişiminde önemli katkılar sağlıyor. Bu iki sektörün varlığı ile birlikte üretim anlayışı ve sanayinin gelişimi gözlenmeye ve bazı girişimcilerin öngörü ile makine imalat sektörü yer edinmeye başlıyor. Bu öngörünün ne denli doğru ve isabetli olduğu ise bugün daha iyi anlaşılabilir durumda” dedi.

# KAPAK





# Döküm üretiminde Avrupa'da ilk 5'teyiz

**OTOMOTİVDEN TIBBİ CİHAZ  
ÜRETİMİNE KADAR KULLANILAN  
DÖKÜM ÜRÜNLERİ, TEKNOLOJİSİ İLE  
ÖNE ÇIKAN AB VE UCUZ İŞ GÜCÜ  
NEDENİYLE HIZLA GELİŞEN HİNDİSTAN  
VE ÇİN'LE REKABET YARIŞINDA.  
ÜRETİMİNİN YÜZDE 75'İNİ İHRAÇ EDEN  
SEKTÖR, ÖZELLİKLE DÖKÜM  
ÜRETİMİNDE AVRUPA'DA İLK 5 ÜLKE  
ARASINDA YER ALIYOR.**

**D**öküm ve dövme ürünleri, otomotivden beyaz eşya sanayi-ne, savunma sanayinden sağlık sektörüne kadar, hemen hemen tüm sanayi sektörlerinde kullanılıyor. Günlük hayatımızda kullandığımız ve yararlandığımız birçok ürünün belli bir bölümü döküm metoduyla üretiliyor ve üretilen sanayi maddelerinin yüzde 90'ında en az bir adet döküm ürünü bulunuyor. Hayatın her alanında karşımıza çıkan sektörün geleceği ile ilgili olarak Parsan Makine Pazarlama ve İş Geliştirme Sorumlusu ve Dövme Sanayicileri Derneği (DÖVSA-DER) Başkanı Orhan Ümit, Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) Genel Sekreteri Kubilay Dal, CMS Jant ve Makina Sanayii A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Berat Ösen ve Hisar Çelik Döküm A.Ş. Dökümhane Maden Yöneticisi Ziya Tanyeli'nin görüşlerini aldık.

### SON 20 YILDA İHRACATTA ÖNEMLİ PERFORMANS

Günümüzde yeni teknolojileri kullanarak verimliliği artıran ve yüksek kalitede üretim yapan Türk döküm sanayi, artan iç ve dış talebin yanı sıra yapılan yatırımlar sayesinde, son 15-20 yılda ihracatta önemli bir performans gösterdi. 2005-2008 dönemi itibarıyla ise Türkiye'nin kullanıcı sektörlerine göre döküm ve dövme ürünleri ihracatı incelendiğinde; özellikle 2007 yılında önemli oranda artış kaydedildiği (yüzde 38), anılan dört yıllık dönemde ise toplamda yüzde 84 artışla 4,8 milyar dolara ulaştığı görülür. Türkiye'nin ülkeler itibarıyla toplam döküm ve dövme ürünleri ihracatı incelendiğinde, yaklaşık 1,5 milyar dolar ve yüzde 31 pay ile Almanya'nın

ilk sırada bulunduğu görülüyor. Diğer önemli pazarlar ise sırasıyla İtalya (yüzde 9), Fransa (yüzde 7) ve İngiltere (yüzde 6)'dir. Diğer taraftan, Türkiye'nin sektör ihracatındaki ilk 15 ülke arasında 2007 yılında en fazla ihracat artışı gerçekleşen ülkenin Mısır, ihracatında en

fazla düşüşün olduğu ülkenin ise Polonya olduğu görülür.

### 2008'DE 4,8 MİLYAR DOLAR İTHALAT

Türkiye'nin 2008 yılında kullanıcı sektörlerine göre döküm ve dövme ürünleri ithalatı bir önceki yıla kıyasla yüzde 5,4 artışla 4,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin bu sektörde 2008 yılında ihracat artış oranı ithalata kıyasla daha yüksek oranlı bir artış olup, yaklaşık yüzde 12. 2005 yılında sektörde dış ticaret açığı 645 milyon dolarken, 2008 yılına gelindiğinde bu rakam 17 milyon dolara geriledi. Bu da sektörün geçen dört yıl içerisinde ihracat lehine gösterdiği gelişimi açık bir şekilde ortaya koyuyor. Türkiye'nin ülkeler itibarıyla toplam döküm ve dövme ürünleri ithalatı incelendiğinde, ihracatta olduğu gibi en önemli teda-



“TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Dal, “Avrupa ülkelerinde döküm üretimi, teknoloji yatırımları ile yapısını değiştirmiş, çok modern ve hızlı otomasyon teknolojileri ile üretim kapasitesini ve verimliliklerini artırarak ülkemizin de rekabet etmek durumunda kaldığı bir yapı ortaya çıkmıştır” diyor.”



bilgi birikimi ve tesisleri ile makine, taşıt araçları, savunma sanayi ve daha birçok sektörün üretim taleplerini karşılayabilecek yetenekte. Ancak, hizmet verilen sektörler itibariyle değerlendirildiğinde, Türk döküm sektörü ile dünya döküm sektörü arasında bazı farklılıklar söz konusu. Hem Türkiye’de ve hem de dünya genelinde döküm sektörünün çıktığı sektörler (üretim yönlendirildiği sektörler) incelendiğinde, ilk sırada otomotiv sektörünün yer aldığı görülüyor. Ancak Türkiye’de 2. önemli alan inşaat ve makinelerine yönelik iken, bu grup dünya genelinde daha geride kalmaktadır. Örneğin, dünya genelinde döküm sektörünün çıktığı sektörler arasında öne çıkan alanlardan olan petrol ve kimya endüstrisi, demiryolları sektörü Türkiye’de daha alt sıralarda öneme sahiptir. Bu bağlamda, sektörün dünya pazarına penetrasyonu için üretim gamını genişletmesi ve yayması gerekmektedir. Döküm sektörünün en önemli sıkıntıları arasında; yeni yatırım için arazi temini gelmekte olup, sanayinin yoğun olduğu büyük şehirlerde ve sanayi bölgelerinde arazi bedellerinin yüksek olması nedeniyle yatırımlar imkansız hale gelebilmekte. Diğer taraftan, katma değeri yüksek olan bu sektörde en önemli girdiler enerji ve işçilik. Dolayısıyla bu alanlarda yapılacak tasarruf-

rikçi ülkenin Almanya (yüzde 32 pay) olduğu, onu İtalya (yüzde 13 pay), Fransa (yüzde 9,6 pay), Çin (yüzde 7,1 pay) ve Japonya (yüzde 6,1 pay)’nın izlediği görülüyor. Alt kategorilerde ithalat yapılan ülkeler incelendiğinde ise; çelik sanayi ve inşaat sanayi için olan ürünler hariç olmak üzere, genelde tüm ürün gruplarında Almanya’nın en önemli tedarikçimiz olduğu dikkat çekicidir. Çelik sanayi için ithal edilen ürünlerde en önemli tedarikçi ülkeler sırasıyla İspanya, Japonya, Çin, Fransa ve Güney Kore’dir. İnşaat sanayi için ithal edilen ürünlerde ise Türkiye’nin en önemli tedarikçisi yüzde 34,2 ile İtalya’dır.

## EN ÖNEMLİ GİRDİLER ENERJİ VE İŞÇİLİK

Türk döküm sektörü, tasarım, prototip, testler ve nihai ürün açısından teknik

## ÜRETİMDE AVRUPA’DA İLK 5’TEYİZ

2007 yılında dünya toplam metal döküm üretimi 95 milyon ton civarında gerçekleşti. Yüzde 33 pay ile Çin ilk sırada yer alırken, onu yüzde 12,5 ile ABD izledi. Rusya, Hindistan, Japonya ise diğer önemli üretici ülkeler olarak dikkat çekti. Türkiye, Avrupa’da Almanya, İtalya, Fransa ve İspanya’dan sonra 5. dünya genelinde ise 14. büyük döküm üreticisi konumunda yer alırken, dünya üretiminin yüzde 1,4’ünü gerçekleştirdi.

Kar marjlarının düşük olması nedeniyle yeni komple yatırımların yapılmaması, hammadde-ana girdi fiyatlarının artması ve spekülasyonlar yoluyla yükselmesi, bu fiyat artışlarının müşteriye yansıtılmasında yaşanan zorluklar, emek yoğun bir sektör olan döküm sektöründe düşük işçilik maliyetleri ile çalışan Çin, Hindistan ve Doğu Avrupa ülkelerinin batı dünyası döküm sektörünü zorlaması, enerji fiyatlarının artması nedeniyle üretim maliyetlerinin yükselmesi, nakliye bedellerinin artması ve bu artışların satış fiyatlarına yansıtılmaması, sektörün Batı ülkelerindeki çalışanlar için cazibesini kaybetmesi dünyada sektörün ana problemleri arasında yer alıyor.

ların sektördeki rekabet gücünü olumlu yönde etkileyeceği düşünülüyor. Üretimine büyük bir bölümünü otomotiv ve ilişkili sektörlerle satan döküm sektörü, yaşanan ekonomik kriz nedeniyle bu müşterilerde ve diğer pazarlarda yaşanan daralma sonucu yüzde 30-40 arasında küçülme yaşamakta. Bu daralma, birçok küçük döküm fabrikasının kapanmasına, orta ve büyük ölçekli fab-





rikalarda ise önemli sayıda personelin azaltılmasına neden oluyor. Sektörde, 2009 yılında 6 bin kişi doğrudan, 5 bin kişi de dolaylı olmak üzere toplam 10 binin üzerinde personel daralmasının yaşanacağı tahmin ediliyor.

### “AVRUPA, TEKNOLOJİSİ SAYESİNDE REKABETTE VAR”

Parsan Makine Pazarlama ve İş Geliştirme Sorumlusu ve Dövme Sanayicileri Derneği (DÖVSADER) Başkanı Orhan Ümit, Avrupa ve Türkiye arasında dövme sektöründe hem üretim yöntemi hem de üretilen ürünlerin türleri anlamında belirgin farklılıklar olmadığını altını çiziyor. Genel anlamda sanayii gelişmiş olan ülkelerde dövme sanayinin de gelişmiş olduğuna değinen Ümit örnek olarak da Almanya'yı veriyor. Özellikle Almanya gibi ülkelerde en ağır uç noktalarda üretim olduğuna değinen Ümit, yine bu ülkelerde bu büyük dövme makinelerini kullanan sanayinin de olduğunu aktarıyor. Ümit ayrıca Britanya gibi ülkelerde ise sanayinin giderek önemini kaybettiğini belirtiyor ve şöyle devam ediyor: “Türkiye’de sanayi yeni yeni büyüyor. Polonya ve Macaristan yüzyıllardır dövme sanayinin içinde varlar ve yüzyıllardır dövme tezgahı da üretiyorlar. Bugün bile Türkiye’de hala oralarda yıllar önce üretilmiş dövme tezgahları kullanılabilir.”

Sektörün gelişimi için dökümhanelere yapılacak yatırımların çok önemli olduğuna vurgu yapan Ümit, sermayenin yetersiz ve yoksul olduğu ülkelerde bu yatırımları yapmanın çok zor olduğunu belirtiyor.

Batılı ülkelerde kalite geliştirmeye yönelik çabaların arttığına da değinen Ümit, malzemede ve enerjide tasarruf sağlandığını, müşterilerin de o tip ürünleri tercih etmeye yöneldiğini aktarıyor. Dövmenin otomotivden tıbbi cihazlara kadar pek çok sektörde kullanıldığını söyleyen Ümit, özellikle düşük toleransla çalışma şartları sanayinin de gelişmesine ön ayak oldu diyor. İtalya, Almanya, İspanya, İsveç gibi ülkelerin otomotiv sanayine verdikleri düşük toleransla var olduklarını ifade eden Ümit, “Bu sayede rekabette varlar. Daha az işçilik onun yerine robot kullanıyorlar” diye konuşuyor.



Ümit sektörde yaşanan sorunların aslında tüm dünya dövme sanayinin de sorunları olduğunu belirterek şöyle devam ediyor: “Dünyada bir tezgah bollu-

ğu var. Türkiye’de daha çok kullanılmış tezgahlar kullanılıyor. Avrupa’daki sektör ve ucuz iş gücü ile çalışan Hindistan’ı düşününce Türkiye’de sektörde

### KULLANICI SEKTÖRLERE GÖRE DÜNYA DÖKÜM VE DÖVME ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İLK 15 ÜLKE (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2005	2006	2007	Değişim (%) (2007-2006)
1	Almanya	46.765.147	52.546.128	61.814.801	17,6
2	ABD	37.792.784	40.528.644	42.427.172	4,7
3	Japonya	33.445.095	34.692.132	37.454.368	8,0
4	İtalya	22.628.984	25.648.977	31.838.761	24,1
5	Çin	13.905.619	19.365.078	26.551.330	37,1
6	Fransa	17.698.576	20.006.896	23.408.035	17,0
7	G. Kore Cum.	10.009.857	12.593.115	15.569.386	23,6
8	İngiltere	11.581.726	12.541.544	13.810.613	10,1
9	İspanya	9.988.016	10.884.875	13.632.184	25,2
10	Meksika	9.113.652	10.551.181	11.642.739	10,3
11	Kanada	11.855.183	12.296.056	11.462.420	-6,8
12	Belçika	6.556.120	6.997.382	9.260.759	32,3
13	Çek Cum.	4.170.210	5.420.239	7.193.888	32,7
14	Polonya	3.786.411	5.023.765	7.002.564	39,4
15	Avusturya	5.033.029	6.198.958	6.834.995	10,3
	Diğer	53.699.250	61.133.512	70.888.877	16,0
	<b>TOPLAM</b>	<b>298.029.658</b>	<b>336.428.482</b>	<b>390.792.891</b>	<b>16,2</b>

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

Not: BM verilerinde en fazla 6'lı GTİP bazında veri temin edilebildiğinden, sekizli bazda ifade edilen dökme demirden merkezi ısıtma kazanları ile, 12'li GTİP bazında ifade edilen dövme taslakları dünya dış ticaret verilerine dahil edilememiştir.



çok fazla şansınız kalmıyor. Çin gibi ülkelerde müthiş bir pazar var. Ayrıca kullanılan hammaddenin temininde sorunlar olabiliyor. Talep arttığında fiyatlar da buna bağlı olarak yükseliyor. Ve bu artış son müşteriye de yansıyor.

Özellikle otomotiv gibi müthiş rekabetin olduğu sektörlerle çalıştığımız düşünüldüğünde bu da bizleri zor durumda bırakabiliyor.” Firmaların teknoloji geliştirme yönünde de çalışmaları gerektiğinin altını çizen Ümit, “Sıcak dövme bu-

## İHRACATTA ALMANYA LİDER

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre; 2007 yılında dünya geneli toplam döküm ve dövme ürünleri ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 16,2 oranında artış göstererek 391 milyar dolar değerine ulaştı. Almanya, ABD, Japonya, İtalya ve Çin ihracatta önde gelen ülkeler. Söz konusu beş ülke 2007 yılında dünya döküm ve dövme ürünleri ihracatının yansından fazlasını gerçekleştirdi.

Türkiye ise 2007 yılında dünya genelinde sektör ihracatında 21. sırada yer aldı. Döküm ve dövme ürünleri ihraç eden ilk 15 ülke arasında 2007 yılında en fazla ihracat artışı yüzde 39,4 ile Polonya'da, yüzde 37,1 ile de Çin'de gözlemlendi.

Dünya genelinde otomotiv sanayine yönelik döküm ve dövme ürünlerinin ihracatı toplamdan yüzde 57 pay alırken, makine sanayine yönelik ürünler yüzde 32 pay aldı.

gün her yerde yapılıyor ancak yarı sıcak dövme herkes bilmiyor” diyor. DÖVSADER Başkanlığını da yapan Ümit, 12 firmanın katılımıyla kurulan derneğin sektörün yüzde 60'ına yakını temsil ettiğini söyleyerek, “Aynı zamanda Avrupa dövmecilerini bir araya getiren Avrupa Dövme Derneği EUROFORGE'ya da üyeyiz. EUROFORGE toplantısını ise bu Eylül ayında Çeşme'de yapacağız. Bizim için AB çok önemli EUROFORGE'a üye olmamız oradaki gelişmeleri daha yakından tanımamıza ve pazarın geleceği açısından fikir alışverişinde bulunmamıza yardımcı oluyor.”

## “KRİZ İHRACATIN ÖNEMİNİ ÖĞRETTİ”

Türk döküm sektörünün ciroda yüzde 80'ini, ihracatta ise yüzde 85'ini sağlayan Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD) Genel Sekreteri Kubilay Dal, özellikle, 1994 ve 2008 yılı krizlerinin, Türk döküm sanayine ihracatın önemini öğrettiğini söylüyor.

Çeşitli yurt dışı firmalara katılım yoluyla yurt dışı satışların, büyük birkaç işletmenin ötesinde ilerleyerek, Anadolu'daki döküm fabrikalarına sıçradığını aktaran Dal, “Emek yoğun bir sanayi olmakla birlikte yüksek teknoloji gerektiren ağır endüstri makineleri yatırımını da içerdiğinden özel önem taşıyan döküm sektörü sanayileşme hamlesine paralel olarak gelişmeye açıktır” diye konuşuyor. Dal şöyle devam ediyor: “Otomotiv sanayinin gelişmesi ve montaj yerine, yerli üretim ve işleme

## KULLANICI SEKTÖRLERE GÖRE DÜNYA DÖKÜM VE DÖVME ÜRÜNLERİ İTHALATINDA İLK 15 ÜLKE (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2005	2006	2007	Değişim (%) (2007-2006)
1	ABD	53.025.642	57.437.732	58.114.687	1,2
2	Almanya	25.033.451	28.774.708	34.107.842	18,5
3	İngiltere	16.751.040	20.292.800	24.484.761	20,7
4	Fransa	17.025.597	18.532.268	22.833.347	23,2
5	İspanya	16.251.580	18.255.904	22.750.728	24,6
6	Kanada	18.262.604	19.045.348	18.690.257	-1,9
7	Çin	11.681.693	15.122.521	18.226.580	20,5
8	İtalya	9.942.917	11.593.069	14.600.480	25,9
9	Meksika	11.168.032	12.975.778	13.426.333	3,5
10	Belçika	8.077.600	8.572.559	10.613.619	23,8
11	Japonya	6.869.348	8.416.181	10.020.207	19,1
12	Avusturya	6.343.936	7.226.719	8.440.828	16,8
13	Hollanda	4.794.132	5.884.133	7.803.477	32,6
14	G. Kore Cum.	5.000.889	5.969.945	7.601.262	27,3
15	İsveç	5.600.249	6.072.879	7.558.898	24,5
	Diğer	73.427.288	83.779.540	100.481.349	19,9
	TOPLAM	289.255.998	327.952.085	379.754.655	15,8

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

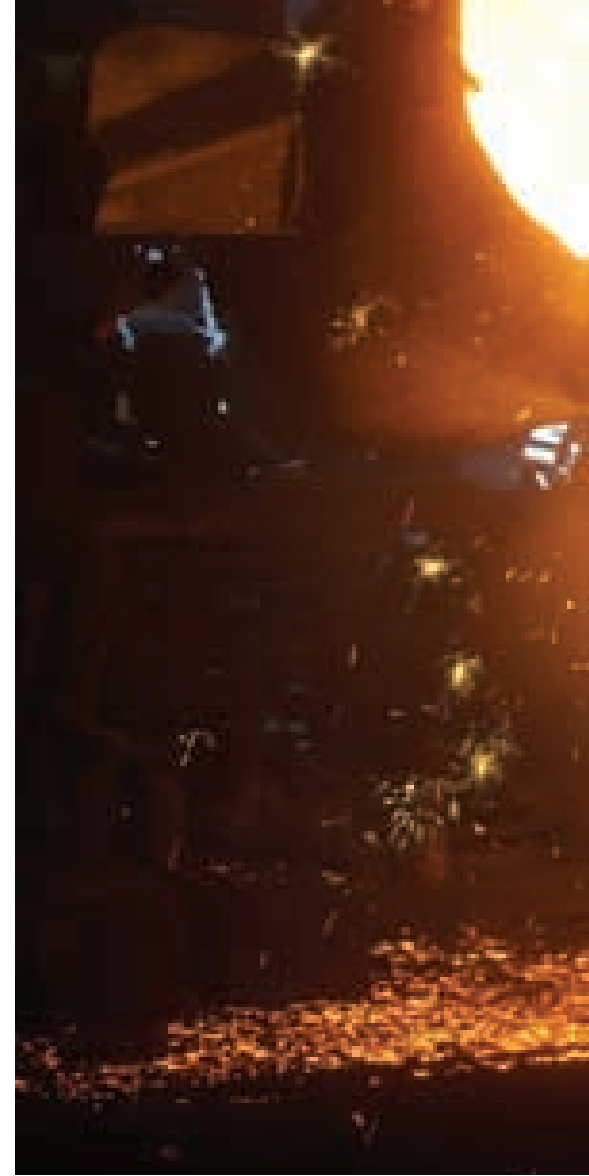
Not: BM verilerinde en fazla 6'lı GTİP bazında veri temin edilebildiğinden, sekizli bazda ifade edilen dökme demirden merkezi ısıtma kazanları ile, 12'li GTİP bazında ifade edilen dövme taslakları dünya dış ticaret verilerine dahil edilememiştir.



ağırlıklı yatırımların yapılması ile ülkemiz döküm sanayine bu konudaki talepler artacaktır. Türk döküm sanayinin rakipleri olan Polonya, Hindistan ve Çin gibi diğer gelişmekte olan ülkeler ile düşük katma değerli ürünlerde rekabet etme yerine, katma değeri daha yüksek

olan ve gelişmiş ülkelerin üretimleri olan ürünlerde payını arttırması gerekmektedir.”

Dal, “Avrupa ülkelerinde döküm üretimi, teknoloji yatırımları ile yapısını değiştirmiş ve çok modern ve hızlı otomasyon teknolojileri ile üretim kapasite-



sini ve verimliliklerini artırarak ülkemizin de rekabet etmek durumunda kaldığı bir yapı ortaya çıkmıştır” diyor. Dal ayrıca, “Avrupalı dökümcüler bilinen şanzıman kutusu, motor, silindir kafası gibi döküm parçaları ile beraber halihazırda pik veya sfero döküm veya çelik saç olarak üretilen parçaları yeni teknolojiler kullanarak alüminyum döküm olarak üretilip pazar paylarını ve katma değerlerini arttırmaya çalışmaktadırlar” diye konuşuyor.

### “SANAYİLEŞME BİRİNCİ HEDEFİMİZ ÖLMALİ”

Genellikle, döküm sektörünün, zorluk ve çevre koşulları nedeniyle AB tarafından terk edilip Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere kaydığına düşünülmesine



## EN FAZLA İTHALAT ARTIŞI HOLLANDA'DA

2007 yılında sektörün ithalatı, bir önceki seneye kıyasla yaklaşık yüzde 15,8 oranında artarak 380 milyar dolar olarak gerçekleşti. Başlıca ithalatçı ülkeler ise ABD, Almanya, İngiltere, Fransa ve İspanya'dır. Söz konusu ülkeler 2007 yılında dünya döküm ve dövme ürünleri ithalatının yüzde 43'ünü gerçekleştirdiler. Türkiye ise, aynı yılda dünya sektör ithalatında 20. sırada yer aldı.

Döküm ve dövme ürünleri ithal eden ilk 15 ülke arasında 2007 yılında en fazla ithalat artışı yüzde 32,6 ile Hollanda'da, yüzde 27,3 ile de G. Kore'de gözlemlendi.

Dünya genelinde otomotiv sanayine yönelik döküm ve dövme ürünlerinin ithalatı toplamdan yüzde 58 pay alırken, makine sanayine yönelik ürünler yüzde 31 pay aldı.

karşın durumun pek de böyle olmadığını savunan Dal, şöyle devam ediyor: "Almanya, verimsiz eski dökümhanelerini kapatmaktadır. Ancak açtığı her yeni dökümhane, kapattığı 10 dökümhanenin tonajını yapmakta ve iş gücü tecrübe ve eğitiminde çok iyi olması nedeniyle, maliyetleri navlun farkı ile birlikte, Türk ürünleriyle başa baş noktaya gelmektedir.

Döküm, diğer üretim metodlarına göre üstünlükleri ve gelişen teknikler ile hem dünya, hem de Türkiye'de uzun yıllar önemini koruyacaktır.

Bu her yıl artan dünya üretim rakamları ile de kendini belirgin şekilde göstermektedir." Ağırlıklı olarak yerli otomobil sanayinin gelişmesine paralel olarak döküm sektörünün de büyümesini sürdüreceğini ifade eden Dal, "Bu büyüme rekabet şansının daha fazla olduğu yoğun işçilik gerektiren döküm parça üretiminde daha fazla olabilir" diyor.

Avrupa'ya demir yolu taşımacılığının mutlaka verimli hale getirilmesi gerektiğini söyleyerek şöyle devam ediyor: "Döküm ürününün ihracatı desteklenmediği takdirde ülkeye yaratacağı katma değer ve istihdama katkısı çok daha yüksek olacaktır Türkiye'de sadece hizmet, ticaret ve bankacılık faaliyetleri ile Türkiye'nin büyüebileceğini düşünüp, üretimi dışlayan yaklaşımlarla sanayimizin temeli durumundaki döküm sektörü arasında önemli fikir uyuşmazlığı bulunmaktadır. Sanayileşme birinci hedefimiz olmalıdır."



### “KATI ATIK TESİSİ EKSİKLİĞİ VAR”

Hisar Çelik Döküm A.Ş. Dökümhane Maden Yöneticisi Ziya Tanyeli sektörün sorunlarını şu sözlerle dile getiriyor: “Kati atık diye tabir ettiğimiz yanmış kalıp kumu atıklarını vereceğimiz ya da bu atıkları değerlendirecek tesis halen Türkiye’de yok. Avrupa Birliği uyum yasalarında yer alan ve Türkçe’ye tercümesi ile iyice dar toleranslara sıkıştırılan atık yasasından dolayı, üretim sırasında oluşan bu atığı değerlendirme sorunu yaşıyoruz ve bu da maliyetimize yük olarak yansıyor ve bize ciddi sıkıntılar yaşatmaktadır.”

Hammadde fiyatlarında 2008 yılında ve daha öncesinde sık sık yaşanan değişimlerin maliyetleri standardize etmeyi engellediğini aktaran Tanyeli, “Bunun sonucunda bazı siparişlerde zararına

üretim noktasına bile gelebiliyoruz” diyor.

Yüksek enerji fiyatlarının (elektrik, petrol, doğalgaz) sektörün belini bükmeye devam ettiğini ifade eden Tanyeli şöyle devam ediyor: “Birçok fabrika enerjinin en pahalı olduğu 17:00 – 22:00 arası üretim yapmamaktadır. Bu yüksek fiyatlar rekabet gücümüzü oldukça kötü etkilemekte ve Uzak Doğu’nun da sektöre girmesiyle rekabet savaşında bizi adeta silahsız bırakmaktadır.”

Tanyeli ayrıca, “İstihdam yükümlülüklerindeki sorunlar da (vergi, SSK primleri vs.) olumsuz etkilemeye devam etmekte, dünya ülkelerinde sektöre gösterilen kolaylık bizde gözden kaçırılmaktadır” diyor.

Tanyeli’nin sektördeki sorunlara çözüm önerileri ise şöyle: “Çevre yasalarında AB’ye uyum yasaları altında uygulanan

kanunlar daha dikkatli çalışılıp ülke gerçekleri göz önüne alınarak sınırlar çizilmelidir. Enerji fiyatlarında acil iyileştirme gerekmektedir. Özellikle elektrik fiyatlarında, elektrik enerjisiyle üretim yapan döküm sektörüne bir takım ayrıcalıklar getirilmelidir. Çin gibi Uzak Doğu ülkelerinde sektöre olan destek örnek alınarak, rekabet gücümüzü arttırıcı tedbirler aranmalıdır. İstihdam kolaylıkları ve yaratacağı istihdama uygun verilecek özel haklar ile emek yoğun olan bu sektörde işsizliğe de çare olabilecek bir büyüme ve gelişim söz konusu olabilir.”

Dünya piyasalarında rekabet edebilecek güce sahip olmanın sektörün gelişimi için ilk şart olduğuna vurgu yapan Tanyeli şöyle devam ediyor: “Uzak Doğu bu işe hızla giriyor ve elindeki ucuz enerji, insan gücü ve devlet desteğiyle rakipsiz

lider konumuna geliyor. Türkiye döküm sektörünün bu rekabet düzeninde yapacağı ya da mücadele edebileceği tek kulvar kalite kulvarı olacaktır. Bu konuda firmalar ellerinden geleni yapıyorlar. Önemli olan devlet güvencesini arkalarında hissetmeleridir. Türkiye'nin sektördeki mevcut bilgi ve tecrübesi yabana atılır gibi değildir. Yılların birikimi ve tecrübesi daha uzun yıllar sektörü canlı tutacaktır, fakat Türkiye'de üretimin ve gelişimin temel prensibi olan ihracat konusunda atılımların artarak devam etmesi mutlaklıktır.”

### “ORTA KADEMELİ YÖNETİCİLERDE EĞİTİM KISITLI”

CMS Jant ve Makina Sanayii A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Berat Ösen döküm ve dövme ürünlerinin öne çıkan sorunlarını şu şekilde açıklıyor: “En önemli sorunlardan biri döküm ve dövme konusunda özellikle orta kademe yöneticilerin, ustabaşların eğitimlerinin çok kısıtlı oluşudur. Yurt dışında ise bu tür elemanlar eğitimi ve bilgili olarak işe başlıyorlar. Çalışan işçilerin işlerini başarılı olarak yapmaları ancak bu orta kademe elemanlarının eğitim ve tecrübelerinin işçiye aktarılması ile olur. Mühendisler üniversiteden mezun olup işe başladıklarında hiç tecrübe sahibi olmadan sadece teorik bilgileri ile işe başlıyorlar. Tecrübe ve bilgilerini işe başladıktan en az iki yıl sonra elde edebiliyorlar. Teknolojiye yatırımın kısıtlı olması da başka bir problemdir. Özellikle küçük ve orta ölçekli dökümhaneler eğitimsiz çalışanların yanında teknolojik yatırım yapacak maddi olanaklara sahip değiller ya da yatırım yapmadan mevcut şartlarla işi götürme eğilimindedirler. Risk almayı tercih etmiyorlar. Bununla birlikte yine aynı seviyedeki işletmeler, global piyasada rekabet etme koşulu olan yönetim ve kalite sistemlerini uygulamıyorlar.

Ayrıca aile firmalarının çoğunlukta olup, profesyonel firmaların azlığı da bu sorunlara eklenebilir.”

Ösen tüm bu sorunlar için çözüm önerilerini ise şöyle özetliyor: “Her şeyin başında eğitim olanakları sağlanarak, orta kademe yöneticilerini ve ustabaşlarını daha donanımlı hale getirmek gerekiyor. Mühendislerimizi sadece teorik ola-



rak değil, pratik donanımla yetiştirmemiz gerekiyor. Bununla birlikte yatırımı teşvik edecek olanakların sağlanarak, yatırımları risk kategorisinden çıkartabilmek gerek diye düşünüyorum. Kalite yönetim sistemleri dünyaya açılmak is-

teyen her firmanın zaten olmazsa olmazı haline almış durumda. Son olarak da aile şirketlerinin gelecek nesillere kalabilmek adına kurumsallaşmanın şart olduğunu anlaması gerektiğini düşünüyorum.”

### KULLANICI SEKTÖRLERE GÖRE TÜRKİYE’NİN DÖKÜM VE DÖVME ÜRÜNLERİ İHRACATINDA İLK 15 ÜLKE (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2005	2006	2007	2008	Değişim (%) (2007-2006)
1	ALMANYA	756.638	943.108	1.450.976	1.483.381	2,2
2	İTALYA	254.066	300.824	420.882	433.812	3,1
3	FRANSA	144.675	170.718	274.206	334.594	22,0
4	İNGİLTERE	156.144	213.207	296.972	300.025	1,0
5	RUSYA FED.	43.101	63.436	112.414	156.851	39,5
6	POLONYA	92.309	109.138	165.626	151.479	-8,5
7	BELÇİKA	52.949	64.906	106.089	124.305	17,2
8	A.B.D.	101.598	112.886	120.320	118.320	-1,7
9	EGE SER. BÖL.	82.825	91.407	115.400	115.960	0,5
10	İSPANYA	46.130	66.543	96.847	99.359	2,6
11	ROMANYA	34.736	45.646	66.807	91.619	37,1
12	İRAN	45.128	41.616	59.688	82.882	38,9
13	HOLLANDA	32.236	38.674	55.808	76.922	37,8
14	MISIR	27.436	31.784	39.091	67.780	73,4
15	AVUSTURYA	23.298	27.310	44.348	51.982	17,2
	DİĞER	700.266	774.839	860.183	1.091.405	26,9
	TOPLAM	2.593.535	3.096.042	4.285.656	4.780.676	11,6

Kaynak: TÜİK



## 56 yıllık başarı öyküsü: Erkunt Sanayi A.Ş.

**ERKUNT SANAYİ A.Ş. 56 YILLIK GEÇMİŞİYLE TÜRKİYE'NİN KÖKLÜ KURULUŞLARINDAN BİRİ. FİRMA, 105 BİN METREKARE ARAZİ ÜZERİNE KURULU, 51 BİN METREKARE KAPALI FABRİKA ALANLARI VE BİN 100 ÇALIŞANI İLE AYNI ÇATI ALTINDA HEM DÖKÜM VE HEM DE İŞLEME YAPABİLME ÖZELLİĞİ OLAN AVRUPA'NIN VE BELKİ DE DÜNYANIN TEK BAĞIMSIZ KURULUŞU.**

**E** NBC-e Business dergisi tarafından yapılan Türkiye'nin dolar bazında "En Hızlı Büyüyen 250 İşletmesi" araştırması Türkiye'nin büyüme rekortmenlerini belirledi. 1998-2007 yılları arasında gösterdikleri performansla Erkunt Sanayi A.Ş. de bu listede 241. sırada yer aldı.

Listedeki şirketlerin ortak özelliği gelip geçici, anlık başarılarıyla değil, on yıllık bir sürede nice badireyi atlatarak en hızlı olmayı başarabilen işletmeler olması. Bu şirketlerin bir başka ortak özelliği ise "Tek hedeflerinin: Her koşulda büyüebilmek" olması. Bu bağlamda temelleri 1953 yılında atılan Erkunt Sanayi A.Ş. Genel Müdürü Tuna Armağan ile konuştuk.

## ÜRETİMİN YÜZDE 80'İ İHRAÇ EDİLİYOR

Erkunt Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Tuna Armağan, 1953 yılında kurulan firmanın önceleri farklı sektörlere parça üretirken, 1961 yılından sonra, Türkiye'de otomotiv sanayinin filizlenmesiyle bu sektöre parça üretmeye başladığını söylüyor. Önce döküm fabrikası olarak kurulan Erkunt'un, kuruluşunun 6. yılında, döküğü parçaları işleyerek teslim etmek üzere gelişmiş işleme tezgahları almaya başladığını aktaran Armağan şöyle devam ediyor: "Bugün Makine Fabrikası olarak isimlendirilen ikinci fabrikanın fikri temelleri bu dönemde atılmıştır. Yani Erkunt, 1959 yılından beri sadece bir döküm fabrikası olmaktan çıkmış ve otomotiv kuruluşlarının doğrudan üretim hattına verebilecekleri yüksek kalitede döküm parçaları üreten bir şirket kimliğine bürünmüştür."

1994 yılındaki krizden sonra ortaya konulan hedefler doğrultusunda, üretimde ihtisaslaşmaya gidildiğini ifade eden Armağan, "Daha çok, motor blokları, silindir kafaları, dişli kutuları gibi ihtisas gerektiren parçaların üretimine geçilmiştir" diyor. Üretimlerinin yüzde 80'ini Avrupa ülkelerine ihraç ettiklerini ve yüzde 65'inin işlenerek satıldığını belirten Armağan, "Erkunt Sanayi A.Ş. yıllardır Türkiye'nin en büyük 500 sanayi firması arasında yer almaktadır" diye konuşuyor.



### Tuna Armağan

Erkunt Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü

*Erkunt'u farklı kılan, motor blokları, silindir kafaları ve çeşitli dişli kutuları gibi zor ve hassas parçaların üretiminde ihtisaslaşması, sıfır hataya yakın üretim yeteneğidir.*

## AVRUPA'NIN EN BÜYÜĞÜ

Armağan, firmanın 105 bin metrekare arazi üzerine kurulu, 51 bin metrekare kapalı fabrika alanları ve bin 100 çalışanı ile aynı çatı altında hem döküm ve hem de işleme yapabilme özelliği olan Avrupa'nın ve belki de dünyanın tek bağımsız kuruluşu olduğunu söylüyor. Sadece son 10 yılda, döküm ve işleme kapasitesinin yükseltilmesi ve kalitenin geliştirilmesi için 55 milyon dolar tutarında yatırım yapıldığını belirten Armağan, "Erkunt'un büyümeye, kaliteye ve personelinin eğitimine yaptığı yatırımlar, yönetimindeki süreklilik, bugün ulaştığı başarının ve ilk 500 sanayi şirketi içinde yer almasının en önemli sebeplerinden bir kaçıdır" diye konuşuyor.

## SADECE DÖKÜM FABRİKASI DEĞİL

Erkunt'un 50 yıl önce, sadece döküm

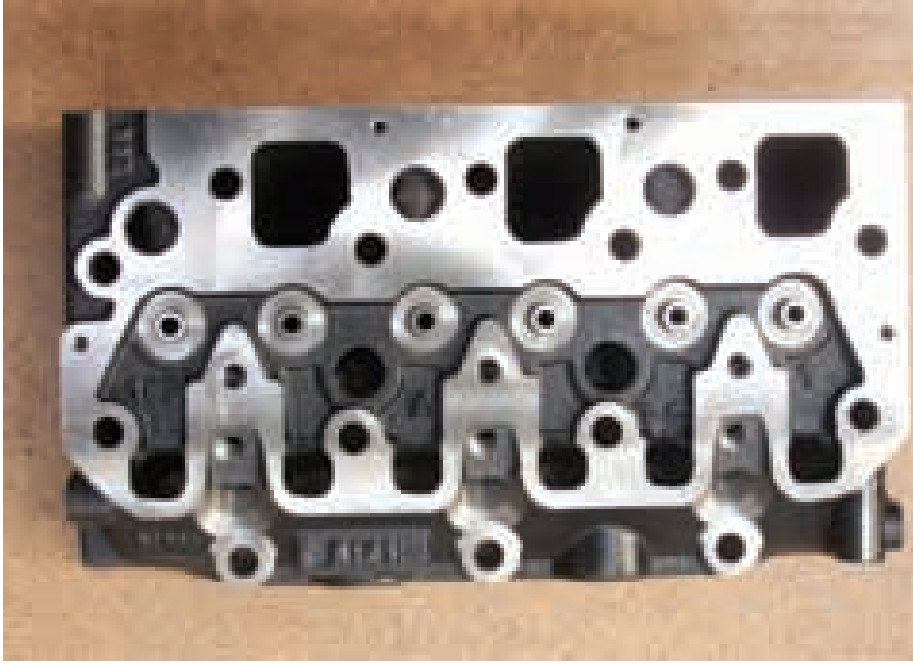
fabrikası olmaktan çıkıp, yapacağı yeni makine yatırımları ile Türkiye ve dünyanın gelişmiş otomotiv firmalarına stratejik iş ortağı olmaya karar verdiğini söyleyen Armağan, o günden beri adımlarını hep bu doğrultuda attığını aktararak şöyle devam ediyor: "Bu önemli özelliğinin yanı sıra, Erkunt'u farklı kılan, motor blokları, silindir kafaları ve çeşitli dişli kutuları gibi zor ve hassas parçaların üretiminde ihtisaslaşması, sıfır hataya yakın üretim yeteneğidir."

Armağan gri ve sfero pik döküm ve işleme yaptıklarını belirterek, "Şu anda üretimini yaptığımız ve uzmanlık konumuz olan blok ve kafalarda montaj yapmaya da başladık. Ayrıca transmisyon kutusu, karter, volan ve volan muhafazası, kampana, hidrolik kaldırıcı üretimi ve işlemesi de yapmaktayız" diyor.

## ÇİN VE HİNDİSTAN'A DA İHRAÇAT YAPIYOR

Erkunt Sanayi A.Ş. Genel Müdürü Tuna Armağan, ağırlıklı olarak ihracat yaptıkları ülkeleri şöyle sıralıyor: "İhracatın büyük kısmını İngiltere, Finlandiya, Almanya, İtalya, İsveç ve Avusturya'ya yapmaktayız. Ayrıca Hindistan, Çin ve ABD 'de yerleşik firmalara da ihracatı-





mız vardır. Erkunt, Same Deutz-Fahr, Lombardini, Hurlimann, Valtra, CNH, Lindner ve Massey Ferguson, Perkins, Deutz, Lister Petter ve Sisu için de çok önemli bir üreticidir. Ayrıca, bu yıl Steyr Motors ile de çalışmaya başlayacağız.”

Teknolojik açıdan da döküm ve işleme sektöründe dış pazarda rekabet edebilecek düzeyde olduklarını aktaran Armağan, “Bu sektörde büyük firmalar arasında yer almaktayız. Döküm, işleme ve montaj yapabilen nadir firmalar arasında yer almaktayız” diyor.

Ürün kalitesini artırmak amacıyla firma bünyesinde gerekli tüm çağdaş metotların uygulanmakta olduğunun altını çizen Armağan, kalite sistemleri, eğitimler, 6 Sigma vb. yöntemleri, tüm çalışanların katılımıyla uyguladıklarını ve bu sayede kalite bilincini sürekli geliştiklerini söylüyor.

## 56 YILDIR YATIRIMA DEVAM

Armağan firma olarak çevre ile ilgili hassasiyetlerini ise şöyle anlatıyor: “Üretimimiz esnasında gerçekleşen ve ya gerçekleşmesi beklenen faaliyetlerin, çevre ve insan sağlığı üzerine etkilerini, çevre mevzuatları, ISO 14001:2004 çevre yönetim sistemi ve OHSAS 18001:2007 iş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemi doğrultusunda değerlendirerek kontrol altında tutmaktayız.”

56 yıldan beri yatırımlarına devam ettiklerini söyleyen Armağan, “Elde kalıplama tekniği ile üretim hayatına başlayan Erkunt, bugün 3 otomatik kalıplama hattı ve yaklaşık 100 adet nümerik kontrollü işleme tezgahı ile üretim yapmak-



tadır” diyor. 27 Haziran 2008 tarihinde, işleme kapasitelerinin artırılması için, Ankara Organize Sanayi Bölgesi genişleme sahası içinde ikinci işleme tesislerinin temelini atıldığını aktaran Armağan, tesisinin yıl sonunda bitirilmesi ve 2009'dan itibaren üretime geçmesinin planlandığını ancak içinde bulunduğumuz ekonomik krizin bu planı erteleme mecburiyeti doğurduğunu söylüyor.

## 2009 KAYIP YIL, HEDEF 2010

Armağan 2008 ihracat rakamlarını ve 2009'den beklentilerini ise şöyle açıklı-

“2008 yılında 20 bin 145 ton ve 43 milyon Euro tutarında ihracat gerçekleştirdik. 2009 yılının ise kayıp bir yıl olacağı belli olmuştur. Hazırlıklarımızı ve çalışmalarımızı 2010 yılına yönelik yapıyoruz.”



yor: "2008 yılında 20 bin 145 ton ve 43 milyon Euro tutarında ihracat gerçekleştirdik. 2009 yılının ise kayıp bir yıl olacağı belli olmuştur. Hazırlıklarımızı ve çalışmalarımızı 2010 yılına yönelik yapıyoruz. Maalesef içinde bulunduğumuz şartlar çok vahimdir. Bu krizden Türkiye'nin tek başına sıyrılması mümkün değildir. Türkiye'nin tekrar çalışabilir olması, ABD ve Avrupa'nın toparlanmasına bağlıdır."

## MODEL ATÖLYESİNDEN FABRİKAYA

1953 yılında model atölyesi olarak ku-

runan Erkunt, 1955'te 11 yeni ortağın katılımı ile "Erkunt Kolektif Şirketi Y.Mühendis Mümin Erkunt ve Ortakları" unvanı ile döküm fabrikası haline geldi.

Bu dönemde ağırlıklı olarak NATO standartlarında atık su boruları üretimi yapan firma, tecrübesi, başarısı ve artan talepler nedeniyle, sermaye ve kapasitesi artışını zorunlu kılmış ve 1961 yılında, anonim şirket statüsünde yeniden yapılandırılır. İlerleyen yıllarda Erkunt, gelişen tüm teknolojileri kullanarak, otomotiv, tarım ve motor sanayi için üretim yapmaya başlar.

## DÜNYA SINIFI ŞİRKET

Bugün, iki döküm ve işleme fabrikası ile gri ve sfero pik üretiminde Türkiye'de lider, dünyada tanınan, 60 bin ton kapasiteli bir kurum haline gelen firma, üretimde verimlilik, kalite ve AR-GE faaliyetlerine önem veren, yatırımlarını ve proses geliştirme aşamalarını 6 Sigma Metodolojisine uygun olarak düzenleyen, Avrupa'nın en büyük döküm fabrikalarından biridir. Erkunt Sanayi A.Ş. Genel Müdürü Tuna Armağan, firma olarak misyonlarını şöyle açıklıyor: "Döküm teknolojisine dayalı, yüksek kalite ve hassasiyet gerektiren her türlü parça, işlenmiş parça ve ara ürünü sektörün değişen ihtiyaçlarını tam karşılayacak şekilde sunarak, sektörün teknik ve çevre standartlarını belirleyecek, sosyal sorumluluklarının bilincinde kurumsal yapısı ile tüm paydaşlarının tatminini sürekli sağlamaktadır."

İleri teknoloji gerektiren ürün segmentinde ihtiyaç duyulacak ham, işlenmiş döküm parça ve komponentleri yüksek karlılıkta üreten dünya sınıfı bir şirket olmanın vizyonları olduğunu aktaran Armağan şöyle devam ediyor: "Döküm teknolojisine dayalı, yüksek kalite ve hassasiyet gerektiren her türlü parça, işlenmiş parça ve ara ürünü sektörün değişen ihtiyaçlarını tam karşılayacak şekilde sunmayı, kalite seviyesini müşteri ve pazar gereksinimlerinin üstüne çıkarmak için beklentileri alıp analiz ederek müşteri memnuniyetini sağlamayı, sürdürülebilir kalkınma ilkesiyle doğal kaynak ve girdilerimizi verimli kullanarak "çevre dostu temiz üretim" yapmayı, faaliyetlerimizden kaynaklanan tüm çevresel etki ve tehlikeleri, meslek hastalıklarını ve iş kazalarını önlemeyi, ulusal ve uluslararası yasal gereklere uymayı, sürekli iyileştirme prensibi ile amaç ve hedefler koyarak "Entegre Yönetim Sistemi" kapsamında tüm süreçlerimizin performansını ölçüp periyodik olarak gözden geçirmeyi, sosyal sorumluluk anlayışımız gereği tüm çalışanlarımızı, tedarikçi ve taşeronlarımızı eğiterek işbirliği ve geri bildirimle dayalı "sürekli gelişime" açık bir kurum kültürü oluşturmaktır."

# BESİAD, yerli imalatı destekliyor

**OTOMOTİV, BEYAZ EŞYA, MOBİLYA, İNŞAAT GİBİ BİRÇOK SEKTÖRÜN YOĞUN OLARAK TALEP ETTİĞİ BAĞLANTI ELEMANLARININ GENELLİKLE YURT DIŞINDAN TEMİN EDİLMEKTE OLDUĞUNU SÖYLEYEN BESİAD BAŞKANI TECDELİOĞLU, “HÂLBUKİ YERLİ FİRMALAR BU ÜRÜNLERİ VE HİZMETİ ZAMANINDA VE SON DERECE KALİTELİ OLARAK VEREBİLECEK YETİDEDİR. BİZ DERNEK OLARAK BUNUN ÖNÜNE GEÇEREK HEM YERLİ İMALATI HEM DE İHRACATI DESTEKLEMeye ÇALIŞIYORUZ” DİYOR.**

**B**ağlantı elemanları toplam iş hacminin 1 milyar Euro olduğu, ihracat miktarının 250 milyon Euro'yu geçtiği bir sektör. Avrupa Birliği'nde uygulanmaya başlanan Çin ürünlerine anti-damping kanununun ardından bu miktarların önümüzdeki aylarda çok daha artacağı tahmin ediliyor. Otomotivden mobilyaya ve inşaatla kadar pek çok farklı sektörde kullanılan bağlantı elemanları Türkiye'de çoğunlukla yurt dışından temin ediliyor. Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş Adamları Derneği (BESİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu, Türkiye'deki yerli firmaların bu ürünleri ve hizmeti zamanında ve kaliteli olarak verebilecek yetide olduğunu belirterek, Besiad olarak amaçlarının yerli üretimi desteklemek ve ihracata teşvik etmek olduğunu söylüyor.

### “HAKSIZ REKABETLE MÜCADELE EDİYORUZ”

Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş Adamları Derneği (BESİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu, derneğin 4 Ekim 2000 yılında özellikle Çin'den gelen mallar nedeniyle oluşan haksız rekabete karşı mücadele edebilmek amacıyla kurulduğunu söylüyor. Tecdelioğlu ayrıca, “Sektörde birlik ve beraberlik oluşturarak mesleki bilgileri ve tecrübeleri kullanarak yaşanan problemlere ortak çözümler bulmak ve sektörün sesi olmak için bir araya geldik” diyor. 10 kurucu üye ile hayata geçen dernek, bu amaçlara uygun olarak kurulduğu günden bugüne kadar özveri ile çalışarak, bugün saygın kuruluşlardan biri haline geldi. Tecdelioğlu BESİAD'ın Türk sanayi açısından önemini ise şöyle açıklıyor: “Otomotiv, beyaz eşya, mobilya, inşaat gibi birçok sektörün yoğun olarak talep ettiği, kullandığı bağlantı elemanları çoğunlukla yurt dışından temin edilmektedir. Hâlbuki yerli firmalar bu ürünleri ve hizmeti zamanında ve son derece kaliteli olarak verebilecek yetidedir. Biz dernek olarak bunun önüne geçerek hem yerli imalatı hem de ihracatı desteklemeye çalışıyoruz. Sektör olarak toplam iş hacminin 1 milyar Euro olduğunu, ihracat miktarının 250 milyon Eu-



### Mustafa Tecdelioğlu

Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş Adamları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

*Sektörde birlik ve beraberlik oluşturarak mesleki bilgileri ve tecrübeleri kullanarak yaşanan problemlere ortak çözümler bulmak ve sektörün sesi olmak için bir araya geldik.*

ro'yu geçtiği ve Avrupa Birliği'nde uygulanmaya başlanan Çin ürünlerine anti-damping kanununun ardından bu miktarın önümüzdeki aylarda çok daha artacağını tahmin ediyoruz.”

### “SEKTÖRÜN YÜZDE 80'İNİ TEMSİL EDİYORUZ”

BESİAD Başkanı Tecdelioğlu, derneğin 75 üyesi ile sektörü yüzde 80 gibi geniş bir oranda temsil etmekte olduğunu söylüyor. Tecdelioğlu ayrıca BESİAD olarak yurtdışından gelen bağlantı elemanlarına gözetim (anti-damping) uygulamasını başlatarak ilk etapta sektörün nefes almasını sağladıklarını aktararak, “Türkiye'de bugüne kadar üretilmeyen, 8.8 ve 10.9 kaliteli ürün üretebilmek için gerekli olan hammaddeyi Türkiye'de yerleşik olan İskenderun Demir Çelik ve Ege Çelik fabrikalarının üretime geçmesi teşvik edilmiş ve sağlanmıştır” diyor. Tecdelioğlu sözlerine şöyle devam ediyor: “Sektörün ihtiyacı olan motivasyon, iletişim ve ataleti yenme gibi eğitimler profesyonel eğitimcilerle ve geniş katılımlarla başarılı bir şekilde sağlanmıştır. 20 sene olan amortisman süresi, 30 Aralık 2008 yılından itibaren 7 sene olmuştur. KOSGEB ile yapılan toplantılar sa-

yesinde üyelerimizin yol haritaları oluşturularak yatırım teşvik ve desteklerinden yararlanmaları sağlanmıştır.”

### “SUBCON FUARINI DESTEKLEDİK”

Yurtdışından gelen yan sanayiciler, kaplamacılar ve tel üreticisi firmalar ile toplantı ve seminerler düzenlenerek bilinçlilik sağladıklarının da altını çizen Tecdelioğlu, “Ülkemizde gerçekleştirilen Subcon Yan Sanayi Fuarı desteklenerek sektör fuarı haline gelmesi sağlanmıştır. Yurtdışında gerçekleştirilen sektör fuarlarına ve bağlantı elemanları makinesi üreten fabrikalara geziler düzenlenmiştir” diyor.

Bugün ise en büyük yatırımın insan olduğunun bilincinde olan derneğin, Millî Eğitim Bakanlığı ile ortak yürütülen bir çalışma ve sosyal sorumluluk çerçevesinde Küçükköy Endüstri Meslek Lisesi'nde Bağlantı Elemanları Dersi verilmesi için birer adet sınıf ve laboratuvar açılması konusunda 18 Ocak 2008 tarihinde bir protokol imzalandığını da sözlerine ekleyen Tecdelioğlu, “2008-2009 öğretim yılında, geleceğin mesleki alt yapısını oluşturacak ilk öğrencilerini kabul edecek olan bölümün sınıf ve laboratuvarı tamamlanmıştır” diye konuşuyor. Tecdelioğlu BESİAD olarak ortaklık yürüttükleri kuruluşları ise şöyle sıralıyor: “OAİB (Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği) ile yapılan çalışmalarda Mesleki Anketler yapılarak CD hazırlanmıştır. Bu çalışmalar için ayrıca OAİB'ye teşekkür ederiz. İMİMİB (İstanbul Maden ve Metal İhracatçıları Birlikleri) ile karşılıklı çalışmalarımız devam etmektedir.”

### “KRİZ BİZİ DE ETKİLEDİ”

BESİAD Başkanı Tecdelioğlu sektör olarak yaşadıkları sıkıntıları ise şöyle sıralıyor: “Dünyayı saran malum kriz yüzünden her sektör gibi bağlantı elemanları sektörü de büyük anlamda zarar görmüştür. İmalatçılara sağlanan kısa vadeli kredilerle yatırım yapmak zor olduğu için orta ve uzun vadeli krediler için kaynak oluşturulmalı ve kredi alımı kolaylaştırılmalı. Hammadde fiyatlarındaki aşırı yükselmeler ve düşüşler ürün fiyatlarına yansdığı için rekabet gücümüzü düşür-

mektedir. Bunun için de önlemler alınmalı.”

Yoğun bir şekilde kalifiye eleman ihtiyacı duyduklarının da altını çizen BESİAD Başkanı Tecdelioğlu, “Cıvata ve bağlantı elemanları üretiminin yoğun olduğu Bayrampaşa, Rami, Küçükköy, Gaziosmanpaşa, Bağcılar, Topkapı ve civarındaki meslek liseleri, meslek yüksek okulları ve eğitim enstitülerinde sektörle ilgili uygulamaların ve derslerin oluşturulması ve bunun sayesinde kalifiye eleman yetiştirilmesi ve bu elemanlara staj ve iş imkanları yaratılması gereklidir” diye konuşuyor.

Tecdelioğlu şöyle devam ediyor: “Kredi, vergi, gümrük, gibi işlemlerde sektöre ilgili bilirkişilerin sağlanması ve bu konuda derneğimiz ve diğer ilgili kuruluşlardan teknik yeterliliğe sahip insanların temin edilmesine yardım edilmesi gere-



kir. Bağlantı elemanları üretiminin temel girdilerinden olan ve makinelerin kanı diyebileceğimiz makine yağlarının özel tüketim vergisi kapsamında çıkarılması çalışmaları. Diğer büyük girdimiz olan LPG, doğalgaz ve elektrik gibi

tüketimi üst düzeylerde olan enerji kaynakları için teşvik planı oluşturulması gerekir.”

Tecdelioğlu haksız rekabete yol açan ithalatın sınırlandırılması ve bu sayede yerli üretimin desteklenmesi için TSE,

Gümrük Müsteşarlığı ve dernek ile ortak çalışmalar yürütülüp, gümrük tarife numaralarının (GTIP) yeniden düzenlenmesi çalışmalarını yürüttüğünü söylüyor.

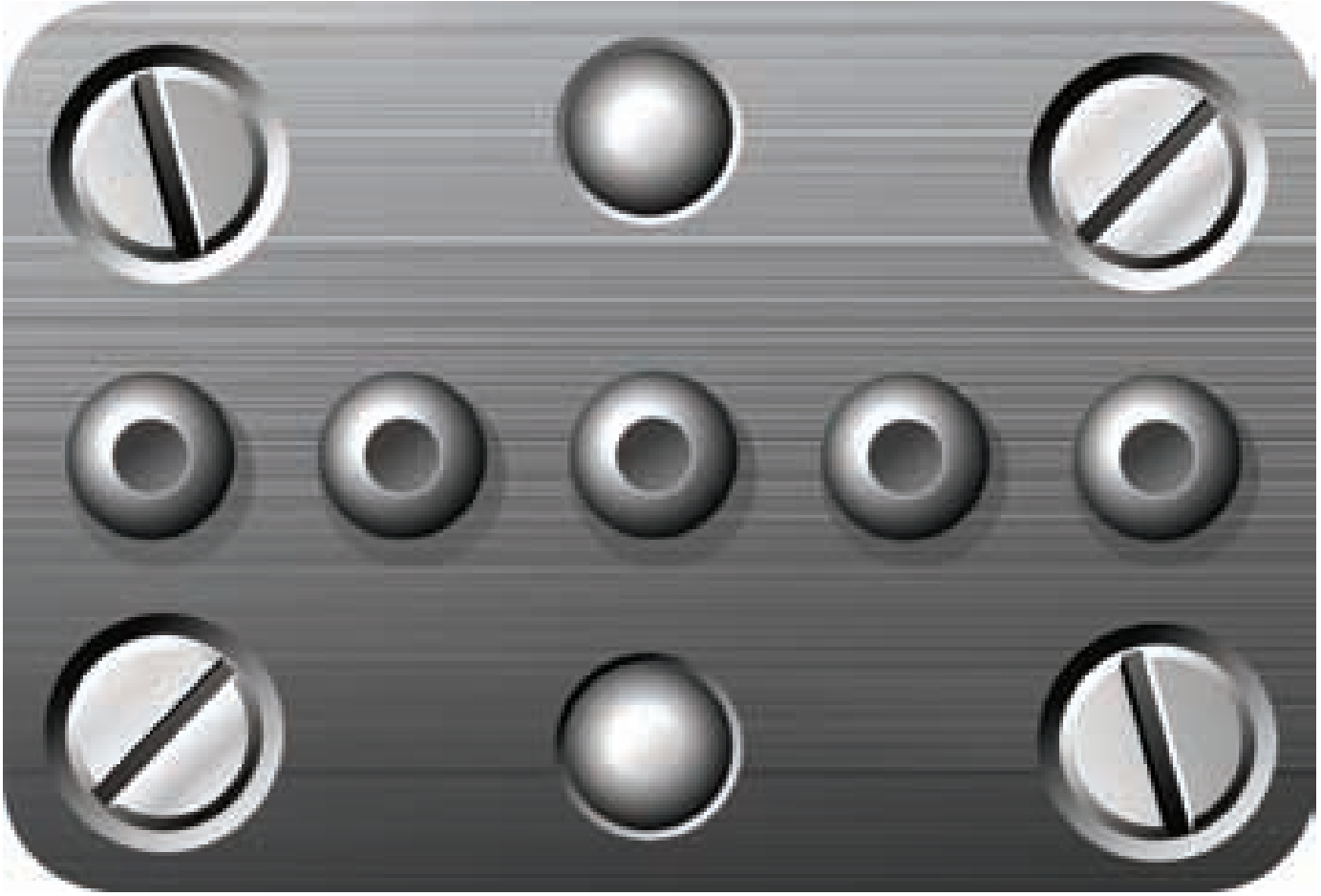
### İHRACATTA YÜZDE 27,7 ARTIŞ

Türkiye'nin son iki yıl içindeki bağlantı elemanları ihracatı incelendiğinde sektör ihracatının 2008 yılında yüzde 27,7 oranında artış göstererek 202 milyon dolar seviyesine geldiği görülebilir. Türkiye'nin 2008 yılındaki sektör ihracatı, ürün bazında incelendiğinde, 47 milyon dolar ile birinci sırada “demir veya çelikten diğer başlı cıvatalar” yer alır. Onu 22 milyon dolar ile “altı köşeli, başlı, demir veya çelikten, çekme direnci mm2.de 800 N'dan fazla olan cıvatalar” ın iz-

lediği görülür. 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” geliyor.

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

“ Dünyayı saran malum kriz yüzünden her sektör gibi bağlantı elemanları sektörü de büyük anlamda zarar görmüştür. İmalatçılara sağlanan kısa vadeli kredilerle yatırım yapmak zor olduğu için orta ve uzun vadeli krediler için kaynak oluşturulmalı ve kredi alımı kolaylaştırılmalı. ”



tarafından, 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 aldı.

### SEKTÖR İTHALATI 389 MİLYON DOLAR

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 ihracatında ikinci sırada yer alan "demir veya çelikten diğer başlı civatalar"ın ithalat değeri ise 44 milyon dolardır. Diğer taraftan, "paslanmaz çelikten başsız civatalar", ithalatında en fazla düşüş gö-

rülen kalem oldu. 2008 yılında bağlantı elemanları sektöründe, 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 mil-



yon 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 olup, onu Fransa takip etti. Söz konusu ülkeler arasında en fazla düşüş yaşanan ülke

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

# TİCARİ FATURA

## TİCARİ FATURA NEDİR?

Ticari fatura, uluslararası ticarete kullanılan en temel belgelerden birisi olup ihracatçı tarafından düzenlenmektedir. Fatura: satılan bir malın niteliği, ölçüsü ile birim satış fiyatını ve toplam bedeli gösteren bir belgedir. Faturaların mümkün olduğunca kapsamlı olmasına, bilgilerin açıkça belirtilmesine ve kısıtlı düzeyde yabancı dil bilgisi olan birisinin dahi anlayabileceği düzeyde anlaşılır ve basit olmasına dikkat edilmelidir.

Ticari Faturalar: Proforma faturaya, siparişe, kontrat veya sözleşmeye istinaden satıcı tarafından düzenlenen mal veya hizmetin satışını gösteren belgelerdir. Ticari fatura, gümrük işlemlerine, döviz transfer ve taahhütlerine esas olarak alınan kesin faturadır.

Proforma faturada belirtilen satış koşullarının alıcı tarafından uygun bulunması durumunda alıcının verdiği sipariş üzerine proforma fatura kesin satış faturasına dönüştürülür. Satış işleminin gerçekleşmesinden sonra düzenlenen faturaya orijinal fatura da denir.

## TİCARİ FATURADA BULUNMASI GEREKEN BİLGİLER NELERDİR?

Ticari faturalar, UCP-600'ün (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) 18. maddesi ile düzenlenmiştir. Ticari faturada bulunması gereken bilgiler şöyledir: "Faturanın tarihi, mal/hizmet cinsi, satıcının ve alıcının isim/unvan adresleri, ödeme şekli, malların menşei, teslim şekli, mal veya hizmetin birim fiyatı, miktarı, tutarı, malların ağırlığı, ebatları, miktarı, sevkiyatın şekli, mallara ilişkin ambalaj özellikleri, numara v.b.detay açıklamalar." Ayrıca belgeyi düzenleyenin imzası bulunması gerekir. UCP- 600'e göre faturaların imza zorunluluğu olmamakla birlikte, ülkemiz yasaları gereği söz konusu belgelerin orijinal imzalı (Elle atıl-

mış/İslak imzalı) olması zorunludur.

Navlun ve sigorta prim tutarları, yükleme ve boşaltma yerleri, ticari faturalarda yer alması gereken önemli noktalar- dır.

CF veya CIF satışta, navlun satıcı tarafından ödenmektedir. Mal ile ilgili satış faturasında, navlun tutarı mal bedeline dahil olarak veya ayrı olarak gösterilebilmektedir. Bu faturaya Navlun Faturası denmektedir.

Akreditif, mal bedeli ile birlikte navlun bedelini de içeriyorsa, konşimento ve diğer sevk belgesi üzerinde "Navlunu ödenmiştir" kaydının bulunması gerekmektedir.

Örnek formda köşeli parantez [ ] içindeki rakamlarla gösterilen alanlar aşağıda açıklanmıştır.

## TİCARİ FATURA HANGİ BİLGİLERİ İÇERİR?

- [1] İhracatçının adresi tam olarak belirtilmelidir.
- [2] İhracatçı ile temasa geçilmesinde faydalı olacak her türlü bilgi mümkün olduğunca detaylı verilmelidir (ihracatçının telefon, faks, telex numaraları, e-mail adresi gibi).
- [3] İhracatçı açısından kimlik referansı olabilecek bilgiler yer almalıdır (vergi numarası gibi).
- [4] Faturanın gönderileceği alıcı adresi açıkça belirtilmelidir. Burada ithalatçının verdiği talimatlara dikkatli bir şekilde uyulması gerekmektedir. Bazen malların ve faturanın gönderilmesi istenen adresler farklı olabilmektedir.
- [5] Malların gönderileceği adres yazılmalıdır.
- [6] Alıcının vergi numarası gibi referans olarak gösterilecek bir bilginin belirtilmesine ihtiyaç olup olmadığı, alıcı-

ya sorulmak suretiyle kontrol edilmelidir.

[7] Alıcıdan ihracatçıya ulaşan siparişin referans numarası tam olarak belirtilmelidir.

[8] Fatura kapsamında yer alan malların miktarı açıkça belirtilmelidir.

[9] Her bir miktara karşılık gelen malların tanımı, kolayca ayırt edilebilecek şekilde belirtilmeli ve bu malların ithalatçı ülkenin gümrük tarifesine uygun şekilde tarife numarası da bu bölümde yer almalıdır.

[10] Her bir malın birim fiyatı, taraflar arasında kabul edilen para birimi cinsinden belirtilmelidir.

[11] Birim fiyat üzerinden malın miktarına göre toplam değer yer almalıdır.

[12] İthalat vergi ve harçlarının hesaplanmasında kullanılmak üzere faturanın toplam değeri FOB (Free on board) olarak gösterilmelidir.

[13] Şayet taşıma giderleri ihracatçı tarafından karşılanıyorsa, nakliye şeklinin ayrıca gösterilmesi gerekmektedir.

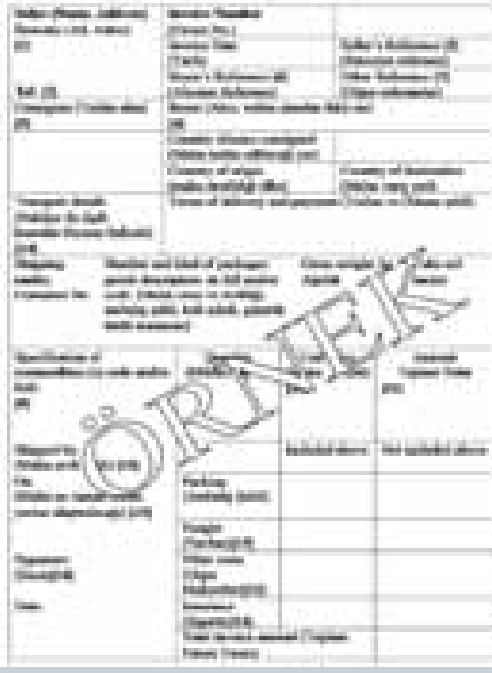
[14] İhracatçı sigorta giderlerini de karşılamakla yükümlü ise, bu da ayrıca gösterilmelidir.

[15] Malın ulaşımını ihracatçı organize ediyorsa, malların ne şekilde teslim yerine ulaştırılacağı belirtilmelidir.

[16] Faturanın orijinal ve kopyaları tek tek imzalanmalıdır.

## KARŞILAŞILAN TEMEL SORUNLAR VE DİKKAT EDİLMESİNDE FAYDA GÖRÜLEN HUSUSLAR

[1] Eğer ihracatçı ile bağlantı kurmaya ilişkin bilgiler tam değilse, gereksiz gecikmeler olabilir. Firmanın fatura formu üzerinde, haberleşme ile ilgili bilgiler bulunuyorsa bu bilgiler



(tel, faks, teleks, vb.) daktilo edilmek veya bir etiket yapıştırmak suretiyle ilave edilmiştir. Firmanın vergi numarası gibi bilgilerinin de fatura üzerinde bulunmasına dikkat edilmelidir.

**[2]** Adresin eksik belirtilmesi halinde belgelerin yerine ulaşması gecikebilir. Aksi belirtilmedikçe fatura, müşterinin malların gönderildiği adresine yollanmalıdır.

**[3]** Teslim yerine ilişkin adres belirtilmez veya yanlış yazılırsa, mal tesliminde gecikme olabilir. Aksi belirtilmedikçe mallar, aynı adrese gönderilmektedir. Sipariş mektubundaki müşteri talimatları bu açıdan dikkatle incelenmelidir.

**[4]** Müşteri tarafından belirtilmesi istenen vergi numarası veya benzeri bilgi faturada yer almamışsa, gecikmeler ve maddi kayıplar doğabilmektedir.

Müşterinin fatura üzerinde özellikle belirtilmesini istediği bilgilerin olup olmadığı kontrol edilmelidir. Bazı ülkelerin, ithalatta alınan vergilerle ilgili düzenlemeleri gereği; ithalatçının vergi numarasının veya başka bir bilginin fatura üzerinde gösterilmesi istenebilmektedir.

**[5]** Müşterinin satın alma referansı (sipariş numarası-order number) gösterilmediği zaman, ödeme çoğunlukla gecikmektedir.

**[6]** Malların miktarı faturada açık bir şekilde belirtilmemişse, ithalatçı ülkede gümrük

memurlarınca veya alıcı tarafından malların kontrolü zor olabilir.

Miktarı belirtirken, fatura neye karşılık geliyorsa ona uygun birimler kullanılmalıdır. Örneğin: 4 düzine yerine 4 kutu yazılmamalıdır.

**[7]** Malların tanımı eksik yapılmışsa, ürünleri birbirinden ayırt etmek zor olabilir. İthalatçı ülkenin gümrük tarife numaralarına uygun şekilde malların pozisyon numaraları belirtilmelidir. Bu, gümrük vergilerinin doğru hesaplanmasında gerekli bir bilgidir.

Mal tanımı tam yapılmalıdır: Örneğin pil ihraç edilecekse, tanımlayıcı özellikler detaylarıyla belirtilmelidir.

"5 volt dry cell batteries type PP7" yerine "PP7 batteries" veya daha da kötüsü "PP7" yazılmamalıdır.

**[8]** Faturada kullanılan para birimi belirtilmemişse, yanlış anlamalar olabilir ve bu da ihracatçı için ekstra maliyetle sonuçlanabilir.

Ayrıca para biriminin açık bir şekilde, hiçbir şüpheye meydan vermeyecek biçimde ifade edilmiş olması da önemlidir. Örneğin sadece "Dolar", "Pound", "Frank" olarak belirtilmemeli, "Avusturya Doları" veya "Amerikan Doları" gibi açık ifadeler olmalıdır.

**[9]** Faturada kapsanan ürünlerin ayrı ayrı değerleri gösterilmemişse, faturanın kontrolü zor olabilir. Bu, aynı zamanda, ithalatçı ülkenin gümrüğünde vergilerin doğru hesaplanmasında ve müşterinin faturayı kontrolünde ve ürünün satış fiyatının belirlenmesinde kolaylık sağlayacak bir bilgidir.

**[10]** FOB değer ayrı olarak gösterilmemişse, ithalatçı ödemesi gerekenden daha fazla ithalat vergisi ödeyebilir.

**[11]** Navlun giderinin neleri kapsadığı belirtilmezse, yanlış anlamalar doğabilir ve bu da ithalatçı için ekstra maliyetlere neden olabilir.

**[12]** Eğer taşıyıcı ve yükleme tarihi belirtilmemişse, konsinye işlemini takip çok güçtür.

**[13]** Eğer her bir orijinal fatura ve nüshası ayrı ayrı imzalanmamışsa ithalatçı ülkenin gümrüğünde fatura, yetkililerce kabul edilmeyebilir. Fatura orijinalinin ve kopyasının ayrı ayrı imzalanmış olduğu kontrol edilmelidir.

## TİCARİ FATURA HAZIRLARKEN İHRACATÇININ KONTROL ETMESİ GEREKEN HUSUSLAR

1. Faturadaki basılı bilgilerin doğruluğunu kontrol ediniz.
2. Alıcının (ithalatçı) adresinin doğruluğundan emin olunuz.
3. Teslim adresi ile fatura adresinin aynı veya ayrı olup olmadığını kontrol ediniz.
4. Faturadaki mal miktarının şüpheye yer bırakmayacak şekilde açık bir biçimde belirtildiğinden emin olunuz.
5. Ürnlere ilişkin açıklamaların, ithalatçı ülkenin kullandığı gümrük tarifesi numarası belirtilerek, ürüne yabancı olan kişiler için bile yeterince anlaşılır biçimde yazılıp yazılmadığını kontrol ediniz.
6. Faturada her bir kalem ürünün fiyatı, hangi ülkenin para biriminin kullanıldığı belirtilmiş mi? Kontrol ediniz.
7. Her bir kalem maldaki toplam değer belirtilmiş mi? Kontrol ediniz.
8. Malların toplam FOB (Güvertede Teslim-Free On Board) fiyatı ve nereden teslim alınacağını belirtilip belirtilmediğini kontrol ediniz.
9. Navlun masrafları fatura fiyatına dahil ise ayrıca gösterilmelidir.
10. Sigorta bedelini fatura üzerinde gösterdiniz mi? Kontrol ediniz.
11. Malların ne şekilde yüklendiğini ve ne zaman yükleneceğini belirttiniz mi? Kontrol ediniz.
12. Firmayı temsile yetkili kişi tarafından, fatura aslı ve kopyaları teker teker imzalandı mı? Kontrol ediniz.
13. Yazım hataları olabileceğini düşünerek son kez gözden geçiriniz.
14. Nakliyeye ilişkin belgelerle birlikte bir adet fatura örneğini de gerekebileceği acil durumlar için saklayınız.



# Hindistan ilgi bekliyor

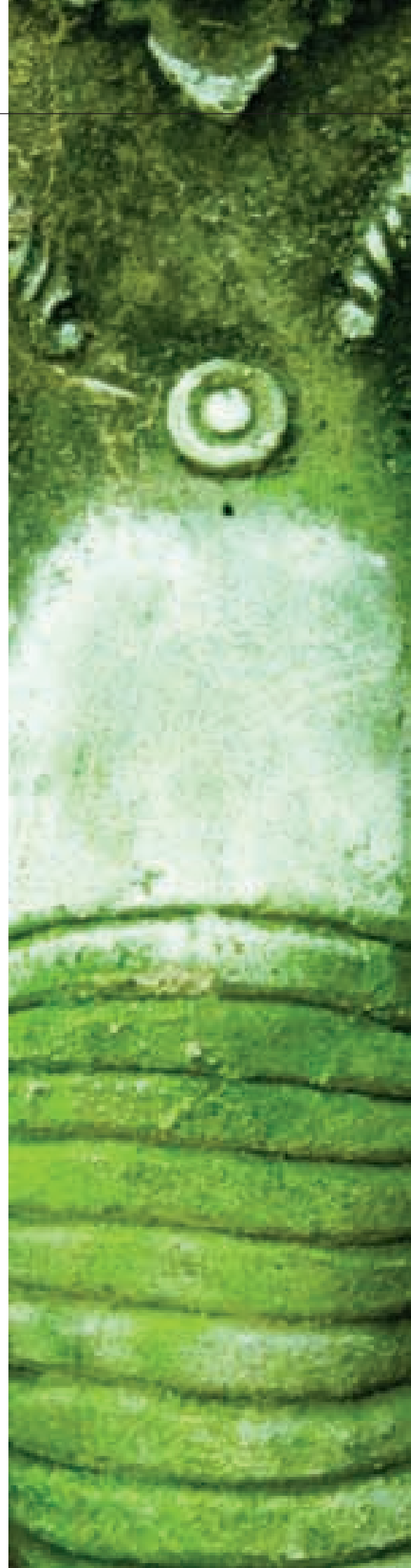
**İSTİKRARLI EKONOMİSİ İLE HER YIL BÜYÜME KAYDEDEN HİNDİSTAN, MAKİNE VE AKSAMLARI PAZARI BAKIMINDAN İHRACATINI ARTIRIRKEN İTHALATINDA DA KAYDA DEĞER BİR ARTIŞLA SEKTÖRÜN İŞTAHINI KABARTIYOR.**

**S**on yıllarda Batı ekonomisinin durağan bir hal alması ile özellikle otomotiv sektöründe marka olmuş şirketleri satın alan Hindistan, Asya'nın mağrur ülkesi olarak bir adım öne çıkmayı başardı. 1 milyarı aşan nüfusu ve 3 milyon kilometrekarenin üzerindeki yüzölçümü ile en büyük ülkelerden biri olan Hindistan, ayrıca dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alıyor. Her geçen gün büyüyen ekonomisi ve son yıllarda yaptığı atılımlarla batının ilgisini çeken ülke, 2005 - 2006 mali yılında yüzde 9,4, 2006 - 2007'de yüzde 9,6 ve 2007-2008 mali yılında da tahminleri aşarak yüzde 9 oranında büyüme kaydetti. Son 3 yılda sürekli olarak yüzde 9 ve üzerinde büyüme gösteren ülke ekonomisinin, dünyada yaşanan mali krizin yarattığı olumsuz etkiye rağmen, 2008 - 2009 mali yılında yüzde 7-7,5 arasında büyüyeceği tahmin ediliyor. Ülke büyüyen sanayisi ile göz doldururken diğer yandan sürekli artan dış talebi ile de ihracatçı ülkeler açısından cazibe merkezi haline geliyor. Türkiye ile arasındaki yakınlık Hindistan'ı özel bir konuma getiriyor.

## GELİŞİMİ HIZLI TAMAMLADI

Asya'nın mağrur ülkesi büyüyor. Teknolojide de önemli atılımlara imza atan Hindistan başarılı ekonomik programı

sayesinde Çin Halk Cumhuriyeti ile birlikte en fazla yabancı sermaye çeken ülkeler arasına girmeyi başardı. 2006-2007 mali döneminde 15,7 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım alan ülke, 2007-2008 döneminde bu değeri 24,5 milyar dolar düzeyine yükseltmeyi başardı. Kümülatif olarak 63,9 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım alan ülkeye, Nisan 2007-Şubat 2008 döneminde en büyük yatırımı Mauritius, Singapur, İngiltere, ABD, Japonya, Hollanda, Almanya, İsveç ve Fransa gerçekleştirdi. Kümülatif bazda doğrudan yabancı yatırımlarının yoğunlaştığı sektörler ise; elektrikli ve elektronik eşya, hizmetler, telekomünikasyon, ulaştırma, enerji, kimyasallar, inşaat, ilaç, gıda sanayi ve çimento oldu. 2007-2008 mali yılında sektörel bazda gelişimi ise; tarım sektöründe yüzde 4,5, madencilikte yüzde 4,7, imalat sanayinde yüzde 8,8, inşaatta yüzde 9,8 ve ticaret-turizm-taşımacılık-iletişim alt sektörlerini kapsayan hizmetler sektöründe yüzde 12 büyüme kaydedildiği görülüyor. Bu dönemde imalat, madencilik ve inşaat sektörleri önceki döneme göre büyüme hızlarını azaltmış fakat tarım sektörü kayda değer bir artış sergilemiştir. 2008-2009 döneminde ise madencilik hariç Hindistan'daki tüm sektörlerin küresel ekonomik krizinde etkisiyle büyüme hızlarının azalacağı tahmin ediliyor.





## BÜROKRASİ AZALTILDI YATIRIM ARTTI

2007-2008 mali yılında Hindistan tarafından gerçekleştirilen ihracat yüzde 29 oranında artış gösterdi. Aynı dönemde ülke 162,9 milyar dolarlık ihracat başarısı yakaladı. İthalat ise, yüzde 35,5 oranında büyüme göstererek, 251,6 milyar dolar seviyesine yükseldi. 2006-2007 döneminde yüzde 68 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 64,8'e düştü. 59,3 milyar dolar olan dış ticaret açığı ise artarak 88,6 milyar dolar oldu. "1997-2002 İhracat-İthalat Politikası"nın olumlu sonuçlarını alan Hindistan dış ticarete serbestlik hareketine devam ederken, ihracatı çeşitli şekillerde teşvik etti. Aynı şekilde 2004 yılının Mayıs ayında iktidara gelen Kongre liderliğindeki yeni hükümet de ihracatı teşvik politikalarını genişleterek sürdürüyor. Bu çerçevede 2004-2009 yılları için Yeni Dış Ticaret Politikaları ilan etti ve meyvelerini toplamaya başladı. Hint hükümetleri Özel Ekonomik Bölgeler sisteminde; kıyı bankacılığı uygulamasını getirdi. Bu sistemle birlikte ticari fiyat riski için vadeli döviz alım satım uygulamasını, kısa dönemli döviz finansmanı uygulamasını hayata geçirdi. İç piyasadan bu bölgele re satılan ürünlerde vergi kolaylığı ve teşvik genişletildi. Buralardaki işlemlerin hızlanması için bürokrasi azaltıldı.



rürlüğe koyuldu. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin verimliliğini ve ihracatta rekabet imkânlarını arttırmak için çeşitli düzenlemeler ile bunların teşvik edilmesinde kolaylıklar sağlandı. Bilişim sektöründe, teknoloji parkları aracılığıyla verilen teşvikler artırıldı ve bürokratik uygulamalar basitleştirildi. Mücevher ve değerli taşların ithalindeki kısıtlama azaltıldı ve belli oranlarda yolcu beraberli taşınabilir değerli taş ve mücevher ihracatına izin verildi.

## HİNDİSTAN MAKİNE AÇLIĞI ÇEKİYOR

Hindistan'ın yaptığı ithalata bakınca ülkenin makine konusunda bir açlık çekti-

latta önemli yer tutan fasılların artış miktarları incelendiğinde, sıralamanın "hava taşıtları, uzay araçları, aksam ve parçaları (yüzde 153,1)", "motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer (yüzde 71,9)", "gübreler (yüzde 71,4)" şeklinde olduğu görülüyor. Hindistan'ın ithalatında en büyük payı alan ülkeler ise sırasıyla; Çin, ABD, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, İran, Almanya, İsviçre, Singapur, Avustralya ve Kuveyt oldu. Hindistan'ın ithalatında önemli paya sahip olan ülkeler arasında en çok ithalat artışı kaydedilenlerin başında ise ABD yer aldı. ABD'yi sırasıyla, Birleşik Arap Emirlikleri (yüzde 55,8) ve Çin (yüzde 55,4) takip etti. 2006-2007 mali döneminde yaklaşık 5,1 milyar dolar değerinde makine ve aksamları ihraç eden Hindistan, 2007-2008 döneminde ihracatını yüzde 33,6 oranında artırarak yaklaşık 6,8 milyar dolara yükseltti. Makine ve aksamları, Hindistan'ın ihracatında 5'inci numarda yer alıyor. Son 5 dönemde ihracatın yaklaşık 3 kat artarak istikrarlı bir şekilde geliştiği görülüyor. 2006-2007 mali döneminde yaklaşık 18,6 milyar dolar olarak kaydedilen makine ve aksamları ithalatı, yüzde 36 artarak 2007-2008 döneminde 25,3 milyar dolara ulaştı. Hindistan'ın fasıl bazında en büyük 3'üncü kalemi olan makine ve aksamları ithalatı, son 5 dönemde sürekli olarak yüzde 30 oranının üzerinde büyüyerek 3 kattan fazla arttı. Son 5 mali dönemde, 84'üncü fasıl itibarıyla makine ve aksamları kaleminde dış ticaret hacmi ve dış ticaret açığının sürekli büyümesi, ülkenin yatırımlara ve sanayi-

"Hindistan'ın yaptığı ithalata bakınca ülkenin makine konusunda bir açlık çektiği görülüyor. 2007-2008 mali döneminde Hindistan'ın ithalatında başlıca ürünler sırasıyla; "Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar", "inciler, kıymetli taş ve metal mamulleri", "makine ve cihazlar", "elektrikli makine ve cihazlar", "hava taşıtları", "demir ve çelik" oldu."

Bazı ürünlerin ihracatının sadece ilgili kamu kuruluşunca yapılmasına izin veriliyordu. Tarımsal ürünlerin ihracatında uygulanan kısıtlamalar kaldırıldı. Ülke çapında 32 yeni özel tarımsal bölge kurulması kararlaştırıldı. Tarımsal ürünlerde navlun teşviki getirildi. Çiftçilere ucuz kredi ve ilave ihracat teşvikleri yü-

ği görülüyor. 2007-2008 mali döneminde Hindistan'ın ithalatında başlıca ürünler sırasıyla; "Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar", "inciler, kıymetli taş ve metal mamulleri", "makine ve cihazlar", "elektrikli makine ve cihazlar", "hava taşıtları", "demir ve çelik" oldu. Aynı dönemde itha-

## HİNDİSTAN'A GENEL İHRACATIMIZ (2008 YILI DEĞERLERİNE GÖRE SIRALI)

SIRA	G.T.İ.P. TANIMI	2007 \$	2008 \$	% Değişim
1	GÜBRELER	9.445.050	71.488.544	656,9
2	MAKİNE VE AKSAMLARI	62.209.797	68.365.149	9,9
3	DEMİR VE ÇELİK	39.217.441	63.232.663	61,2
4	BAKIR VE BAKIRDAN EŞYA	3.473.391	36.840.498	960,6
5	METAL CEVHERLERİ, CÜRUF VE KÜL	28.872.978	34.922.756	21,0
6	ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	14.886.001	30.059.831	101,9
7	TUZ, KÜKÜRT, TOPRAK VE TAŞLAR, ALÇILAR VE ÇİMENTO	16.925.139	29.880.889	76,5
8	MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR, BİSİKLET, MOTOSİKLET VE DİĞER	3.475.118	26.935.066	675,1
9	YAĞLI TOHUM VE MEYVALAR, SANAYİ BİTKİLERİ, SAMAN, HAYVAN YEMİ	25.747.461	25.326.730	-1,6
10	PAMUK	16.446.441	22.529.859	37,0
11	İNCİLER, KIYMETLİ TAŞ VE METAL MAMULLERİ, MADENİ PARALAR	12.744.906	19.488.131	52,9
12	İNORGANİK KİMYASAL MÜSTAHSALLAR, ORGANİK, İNORGANİK BİLEŞİKLER	13.913.075	17.797.695	27,9
13	ORGANİK KİMYASAL MÜSTAHSALLAR	11.624.145	12.567.897	8,1
14	PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA	6.483.266	8.210.234	26,6
15	DEMİR VEYA ÇELİKTEN EŞYA	10.121.625	6.585.315	-34,9
16	ALUMİNYUM VE ALUMİNYUM EŞYA	7.776.182	5.789.564	-25,5
17	TAŞ, ALÇI, ÇİMENTO, AMYANT, MİKA VB MADDELERDEN EŞYA	3.068.530	5.511.404	79,6
18	KAUÇUK VE KAUÇUKTAN EŞYA	1.749.431	4.343.237	148,3
19	YÜN, KIL, AT KILI; BUNLARIN İPLİK VE DOKUMALARI	7.813.076	4.309.769	-44,8
20	MUHTELİF KİMYASAL MADDELER	2.306.486	3.614.689	56,7
	DİĞER	49.929.228	44.903.657	-10,1
	TOPLAM	348.228.767	542.703.577	55,8

Kaynak: TÜİK verileri

leşmeye devam ettiğini ancak bu büyümenin daha çok ithalat ile ikame edildiğini gösteriyor.

### TÜRKİYE MAKİNE İHRACATI ARTIŞINDA İLK SIRALARDA

Hindistan'ın makine ve aksamları sektörünün geçtiğimiz 2 yıllık mali dönem ihracatında değer bazında en büyük kalemlerin sırasıyla "içten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları (613,7 milyon dolar)", "muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü, termostatik valf dahil (543,1 milyon dolar)" ve "hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör (387,6 milyon dolar)" olduğu görülüyor.

Değer bazında ilk 20 pozisyon arasında, artış oranına göre inceleme yapıldığında, ilk sırada "elektrik konnektörleri, izolatörler, bobinler ve diğer elektrik aksamaları hariç makine parçaları (yüzde 137,3)", ikinci sırada "8474-toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme vb. için makineler (yüzde 109,1)" pozisyon-

larının olduğu ve bunları "yardımcı tektil makine, cihazları ve aksam-parçalar (yüzde 75,7) kaleminin takip ediyor. 2007-2008 mali döneminde, Hindistan'ın makine ve aksamları ihracatında en büyük payı alan ülkeler sırasıyla Amerika (1.049,5 milyon dolar), Birleşik Arap Emirlikleri (451,8 milyon dolar) ve Almanya (428,6 milyon dolar) oldu. Aynı dönemde Hindistan'ın makine ve aksamları ihracatında değer bazında ilk 20 ülke arasında, artışa göre sırasıyla Malezya (yüzde 95,6), Brezilya (yüzde 94,3) ve Türkiye (yüzde 85,6) ilk sıralarda yer aldı.

### TÜRKİYE-HİNDİSTAN TİCARETİ BÜYÜYOR

2008 yılında Türkiye'nin Hindistan'a gerçekleştirdiği genel ihracat yüzde 55,8 oranında arttı. 543 milyon dolara ulaşan ihracat değerinden aynı yıl en büyük payı alan kalemler ise sırasıyla; "gübreler", "makine ve aksamları" ile "demir ve çelik" oldu. 2008 yılında değer bazın-

da ilk 20 fasıl arasında en büyük artış ise sırasıyla; "bakır ve bakırdan eşya (yüzde 960,6)", "motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer (yüzde 675,1) ve "gübreler (yüzde 656,9) kalemlerinde yaşandı. 2008 yılında Türkiye'nin Hindistan'a gerçekleştirdiği genel ihracatın artış oranının (yüzde 55,8), toplam ihracatın artış oranının (yüzde 23) iki katından fazla olması dikkat çekiyor. Aynı yıl genel ihracatın içinde yüzde 0,41 pay alan Hindistan, ülke sıralamasında ise 47'nci konumda yer aldı. 2008 yılında Hindistan'dan genel ithalat yüzde 6,9 oranında arttı ve 2.458 milyon dolara yükseldi. Aynı dönem ithalatında en büyük payı alan kalemler sırasıyla; "organik kimyasal müstahsallar", "pamuk" ile "sentetik ve suni devamsız lifler" oldu. 2008 yılında değer bazında ilk 20 fasıl arasında en büyük artış ise sırasıyla; "inorganik kimyasal müstahsallar, organik, inorganik bileşikler (yüzde 790,4)", "yağlı tohum ve meyvalar, sanayi bitkileri, saman, hayvan yemi (yüzde

**FASIL İTİBARIYLA HİNDİSTAN'IN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDA İLK 20 POZİSYON (2007-2008 DEĞERİNE GÖRE SIRALI)**

SIRA	G.T.İ.P. TANIMI	2006-07 (milyon \$)	2007-08 (milyon \$)	Değişim (%)
1	OTOMATİK BILGI İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	2.662,81	3.045,46	14,4
2	YAZI, HESAP, MUHASEBE, BILGI İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	1.377,20	1.355,49	-1,6
3	TOPRAK, MADEN, CEVHERİ TASIMA, AYIRMA, SEÇME VB. İS MAKİNELERİ	285,37	1.248,97	337,7
4	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	476,66	1.123,59	135,7
5	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	852,15	1.081,20	26,9
6	AGIR İS MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	635,45	937,28	47,5
7	MATBAACILIGA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	395,85	856,29	116,3
8	TRANSMİSYON MILLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DISLİLER, ÇARKLAR	562,69	828,25	47,2
9	MUSLUKÇU, BORUCU ESYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	422,20	691,70	63,8
10	LİFLERİ HAZIRLAYAN, İPLİK ÜRETEN-HAZIRLAYAN MAKİNELER	841,11	653,29	-22,3
11	SİVİLAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	453,11	596,67	31,7
12	DİZEL, YARI DİZEL MOTORLAR (HAVA BASINCI İLE ATEŞLENEN, PİSTONLU)	348,31	547,55	57,2
13	HER NEVİ RULMANLAR	424,12	533,14	25,7
14	İSİ DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMELİK İÇİN CİHAZLAR	293,22	521,24	77,8
15	METALLERİ DÖVME, İŞLEME, KESME, SATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	275,63	517,90	87,9
16	İÇTEN YANMALI, PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI	314,99	485,48	54,1
17	TOPRAK, TAS, METAL CEVHERİ VB. AVIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	264,68	481,56	81,9
18	SANTRİFÜJLE ÇALISAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	342,96	460,79	34,4
19	GEMİ VİNÇLERİ, MAÇUNALAR, HALATLI VİNÇLER, DÖNER KÖPRÜLER	265,87	455,72	71,4
20	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ, İSİ, NEM DEĞİŞTİRME TERTİBATLI	282,31	451,90	60,1
	DİĞER	6.822,94	8.426,09	23,5
	TOPLAM	18.599	25.299	36,0

Kaynak: Ministry of Commerce and Industry

104,5) ve "örme giyim eşyası ve aksesuarları (yüzde 87,7) kalemlerinde kaydedildi. 2008 yılında Hindistan'ın Türkiye'ye gerçekleştirdiği genel ihracatın artış oranının (yüzde 6,9), toplam ithala-

tımızın artış oranının (yüzde 18,8) iki katından da az olduğu gözlenmiştir. Aynı yıl genel ithalatımız içinde yüzde 1,22 pay alan Hindistan, ülke sıralamasında ise 19'uncu konumda yer aldı.

**HİNDİSTAN'A İHRACATIMIZIN ARTIŞ HIZI İTHALATA GÖRE 8 KAT ARTTI**

Hindistan ile Türkiye'nin genel ihracatındaki artış hızı, aynı ülkeden ithalatın artış hızından 8 kat fazla gerçekleşti. Dış ticaret açığı azaldı fakat 2007 yılında yüzde 15 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı ancak yüzde 22 seviyelerine yükselebildi. Ancak, ithal edilen malların hammadde ve ara malı ağırlıklı olduğu göz önüne alınarak bu rakamlara bakınca Türkiye'nin oldukça büyük bir ticaret açığı verdiği görülüyor. 2007-2008 mali yılında Hindistan'ın genel ithalatı içinde yüzde 10 pay alan makine ve aksamları, genel ithalat artışına paralel bir seyir izledi ve yüzde 36 artarak 25,3 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. 84'üncü fasıl itibarıyla, 2007 yılında, Hindistan'a 62,2 milyon dolar değerinde makine ve aksamları ihraç eden Türkiye, 2008 yılında bu rakamı yüzde 9,9 oranında artırarak 68,4 milyona yükseltmiş ancak, bu artış oranı, Hindis-



## FASIL İTİBARIYLA HİNDİSTAN'IN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDA İLK 20 ÜLKE (2007-2008 DEĞERİNE GÖRE SIRALI)

SIRA	ÜLKE	2006-07 (milyon \$)	2007-08 (milyon \$)	Değişim (%)
1	Ç.H.C.	3.247,10	4.824,36	48,6
2	ALMANYA	3.078,48	3.628,35	17,9
3	A.B.D.	1.892,78	2.384,64	26,0
4	JAPONYA	1.486,89	2.180,65	46,7
5	İTALYA	1.127,36	1.960,54	73,9
6	SİNGAPUR	1.229,05	1.622,56	32,0
7	G.KORE	891,54	1.183,60	32,8
8	İNGİLTERE	674,99	966,54	43,2
9	MALEZYA	675,27	851,90	26,2
10	İSVİÇRE	596,39	612,66	2,7
11	FRANSA	415,95	535,94	28,8
12	TAYLAND	360,52	504,68	40,0
13	TAYVAN	385,63	439,75	14,0
14	İSVEÇ	257,83	354,47	37,5
15	NORVEÇ	54,05	290,42	437,3
16	BELÇİKA	158,14	266,23	68,4
17	HOLLANDA	173,74	227,54	31,0
18	İSPANYA	104,83	204,58	95,2
19	HONG KONG	177,69	192,74	8,5
20	B.A.E.	92,32	186,56	102,1
	<b>DiĞER ÜLKELER</b>	<b>1.519,08</b>	<b>1.880,85</b>	<b>23,8</b>
	<b>TOPLAM</b>	<b>18.599</b>	<b>25.299</b>	<b>36,0</b>

Kaynak: Ministry of Commerce and Industry

tan'ın toplam makine ithalatının 2007-2008 yılında gösterdiği artış oranına göre düşük kaldı. Diğer taraftan, Hindistan'a gerçekleştirilen makine ve aksamları ihracatının artış oranı, aynı ülkeden gerçekleştirilen ithalatın artış oranından yaklaşık 4 kat fazla kaydedildi. Türkiye'nin ihracatı ithalatı karşılama oranı da yüzde 59' dan yüzde 63'e yükseldiği görülüyor.

### TÜRK FİRMALARI HİNDİSTAN'A YAKINLAŞMALI

Hindistan'a ihracatımızın istenilen seviyeye yükselmesi için, Türk firmaları Hindistan pazarına yeterince ilgi göstermeli ve bu ülkenin gelir düzeyini düşük olarak algılamamalı. Hindistan'ın her bölgesini benzer tüketim alışkanlıkları gösteren, homojen bir pazar olarak de-

ğerlendirmek yanlış. Ülkede, çeşitli kaynaklarda 200-300 milyon arasında gösterilen, Batı seviyesinde tüketim düzeyine sahip kuvvetli bir orta sınıf bulunuyor. Türk firmalarının sadece bu kesime hitap etmesi bile son derece sıkı bir çalışma gerektiriyor. Türk firmaları bu ülke ile çalışırken güvenilir ve pazara erişimi yüksek yerel ortaklar ile hareket ederek başarı şanslarını artırmalı. Özellikle 2006-2007 malî yılında doğrudan yabancı yatırımlar tutarının 15,7 milyar dolar olması, kriz dönemine rağmen, 2007-2008 malî yılında, doğrudan yabancı sermaye girişinin 24,6 milyar Amerikan Dolarına ulaşması ve bunun yüzde 80'inin komple yeni yatırım olması ülkenin geleceğine yönelik ciddi bir göstergesi niteliğinde. Hindistan miktar kısıtlaması bazındaki korumacılığı kaldırdı. Lisans, izin, yetkili kuruluş çerçevesinde bazı ürünlerin ithalatı/ihracatı belli kurum ve kişilere bırakılabilir. Gümrük vergilerinden en önemlisi olan temel vergiyi (basic duty) kademeli olarak birçok üründe indirmesine karşın, toplam gümrük maliyeti açısından oldukça yüksek bir korumacılık yapıyor. Türkiye ile Hindistan arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması yapılmasına ilişkin çalışmalara başlandı. Hindistan ile Türkiye arasında STA görüşmelerine başlanması ve sonuçlandırılması halinde, Türkiye'nin ihrac ürünleri açısından önemli bir engeli teşkil eden tarifeler konusunda belirli bir açılım sağlanacak ve bu durum da, Türkiye'nin ihrac ürünlerine, Hindistan pazarına çeşitlilik sunması şartıyla daha avantajlı giriş sağlayacak.

## MALİ DÖNEMLERE GÖRE HİNDİSTAN'IN DIŞ TİCARETİ(MİLYON \$)

Mali Yıl	İhracat	İthalat	Diş Ticaret Dengesi	İhr./İth.	İhr. Değ (%)	İth. Değ. (%)
2002-03	52.719	61.412	-8.693	85,8	20,3	19,4
2003-04	63.843	78.149	-14.306	81,7	21,1	27,3
2004-05	83.536	111.517	-27.981	74,9	30,8	42,7
2005-06	103.091	149.166	-46.075	69,1	23,4	33,8
2006-07	126.263	185.604	-59.341	68,0	22,5	24,4
2007-08	162.984	251.562	-88.578	64,8	29,1	35,5

Kaynak: Ministry of Commerce and Industry  
(malî yıl; 1 Nisan'da başlamakta ve ertesi takvim yılının 31 Mart günü sona ermektedir)

# Küresel belirsizlik çağında risk zekânınızı geliştirin

**ÇOK SAYIDA RİSK BİZE HER YANDAN SALDIRIYOR. PİYASALARDAKİ İSTİKRARSIZLIK VE DÖVİZ KURU KRİZLERİ, TEHLİKELİ ATIKLAR VE ENDÜSTRİYEL KAZALAR, YÜKSEK VERGİLERE TABİ ENERJİ ŞEBEKELERİ, YAKIT AÇIĞI, GLOBAL SALGINLAR, SAVAŞLAR VE BUNUN GİBİ BİNLERCE RİSK. BU ÇOK SAYIDAKİ TEHDİDE İŞ DÜNYASININ ÖNCEDEN TEDBİR ALABİLMESİ İÇİN RİSK ZEKÂLARINI GELİŞTİRMESİ GEREKİYOR. DELOITTE'UN RİSK ZEKASI SERİSİNİ YAYINLIYORUZ.**



**B**ireyler olarak kaygı seliyle başa çıkma şeklimiz, biz ve Tanrılarımız, psikologlarımız ve sevdiklerimiz arasındaki özel bir meseledir. Ama iş dünyası bireyleri olarak riski algılama, ele alma ve yönetme şeklimiz şansa veya kadere bırakılmamalıdır. Bunun nedeni son derece basit: kaybedilecek çok fazla şey var.

Olası bir kuş gribi salgınıyla ilgili bilgiler haberlerde 2006 yılında sıkça yer aldı. Dünya Bankası, o zaman, H5N1 virüsünün insanlar arasında yayılmasının, küresel ekonomiye Amerika gayri safi yurtiçi hâsılanın yüzde 3,1'ine (yaklaşık 1,25 trilyon USD doları) mal olacağını tahmin etmişti. Bankanın Gelişme Ekonomik Beklentileri Grubu tarafından hazırlanan bu "korkunç durum" senaryosu, yüzde birlik bir ölüm oranına dayalı olup, bu da tahminen 70 milyon insanın virüs nedeniyle hayatını yitirmesi



anlamına gelmekteydi. Bu senaryo bildiğimiz gibi gerçekleşmedi fakat böyle olası bir felaketin bireysel, sosyal ve finansal etkileri yıkıcı olacaktır.

Tarih bize önümüzdeki bir kaç yıl veya bir kaç on yıl içerisinde, büyük tahribat yaratacak olayların gerçekleşeceğini ve hazırlıksız yakalanan şirketlerin sıkıntıları yaşayacağını göstermiştir. Küresel belirsizlikler çağında, kesin olan tek şey iyi şirketlerin başına kötü şeyler geleceğidir.

Örnek olarak, dünyadaki yakıt teslimatları savaş, terörizm veya doğal felaketler

nedeniyle kesilirse, bu durumun şirketiniz üzerindeki etkilerini bir düşünün. ABD'nin Stratejik Yakıt Rezervinde sadece 59 günlük stok olduğu düşünüldüğünde, bu örnek görüldüğü kadar uzak bir ihtimal değildir veya önemli envanter kalemlerinin deniz aşırı ülkelerden sevkiyatını durduran uzun süreli bir işçi grevi olduğunu düşünün. Şirketinizin sunucularını veya telekomünikasyon sistemlerini uzun süre çalışmaz hale getiren bir bilgisayar virüsü olduğunu hayal edin.

Neyse ki, iş dünyasında kaçınılmaz olarak yaşanacak olası felaket senaryolarının doğuracağı iş kesintilerini anlayan ve buna kendisini hazırlayan şirketler, devekuşuna benzer bir yaklaşım benimseyenlere kıyasla olası felaket senaryolarından daha iyi bir durumda sınırlanacaktır.

Herhangi bir felaket senaryosu gerçekleşebilir veya gerçekleşmez ama söz konusu olay Risk Zekâsına Sahip kurumlara, iş dünyasında yaşanacak büyük ve güçlü iş kesintilerinden kaynaklanan sorunlarla uğraşma motivasyonu ve fırsatı sağlamaktadır.

Uygun olarak hareket edilebilecek bir temel sağlamanın yanı sıra, felaket senaryoları tahminleri kişiye risk ile ilgili bakış açısını genişletme fırsatı da sağlar. Herkesin birbirine bağlı olduğu bir dünyada, dar görüşlü bir yaklaşım artık yeterli olmamaktadır.

Bugün, iş dünyasında yaşanacak bir karışıklığın olası etkileri sizin sınırlarınızı aşip, yukarı yönde tedarik zincirinizi ve aşağı yönde de müşterilerinizi etkiler. İş ortaklarınıza yönelik tehditler size de yönelik tehditlerdir veya size yönelik tehditler iş ortaklarınıza da yönelik tehditlerdir.

Buna ek olarak, şirketlerin geleneksel iş sürekliliği planlarının ötesinde bir düşünme biçimi benimsemeleri gerekmektedir. Artık "Verileri depolamak için tesis dışında bir yerim var mı" veya "Üretimi başka bir tesise kaydırabilir miyim?" sorularını sormak yeterli değildir. Şirketlerin birçok tesisin çalışamaz hale gelmesi veya insanların hastalık, emir/ferman veya enerji krizi nedeniyle uzun süre işe gelememesi durumunda neler olacağını da düşünmeleri gerekir.

Bir olay gerçekleşmeden önce darbeye karşı dayanıklılıklarını arttırmak için adım atan şirketler daha kolay ve daha çabuk ayağa kalkacak ve pazarda rekabet avantajı elde edecektir. Daha da önemlisi, bizim kritik altyapımızı oluşturan şirketlerin finans, enerji, kamu hizmetleri, inşaat ve benzeri dirençliliği sadece şirkete avantaj sağlamakla kalmaz, kamu yararı için de paha biçilmez bir değere sahip olur.

## KURUMSAL ETKİ ANALİZİ YAPIN

Sonsuz sayıda olay, işlerinizi sınırlı sayıda farklılık gösteren şekillerde etkileyebilir. Aklınızı kurcalayan olası olay analizlerini bir kenara bırakın; bunun yerine bu olayların etkileriyle kurumsal sonuçları üzerine odaklanın.

Kendinize şu soruyu sorun: Şirketim, kredi notunun düşürülmesine, paydaşlarımızın ürünlerimizi boykot etmesine, önemli tesislerin uzun süreli kullanılmamasına ve yoğun bir itibar krizine dayanılmasını sağlayacak esnekliğe sahip mi? Neredeyse sınırsız sayıda olası olumsuz senaryo vardır. İş etki analizi bu sorunu ele alır: Her olumsuz olayı veya olayları önceden görebilmek için şirketinizin üstesinden gelmesi gerekebilecek çok fazla sayıda değişken vardır. Bazı olası etkiler nelerdir? Biz bu etkilerden üç kısma ayırabiliriz: İnsanlar, tedarik zinciri ve finans.

## İNSANLAR

Bir hastalık salgınının ayırt edici özelliklerinden biri de insanlar üzerindeki büyük etkisidir. İş dünyasında yaşanacak diğer birçok iş kesintisi türünde büyük mülk ve altyapı kayıpları görülür. Bu noktada söz konusu olan terörizm ve fırtınalardır. Öte yandan, salgınlar (doğal yollarla ortaya çıkan veya biyolojik terör) öncelikle beşeri sermayeyi etkiler. Örnek olarak şirketler üst düzey yönetimden işçilere kadar, tüm kurum içerisinde üst düzey bir çalışan eksikliği sorunu yaşayabilirler. İnsanlar sadece kendileri hasta oldukları için değil, belki de korkudan, diğer aile üyelerine bakmak için, hükümet kararları veya ulaşım sorunları nedeniyle işe gelemeyebilir veya gelmek istemeyebilir ve evlerinde kalabilirler. Risk Zekâsına Sahip şirketler, çalışanların uzun süre işe gelemedi-





ği durumlarda iş sürekliliği sağlayacak şekilde işin uzaktan yapılabilmesine olanak verecek acil durum planları oluşturacaktır.

### TEDARİK ZİNCİRİ

Şirketinizin tedarik zinciri de savunmasız olabilir. Yaşanabilecek çeşitli karışıklıklar ham maddelerin tedarik edilmesini güçleştirebilir. Bu durumun üretim, envanter ve dağıtım üzerindeki olumsuz etkileri çığ gibi büyüyebilir. Tedarikçiler ve kaynaklara olan büyük bağımlılık nedeniyle, bu ilişkileri yapılandırıp izlerken uyanık ve tetikte olunması gerekir. Aslına bakılırsa, en önemli tedarikçilerinizi iş kesintilerine hazırlık konusunda ihtiyatlı olmaya zorlamazsanız, yaşanacak kaçınılmaz yokluklar düşünüldüğünde, şirketiniz içerisinde önceden yapılan tüm iş kesintilerini önlemeye yönelik planlar boşa gidebilir. Şirketler tek kaynaklı tedarikçilere güven konusunu da yeniden gözden geçirmeyi düşünebilir. Bu ilişkilerin asıl amacı maliyetleri düşürmek olsa da, gü-

nümüzde bir "konsantrasyon riskine" ve kesintilere karşı olası savunmasızlıklara neden olabilir.

Talihsiz gerçek şu ki, tedarik zincirleri zayıf bağlantılarla kurulmuş olabilir ve olası iş kesintilerine iyi hazırlanmamış ortaklar güçlü şirketlerin kuyusunu kazabilir.

### FİNANS

İş kesintisine neden olan bir olayın finansal etkileri bazen göz ardı edilir. Müşterilerinizin finansal sistemleri çöker ve size zamanında ödeme yapamazlarsa, şirketiniz bu nakit akışı krizinde ayakta kalabilir mi? Ulaşım ve dağıtım sistemleri çöker ve ürününüzü pazara ulaştıramazsanız, bu durum finansal yükümlülüklerinizi yerine getirme becerinizi nasıl etkiler? Acil durum planları yaparken, bir ihtiyaç doğması halinde, büyük bir hızla maliyet düşürme taktiklerini ve iş gücünün yeniden yapılandırılmasını uygulamaya koyma becerisini göz önünde bulundurduğunuz kadar, size bu gibi durumlarda

kredi ve sermaye rezervlerini açmayı tahhüt edebilecek kurumlar bulmayı da değerlendirmelisiniz.

### RİSKLERE KARŞI, TEDBİRLİ VE PRATİK BİR YAKLAŞIMLA HAZIRLANIN

Endüstriyel, coğrafi, yapısal ve diğer etkenler de dahil olmak üzere, olası etkileri değerlendirirken ele alınması gereken çok sayıda değişken vardır. Ama her durumda, sürekli uyanık ve tetikte olmak, tedbirli ve pratik yaklaşımla hazırlanmak gerekir.

Şirketiniz çok sayıda olası olay ve bunların iş üzerindeki etkilerini değer-



lendirirken, siz de aynı zamanda hazırlıklı olma durumunun devamlılığını (hazırlıklı olmak için yapabileceğiniz en az şeyden, en çok şeye kadar) göz önünde bulundurmanız gerekir.

Elbette her şeye hazırlıklı olamazsınız. Bu nedenle, zorluk neyin pratik ve tedbirli bir yaklaşım için gerektiğinin belirlenmesidir. Hazırlanma adına harcadığınız her liranın size geri getirdiği değeri nasıl maksimize edebilirsiniz? Çok sayıda olayın en geniş kapsamda iş etkilerini nasıl ele alırsınız? İşinizi devamlı ve kesintisiz şekilde yapma becerinizi nasıl koruyabilirsiniz?

Her durum benzersizdir ve bir şirket için anlam ifade eden şey, bir diğer şir-



yeşilmeli ve bunu gösterebilmelidir. Yöneticiler şu soruyu sormalıdır: Hangi riskleri mantıklı bir şekilde önleyebilir, tespit edebilir ve yanıtlayabiliriz? Birçok durumda, en etkili ama her zaman en uygulanabilir olmayan seçenek önlemektir. 2000 yılında gerçekleşen bilgisayar sorunu (Y2K diye adlandırılan) bu duruma örnek olarak verilebilir. Birçok şirket, sistemlerinin 21. yüzyıl tarihlerini anlayamayacak bir duruma getirme tehdidi yaratan programlama hatasını düzeltmek için büyük paralar ve çalışma saatleri harcadı. Ve devasa

proje başarılı olmuş gibi görünmektedir. Oluşması beklenen bilgisayar arızalarından çok çok azı gerçekleşmiştir. Bununla birlikte aynı zamanda, yüzyıl sona ererken olabileceği tahmin edilen sorunların gerçekleşmemesi birçok insanın gösterilen çabanın para ve zaman

kayıbı olduğuna inanmalarına neden oldu. Maalesef, gerçekleşmemiş bir şeyi önlediğinizi kanıtlamak zordur.

### **ÇOK AZ PARA HARCAYARAK RİSKLERİ MİNİMİZE EDEBİLİRSİNİZ**

Bir olay kontrolünüz dışındaysa veya olayı önleyebilme yetkinliğiniz yoksa tespit etme, yanıtlama ve kurtarma önemli bir hale gelir. Tespit etme, elbette ki, bir yanıt verilebilmesini sağlamak için yeterli düzeyde bir uyarı verebilecek sistemlere sahip olunmasını gerektirir. Bu ister fiziksel bir hırsızlığa yönelik, ister siber güvenlik ihlaline yönelik bir yanıt olsun, tespit etme ne kadar erken gerçekleşirse, başarılı bir şekilde müdahale etme şansı da o kadar yüksek olur. Bu alanlarda atabileceğiniz pratik adımlar için bu dokümanın ekine bakabilirsiniz.

ket için anlamsız veya yersiz olabilir. Her kurum hangi düzeyde risk kabul edeceğine dair bilinçli ve bilgiye dayalı bir karar vermelidir. Günün sonunda, yöneticiler ve direktörler yönetim kurulu üyelerine ve paydaşlara (müşteriler, denetçiler, hissedarlar, analistler, toplumlar, çalışanlar, vb.), iş dünyasında gerçekleşebilecek olası iş kesintilerine hazır olmak ve karşılık vermek için ellerinden gelen her şeyi yaptıklarını söyle-

## **KATRİNA KASIRGASINDAN ÇIKARILAN DERSLER**

Sebebi olduğu tüm ıstıraplara karşın, Katrina Kasırgası (Amerika'daki New Orleans şehri ve çevresini vuran ve şu ana kadar en fazla zarara tahminlere göre toplam zarar 81,2 milyar ABD doları yol açmış kasırga) riske karşı hazırlıklı olunmasını sağlayan bir kaç tane mükemmel uygulamayı da gözler önüne sermiştir. Örnek olarak, birçok şirketin tekrar ayağa kalkması ve işler duruma gelmesi için elektrik bir önkoşuldur.

Bunun bilincinde olan büyük bir perakendeci, her mağazasının arka tarafını yüksek kapasiteli bir elektrik kaynağı ile donatmış ve bu da perakendecinin taşınabilir bir jeneratör kullanabilmesini sağlamıştır. Ulusal bir sağlık hizmeti sağlayan kuruluş, tıbbi gereçlerini fırtınanın vurduğu bölgenin hemen çevresine taşımıştır. Büyük bir içecek şirketi bira şişelemeyi bırakıp, su şişelemeye başlamıştır.

Planlama her zaman büyük miktarlarda para harcanmasını gerektirmez; birçok aktivite çok az para harcanarak ya da hiç para harcanmadan gerçekleştirilebi-

## **İŞ DÜNYASINI EN KÖTÜ ETKİLEYEN YAŞANMIŞ FELAKETLER**

>>> Nisan 2004 tarihinde 'US/Canada Power System Outage Task Force' tarafından yayınlanan bir raporda, Ağustos 2003 tarihindeki ABD/Kanada Kuzey-Doğu Elektrik

Güç Sisteminde yaşanan büyük kesintinin yaklaşık 8 ile 12 milyar ABD doları tutarında bir kayba neden olduğu belirtilmektedir.

>>> Ağustos 2003 tarihinde yaşanan elektrik kesintisinden sonra görüşme yapılan 129 şirketin üçte ikisi, bu olaya bağlı olarak en azından tam bir iş günü kaybettiklerini belirttiler. Anket katılan şirketlerin dörtte biri faaliyetlerin durduğunda saat başı 50 bin ABD doları'ndan fazla para kaybettiklerini belirttiler ve bu da 8 saat çalışılan bir gün için

400 bin ABD doları kayıp demektir. Ve şirketlerin yüzde 4'ü faaliyet gösteremedikleri her saat 1 milyon ABD dolarından fazla kaybetmiştir.

>>> 2003 yılında dünya genelindeki şirketlere yönelik siber saldırıların maliyetinin 12,5 milyar ABD doları olduğu tahmin edilmektedir.

>>> Madrid'de 2004 yılında teröristlerce gerçekleştirilen tren bombalama eylemlerinden sonra FTSE (Financial Times Stock Exchange) borsasında yaşanan ani düşüş, 55 milyar ABD doları kayıp ile sonuçlanmıştır.

>>> 2003 yılında, sadece bilgisayar ağı ihlalleri ve virüslerin şirketlere 1,5 trilyon ABD doları'ndan daha fazlaya mal olduğu tahmin edilmektedir.

Örnekle olarak, önceden sorumlulukları ve yetkileri tanımlanmış, üyeleri belirlenmiş yanıt ekiplerine sahip olarak büyük avantajlar elde edilebilir. Çalışanların bir felaket durumunda gerçekleştirebilecekleri olası aktiviteleri tartışabilecekleri ekip toplantıları düzenleyin. Bir iş felaketi olduğunda, bunu çalışanlara kimin ve nasıl duyuracağı veya şirketin acil durum planlarını kimin başlatacağı gibi bazen göz ardı edilen temel adımları dikkate alın.

### GEREKLİLİĞİ VE FAYDAYI ORTAYA KOYUN

Çok uzak olmayan bir geçmişte, risk yönetimine simgesel bir değer veriliyordu. Risk değerlendirmesi çalışmaları yapıldı ama daha sonra çalışma sonucu çıkan öneriler bir rafta tozlanmaya bırakıldı. Bugün, elbette risk değerlendirmesi simgesel bir uygulama olamaz. Çalışmaların çıktıkları ile ilgili aksiyon almak büyük önem taşır. Risk yönetimi konusundaki artan bilinçlilik düzeyi sayesinde, üst düzey yöneticiler ile risk yönetiminden sorumlu olan diğer kişiler daha önce hiç olmadığı kadar güçlü ve kolay bir şekilde risk yönetiminin gerekliliğini ve doğru yapılan risk yönetiminin faydalarını ortaya koyabileceklerdir. İyi yapılan risk yönetiminin kuruma getireceği değere ve herhangi bir risk olayına karşı gelişmiş dayanıklılığın rekabet avantajı sağlayacağı hususuna, ikna edici bir şekilde dikkat çekilebilir. Ve

kurumsal vatandaşlığa büyük önem verilen bu çağda, son bir argüman sunulabilir: Çeşitli olasılıklarla başa çıkmak için uygulanabilir bir Risk Zekası planına sahip olmak, sosyal anlamda sorumluluk sahibi bir seçeneği temsil eder.

### RİSKLERİ İLİŞKİN SENARYOLAR OLUŞTURUN

Senaryo planlaması, iş etki analizi, savunmasızlık değerlendirmeleri, istatistiksel modeller ve benzer teknikleri kullanılarak, şirketler maruz kalabilecekleri riskleri değerlendirmelidir. Ele alınması gereken bazı sorular şunlardır: İş kesintisine neden olabilecek bir olay neye benzeyebilir? Olası iş etkileri neler olabilir? Rekabet etkileri neler olabilir? Şirketin veya sektörün değer zinciri üzerinde akıntıya karşı ve akıntı yönünde etkiler nelerdir? Tedarikçilerinin, distri-

bütörlerinin ve müşterilerinin olduğu kadar, şirketin de hazır olma ve esneklik düzeyi nedir?

### İNSAN ETKİSİNİ DİKKATE ALIN

Yazı içerisinde daha önceden de belirtildiği gibi, salgın ve biyolojik terör tehditlerinin iş gücü üzerindeki etkisi, iş yeri üzerindeki etkisinden daha fazla olabilir. Böyle bir durumda ihtiyaç duyulması halinde insanların uzaktan çalışabilmelerini sağlayacak doğru altyapı ve sü-





reçlere sahip olunması büyük önem taşır. Şirketler uzaktan çalışabilecek personel ile ilgili yönetim süreçlerine de önem vermelidir. Çünkü nerede gerçekleştiriliyorsa gerçekleştirilsin, şirketlerin önemli aktivitelerinde aynı yönetim tutarlılığı düzeyini elde etmeleri gerekmektedir. Eğitim ve performans ölçümlerine de dikkat edilmelidir. Amaç, uzaktan çalışabilme aşamasına geçiş yapmadan önce şirketin de çalışır durumda kalması önemlidir.

### **ŞİRKET SINIRLARINIZIN ÖTESİNE BAKIN**

Birçok şirket için olası iş kesintilerine karşı hazırlıklar, tedarik zinciri ortakları, distribütörler, müşteriler, borç veren kurumlar ve diğer paydaşları da kapsayan daha geniş bir çerçevede yapılmalı-

dır. Bugünün iş dünyasındaki birbirine bağımlılık ve dayanışma, risk yönetimine göstereceğiniz özen ve itinanın, şirketinizin sınırlarını aşması gerektiği gerçeğini beraberinde getirir. Tedarik zinciri veya dağıtım kanallarındaki herhangi bir savunmasızlık, işlerin durmasına neden olabilecek "zayıf halka" senaryosuna neden olabilir. Bu nedenle, tedarikçi ve distribütörlerinizi kendiniz için belirlediğiniz standartlara tabii tutmanız büyük önem taşır.

Kontratlar çoğu zaman eklenen forsmajör maddeler bile yeniden gözden geçirilmelidir. Bu maddeler herhangi bir sıra dışı (deprem, fırtına, savaş ve benzeri) durumda iş ortaklarınızı size olan yükümlülüklerini yerine getirme zorunluluğundan çıkarır. Ama günümüzde, sıra dışı olan olaylar yavaş ya-

vaş daha fazla olağan hale gelmektedir ve bu nedenden dolayı, konratlara eklenen bu forsmajör maddeler yeniden değerlendirilmelidir.

Ortaklarınızdan alacağınız sözlü teminatlar yeterli değildir. Daha ihtiyatlı olan seçenek, önemli iş ortaklarınızdan iş sürekliliği ve felaket kurtarma planlarını tasdik edilmiş kanıtları ile istemektir. Kontratlar iş ortaklarının birbirlerine olan yükümlülükleri yerine getirmeme durumlarında uygulanacak cezai yaptırım maddeleri eklenmelidir.

İş dünyası sayısız sayıda ve şimdiki kadar hiç tecrübe edilmemiş risklere karşı karşıya bulunmaktadır. Geçmiş örneklerden çıkarılan dersler çerçevesinde risklere karşı tedbirleri almak ancak risk zekâsının geliştirilmesi ve sistematik olarak işlemesi ile mümkün olabilecektir.



# Hangi ÷lkede nasıl davranmak lazım (4)?

**AVRUPA ÷LKELERİ BİR BİRLİĞİN PARÇASI OLSALAR DA KÜLTÜREL FARKLARI İÇLERİNDE BARINDIRIYOR. BU NEDENLE BAZI AVRUPA BİRLİĞİ ÷LKELERİNDE İŐ GÖRÜŞMESİ YAPARKEN NELERE DİKKAT ETMENİZ GEREKTİĞİNİ BİLMENİZ GEREKİYOR.**

## AVUSTURYA

>> Toplantılara zamanında gelinmesi şarttır. Almandaca geç kalmak kelimesi " zu spät" " çok geç" anlamında kullanılmaktadır. 5-10 dakika geç kalmak çok geç anlamına gelmektedir. 15 dakika geç kalınması ise bir iş ilişkisini bitirmek için yeterli bir gerekçedir.

>> Avusturya'da iş görüşmesine giderken yanınızda bol miktarda kartvizit getirdiğinizden emin olunuz.

>> Şirketteki pozisyonunuzun ve unvanınızın kartvizitinizde açık bir şekilde belirtilmesi gerekmektedir. Ayrıca isim, akademik/profesyonel nitelikleriniz ve size onur verecek olan özelliklerinizin de belirtilmesinde fayda vardır.

>> Eğer bir sunuş yapacaksanız, sunuşunuzun az ve öz olması özen gösteriniz. Uygun bir sunuş metodunu takip ediniz ve sorulara zaman bırakınız. Ancak çok fazla tartışmaya girmemekte de fayda vardır.

>> Karar verme süreci yavaş ve sabrınızı taşıracak şekilde olabilir. Avusturyalılar risk almaktan hoşlanmazlar ve karar verme sürecini metodolojik olarak tam ve doğru bir biçimde gerçekleştirmektedirler

>> Avusturyalılar iş programlarını haftalar hatta aylar öncesinden düzenlemektedirler. Eğer daha önceden belirlenen bir randevuda değişiklik yapılacaksa, bu değişikliği yaptığınız anda karşı tarafa bildirdiğinizden emin olmalısınız.

>> Avusturya ulaşım sistemi (hatta kışın Alpelerde bile) etkili ve güvenilirdir. Bu yüzden trafik sıkıştıktı, toplantıya geç kaldım özrü hiçbir şekilde kabul görmemektedir.

>> Çalışma saatleri 8.00 - 17.00 Pazartesi-Perşembe arasında tam gün olup öğle yemeği için yarım saat bir ara verilir. Cuma günü öğleden sonra iş yerlerinin büyük bir çoğunluğu saat 15.00 gibi kapanmaktadır. Viyana'da ise işyerleri bir saat daha geç kapanma eğilimindedir. Avusturya'da yöneticilerin iş yerlerine daha geç gitmek ve daha geç ayrılmak gibi bir alışkanlıkları yoktur. Ayrıca işten geç ayrılmamanın verimsizlik nedeniyle olduğu konusunda bir düşünceleri vardır. Görüşmeler için en uygun zaman ise 10.00-13.00 ve 15.00-17.00 arası olarak düşünülebilir.

## HOLLANDA

>> Kartvizitlerinizin Dutch diline tercüme edilmesine gerek yoktur. Çünkü Hollandalı işadamlarının büyük bir çoğunluğu İngilizce bilmektedir. Firmanızla ilgili tanıtım ve bilgi verici materyallerin de Dutch diline tercümesi uygun olabilir. Bu ülkede yüksek öğrenime büyük önem verilmektedir. Bu yüzden kartvizitlerinizde yüksek lisans yapmışsanız derecesinin veya varsa daha farklı unvanlarınızın da belirtilmesinde fayda görülmektedir.

>> Tanıtım malzemeleriniz Dutch diline tercüme edilmese de dağıtılacak materyallerin temiz ve özlü olmasına özen gösteriniz.

>> Konuşma esnasında sizlere biraz mesafeli durabilirler. Oturma düzenlerinde de bu olayı gözlemleyebilirsiniz. Bu yüzden görüşme esnasında sandalyenizi karşıdaki kişinin sandalyesine doğru çok fazla yaklaştırmayın.

>> Hollandalılar taleplerini biraz detaylı isteyebilir. Bu yüzden fikirleriniz veya ürünlerinizle ilgili olarak ikna edici bilgileri toplamamız gerekebilir. Basit ve doğru tanıtım takdir görmektedir.

>> Son karar verme durumunda veya bir teklifin değerlendirilmesinde, sübjektif değerlere çok az önem verilmektedir. Toplantılarda mümkün olduğu kadar çok az bilgi sunulmaktadır.

>> Sübjektif ve hissi davranışlardan uzak durmanız tavsiye edilir. Tutamayacağınız sözleri vermeyiniz. Verdiğiniz her türlü sözü tutmanız istenebilir. Eğer size güvenilmeyen bir durum oluşursa, sizinle iş yapmayı hemen iptal edebilirler.

>> Bu kültürde keskin olmayan davranışlar tercih edilmektedir.

>> Hollanda'da iş yapabilmenin en önemli özellikleri içtenlik ve dürüstlüğün ön planda tutulmasıdır. Herhangi bir olayla ilgili olarak gerçekten "hayır" demek istiyorsanız, "bunu düşünceğim", "göreceğiz", "belki" gibi yumuşatıcı sözlerle ifade etmeyiniz. Hatta "hayır" demenin çok zor olduğu durumlarda dahi Hollandalı ortağınız doğal cevabınızı tercih edecektir.

>> Kompliman yapmak Dutch iş kültürünün bir parçası değildir. Genellikle işlerin büyük bir çoğunluğu bir grup tarafından yapıldığından kişisel çabalar üzerine fazla eğilmemektedirler.

>> Hollanda'da karar verme süreci biraz yavaş işleyebilir. Oy Birliği, birçok Dutch organizasyonunun temel prensiplerindedir.



## İSPANYA

- >> İspanya'da başarılı olunması için kişisel kontaklar mutlaka gereklidir. İspanyol temsilcinizi özenle belirlemenizde fayda vardır. Aracı olmadan kişilerle doğrudan bağlantı kurulması gerçekten zordur.
- >> Kartvizitlerinizin bir yüzünün İngilizce diğer yüzünün ise İspanyolca dilinde bastırılması iyi olacaktır. Karşı tarafa kartvizitinizi sunarken de İspanyolca olan tarafı vermeniz uygun bir davranış olur.
- >> İspanya kültüründe hiyerarşinin ve pozisyonların büyük bir önemi olduğunun farkında olmanız da fayda vardır. Sizden daha alt derecede bir kişi ile zaman kaybederek iş yapmaya çabalamanız pek işe yaramayabilir.
- >> Şirketinizle ilgili birçok dokümanı beraberinizde getiriniz ve bunları sunuşunuzdan önce dağıtınız.
- >> Hazırladığınızı sunuşunuz anlaşılır olmalıdır. Toplantı veya sunuş sırasında, dinleyicilerin sizi anlayıp anlamadığı konusunda inisiyatif ele almanızda fayda vardır. Bu kültürde utanma önemli olduğu için soru sormakta güçlük çekildiği ve herkesin önünde rezil olmak istemedikleri için onların sorularını teşvik edip rahatlamalarını sağlamanızda fayda vardır.
- >> İspanyol tarafının sizin yaptığınızı işi onaylamasını beklemek yerine, sizin davranışlarınızı onlara uydurmanız daha uygun olacaktır.
- >> Toplantıda konuşurken eğer sözünüz kesilirse, bu hareketi kaba bir davranış veya bir sorun olarak yorumlamayınız. İspanyollar genellikle tartışmalarda içten ve hareketli bir tavır sergilerler.
- >> Kötü haberlerin açıklanması konusunda İspanyollar biraz isteksiz ve gönülsüz olduklarından, iş ilişkilerinizde size ne söylendiğini yorumlamak ve doğruluğunu kanıtlamak için bağımsız bir ağ kurmanız önemlidir.
- >> İspanyol iş kültüründe güç esas olarak kabul edilmektedir. Sadece en üst düzey yetkili kişiler karar verebilir. Bu yüzden aracılarla ilgileceğinizin bilincinde olmanızda fayda vardır. İşinizde başarılı olabilmeniz için, bu aracılarla çok iyi bir ilişki kurmanız gerekmektedir.
- >> İspanya'da tanıdık olan kişilere "tu" ve resmi olunan kişilere de "Usted" denildiğini aklınızdan çıkarmayın.



## DANİMARKA

- >> Danimarkalılar kendi başarıları ile ilgili gurur duymaktadırlar. Bu yüzden diğer insanlardan yardım ve bilgi alma hususunda pek açık olmayıp ihtiyaç da hissetmezler.
- >> Danimarka, kaliteli bir yaşama ve çevresel değerlere birincil derecede önem veren sosyal bir refah devletidir. Sosyal sistem içerisinde fertlerin kararlarına çok önem verilmektedir.
- >> Kişilerin inisiyatifleri ve başarıları üzerine vurgu yapılmaktadır. Bir kişinin sahip olduğu yetenekleri onun hayattaki pozisyonundan daha önemlidir.
- >> Fertlerin saygınlığı ve değeri, kişilerin özel yaşamları ve fikirleri üzerine inşa edilmiştir. Hayattaki belirsizlikler kabul edilmekte, korku ve endişe ise kuvvetli sosyal refah devleti sayesinde azaltılmaktadır.
- >> Danimarkalılar sosyal farklılıkları minimum seviyeye indirmek için gayret göstermektedir. Bu yüzden fakirlik veya zenginlik arasındaki fark yok denecek kadar azdır.
- >> Herhangi bir kişiye özel muamele gösterilmesi hiçbir koşulda hoş karşılanmamaktadır.
- >> Diğer Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında erkekler ve kadınlar arasındaki eşitliğin en üst düzeye ulaştığı ülkelerden birisi olarak kabul edilmektedir. Ayrıca Danimarka kadınların üst düzeylere atandığı ülkelerin de başında gelmektedir.
- >> Kadın ziyaretçiler burada çok zevkli iş yürütebilmeye imkanına kavuşabileceklerdir. Toplantılarda inisiyatifi ele alma, hatta erkeklerle gerçekleştirilecek sosyal davetlerin organizasyonun da bile kadınlar ön sıralarda yer almaktadır.
- >> Köşe başlarında taksiler bulunsa dahi, hareket noktasından taksi çağırmanız, toplantıya vaktinde ulaşmanızı sağlayabilir.
- >> Danimarka'da iş ile ilgili tanışmalar resmi ve ciddi bir ortamda gerçekleşmektedir.
- >> Eğer oturuyorsanız ve bu durumda birisine tanıştırılıyorsanız, elinizi uzatmadan önce mutlaka ayağa kalkınız.
- >> Göz teması yaparken sıkı bir el sıkışması yapılmalıdır. Ayrıca Danimarka selamlamaları içerisinde "Good day" yerine "Goddag" demeniz daha hoş karşılanacaktır.
- >> Danimarkalılar işte geçen her dakikanın üretken ve etkili bir şekilde geçirilmesini arzu ederler. Toplantılarda zamanında olma çok önemlidir, ayrıca sunuşunuzun da çok şık bir şekilde hazırlanması gerekmektedir. Toplantılar çok hızlı geçer, zamanında başlar ve zamanında sonlanır.

## BELÇİKA

>> Belçika'da bir işyerinde kapıyı açmadan önce mutlaka çalın ve kabul edilmenizi bekleyin. İlaveten ofiste kapıları kapalı tutunuz. Belçika iş kültüründe gizliliğin çok önemli bir faktör olduğunu göreceksiniz.

>> Belçika iş kültüründe kartvizit değiştirmek standart bir uygulamadır. Ayrıca kartvizitlerinizin de tercüme edilmesi tavsiye edilmektedir. İdeali, bir tarafının İngilizce diğer tarafının da Fransızca veya Felemenkçe olmasıdır. Seyahat edeceğiniz bölgenin ana dilini dikkate alarak kartvizitlerin hazırlanması da önemlidir.

>> Gerekli tanışmalar gerçekleştiikten sonra Belçikalılar iş tartışmalarını hızlandıracaktır. Bir toplantıyı yürütüyorsanız en iyi politika kısa konuşmalarla başlamanızdır. Daha sonra Belçikalı ortağınıza iş tartışmalarını başlatmak imkânını veriniz.

>> Varlığını ve profesyonel başarılarınızı hakkında alçak gönüllü bir davranış sergileyiniz. Kendini büyük ve önemli göstermek bu kültürde küçümsemektedir.

>> Belçika'da Alman, Fransız ve Dutch kültürlerinin varlığı büyük önem taşımaktadır. İş seyahati yapanlar için bu kültürleri tanımak avantajlı bir durum yaratabilir.

>> Bir Felemenkle beraber olduğunuzda Fransızca değil de İngilizce konuşacaktır. Bu kural eğer çok iyi Felemenkçe biliyorsanız tabii ki geçerli değildir.

>> Eğer bir toplantı yürütüyorsanız, gündem tüm katılımcılara önceden dağıtılmalıdır. Belçika'daki işadamları toplantının iyi organize edilip, gündemin sağlanması konusunda inisiyatif kullanılmasını arzu etmektedir.

>> Toplantının akışının kesilmemesine özen gösteriniz. Toplantıyı telefon görüşmesi için terk etmeniz, tuvalete gitmeniz veya başka sebeplerle ayrılmanız, Belçikalı ortaklarınızın canlarının sıkılmasına neden olacaktır.

>> Belçika'dan aldığınız herhangi bir talebi çok kısa sürede yanıtlayınız. Ayrıca müşterilerinizi son teslim tarihi ile ilgili tüm gerekleri yerine getireceğiniz konusunda ikna ediniz ve gerekli olduğu zaman her konuda yardımcı olacağınızı belirtiniz.

>> Karar verme süreci yavaş işlediği için işlem süreleri uzamaktadır. Bu arada önemsiz konularda dikkate alınmaktadır.

## POLONYA

- >> Her toplantıdan önce kartvizitlerinizi yanınızda hazır bir şekilde bulundurunuz. Bir işadami ile ilk defa karşılaşıyorsanız kartvizit değişimi için en uygun zamandır. Kartvizitlerinizdeki yazı dilini tercüme ettirmenize gerek yoktur. İngilizce yazılmış kartvizitleriniz bu ülkede kabul görecektir.
- >> Toplantı odasına girdiğinizde, oturacağınız yerin gösterilmesini bekleyiniz. Eğer toplantı odasında tanımadığınız kişiler var ise, tanışmak için üçüncü bir kişinin yardımını bekleyiniz.
- >> Polonyalı görüşmeciler çekingen ve sessiz bir yapıdadırlar. Görüşmeler esnasında sessiz duraklamalar olursa şaşırılmamalıdır. Sessizliği doldurmak için gereksiz konuşmalar yapılmasına gerek yoktur.
- >> Her tür toplantı kısa bir konuşma ile başlar. Bu tür bir konuşma stili herkesin rahatlamasını ve görüşen kişiler arasında ilk yargıların oluşmasını sağlar.
- >> Polonya'da sabretmesini öğrenmelisiniz. Karar verme süreci diğer ülkelere göre biraz daha yavaş gerçekleşebilir. Bir işi bitirmeden önce defalarca toplantı yapmanız gerekebilir.
- >> Eğer mümkün olabilirse, şirketinizin bir grup tarafından temsil edilmesini sağlayınız. Tercihen ekip içerisinde hem erkek, hem de kadın bulunmasına çalışınız. Ayrıca en azından bir kişinin orta yaşlı olmasında fayda vardır.
- >> Geç kalmazın güvenilmez olduğunuz anlamına gelip, sizin hakkınızda olumsuz düşüncelerin oluşmasına neden olabilir. Eğer randevunuza zamanında yetişemeyecekseniz, geleceğinizin sebeplerini karşı tarafa mutlaka bir mesaj çekip veya telefonla bildirmeniz gerekmektedir.
- >> Çalışma saatleri dışında Polonyalı muhatabınızı aramaktan kaçınınız. Eğer bir şeye ihtiyacınız varsa mesaj çekip, isteklerinizi bildirebilirsiniz. Uygun olduğunda size geri dönüş yapılacaktır.
- >> Birçok Polonyalı tatillerini Şubat, Haziran veya Temmuz aylarında yapmaktadır. Randevularınızı ayarlarken bu durumu dikkate almanızda yarar vardır.
- >> Resmi çalışma zamanları Pazartesi Cuma günleri 8:00-16:00 saatleri arasındadır. Öğle yemeği için resmi bir tatil öngörülmemiştir. Toplantı için en uygun zaman sabah 10:00 ve öğleden sonra ise saat 14:30-16:00 arasındadır.

## YUNANİSTAN

- >> Kartvizitler fazla resmi olmayan bir alışkanlıkla değiştirilmektedir. Kartvizitinizin bir yüzünün Yunanca diline çevrilmesine özen gösteriniz. Kartvizitinizin Yunanca yazılı kısmını karşı tarafa sunarak veriniz.
- >> Yunan iş dünyası Haziran sonundan başlayarak Temmuz ve Ağustos ayları boyunca devam eden dönemde tatil yapmayı tercih etmektedir. Eylül ortasında düzenlenen Selanik Uluslararası Fuarına kadar iş hayatı adeta kesintiye uğramaktadır. Bu dönemde Yunanistan'da iş görüşmesi ayarlanması hatta en basit ticari bilgiyi toplamak bile neredeyse imkânsızdır. Bu dönemde ticari tekliflere cevap verilmesi beklenmemelidir. Bu yüzden belirtilen zaman dilimi içerisinde Yunanistan'a iş amaçlı seyahat yapılmaması tavsiye edilmektedir.
- >> Görüşme programı 1 veya 2 hafta önceden ayarlanmalıdır. Bazen de çok kısa zamanlar içerisinde de randevu ayarlanması mümkün olabilmektedir. Toplantınızı 1 gün öncesinden tekrar hatırlatın ve karşı tarafa onaylatın.
- >> İş adamlarının büyük bir çoğunluğu öğle yemeklerini 13.00-15.00 arasında almaktadır. Bu yüzden bu zamanları toplantı programına dahil etmeyiniz.
- >> Baskı materyallerinin hem İngilizce hem de Yunanca dilinde hazırlanmasını sağlamanızda fayda vardır. Toplantılar sık sık kesilmekte ve toplantı sırasında bir çok kişi aynı anda konuşabilmektedir.
- >> İşadamlarının büyük bir çoğunluğu İngilizce bilmesine rağmen sizin bir tercüman kiralamanızda fayda vardır.
- >> Başarılı bir iş ilişkisi başlatılabilmesi için en önemli nokta, aranızda kişisel bir ilişkinin oluşturulmasıdır.
- >> Şirketlerde hiyerarşi vardır. Yunanlılar yaşa ve pozisyona saygı göstermektedirler. İş ilişkileri oldukça yavaş ilerlemektedir. Bu yüzden sabırlı olmanız ve sinirlenmemeniz önerilmektedir.
- >> Ürününüzün veya hizmetinizin meslektaşınızın iş hayatına nasıl bir ün katacağını ve ona neler kazandıracağını göstermenizde fayda vardır.
- >> Yumuşaklığınızı hiçbir koşulda kaybetmeyiniz veya iş ilişkileri ile ilgili tartışmalarda karşı tarafı sinirlendirmemeye özen gösteriniz.
- >> Yunanlılar iş görüşmelerinde oldukça tecrübelidirler ve pazarlık yapmaktan çok hoşlanmaktadırlar. Karar verme süreci şirketin en üst düzeyinde gerçekleşmektedir.



# “Sanayi için daha fazla eleman yetiştirmeliyiz”

**İZMİR YÜKSEK TEKNOLOJİ ENSTİTÜSÜ (İYTE) MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI DOÇ. DR. METİN TANOĞLU, MAKİNE SEKTÖRÜNDE YAŞANAN HIZLI GELİŞMELERİN SEKTÖRDE YETİŞMİŞ ELEMAN BULMA ZORLUĞUNU DA BERABERİNDE GETİRDİĞİNİ SÖYLÜYOR.**

**G**elişmiş üniversite modellerinden biri olarak bilinen yüksek teknoloji enstitülerinin, Türkiye'deki iki örneğinden biri olan İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü 1994 yılında lisansüstü eğitime başladı. 1998 yılından itibaren de lisan programlarına öğrenci kabul etmeye başlayan İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Makina Mühendisliği Bölümü, dinamik akademik kadrosu ve modern laboratuvar altyapısı ile sektör için donanımlı makine mühendisleri yetiştirmeyi amaçlıyor. Bölüm, üniversite seçme sınavı (ÖSS) puan sıralamasına göre kamu üniversiteleri arasında 2007 yılı itibari ile Türkiye'de 6. sıraya yerleşerek eğitimde kalitesi açısından da tercih edilen programlar arasında yer alıyor.

Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan İYTE Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Metin Tanoğlu, Türkiye makine sektöründe de son yıllarda önemli bir gelişim olduğunu ve bu gelişim sürecinin bu kadar kısa sürede olmasının yetişmiş eleman bulma zorluğunu da beraberinde getirdiğini söylüyor. Doç. Dr. Tanoğlu ayrıca, her yıl birçok mezun verilmesine rağmen, kendini iyi yetiştirmiş, üniversitenin eğitimi ile kısıtlı kalmamış, kendine ek bazı artılar katmış kişi sayısının, şirketlerce az bulunduğunu aktararak şöyle devam ediyor: "Çünkü kişilerden istenen kriterler yükselmiş durumda.

Birçok özelliğin tek kişi ile buluşması ve problemin tek bir kişi ile çözülmesi isteniyor. Ayrıca sektör o kadar geniş ki, özellikle makine mühendisleri açısından düşünülürse, bir konuda uzmanlaşma sağlanmadan iş ve sektör değiştirmeleri yaşıyor. Bu da bir konuda profesyonel olmayı etkilemektedir. Burada, gençlerin çok iyi seçimler yapması ve bu konuda kendine birçok artı katması kaçınılmaz oluyor."

Doç. Dr. Tanoğlu ayrıca, kampus alanında yer alan teknoloji geliştirme bölgesinin de firmalarla iç içe olmalarında fiziki bir imkan sağladığını aktararak, "Teknoloji bölgesindeki firmalar, üniversitenin imkanlarına daha rahat erişebilmektedir.

Yatırım planları içerisinde teknoloji bölgesinin yatırımlarının artırılmasına yö-



#### **Doç. Dr. Metin Tanoğlu**

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Makina Mühendisliği Bölümü Bölüm Başkanı

*Firmaların rekabetçi olabilmeleri ya da rekabet ortamına dayanabilmeleri için inovasyon içeren daha özgün ürünlerin ortaya çıkarılması yönünde çalışması önemlidir.*

nelik çeşitli girişimler başlamıştır. Bu da enstitümüzü diğer üniversiteler göre bir adım daha öne çıkarmaktadır" diye konuşuyor.

#### **ARAŞTIRMA AĞIRLIKLIL EĞİTİM**

Doç. Dr. Tanoğlu, İYTE Makine Mühendisliği Bölümü'nün amacını ise şöyle açıklıyor: "Araştırma ağırlıklı eğitim vererek, inovasyona dayalı yenilikçi teknoloji alanlarında araştırmaların gerçekleştirilebildiği bir eğitim ortamının oluşturulması, alanında yüksek düzeyde eğitilmiş, etik değerlere bağlı ve idealizmi olan makine mühendisleri yetiştirmek, toplumsal gelişim ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaktır."

Bölümde eğitim-öğretim dilinin İngilizce olduğunu ifade eden Doç. Dr. Tanoğlu, lisans ve lisansüstü eğitim-öğretimin verilen bölüm programlarının her aşamasında proje esaslı ve laboratuvar ağırlıklı bir eğitim ile nitelikli genç mühendislerin endüstri ve akademinin ihtiyacına uygun olarak yetiştirildiklerini söylüyor. Doç. Dr. Tanoğlu, bölümün mevcut ana çalışma alanlarını ise şöyle sıralıyor; "Mekatronik – Robotik, Mü-

hendislik Mekaniği, Yenilenebilir Enerji Kaynakları (Jeotermal ve Rüzgar Enerjisi), Isı ve Akışkan Bilimleri, Malzeme Teknolojileri."

Bu alanlarda yüksek lisans ve doktora tezlerinin değişik konularda tamamlanmakta olduğunu ve bu konularda gerekli laboratuvar altyapısının geliştirildiğini aktaran Doç. Dr. Tanoğlu, "Yüksek sayıda araştırma projeleri DPT, TÜBİTAK, MSB, Sanayi Bakanlığı ve endüstriyel kuruluşlar ile NATO, NSF ve BMBF gibi uluslararası kuruluşlar tarafından da desteklenmektedir" diye konuşuyor.

#### **MAKİNEDE YETİŞMİŞ KADRO GEREKLİ**

Doç. Dr. Tanoğlu, "Makine Mühendisliği Bölümü gelişim araştırma alanları içerisinde yer alan Robotik ve Otomasyon Teknolojileri, Mekatronik, Turbomakinalar, Yenilenebilir Enerji Teknolojileri, Malzeme Teknolojileri, Nanomalzeme, Katı cisimlerin Mekanik Davranışı, Mekanizmalar ve Makina Dinamiği, Yapay Zeka, Hijyenik İklimlendirme ve Havalandırma Sistemleri, Isı Pompaları, Elektronik Soğutma gibi öncelikli alanlarda araştırmacıların yetiştirilmesi ülkemizin ihtiyacı olan insan gücünün sağlanmasına katkı sağlamak bölümün hedefidir" diyor. Bahsedilen alanların Türkiye'nin teknolojik olarak öne çıkabilmesi, katma değeri yüksek ürünleri



üretebilmesi ve ekonomik değere dönüştürebilmesi için oldukça önemli olduğuna vurgu yapan Doç. Dr. Tanoğlu, bu alanlarda yetişmiş akademik kadro ihtiyacının karşılanması için Makine

Mühendisliği'nin değerli bir kaynak olduğunu söylüyor. Makina Mühendisliği Bölüm Binası inşaatının Temmuz 2009 tarihinde tamamlanmasını beklediklerini aktaran Doç. Dr. Tanoğlu, "2009-2010



eğitim-öğretim yılı Güz dönemi yeni binada sürdürülecektir" diyor.

## **SANAYİ ÜNİVERSİTELERE PRATİK İMKANI SAĞLIYOR**

Üniversite-sanayi işbirliğinin bilgi birikimini üretime dönüştürmenin en önemli araçlarından bir olduğuna değinen Doç. Dr. Tanoğlu, üniversitelerde elde edilen temel ve teorik bilgilerin uygulamaya aktarılmasının bir kolunu üniversite-sanayi işbirliğinin oluşturduğunu söylüyor. Doç. Dr. Tanoğlu, "Özellikle kaynakların birleştirilerek daha işe yarar ve sonuç verici hale gelmesi ancak bu işbirliği ile sağlanır" diye konuşuyor. Birçok ülkede üniversite-sanayi işbirliğinin, sanayinin teknoloji ihtiyacına cevap verirken, sanayinin de üniversitelere pratik uygulama imkanı sağladığının altını çizen Doç. Dr. Tanoğlu, bu işbirliğinin ülkenin ekonomik gelişmesini hızlandırdığına dikkat çekiyor. Doç. Dr. Tanoğlu şöyle devam ediyor: "Ancak maalesef, ülkemizde üniversiteler ile



sanayi henüz istenilen seviyelerde bir araya gelememiştir. Dolayısı ile sanayinin üniversiteyle, üniversitenin de sanayi ile bütünleşmesi tatmin edici ölçülerin altındadır.”

Doç. Dr. Tanoğlu, bu açığın kapatılabilmesi için, firmalar ile üniversitelerin karşılıklı olarak isteklendirilmeleri ve teşvik edilmeleri gerektiğini söylüyor. Doç. Dr. Tanoğlu, “Her iki tarafın birbirinden faydalanabileceği ortamlar yaratılmalı ve buna önem verilmelidir” diye konuşuyor.

### “ASELSAN’LA AR-GE İŞBİRLİĞİ YAPIYORUZ”

Doç. Dr. Tanoğlu: Türk makine sektörü firmalarına sundukları somut hizmetleri ise şöyle özetliyor: “İYTE dinamik akademik kadrosu yanında son teknolojiye dayalı olarak kurulmuş ve önemli büyüklüğe ulaşmış modern laboratuvar altyapısına ulaşmıştır. Makine Mühendisliği Bölümü altyapısına ilave olarak üniversite bünyesinde kurulmuş merkezi

laboratuvarlar altyapısı da araştırma altyapısını desteklemektedir. Bölümümüz mevcut araştırmacı insan gücü ve araştırma altyapısı ile sanayi kuruluşlarına araştırma desteği ve endüstriyel hizmet sunulabilmekte, ortak araştırma projeleri gerçekleştirilmektedir. Bunlara Aselsan A.Ş., Demirdöküm A.Ş., Bosh A.Ş.,

Arçelik A.Ş., Ege Vitrikiye A.Ş., Otokar A.Ş., Gazbeton A.Ş., Çimstone A.Ş., Barış Elektrik A.Ş., ile gerçekleştirilen Ar-Ge işbirlikleri örnek verilebilir. Gerçekleştirilen çalışmalara bir örnek vermek gerekirse, dünya çapındaki bir firmaya eşenjörlerinin ısı performansının artırılması konusunda tasarım ba-

“Bölümümüz mevcut araştırmacı insan gücü ve araştırma altyapısı ile sanayi kuruluşlarına araştırma desteği ve endüstriyel hizmet sunulabilmekte, ortak araştırma projeleri gerçekleştirilmektedir. Bunlara Aselsan A.Ş., Demirdöküm A.Ş., Bosh A.Ş., Arçelik A.Ş., Ege Vitrikiye A.Ş., Otokar A.Ş., Gazbeton A.Ş., Çimstone A.Ş., Barış Elektrik A.Ş., ile gerçekleştirilen Ar-Ge işbirlikleri örnek verilebilir.”





zında Ar-Ge işbirliği gerçekleştirilip, firmanın mevcut ürünü olan eşanjöre göre çok daha yüksek ısıl performanslı bir eşanjöre sahip olmaları sağlanmıştır. Bunun için çeşitli tasarımlar numerik olarak modellenip incelenmiştir.”

Kampus alanında yer alan teknoloji geliştirme bölgesinin de firmalarla iç içe olmalarında fiziki bir imkan sağladığını aktaran Doç. Dr. Tanoğlu, “Teknoloji bölgesindeki firmalar, üniversitenin imkanlarına daha rahat erişebilmektedir. Yatırım planları içerisinde teknoloji bölgesinin yatırımlarının artırılmasına yönelik çeşitli girişimler başlamıştır. Bu da enstitümüzü diğer üniversiteler göre bir adım daha öne çıkarmaktadır” diye konuşuyor. İYTE Makina Mühendisliği Bölümü’nün dinamik akademik kadrosu ve modern laboratuvar altyapısı ile sektör için donanımlı makine mühendisleri yetiştirmeyi amaçladığını belirten Doç Dr. Tanoğlu şöyle devam ediyor; “Üniversite seçme sınavı (ÖSS) puan sıralamasına göre bölümümüz kamu üniversiteleri arasında 2007 yılı itibari ile Türkiye’de 6. sıraya yerleşerek eğitimde kalitesi açısından da tercih edilen programlar arasında yer aldı. Mezunlarımız sektörde aranır durumda gelmektedir.”

### UZMANLAŞMA ÖNEMLİ

Makina sektörünün Türkiye’de son yıllarda büyük gelişmeler gösterdiğini aktaran Doç Dr. Tanoğlu, bu gelişme sürecinin bu kadar kısa sürede olmasının yetmiş eleman bulma zorluğunu da beraberinde getirdiğini söylüyor. Buna ek olarak, her yıl birçok mezun verilmesine rağmen, kendini iyi yetiştirmiş, üniversitenin eğitimi ile kısıtlı kalmamış, kendine ek bazı artılar katmış kişi sayısının, şirketlerce az bulunduğunu da aktaran Doç. Dr. Tanoğlu, “Çünkü kişilerden istenen kriterler yükselmiş durumda. Birçok özelliğin tek kişi ile buluşması ve problemin tek bir kişi ile çözülmesi isteniyor” diyor. Ayrıca sektörün çok geniş bir alana yayıldığına da altını çizen Doç. Dr. Tanoğlu, “Özellikle makine mühendisleri açısından düşünülürse, bir konuda uzmanlaşma sağlanmadan iş ve sektör değiştirmeleri yaşanıyor. Bu da bir konuda profesyonel olmayı etkilemektedir. Burada, gençlerin çok iyi seçimler yapması ve bu konuda kendine birçok artı katması kaçınılmaz oluyor” diyor.

### REKABET İÇİN İNOVASYON

Üniversite-sanayi işbirliğinin gün geç-

tikçe daha da iyileşmeye başladığını ifade eden Doç Dr. Tanoğlu, son yıllarda bu işbirliğinde göreceli artış olmasına rağmen eksik olan noktalar bulunduğunu söylüyor. Öncelikle, firmaların Ar-Ge bilinci ve teknoloji geliştirme konusunda yöneliminin istenen seviyeye ulaşmadığını belirten Doç. Dr. Tanoğlu, “Firmaların rekabetçi olabilmeleri yada rekabet ortamına dayanabilmeleri için inovasyon içeren daha özgün ürünlerin ortaya çıkarılması yönünde çalışması önemlidir” diyor. Mevcut Ar-Ge desteklerinden de yeterli seviyede yararlanılarak firmaların Ar-Ge projeleri gerçekleştirmesi, mevcut sorunlar yada yeni fikirlerin hayata geçmesi için daha dışa açık, üniversite ile işbirliği içinde çalışabilir durumda olması gerektiğini savunan Doç. Dr. Tanoğlu, işbirlikleri geliştirmek için mevcut engellerin aşılması ve işbirliği ortam ve altyapısının hızla oluşturulmasının oldukça önemli olduğunu söylüyor. Doç. Dr. Tanoğlu son olarak, “Üniversiteler için teknoloji geliştirme bölgeleri işbirliğinin geliştirilmesi için belli oranda imkanlar sunmaktadır, bunların ilerletilmesi için çalışmalar gereklidir” diyor.



# göstergeler

# Makine ihracatçısı krize karşı yeni pazarlar peşinde

**ÜLKEMİZİN EN FAZLA MAKİNE İHRACATI YAPTIĞI 10 ÜLKE ARASINDA GELENEKSEL PAZARLARIMIZDA DÜŞÜŞLER YAŞANIRKEN GÜRCİSTAN, IRAK VE MİSİR'A YÖNELİK MAKİNE İHRACATIMIZDA CİDDİ YÜKSELİŞLER KAYDEDİLİYOR.**

**O**rta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre;

2008 yılı Ocak-Nisan dönemi ihracat kayıt rakamı 2 milyar 329 milyon dolar iken, bu rakam 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 24,4 oranında azalarak 1 milyar 760 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 4 ayında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 28,3 azalarak 2 milyar 634 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Nisan döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 37,3 ile Savunma Sanayi için Silah ve Mühimmat, yüzde 13,7 ile Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makineleri ve yüzde 6,6 ile Hadde ve Döküm Makineleri olmuş. 2009 yılı Ocak-Nisan dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen mal grupları ise; Büro Makineleri, Rul-

manlar, İnşaat ve Madencilik Makineleri olarak sıralanıyor.

OAİB iştiğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde ise; 2009 yılı Ocak-Nisan döneminde; yüzde 11,9 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri birinci, yüzde 11 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan

Makineler ikinci ve 8,8 pay ile Takım Tezgâhları üçüncü sırada yer alıyor.

## IRAK PAZARININ YILDIZI PARLIYOR

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Nisan döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, ABD ve Irak olarak sıralanı-

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

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	33,288,791	221,913,189	24,290,567	156,226,431	-27	-30
ABD	15,317,923	143,105,050	11,977,348	124,790,102	-22	-13
IRAK	11,357,747	54,606,183	18,091,885	88,876,200	59	63
İRAN	14,519,661	82,681,914	12,988,633	80,147,703	-11	-3
GÜRCİSTAN	4,658,028	28,395,991	3,686,984	77,896,513	-21	174
İNGİLTERE	30,379,842	121,615,605	14,772,417	66,324,272	-51	-45
İTALYA	21,890,047	103,663,134	12,319,343	64,463,373	-44	-38
RUSYA FED.	20,425,153	149,648,386	8,334,172	60,113,209	-59	-60
FRANSA	14,631,269	91,063,791	10,120,961	57,000,536	-31	-37
MİSİR	6,590,133	42,539,578	10,313,193	51,484,919	56	21
DİĞER	203,066,790	1,290,175,478	156,466,446	933,444,712	-23	-28
T O P L A M	376,125,384	2,329,408,298	283,361,949	1,760,767,971	-24.7	-24.4

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



yor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışının yüzde 174 ile Gürcistan'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye makine ihracatımız 77,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiş.

Makine ihracatımızın yükseliş kaydettiği önemli pazarlardan biri olan Irak'a yönelik olarak 2008 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 54 milyon 606 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 63 oranında yükseliş kaydederek 88 milyon 876 bin dolar olmuş.

Mısır pazarı da geçtiğimiz aylarda olduğu gibi makine ihracatımızın yükseldiği ülkelerden biri olmuş. Mısır'a yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 42 milyon 539 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 21 artışla 51 milyon 484 bin dolar olmuş.

## MAKİNE İHRACATINDA DÜŞÜŞ SÜRÜYOR

Türkiye makine ihracatının gerileme kaydettiği önemli pazarların arasında ise

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

	OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		(% Değişim	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	10,975,510	80,543,361	12,382,802	74,911,747	12.8	-7.0
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPPELLERLER, AKS, PARÇ.	3,194,522	71,461,813	3,946,560	73,495,948	23.5	2.8
POMPA VE KOMPRESÖRLER	24,239,892	202,029,340	17,708,483	128,377,586	-26.9	-36.5
MOTORLAR	29,202,179	600,668,142	18,310,766	294,284,747	-37.3	-51.0
VANALAR	13,383,417	109,241,330	9,742,721	76,465,584	-27.2	-30.0
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	123,334,932	642,957,001	103,464,259	476,869,276	-16.1	-25.8
ISITICILAR VE FIRINLAR	10,938,682	75,616,881	9,390,952	70,704,404	-14.1	-6.5
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	11,372,031	87,254,147	13,642,832	92,979,288	20.0	6.6
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	17,655,324	109,764,368	17,444,278	115,903,697	-1.2	5.6
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS, PARÇ.	28,466,259	139,719,871	27,029,522	116,156,904	-5.0	-16.9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS, PARÇ.	8,472,652	49,018,588	9,546,907	55,744,860	12.7	13.7
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	94,962,846	357,755,836	50,522,216	192,937,941	-46.8	-46.1
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	1,965,170	21,515,655	1,628,723	15,066,399	-17.1	-30.0
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	86,994,954	333,835,842	80,578,322	260,623,985	-7.4	-21.9
AMBALAJ MAKİNELERİ	1,238,858	24,895,840	1,077,291	23,188,758	-13.0	-6.9
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	13,774,430	103,068,204	13,237,957	61,946,619	-3.9	-39.9
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	417,648	2,659,293	466,343	1,822,907	11.7	-31.5
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	3,297,641	35,151,298	2,473,060	22,869,674	-25.0	-34.9
TAKIM TEZGAHLARI	40,008,130	251,289,752	23,925,343	155,604,439	-40.2	-38.1
BÜRO MAKİNELERİ	973,553	39,891,936	915,421	25,948,786	-6.0	-35.0
RULMANLAR	3,260,602	32,576,367	2,281,181	17,344,882	-30.0	-46.8
SAVUNMA SAN. İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	4,276,254	87,115,039	4,317,198	119,629,595	1.0	37.3
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	31,052,772	213,817,183	22,934,954	161,415,708	-26.1	-24.5
<b>TOPLAM</b>	<b>563,458,257</b>	<b>3,671,847,087</b>	<b>446,968,089</b>	<b>2,634,293,734</b>	<b>-20.7</b>	<b>-28.3</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 149 milyon 648 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 60 oranında azalarak 60 milyon 113 bin dolar olmuş. Makine ihracatımızın gerileme gösterdiği bir diğer

ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2008 yılının ilk 4 ayında 121 milyon 615 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Nisan dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 45 oranında gerileme ile ihracat rakamı 66 milyon 324 bin dolara düşmüş. İtalya'da Avrupa pazarında ihracatımızın gerilediği ülkeler arasında

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

MAL GRUBU ADI	OCAK-NİSAN 2008			OCAK-NİSAN 2009			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	10,975,510	80,543,361	7.3	12,382,802	74,911,747	6.0	12.8	-7.0
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	3,194,522	71,461,813	22.4	3,946,560	73,495,948	18.6	23.5	2.8
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	24,239,892	202,029,340	8.3	17,708,483	128,377,586	7.2	-26.9	-36.5
VANALAR	13,383,417	109,241,330	8.2	9,742,721	76,465,584	7.8	-27.2	-30.0
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	57,841,609	305,901,745	5.3	43,656,915	209,671,946	4.8	-24.5	-31.5
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	9,262,753	64,455,347	7.0	7,891,172	62,436,523	7.9	-14.8	-3.1
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	11,372,031	87,254,147	7.7	13,642,832	92,979,288	6.8	20.0	6.6
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	17,655,324	109,764,368	6.2	17,444,278	115,903,697	6.6	-1.2	5.6
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	28,466,259	139,719,871	4.9	27,029,522	116,156,904	4.3	-5.0	-16.9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	8,472,652	49,018,588	5.8	9,546,907	55,744,860	5.8	12.7	13.7
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	94,962,846	357,755,836	3.8	50,522,216	192,937,941	3.8	-46.8	-46.1
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	1,965,170	21,515,655	10.9	1,628,723	15,066,399	9.3	-17.1	-30.0
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	368,588	4,244,587	11.5	218,696	2,783,106	12.7	-40.7	-34.4
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,238,858	24,895,840	20.1	1,077,291	23,188,758	21.5	-13.0	-6.9
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	13,774,430	103,068,204	7.5	13,237,957	61,946,619	4.7	-3.9	-39.9
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	417,648	2,659,293	6.4	466,343	1,822,907	3.9	11.7	-31.5
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	3,297,641	35,151,298	10.7	2,473,060	22,869,674	9.2	-25.0	-34.9
TAKIM TEZGAHLARI	40,008,130	251,289,752	6.3	23,925,343	155,604,439	6.5	-40.2	-38.1
MOTORLAR	7,976	101,770	12.8	42,669	97,625	2.3	435.0	-4.1
BÜRO MAKİNELERİ	231,747	2,663,273	11.5	104,782	1,349,127	12.9	-54.8	-49.3
RULMANLAR	3,260,602	32,576,367	10.0	2,281,181	17,344,882	7.6	-30.0	-46.8
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	4,276,254	87,115,039	20.4	4,317,198	119,629,595	27.7	1.0	37.3
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	27,451,527	186,981,475	6.8	20,074,301	139,982,816	7.0	-26.9	-25.1
<b>TOPLAM</b>	<b>376,125,384</b>	<b>2,329,408,298</b>	<b>6.2</b>	<b>283,361,949</b>	<b>1,760,767,971</b>	<b>6.2</b>	<b>-24.7</b>	<b>-24.4</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

yer alıyor. İtalya'ya yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 103 milyon 663 bin dolar iken 2009 yılına gelindiğinde yüzde 38 değer düşüşü yaşanarak ihracatımız 64 milyon 463 bin dolara inmiş. Fransa'da İtalya gibi değer düşüşü yaşanan ülkeler arasında yer alıyor. Fransa'ya 2008 yılının ilk 4 ayında 91 milyon 63 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk 3 ayına gelindiğinde ise yüzde 37 oranında gerileme ile 57 milyon dolarlık ihracat kaydedilmiş.

### MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak-Nisan döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, Cezayir ve Libya; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; İngiltere, Irak ve Fransa, Takım Tezgâhlarında; Irak, Almanya ve İran, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, İtalya ve Romanya, Tarım ve Ormanlık Makinelerinde; ABD, Fas ve Irak, Gıda İşleme Makinelerinin-

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



## GIDA SANAYİ MAKİNELERİ

Ülkemiz gıda sanayii makineleri ihracatı 2009 yılı Ocak-Nisan döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine göre yüzde 5,6 oranında artış göstererek 109 milyon 764 bin dolardan 115 milyon 903 bin dolara yükseldi.

Gıda sanayii makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Irak'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 7 milyon 132 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde ise yüzde 12,5 oranında ihracat artış oranı ile 8 milyon 27 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış durumda. Irak'ın ardından gıda sanayii makinelerinde en fazla ihracat yaptığımız ikinci ülke ise Kazakistan olmuş. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 5 milyon 625 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 40,4 oranında artışla 7 milyon 899 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Gıda Sanayi makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ül-



kenin ise Suriye olduğu görülüyor. Suriye'ye 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 5 milyon 257 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı varken 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 45,4 oranında değer artışı yakalanmış ve ihracat rakamı 7 milyon 644 bin dolar olmuş.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızın artış hızı oranları ülkeler bazında incelendiğinde ise Birleşik Arap Emirlikleri'nin yüzde 119,7 oranında ihracat

artışı ile ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 1 milyon 718 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatımız varken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde 3 milyon 776 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.



Mustafa Budak  
Genç Değişim Yönetim Kurulu Başkanı

**Devlet bankaları bu kriz döneminde ihracatçıyı özel statüde değerlendirmelidir.**

Şirketimizin anahtar teslimi de-  
girmen sistemleri üretim ve satış  
ile iştiğal etmesi nedeniyle ihra-  
cat rakamlarımızı aylık bazda  
yorumlamak sistemin özünü iyi  
anlayabilmek açısından mah-

zurlu olabilir, örneğin orta ölçekli bir un fabrikası sisteminin üretim ve ihracatı 2, büyük ölçekli ise 3 ay olabilir ancak ihracat rakamlarımıza 3-4 aylık periyotlar halinde bakıldığında 31.12.2008 - 30.04.2009 4 aylık dönemde ihracatımızda geçmiş döneme göre yaklaşık yüzde 35'e yakın bir düşüş olduğu anlaşılmaktadır. Bunun ana nedeni dünyadaki global kriz olmakla birlikte makine ihracatçısı olarak devletten yeterli teşvik alamadığımızdan da kaynaklandığı kanısındayız. Yatırım malları üretmemiz nedeniyle sektörümüzdeki en büyük sorunun finansman olduğu kanaatindeyiz şöyle ki siparişte ortalama yüzde 30 ihracata müteakip yüzde 60 bakiye, yüzde 10 nihai kabulde ödeme esasına göre çalışmaktayız. Bu durumda da yaklaşık satış bedelinin yüzde 95 maliyeti olduğu varsayıldığında; satın almadaki ortalama vadelerde de dikkat alındığında; önce ödeyip sonra tahsil etmek mecburiyeti hasıl olmakta bu durumda işletme sermayesini finanse etmekte sıkıntı yaşamaktayız. Finansal problemlerimizi çözüm için hükümetimizin Kredi Garanti fonu teşvik paketini bir an önce yürürlüğe koyması çok önemlidir. Devlet bankalarımızın bu kriz döneminde ihracatçıyı özel bir statü de değerlendirerek klasik fonlama sistemleri dışında yeni alternatif kredilendirme sistemi yaratıp gayrimenkul teminatı taleplerini ihracatçı lehine iyileştirmeleri gerekmektedir.

Ülkemiz uzun yıllardır ödemeler dengesi açığı problemi ile uğraşmaktan dolayı çok şeyler kaybetmiştir. Hükümetimiz yüksek faiz düşük kur politikası ülkemiz ihracatında bazı sıkıntılar yaratmıştır, dolayısı ile hükümetimizin bir an önce yüksek faiz politikasını yumuşatarak ihracat sektörünü yeterince fonlaması ve enflasyon gibi daba sonra çözülebilecek problemleri nazarı dikkate almayarak piyasaya yeterince nakit enjekte etmesinde fayda vardır.

### GIDA SANAYİ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
IRAK	2.092.702	7.132.753	3,41	1.757.256	8.027.773	4,57	-16,0	12,5
KAZAKİSTAN	894.006	5.625.301	6,29	1.411.984	7.899.525	5,59	57,9	40,4
SURİYE	1.157.610	5.257.591	4,54	1.122.736	7.644.441	6,81	-3,0	45,4
ALMANYA	671.826	8.358.412	12,44	570.219	6.942.031	12,17	-15,1	-16,9
MİSİR	918.437	4.734.796	5,16	886.280	6.428.224	7,25	-3,5	35,8

### OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA GIDA SANAYİ MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
17.655.324	109.764.368	17.444.278	115.903.697	-1,2	5,6

## HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Ülkemiz hadde ve döküm makineleri ihracatı 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 87 milyon 254 bin dolar iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 6,6 oranında değer artışı ile 92 milyon 979 bin dolara ulaşmış durumda. Hadde ve döküm makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İran'ın en fazla ihracat yaptığımız ülke olduğu görülüyor. İran'a 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 3 milyon 940 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında ise yüzde 289 artış ile 15 milyon 366 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış. İran'ın ardından ise en fazla hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise Mısır olmuş. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 2 milyon 308 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde ise yüzde 343,9 oranında değer artışı sağlayarak 10 milyon 248 bin dolarlık ihracat yapmışlar. En fazla had-



de ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz üçüncü ülkenin ise İtalya olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 9 milyon 439 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Nisan dönemine gelindiğinde ise yüzde 3,12 değer artışı ile 9 milyon 741 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülkenin ise Polonya olduğu görülüyor. Polonya'ya 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 384 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 543,2 değer artışı ile 2 milyon 471 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

*çok düşük olup, makine üretimi yaptığımız sektörlerde ciddi anlamda kapasite düşüklüğü yaşanmaktadır (Demir-çelik sektörü). Bu durumda taleplerin azalmasında hatta durma noktasına taşınmaktadır.*

*Sektörün yaşadığı genel sorunların başında makine kullanıcılarının üretimlerinde meydana gelen talep daralması ve bunun yanı sıra vazgeçemediğimiz girdi maliyetlerindeki fiyat yükseklikleri ve ayrıca yetersiz finansman kaynağı diyebiliriz.*

*Sorunların çözümlenebilmesi için inşaat, demir-çelik, tekstil, otomobil v.s. sektörlerinin canlanması gerekmektedir. Bunlara bağlı olarak makine üretim sektörü de kendisine talep ve pazar bulacaktır. Sektörümüzün genel olarak Nisan ayı ihracatı ise 92 milyon 979 bin dolar. 2008'in aynı döneminde ise ihracatımız 87 milyon 254 bin dolardı. Bu da yüzde 6,6'lık bir artış anlamına geliyor.*



**Süleyman Gerdan**  
- Geniş Alan Makine Genel Müdürü

**Talep daralması en büyük sorun**

Mart ayı ihracat rakamlarımız

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAN	585.613	3.940.857	6,73	1.747.047	15.366.308	8,80	198,3	289,9
MISIR	359.168	2.308.820	6,43	1.233.329	10.248.260	8,31	243,4	343,9
İTALYA	1.234.048	9.439.846	7,65	1.888.094	9.741.085	5,16	53,0	3,2
RUSYA FED.	368.535	8.825.829	23,95	552.622	6.943.518	12,56	50,0	-21,3
ALMANYA	1.170.856	9.289.786	7,93	625.104	5.226.172	8,36	-46,6	-43,7

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

OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
11.372.031	87.254.147	13.642.832	92.979.288	20,0	6,6

## POMPA VE KOMPRESÖR

Ülkemiz pompa ve kompresörler ihracatı 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 128 milyon 377 bin dolar olarak kaydedilmiş durumda. Pompa ve kompresörler ihracatımız 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 24 milyon 994 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmış. Almanya'nın ardından en fazla pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise İtalya olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 8 milyon 610 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirilmiş. Aynı zaman diliminde pompa ve kompresörler ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke ise Romanya olmuş. Romanya'ya 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 8 milyon 533 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmış. Romanya'nın ardından en fazla pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke ABD olmuş.

ABD'ye 2009 yılının ilk 4 aylık ihracat döneminde 6 milyon 493 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmış. ABD'nin ardından ise en fazla pompa ve kompresörler ihracatı yaptığımız beşinci ülke Irak olmuş. Irak'a 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 5 milyon 674 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 5,5 oranında artış ile 5 milyon 984 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Irak'ın ardından ise en fazla pompa ve kompresörler ihra-

catımız Rusya Federasyonu'na olmuş. Rusya Federasyonu'na 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 5 milyon 213 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirilmiş.



**Toplamda yüzde 15'lik artış var.**

Nisan ayında geçtiğimiz aylara göre yüzde 15'lik bir artış yaşadık. Tabi bu artış piyasanın açıldığı anlamına gelmesin. Sadece tek bir veriye dayanarak piyasanın iniş çıktığı yorumlarını yapamayız.

Toplamda yüzde 15'lik bir artış var ve piyasanın açılıp açılmadığı kararını vermek için biraz zaman geçmesi gerekiyor. Bence piyasalarda çok ani bir daralma yaşanmadı. Yavaş yavaş gelişme

olacak ve belli bir noktaya oturacağını düşünüyorum. Bizim bugün yaptığımız ihracat 2004 yılına denk geliyor ise 2004 yılı seviyelerinden başlayacağız ondan sonra da gelişmeye devam edeceğiz.

Türkiye'deki makine üreticileri ölçek ekonomisinde oldukça geri. Esas itibarıyla rekabetçi olabilecek şekilde ölçek ekonomisinden yararlanmalıyız. Türk makine üreticileri rekabetçi olabilmek için daha fazla teknik çalışma yapabilmeli. Bizim ülkemizde 40 firma varsa bu sektörde Almanya'da 5 firma var. Ancak Almanya 5 firmayla 100 üretiyorsa biz 40 firmayla 25 üretiyoruz.

Dengesizlik var. Global ekonomide rekabetçi olunmalı. Kendilerinden firmalar bir araya gelerek üretim yapabilmeli ve büyüyerek büyük aktörlerle rekabet edebilecek seviyeye gelmeliyiz. Bunun için birlikte üretme gibi hedefler gündeme gelebilir. Diğer taraftan kayıt dışı ekonomi çok ciddi bir şekilde kayıt altında olan firmaları engellemektedir. Böyle gitmesi vergisini veren firmalara karşı büyük haksızlık. Dünyada en fazl.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	5.176.204	44.155.042	8,53	2.634.269	24.994.179	9,49	-49,1	-43,4
İTALYA	1.668.167	13.458.287	8,07	1.361.289	8.610.527	6,33	-18,4	-36,0
ROMANYA	1.808.643	11.641.266	6,44	1.512.353	8.533.757	5,64	-16,4	-26,7
ABD	1.554.780	11.404.782	7,34	894.425	6.493.563	7,26	-42,5	-43,1
IRAK	442.966	5.674.169	12,81	1.795.772	5.984.096	3,33	305,4	5,5

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA POMPA VE KOMPRESÖR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
24.239.892	202.029.340	17.708.483	128.377.586	-26,9	-36,5



## RULMANLAR

Türkiye'nin rulman ihracatı 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 17 milyon 344 bin dolar olarak kaydedilmiş durumda. Rulman ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 3 milyon 410 bin dolarlık rulman ihracatı gerçekleştirilmiş. Almanya'nın ardından en fazla rulman ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Fransa olmuş. Fransa'ya 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 2 milyon 64 bin dolarlık rulman ihracatı kaydedilmiş. İtalya ise rulman ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar olmuş. İtalya'ya 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 1 milyon 888 bin dolarlık rulman ihracatı yapılmış. 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde Çek Cumhuriyeti'ne 1 milyon 237 bin dolar, İngiltere'ye 1 milyon 169 bin dolar, Avusturya'ya ise 859 bin dolarlık rulman ihracatı gerçekleştirilmiş.

Rulman ihracatımız ülkeler bazında ihracat artış hızı oranlarına göre incelendiğinde ise Ocak-Nisan 2009 döneminde



Belçika'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 4 aylık döneminde 221 bin dolarlık rulman ihracatı yapılmışken bu değer yüzde 278 oranında artışla 2009 yılının aynı döneminde 835 bin dolar olmuş. Aynı zaman dilimi içerisinde Belçika'nın ardından rulman ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülke ise Libya olarak kaydedilmiş. Libya'ya 2008 yılının

Ocak-Nisan döneminde 216 bin dolarlık rulman ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değeri yüzde 241,3 oranında yükselterek 739 bin dolarlık rulman ihracatı yapmışlar.

*mail attım geçtiğimiz günlerde bu konuyla ilgili. Hiçbir şey istemiyoruz sadece sigortayı 12. ayın sonuna kadar almaym dedim. Genel olarak sektöre baktığımızda ise sektörün büyük bir durgunlukta olduğunu batta rölantide olduğunu söyleyebilirim. Bizim ihracatımız daha çok yurt dışındaki makine imalat sektörüne. Makine üreticileri gerçekten zor durumda.*

*Geçtiğimiz günlerde Hannover'deki fuardaydık. İyi geçtiğini söyleyebilirim. Elbette ki durgunluk vardı ancak rulman diğer sektörler göre biraz daha hareketli. Çünkü rulmansız hayat düşünülemez. Araba, çamaşır makinesi hemen hemen her sektör rulman kullanılmak zorunda. Genel rakamlara bakıldığında ise bu sene sektörün Nisan ayı ihracatı 17 milyon 344 bin dolar civarındaydı. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 32 milyon 576 bin dolardı. Sektör yüzde 46,8'lik bir düşüş yaşadı.*



**Süleyman İbali**  
Hacalar Rulman Yataklar Satış ve Pazarlama Müdürü

### Sektör durgunluk içerisinde.

*Nisan ayı ihracat rakamımız 45 bin Euro civarında. Bu rakam kesinlikle yeterli değil. Yatırımlara devlet sübvansiyonları gerekli. Özellikle sigorta nedeniyle çok önemli işçi maliyetleri var. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a e-*

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	495.230	5.944.807	12,00	306.364	3.410.653	11,13	-38,1	-42,6
FRANSA	371.842	5.380.469	14,47	165.746	2.064.172	12,45	-55,4	-61,6
İTALYA	295.332	3.483.713	11,80	184.764	1.888.289	10,22	-37,4	-45,8
ÇEK CUM.	281.932	2.191.435	7,77	195.565	1.237.980	6,33	-30,6	-43,5
İNGİLTERE	765.315	4.375.499	5,72	236.241	1.169.542	4,95	-69,1	-73,3

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA RULMANLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
3.260.602	32.576.367	2.281.181	17.344.882	-30,0	-46,8

## TAKIM TEZGÂHLARI

Türkiye'nin takım tezgâhları ihracatı 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 155 milyon 604 bin dolar olarak kaydedilmiş.

Takım tezgâhları ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Irak'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Irak'a 2008 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 2 milyon 639 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 515,3 oranında değer artışı ile 16 milyon 239 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış. Aynı dönem içerisinde Irak'ın ardından en fazla takım tezgâhları ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Almanya olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 14 milyon 769 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmiş. Almanya'nın ardından takım tezgâhları ihracatımızın en büyük pazarı ise İran olmuş. İran'a 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 7 milyon 548 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü ülke Suudi Arabistan'a ise 2008 yılının ilk 4 aylık döneminde 4 milyon



438 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız varken 2009 yılının ilk 4 ayına gelindiğinde ise yüzde 18,4 oranında değer artışı ile 5 milyon 257 bin dolarlık ihracat yapılmış.

Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülke Bulgaristan'a ise 2009 yılının Ocak-Nisan ayları içerisinde 4 milyon 662 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. 2009 yılının

ilk 4 aylık döneminde sırasıyla Rusya Federasyonu'na 4 milyon 426 bin dolar, Azerbaycan'a 529 bin dolar, ABD'ye 4 milyon 123 bin dolar, İtalya'ya 3 milyon 735 bin dolar ve Fransa'ya 3 milyon 637 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmış.

*tabi ki ihracatı etkiledi. Her ay TIR'lar dolusu ürün gönderdiğimiz bu ülkelere Ekim ayından beri daha çok daha az ürün gönderiyoruz. Tüm bu kriz etkilerinden kurtulmak için pazar hedeflerimizi değiştirdik. Afrika ülkeleri ve Orta Doğu'ya özellikle Libya, Mısır, İran ve Irak gibi ülkelere yöneldik. Buraları dolaşyoruz ve müşterilerle görüşüyoruz, Balkan ülkelerine alternatif olarak. Ne yazık ki kendi aramızda yaşadığımız rekabet, istibdam dışı çalışma, yaşanan kriz sektörü olumsuz etkiliyor.*

*2009 yılının sonlarına doğru pazarda bir rahatlama olacağını düşünüyoruz. Genel olarak sektör ihracatı ise bu yılın Nisan ayında yaklaşık 155 milyon 604 bin dolar olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde ise ihracat 251 milyon 289 bin dolardı. Bu da yaklaşık yüzde 382lik bir düşüş yaşadığımızı gösteriyor sektör ihracatında.*



**Ergül Başaran**  
Pamak Makine Genel Müdür Yardımcısı

### Hedef pazarları değiştirdik.

*Firma olarak Nisan ayı ihracatımız 65 bin dolar. Çok düşük bir rakam bu. Daha çok Rusya ve Balkan ülkelerine ihracat gerçekleştiriyorduk ve yaşanan kriz*

#### TAKIM TEZGÂHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAK	362.443	2.639.105	7,28	1.260.674	16.239.218	12,88	247,8	515,3
ALMANYA	3.133.232	20.268.066	6,47	2.031.681	14.769.018	7,27	-35,2	-27,1
İRAN	1.551.152	9.000.622	5,80	895.394	7.548.777	8,43	-42,3	-16,1
S. ARABİSTAN	867.237	4.438.972	5,12	1.255.486	5.257.534	4,19	44,8	18,4
BULGARİSTAN	1.375.904	10.776.720	7,83	582.349	4.662.325	8,01	-57,7	-56,7

#### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
40.008.130	251.289.752	23.925.343	155.604.439	-40,2	-38,1

## TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Türkiye tarım ve ormancılık makineleri ihracatı 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 116 milyon 156 bin dolar olarak gerçekleşmiş.

Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 41 milyon 136 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmış durumda. ABD'nin ardından en fazla tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yaptığımız ülke ise Fas olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 11 milyon 196 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapıldığı kaydedilmiş. 2009 Ocak-Nisan dönemi içerisinde en fazla tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke olan Irak aynı zamanda tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği ülke olmuş. Irak'a 2008 yılının ilk 4 aylık döneminde 1 milyon 184 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız varken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde



438,4 oranında değer artışı ile 6 milyon 379 bin dolar seviyesi yakalanmış. Irak'ın ardından tarım ve ormancılık makinelerinde en fazla ihracat yaptığımız dördüncü pazar Rusya Federasyonu olmuş. Rusya Federasyonu'na 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 2 milyon 813 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Nisan dönemine gelindiğinde ise

yüzde 22,3 değer artışı ile 3 milyon 440 bin dolarlık ihracat yapılmış. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülkenin ise Bulgaristan olduğu görülüyor. Bulgaristan'a 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 2 milyon 917 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmış.

*rakam bu. Bütün bu düşüşün sebebi de hepimizin bildiği gibi tüm dünyayı etkisi altına alan küresel kriz. İnsanlar mal almaya korkuyorlar. Yurt dışındaki devlet destekleri kesildi. İnsanlar bu yollarla tarım aletleri alıyorlardı.*

*Çiftçilerin desteklenmesi lazım. Çiftçinin ürettiği ürünün para etmesi lazım ki çiftçi de yatırım yapabilsin. Doğrudan desteklemenin önü açılmalı. Sektör olarak yaşadığımız sorunlar ise hammadde, kalite ve fiyatla alakalı sorunlar yaşamaktayız. Kalifiye eleman bulmakta büyük zorluklar yaşıyoruz. Genel olarak sektör ihracatını incelediğimizde ise sektörün Nisan ayı toplam ihracatının 116 milyon 159 bin dolar civarında olduğu görülebilir.*

*Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde ise sektör ihracatı 139 milyon 719 bin dolar olarak gerçekleşmişti. Bu da yüzde 16,92'lük bir düşüş anlamına geliyor.*



**Yüzde 60'lık düşüş yaşadık.**

*Nisan ayı ihracatımızda yüzde 60 oranında bir düşüş var. 129 bin 950 euro'luk ihracat gerçekleştirdik bu ay. Çok düşük bir*

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	7.226.711	42.834.691	5,93	7.731.904	41.136.679	5,32	7,0	-4,0
FAS	3.619.658	15.153.415	4,19	4.012.514	11.196.601	2,79	10,9	-26,1
IRAK	246.927	1.184.916	4,80	1.537.103	6.379.027	4,15	522,5	438,4
RUSYA FED.	794.865	2.813.769	3,54	516.004	3.440.121	6,67	-35,1	22,3
BULGARİSTAN	1.453.846	7.103.966	4,89	671.134	2.917.920	4,35	-53,8	-58,9

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

OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
28.466.259	139.719.871	27.029.522	116.156.904	-5,0	-16,9

## VANALAR

Ülkemiz vanalar ihracatı 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 76 milyon 465 bin dolar olarak kaydedilmiş.

Vanalar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'ya 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 9 milyon 805 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmış durumda. Almanya'nın ardından en fazla vanalar ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Irak olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Nisan döneminde 2 milyon 240 bin dolarlık vanalar ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değeri yüzde 102,6 oranında yükselterek 4 milyon 539 bin dolar seviyesine yükseltmişler. İspanya ise en fazla vanalar ihracatı yaptığımız üçüncü ülke olmasının yanı sıra aynı zamanda vanalar ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke olmuş. İspanya'ya 2008 yılının ilk 4 aylık döneminde 941 bin dolarlık vanalar ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının eş zaman dilimine ge-



lindiğinde bu değer yüzde 309,9 oranında yükselerek 3 milyon 859 bin dolar olmuş. 2009 yılı Ocak-Nisan döneminde vanalar ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü ülke ise Libya. Bu ülkeye 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 3 milyon 719 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmış. Diğer ülkelere gerçekleştirdiğimiz vana ihracatı incelendiğinde ise 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde Hollanda'ya 3 milyon 411 bin dolar, Rusya Federasyonu'na 3 milyon 362 bin dolar, İran'a 3 milyon 310 bin dolar, İtalya'ya 3

milyon 293 bin dolar, Suriye'ye 3 milyon 216 bin dolar ve Mısır'a 2 milyon 959 bin dolar ihracat gerçekleştirilmiş.



**Timur Yücekurt**  
Genel Müdür ve Vana Sanayi Üç Ticaret Müdürlüğü

### **Vanadaki düşüşün nedeni inşaat sektöründeki durgunluk.**

Gedik Döküm ve Vana olarak firmamızın adından da anlaşılacağı gibi 2 konu üzerine üretim yapmaktayız. Normlara uygun olarak vana ve armatür üretimi ve müşteri taleplerine uygun olarak bassas döküm ve kum döküm yöntemiyle fason parça üretimi. Yurtdışı satışlarımızı direkt ihracat ve ibraç kayıtlı satış olarak 2 şekilde yapıyoruz. Yurtdışı satışlarımızı top-

lam olarak değerlendirecek olursak; Ashında ilk üç ay geçen sene ortalamasının üstünde olmasına rağmen Nisan ayında vana satışlarımızda ciddi bir düşüş var. Döküm satışlarımızda ise ilk üç ay ortalaması geçen senenin çok üstünde ve bu durum Nisan ayında da devam ediyor. Vanadaki düşüşü inşaat sektöründeki durgunluğa bağlayabiliriz. Döküm parça üretimindeki durum ise farklı sektörlerdeki müşterilerimizin mevcut projelerinin devam ediyor olmasından kaynaklanıyor.

Ülkemizde artık dünya standartlarında her türlü üretim en kaliteli şekilde yapılabilmekte. Bence en önemli sorunumuz tanıtım, ancak bunu da etkili şekilde yapmak lazım, firmalarda bu işleri yürüten eğitimli personel bulunmalı veya profesyonel firmalardan destek alınmalı ve doğru şekilde tanıtım faaliyetleri yapılmalı.

Maalesef firmalarımızda bu konuda ciddi bir eksiklik var. Mevcut devlet desteklerine bu konu da eklenebilir ve firmaların verilen destekleri doğru kullandığından emin olunabilir.

### VANA TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	1.867.869	17.544.550	9,39	1.369.927	9.805.894	7,16	-26,7	-44,1
IRAK	265.903	2.240.472	8,43	499.801	4.539.052	9,08	88,0	102,6
İSPANYA	86.703	941.662	10,86	310.984	3.859.873	12,41	258,7	309,9
LİBYA	1.965.199	8.360.038	4,25	290.817	3.719.038	12,79	-85,2	-55,5
HOLLANDA	867.061	4.274.005	4,93	804.757	3.411.538	4,24	-7,2	-20,2

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA VANALAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2008		OCAK-NİSAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
13.383.417	109.241.330	9.742.721	76.465.584	-27,2	-30,01

# İHRACAT RAKAMLARI

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

ÜLKE ADI	01 OCAK -31 MAYIS 2008	01 OCAK - 12 MAYIS 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	285,041,404.09	168,369,083.27	-40.93
BİR.DEVLETLER(ABD)	182,784,372.02	132,292,054.10	-27.62
IRAK	70,784,546.27	94,172,677.27	33.04
İRAN (İSLAM CUM.)	106,720,065.53	91,620,443.52	-14.15
GÜRCİSTAN	37,265,060.92	81,600,867.46	118.97
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	153,019,049.34	70,525,177.71	-53.91
İTALYA	133,161,484.00	69,447,067.56	-47.85
RUSYA FEDERASYONU	195,517,431.56	66,050,628.02	-66.22
FRANSA	122,231,321.19	61,957,280.88	-49.31
MISIR	53,649,444.28	54,465,832.17	1.52
SUUDI ARABİSTAN	41,773,275.69	52,509,281.89	25.70
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	76,822,359.41	48,104,584.52	-37.38
LİBYA	48,686,452.02	47,774,265.83	-1.87
ROMANYA	94,669,859.58	40,704,486.08	-57.00
CEZAYİR	38,641,864.68	39,256,659.48	1.59
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	39,309,021.83	36,575,529.64	-6.95
İST.DERİ SERB.BÖLGE	52,292,801.89	32,471,297.74	-37.90
FAS	44,844,392.92	31,430,777.23	-29.91
İSPANYA	60,795,596.55	29,955,956.62	-50.73
BULGARİSTAN	67,314,519.99	29,483,837.38	-56.20
HOLLANDA	59,641,711.94	27,392,877.86	-54.07
KAZAKİSTAN	46,562,958.29	24,961,803.95	-46.39
BELÇİKA	45,147,608.52	24,819,217.85	-45.03
YUNANİSTAN	48,750,700.85	22,346,258.87	-54.16
TÜRKMENİSTAN	18,763,935.45	22,330,885.29	19.01
AVUSTURYA	36,185,624.96	20,737,777.40	-42.69
BİRLİK ARAP EMİRLİ	37,202,528.43	19,343,816.53	-48.00
POLONYA	38,085,754.52	19,313,167.80	-49.29
HİNDİSTAN	19,100,500.53	19,300,136.84	1.05
SUDAN	17,198,273.83	18,027,874.39	4.82
UKRAYNA	71,348,545.60	16,177,936.74	-77.33
ÖZBEKİSTAN	30,515,629.56	15,257,239.18	-50.00
EGE SERBEST BÖLGE	38,543,147.69	14,638,512.02	-62.02
İSRAİL	25,886,269.84	14,432,822.08	-44.25
MALEZYA	4,272,894.54	13,995,037.60	227.53
TUNUS	17,135,133.74	12,202,815.97	-28.78
URDUN	14,098,151.33	12,091,313.24	-14.23
DANİMARKA	10,280,802.31	10,074,546.25	-2.01
KATAR	6,617,023.56	9,976,429.86	50.77
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	19,952,661.99	9,958,401.28	-50.09
MACARİSTAN	16,775,710.27	9,945,264.73	-40.72
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	16,206,659.28	9,784,943.39	-39.62
BREZİLYA	21,459,863.02	8,704,262.13	-59.44
İSVEÇ	12,550,294.74	8,410,834.62	-32.98
MEKSİKA	11,346,353.00	8,406,750.45	-25.91
AVUSTRALYA	10,414,356.59	8,354,510.79	-19.78
LÜBNAN	6,685,680.34	8,139,703.17	21.75
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	15,071,114.00	7,996,516.61	-46.94
İSVİÇRE	7,213,286.63	7,963,765.95	10.40
LİTVANYA	4,126,983.65	7,535,076.05	82.58
BANGLADEŞ	10,093,328.77	7,486,267.17	-25.83
PAKİSTAN	9,289,212.74	7,328,645.04	-21.11

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 MAYIS 2008 / 01 OCAK -11 MAYIS 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK- 31 MAYIS 2008	01 OCAK - 11 MAYIS 2009	01 OCAK-31 MAYIS 2008	01 OCAK - 12 MAYIS 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	5,799,968,821.79	3,172,250,832.41	285,041,404.09	168,369,083.27	-45.31	-40.93
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,660,882,247.97	943,111,551.86	182,784,372.02	132,292,054.10	-43.22	-27.62
IRAK	1,265,583,972.45	1,872,140,744.91	70,784,546.27	94,172,677.27	47.93	33.04
İRAN (İSLAM CUM.)	875,660,034.10	608,715,594.28	106,720,065.53	91,620,443.52	-30.48	-14.15
GÜRCİSTAN	363,654,113.45	266,555,763.89	37,265,060.92	81,600,867.46	-26.70	118.97
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	3,578,860,375.45	1,595,475,819.03	153,019,049.34	70,525,177.71	-55.42	-53.91
İTALYA	3,761,528,535.35	1,816,728,714.66	133,161,484.00	69,447,067.56	-51.70	-47.85
RUSYA FEDERASYONU	2,944,038,017.35	1,111,676,661.59	195,517,431.56	66,050,628.02	-62.24	-66.22
FRANSA	3,100,399,520.44	1,894,915,818.33	122,231,321.19	61,957,280.88	-38.88	-49.31
MISIR	536,941,083.80	1,212,984,692.03	53,649,444.28	54,465,832.17	125.91	1.52
SUUDİ ARABİSTAN	731,029,771.39	562,832,547.36	41,773,275.69	52,509,281.89	-23.01	25.70
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	610,433,359.35	443,914,794.13	76,822,359.41	48,104,584.52	-27.28	-37.38
LİBYA	461,239,371.62	597,416,604.51	48,686,452.02	47,774,265.83	29.52	-1.87
ROMANYA	1,854,794,714.60	691,625,770.26	94,669,859.58	40,704,486.08	-62.71	-57.00
CEZAYİR	545,572,743.24	743,639,446.38	38,641,864.68	39,256,659.48	36.30	1.59
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	451,045,286.97	444,672,973.33	39,309,021.83	36,575,529.64	-1.41	-6.95
İST.DERİ SERB.BÖLGE	165,530,329.56	83,229,402.37	52,292,801.89	32,471,297.74	-49.72	-37.90
FAS	477,148,871.81	202,518,086.02	44,844,392.92	31,430,777.23	-57.56	-29.91
İSPANYA	2,105,445,606.37	814,842,510.04	60,795,596.55	29,955,956.62	-61.30	-50.73
BULGARİSTAN	922,859,263.24	456,451,100.22	67,314,519.99	29,483,837.38	-50.54	-56.20
HOLLANDA	1,448,522,726.43	726,756,364.63	59,641,711.94	27,392,877.86	-49.83	-54.07
KAZAKİSTAN	374,918,924.97	213,740,230.45	46,562,958.29	24,961,803.95	-42.99	-46.39
BELÇİKA	869,576,000.82	595,521,122.71	45,147,608.52	24,819,217.85	-31.52	-45.03
YUNANİSTAN	1,123,615,265.53	555,079,152.84	48,750,700.85	22,346,258.87	-50.60	-54.16
TÜRKMENİSTAN	207,747,039.92	253,502,799.08	18,763,935.45	22,330,885.29	22.02	19.01
AVUSTURYA	461,407,168.24	261,731,874.66	36,185,624.96	20,737,777.40	-43.28	-42.69
BİRLİK ARAP EMİRLİ	2,638,901,723.96	674,241,964.59	37,202,528.43	19,343,816.53	-74.45	-48.00
POLONYA	776,668,340.18	402,717,654.91	38,085,754.52	19,313,167.80	-48.15	-49.29
HİNDİSTAN	219,571,971.98	140,725,420.75	19,100,500.53	19,300,136.84	-35.91	1.05
SUDAN	106,428,549.65	101,590,855.52	17,198,273.83	18,027,874.39	-4.55	4.82
UKRAYNA	928,157,614.38	288,628,624.00	71,348,545.60	16,177,936.74	-68.90	-77.33
ÖZBEKİSTAN	129,284,868.14	80,292,150.41	30,515,629.56	15,257,239.18	-37.90	-50.00
EGE SERBEST BÖLGE	190,113,965.20	89,458,278.11	38,543,147.69	14,638,512.02	-52.94	-62.02
İSRAİL	866,153,859.64	490,621,372.90	25,886,269.84	14,432,822.08	-43.36	-44.25
MALEZYA	41,221,614.02	29,986,359.13	4,272,894.54	13,995,037.60	-27.26	227.53
TUNUS	272,990,401.49	153,756,376.52	17,135,133.74	12,202,815.97	-43.68	-28.78
URDUN	184,041,735.86	129,294,702.74	14,098,151.33	12,091,313.24	-29.75	-14.23
DANİMARKA	437,466,937.66	212,841,973.27	10,280,802.31	10,074,546.25	-51.35	-2.01
KATAR	391,812,662.30	146,454,146.10	6,617,023.56	9,976,429.86	-62.62	50.77
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	466,687,345.41	230,358,665.91	19,952,661.99	9,958,401.28	-50.64	-50.09
MACARİSTAN	334,251,833.41	137,451,066.93	16,775,710.27	9,945,264.73	-58.88	-40.72
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	579,050,211.22	341,384,777.70	16,206,659.28	9,784,943.39	-41.04	-39.62
BREZİLYA	134,130,777.56	87,062,764.22	21,459,863.02	8,704,262.13	-35.09	-59.44
İSVEÇ	406,170,683.78	223,304,488.56	12,550,294.74	8,410,834.62	-45.02	-32.98
MEKSİKA	68,357,443.16	26,092,669.14	11,346,353.00	8,406,750.45	-61.83	-25.91
AVUSTRALYA	147,267,408.82	100,299,951.59	10,414,356.59	8,354,510.79	-31.89	-19.78
LÜBNAN	242,292,636.28	226,085,734.08	6,685,680.34	8,139,703.17	-6.69	21.75
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	403,193,205.81	81,445,968.63	15,071,114.00	7,996,516.61	-79.80	-46.94
İSVİÇRE	270,736,911.34	174,866,676.33	7,213,286.63	7,963,765.95	-35.41	10.40
LİTVANYA	107,620,198.53	47,912,810.87	4,126,983.65	7,535,076.05	-55.48	82.58
BANGLADEŞ	24,763,396.01	59,200,613.30	10,093,328.77	7,486,267.17	139.07	-25.83
PAKİSTAN	74,231,782.77	48,807,232.51	9,289,212.74	7,328,645.04	-34.25	-21.11

# İHRACAT RAKAMLARI

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

SEKTÖR	NİSAN				OCAK-NİSAN			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
<b>I. TARIM</b>	<b>1,021,622</b>	<b>1,014,797</b>	<b>-0.67</b>	<b>13.48</b>	<b>4,241,226</b>	<b>4,096,099</b>	<b>-3.42</b>	<b>14.37</b>
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	<b>754,307</b>	<b>763,088</b>	<b>1.16</b>	<b>10.14</b>	<b>3,126,004</b>	<b>3,096,707</b>	<b>-0.94</b>	<b>10.86</b>
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	282,163	316,856	12.30	4.21	1,197,279	1,220,303	1.92	4.28
Yaş Meyve ve Sebze	154,229	164,579	6.71	2.19	545,999	654,758	19.92	2.30
Meyve Sebze Mamulleri	79,125	80,981	2.35	1.08	305,037	294,355	-3.50	1.03
Kuru Meyve ve Mamulleri	72,785	73,701	1.26	0.98	319,205	320,028	0.26	1.12
Fındık ve Mamulleri	107,424	59,149	-44.94	0.79	469,897	262,892	-44.05	0.92
Zeytin ve Zeytinyağı	16,585	15,423	-7.01	0.20	64,088	73,794	15.14	0.26
Tütün	36,131	46,500	28.70	0.62	204,483	250,077	22.30	0.88
Kesme Çiçek	5,865	5,900	0.60	0.08	20,018	20,500	2.41	0.07
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	<b>56,029</b>	<b>66,502</b>	<b>18.69</b>	<b>0.88</b>	<b>271,349</b>	<b>277,403</b>	<b>2.23</b>	<b>0.97</b>
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	56,029	66,502	18.69	0.88	271,349	277,403	2.23	0.97
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	<b>211,285</b>	<b>185,207</b>	<b>-12.34</b>	<b>2.46</b>	<b>843,872</b>	<b>721,989</b>	<b>-14.44</b>	<b>2.53</b>
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	211,285	185,207	-12.34	2.46	843,872	721,989	-14.44	2.53
<b>II. SANAYİ</b>	<b>10,047,681</b>	<b>6,343,904</b>	<b>-36.86</b>	<b>84.27</b>	<b>37,468,537</b>	<b>23,825,717</b>	<b>-36.41</b>	<b>83.56</b>
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	<b>823,279</b>	<b>618,996</b>	<b>-24.81</b>	<b>8.22</b>	<b>3,224,176</b>	<b>2,230,354</b>	<b>-30.82</b>	<b>7.82</b>
Tekstil ve Hammaddeleri	630,738	454,315	-27.97	6.03	2,486,015	1,640,474	-34.01	5.75
Deri ve Deri Mamulleri	99,324	77,714	-21.76	1.03	390,565	295,744	-24.28	1.04
Halı	93,217	86,968	-6.70	1.16	347,596	294,136	-15.38	1.03
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ</b>	<b>1,235,462</b>	<b>757,133</b>	<b>-38.72</b>	<b>10.06</b>	<b>4,437,882</b>	<b>2,494,886</b>	<b>-43.78</b>	<b>8.75</b>
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,235,462	757,133	-38.72	10.06	4,437,882	2,494,886	-43.78	8.75
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	<b>7,988,940</b>	<b>4,967,775</b>	<b>-37.82</b>	<b>65.99</b>	<b>29,806,479</b>	<b>19,100,477</b>	<b>-35.92</b>	<b>66.99</b>
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,305,805	996,032	-23.72	13.23	5,611,614	4,082,064	-27.26	14.32
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,512,203	1,238,795	-50.69	16.46	9,643,725	4,597,888	-52.32	16.13
Elektrik-Elektronik	800,145	613,881	-23.28	8.15	3,147,055	2,335,593	-25.78	8.19
Makine ve Aksamları	647,421	467,504	-27.79	6.21	2,329,409	1,760,768	-24.41	6.18
Demir ve Demir Dışı Metaller	610,511	342,890	-43.84	4.55	2,135,555	1,254,986	-41.23	4.40
Demir Çelik Ürünleri	1,617,271	958,501	-40.73	12.73	5,306,807	3,831,812	-27.79	13.44
Çimento ve Toprak Ürünleri	348,354	257,108	-26.19	3.42	1,090,948	914,963	-16.13	3.21
Değerli Maden ve Mücevherat	137,092	88,554	-35.41	1.18	509,887	307,257	-39.74	1.08
Diğer Sanayi Ürünleri	10,138	4,509	-55.52	0.06	31,477	15,147	-51.88	0.05
<b>III. MADENCİLİK</b>	<b>293,285</b>	<b>169,405</b>	<b>-42.24</b>	<b>2.25</b>	<b>979,727</b>	<b>590,680</b>	<b>-39.71</b>	<b>2.07</b>
Madencilik Ürünleri	293,285	169,405	-42.24	2.25	979,727	590,680	-39.71	2.07
<b>TOPLAM</b>	<b>11,362,588</b>	<b>7,528,106</b>	<b>-33.75</b>	<b>100</b>	<b>42,689,490</b>	<b>28,512,496</b>	<b>-33.21</b>	<b>100</b>

## TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 31 MAYIS 2008	01 Ocak - 12 MAYIS 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	5,799,968,821.79	3,172,250,832.41	-45.31
FRANSA	3,100,399,520.44	1,894,915,818.33	-38.88
IRAK	1,265,583,972.45	1,872,140,744.91	47.93
İTALYA	3,761,528,535.35	1,816,728,714.66	-51.70
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	3,578,860,375.45	1,595,475,819.03	-55.42
MISIR	536,941,083.80	1,212,984,692.03	125.91
RUSYA FEDERASYONU	2,944,038,017.35	1,111,676,661.59	-62.24
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,660,882,247.97	943,111,551.86	-43.22
İSPANYA	2,105,445,606.37	814,842,510.04	-61.30
CEZAYİR	545,572,743.24	743,639,446.38	36.30
HOLLANDA	1,448,522,726.43	726,756,364.63	-49.83
ROMANYA	1,654,794,714.60	691,625,770.26	-62.71
BİRLİK ARAP EMİRLİ	2,638,901,723.96	674,241,964.59	-74.45
İRAN (İSLAM CUM.)	875,660,034.10	608,715,594.28	-30.48
LİBYA	461,239,371.62	597,416,604.51	29.52
BELÇİKA	869,576,000.82	595,521,122.71	-31.52
SUUDİ ARABİSTAN	731,029,771.39	562,832,547.36	-23.01
YUNANİSTAN	1,123,615,265.53	555,079,152.84	-50.60
İSRAİL	866,153,859.64	490,621,372.90	-43.36
BULGARİSTAN	922,859,263.24	456,451,100.22	-50.54
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	451,045,286.97	444,672,973.33	-1.41
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	610,433,359.35	443,914,794.13	-27.28
POLONYA	776,668,340.18	402,717,654.91	-48.15
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	579,050,211.22	341,384,777.70	-41.04
UKRAYNA	928,157,614.38	288,628,624.00	-68.90
GÜRCİSTAN	363,654,113.45	266,555,763.89	-26.70
AVUSTURYA	461,407,168.24	261,731,874.66	-43.28
TÜRKMENİSTAN	207,747,039.92	253,502,799.08	22.02
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	466,687,345.41	230,358,665.91	-50.64
LÜBNAN	242,292,636.28	226,085,734.08	-6.69
İSVEÇ	406,170,683.78	223,304,488.56	-45.02
KAZAKİSTAN	374,918,924.97	213,740,230.45	-42.99
DANİMARKA	437,466,937.66	212,841,973.27	-51.35
FAS	477,148,871.81	202,518,086.02	-57.56
SLOVENYA	317,236,898.25	192,673,719.03	-39.27
MALTA	429,708,690.14	183,354,287.04	-57.33
İSVİÇRE	270,736,911.34	174,866,676.33	-35.41
TUNUS	272,990,401.49	153,756,376.52	-43.68
YEMEN	117,199,888.23	150,309,767.39	28.25
KATAR	391,812,662.30	146,454,146.10	-62.62
ÇEK CUMHURİYETİ	323,119,073.69	141,828,530.94	-56.11
HİNDİSTAN	219,571,971.98	140,725,420.75	-35.91
MACARİSTAN	334,251,833.41	137,451,066.93	-58.88
URDUN	184,041,735.86	129,294,702.74	-29.75
NORVEÇ	168,483,629.35	114,029,325.68	-32.32
PORTEKİZ	259,464,757.49	105,064,434.21	-59.51
SUDAN	106,428,549.65	101,590,855.52	-4.55
AVUSTRALYA	147,267,408.82	100,299,951.59	-31.89
KANADA	148,085,997.76	99,170,484.64	-33.03
SİRBİSTAN	213,366,318.65	98,065,550.31	-54.04
AHL SERBEST BÖLGE	175,948,506.35	95,760,560.09	-45.57
ARNAVUTLUK	127,152,256.92	95,209,147.98	-25.12



# Mayına Dayanıklı 'EJDER'



Nurol Holding, tasarımı ve imalatı yüzde yüz yerli olan mayına karşı dayanıklı 'Ejder' aracını görücüye çıkardı. Nurol Makina ve Sanayi A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Tanju Torun yeni tasarladıkları Ejder 6x6 zırhlı tekerlekli aracın, dayanıklılığını, gerçek mayınlar ve araç çarpışma mankenleriyle test ederek kanıtladıklarını söyledi. Torun, tank topu kulesi ve 90 milimetreye kadar silahların da monte edilebildiği araçta otomatik yangın söndürme sistemi, arıza tespit sistemi ve klima gibi özellikler de bulunduğunu aktardı. Torun, Ejder'in yanı sıra yine kendi tasarımları olan ve yan askeri araç olarak tanımlanan Zırhlı Toplumsal Olaylara Müdahale Aracıyla (TOMA) ilgili de bilgi verdi. Torun "TOMA ile ilgili Ermenistan'la görüşmelerimiz sürüyor. Anlaşma sağlanırsa Ermenistan'a TOMA vereceğiz" diye konuştu.

# Hidromas'tan Gold serisi silindir

ST-52 soğuk çekim çelik borudan üretilen Hidromas'ın Gold serisi silindirleri, sıcak çekim borulara göre çok daha hafifler ve mukavemete daha fazla dayanıyorlar. Gold serisi silindirler Hidromas'ın yurt dışı satışlarında da en önemli ürünü. Türkiye'de soğuk çekim silindirlerde bu kalitedeki tek ürünü üreten Hidromas, ürünlerini Avrupa, Amerika, Orta Doğu ve Avustralya'ya ihraç ediyor. Firmanın en önemli müşterilerinden biri ise Orta Doğu'nun önemli fabrikalarından biri olan Arabian Metal World.

Klasik ve Gold tüm silindirlerini aynı kalitede ST-52 soğuk çekim 1. sınıf İtalyan-Fransız ve Alman borularından üreten Hidromas, yine 1. sınıf Kastaş ve Avrupa sızdırmazlık kullanıyor.



# Elektrikli katlı unlu mamül ve pasta fırını

FİMAK Elektrikli Katlı Fırın'ın önemli özelliklerinden biri her katın bağımsız çalışabilmesidir. Ayrıca katların taş tabanlı olması ısının eşit olarak yayılmasını sağlar. Sıcaklık (kat içi alt ve üst sıcaklığı) ve buhar zamanı her katta isteğe göre farklı ayarlanabilir. Böylece her katta farklı ürün pişirilebilir. Pişirme öncesi mayalanma için fırının altında sıcaklığı ve nemi ayarlanabilen mayalanma kabini bulunur. Tek katlı kullanılabilir ve modüler olup ihtiyaca göre kat, davlumbaz ve mayalandırma kabini ilave edilebilir. Düşük enerji tüketimi sağlar. Tekerlekleri sayesinde istenilen yere taşınabilir.



# Güneş enerjili mahal ısıtmasında yenilik

Yenilikçi güneş enerji sistemleri üreticisi Ouraset Solar sıcak su ihtiyacının yüzde 80'e kadarını karşıladığı kadar ev ısıtmasına da yüzde 35'e kadar destek sağlayan yeni ürünü 'Solar-Kombiset, her türlü kombiyle entegre olarak çalışabildiği gibi Avrupa'da kullanılan diğer güneş enerjisi destekli mahal ısıtma sistemlerine göre ciddi avantajlar sunuyor.

Çalışma prensibi enerji kaybının diğer sistemlerden çok daha az olmasına imkan tanıyor.

Ürünün ayrıca alternatiflerine göre ilk yatırım maliyeti yüzde 50 oranında daha düşük. Kombiye entegre edilmiş Sofistike otomatik kontrol ünitesi sayesinde her türlü kombi ile birlikte rahatlıkla çalışabiliyor. Tüketicinin iki ayrı ısıtma cihazına yatırım yapmasına gerek bırakmadan, ev ve mahal ısıtma için birlikte tasarlanan ve kurulan tek bir sistemden sağlanıyor. Diğer güneş enerjisi destekli mahal ısıtma ürünlerine göre kazan dairesinde daha az yere ihtiyaç duyuyor.



## HEDEF PAZAR SEÇİMİ NASIL YAPILIR?



İletişim ve ulaşım imkânlarının kolaylaşması ve sınırların öneminin azalmasıyla tüm dünya her firma için büyük bir pazar yeri haline gelmiştir. Siz de bu pazardan payınızı almak ve ihracat yapmak istiyorsunuz ama her ihracatçı gibi aklınızda cevaplanması gereken sorular var. Bu sorular şunlardan oluşuyor: Müşteriler nerede? Hangi ülkelerde müşteri aramalıyım? Hangi ülkelere odaklanmalıyım? İlk kez ihracat yapacağım. Nereden başlamalıyım? Hedef pazar neresi olmalı? Hedef pazar seçimi, ihracat stratejisi oluşturmanın ilk ve en önemli adımıdır. Hedef pazar seçerken aşağıdaki noktalara dikkat etmelisiniz.

### 1- REKABET

Bu çok büyük pazarda başarılı olmak ve uluslararası pazarlara açılmak istiyorsanız, yoğun bir rekabet ortamı olduğunu da hesaba katmanız gerekir. Güçlü rakiplerin çok olduğu pazarlarda müşteri bulmak ve başarılı olmak, daha az rakibin bulunduğu pazarlara göre çok daha zordur.

### 2- PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ

Belirleyeceğiniz hedef pazarların büyüklüğü ve pazarda bulunan potansiyel müşterilerinizin sayısı, müşteri bulmak ve ihracatta başarılı olmak için harcayacağınız kaynaklarla orantılı olmalıdır.

### 3- FARKLILIKLAR

Kendi ülkenizde satış yapmakla, ihracat yapmak arasındaki en önemli fark; müşterilerin ve ülkelerin kültürel, ekonomik, bürokratik farklılıklarıdır. Bu farklılıkların bilinmesi ve ona göre ihracat sürecinin yönetilmesi gerekir. İlk kez ihracat yapacaksanız en akıllıca olanı ülkenize özellikler ya da coğrafya açısından yakın bir pazar seçmektir. Pazarlar uzaklaştıkça farklılıklar da

artabilir. Bu farklılıklar yüzünden iletişim şekliniz, ürün ve hizmetlerinizde değişiklikler yapmanız gerekebilir ve bu da maliyetlerinizi artırabilir.

### 4- MÜŞTERİ İSTEK VE İHTİYAÇLARI

Yeni müşteriler bulabilmek ve sizden alım yapmalarını sağlamak için bu müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılayacak ürün ve hizmetler sunmanız gerekir. Bu nedenle, öncelikle hedef pazardaki müşterilerin istek ve ihtiyaçlarının neler olduğunu detaylı olarak tanımlayabilmelisiniz.

### 5- PAZAR BİLGİLERİ

Yukarıda belirtilen rekabet, pazar büyüklüğü, farklılıklar, müşteri istek ve ihtiyaçlarını değerlendirebilmek için hedef pazarlar hakkında detaylı bilgi toplamanız size yardımcı olacaktır. Bu bilgiler size daha sonra ürününüzün dağıtım, tutundurma, fiyatlandırma ve diğer pazarlama politikalarını akılcı ve esnek bir biçimde oluşturma olanağını da sağlayacaktır.

## HEDEF PAZARLARLA İLGİLİ ÖNCELİKLE TOPLAMANIZ GEREKEN BİLGİLER NELERDİR?

Hedef pazarla ilgili aşağıdaki bilgilerin bazıları ürününüze/hizmetinize göre diğerlerinden daha önemli olabilir.

#### 1- Demografik yapı ile ilgili veriler

Toplam nüfus, yıllık nüfus artış oranı. Doğum, ölüm, evlenme, boşanma oranları. Nüfusun bölgeler, yaşlar, cinsiyet, medeni durum ve sektörler itibarıyla dağılımı. Faal nüfus. Bu bilgiler mal/hizmete dönük talebin şimdi ve gelecek için tahmini açısından önem taşır. İşgücünün büyüklüğü, yapısı, satın alma gücü ve alışkanlıkları, demografik özelliklerle şekillenmektedir.

#### 2- Coğrafi konumla ilgili veriler

Yüzölçümü, doğal ve politik sınırlar. Mevsimler, bölgeler itibarı ile iklim, sıcaklık, rutubet ve bitki örtüsü, deniz seviyesinden ve denizden uzaklık. Ulaşım imkânları, deniz, hava, kara, demir ve su yolları. Telefon, telex vb. haberleşme vasıtaları, sayıları niteliği. Bütün bunlar talep edilen malların niteliğini, depolama, taşıma, ambalaj koşullarını ve müşterilerle iletim şekillerinizi etkiler.

#### 3- Sosyal/ekonomik yapı ile ilgili veriler

Milli gelir ve kaynakları, kişi başına gelir, aile başına gelir, gelir dağılımı, tasarruflar, kullanılabilir gelir.

Sektörler itibarıyla ortalama işçi ücretleri, sermaye birikimi. İthalat ve ihracat miktarları. Yurt dışından satın alınan ve yurt dışına satılan mal ve hizmetler. Tüketim harcamaları, kişi ve aile başına dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları, enerji kaynakları. Sağlık hizmetleri, ilaç tüketimi.

#### 4- Kültürel yapı ve yaşam tarzı ile ilgili veriler

Örf ve adetler, estetik anlayışı, konuşulan dil, din ve dini inançlar, yaşam tarzı. Bu bilgiler potansiyel pazarın istek ve ihtiyaçları, değerleri, tüketicilerin tutumu ile ilgili göstergelerdir.

#### 5- Teknolojik ve endüstriyel yapı ile ilgili veriler

Üretilen mal veya hizmetler, üretim miktarları. İşletmelerin sayıları, kapasiteleri, kapasite kullanım oranları, yarattıkları katma değer. Perakendeciler ve toptancılar, çeşitleri, buldukları yerler, nitelikleri, mal bileşimleri, iş hacimleri. Genel olarak işgücü miktarı, cinsiyet, yaş ve kalite bileşimi. İşçi-işveren ilişkileri. Ülkedeki teknolojik gelişme düzeyi ve bu teknoloji ile üretilen mal veya hizmetlerin sanayi, tarım, haberleşme, ulaşım ve diğer sektörlerdeki kullanım oranları.

#### 6- Politik ve hukuki durum ile ilgili veriler

Yönetim şekli. Ülkeye hâkim politik felsefe. Ticari hayatı düzenleyen ve etkileyen kanunlar. Vergi sistemi. Özellikle ihracatı-ithalatı ve kar transferlerini etkileyen mevzuat. İthal yasakları, kotalar, ithalde alınan çeşitli vergi, resim ve harçlar. Bunlar dış ticaret konusunda karşınıza çıkabilecek engel ve kolaylıkların göstergesidir. Ülkeler arası anlaşmalar da ihracatçılar için yeni fırsatlar yaratabilir.

#### 7- Tüketiciler

Ürünü satın alan kişi ve kuruluşlarla ilgili bilgiler. Bunlar tüketicinin gereksinimlerini ve davranış biçimini ortaya koyarak strateji geliştirmenizde yardımcı olur.

#### 8- Dağıtım kanalları

Aracılar, pazarlama büroları ve lojistik büroları. Bunlar maliyetler, daha az bilinen pazarlara ulaşma, müşteri bulma gibi konularda önem taşımaktadır.

#### 9- Rakipler

Rakip şirketlerin hedefleri, stratejileri, güçlü ve zayıf yönleri. Bu bilgiler pazarda hangi stratejiyle rakipleri alt edebileceğinizi gösterir.

### HEDEF PAZARLARLA İLGİLİ BU BİLGİLER NEREDEN VE NASIL ELDE EDİLİR?

1- Dış ticaretle ilgili kamu kurumları  
Bu bilgilere ulaşmak konusunda, Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği ve İhracatı Geliştirme Merkezinden yardım alınabilir.

#### 2- İnternet

İnternet günümüzde özellikle güncel ticari bilgi için büyük bir kaynaktır. Yurt içindeki ve uluslararası kuruluşların, rakiplerin ve potansiyel müşterilerin internet sayfalarından her türlü ticari bilgiyi edinmek mümkündür.

#### 3- Detaylı ürün - sektör - ülke verileri

Ürününüzün ve/veya sektörünüzün tüm dünyadaki ve Türkiye'deki durumu hakkındaki bilgiler de hedef pazarınızı seçerken size yardımcı olacaktır. Bunun için daha detaylı bilgilere ulaşmanız ve ticaret istatistiklerini incelemeniz gerekir.

#### BU VERİLERE NASIL ULAŞIRIM?

Bu verilere, ürünlerinizin GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu) numaralarını kullanarak, uluslararası ticaret istatistiklerinin yer aldığı web siteleri ve dış ticaretle ilgili kamu kurumları aracılığıyla ulaşabilir, aşağıdaki soruların cevaplarını bulabilirsiniz:

- Ürün Türkiye'den hangi ülkelere ihraç ediliyor?
- Ürünü dünyada hangi ülkeler nerelere ihraç ediyor?
- Ürün nereden ithal ediliyor?
- Pazarın büyüklüğü nedir?
- Ürünün dünya ticaretindeki eğilimi nasıldır?

#### Alım talepleri

Size ulaşan alım taleplerinin izini sürerek de hedef pazarlara ulaşabilirsiniz. Alım taleplerinin geldiği ülkede benzer ihtiyaçlara sahip, ancak size ulaşamamış potansiyel müşteriler olabilir.



# Cumhuriyetin ilk uçakları

**KURTULUŞ SAVAŞI SÜRECİNDE UÇAK SANAYİMİZİN BULUNMAYIŞI BÜYÜK SIKINTILARA SEBEP OLMUŞTU. BUNU GÖREN BÜYÜK ÖNDER ATATÜRK SAVUNMA VE HARP SANAYİ KONUSUNDAKİ SON TEKNOLOJİYİ TEMSİL EDEN HAVACILIK SANAYİNİN KURULMASI İÇİN CUMHURİYET'İN İLANINDAN SONRA DİREKTİF VERDİ.**

**B**irinci Dünya Savaşı ve daha sonra Kurtuluş Savaşı süresince uçak sanayimizin bulunmayışı büyük sıkıntılara sebep olmuştu. Bu sıkıntılar kimi zaman öyle boyutlara ulaşmış ki, malzemesizlik ve bakımsızlıktan uçaklar onarılmaz hale gelmişti.

Bu durumu bizzat yasayan büyük önder Atatürk, savunma ve harp sanayi konusundaki son teknolojiyi temsil eden havacılık sanayinin kurulması için Cumhuriyet'in ilanından sonra direktif verdi. Fabrikanın kuruluşu için çalışmalara başlandı. Bunun için geniş çaplı bir araştırma yapılmış ve konuyla ilgili olarak yurtdışındaki firmalara teklifler götürülmüştü. Çalışmaların sonucunda, Türk Tayyare Cemiyeti ile uçak üreticisi Junkers Flugzeugwerke A.G. arasında 15 Ağustos 1925 tarihinde yapılan anlaşma gereğince, Türkiye'de uçak ve motorlarını imal etmek amacıyla Tayyare ve Motor Türk Anonim Şirketi (TOMTAŞ) kuruldu.

## UÇAK PARÇALARI DEVELER VE KAGNILARLA TAŞINDI

Merkezi Ankara'da olan şirket ilk olarak Eskişehir'de küçük bir tesis kurarak Hava Kuvvetlerinde bulunan Junkers uçaklarının küçük onarım işlerini yapmaya başladı. Ayrıca Hava Kuvvetlerinde bulunan Junkers uçaklarını geniş çaplı bakımlarını

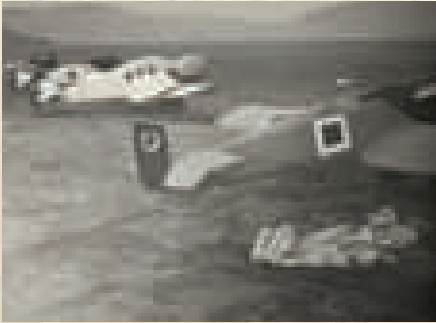


yapmak ve üretimini gerçekleştirmek amacıyla Kayseri'de bir fabrika kurulması kararlaştırıldı. Bu fabrikanın Kayseri'de kurulmasında, etrafı dağlarla çevrili bir ovadaki şehrin stratejik konumunun ve havacılık için 1. derecede önemli olan, şehrin güney kesimindeki geniş ve düz bir alanın varlığı önemli birer etken olarak gösteriliyordu.

Kurulacak fabrika için her türlü teçhizat Almanya'dan getirildi. Gerekli malzemeler Hamburg'dan Mersin'e kadar deniz yolu ile Mersin'den Ulukışla'ya kadar trenle, Ulukışla'dan Kayseri'ye dek ise za-

manın en çok kullanılan ulaşım aracı kağnı ve develerle taşındı. Tamamını çelik konstrüksiyon olan 11 liangarm temeli atılmış, bunların 6'sının inşaatı 1 yıl içinde tamamlanmış ve tezgahlar monte edilmişti. Fabrikanın kurulmasında ve işletmeye açılmasında kalifiye insan gücü ihtiyacı, Almanya'dan getirilen 5 mühendis, 120 Alman işçisinin yanı sıra 240 Türk işçisi ile karşılandı.

Fabrika 6 Ekim 1926'da Milli Müdafaa Vekili Recep Peker, TOMTAS İdare Meclisi Başkanı Refik Koraltan ve Kayseri Belediye Reisi İbrahim Sefa tarafından açıl-



di. Fabrikada 6 hangarda, birisi 100 Kw'lık, ikisi de 200 Kw olan dizel motorlarından enerji elde edilerek, 170 personel ile faaliyete başlandı. Böylece şehirde modern tarzda ilk büyük sanayi tesisi üretime geçilmişti. Aynı zamanda fabrikadaki Türk işçileri, daha doğrusu Kayseri halkı da makine, motor ve metalle tanışmıştı.

### VE ŞİRKET KAPANİYOR

Fabrikanın açılmasıyla birlikte, Junkerssa 20, F 13 ve G-23 uçaklarının bakım, onarım ve revizyon işlemlerine başlandı. Fabrikada çalışan Alman işçi ve mühendisler verilen yüksek ücretlerin bakım ve onarım maliyetlerini artırması, Alman ve Türk personel arasında huzursuzluğa yol açan ücret farkı, anlaşma gereği yükümlülüklerden bazılarının yerine getirilmemesi gibi sebeplerden dolayı anlaşmazlık çıkmış ve şirket 28 Haziran 1928 tarihinde kapatılıyor. 1930 yılında Tayyare Cemiyeti, şirketi hesabına tasfiye ede-



rek fabrikayı Milli Müdafaa Vekaleti'ne devretmiş ve yıl sonuna doğru tekrar uçakların bakım ve onarımına devam edilmiş. 1932 yılına gelindiğinde ise Milli Müdafaa Vekâleti ile Amerikan ile Curtiss Aeroplane and Motor Company mc. firması arasında yapılan anlaşma sonucu, Curtiss Hawk ve Fledgling uçaklarının üretimine başlanmış. Toplam 33 adet Curtiss Hawk ve 8 adet Fledgling uçağı imal edildikten sonra ise bu uçakların üretimine son veriliyor. Fabrikada imal edilen Fledglinglerden birisi Yüzbaşı Enver Akolu (Emekli General) tarafından Tahran'a götürülerek Türk Devletinin hediyesi olarak İran'a verilmiş.

### UÇAKLAR HAVALANIYOR

Fabrikada imal edilen ve revizyonu yapılan uçaklar iniş ve kalkış için fabrikaya 5 kilometre mesafede, şehrin batısında bulunan Çorakçılar Mevkiine şehrin cadde-leri dar olduğu için kanatları sökölüp atlı arabalarla çekilerek götürülüyor. Tecrübe uçuşlarını ise genç Türk pilotları gerçekleştiriyor.

1933 ortalama doğru fabrika tümüyle Milli Müdafaa Vekaleti'ne devredilerek yeniden bir açılış yapılıyor. 1935 yılında 3 ayrı tipte toplam 50 adet planör, Türkkuşu adına imal ediliyor. 1933-1934 yıllarında ise fabrika sahasındaki meydan uçuşa açılıyor.

1936 yılında Alman uçak üreticisi Gothe-ar Waggoii Fabrik A.G. ile lisans anlaş-

ması yapılarak 1937 yılından itibaren Gotha 145 uçaklarının, üretimine başlanmış ve bu uçaklardan toplam 45 adet imal edilmiş.

Yine 1936 yılında Polonya'nın Panstwowe Zaklady Ionicze firması ile lisans anlaşması yapılarak 1937 yılından itibaren PZL- 24A -24C uçaklarının imalatına başlanmıştır. Bu uçaklardan da toplam 24 adet üretilmiş.

1940 yılında ise İngiliz Phillips And Powis Aircraft Ltd. firmasıyla lisans anlaşması yapılarak Magister imalatına başlanmış. Bu uçaktan toplam 24 adet imal edilmiştir. Yaklaşık 10 yıl içerisinde 5 farklı tipte toplam 134 uçak üretilmiş. Ayrıca 1937-1947 yılları arasında 24 tip uçak fasbatı ve 14 tip motor revizyonu gerçekleştirilmiş. 1950 yılından itibaren Tayyare Fabrikası'nın adı kaldırılarak Hava İkmal Merkezine dönüştürülmüştür. Tesis, Hava Kuvvetleri Komutanlığı'na ait pervaneli uçakların, onarım ve fasbatların, muhtelif tip taşıt araçları ile yer teçhizatı onarım ve revizyonlarını üstlenmiş. Dış kaynaklardan yedek malzeme temini güçleştikçe, Hava Kuvvetlerinin ikmal, bakım ve onarım gücünün devam için fabrika geliştirilerek bir kısmı malzemenin üretimine geçilmiş. Türkiye'deki uç ikmal merkezinden biri olan Kayseri 2. Hava İkmal Bakini Merkezi'nde günümüzde yüksek teknolojik sistemlerle Hava Kuvvetlerinin ihtiyaçları yönünde üretim yapıyor.

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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.Ş.
	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	DECHEMA GESELLSCHAFT FÜR CHEMISCHE TECHNIK 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 Sijam
	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 KAĞUÇ TEKNOLOJİSİ	www.minsexpo.com www.turkel.com.tr	Türkel Fuarçılık A.Ş.
	Aquatech China - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	3-5 Haziran 2009	Shanghai, Çin	İÇME SUYU-ATIK SU	mail@rai.nl	Amsterdam Rai
	ITM International Textile Machinery Exhibition	6-10 Haziran 2009	İstanbul, Türkiye	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	ASME TURBO EXPO - Land, Sea & Air International Gas Turbine and Aeroengine Congress and Exhibition	08-12 Haziran 2009	Orlando, ABD Glasgow, İngiltere	GAZ TÜRBİNLERİ VS.	www.asme.org/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 Milli Katılımı
	JIMEX Uluslararası Endüstri Makineleri, Elektrik ve Otomasyon Fuarı	15-18 Haziran 2009	Amman, Ürdün	ENDÜSTRİYEL MAKİNELER, ELEKTRİK, OTOMASYON	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	ProPak Asia International Processing, Filling and Packaging Technology Exhibition and Conference for the Asian Region	17-20 Haziran 2009	Bangkok, TAYLAND	GIDA ÜRÜNLERİ İŞLEME, PAKETLEME TEKNOLOJİLERİ	www.propakasia.com	Bangkok Exhibition Services Ltd.
	REW İSTANBUL-Uluslararası Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı	18-21 Haziran 2009	İstanbul, Türkiye	ÇEVRE KORUMA TEKN., YENİLENEBİLİR ENERJİ, SU TEKN.	www.tuyap.com.tr	İFO İSTANBUL FUAR HİZM. SAN. TİC. A.Ş.
	NPE The International Plastics Showcase	22-26 Haziran 2009	Şikago, ABD	PLASTİK ENDÜSTRİSİ VE MAKİNELERİ FUARI	www.npe.org	SPI - The Society of the Plastics Industry Inc. (Makine Tanıtım Grubu katılımı)
	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	10-13 Temmuz 2009	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedtausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt
SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	26-29 Temmuz 2009	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaexpo.com	ANCOM GROUP / EXPO	
EYLÜL	WATERTECH CENTRAL ASIA- Central Asian International Water Technology Exhibition and Conference	Sep-09	Almatı, Kazakistan	SU SİSTEMLERİ	www.iteca.kz	ITECA LLP
	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	GİMA 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	GİMA 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 Fuarçılık Yapım A.Ş.
	AQUATECH AMSTERDAM - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	28 Eylül-01 Ekim 2009	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.rai.nl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
	AQUATECH International Exhibition for Water Management and Technologies	28 Eylül-03 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.fair.bg	International Fair Plovdiv
	ITM INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR	28 Eylül-3 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	MAKİNE VE AKSAMLARI	www.fair.bg www.oaib.gov.tr	International Fair Plovdiv Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Milli Katılımı
PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	29 Eylül-01 Ekim 2009	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions	

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
EKİM	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.I.E. Tehran International Industry Exhibition	06-09 Ekim 2009	Tehran, İran	SANAYİ ÜRÜNLERİ VE MAKİNE	www.forumfuvar.com	Iran International Exhibitions Co. (I.I.E.C.), Orient Exhibitions, IDRO International Trading Co. FORUM FUARCILIK
	IRAN HVAC 2009	06-09	Tehran, İRAN	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	www.forumfuvar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	SUDAN ZIRAI 2009	8-12 Ekim 2009	Hartum, SUDAN	TARIM VE HAYVANCILIK	www.forumfuvar.com.tr	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	EF Endüstri Fuarı	21-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	MAKİNE, OTOMASYON, ENDÜSTRİ FUARI	www.endustrifuari.com	Sine Fuarçılık A.Ş.
	SAIE International Building Exhibition	28-31 Ekim 2009	Bologna, İtalya	YAPI ELEMANLARI ÜRETEN MAKİNE VE EKİPMANLAR, ÖZEL İNŞAAT MAKİNELERİ, KONTROL VE ÖLÇÜM CİHAZLARI, KLİMALAR, ISITMA SİSTEMLERİ, SOĞUTUCULAR, SU ARTITMA EKİPMANLARI	www.bolognafiere.it	BolognaFiere
	CANTON FAIR Çin Uluslar arası İthal ve İhraç Ürünleri Fuarı	06-09	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuvar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	Sudan Build International Construction Technologies, Building Materials and machinery Fair	21-25 Ekim 2009	Hartum, Sudan	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.forumfuvar.com	IMAG - Internationaler Messe- und Ausstellungsdienst 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 Fuarçılık Yapım A.Ş.
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	22-25 Ekim 2009	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	ifg@access.com.eg www.forumfuvar.com	International Fairs Group Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	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
	BIG 4 SHOW 2009	28-31 Ekim 2009	Şam, SURİYE	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, PLASTİK, KAUCUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	www.forumfuvar.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	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.
KASIM	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 Fuarçılık AŞ
	Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı	5-8 Kasım 2009	Bursa, Türkiye	FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENS., YÜZEY İŞLEME, METALÜRJİ, DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN.,	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarçılık 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 Fuarçılık 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 Fuarçılık Yapım A.Ş.
	LABELXPO ASIA Labelling and Supplies Equipment Exhibition	1-4 Aralık 2009	Şangay, Çin	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	sales@labelexpo.com	Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.
	Bursa Tekstil Makineleri Fuarı	2-6 Aralık 2009	Bursa, Türkiye	TEKSTİL MAKİNELERİ VE AKSAMLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
ARALIK	EuroMold World Fair for Moldmaking and Tooling, Design and Application Development	2-5 Aralık 2009	Frankfurt/Main, Almanya	KALIP, KALIP TEKNOLOJİLERİ, TAKIM TEZGAHLARI	euromold@demat.com	Demat GmbH

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