

Temmuz 2009 >> SAYI: 14

moment expo

OAİB

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

**HANGİ ÜLKEYE HANGİ
HEDİYEYLE GİTMEK LAZIM?**

**ÇİN'İN SONU
NE OLACAK?**

**ELMAS ÜLKESİNE
MAKİNE İHRACATI**

**MAKİNEYE GÜCÜ
AKTARANLAR**

Temmuz 2009 >> SAYI: 14

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

moment

VERİMLİLİK = HIZ + ÜRETKENLİK + TASARRUF

Dünya lideri Durmazlar Makine'den üretimi hızlandıracak, işletim maliyetlerini azaltacak yüksek performanslı lazer kesme makineleri...

Siz de kusursuz detayları, yüksek performansı ve ileri teknolojiyle dünya devlerinin tercihini seçin, daha çok kazanmayı garantileyin.



Dünyanın en hızlı kontrol ünitesi

Slab Lazer Rezonatörü ile yüksek verim

Akıllı kesme kafası

Kendi kendini temizleyen filtre sistemi

Temiz ve zaman tasarrufu sağlayan konveyörlü hurda tahliye sistemi

Yüksek yansıtımlı ve uzun ömürlü aynalar

Verimlilik sağlayan mekük tabla sistemi

Durmazlar tecrübe ve güvenesi

Dünyanın en hızlı kontrol ünitesi

- Siemens 840 D Powerline ile Flycut gibi piercingsiz kesim yapılabilir.
- Dünyanın en hızlı I/O işleme özelliğine sahip kontrol ünitesidir.
- **Kullanıcı dostu** parametre sayfaları ile hızlı programlama imkanı sağlar.
- **Uzaktan erişim** imkanı ile makinanız Durmazlar'dan analiz edilir, program yüklenir, webcam aracılığıyla Durmazlar Destek Birimleri ile görüntüsel iletişim sağlanır.

Slab Lazer Rezonatörü ile Yüksek Verim

- Tribün içermez ve aynı güçlerde **daha fazla çıkış gücü** ve **lazer ışın kalitesi** sağlar.
- İçinde hareketli parça olmadığı için **elektrik tasarrufu** ve **düşük bakım maliyeti** sunar.
- **Harici bir lazer gazına ihtiyaç duymaz**, entegre Premix gaz tüpü 1 yıl boyunca tükenmez.
- Makine açılınca, tribün lazerlerinde olduğu gibi kesim için **15 dakika beklemenize gerek kalmaz**, hemen kesime geçer.
- Slab lazer 12 metre boyunca ışın çapında saçılma göstermediğinden U eksenli gibi kompanzasyon sistemlerine ihtiyaç kalmaz, dolayısıyla **düşük bakım maliyeti ve elektrik tasarrufu** sunarken lazer gücü azalması yaşanmaz.



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

Victor Barreira,
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.

Güç aktarma organlarının kaderi

Ürettiği ürünlerin çok büyük kısmı yine makinelerde ara malı olarak kullanılan güç aktarım organları sektörünün büyümesi, ihracata ve türk makine sektörünün gelişimine bağlı.

Tugay SOYKAN

Türk makine sektörünün atılım gösterdiği dönemlerde güç aktarma sektörü ürünleri imal eden firmalar ürün bazında ihtisaslaşmaya giderek, bu şekilde KOBİ ölçeğini aşabilen firmalar olmuşlardır. 2008 yılına bakıldığında ülkemizde, 1 milyon dolar düzeyinde ihracat yapabilen sektör firmalarının sayısının 35'i aştığı görülüyor.

Bugün yine büyük çoğunluğu KOBİ niteliğinde olan firmalar, makine sektörünün taleplerini ithalata gerek olmayacak şekilde karşılamaya gayret ederek otomotiv sanayisine de ürün sağlayacak düzeye ulaşmış durumdadır.

Sektörün bazı ürünleri, standartlaştırılmış ve seri imalata uygun, bazıları ise her ürün için ayrı tasarım ve üretim teknikleri gerektirebilmektedir. Bu nedenle, rekabet gücü değerlendirmesi

ancak alt mal grupları bazında doğru yapılabilmektedir. Ucuz işgücü ve hammaddenin önemli olduğu düşük katma değerli standart ürünlere nispetle, mühendislik ve tasarım gerektiren ürünlerde ülkemizin rekabet gücü daha yüksektir.

Teknolojiyi yakından takip eden sektör, bilgisayar teknolojisinin geldiği noktaya ve bunun üretim süreçlerine olan etkisi ile daha hızlı gelişme kaydetmektedir. Kullanılan tezgâhlar ile ölçme tekniklerinin gelişmesi ve bunların bilgisayarlar ile kontrol edilebilmesi sektörün özellikle standart dışı ürünlerinde esnekliğini artırmıştır. CAD ve CAM sistemlerinin desteği neticesinde minimum maliyet ile ilk seferde hatasız ürünler imal edilebilmektedir.

2007 yılında 175,1 milyon dolar ihracat gerçekleştiren sektör, 2008 yılında genel makine ve aksamları ihracat artış oranının (yüzde 18,2) üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 31,8 oranında artırmış ve 230,7 milyon dolar seviyesine yükseltmiştir.

2008 yılında Türkiye'nin güç aktarma organları sektör ihracatı yüzde 31,8, ithalatı ise yüzde 33,1 oranında artış göstermiştir. Aynı yıl Türkiye'nin makine ve aksamları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat içinde yaklaşık olarak yüzde 2,3, ithalat içinde ise yüzde 2,4 pay alan sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 34 artmış ve 310,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

“ 2007 yılında 175,1 milyon dolar ihracat gerçekleştiren güç aktarma organları sektörü, 2008 yılında genel makine ve aksamları ihracat artış oranının (yüzde 18,2) üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 31,8 oranında artırmış ve 230,7 milyon dolar seviyesine yükseltmiştir. ”

BONUS BUSINESS CARD'DAN ÖNCE

BONUS BUSINESS CARD'DAN SONRA



İŞ MASRAFLARINI BONUS BUSINESS CARD'LA YAPIN, RAHATLAYIN.

Şirket harcamalarından bonus kazandıran, taksit ve kredi
imkanı sunan şirket kredi kartı Bonus Business Card. Garanti'den.



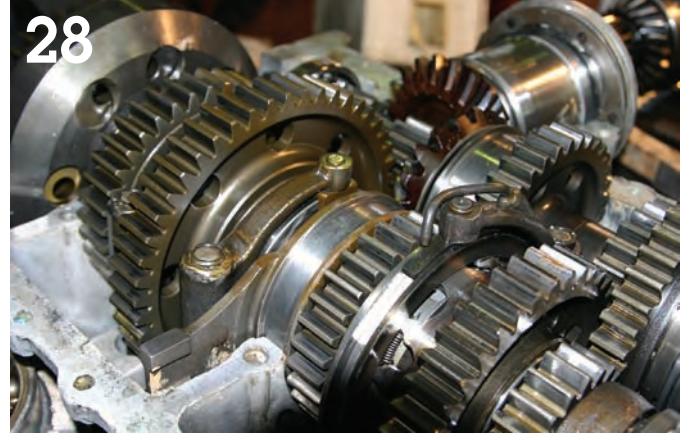
KOBİLERİN
BANKASI

Garanti
KOBİ

Başvuru ve bilgi için en yakın Garanti Şubesi'ni ziyaret edin.
www.garantiticankartlar.com

Garanti
+bonus
business

- 6 Başkandan
- 7 Genel Sekreterden
- 8 Kısa kısa
- 12 ODAGEM lazer teknolojilerini tanıttı
- 14 İŞBAP Projeleri, teknolojiyi iş birliğiyle geliştiriyor
- 18 Toz metalürjisinin kalbi Toz Metal
- 20 Çimsataş dünya devlerinin arasına girme yolunda
- 24 Kaliteyi önde tutmak değer katar
- 28 **Kapak:** Makineye gücü aktaranlar
- 36 "Birinci önceliğimiz merkezi ısınmayı yaygınlaştırmak"
- 40 Türk gemileri dünyanın yükünü taşıyor
- 44 Elmas ülkesine makine ihracatı
- 50 Taşıma belgeleri
- 52 Hangi ülkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (1)
- 62 Çin'in sonu ne olacak?
- 66 "Katma değer atışı için Ar-Ge yatırımı şart"



“ Makineye gücü aktaranlar ”



40



“ Türk gemileri dünyanın yükünü taşıyor ”

44



“ Elmas ülkesine makine ihracatı ”



52

Göstergeler **71**

İhracat rakamları **82**

Ürünler **86**

Bilgi hattı **88**

Ali Ulvi İz, geleceğe iz'ini bıraktı **90**

Makinelerin gururu,
Türkiye Şeker Fabrikaları **92**

Fuarlar **94**

İletişim **96**



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

“Tıkır Tıkır”ın devamında neler olacak?

TANITIM KAMPANYAMIZ İKİNCİ ETAPTA YURT DIŞINDAKİ ALICILARI HEDEF ALACAK. BUNU YAPARKEN UZUN SÜREDİR ÜZERİNDE ÇALIŞTIĞIMIZ TURQUM® PROJEMİZİ DE DEVREYE SOKACAĞIZ.

“Tıkır Tıkır” olarak başladığımız tanıtım kampanyamız kamuoyunda olumlu geribildirimler aldı. Reklamın anlatmak istediği mesaj; “Türk makineciler 11 milyar dolarlık ihracata imza atıyor ama aynı ürünler için yurtdışına gidenler bizim kalitemizi bilmiyor. Türkiye’ye ithal edilen makinelerin 15 milyar dolarlık kısmını yurtiçinde üretebiliriz” idi. Makine sektörü olarak bu kampanyadan çok memnunuz. Şimdiye kadar üyelerimiz olan ihracatçı şirketler hiç ulaşamadıkları alıcılara iletişim kurmaya başlamışlardır. Bundan sonra sanayicimizin ülkemizde üretilen makinelere daha fazla yer vereceğini tahmin ediyoruz. Eğer makine ithalatımızın 15 milyar dolarlık kısmı yerli imalat olarak gerçekleştirsek Türkiye bu alanda dünyanın önemli ülkeleri arasında yerini kolaylıkla alabilecektir. Bu durumda belki 1 milyon kalifiye personele istihdam imkânı ortaya çıkacaktır. Bunun ne anlama geldiğini hepimiz idrak edebiliyoruz. O nedenle büyük fırsatları aslında kendi elimizde tuttuğumuzu bilmek zorundayız.

Bu kampanya başladığında bazen “madem ihracatçısınız neden kendinizi yurtiçinde tanıtıyorsunuz?” eleştirileri ile de karşı karşıya kaldık. Bunun neden yurtiçinden başladığını yukarıda açıkladım. Bizler yurtiçinde ne kadar üretim yapabilirsek

öğrenme eğrimiz bizim yararımıza çalışacak, ölçek ekonomisi nedeniyle maliyetlerimiz düşecek, artan imalat hacmi ve ciro nedeniyle Devletimize ödediğimiz vergimiz artacak. Sonuçta ülkemizin bireylerinin hepsinin yararına olan bir süreç gelişmeye başlayacak.

Tanıtım kampanyamız ikinci etapta yurt dışındaki alıcıları hedef alacak. Bunu yaparken uzun süredir üzerinde çalıştığımız TURQUM® projemizi de devreye sokacağız. Bir ürün belgelendirme sistemi olan TURQUM®’un amacı, bizim tanımladığımız yüksek standartlarda üretim yapan makine üreticilerimizin kalitelerinin arkasında durmak ve bunu başta yabancı alıcılara anlatmak. Bu kalite belgesi ile iyi ile kötüyü birbirinden ayıracağız. Kaliteli olan üretici bunun karşılığını yurt dışı pazarlarda yakından görecek. TURQUM® belgesi olan üreticiler bir çok bakımdan desteklenecekler ve bu belge her anlamda makine üreticileri için bir prestij belgesi haline gelecek. Bu marka, ülkemizde makine sektöründe yarattığımız ilk ürün belgelendirme sistemidir.

Bundan sonra orta vadede TURQUM®’un hak ettiği konuma gelmesi ile makinelerimizin pasaportu haline geleceğine inanıyor ve ihracatçılarımıza kolaylıklar diliyorum.



>> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Makineciler için internetin yeni adresi MAYSİM olacak

MAYSİM PROJESİ, SADECE BİR FIRMANIN, SANAYİ BÖLGESİNİN VEYA BİR İLİN MAKİNE ÜRETİM KAPASİTESİNİ DEĞİL, TÜM TÜRKİYE'NİN MAKİNE ÜRETİM KAPASİTESİNİ GÜVENLİ BİR ŞEKİLDE İNTERNET ORTAMINA AKTARARAK BÜYÜK BİR HİZMET GERÇEKLEŞTİRECEK.

Değerli Makine İmalatçıları, Makine İmalat sanayimizin gelişimini hızlandırmak, Türkiye'nin sahip olduğu kapasiteyi etkin kullanmak ve teknolojik birikimden azami yararı sağlamak için Makine Ana ve Yan Sanayi İletişim Merkezi, kısaca MAYSİM projesini hayata geçirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. MAYSİM için geri sayıma başladık ve hatta pilot çalışmalara başladık. Peki, MAYSİM'i Türk Makine İmalat Sanayisi açısından önemli kılan unsurlar nelerdir?

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

Daha sonra, belirli bir prosesi veya birden fazla ardışık prosesi bir arada yapabilecek kapasiteye sahip olan firmalara ulaşarak tezgahlarından ve kapasitelerinden faydalanmak isteyen kullanıcılar, veritabanında araştırma yaparak hızlı ve doğru bir şekilde istedikleri vasıfta firmalara hemen ulaşabileceklerdir.

Ancak, tezgah sahibi firma istemediği takdirde bilgilerini arama yapan kullanıcıdan gizli tutabilmektedir.

Ardından, kullanıcı, belirli bir ilde veya bölgede faaliyet gösteren

firmaları arayabilecektir. Arama kriterlerine uygun bulunan firmaların sahip oldukları kalite belgeleri, personel sayısı ve kalifikasyonları, referansları ve diğer benzeri bilgileri de firma izin verdiği müddetçe incelenebilecektir. Son olarak, proje için derlenen verilerin tamamı yetkili kişiler tarafından doğrulandıktan sonra sisteme aktarıldığı için, veritabanı güvenilir ve güncel kalmaktadır.

Bu sistem sayesinde bilgisayar ve internet teknolojisinin sağladığı iletişim imkânları nedeniyle ana sanayi ihtiyaç duyduğu anda yan sanayi ile hızlı bir şekilde irtibata geçebilecektir. Önceden ana sanayi tarafından kapasitesi bilinmeyen firmalar ile proje sayesinde iletişime geçilebilecek, bu şekilde rekabet ve verimlilik artacaktır.

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

Projenin yurtdışına da açık olması nedeniyle yabancı ülkelere müşteriler hızlı ve doğru bir şekilde kayıtlı firmalar ile irtibata geçebilecek, bu imkân, ihracatı artırıcı bir etki yapacaktır. Görüldüğü üzere MAYSİM projesi ile sayısız faydası ile makine sektörümüz açısından interneti çok daha faydalı bir hale getirerek çağın imkanlarından yararlanılması sağlanacak.

Makine teknikerleri Adapazarı'nda yarıştı

KOMATSU-TEMSA GLOBAL TARAFINDAN DÜZENLENEN 3. ORTADOĞU İLERİ TEKNOLOJİLERİ YARIŞMASI ADAPAZARI'NDA YAPILDI. YARIŞMAYA TÜRKİYE, JAPONYA, KATAR, KENYA, MISIR, SUDAN, ARABİSTAN, İRAN VE BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ'NDEN MAKİNE TEKNİKLERİ KATILDI.



Komatsu-Temsa Global Sakarya Temsilcisi Sezerler Grup (SZR) tesislerinde gerçekleştirilen yarışma hakkında bilgi veren Temsa Global Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Hüseyin Gümüştekin, yarışmanın Japonya kökenli bir organizasyon olduğunu söyledi. Bu organizasyonu Sakarya'da yapmalarındaki amacın Sakarya'daki modern tesisleri yabancılara göstermek ve ilin tanıtımına katkı sağlamak olduğunu anlatan Gümüştekin, şöyle konuştu: "Japonya'da mesleki değerlere çok önem verdikleri için her yıl teknolojik olarak meslek sahipleri arasında yarışmalar düzenleniyor. Buraya firmalar kendi birincilerini yolluyor." Dokuz ülkenin birincilerinin Adapazarı'nda yarıştığını belirten Gümüştekin, sözlerine şöyle devam etti: "Şu an arkadaşlarımız mekanik dalda yarışıyorlar sonra da imtihan olacaklar. Yazılı imtihanlarını yapacaklar. Aslında hepsi birinci, hepsi çok kaliteli değer. Yarışmacılar, makinedeki arızayı en kısa sürede bulmaya çalışacaklar. Ayrıca arızayı nasıl bulduğunu da anlatacaklar. Tesadüfen bulmak değil, bunu raporlaması da önemli. Ortadoğu'nun en iyi teknisyenini seçeceğiz." Ankara Delta İş Makineleri Servisi'nde teknisyen olarak çalışan Olgun Pehlivan, yarışmada birinci olarak bin dolar ödülün sahibi oldu. Pehlivan, Japonya'da yapılacak yarışmada dünya birinciliği için Türkiye'yi temsil edecek.

TOBB ETÜ'ü öğrenciden gaz tasarruf sistemi

TOBB ETÜ 4. SINIF ÖĞRENCİSİ SEDAT KILIÇ, KAYNAK MAKİNELERİNDE KULLANILAMADIĞI İÇİN HAVAYA KARIŞAN ATIK GAZI KULLANILIR HALE GETİREN GAZ TASARRUF SİSTEMİ'Nİ GELİŞTİRDİ.



Kaynak makinelerinde gazda, kullanıma göre yüzde 40 ile 90 arasında tasarruf sağlayan bir sistem geliştiren TOBB-ETÜ Makine Mühendisliği 4. sınıf öğrencisi Sedat Kılıç, Ankara'da aralarında ünlü firmalarında bulunduğu yaklaşık 100 fabrikada bu sistemin kullanılmaya başlandığını duyurdu.

Öğretmen bir baba ile ev hanımı bir annenin çocuğu olan Kılıç, TOBB-ETÜ Makina Mühendisliği Bölümüne fen ham puan birincisi olarak 2004'de girdi ve burada

ki eğitimi boyunca da burslu okuyor.

Kaynak makinalarında gaz tasarruf sistemi geliştirme fikrinin 30 yıldır kaynakçılık yapan ve aile dostları olan Recep Kabran'ın kaynak makinalarındaki gazın çabuk tükenmesinden şikayet etmesi üzerine doğduğunu belirten Kılıç, daha sonra Kabran'la birlikte bir gaz tasarruf sistemi üzerinde çalışmaya başladıklarını anlattı.

Birçok denemeden sonra ürettikleri ürünü bugünkü şekline getirdiklerini belirten Kılıç, geliştirdikleri "Gaz Altı Kaynak Makinalarında Gaz Tasarruf Sistemi"miyle, kaynak makinalarında kullanılmadığı için havaya karışan atık gazı kullanılır hale getirdiklerini bildirdi. Geliştirdikleri sistemin, kaynak makinalarında regülatörlerin dışına takılan ara bir parçadan oluştuğunu kaydeden Kılıç, bu özelliği nedeniyle ürünün gaz tüketiminde tasarruf sağlamanın yanı sıra çevre dostu olduğunu da kaydetti.

Geliştirdiği Gaz Tasarruf Sisteminin Türk Patent Enstitüsünden (TPE) marka tescili bulunmasının yanı sıra faydalı model belgesi aldığına da dikkati çeken Kılıç, Turkish Quality ve Marka Tescil Belgesi almak için de çalışmalarını sürdürdüğünü, bu belgeyi almalarının ürünün yurt dışında tanıtımını ve satışını kolaylaştıracağını söyledi.

Geliştirdiği gaz dağıtım sistemini Avustralya'ya pazarlayan Kılıç, bu ülkeyle ihracat bağlantısı yaptığını kaydederken, ihracata yönelik görüşmelerin sürdüğü bir diğer ülkenin ise İran



Yerli spor otomobil Etox



TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ SPOR ARABASI OLARAK LANSE EDİLEN ETOX'UN TANITIMI 30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI'NDA İSTANBUL'DA YAPILACAK.

Yurt dışındaki otomobil fuarlarında herkesin lüks spor otomobilleri incelemesine izin verilirken, Türkiye'deki otomobil fuarlarında belirli kişiler dışında kimsenin bu otomobillere yaklaştırılmamasını içerleyen bir girişimci yerli spor otomobil üretti. Ertex Oto Dekorasyon Genel Müdürü Ercan Malkoç, yaptığı açıklamada, işi gereği sık sık yurt dışındaki otomobil fuarlarına katıldığını, buralarda her isteyen rahatlıkla lüks spor otomobilleri inceleyebildiğini anlattı. Türkiye'de düzenlenen otomobil fuarlarında ise bu otomobillerin çevresine bant çekildiğini, ünlü ve zenginlerin dışında kimsenin otomobilleri incelemesine izin verilmediğini belirten Malkoç, "Bu duruma çok içerlediğini ve bunun üzerine yerli bir spor otomobil geliştirmeye karar verdiğini" söyledi. Malkoç, ilk otomobilin icadının üzerinden yaklaşık 100 yıl, ilk Türk otomobili olan Devrim'in yapılmasının üzerinden de 46 yıl geçtiğini ifade ederek, şöyle konuştu: "Ülkemizde 1966 yılından bu yana otomobil üretimi yapılmaktadır. Çağımızın ve özellikle de otomobil sektörünün gelişimi göz önüne alındığında, dünya otomotiv sektörüne bir marka kazandırmamış olmamız bizleri çok üzüyordu. Oysa daha 1938 yılında Türkiye, 140 tane avcı bombardıman uçağı üreterek şu an teknolojilerine imrendiğimiz AB ülkelerine satmıştır. 2007 yılındayız ve uçak yapan bir milletin torunları olarak bir otomobil yapamıyoruz. Cesaretimizin temelinde bu çok önemli bir etken oldu. Artık bu konuda bir şeyler yapmamız gerektiğini düşündük ve Etox'u geliştirdik."

Kaliteyi ucuza mal etti, AB'li üreticileri geçti

Ürettikleri "Elmego-X" adlı makineleri ile rakiplerine yüzde 50 fiyat farkı atan Elteksmak, Suriye Özbekistan Kolombiya ve Bangladeş'e mal satmaya başladı. TÜBİTAK destekli kontini tumblerin dokuma veya örgü kumaşları kurutulması, toz ve elyaf temizliği tuşe ve soft efekt için tasarlanan makine farklı ülkelerden talep alıyor. 1995 yılında kurulmasına rağmen hızlı büyüme profili çizen firmanın gelişimini kısa sürede tamamlamasını araştırma yatırımlarına bağlayan Elteksmak Genel Müdürü Eyüp Poslu, "Elmego ve Poslu markaları ile makine üretiyoruz. Üretimimizin yüzde 40'ını ise ihraç ediyoruz" dedi. Son olarak Elmego-X isimli makinelerimiz ile rakiplerimiz olan İspanya ve İtalya'ya yüzde 50'lik bir fiyat farkı açarak yeni pazarlarda yerlerimizi aldık" şeklinde konuştu.

Rusya'ya sandwich panel üretim hattı kurdu, şimdi gözü AB'de

Adana'da inşaat, çatı-cephe ve metal sektörüne yönelik makine imalatı gerçekleştiren ve özellikle Rusya pazarında her geçen gün büyüyen Duranlar Makine, son olarak bu ülkeye sandwich panel üretim hattı kurdu. Duranlar Makine Sanayi'ni ortağı Şükrü Oral Duran, Rusya pazarı için imal ettikleri EPS ve taşıyıcı dolgu sandwich panel üretim hattı ile ilgili çalışmalarını tamamladıklarını ifade eden Duran, "Rusya'da yaptıkları panel üretimini başarı ile tamamladık. 50-200 mm kalınlığında, taşıyıcı ve polistren dolgu duvar paneli üretim tipinde de çalışmalarımız var. Ayrıca Moskova'ya da benzer bir tesis için görüşmelerimiz devam ediyor" dedi. Duran, hedeflerinin Avrupa ülkelerine ulaşmak olduğunu da sözlerine ekledi.

Yatırım inadı ödül getirdi

CEVHER GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZYAVUZ, KRİZ DÖNEMİNDE TÜM ZORLUKLARA KARŞIN YAKLAŞIK 10 MİLYON EUROLUK YATIRIM YAPARAK BAŞARIYI YAKALADIKLARINI SÖYLÜYOR.



Cevher Grup Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Özyavuz, "Tüm bankaların geri çekildiği, kredilerin kesildiği bir anda, bu 10 milyon Euro'ya yakın yatırıma giden parayla yola devam etme inadı ve isteği bizi böyle bir ödüle götürdü" diyor.

Özyavuz, Haziran ayında Almanya'nın Wolfsburg kentinde yapılan törenle Volkswagen Grubu'nun 18 tedarikçisine büyük ödül dağıttığını, bu firmalardan birinin de Cevher Grup olduğunu söyledi. Volkswagen grubuna hafif metal jantı ve alüminyum döküm komponentlerinin yanı sıra 1.4 litre hacimli motorlara silindir kafası ürettiklerini kaydeden Özyavuz, ekonomik kriz nedeniyle finansörlerinin Volkswagen ile geliştirdikleri projeye inanmadığını, bu yüzden likidite problemi yaşadıklarını ifade etti.

Özyavuz, yaşanan krizin tüm etkilerinin görünmediğini belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"2007 sonu rakamlarına ancak ve ancak 2012'den önce varılamayacağı kesin şekilde öngörülmektedir. Biz de Cevher Grubu olarak kriz belirtileri öncesi silindir kafası projeleriyle ilgili 9 milyon Euro civarında bir yatırım yaptık. Meyvelerini ancak bugün toplamaya başladık. Tüm bankaların geri çekildiği, kredilerin kesildiği bir anda, bu 10 milyon Euro'ya yakın yatırıma giden parayla yola devam etme inadı ve isteği bizi böyle bir ödüle götürdü. Yaşadığımız bu krizden büyüyerek çıkacağımızı artık çok net bir şekilde görebiliyoruz. Türkiye'ye ilk defa bu ödülü getirdiğimiz için İzmir ve ülkemiz adına gururluyuz."

Özyavuz, aynı firmayla 1.2 litre hacimli motorlara da silindir kafası üreteceklerini belirterek, 2009'da bir sene önceki ihracat rakamlarını yakalayacaklarını ya da yüzde 5'lik bir artış gerçekleştireceklerini sözlerine ekledi.

Pakistan'ın F-16'ları TUSAŞ'a emanet

TÜRK F-16'LARININ YANI SIRA, DİĞER ÜLKELERİN F-16 MODERNİZASYON ÇALIŞMALARINDA YER ALAN TUSAŞ, ULUSLARARASI ARENADAKİ BAŞARILARINA PAKİSTAN'IN F-16 MODERNİZASYON PROJESİ'Nİ DE EKLEDİ. BÖYLECE TUSAŞ, F-16 UÇAKLARININ MODERNİZASYONU KONUSUNDA ÖNEMLİ, GÜVENİLİR VE TERCİH EDİLEN BİR MERKEZ KONUMUNA GELDİ.

Türkiye'nin havacılık ve uzay merkezi Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ), Pakistan F-16'larının modernizasyonuna ilişkin projeye imza atarak uluslararası bir başarı daha kazandı. Mali boyutu 75 Milyon Dolar civarında olan proje kapsamında toplam 42 adet F-16 uçağının modernizasyonu Ekim 2010'dan itibaren 46 ay süresince TUSAŞ tesislerinde gerçekleştirilecek. Pakistan F-16'larının modernizasyonu konusunda teklif çalışmalarının başlatılmasına ilişkin ön protokol, Eylül 2006'da Pakistan'ın Karaçi kentinde düzenlenen IDEAS Savunma Fuarı sırasında TUSAŞ ile Pakistan Hava Kuvvetleri arasında imzalanmıştı. Bu gelişmenin ardından Pakistan Hava Kuvvetleri tarafından F-16'ların modernizasyonu için açılan uluslararası ihaleye davet edilen TUSAŞ'ın, Pakistan makamları tarafından yapılan nihai değerlendirme sonucunda Temmuz 2008'de, Avrupa'dan katılan diğer yüklenici adayları geride bırakarak, projede ana yüklenici olarak seçildiği açıklanmıştı. 2009 yılında TUSAŞ ile Pakistan makamları arasında sözleşme görüşmelerine başlanmış ve varılan mutabakatın ardından 29 Haziran 2009 tarihinde Pakistan'ın Rawalpindi şehrinde düzenlenen bir törenle TUSAŞ ile Pakistan Savunma Üretimi Bakanlığı arasında sözleşme imzalanmıştır.



Makine ihracatının önünü açmak için Endonezya çıkarması

**DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI
KOORDİNATÖRLÜĞÜ, OAİB GENEL
SEKRETERLİĞİ ORGANİZASYONUNDA VE
DEVLET BAKANİ ZAFER ÇAĞLAYAN
BAŞKANLIĞINDA ENDONEZYA'NIN CAKARTA
ŞEHRİNDE 26 HAZİRAN-1 TEMMUZ 2009
TARİHLERİ ARASINDA BİR TİCARET HEYETİ
PROGRAMI GERÇEKLEŞTİRİLDİ.**

Resmi ve özel sektör temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen "Ticaret Heyeti Programı"na, başta buğday unu olmak üzere gıda, makine ve aksamları, demir-çelik, mobilya, kimyasal maddeler, petrokimya, maden, mermer ve doğaltaş, inşaat malzemeleri gibi muhtelif sektörlerde faaliyet gösteren Türk firmaları iştirak etti. Devlet Bakanı Zafer Çağlayan başkanlığındaki Heyete Balıkesir Milletvekili Ali Osman Sali, Tokat Milletvekili Hüseyin Gülsün, Yozgat Milletvekili Mehmet Ekici de iştirak etti. Ayrıca, DTM, DEİK, TİM, Ege Maden İhracatçıları Birliği, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile İstanbul, Karadeniz, Güneydoğu Anadolu ve Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçı Birlikleri'ni temsilen de Heyete katılım sağlandı. OAİB Genel Sekreterliği Birliklerini temsilen Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Ünlü ile Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Bozkurt'un katıldığı heyete, Genel Sekreter Mahmut Akıllı ile İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreter Yardımcısı Hasan Parlütü da katıldı. OAİB'den görevli 3 personel, 7 basın mensubu ve 30 firmadan 35 kişinin yer aldığı Heyet toplam 69 kişiden oluştu. Ticaret Heyeti Programı kapsamında, 27 Haziran 2009 tarihinde Cakarta Grand Hyatt Otel'de işadamları için Endonezya pazarı hakkında bir bilgilendirme toplantısı yapılarak, Cakarta Ticaret Müşaviri Gökhan Bayar ve Endonezya-Türkiye İş Konseyi Endonezya Eşbaşkanı Çetin Candan tarafından söz konusu pazara ilişkin bilgiler verildi. 28 Haziran 2009 tarihinde ise Heyet, Cakarta 2009 Fuarı'nı ziyaret etti.

TÜRKİYE ENDONEZYA İŞ FORUMU YAPILDI

29 Haziran 2009 tarihinde Grand Hyatt Otel'de Devlet Bakanı Zafer Çağlayan ve Endonezya'da Halkın Refahından Sorumlu Koordinatör Bakan Aburizal Bakrie başkanlığında "Türkiye-Endonezya İş Forumu" gerçekleştirildi. İş Forumu'nda ilk konuşmayı Endonezya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mohammad Hidayat yaptı ve konuşmasında coğrafi uzaklığa rağmen iki ülke arasındaki ticaretin iyi bir gelişme gösterdiğini, 1996 yılında ticaret hacmini 2 milyar dolara yükseltmeyi hedefleyen bir anlaşma imzalanmış olduğunu ve bu sayede dış ticaret hacminin bugünkü düzeyine ulaştığını vurguladı. Mohammad Hidayat'ın ardından Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Ünlü bir konuşma yaptı ve konuşmasında ülkemiz çeşitli sektörleri hakkında bil-



gi vererek dünya ve Türkiye'deki konumlarının önemine değindi, ayrıca ülkemiz dış ticareti hakkında kısaca bilgi verdi. Daha sonra, Endonezya-Türkiye İş Konseyi Endonezya Eşbaşkanı Çetin Candan bir konuşma yaptı ve onu takiben Türkiye Yatırım, Destek ve Tanıtım Ajansı Kıdemli Proje Direktörü İsmail Bitirim yaptığı sunumda ülkemizdeki yatırım ortamını anlatarak Türkiye hakkında bilgi verdi. Daha sonra söz olan ve özetle iki ülke arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi gerektiğine değinen Endonezya'da Halkın Refahından Sorumlu Koordinatör Bakan Aburizal Bakrie'nin ardından son konuşma Devlet Bakanı Zafer Çağlayan tarafından yapıldı. Çağlayan konuşmasında; Endonezya ve Türkiye'nin birbirini yeterince tanımayan iki ülke olduğunu bu nedenle potansiyelin altında ticaret hacmi sergilediklerine değinerek, eğer istenirse önümüzdeki üç yılda dış ticaret hacminin 5 milyar dolara, beş yılda da 10 milyar dolara çıkarılabileceğini vurguladı. Gerek Türkiye'nin gerekse Endonezya'nın buldukları bölgelerde önemli konumları olduğuna işaret eden Sayın Çağlayan, bir sonraki KEK Toplantısı'nın 2010 yılında Endonezya'da yapılmasının planlandığını ve anılan yıl Endonezya'da yapılacak İhracat Ürünleri Fuarı'na da katılmak istediğini belirtti.

Zafer Çağlayan'ın konuşmasının ardından, ülkemizin önde gelen demir-çelik ihracatçısı firmalarından biri olan Promeks Dış Ticaret A.Ş.'nin Endonezya Devlet Kuruluşu PT. KRAKATAU WAJATAAMA, özel sektör firmaları PT. GUNUNG GARUDA ve PT. HAMASA STEEL CENTER ile yapacağı toplam 17,5 milyon dolar tutarında 40 bin metrik tonluk Türk demir ve çelik ürünlerinin Endonezya'ya ihracatını kapsayan üç ayrı kontratın imza töreni gerçekleştirildi. Forumun ardından Türk firmaları ile 250 civarında Endonezyalı firmanın katıldığı ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi. 30 Haziran 2009 tarihinde Heyete iştirak eden bir grup Türk firması Grand Hyatt Otel'de ASPIPIN (Endonezya Gıda Üreticileri Birliği) ile düzenlenen toplantıya iştirak etti. Heyete katılan bazı firma/kuruluş temsilcileri ise Endonezya Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ederek Oda yetkilileri ile temasta bulundular.

ODAGEM lazer teknolojilerini tanıttı

OSTİM ORTAK ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME MERKEZİ ANONİM ŞİRKETİ (ODAGEM) VE KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ LAZER TEKNOLOJİLERİ ARAŞTIRMA VE UYGULAMA MERKEZİ (LATARUM) İŞBİRLİĞİYLE “LAZER TEKNOLOJİLERİ VE UYGULAMA ALANLARI” KONULU TOPLANTI ÇOK SAYIDA FİRMA YETKİLİSİNİN DE KATILIMIYLA DÜZENLENDİ.

Ostim Ortak Araştırma ve Geliştirme Merkezi Anonim Şirketi (ODAGEM) yöneticisi Prof. Dr. Engin Kılıç, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, Tübitak İŞBAP “İleri İmalat Sistemleri ve Teknolojileri Ar-Ge İşbirliği Ağı ve Platformu (ISTARGIAP)” projesi kapsamında 22 Mayıs 2009 tarihinde ODTÜ, Makine Mühendisliği Bölümünde geniş katılımlı bir Çalıştay düzenlediklerini anımsattı. Kılıç, düzenlenen Çalıştay’da lazer teknolojileri konusunda özellikle makine imalatçıların çok

fazla talebi olduğunu, düzenlenen bu Çalıştayla da tematik proje fikirleriyle ortaya çıkan bu potansiyeli ve Çalıştay’da yer alamayan ilgili tarafları bir araya getirerek bir çalışma grubu ve programı oluşturmayı düşündüklerini söyledi. Çalıştay’ın amacını, toplantı sırasında alınacak kararlar ve oluşturulacak çalışma grubunun toplantı sonrası dönemdeki çalışmalarıyla ülke çapında ilgili üniversite, sanayi, Ar-Ge ve devlet kuruluşlarının katılımları ile lazer teknolojileri konusunda bir küme oluşturulması, yol haritalarının belirlenmesi ve

bu çerçevede ortak ulusal projelerin geliştirilmesi olarak sıralayan Kılıç konuşmasında şunları kaydetti: “2007 yılında şirketleşirken İŞBAP Projesi oluşturduk. Bunun amacı çeşitli kuruluşları bir araya getirmek. Bunlarla birlikte o sektörde o konuda çeşitli fikirler oluşturmak, projeler oluşturmak ve bu projeleri de hayata geçirmek gibi yüklendiği bir görev var. 2007 yılından beri belli bir süre geçti biz ortaklarımıza çeşitli projeler yaptık. Gördük ki Türkiye bir şekilde platform yerine ortaklık yapılmasına bir takım ortak projelerin rekabet etmesine

doğru hızla yaklaşıyoruz. Bunu da yapmak zorundayız aksi halde treni kaçırmaya durumuna gelebiliriz.

“MAKİNE VE TEKNOLOJİ İTHALATINI KIRMALİYİZ ”

“İmalatı düşündüğünüz zaman bütün teknolojileri kendisine çeken ve bütün araştırmaları tetikleyen yer faaliyettedir. Sizin bir ürününüz yoksa eğer bir ürün yapmayı düşünmüyorsanız bir teknolojiye de ihtiyacınız yoktur” diyen Kılıç sözlerine şöyle devam etti: “Bir teknolojiye ihtiyacınız yoksa bilgiye de ihtiyacınız yoktur. İmalat tarafındaki eksiklikler doğrudan doğruya teknoloji için bir talep yaratacaktır. Bu talebi de karşılayacak olan teknoloji firmaları. Dolayısıyla bu eksen üzerindeki bütün araştırma faaliyetlerini biz muhakkak suretle bütünleştirmeliyiz. Bu eksen üzerinde ortaklıkları bir şekilde gerçekleştirebiliriz. Bunun için bu grubun belki lazer teknolojilerinin makine sektörüne aktarılması konusunda kafa yorması bunun için proje fikirleri oluşturması lazım. Bunları bir şemsiye altında toplayabiliriz. Küçük küçük uygulama projeleri ortaya koyabiliriz. Bunları yaparsa belki, TÜBİTAK ve DPT gibi kuruluşlardan yeni programlar isteyebiliriz. Fakat gerek üniversite gerek sanayii kısmında çok fazla zafiyetimiz var.

Sanayi kısmında makine geliştiren araştırma yapan firmalar çok iyi bilecekler. Siz belli bir makine geliştirirken çok fazla teknolojiye ihtiyacınız var. Ama bu teknolojileri siz en hazır nerde varsa oradan almak zorundasınız. Çünkü siz belki altı ay belki bir yıl sonra ürününüzü ortaya koymak zorundasınız. O zaman yurt dışından almanız lazım. Yurt dışından hazır teknolojilere devamlı olarak para ödememiz ve de oradaki teknoloji ne kadarsa onu kullanmak zorundayız. Bunu bizim kırmamız lazım. Bunun içinde firmaların bir araya gelmesi lazım. Birbirlerini tamamlayan firmalara üniversiteleri araştırma kuruluşlarını, üniversiteleri dahil edebiliriz. Bununla istenilen teknolojiyi sağlayacak yapıyı sağlamış oluruz. Bu hem ülkenin ekonomisine hem de kendi firmalarımız açısından önemli olacak. Üniversite tarafında da laboratuvar eksiklikleri ve bunların bir biriyle çalışma konusunda



kültür noksanlıkları var. Teknisyen alt yapı sorunlarımız var.” Kılıç’ın konuşmasının ardından, Kocaeli Üniversitesi Lazer Teknolojileri Araştırma ve Uygulama Merkezi’nden (LATARUM) Prof. Dr. Arif Demir merkezleri ve çalışmalarını hakkında bir sunum yaptı.

SEKTÖRÜN YOĞUN KATILIMI VARDI

Lazer teknolojisi kullanan makine üreticilerinin, lazer teknolojisi geliştiren teknopark firmalarının, üniversitedeki araştırmacıların yoğun ilgi gösterdiği toplantıya şu firmalar ve temsilcileri katıldı: Aselsan Elektronik SAN. TİC. A.Ş. Birol Erentürk, Best Bilgisayar Elektronik SAN. TİC. LTD. ŞTİ. Bülent Selek, CT Kesme Teknolojileri ve Makine SAN. LTD. ŞTİ. Mehmet Ata Yalçınday, Durmazlar Makina SAN. TİC. A.Ş. Oktay Çelenk, Levent Udgu, Sevdikaya, Emge Koll. ŞTİ. Mithat Ertuğ, Ermaksan Makine SAN. TİC. LTD. ŞTİ. Ahmet Özel, Mustafa Işık, Femto-tekniK LTD. ŞTİ. Dr. Demiral Akbar,

Mustafa Işık, Fiberlast Fiber Lazer Sistemleri ve Teknolojileri SAN. TİC. LTD. ŞTİ. Dr. Ali Nihat Dilek, Koray Eken, Fokus Mühendislik Müşavirlik LTD. ŞTİ. Tunç Nahi, Ford Otomotiv SAN. A.Ş. Güner Demirural, Form Mühendislik Şevket Özcan, Hacettepe Üniversitesi Prof.Dr. Recai Ellialtıoğlu, Hofmann Türk CenK Sinirlioğlu, Kenar MÜH.MÜŞ.PROJE HİZ. ML.PA-ZAR.SAN.TİC.LTD.ŞTİ. Necmettin Kenar, Kompozitek Ümit Şimşek, Latarum Prof. Dr. Arif Demir, Doç. Dr. Elif Kaçar, Belgin Genç, Lazermikron Markalama Kaynak SAN. TİC. LTD. ŞTİ. Birhan Ufku Güzel, Marel Makina İbrahim Demirtaş, OAİB Yusuf Cansu Baran, Abdullah Özbaş, ODAGEM Prof. Dr. Engin Kılıç, Gazi Mustafa Zorlu, Çiğdem Yılmaz, Fulya Ertuğ, ODTÜ Ostim Teknokent Necip Özbey, Servonom Kanber Sedef, Cabir Abaoğlu, Selçuk Mutlu, TAI Ayhan Kılıç, Telmek A.Ş. Nihat Özönder, TLS Lazer Mustafa Aran Ersin, TÜBİTAK Hasan Gönenç, Yalabık Mühendislik Ateş Yalabık.



İŞBAP Projeleri, teknolojiyi iş birliğiyle geliştiriyor

TÜRKİYE'Yİ ÖZELLİKLE İLERİ İMALAT VE TEKNOLOJİLERİ KONUSUNDA ÖNCÜ DURUMA GETİRMEYİ HEDEFLEYEN İŞBAP PROJELERİ, ÜNİVERSİTE ARAŞTIRMACILARINI VE SANAYİCİLERİ BİR ARAYA GETİREREK AR-GE PROJELERİ OLUŞTURUYOR. ODAGEM'DEN MAKİNE YÜKSEK MÜHENDİSİ VE AR – GE DANIŞMANI GAZİ MUSTAFA ZORLU, AĞ YAPISINA VE PLATFORM OLUŞUMUNA KATKIDA BULUNABİLECEK KURULUŞLARIN HENÜZ BU TÜR YAPILARIN YARARINA GÖNÜLDEN İNANMADIKLARINI SÖYLÜYOR.



Temmuz 2007’de TÜBİTAK tarafından kabul edilen İŞBAP (İş Birliği Ağı Platformu) Projesini hazırlayan ODAGEM, aynı zamanda bu ağ yapının kurulması ve yönetimi görevini üstleniyor. Projenin ana hedefi, ağ yapı ortakları ve oluşturulacak çalışma grupları yardımıyla ileri imalat sistemleri ve teknolojileri konusunda Türkiye’yi öncü duruma getirebilecek yol haritalarının ve tematik araştırma projelerini oluşturmak. Bu hedefler doğrultusunda çok disiplinli ve çok ortaklı ulusal ve uluslararası projelerin oluşturulması, ayrıca ürün geliştirme için Ar-Ge yapan sanayicilerin ortak teknoloji gereksinimlerinin (TEYDEB- Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı) belirlenerek bu teknolojileri geliştirme potansiyeline sahip üniversitelerdeki araştırmacıların çalışma toplantıları çerçevesinde bir araya getirilerek olası tematik proje konularının ve çalışma gruplarının oluşturulması amaçlanıyor. Konuyla ilgili Moment Expo’nun sorularını yanıtlayan ODAGEM’den Makine Yüksek Mühendisi ve Ar – Ge Danışmanı Gazi Mustafa Zorlu, birbirleriyle bir proje etrafında çalışabilecek üniversite araştırmacılarını ve sanayicileri bir araya getirerek Ar-Ge projeleri oluşturmak, toplu ulaşım, enerji verimliliği ve savunma sanayii konularında Türkiye’nin acil ihtiyaçlarından hareketle, araştırmacıları, teknoloji firmalarını ve üretici firmaları bir araya getirerek, ulusal ve uluslararası projeler oluşturmak istediklerini söylüyor. Zorlu’ya karşılaştıkları güçlükleri ise şöyle sıralıyor: “Ağ yapıya ve platform oluşumuna katkıda bulunabilecek kuruluşların henüz bu tür yapıların yararına gönülden inanmamış olmaları, rekabet öncesi ortak çalışma fikrinden uzak olmaları, üniversitelerde de ortak kapasite kullanımı ve ortak çalışma örneklerinin çok az olması.”

ODAGEM A.Ş.’den bahsedebilir misiniz?

ODAGEM 2004 yılında ODTÜ, OSTİM ve TÜBİTAK işbirliğinde, Ostim Sanayi Bölgesinde ODTÜ Teknopark bünyesinde bir Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezi şeklinde TÜBİTAK-ÜSAM programı kapsamında kurulan ilk tek-



nokent kuruluşu olup, 2007 yılından bugüne kadar Üniversite-Sanayi ilişkilerini geliştirmeyi hedefleyen bir arayüz şirketi olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Ar-Ge çalışmalarını ODAGEM'in araştırmacı kadrosunun yanı sıra, üniversitedeki araştırmacılar ve sanayiciler ile beraber yürütüyor, Ar-Ge projelerini oluşturup, takip ediyor ve sonuçlandırıyoruz. Tamamlanmış 54 ulusal ölçekli Ar-Ge projesi ve devam etmekte olan, 15 ulusal ölçekli Ar-Ge projemiz var. Ostim OSB ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi ortağımız ayrıca 14 sanayici ve 9 da şahıs ortağımız bulunuyor. Misyonumuz, üniversitelerdeki araştırma potansiyelini harekete geçirip Ostim ve Türk Sanayisini yukarı çekerek yurt dışında yarışabilir hale getirmektir. 2007 Temmuz'undan sonra İŞBAP (İş Birliği Ağı Platformu) çerçevesinde İleri İmalat Sistemleri ve Teknolojileri İşbirliği Ağı ve Platformunu oluşturmak üzere bir proje başlattık, bu zamana kadar da alt yapı çalışmalarını yaptık ve bir farkındalık yarattık. Bunun sonucunda 22 Mayıs 2009 tarihinde Orta Doğu Teknik Üniversitesinde İleri İmalat Sistemleri ve Teknolojileri İşbirliği Ağı Platform Toplantısı düzenledik. Bu toplantıda imalat teknolojileri, makine teknolojileri ve savunma konularında üç çalışma grubu oluşturuldu ve ilgi alanlarına göre katılımcılar bu gruplara katıldılar, bu gruplar ile yeni teknoloji fikirleri ve Ar-Ge projeleri ortaya çıkarmayı amaçladık bunun sonucunda çok sayıda ürüne dönüştürülebilecek proje fikirleri ortaya çıkarıldı.

Türkiye'de araştırma faaliyetleri kesintisiz bir şekilde yürütülemiyor. Bir uçta üniversitelerin akademik araştırma çalışmaları, diğer uçta ise sanayiden ürüne giden TEYDEB var. TÜBİTAK'a bağlı kurumlar, araştırma merkezleri ve mükemmeliyet merkezleri var. Bütün bu kuruluşlardaki potansiyeli harekete geçirerek akademik ve sanayi Ar-Ge projeleri arasında köprü vazifesi görmeyi amaçlıyoruz.

Hedefimiz; platforma daha fazla sanayici ve üniversitenin üye yapılarak yurt dışındaki benzer yapılar tarafından tanınan ulusal bir platform haline getirilmesi. Oluşturulacak çalışma grupları yardımıyla ileri imalat sistemleri ve teknolojileri konusunda ülkemizi öncü duruma getirebilecek yol haritalarının ve tematik araştırma projelerinin oluşturulması, yurt dışındaki benzer ağ yapılarına üye olunması ve onlarla işbirliği yapılması, tematik proje konularında çağrıya çıkılarak çok disiplinli ve çok ortaklı ulusal ve uluslararası projelerin oluşturulmasıdır. Kümelene çalışmalarını sayesinde yine bu platformu güçlendirmek, üye sayılarını artırmak ve çalışma gruplarını oluşturmayı hedefliyoruz. Bunların yanında kuruluş hedeflerimizi de şu şekilde sıralayabiliriz: Üniversitedeki bilgi birikimi ve araştırma potansiyelini sanayicinin teknolojik ve yönetim alanındaki sorunlarına kısa, orta ve uzun vadede çözümü yönünde harekete geçirerek üniversite-sanayi işbirliğini oluşturmak. Sanayicinin eğitim düzeyini uluslararası piyasalardaki benzerleriyle yarışacak düzeye getirmek üzere eğitim programları oluşturmak ve yürütmek. Sanayicilere uygun danışmanlık hizmetleri sağlayarak, küçük fakat önemli sayılabilecek problemleri aşmalarına yardımcı olmak. Sanayicilere eksikliğini hissettikleri alanlarda teknolojik hizmet vermek. Sanayicilerin teknolojik açıdan gelişmelerini sağlamak ve onları yönlendirmek üzere, kısa, orta ve uzun dönemli araştırma ve geliştirme projeleri oluşturmak. Sanayicinin problemlerini çözmeye yönelik yüksek lisans ve doktora araştırma konuları oluşturmak. Sanayiciler için nitelikli uzman yetiştirilmesine katkıda bulunmak, üniversitenin araştırma potansiyelini artırmak. Ulus-



Gazi Mustafa Zorlu

Makine Yüksek Mühendisi
ODAGEM A.Ş. Ar-Ge Danışmanı

Türk firmaları ulusal ya da uluslararası desteklerden doğru ve verimli yararlanamıyor.

lararası projeler üretebilen ve alanında dünya çapında örnek bir araştırma ve geliştirme merkezi haline gelmek.

İŞBAP projesinden bahsedebilir misiniz?

ODAGEM 2007 yılı başında hazırladığı İŞBAP projesinin Temmuz 2007'de TÜBİTAK tarafından kabul edilmesiyle bu ağ yapının kurulması ve yönetimi görevini üstlenmiştir. Hedefimiz ağ yapı ortakları ve oluşturulacak çalışma grupları yardımıyla ileri imalat sistemleri ve teknolojileri konusunda ülkemizi öncü duruma getirebilecek yol haritalarının ve tematik araştırma projelerinin oluşturulmasıdır. Bu hedefler doğrultusunda çok disiplinli ve çok ortaklı ulusal ve uluslararası projelerin oluşturulmasını ayrıca ürün geliştirme için Ar-Ge yapan sanayicilerin ortak teknoloji gereksinimlerinin

GAZİ MUSTAFA ZORLU KİMDİR?

1979 Kırıkkale doğumlu olan Mak. Yük. Müh. Gazi Mustafa Zorlu, Kırıkkale Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde lisans ve yüksek lisans eğitimini tamamladıktan sonra savunma sanayi ve enerji sektörlerinde imalat müdürlüğü ve yöneticilik görevlerinde bulundu. Zorlu, bir süredir de ODAGEM A.Ş. bünyesinde Ar-Ge Danışmanı olarak görev yapıyor.

(TEYDEB) belirlenerek bu teknolojileri geliştirme potansiyeline sahip üniversite-lerdeki araştırmacıların çalışma toplantıları çerçevesinde bir araya getirilerek olası tematik proje konularının ve çalışma gruplarının oluşturulmasını amaçlıyoruz. Bunlara ek olarak birbirleriyle hemen bir proje etrafında mevcut koşullar altında çalışabilecek üniversite araştırmacılarını ve sanayicileri bir araya getirerek Ar-Ge projeleri oluşturmak, toplu ulaşım, enerji verimliliği ve savunma sanayii konularında ülkemizin acil ihtiyaçlarından hareketle, araştırmacıları, teknoloji firmalarını ve üretici firmaları bir araya getirerek, ulusal ve uluslararası projeler oluşturmak istiyoruz. Ağ yapıya ve platform oluşumuna katkıda bulunabilecek kuruluşların henüz bu tür yapıların yararına gönülden inanmamış olmaları, rekabet öncesi ortak çalışma fikrinin uzak olmaları, üniversitelerde de ortak kapasite kullanımı ve ortak çalışma örneklerinin çok az olmasını da karşılaştığımız güçlükler olarak sıralayabiliriz.

Türkiye'deki firmalar ulusal ve uluslararası desteklerden doğru ve verimli yararlanabiliyor mu?

Maalesef yararlanamıyorlar. Yararlanmak için Proje fikirlerinin geliştirilmesi gerekir ancak bunun içinde ilk olarak çalışma ve proje grupları oluşturulmalıdır. Bu amaçla Teknopark firmalarını, üniversiteleri ve şirketleri bir araya getirerek oluşturacağımız çalışma gruplarının TÜBİTAK, Sanayi Bakanlığı, DPT gibi ulusal ve EUREKA, 7. Çerçeve gibi AB kapsamlı desteklerden faydalanmasını sağlıyoruz. İş Birliği Ağı Platformumuza üye olmak isteyen kuruluşlar ile aramızda bir protokol imzalıyoruz. Ardından Türkiye'deki benzer sektörlerde yer alan firmaları yaptığımız çalıştay ve toplantılar ile bir çatı altında topluyor ve bir farkındalık yaratıyoruz. Böylece çalışma grubunun ilk adımlarını atıyor, firmaların birbirlerini ve ürünlerini tanımalarını sağlıyor, proje fikirleri geliştirmelerini ve bu fikirleri ürüne dönüştürmelerini hedefliyoruz. Son olarak 24 Haziran 2009 tarihinde merkezimizde yapmış olduğumuz ve Türkiye'nin başlıca Lazer Firmalarının katılımı ile gerçekleştirdiğimiz Lazer Teknolojileri ve Uygulama Alanları konulu toplantının



ardından Lатарum (Kocaeli Üniversitesi Lazer Teknolojileri Araştırma ve Uygulama Merkezi) ile bir çalışma grubu oluşturduk. Eylül ayında Platform Genel Kurul Toplantısı yaparak çalışma gruplarımızı bir araya getirip yürütme ve danışma kurullarımızı oluşturacağız. 2008 yılında Çukurova Üniversitesi'nde, geçtiğimiz Mayıs ayında ise Eskişehir Anadolu Üniversitesi'nde gerçekleştirilen Ulusal Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu (ÜSİMP) Kongresine 2010 yılında ODAGEM A.Ş. olarak Ostim'de ev sahipliği yapacağız. Eylül ayında gerçekleştireceğimiz çalışma grupları toplantımızda 2010'da düzenle-

yeceğimiz bu ulusal kongrenin altyapı çalışmaları ve faaliyetleri üzerinde de duracağız.

Eklemek istedikleriniz?

İleri İmalat Sistemleri ve Teknolojileri İşbirliği Ağı ve Platformunun katılımcı firma sayısını artırarak daha da güçlenmesini amaçlıyoruz. Teknoloji satın alan değil, kendi teknolojisini üreten bir Türkiye için çalışma gruplarının oluşturulmasına, rekabet öncesi ortak araştırmaların yapılmasına, Teknokent firmaları, üniversiteler ve azimle, yılmadan mücadele edecek sanayicilerin değerli girişimlerine ve birlikte hareket etmelerine ihtiyaç var.



Toz metalürjisinin kalbi Toz Metal

DÜNYA GENELİNDE OLDUKÇA BÜYÜK BİR PAZAR PAYI OLAN, ÜRETİMİNİN YÜZDE 75'İ OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ TARAFINDAN KULLANILAN TOZ METALÜRJİSİ PARÇALARINI TÜRKİYE'DE ÜREten TOZ METAL A.Ş. ÜRETİMİNİN YÜZDE 85'İNİ İHRAÇ EDİYOR.

Çeşitli metal işleme teknolojileri arasında en farklı üretim tekniği olarak bilinen toz metalürjisi geniş kullanım alanı ile makine sektörü için oldukça önemli bir teknik. Yüksek kaliteli ve karmaşık parçaların ekonomik olarak üretilebilmesi, toz metalürjisini cazip kılıyor. Farklı boyut, şekil ve paketlenme özelli-

ğine sahip metal tozlarını sağlam, hassas ve yüksek performanslı parçalara dönüştüren toz metalürjisi, şekillendirme veya presleme ve daha sonra parçacıkların sinterleme yolu ile ısıl bağlanması basamaklarını içeriyor. Nispeten düşük enerji tüketimine, yüksek malzeme kullanımına ve düşük maliyete sahip otomatikleşmiş işlemleri verimlice kulla-

nılan sistem, ekonomik açıdan da oldukça faydalı. Sahip olunan bu özellikler ile toz metalürjisi, verimlilik, enerji ve hammadde gibi günümüz kaygılarını ortadan kaldırıyor. Bunların sonucu olarak, toz metalürjisi sürekli gelişiyor ve geleneksel metal şekillendirme operasyonlarının yerini alıyor. Türkiye'de de bu sistemle çalışan birçok firma mev-

cut. Toz metal üretimi yapan Toz Metal Ticaret ve Sanayi A.Ş birçok sektörün ihtiyacı olan parçaları bu sistem ile üretiyor.

DÜNYA ÜRETİMİNİN YÜZDE 75'İ OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE KULLANILYOR

Toz metalürjisinin uygulamaları oldukça geniş. Tungsten lamba filamentleri, dişçilik, dişli çarklar, yağlamasız yataklar, elektrik kontakları, nükleer güç yakıt elemanları, ortopedik gereçler, ofis makineleri parçaları, yüksek sıcaklık filtreleri, uçak fren balataları, akü elemanları ve jet motor parçaları metal tozlarından üretilen parçalara örnek olarak verilebilir. Ayrıca, metal tozları boyalar, gözenekli betonlar, basılmış devre levhaları, zenginleştirilmiş un, patlayıcılar, kaynak elektrotları, roket yakıtları, baskı mürekkepleri, lehimleme aletleri ve katalizörlerin üretilmesinde de kullanılıyor. Toz metalürjisi parçaların dünya genelinde oldukça büyük bir pazar payı var. Bu pazarın yüzde 75'i otomotiv endüstrisi tarafından kullanılıyor. Avrupa yapımı arabalar 7 kilogram, Japon yapımı arabalar ise 5 kilogram toz metalürjisi parçaya sahip olduğu halde, Amerikan arabaları 16 kilogramdan daha fazla toz metalürjisi parça içeriyor. Toz Metal Ticaret ve Sanayi A.Ş Muhasebe Müdürü Ali Daşçı, toz metalürjisi tekniği ile muhtelif metal tozlarından parça ürettiklerini söyledi. Daşçı, "Bu yöntemde, belirlenen oranlarda karıştırılan metal tozları, oda sıcaklığında hassas kalıplarda sıkıştırılır. Elde edilen mühendislik ürünü, toz tanecikleri arasındaki metalürjik bağların sağlanabilmesi için kontrol edilen sıcaklıklarda koruyucu bir atmosferde fırınlanırlar. Sinterlenmiş parçalar, parçadan istenilen mekanik özelliklere ve yüzey kalitesine sahipler. Daha fazla hassasiyet veya mukavemet arzu ediliyor ise parçalara daha sonra ısıtma işlemi ve kalibrasyon işlemleri tatbik edilebilir. Firmamız bu yöntemle, kendinden yağlamalı burçlar, yağ pompa rotor ve dişlileri, amortisör parçaları, dişli ve buna benzer parçalar üretmektedir. Hitap ettiği sektörler olarak otomotiv, beyaz eşya, makine sanayini söyleyebiliriz" dedi.



"ÜRETİMİN YÜZDE 85'İNİ DÜNYA DEVLERİ ALIYOR"

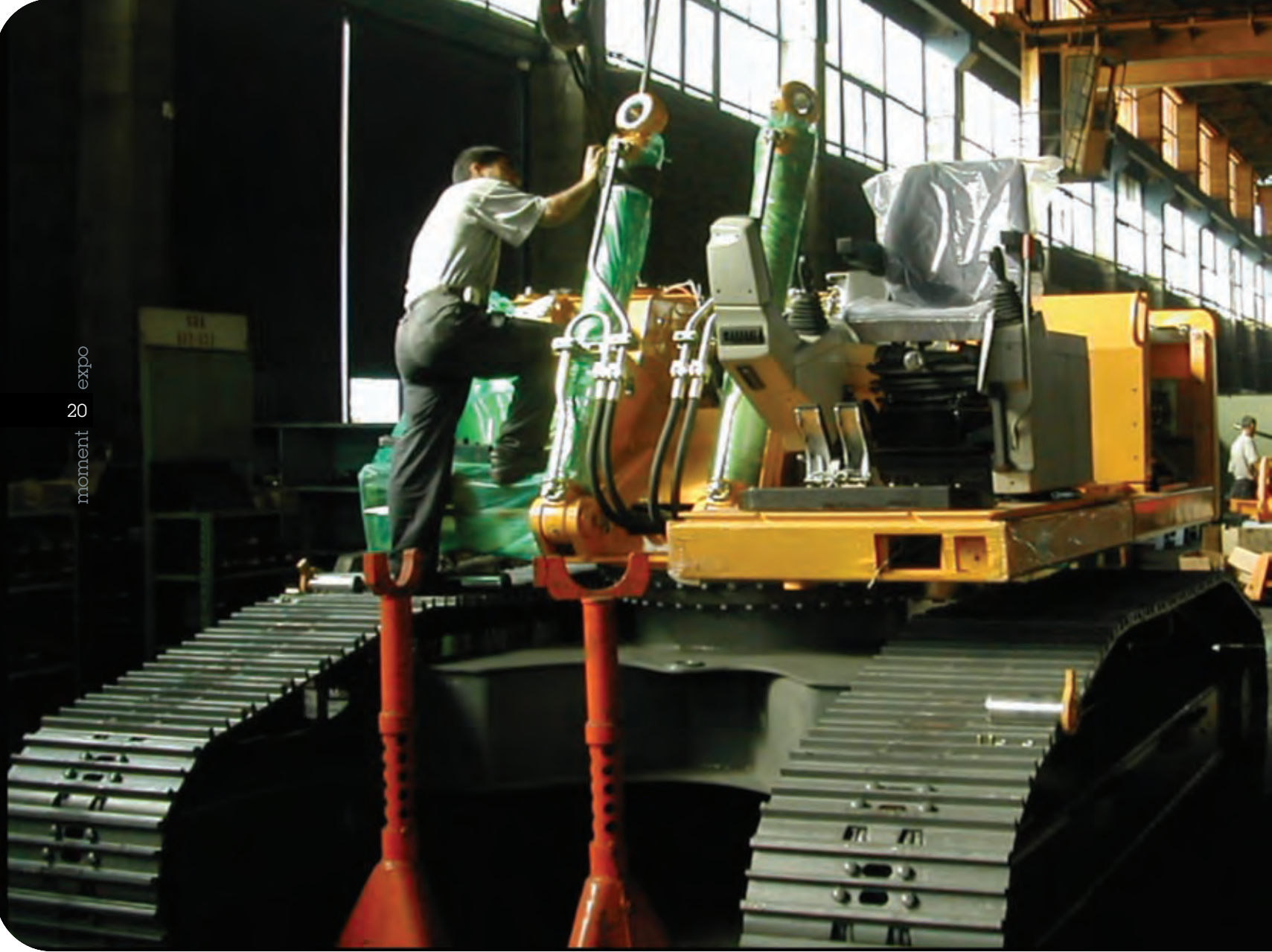
Toz Metal olarak sadece ara parça üretimi yaptıklarını anlatan Ali Daşçı, "Başlıca ürettiğimiz parçalar, kendinden yağlamalı burçlar, yağ pompa rotor ve dişlileri, amortisör parçaları, dişli ve buna benzer parçalardır. Ürettiğimiz yağ pompa, dişli ve rotorları araçların yağ pompasında kullanılmaktadır" şeklinde konuştu. Makine ihracatı yapmadıklarını ancak ürettiğimiz parçaların yüzde 85'lik kısmını yurtdışına ihraç ettiklerini aktaran Daşçı, "İhracat yaptığımız ülkeler ise Almanya, ABD, İngiltere, Fransa, Polonya, İtalya, İsviçre ve Çin" dedi. Üretim prosesinde kullandıkları makine teçhizatları, günün teknolojisine uygun hale getirmek için bu alandaki yenilikleri takip ettiklerini ve gerekli ekipman ve makine yatırımlarını yaptıklarını anlatan Daşçı, "Ortaklık yaptığımız yabancı bir firma yok. Yağ pompa dişlisi ve rotoru vermiş olduğumuz SHW firması (Almanya) AUDI ve Ford, PIERBURG firması Peugeot ve Renault, GLOBAL firması ABD Ford firması tedarikçisidir. Birlikte çalışmış olduğumuz firmalar ürettiğimiz parça kalitesinden memnundur. Firmamız 25 yılı aşkın bir süredir ihracat yapmakta ve kaliteye önem vermektedir. "Önce kalite" sloganımızı üretim sahamızın her yerinde görürsünüz" şeklinde konuştu.

"KRİZE RAĞMEN HEDEFLERİMİZİ KÜÇÜLTMEDİK"

Türkiye'nin makine ihracatında uluslararası pazardan yüzde 0,4 pay almasının çok düşük bir oran olduğunun altını çizen Ali Daşçı, "Yurtdışına satmış olduğumuz parçalarda, 2008'de başlayan ekonomik krize kadar sürekli artan bir trend devam ediyordu. Global krizin etkilerinin ortadan kalkması ile tekrar o çıkış eğiliminin devam edeceğini düşünüyoruz. Makine ihracatının artırılması için devletin özel sanayi bölgeleri oluşturması gerekiyor. Üniversiteleri de bu işin içine katarak, yeni ve teknolojik makine üretimine yönelik çalışmalar ve üretimlerin yapılması, bu bölgelere vergisel ve benzeri indirim ve istisnalar getirerek üreticinin desteklenmesi gerekir" dedi. Son olarak firmanın ihracat hedeflerini aktaran Daşçı şunları kaydetti: "Yaşanan ekonomik durgunluk, Girdi maliyetlerinin yüksekliği ve benzeri sorunlar. Girdi maliyetleri üzerindeki yüklerin azaltılması ve yatırımcının desteklenmesi. 2008 İhracatımız 14 milyon 290 bin dolar seviyelerindeydi. 2009 yılı beklentimiz ise kriz ortamı nedeniyle biraz düşük. Sanırım 2009 yılında 11 milyon dolar civarında bir ihracat gerçekleştireceğiz. Krize rağmen hedeflerimizi küçültmedik."

Çimsataş dünya devlerinin arasına girme yolunda

moment 20 expo



KENDİ İHRACATININ DIŞINDA İHRACATA KONU OLAN ÜRÜNLERİN ISIL İŞLEM DEN GEÇİRİLME İŞİ DE YAPAN ÇİMSATAŞ EN SON OLARAK ALMAN DEMİRYOLLARI "DEUTSCHE BAHN" İLE ÇALIŞAN BİR FİRMA İÇİN SERİ ÜRETİME GEÇTİ. FİRMA DÜNYA DEVLERİNİN ARASINA GİRME YOLUNDA EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR.



Türkiye'nin en büyük 3 grubundan biri olan Çukurova Holding'e bağlı Mersin'de Kurulu bir sanayi şirketi olan Çukurova İnşaat Makineleri San. ve Tic. A.Ş. (Çimsataş), inşaat makineleri ve çeşitli marka ve modelde inşaat makinelerinin yürüyüş takımları, kazıcı ve delici uçları, delici uç yedeklerinin üretimi konusunda kendi pazarında lider konumda bulunuyor. Çimsataş sıcak dövme, çelik ve sfero döküm otomotiv yan sanayi parçalarının üretimi ile otomotiv sektöründe de yan sanayi olarak önemli bir yere sahip. 1972 yılında kurulan ve günümüze dek gerçekleştirdiği yatırımlarla devreye aldığı toplam 84 bin metrekare alan üzerine kurulu 26 bin 500 metrekare kapalı alana sahip tesislerde dövme üretim, döküm üretim, makine üretim, mekanik işlem, ısıl işlem, fren üretim tesisleri ile ülkemizde ve dünyada sayılı entegre tesislerden bir olarak faaliyetlerine eden fir-

met tipi fren sistemleri üretimini de sürdürüyor. Firmanın üretim ile bilgiler veren Çukurova İnşaat Makinaları San. ve Tic. A.Ş. (Çimsataş) Satış Müdürü Doğan Bozada, "En son olarak Alman Demiryolları "Deutsche Bahn" ile çalışan bir Firma için seri üretime geçildi. İleriki yıllarda bu sektörde de geliştireceğimizi umuyoruz" dedi. Toplam üretiminin yüzde 40'ını, döküm üretiminin ise yüzde 75'ini Avrupa'da 6 ülkede 32 ayrı noktaya ihraç eden Çimsataş, yurt içinde de BMC, Oyak Renault, Mercedes Benz Türk, Hema, Akkardansa, Otoyol, Tırsan, Uzel, Ege Endüstri gibi önemli otomotiv firmalarına yan sanayi olarak hizmet vermeye de devam ediyor.

84 BİN METREKARE ALAN ÜZERİNE KURULU BÜYÜK TESİS

Isıl işlem konusunda uzmanlaşan ve inşaat makineleri de üreten firmanın Satış Müdürü Bozada, Çimsataş'ın, dövme ve döküm parçaları konusunda sektörde

"Çimsataş Satış Müdürü Doğan Bozada, "Bakir dünya pazarlarında etkinliklerin artırılması, piyasa araştırmalarının yaygınlaştırılması, özellikle iş adamlarına tüm vizelerin mutlaka kaldırılması gerekiyor" dedi. "

ma, kendi ihracatının dışında ihracata konu olan birçok ürünün ısıl işlemden geçirilme işi ile de dolaylı olarak ihracata katkıda bulunuyor.

"ALMAN DEMİRYOLLARI İLE ÇALIŞAN BİR FIRMA İÇİN SERİ ÜRETIME GEÇİLDİ"

Çimsataş, 1981-1994 yılları arasında CATERPILLAR INC.-USA lisansı ile çeşitli modellerde lastik tekerlekli ve paletli loder üretmiş, 1994 yılında LIEBHERR AG ile Teknoloji Transferi Anlaşması imzalamış ve 1995 yılından bu yana çeşitli modellerde LIEBHERR lastik tekerlekli, paletli ekskavatör ve loder üretiyor. Çimsataş ayrıca, 1992 yılında LUCAS HDBS ile başlayan, daha sonra ARVIN MERITOR UK ile devam eden lisans anlaşması çerçevesinde ağır hiz-

öncü bir firma olup, iş makineleri ve otomotiv sektöründe dünyanın önde gelen firmalarına yedek parça üretmenin yanında iş makinesi üretimi de gerçekleştirdiğini belirtiyor. Bozada, firmanın uzun yıllardır hayatı geçirdiği yatırımlarla devasa bir üretim alanı oluşturulduğunu ve yatırımların hızla devam ettiğinin de altını çiziyor. Firma, toplam 84 bin metrekare alan üzerine kurulu 26 bin 500 metrekare kapalı alana sahip dövme üretim, döküm üretim, makine üretim, mekanik işlem, ısıl işlem, fren üretim tesisleri ile ülkemizde ve dünyada sayılı entegre tesislerden bir olarak faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyor.

BAŞARI MEMNUNİYETLE DOĞRU ORANTILI

Üretimde, üründe, düşünce ve karar



sisteminde, müşteri ilişkileri ve memnuniyetinde, kirlenmenin önlenmesi, atıkların azaltılması başta olmak üzere çevre ile ilgili konularda, iş sağlığı ve güvenliği faaliyetlerinde, iç ve dış iletişimde, bilgi güvenliğinde, çalışanları ile ilişkilerde, çalışanların kararlara ve sistemlerin işletimine katılımında, sosyal sorumluluk uygulamalarında ve diğer tüm aktivitelerinde kaliteyi temin etmeyi, bu hususlarda ana iş hedefleri ve bireysel hedefler oluşturarak ölçülebilir katma değer yaratmayı, uygulamaları sürekli geliştirerek devamlılığını sağlamayı, etik değerler, yerel yasalar, uluslararası an-

laşma ve normlarla belirlenmiş tüm gereklilikleri yerine getirerek eksiksiz uygulamayı, bu konudaki denetimlere ve kamuoyuna açık ve şeffaf olmayı çalışanları ile birlikte en temel görev ve samimi taahhüt edinmiş bir firma olduklarını anlatan Doğan Bozada, "Çimsataş, bu temel politikadan hareketle 1993 yılında T.S.E. ve 1994 yılında Bureau Veritas Quality International'dan ISO 9002 Kalite Güvence Sistem Belgesi almaya hak kazanmış, 1999 yılında sistemine tasarım boyutunu da ekleyerek belgeleri ISO 9001'e çevirmiştir. Çimsataş, bir otomotiv sanayi entegrasyon modeli

olan QS 9000 Kalite Sistem Belgesi'nin de sahibidir" dedi. Bozada üretim yaptıkları firmaların kendilerin memnun olduklarını ve sürekli olarak bu konuda her yıl müşteri değerlendirmesi aldıklarını söyledi. Ayrıca firmanın 20 yılı aşkın süredir çalıştığı sadık müşterileri de olduğunu aktaran Bozada başarının memnuniyetle doğru orantılı olduğunu ifade etti.

ULUSLARARASI ALANDA TERCİH EDİLEN BİR MARKA OLMA YOLUNDA

2000 yılında Otomobil Sanayicileri Derneği'nce (OSD) En Başarılı Yan Sanayi Firması seçilen Çimsataş, BVQI Gözetim Kuruluşunca gerçekleştirilen denetimlerinden ise başarı ile geçti. 2003 yılı Ekim ayı itibarıyla TS 16949:2002 Kalite Sistem Belgesi için önerilmiş ve belgelendirilmiş olan firmanın kaliteyi hayatın her alanına yaymayı misyon edindiğini söyleyen Bozada, "Çimsataş, bu düşünceden hareketle çalışma ortamının kalitesini daha da yukarıya taşımak ve en değerli varlığı olan çalışanlarının karşılaşılabilecekleri sağlık ve güvenlik risklerini en alt düzeye indirebilmek amacıyla yaptığı çalışmalarının bir sonucu olarak, 2005 yılı Haziran ayında OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikası ile belgelendirilmiştir" şeklinde konuştu. Firmanın kısa vadeli hedefleri arasında ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi ve SA 8000 Sosyal Sorumluluk Yönetim Sistemi belgelerini de portföyüne katmak olduğunu dile getiren Bozada, ortalama 690 nitelikli çalışanı ile sektörde lider konuma ulaşma ve uluslararası alanda tercih edilen bir marka olma yolunda hızla ilerlediklerini aktardı.

"REKABET ORTAMI OLUŞTUĞUNDA ÜSTÜNLÜK KAZANMA ŞANSIMIZ DA VAR"

Ağırlıklı olarak Almanya, Fransa, Avusturya, Çek Cumhuriyeti'ne ihracat yapan firmanın birçok konuda önce olduğunu belirten Bozada, "Üretmekte olduğumuz ürünlerde tamamen müşteri isteklerine ve Kalite beklentilerine en yüksek seviyede cevap verme hedeflenmektedir. Bu amaçla müşterilerimizin Prototip seviyesindeki çalışmalarına tek-

nik destek verilmektedir. Ancak gelecekte kendi adı ve patenti ile bitmiş ürün yapılması da hedefler arasındadır” dedi. Dünya firmalarını üretim yapmalarının yanı sıra dünyadaki birçok firma ile rekabet edebileceklerinin altını çizen Bozada, “Alanımızda üretim yapan firmalar arasında yoğun bir rekabet ortamı var. Bu ortam içerisinde öne çıkmak için kaliteli üretimden kesinlikle taviz vermiyoruz. Rekabet sadece fiyat bazlı değil, değişen dünya pazarı nedeniyle kalite bazlı rekabet ortamı oluştu. Bu durumda bizde dünyadaki birçok firmadan daha güçlü bir yapıya sahibiz. Rekabet ortamı oluştuğunda üstünlük kazanma şansımız da var” dedi.

“STOK NEDENİYLE İŞ MAKİNESİ İMALATINA ARA VERDİK”

Küresel ekonomik kriz ile birlikte birçok firmanın sıkıntılı bir döneme girmesi ile Çimsataş da elindeki stoku eritebilmek için makine üretimini durdurdu. Konu ile ilgili açıklamada bulunan Doğan Bozada, “Makine üretimine ara verdik. Makine üretimi sadece bu yıl için durmuş olup elimizde makine stoku bulunmaktadır. Yılsonuna kadar bu makinelerin ihracatı planlanmaktadır” dedi. Öte yandan firmanın ihracat rakamları ile ilgili bilgileri paylaşan Bozada, “2008 yılında ihracatımız 32 milyon 500 bin Euro olarak gerçekleşti. 2009’da ihracat rakamlarımızda biraz gerileme bekliyoruz. Gerileme tahmini ile birlikte içinde bulunduğumuz yılsonuna kadar 12 milyon 500 bin Euro’luk bir ihracat rakamına ulaşacağımızı tahmin ediyorum” şeklinde konuştu. Bozada, dünyada olduğu gibi Türkiye’de de oldukça kötü bir yıl geçirildiğini ve 2010 ilk çeyreğinden önce artış ya da iyileşme beklendiğini dile getirdi.

“ENERJİ MALİYETLERİ ÜRETİCİNİN BELİNİ BÜKÜYOR”

Sektörün genel olarak içinde bulunduğu sıkıntılı süreci atlatması için çözüm üretmek gerektiğini aktaran Bozada, enerji maliyetlerinin üreticinin belini büküğünü öte yandan rekabetin güçlendirilmesi için artık mutlaka teknoloji de üretmek gerektiğini vurguladı. Bozada sadece imalat ile dünya firmalarıyla yarışmanın mümkün olmayacağını artık teknoloji satın almanın yersiz oldu-



ğunu ancak teknoloji üretmek içinse Ar-Ge çalışmalarını desteklenmesi gerektiğini söyledi. Bozada, “Mutlaka enerji giderlerinin düşürülmesi, dış piyasalarda ihracatçıların etkinliklerini destekleyecek ve teşvik edecek politika ve mali desteklerin sağlanması fuarlarda mutlaka katılımın teşvik edilmesi gerekiyor. Bunun yanında yeni ürün geliştirmeye yönelik Ar-Ge çalışmalarının desteklenmeli” dedi. Çözüm için bakir pazarların bulunması ve etkin bir şekilde bu pazarlara yönelmesi gerektiğini ifade eden Bozada çözüm önerilerini şöyle sıraladı: “Ba-

kir dünya pazarlarında etkinliklerin artırılması, piyasa araştırmalarının yaygınlaştırılması, özellikle iş adamlarına tüm vizelerin mutlaka kaldırılması, diğer Avrupa ülkeleri iş adamlarında olduğu gibi, Türk iş adamlarının da dünyada gereken saygınlığının da, dolaşım özgürlüğünün sağlanması çok önemli. Dış piyasadan önce iç piyasada yerli makine üretimi, kullanımı ve geliştirilmesinin hedeflenmesi, bu sayede yerli ana sanayinin güçlendirilmesi ve dünya ile rekabet edebilecek olgunluğa ulaştırılması gerekiyor.”



Kaliteyi önde tutmak değer katar

DOKUZ YIL ÖNCE BİR ALMAN FİRMASI İLE ORTAKLIK KURAN SPINNER TÜRKİYE TAKIM TEZGÂHLARI FİRMASI KALİTEYİ MİSYON EDİNEREK, YURTDIŞINDA HATRI SAYILIR BİR ÜNE KAVUŞMUŞTU. FİRMANIN 2008 YILI İHRACATI YAKLAŞIK OLARAK 20 MİLYON EURO.



2000'li yılların ortasında dünya milenyuma girmişken ticari alanda yeni atılımlar için adım atan Spinner Takım Tezgâhları Alman 'Spinner Werkzeugmaschinenfabrik GmbH' ortaklığında bir girişim ile 12bin 500 bin metre karelik kapalı alanı üretime başladı. Firmanın dününü ve bugününü anlatan SPINNER Takım Tezgâhları Satış ve Pazarlama Müdürü Cenk Koç firma olarak ulaştıkları başarıda ihracatın yanı sıra destek verdikleri sosyal sorumluluk projelerinin de önemli bir katkısı olduğunu söyledi. Koç, "12 bin metre karelik kapalı olan fabrika

binamızla DESBAŞ Tuzla Deri ve Endüstri Serbest Bölgesi'nde CNC Takım Tezgâhı projelendirmek, üretmek ve satmak amacı ile kurulmuştur. Türkiye'de uzun yıllardır eksikliği hissedilen uluslararası normlarda CNC Takım Tezgâhı imalatını ve satış sonrası hizmetini Alman ortağımız ve Türkiye'deki teknik kadromuzla gerçekleştirmekteyiz" dedi. Koç, Türkiye'ye sağladıkları katma değer ve istihdamla sadece kar odaklı bir firma olmadıklarını belirtti. "Ürünlerimiz, ülkemiz sanayisinin lokomotifini olan ve bu sektörlerde liderlik eden firmalar tarafından tercih edilmektedir. Ayrıca birçok Üniversitede ve Meslek Yüksek Okullarında tezgâhlarımız mevcuttur. Elimizden geldiğince eğitime destek vermeye çalışıyoruz ve bu doğrultuda her geçen gün desteklerimiz artarak devam ediyor. Kurulduğumuz günden bu yana ülkemiz sanayisine daima destek olduk, bundan sonra da destek olmaya devam edeceğiz" şeklinde konuşan Koç, başarının anahtarının güvende yattığını ifade etti.

KALİTEYİ ÖNDE TUTMAK DEĞER KATAR

Şirketlerin çoğunun sloganı içinde "kalite" kelimesini görmek mümkün ancak bazı firmaları bunu misyon edinmişlerdir. Kaliteyi misyon edindikten sonra bunun müşteri tarafından mutlaka ödüllendirildiğini ifade eden Cenk Koç, başarının anahtarının önce sektör içerisinde iyi tanınmak olduğunu söyledi. Koç, "Üretim politikamızın odak alanı "Kalitedir". Bu doğrultuda kullandığımız komponentleri Dünya çapında kabul görmüş firmalardan tedarik ediyoruz" dedi. Dünyanın önde gelen üreticileri ile ticaret yapmanın ağır bir sorumluluk getirdiğinin altını çizen Koç, yeni ürünler ile de öne çıkmak gerektiğini aktardı. Koç, "Firmamız daima son teknoloji ürünleri takip ederek, bunları en kısa zamanda üretime entegre eder. Son teknoloji kontrol üniteleri, servo motorlar ve servo sistemler ve son teknoloji sürücüler gibi birçok ürünü yeniliklerimize örnek olarak verebiliriz" şeklinde konuştu.



Cenk Koç

Spinner Takım Tezgâhları Satış ve Pazarlama Müdürü

Hedefimiz 2014 yılında dünyanın 30'uncu Büyük Takım Tezgâhi üreticisi olmak. Bu hedefi gerçekleştirmek için tüm çalışanlar ve yan sanayi ile çalışmalarımıza devam ediyoruz.

AR-GE İÇİN 500 BİN EURO BÜTÇE

Teknolojik gelişmeleri yakından takip etmenin yanı sıra teknolojiye üretmek gerektiğini bilen firmalar özellikle Ar-Ge yatırımları ile göz dolduruyor. Ar-Ge'nin önemini kavrayan Spinner Takım Tezgâhları da bu alanda kayda değer bir bütçe ayırmış. Üretim yaptıkları ürünlerden ve Ar-Ge'nin kendileri için ne kadar önemli olduğundan bahseden Cenk Koç, "Üretimimiz dört ana başlık altında toplanmaktadır. TC300,TC400, TC600 ve TC800 ana modellerimiz olup; bunların alt kırılımları olan C eksenli, Y eksenli ve çift iş millili olabileme özelliklerine göre çeşitlilik göstermektedir. 400mm'den 800mm'e kadar çevirme çapına sahip, 280mm'den 600mm'e kadar tornalama yapabileme özellikli olup 400mm'den 1500mm'ye kadar tornalama boyu olan servo puntalı, built-in motorlu, ara yataklı ve daha birçok üretim çözümü ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz" dedi.

Koç, araştırma çalışmaları için de 500 bin Euro gibi kayda değer bir bütçe oluşturduklarını dile getirdi. Koç



konuyla ilgili şunları söyledi: "Firmamızın yıllık AR-GE bütçesi yaklaşık olarak 500 bin Euro civarındadır. Günümüz rekabet koşullarında tasarımın önemini bilen ve daima takip edilen bir firma olma özelliğimize paralel olarak firmamız AR-GE faaliyetlerine tam destek vermekte ve Spinner Türkiye olarak her sene minimum yeni bir ürün çıkartmaktadır."

"TAKİP EDEN DEĞİL, TAKİP EDİLEN BİR FİRMA"

Ürettiğimiz ürünlerin yüzde 85'ini ihraç ettiklerini ifade eden Koç, büyük bir bölümünü ise Batı Avrupa'ya gönderdiklerini belirtti. Bu pazara girmenin oldukça zor olduğunu aktaran Koç, büyük firmalar ile rekabet edecek güçte olduklarını ve "Takip eden değil, takip edilen bir firma" olduklarını söyledi. Koç, "İhracatımızın yüzde 70'lik kısmını Batı Avrupa ülkelerine

yapıyoruz. Ülkemizde ürettiğimiz ürünlerimizi dünyanın 35 ülkesine ihraç ediyoruz" şeklinde konuştu. Öte yandan yeni pazarlar içinde çalıştıklarını aktaran Koç, "Firmamız kurulduğu günden bu yana gelişim ivmesini sürekli arttırarak ve teknolojik yatırımlara öncelik vererek az zamanda çok işler başarmıştır. "Kaizen" mantalitesi ile her gün daha da gelişen firmamız, öğrenme ve gelişme olayını bir ilke olarak benimsemiştir. Bu doğrultuda pazardaki büyük firmalardan eksik kalan bir yanımızın olduğunu düşünmüyorum" dedi. Koç, Spinner Almanya ve Spinner Türkiye'nin referansları arasında dünyanın önde gelen tanınmış firmaları yer almadığını, Ford, VW, BMW, Mercedes, Daimler, Federal Mogul, Bosch, Bosch Rexroth gibi büyük firmaların kendi ürünlerini kullandığını aktardı.

"Dünyanın önde gelen üreticileri ile ticaret yapmanın ağır bir sorumluluk olduğunun farkında olan Spinner Takım Tezgâhları, yeni ürünler ile de öne çıkıyor. Firma daima son teknoloji ürünleri takip ederek, bunları en kısa zamanda üretime entegre ediyor."



BU KEZ RAKİP JAPONYA

Uzakdoğu'dan gelen ürünlerle hemen hemen her sektörün başı belada. Ancak şu var ki, kalite arayan öncü firmalar asla kalitesiz ürünlere yönelmiyor. Bu nedenle bazı firmalar Çin'in ucuz ürünleri ile rekabetten değil Japonya'nın yüksek teknolojisinden dert yanyıyorlar. Spinner Satış ve Pazarlama Müdürü Cenk Koç, sektörün içerisinde genellikle rekabet halinde oldukları firmaların Batı Avrupa Ülkeleri özellikle Almanya ile birlikte Uzak Doğu'nun teknoloji üssü Japonya olduğunu söyledi. Sektördeki en önemli kriterin tekrarlanan siparişler olduğunu ifade eden Koç, "Bu konuda bizim sadık müşteri diye tabir ettiğimiz müşteri grubumuz satışımızın yüzde 50' sini oluşturur.

Geri kalanı da her sene yeni tezgâh alan müşteri grubumuzdur. Ve bu müşteri grubu da bir dahaki tezgâh seçimlerinde bizleri tercih etmektedir. Firmalar tarafından tercih edilmemizin esas nedeni de kalitemiz ve güvenilirliğimizdir. Firmamızda müşteri memnuniyeti esastır ve bu konuda



müşterilerimizden daima olumlu geri dönüşler gelmektedir.” diye konuştu.

“20 MİLYON EUROLUK İHRACATA İMZA ATTIK”

Firmanın 2008 yılı ihracatının yaklaşık olarak 20 milyon Euro olduğunu söyleyen Koç, 2009 senesinin ekonomik kriz neticesinde biraz durgun geçmesini beklediklerini aktardı. Ancak Spinner’in kriz var diye asla durmağını belirten Koç sözlerine şöyle devam etti: “Hedeflerimiz doğrultusunda var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Biz bu ekonomik krizin daha fazla ve daha özverili çalışarak aşılabacağına inanıyoruz. Bu dönemde en çok organizasyonel yapımızın daha da sağlamlaştırılması yönüne adımlar atmaktayız. AR-GE departmanımıza genç mühendisler aldık. Ayrıca bazı komponentleri kendi bünyemizde üretmenin çalışmalarını yapıyoruz. Bunda da öncelikli olarak Türkiye’de bir ilki gerçekleştirerek kendi “Taretimizi” üretmeye başladık. Ekim ayında Milano’da yapılacak olan EMO fuarında yeni ürünlerimizi müşterilerimizin

beğenisine sunacağız.” Hedeflerinin 2014 yılında dünyanın 30’uncu Büyük Takım Tezgâhi üreticisi olmak olduğunu söyleyen Koç, “Bu hedefi gerçekleştirmek için tüm çalışanlar ve yan sanayi ile çalışmalarımıza devam ediyoruz” şeklinde konuştu.

YETİŞMİŞ ELEMAN BÜYÜK SORUN

Sektörün Türkiye’deki en büyük sorunlarından birisinin yetişmiş eleman bulma zorluğu olduğunu belirten Koç,

diğeri sorunun ise yan sanayinin gelişmemiş olmasının olduğunu aktardı. Koç, “Ülkemizde CNC Takım Tezgâhi üretimi yapan firmaların sayısının azlığı bu etmenleri tetikleyen unsurlardır. Bu unsurlar başta maliyetlerin artması, zamanında ve yeterli kalitede komponentler bulamama gibi sıkıntıları doğurmaktadır. Bu sorunlar aşılmadıkça gelişim sürecinin kabul görmüş ülkelere nazaran yavaş kalacağını düşülmekteyiz” dedi.



KAPAK

Makineye gücü aktaranlar

GÜÇ AKTARIM ORGANLARI KULLANIM ALANLARINA BAKILDIĞINDA; BİR ELEKTRİK MOTORUNDAN ALINAN HAREKETİ SU POMPASINA İLETEN KAPLİNLERE, BİR HADDE TESİSİNDE YÜKSEK TORK İÇİN ÇOK BÜYÜK BOYUTLARDA REDÜKTÖRLERE, İNSAN VE YÜK TAŞINMASINDA KULLANILAN ASANSÖRLERE, DİŞLİ SİSTEMLERE VE YÜZLERCE ÇEŞİT MAKİNEYE GÜÇ VERİYORLAR.



Ürettiği ürünlerin çok büyük kısmı yine makinelerde aramalı olarak kullanılan güç aktarım organları sektörünün büyümesi, ihracata ve Türk makine sektörünün gelişimine bağlı. Türk makine sektörünün atılım gösterdiği dönemlerde güç aktarma sektörü ürünleri imal eden firmalar, ürün bazında ihtisaslaşmaya giderek, KOBİ ölçeğini aşabilmişlerdir. 2008 yılına bakıldığında ülkemizde, 1 milyon dolar düzeyinde ihracat yapabilen sektör firmalarının sayısının 35'i aştığı görülüyor. Bugün yine büyük çoğunluğu KOBİ niteliğinde olan firmalar, makine sektörünün taleplerini ithalata gerek olmayacak şekilde karşılamaya gayret ederek otomotiv sanayisine de ürün sağlayacak düzeye ulaşmış durumdadır. Güç aktarım organları sektörüyle ilgili Hema Endüstri Genel Müdürü Çetin Çıtakoğlu, Sinter Metal Satın Alma Müdürü Ersin Bolu ve Akmetal Metalürji Endüstrisi A.Ş. Proje Mühendisi Tolga Kaya Moment Expo'nun sorularını yanıtladı.

SU POMPASINDAN ASANSÖRE KADAR HER YERDE

Bir tahrik sisteminden sağlanan hareket ile parçaları veya kısımlarının en az biri hareket eden ve belli bir uygulama amacıyla bir araya getirilmiş olan parçalar topluluğu makine olarak tanımlanır. Bu tanımda güç aktarma organlarının yeri, tahrik sisteminden hemen sonra gelir. Makinelerin tamamına yakın kısmı tahrik sisteminin sağladığı hareketi güç ak-

tarma organları ile diğer aksamlarına iletirler. Güç aktarma organları ile hareket bazen, kaplin ve kavramalarda görülebileceği üzere, tahrik sisteminden alındığı gibi bazen de redüktörler vasıtasıyla hızı, yönü, torku vb. diğer özellikleri istenilen şekilde değiştirilerek sisteme aktarılır. Bu kritik parçalar ile tahrik sisteminden alınan hareket, transmisyon milleri, kaplinler, kavramalar, redüktörler vasıtasıyla ihtiyaç duyulan noktaya

iletir. Kullanım alanlarına bakıldığında; bir elektrik motorundan alınan hareketin su pompasına iletilmesinde kaplinler, bir hadde tesisinde yüksek tork için çok büyük boyutlarda redüktörler, insan ve yük taşınmasında kullanılan asansör makinelerinde sonsuz dişli sistemleri, taşıtlarda veya isteğe bağlı hareket iletiminin gerektiği uygulamalarda kavramalar görülebilmektedir.

TEKNOLOJİYİ YAKINDAN TAKİP EDEN SEKTÖR

Sektörün bazı ürünleri, standartlaştırılmış ve seri imalata uygun, bazıları ise her ürün için ayrı tasarım ve üretim teknikleri gerektirebilmektedir. Bu nedenle, rekabet gücü değerlendirmesi ancak alt mal grupları bazında doğru yapılabilmektedir. Ucuz işgücü ve hammadenin önemli olduğu düşük katma değerli standart ürünlere nispetle, mühendislik ve tasarım gerektiren ürünlerde ülkemizin rekabet gücü daha yüksektir. Teknolojiyi yakından takip eden sektör, bilgisayar teknolojisinin geldiği nokta ve bunun üretim süreçlerine olan etkisi ile daha hızlı gelişme kaydetmektedir.

“ Hema Endüstri Genel Müdürü Çetin Çıtakoğlu: “Sektördeki öne çıkan sorunların başında; Dünya çapındaki büyük markaların piyasayı ellerinde tutması özellikle yerli girişimcilerin bunlarla rekabet etmesini olumsuz etkilemektedir. Yurt içindeki araç üreticilerinin hemen hemen tamamının bu üniteleri komple olarak yurt dışından -özellikle lisansör firmalarından- temin ediyor olmaları girişimcileri pazar açısından olumsuz bir şekilde etkilemektedir.” ”





Kullanılan tezgâhlar ile ölçme tekniklerinin gelişmesi ve bunların bilgisayarlar ile kontrol edilebilmesi sektörün özellikle standart dışı ürünlerinde esnekliğini artırmıştır. CAD ve CAM sistemlerinin desteği neticesinde minimum maliyet ile ilk seferde hatasız ürünler imal edilebilmektedir.

Bu sektör notunda 8483 pozisyonunda tanımlı olan; “dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, transmisyon milleri, kranklar, volanlar, kasnaklar, yatak kovanları, mil yatakları, kavramalar ve kaplinler” değerlendirilmiştir. Aşağıda belirtilen ve esas itibarıyla otomotiv sanayisi ile ilgili olan; 8708.40 Vites kutuları ve bunların aksam ve parçaları, 8708.50 Diferansiyelli hareket ettirici akslar (diğer transmisyon unsurları ile birlikte olsun olmasın) ve taşıyıcı akslar; bunların aksam ve parçaları: 8708.93 Debriyajlar ve bunların aksam ve parçaları: no’lu G.T.İ.P.’ler ise bu incelemenin dışında bırakılmıştır.

2008 İHRACATI 230,7 MİLYON DOLAR

2007 yılında 175,1 milyon dolar ihracat

GÜÇ AKTARMA ORGANLARI İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (1.000 \$)

	Ülke Adı	2005	2006	2007	2006-2007 % Değişim
1	ALMANYA	7.383.975	8.555.624	10.606.441	24,0
2	JAPONYA	3.969.762	4.037.288	4.301.129	6,5
3	İTALYA	2.094.156	2.470.316	3.219.755	30,3
4	A.B.D.	2.420.669	2.791.211	3.092.921	10,8
5	Ç.H.C.	1.145.180	1.450.776	1.974.242	36,1
6	FRANSA	1.273.069	1.426.044	1.770.296	24,1
7	BELÇİKA	1.148.582	1.300.269	1.542.019	18,6
8	KANADA	832.662	923.539	1.034.160	12,0
9	İNGİLTERE	835.817	753.112	909.044	20,7
10	İSPANYA	515.091	554.167	759.781	37,1
11	AVUSTURYA	514.170	557.400	706.705	26,8
12	ÇEK CUMHURİYETİ	423.399	518.289	693.612	33,8
13	MEKSİKA	584.646	701.186	670.283	-4,4
14	POLONYA	267.970	378.960	531.934	40,4
15	SLOVAKYA	298.450	390.248	529.001	35,6
16	İSVİÇRE	427.459	456.753	516.791	13,1
17	G.KORE	287.853	395.210	512.378	29,6
18	BREZİLYA	413.211	442.763	511.232	15,5
19	TAYVAN	322.800	370.969	442.766	19,4
20	İSVEÇ	261.475	312.376	435.703	39,5
	DIĞER	2.682.717	3.116.119	3.801.383	22,0
	TOPLAM	28.103.113	31.902.619	38.561.576	20,9

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

gerçekleştiren sektör, 2008 yılında genel makine ve aksamları ihracat artış oranının (yüzde 18,2) üzerinde bir performans sergileyerek ihracatını yüzde 31,8 oranında artırmış ve 230,7 milyon dolar seviyesine yükseltmiştir.

Türkiye’nin 2008 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, 90,8 milyon dolar ile birinci sırada “dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, dişli kutuları” kaleminin yer aldığı, bu ürünü 76,1 milyon dolar ile “transmisyon milleri, kranklar” ve 24,8 milyon dolar ile “transmisyon aksamaları ve parçaları” grubunun izlediği görülmektedir. 2007-2008 yılları Ocak-Aralık döneminde ihracat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 68 ile “rulmanlı yatak kovanları” kalemi yer almış, bu kalemi yüzde 56,3 ile “dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, dişli kutuları” ve yüzde 37,6 artış oranı ile “rulmansız yatak kovanları, mil yatakları” takip etmiştir. Aynı dö-

nemde ihracatında düşüş kaydedilen tek kalem ise “transmisyon aksamaları ve parçaları”(yüzde 12,1) olmuştur.

Güç aktarma organları sektörü 2008 yılı ihracatımızda Almanya’nın 64,7 milyon dolar ile birinci konumda yer aldığı, bu ülkeyi 28,8 milyon dolar ile İngiltere ve

2007 YILINDA DÜNYA İHRACATI 38,6 MİLYAR DOLAR

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2006 yılında 31,9 milyar dolar olan sektör ihracatı yüzde 20,9 oranında artış göstererek 2007 yılında 38,6 milyar dolar değerine ulaştı. 2006 yılında tüm ülkelere yapılan ihracat değeri bazında, en yakın rakibinin iki katından fazla paya sahip olan Almanya, 2007 yılında ihracatını yüzde 24 artırarak 10,6 milyar dolar seviyesine yükselterek, ilk sıradaki konumunu korudu. Bu ülkeyi 4,3 milyar dolar ile Japonya ve 3,2 milyar dolar ile İtalya takip etti. Güç aktarma organları ihraç eden ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışını yüzde 40,4 ile Polonya gösterdi, düşüş yaşayan tek ülke ise Meksika (yüzde 4,4) oldu.

KAPAK



15 milyon dolar ile İran'ın takip ettiği görülmektedir. Sektörde en büyük ithalatçı konumunda olan A.B.D. ise Türkiye'nin sektör ihracatında 4. sırada yer almıştır. Her geçen yıl ihracat değerini artıran sektör, 2008 yılında (serbest bölgeler dahil olmak üzere) 151 ülkeye ürün ihraç etmiştir.

2008 yılında sektör ihracatımızda en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında; yaklaşık 5 kat artış ile Brezilya'nın ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Bu ülkeyi yüzde 194 artış oranı ile Meksika ve yüzde 119 artış oranı ile Rusya takip etmiştir. Söz konusu dönemde ihracatımızda en büyük düşüş ise İngiltere'de (yüzde 21,8) gerçekleşmiştir.

EN FAZLA İTHALAT ALMANYA'DAN

2007 yılında 406,4 milyon dolar değerinde sektör ürünü ithal eden ülkemiz, 2008 yılında genel makine ve aksamları ithalat artış oranını (yüzde 0,2) aşarak

bu değeri 541,1 milyon dolar seviyesine yükseltmiş ve artış oranı yüzde 33,1 olarak kaydedilmiştir.

Türkiye'nin 2008 yılında ithal ettiği güç aktarma organları, G.T.İ.P. bazında incelendiğinde; 180,9 milyon dolar ile birinci sırada "dişliler, dişli sistemleri, bil-

2007 DÜNYA İHRACATINDA TÜRKİYE'NİN PAYI YÜZDE 0,45

Türkiye 2007 yılında gerçekleştirdiği 175,1 milyon dolar ihracat ile sektörün dünya ihracatından yüzde 0,45 pay almış ve sıralamada 28. konuma yerleşmiştir. 2006 ve 2007 yıllarında, G.T.İ.P. bazında dünya ihracatında, 8483,40 pozisyonunda tanımlı "Dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, dişli kutuları" grubunun ilk sırada yer aldığı görülmektedir..

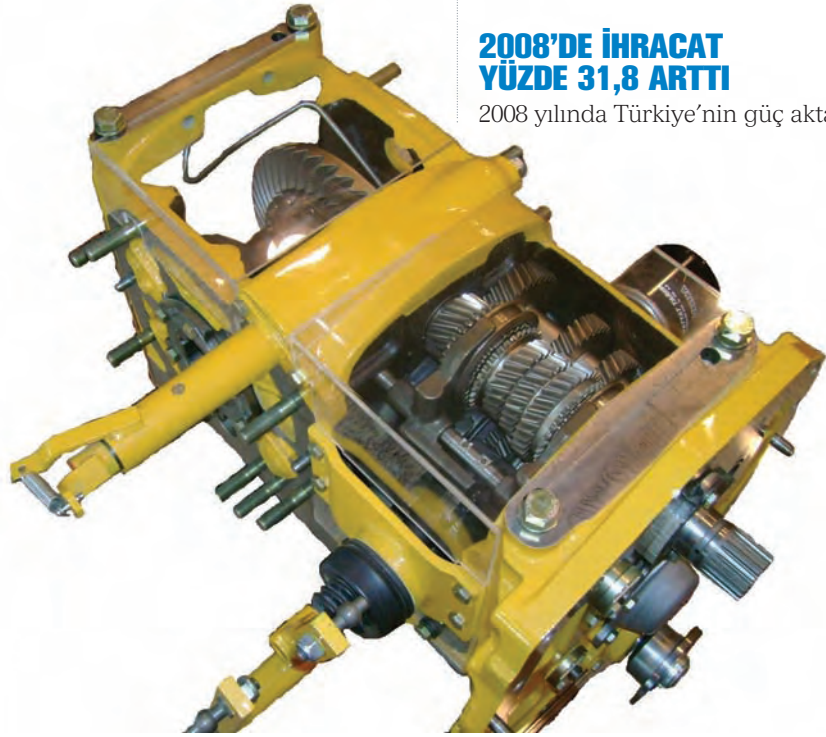
yeli vidalar, dişli kutuları" kaleminin yer aldığı, bu ürünü 156,8 milyon dolar ile "transmisyon milleri, kranklar" ve 63 milyon dolar ile "rulmansız yatak kovanları, mil yatakları" grubunun izlediği görülmektedir.

2008 yılı Ocak-Aralık döneminde ithalat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 49 ile "volanlar, kasnaklar" kalemi yer almış, bu kalemi yüzde 44 ile "kavramalar, kaplinler" ve yüzde 36,1 artış oranı ile "dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, dişli kutuları" takip etmiştir. Aynı dönemde 6'lı G.T.İ.P. bazında ithalatında düşüş yaşanan kalem olmamıştır.

2008 yılında sektör ürünleri ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırayı Almanya (131,2 milyon dolar), Fransa (98,8 milyon dolar) ve İtalya(68,2 milyon dolar) almıştır. 2008 yılı ithalatımızda artış oranları esas alındığında; yüzde 412,4 ile Polonya'nın ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Polonya'yı yüzde 138,8 artış oranı ile Çek Cumhuriyeti ve yüzde 124,6 ile İsveç takip etmiştir. En büyük düşüş ise yüzde 50,9 ile Finlandiya'da kaydedilmiştir.

2008'DE İHRACAT YÜZDE 31,8 ARTTI

2008 yılında Türkiye'nin güç aktarma



organları sektör ihracatı yüzde 31,8, ithalatı ise yüzde 33,1 oranında artış göstermiştir. Aynı yıl Türkiye'nin makine ve aksamları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat içinde yaklaşık olarak yüzde 2,3, ithalat içinde ise yüzde 2,4 pay alan sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 34 artmış ve 310,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Ürettiği ürünlerin çok büyük kısmı yine makinelerde ara malı olarak kullanılan sektörün büyümesi, ihracata ve Türk makine sektörünün gelişimine bağlıdır. Türk makine sektörünün atılım gösterdiği dönemlerde güç aktarma sektörü ürünleri imal eden firmalar ürün bazında ihtisaslaşmaya gidebilmiş ve bu şekilde KOBİ ölçeğini aşabilen firmalar olmuştur. 2008 yılına bakıldığında ülkemizde, 1 milyon dolar düzeyinde ihracat yapabilen sektör firmalarının sayısının 35'i aştığı görülmektedir.



Bugün yine büyük çoğunluğu KOBİ niteliğinde olan firmalar, makine sektörünün taleplerini ithalata gerek olmayacak şekilde karşılamaya gayret ederek otomotiv sanayisine de ürün sağlayacak düzeye ulaşmışlardır. Elektrik ve elektronik kontrol tekniklerinin gelişmesi ve ucuzlaması neticesinde bazı alanlarda redüktör vb. güç aktarma organlarının yerini hız kontrol cihazlarına bırakmasının, özellikle dişli sistemleri üreticilerini ilerleyen dönemlerde olumsuz etkileyebileceği düşünülmektedir.

“BÜYÜK MARKALAR PIYASAYI ELİNDE TUTUYOR”

Hema Endüstri Genel Müdürü Çetin Çıtakoğlu, güç aktarım organları sektörünün öne çıkan sorunlarını şöyle sıralıyor: “Sektördeki öne çıkan sorunların başında; Dünya çapındaki büyük markaların piyasayı ellerinde tutması özellikle yerli girişimcilerin bunlarla rekabet etmesini olumsuz etkilemektedir. Yurt içindeki araç üreticilerinin hemen hemen tamamının bu üniteleri komple olarak yurt dışından -özellikle lisansör firmalarından- temin ediyor olmaları girişimcileri pazar açısından olumsuz bir şekilde etkilemektedir. Düşük kaliteli uzak doğu ürünlerinin piyasaya girmesi de olumsuz etkiler arasında yer almaktadır. İleri teknolojinin sonucu olarak bunun gereklerine cevap verebilecek donanım/yazılım ve kalifiye eleman ihtiyacı. Kullanım alanının çok geniş olması ve farklı müşteri istekleri nedeniyle standardizasyonun oluşturulamaması ve buna bağlı olarak ortaya çıkan yüksek yatırım maliyetleri. Yerli alt komponent üreticilerinin istenen kalitede ve yeterli olmaması da bazı kritik öneme sahip alt parçaların ithal edilmesine yol açarak maliyetleri artırmakta ve üreticileri kısıtlamaktadır. Üretici firmaların birçoğunun test imkanlarından yoksun olması da ürün geliştirme açısından bir handicap oluşturmaktadır. Test sistemlerini kurmak büyük bir mali külfet getirmektedir. Bütün bunlar üreticilerin öncelikle düşünecekleri konu olarak ortaya çıkmaktadır.”

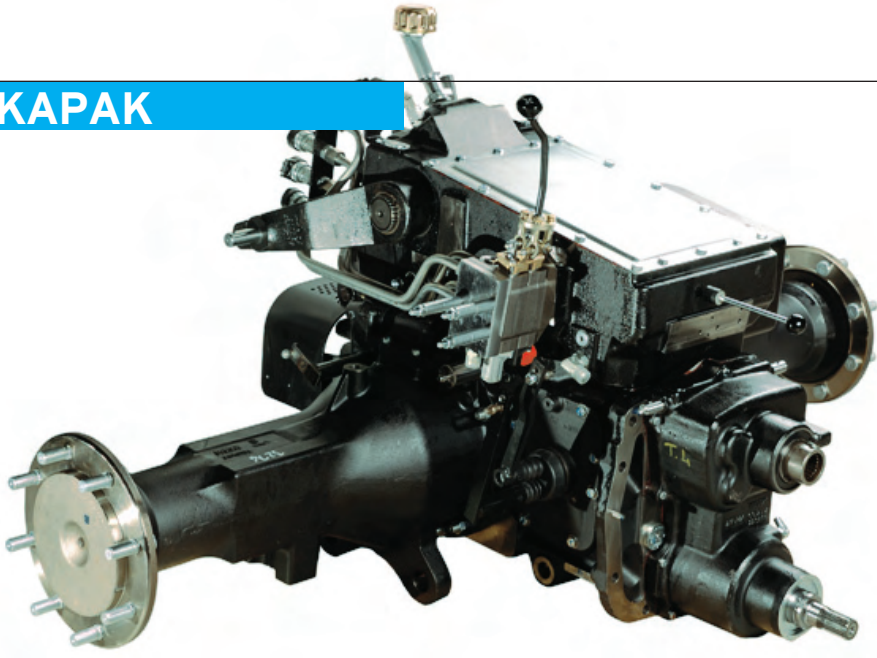
“GİRİŞİMCİLERE TEŞVİKLER GETİRİLMELİ”

Çıtakoğlu bu sorunlar için çözüm önerilerini ise şöyle sıralıyor: “Teknoloji ve kalifiye işçilik gerektiren bu tip alt

GÜÇ AKTARMA ORGANLARI İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (1.000 \$)

	Ülke Adı	2005	2006	2007	2006-2007 % Değişim
1	A.B.D.	4.966.296	5.421.747	5.983.120	10,4
2	ALMANYA	2.471.666	2.930.347	3.808.039	30,0
3	Ç.H.C.	1.862.792	2.310.707	3.133.662	35,6
4	FRANSA	1.453.191	1.592.572	1.995.092	25,3
5	KANADA	1.362.944	1.438.980	1.582.503	10,0
6	İTALYA	922.372	1.063.484	1.513.973	42,4
7	İNGİLTERE	1.011.779	1.087.266	1.513.156	39,2
8	MEKSİKA	1.289.266	1.438.487	1.450.930	0,9
9	JAPONYA	934.298	1.134.946	1.278.044	12,6
10	BELÇİKA	900.373	841.289	1.059.466	25,9
11	İSPANYA	637.531	760.122	1.052.662	38,5
12	G.KORE	717.780	853.593	1.041.223	22,0
13	BREZİLYA	703.716	746.196	983.563	31,8
14	AVUSTURYA	708.790	761.943	935.068	22,7
15	MACARİSTAN	625.829	838.924	836.575	-0,3
16	POLONYA	504.316	664.841	822.176	23,7
17	İSVEÇ	594.687	624.889	814.882	30,4
18	ÇEK CUMHURİYETİ	539.039	640.346	804.129	25,6
19	HİNDİSTAN	400.151	562.078	740.372	31,7
20	HOLLANDA	385.188	464.737	600.435	29,2
	DİĞER	6.467.956	6.996.615	9.045.645	29,3
	TOPLAM	29.459.960	33.174.109	40.994.715	23,6

Kaynak: BM İstatistik Bölümü



komplelerin üretilmesi konusunda devletin girişimcilere teşvikler getirmesi gerekir. Özellikle girdi maliyetlerinde önemli yer tutan enerji maliyetleri ve vergiler konusunda girişimcilere çözümler geliştirmelidir. Ülkenin sadece montaj üssü haline gelmemesi için, devletin özellikle çok dikkatli ve detaylı bir şekilde neyin ithal edildiğini ve de buna karşılık neyin ihraç edildiğini kontrol altına alınmalıdır. Böylelikle, bu ünitelerin kolay bir şekilde yurda sokulması önle-

nerek, dışa bağımlılığı minimize edilme- li ve yerli alt komple üreticilerinin de bu pazara girebilmesinin yolları kolaylaştırılmalıdır. Zira, "araç ihraç ettik" diyoruz ancak bunun yüzde 85 ithal ettiğimiz parçalardan oluşuyorsa buna dense dense "araçın yüzde 15'ini ihraç ettik" denir. Teknik altyapıyı geliştirmek için üniversitelerin ilgili bölümlerinin sanayi ile daha yakın çalışması her iki tarafın da gelişmesi açısından son derece önemlidir. Yeni bir ürün tasarlayan mü-

2007 YILINDA TOPLAM SEKTÖR İTHALATI 41 MİLYAR DOLAR

2006 yılında 33,2 milyar dolar olan toplam sektör ithalatı yüzde 23,6 oranında artış göstererek 2007 yılında 41 milyar dolar değerine ulaştı. 2007 yılında sektör ithalatı yüzde 10,4 artarak 6 milyar dolara yaklaşan A.B.D. dünya sıralamasında lider konumunu korudu. A.B.D.'yi 3,8 milyar dolar ile Almanya ve 3,1 milyar dolar ile Çin Halk Cumhuriyeti izledi.

2007 yılında, dünya ithalatında önemli ülkelerde yaşanan değişimler incelendiğinde; yüzde 42,4 artış ile İtalya'nın en fazla artış kaydeden ülkeler arasında ilk sırada yer aldığı ve bu ülkeyi İngiltere (yüzde 39,2) ile İspanya'nın (yüzde 38,5) takip ettiği görülmektedir. Bu ülkeler arasında ithalatında düşüş kaydedilen tek ülke ise Macaristan (yüzde 0,3) olmuştur. 2007 yılı sektör ithalatında önemli ülkeler sıralamasında 26. konumda bulunan Türkiye, 406,4 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek, dünya geneli ithalattan yüzde 1 pay almıştır. Görüldüğü üzere Türkiye, sektörün global ithalatında ihracata kıyasla daha fazla paya sahiptir.

2006 ve 2007 yıllarında G.T.İ.P bazında dünya ithalatında 8483,40 pozisyonunda tanımlı "Dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, dişli kutuları" grubunun ilk sırada yer aldığı görülmektedir. 2007 yılında, ithalat değeri yüzde 28,4 artarak 4,5 milyar dolara ulaşan 8483,50 pozisyonunda tanımlı "Volanlar, kasnaklar" grubu, dünya geneli ithalattanda artış bazında ilk sırada yer almıştır.

hendislerin teorik bilgilerini pekiştirmeleri ve daha teknolojik ürünler sunabilmeleri için üniversitenin desteğini alması önem taşımaktadır. Aynı şekilde akademik personelin de yeni ürün tasarımından elde ettikleri tecrübeyi daha sonra bayrağı devralacak genç mühendis adaylarına aktarması da son derece önemlidir. Aktarma organlarının tasarımında kullanılan bazı bilgisayar simülasyon programları (dişli grubu tasarım programları gibi) yeni ürünlerin tasarlanması ve devreye alınmasında son derece önemli paya sahiptir. Bu programlar son derece sınırlı ve pahalı olmakla beraber sektörde kullanımının yaygınlaşması bir adım daha öteye gitmemiz için gerek şartlardan bir tanesidir. Test cihazlarının yatırım maliyeti önemli bir meblağ tutmaktadır. Özellikle yurtdışında bu sektörde faaliyet gösteren firmaların sistem kurmak için verdiği fiyatlar astronomik seviyededir. Ülkemizde test cihazı üreten birçok kabiliyetli firma bulunmaktadır ancak bu firmalar bu alanda yeni olduklarından yönlendirilmeye ihtiyaç duymaktalar. Üretici firmalarla



TÜRKİYE’NİN G.T.İ.P. BAZINDA GÜÇ AKTARMA ORGANLARI İTHALATI \$ (2008 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)

G.T.İ.P.	ÜRÜN TANIMI	2006	2007	2008	2007-2008 Değişim (%)
848340	Dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, dişli kutuları	111.432.979	132.921.425	180.897.522	36,1
848310	Transmisyon milleri, kranklar	86.360.513	117.268.643	156.767.886	33,7
848330	Rulmansız yatak kovanları, mil yatakları	40.061.833	53.556.975	63.031.831	17,7
848350	Volanlar, kasnaklar	28.568.938	40.294.998	60.029.556	49,0
848390	Transmisyon aksamları ve parçaları	25.384.200	31.004.730	38.516.078	24,2
848360	Kavramalar, kaplinler	16.600.779	20.631.211	29.711.291	44,0
848320	Rulmanlı yatak kovanları	11.209.466	10.738.865	12.138.481	13,0
	TOPLAM	319.618.708	406.416.847	541.092.645	33,1

Kaynak: TÜİK Verileri

G.T.İ.P. BAZINDA DÜNYA GÜÇ AKTARMA ORGANLARI İHRACATI (1.000 \$)

G.T.İ.P.	ÜRÜN TANIMI	2006	2007	2008	2007-2008 Değişim (%)
848340	Dişliler, dişli sistemleri, bilyeli vidalar, dişli kutuları	44.471.715	58.071.342	90.776.891	56,3
848310	Transmisyon milleri, kranklar	46.983.376	59.398.050	76.076.669	28,1
848390	Transmisyon aksamları ve parçaları	13.879.197	28.240.240	24.838.319	-12,1
848350	Volanlar, kasnaklar	8.078.586	13.025.868	16.155.389	24,0
848330	Rulmansız yatak kovanları, mil yatakları	12.151.136	10.091.996	13.890.308	37,6
848360	Kavramalar, kaplinler	2.674.214	5.050.144	6.907.289	36,8
848320	Rulmanlı yatak kovanları	922.091	1.232.869	2.071.358	68,0
	TOPLAM	129.160.315	175.110.509	230.716.223	31,8

Kaynak: TÜİK

elele vermeleri sağlanabilirse yurtdışına sipariş edilen bir test sistemi yarı fiyatına yaptırılabilir. Aynı zamanda Tübitak-üniversite işbirliği ile üniversiteler bünyesinde test merkezleri kurularak firmaların test ihtiyaçları daha düşük maliyetlerle giderilebilir.”

“TEKNOLOJİ PLATFORMLARI OLUŞTURULMALI”

Hema Endüstri Genel Müdürü Çetin Çıtakoğlu sektörün gelişimi için yapılması gerekenleri ise şöyle açıklıyor: “Ülke içinde alt komponent üreticilerinin uz-

manlaşmaya gitme hususu teşvik edilmelidir. Bu parçaları üretme kabiliyetine sahip firmalar ile ana üreticiler birlikte teknoloji platformları oluşturarak güç birliğine gitmelidirler. Aktarma organları araçların en temel yapısını oluşturduğundan araç tasarım evresinin ilk aşamalarından başlayarak tasarım sürecine yerli üreticiler de dahil edilmelidir. Bu sayede bir sinerji oluşturarak yerli üreticilerin firma ihtiyaçlarına uygun bir şekilde gelişmeleri ve daha ileriye gitmeleri desteklenmiş olur.”

Hema Endüstri Genel Müdürü Çetin Çıtakoğlu son olarak, Hema Endüstri olarak Traktör Güç aktarma sistemleri üretiminde ve montajında ileri teknoloji kullanmakta ve bu konuda müşteri beklentisi ve tatminini sağlamış durumda olduklarını söyleyerek, “Özellikle Avrupa ve Amerika’ya ihracatımız artarak devam etmektedir. Ayrıca kendi tasarımı-
mız yeni tip modern Güç Aktarma Sistemimizin tasarım süreci devam etmekte olup çok kısa süre üretime başlayacağız” diye konuşuyor.

“AŞINAN PARÇALARIN KONTROL EDİLMESİ ZOR”

Sinter Metal Satın Alma Müdürü Ersin Bolu ise güç aktarma organlarında öne çıkan en büyük problemin aşınan parçaların kontrol edilmesinin zorluğu olduğunu söylüyor. Bolu, bu sorun için en önemli çözümün de bu konuda yapılacak olan bakım periyotlarının zaman dilimi olarak doğru tespit edilmesi olduğunu aktarıyor.

Sinter Metal Satın Alma Müdürü Ersin Bolu sektörün gelişimi için yapılması gerekenleri şöyle özetliyor: “Sektör Ar-Ge konusunda çok ciddi yatırımlar gerektirmektedir. Geleceğin teknolojisi olacak olan plastik malzeme gruplarında araştırmalara önem verilmelidir. Bu konu ise devlet desteği olmadan geliştirilecek bir konu değildir. Devlet Ar-Ge yatırımlarını desteklemelidir.”

Akmetal Metalürji Endüstrisi A.Ş. Proje Mühendisi Tolga Kaya ise sektörün gelişimi için dış alımların azaltılmasının yararlı olduğunu düşündüğünü aktararak, “Yurtdışında de nasıl yurtdışına kaliteli ürünler gönderiliyorsa, aynı şekilde yurtdışına de verilmelidir” diye konuşuyor. Kaya ayrıca ek olarak şirketlerin kendilerini geliştirmeleri gerektiğini söyleyerek, “Baba yadığarı bir yazıhaneden çok şirket mantığıyla çalışarak kendilerini geliştirmelidirler” diyor.

Kaynaklar:

- Türkiye İstatistik Kurumu
- International Trade Center(ITC) www.trademap.org
- The European Power Transmission Distributors Association (EPTDA) www.eptda.org
- The Power Transmission Distributors Association (PTDA) www.ptda.org



“Birinci önceliğimiz merkezi ısıtmayı yaygınlaştırmak”

TÜRKİYE GENELİNDE 60 ADET KAZAN BRÜLÖR VE BASINÇLI KAP İMALATÇISINI TEMSİL EDEN KBSB BAŞKANI ALİ EREN ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ÖNCELİKLİ OLARAK MERKEZİ ISITMANIN TÜRKİYE GENELİNDE YAYGINLAŞMASI İÇİN ÇALIŞACAKLARINI SÖYLÜYOR. KBSB BAŞKANI EREN İKİNCİ HEDEFLERİNİN İSE MAKİNE TANITIM GRUBU İLE ORTAKLAŞA ÇALIŞARAK TÜRKİYE’DEKİ YERLİ KAZAN VE MAKİNELERİN KALİTE STANDARTLARININ KAMU KURUMLARI, SANAYİCİ VE TÜKETİCİLER NEZDİNDE TANITILMASI OLDUĞUNU BELİRTİYOR.

Yüksek katma değeri ile yüzde 95 oranında yerli girdiler kullanılarak imalat yapan, know-how ve teknoloji esaslı bir altyapıya sahip olan kazan ve basınçlı kaplar sektörü, birim yatırım başına en yüksek istihdam sağlayan yatırım alanlarından biri. Türkiye genelinde 60 adet kazan brülör ve basınçlı kap imalatçısını temsil eden Kazan ve Basınçlı Kaplar Sanayicileri Birliği Derneği (KBSB) Başkanı Ali Eren, Türkiye de mevcut çalışan 5 milyon 300 bin adet Kombi olduğunu ve bu cihazların fazladan harcadığı gazın tüketiciye faturasının yılda 4 milyar dolar civarında olduğunu söylüyor. KBSB Başkanı Eren, önümüzdeki dönemde KBSB olarak faaliyetlerinin ana odağının merkezi ısınma konusu olacağını söylüyor ve ekliyor: "Ayrıca buna paralel olarak yürüteceğimiz ikinci faaliyetimiz de Makine Tanıtım Grubu ile ortak konumuz olan ülkemizdeki yerli kazan ve makinelerin kalite standartlarının gerek kamu kurumları, gerekse sanayici ve tüketicimiz nezdinde tanıtılmasının sağlanması için yapacağımız çalışmalar olacaktır."

"TÜRKİYE GENELİNDE 60 İMALATÇIYI TEMSİL EDİYORUZ"

Kazan ve Basınçlı Kaplar Sanayicileri Birliği Derneği (KBSB) Başkanı Ali Eren, Türkiye genelinde 60 adet kazan brülör ve basınçlı kap imalatçısını temsil ettiklerini söylüyor. KBSB Başkanı Eren, Türkiye makine grubunun alt grubu olarak kazan ve basınçlı kap imalatının durumunu şöyle açıklıyor: "Yüksek katma değer yaratır. Yatırım mali üretir, yüzde 95 nispetinde yerli girdiler kulla-

arak imalat yapar. Nitelikli ve yüksek değerlikli işgücü kullanır. İnsan kaynağına bağlı başarı ağırlığı yüksektir. Know-how ve teknoloji esaslı bir altyapıya sahiptir. Birim yatırım başına en yüksek istihdam sağlayan sektörlerdendir. İhracat potansiyeli yüksek bir iş koludur. Ülkemizde ve Avrupa'da talebi yüksek bir üretim paleti sunmaktadır."

"ENERJİNİN TEMİNİ KADAR TÜKETİMİ DE ÖNEMLİ"

KBSB Başkanı Eren ayrıca, ısıtma ve endüstri kazanlarının, diğer makinelerden farklı olarak yüksek enerji tüketimi olan makineler olduğunu söyleyerek, "Ülkenin toplam enerji tüketiminin yüzde 40'ının ısınma ve proses ısı ihtiyaçları için harcadığını düşündüğümüzde bu makinelerin ekonomimiz için ne denli önemli olduğunu daha iyi kavramamız mümkündür. Ülkenin enerji stratejisinde enerjinin temini kadar tüketiminin üzerinde de ağırlıklı olarak durmak elzemdir" diye konuşuyor. KBSB'nin, enerji politikalarının bu yönü üzerinde ağırlıklı olarak durmakta olduğunu aktaran KBSB Başkanı Eren, son yıllardaki faaliyetlerinin önemli bir kısmını bu konulara odakladıklarını ifade ediyor. KBSB Başkanı Eren şöyle devam ediyor: "Enerjinin tüketimi ve özellikle ısı tüketimindeki sistem seçiminin önemini vurgulayarak bu konuda ülke menfaatleri doğrultusunda ağırlığımızı koymaktayız. Bayındırlık ve Enerji Bakanlıklarımız da konuya eğilerek zaman içerisinde gerekli düzenlemeleri yapmaktadırlar. Bu faaliyetler içerisinde tasarrufun boyutu ile en önemli olan konu, kombi ile bireysel ısınma sistemleri-



Ali Eren

Kazan ve Basınçlı Kaplar Sanayicileri Birliği Derneği (KBSB) Başkanı

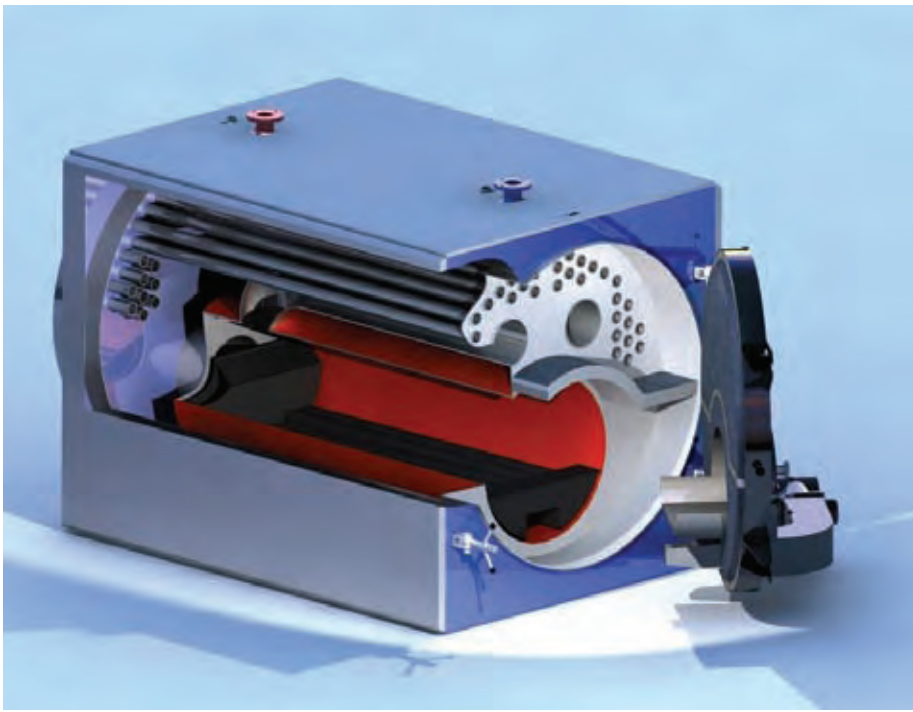
Kamu alımlarında bile ithal kazan ve brülörlerin tercih edildiğini üzülerек görmekteyiz.

nin kaldırılarak yerine 'merkezi ısıtma'nın getirilmesidir."

"FAZLADAN HARCANAN GAZIN FATURASI 4 MİLYAR DOLAR"

KBSB Başkanı Eren, Türkiye'nin şartlarında özellikle gaz konusunda büyük ısrafa sebep olan kombi ısıtma sistemlerinin kaldırılması konusunda Bayındırlık Bakanlığı ve Enerji Bakanlığının görüşlerinin de aynı noktada uzlaşarak yeni çıkan BEP (Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği) kapsamında "1000 metrekareden büyük kullanım alanı olan binalarda merkezi sistem ile ısıtma mecburiyeti"nin getirildiğini söylüyor. BEP yönetmeliği ile getirilen düzenlemenin, kat mülkiyeti kanununda ve payölçer yönetmeliğinde desteklenerek merkezi ısıtma sistemlerinde bireysel harcama ve ödeme sistemlerinin zorunlu hale getirildiğini sözlerine ekleyen KBSB Başkan-

"Enerjinin tüketimi ve özellikle ısı tüketimindeki sistem seçiminin önemini vurgulayarak bu konuda ülke menfaatleri doğrultusunda ağırlığımızı koymaktayız. Bayındırlık ve Enerji Bakanlıklarımız da konuya eğilerek zaman içerisinde gerekli düzenlemeleri yapmaktadırlar. Bu faaliyetler içerisinde tasarrufun boyutu ile en önemli olan konu, kombi ile bireysel ısınma sistemlerinin kaldırılarak yerine 'merkezi ısıtma' nın getirilmesidir."



kanı Eren, "Bu konudaki teknolojinin yeterli olduğu ve kullanımının zorunlu olduğu yönetmeliklerde yayınlanmış ve yürürlüğe girmiştir. Bu düzenlemeler doğru yönde atılmış ilk adımlardır. An-

cak daha gidilmesi gereken uzun bir yol vardır" diye konuşuyor. Türkiye de mevcut çalışan 5 milyon 300 bin adet kombi olduğunu aktaran KBSB Başkanı Eren, bu cihazların fazladan harcadığı

gazın tüketiciye faturasının ise yılda 4 milyar dolar civarında olduğunu söylüyor. KBSB Başkanı Eren şöyle devam ediyor: "Yani bu kadar kombi cihazı yerine merkezi sistem ısıtma sistemi olsa idi aynı konforda ısınma ile dışarıya 4 milyar dolar daha düşük gaz faturası ödeyecektik.

Dolayısı ile şimdi görevimiz, hiç olmazsa çalışan kombi cihazları ekonomik ömrünü tamamladıkça buralarda da merkezi sisteme geçilmesini sağlamak olmalıdır."

"MAKİNE TANITIM GRUBU İLE PARALEL ÇALIŞACAĞIZ"

KBSB Başkanı Eren, önümüzdeki dönemde KBSB olarak faaliyetlerinin ana odağının merkezi ısınma konusu olacağını söylüyor ve ekliyor: "Ayrıca buna paralel olarak yürüteceğimiz ikinci faaliyetimiz de Makine Tanıtım Grubu ile ortak konumuz olan ülkemizdeki yerli kazan ve makinelerin kalite standartlarının gerek kamu kurumları, gerekse sanayici ve tüketicimiz nezdinde tanıtılmasının sağlanması için yapacağımız çalışmalar olacaktır."



İTHAL MAL YILDA 2 MİLYAR DOLAR DÖVİZ ÇIKIŞINA NEDEN OLUYOR

Türkiye'ye girişi yapılan ithal malı kazanlar ve aksamlarının, yılda 2 milyar dolar civarında döviz çıkışına sebep olduğunu ifade eden KBSB Başkanı Eren, "Oysa bunların tamamına yakını ithal olanlarla aynı kalitede yerli olarak temin edilebilen ürünlerdir. Ancak kamu alımlarında bile ithal kazan ve brülörlerin tercih edildiğini üzülerek görmekteyiz" diye konuşuyor. KBSB Başkanı Eren, ayrıca özellikle Adalet Bakanlığı, İstanbul Belediyesi, hatta Türkiye Büyük Millet Meclisi gibi kurumların kazan ve brülör konusunda yersiz ithal tercihleri ile kamu fonlarını verimsiz harcamalarının anlaşılır tarafı olmadığını söylüyor. KBSB Başkanı Eren şöyle devam ediyor: "Daha düşündürücü bir örnek olarak İstanbul Teknik Üniversitesi, Rize Üniversitesi gibi ülkemize mühendis ve

teknik eleman yetiştiren eğitim kurumlarımızın da kampuslarını yabancı kazan ve brülörlerle ısıtmayı tercih etmiş olmalarının rasyonel bir nedeni yoktur. Sayın hocalarımızın kurumlarına alımını yaptıkları kazan ve brülörlerin üretiminde kendi yetiştirdikleri mühendislere ve teknik elemanlara güvenleri olmadığını düşünmek istemiyoruz." KBSB Başkanı Eren, "Ülkemizdeki kazan ve makine sanayi ve bu sektörde çalışan ve üreten mühendislerle gurur duymaları için yeterli sebep olduğunu hatırlatmak için hazır olduğumuzu belirtmek istiyoruz" diye konuşuyor.

KBSB Başkanı Eren, şöyle devam ediyor: "Öncelikle sayın milletvekillerimiz ve Meclis Başkanımız ekonomimizin esas gücü olan özel sektör kazan ve makine sanayimize güvenmelidirler. Türkiye'mizin Yüce Meclisi, Teşvik kanunlarını ve bütçe yardımlarını çıkartırken, sanayimize olan güvenlerini söze ve ka-



mu fonları ile değil, öncelikle makine teçhizat konusunda doğru tercihleri yaparak ifade etmeleri uygun olurdu görüşündeyiz. Zira makine sektörümüz devletimizden bu yönde gereken ilgi ve desteği görmüş olsaydı, bu krizde bile teşvik ve sübvansiyona ihtiyaç duymaksızın kendi ayakları üzerinde duracak güçte olurdu."

KBSB 1985'TE KURULDU

Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği Derneği (KBSB) 1985 yılında İstanbul'da kuruldu. Derneğin kuruluş amacı ise, tek çatı altında toplanarak ortak standartlar çerçevesinde ulusal kazan ve basınçlı kap sanayisini gelişmiş ülkeler seviyesine getirmek. Türkiye'nin ihtiyacı olan kazan ve basınçlı kapların yurt içinde üretilmesini sağlamak, bu konularda üyelerine destek olmak ve kamuoyunu bilgilendirmek de KBSB'nin hedefleri arasında yer alıyor. KBSB Derneği'nin kurucuları ise şöyle; Sungurlar Isı Sanayi A. Ş. Sabahattin Sunguroğlu, Isı Sanayi A.Ş. Mesut Eren, Alamsaş Alarko Ağırlık Makine San. A.Ş. Celal Erol, Universal Isı Cihazları San. Tic. A.Ş. Metin Bilgiç, Yıldız Kazan San. A.Ş. Basri Genel, Türk Demirdöküm Fab. A.Ş. Nurhan Tanyeli, Desa Demir, Kazan ve Makine San. A.Ş. Can Büke, Emel Kazan ve Makine San. Ltd. Şti. Osman Metin, ECT Enerji Cihazları ve Teknoloji Turgut Açar, ISSY Kazan San. Ltd. Şti. Cevdet Özaltay, Isılsan Isı Cihazları Ltd. Şti. Hadi Eren, Ar-Tek Isı San. Koll. Şti. Ziya Ülkücü, As Kazan San. Saffet Kalkıl, Teknik Isı Tic. Ve San. Önder Ağvaz, Aktaş Isı San. Koll. Şti. Nesim Aktaş, Hasköy Kazan Fabrikası İhsan Cemal Helvacılar, Isı Cihazları San. Ve Tic. A.Ş. Orhan Kurtuluş, Petniz Isı San. A.Ş. Sevgen Yağlı, Kutup Kazan San. Koll. Şti. Vedat Oskay.

Türk gemileri dünyanın yükünü taşıyor

TÜRKİYE'DE SON YILLARDA HIZLA BÜYÜYEN GEMİ SANAYİ YENİ YATIRIMLAR İLE İLERLERKEN GEMİ MÜHENDİSLERİ ODASI BAŞKAN YARDIMCISI İNCİ GÜNDÜZ BALDOĞAN, SEKTÖRÜN GELİŞİM SÜRECİNİ BU SÜREÇ İÇERİSİNDE GELİŞEN TEKNOLOJİ VE SEKTÖRÜN SORUNLARI HAKKINDA ÖNEMLİ ANALİZLER YAPTI. BALDOĞAN, GEMİ SANAYİNİN EVRİM SÜRECİYLE İLGİLİ DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN ÖNEMLİ BİLGİLER PAYLAŞTI.

Türkiye gemi üretiminden son 20 yılın değerlendirmesini yapabilir misiniz?

Özel sektör tersanelerinin yüzde 90'ı (1969 yılında devlet tarafından hazırlanan bir kararname ile) 1980'lerde Tuzla-Aydınlı Koyu'na taşınmıştır. Devlet tersanelerinden Taşkızak ve Camialtı tasfiye edilirken; en büyük ve modern tersane olan Pendik ise, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na devredilmiştir. Tersanelerde, petrol ve ürün tankerleri, yük gemileri, çok amaçlı kontey-

ner gemileri, balıkçı gemileri, araştırma gemileri, römorkörler, mega yatlar, gezinti tekneleri, botlar üretilmekte; yanı sıra bakım, onarım yapılmaktadır. Tuzla tersaneler bölgesinde 30 bin ton kapasiteye kadar olan tankerlerin inşası gerçekleştirilebiliyor. Gemi inşa sanayisinde 1990 başlarında başlayan gelişme 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz ile 2000 ve 2001 yıllarında yaşanan ekonomik krizlerde ortalama % 10 kapasite ile faaliyetlerini sürdürerek ayakta kalmayı başarmış ve 2002'den itibaren giderek

artış göstermiştir. 1995'te sadece 17 gemi inşa edilmişken, bu rakam 2000 yılında 21, 2001'de 39, 2002'de 38, 2003'te 44'e, 2004'te ise 113'e yükseldi. Bu gemiler başta Hollanda, Norveç, Almanya, İngiltere, İsveç, İspanya, Fransa, İtalya gibi Avrupa ülkeleri olmak üzere Polonya, ABD, Rusya, Ukrayna ve Romanya'ya satılmıştır. 2002 yılından beri denizcilikte çok büyük atılımlar gerçekleştirilmiştir. Tonaj ve sipariş edilen gemi adedine göre değerlendirme yapılırken gemi inşa ve yat sanayinde 2002 yılında



Dünya sıralamasında 23. sırada iken 2007 yılı sonlarında Güney Kore, Japonya ve Çin'in ardından adet olarak dördüncü sıraya, tonaj bazında ise 6. sıraya yükselmiştir. Mega yat sanayinde de dünya üçüncülüğüne kadar yükselerek önemli bir ülke olmuştur. Ekim 2008 itibariyle adet bazında beşinci sıradaki yerini korumaktadır. Ülkemiz tersaneleri 2002-2008 yılları arasında inşa ettiği gemilerin çoğunu ihraç amaçlı inşa etmiş ve 2002 yılında 488 milyon USD deniz aracı ihraç edilmişken, 2008 yılı Ekim

ayı itibariyle ise 2 milyar 190 milyon dolara yükselmiştir. Dünya tersaneleri bu dönemler içerisinde yüzde 89'luk bir yükselme gösterirken Ülkemiz tersaneleri yüzde 360 büyüme göstermiştir.

Gemi üretiminde kullanılan teknoloji nereden sağlanıyor? Yüzde olarak kullanılan makinelerin dağılımı nedir?

Gemi inşaatında yan sanayi katkısının yani tersane dışındaki üretim, toplam maliyetin yüzde 60-70'i kadardır. Yan sanayi ürünlerinin yaklaşık yüzde 50'sini yurt içinden karşılamaktadır. Ülkemizde gemi yan sanayi, gemi inşa sanayimizin gelişmesine paralel bir gelişme gösterse de, bazı ürünlerin ülkemizde üretiminin yetersizliği sebebiyle tersanelerimiz, yan sanayi ürünlerinin bir kısmını yurt dışından ithal etmektedir. Ülkemizde üretimi yapılabilen gemi yan sanayi ürünlerinin hemen hemen hepsi küçük işletmelerde üretilmektedir. Bu durum işletmelerin, yan sanayi ürünlerini hızla temin etmek zorunda olan tersanelerin taleplerini, miktar ve teslim süreleri yönünden karşılayamamalarına neden olabilmektedir. Ayrıca, bu tip işletmelerde üretimin standardize edilemiyor olması, üretilen ürünlerin tip onayı alamamasına ve böylece tersane taleplerinin onaylı ithal ürünlere kaymasına yol açmaktadır. Ülkemizde gemi yan sanayinin teşvik edilmesiyle üretim, küçük işletmeler yerine, seri üretimin yapılabildiği fabrikalarda yapılabilir ve yukarıda bahsedilen sorunlar çözümlenerek ürünlerin yurtiçi taleplerini karşılayıp, yurtdışına ihraç edilmesi de sağlanabilir. Uluslararası düzeyde malzemeler üreten firmalar var. Kalite yüksek ama fiyatlarda sorun olabiliyor. Gemi inşa sanayi krizden etkilenmeseydi yan sanayimiz de daha fazla gelişecekti. Ayrıca tanıtımın da iyi yaptığımız söylenemez. İnsanlar, nerede daha ucuz ve kaliteli ürün var arayışında olmalarına rağmen ürünlerimizden haberdar olabiliyorlar. Yan sanayinin gemi inşaat sektörünün yüzde 20 sini kapsadığı düşünülürse bu sanayinin gelişmesinin gemi inşaat sektöründeki rolü daha iyi anlaşılır. Özellikle askeri gemi inşası projelerinde yerli katkı oranı yüzde 50'leri aşmıştır, bu oranın orta vadede



İnci Gündüz Baldoğan

Gemi Mühendisleri Odası Başkan Yardımcısı

Gemi inşa sanayi krizden etkilenmeseydi yan sanayimiz de daha fazla gelişecekti.

yüzde 80 mertebelerine ulaşması hedeflenmektedir. Donanmamızın, önümüzdeki 15-20 yıllık süreçteki yeni platform ihtiyaçları ile sanayimizin son dönemde askeri projelere artan ilgisi ve katılımı, bu hedefin gerçekleştirilmesi için büyük fırsat sağlamaktadır.

2008 yılı gemi sektörü için nasıl geçti?

Amerika Birleşik Devletlerinde patlak veren, ancak finansal etkileri tüm dünyaya yayılan krizden ülkemizdeki ve dünyadaki bütün tersaneler olumsuz yönde etkilenmiştir. 2008 yılı başından itibaren petrol fiyatlarındaki artışlar, ithal edilen gemi yan sanayi ürünlerindeki fiyat artışları, navlun fiyatlarındaki düşüşler, gerek yerli gerekse yabancı basında tersanelerimizdeki kaza olayları ile bu nedenle uygulanan tersane kapatılma işlemlerinin yabancı ülkelerdeki armatörlük kuruluşlarında yankı bulması vb. nedenlerden ötürü tersanelerimizin yeni sipariş alamamasına ve/veya alınan siparişlerin de önemli bir miktarının iptal edilmesine yol açmıştır. Bu kapsamda; bazı tersaneler kapanmış, bazıları kapanma noktasına gelmiş ve yeni tersane yatırımları ise tamamen



durmuştur. 15.000-20.000 çalışanın işten çıkarılacağı, en önemlisi de, sektörün uzun yıllar içerisinde verilen emeklerle elde etmiş olduğu birikimin ve kalifiye insan gücünün kaybedilebileceği bir sürece girilmiştir. Sadece işçiler değil meslektaşlarımız da işsiz kalmıştır.

Siparişlerin 2009 için yeterli olduğu ancak sektörün 2010'a endişe ile baktığı söyleniyor bununla ilgili değerlendirmelerde bulunur musunuz?

Dünyada yaşanan finansal kriz gemi inşa sektöründe yeni gemi inşa siparişlerinin iptal edilmesine veya durdurulmasına sebep olmuştur. 2009-2010 yılları gemi inşa sanayicileri açısından çok zor geçecektir. Yatırımı durdurulan, kapatılan, çalışanlarını işten çıkaran tersaneler var. Sıkıntı gemi inşa edecek ve satın alacak firmanın finansman bulamamasından kaynaklanıyor. 2013 yılından itibaren gemi inşa siparişlerinde artmalar başlayacağı tahmin edilmektedir. Yaşanan küresel ekonomik krize karşı acilen tedbirler alınmalıdır, alınması gereken bazı tedbirler şunlar olabilir: Yeni gemi siparişlerinde, bakım-onarımda yerli gemi yan sanayi ürünlerinin kullanılma-

sı teşvik edilmeli, yabancı gemi yan sanayi girdilerine karşı yerli gemi yan sanayi ürünlerine KDV muafiyeti getirilmeli. Gemi yan sanayicileri merdiven altlarındaki imalat yerlerinden kurtarılarak, sanayi sitelerine kavuşturulmalı, AR-GE merkezleri kurulmalı, teşvik uygulama bölgelerinde olduğu gibi ucuz enerji kullanım ve sigorta muafiyetleri uygulanmalı, bir kaç yıl önce gündeme gelmiş olan "Türk Koster Filosu Projesi" hızla ele alınmalı ve hazır hale getirilmeli. Bu proje belki de tersanelerimiz için bu krizden en iyi çıkış yolu olacak. İDO bünyesindeki şehir hatları işletmesine ait yolcu ve araba vapurlarının tersanelerimizde yenilenmesi için finansal destek sağlanmalı, gemilerin hurdaya ayrılmasında teşvik uygulanarak, tersanelerimizde yeni gemi inşası sağlanmalı, krizlere karşı acil müdahale komisyonları kurulmalı, alınacak tedbirlerin hayata geçirilmesi için çalışılmalı.

Sektörün genel sorunları nelerdir? Gemi Mühendisleri Odası olarak bu sıkıntıların çözülmesi ile ilgili ne gibi çalışmalarınız var?

Bundan bir yıl önce Gemi Mühendisleri Odası yönetimi olarak yapılan çeşitli

araştırmaların, çok uzak olmayan bir gelecekte gemi inşa sektörünün yaşadığı yoğunluğun sona ereceği, dünya ve Türkiye'de yaşanan patlamanın bir durağanlığa, hatta bir krize girebileceği yönünde ciddi tahminler olduğunu söylemiştik. Yazık ki yine de sektör böyle bir ortama hazırlıksız yakalandı. Artık gemi inşa sektörü, durumu iyi değerlendirilerek önümüzdeki yılları buna göre planlamalı, gerekiyorsa kendisini buna göre yapılandırmalıdır. Yaşadığımız sürecin her yönü ile ele alınıp, ayrıntılı olarak analiz edilmesi gerekiyor. Örneğin, denizcilik sektöründe yürürlüğe giren veya girecek olan yeni kurallar doğrultusunda yeni gemi taleplerinde eğilim hangi yönde olacak? Ülkemiz tersanelerinin uzmanlaşmış olduğu kimyasal tankerler açısından durum nedir? Tersanelerimiz hangi tip ve tonajlara yönelmeli? Toplam maliyetleri nasıl düşürebiliriz? Tersanelerimizde etkinlik, verimlilik ve üretilebilirlik kabiliyetini iyileştirerek nasıl üst düzeylere çıkarabiliriz? Müşteri memnuniyetini nasıl ve ne kadar sürede artırabilir ve standart müşteri profili oluşturabiliriz? Bu ve benzeri soruların yanıtlarına göre stratejiler geliştirilmesi lazım. Tersanelerimiz belli bir kaliteyi makul fiyata pazarlamak zorunda. Bu da ancak bilim ve tekniği daha çok ve etkin kullanmakla olur. Gemi yan sanayi geliştirilmesi gerek. Özellikle AR-GE çalışmalarının ve bunların ulaşacağı düzeyin, müşteri tarafından doğru ve net olarak algılanmasının yaratacağı imaj, bir atılım noktası olabilecektir. Bu noktada sektörün önemli ihtiyaçlarından biri de, daha fazla ve yetkin teknik insan gücü, ara teknik elemandır. Emek yoğun bir sektör olan gemi inşa sektöründe yetişmiş eleman kaybı kolay kolay giderilemeyecek çok önemli bir konudur; bu nedenle yaşanmakta olan kriz için devletin öncelikle gemi inşa sektöründe önlem alması gerekmektedir. Kuruluş yasamızın bize yüklemiş olduğu görevlerden biri olarak, ülke kaynaklarının etkin ve verimli kullanımı ile kamu yararının gözetilmesi açısından, bu konulara ilişkin görüşlerimizi ilgililere, yetkililere ve gerektiğinde kamuoyuna aktarıyoruz ve aktaracağız. Gemi Mühendisleri Odası olarak biz de sektöre yardımcı ve destek olmak üzere komisyonlarımızın çalışmalarını ve eğitimlerimizi sürdürüyoruz.



Gemi üretimi için açılan yeni Kdz. Ereğli gibi bölgelerin gelişimi hakkında bilgi verir misiniz?

Başta Karadeniz kıyıları olmak üzere Anadolu sahillerinde 20 yeni tersane kurma çalışmaları devam ediyor. Karadeniz'de Sürmene, Yeniçam, Ünye, Gülyalı, Fatsa, Terme, Tekçeköy, Cide, İnebolu, Karadeniz Ereğli'de tersaneler var. Balıkçı gemisi yapılan yerleri modernize edip genişleten Zonguldak'ın Ereğli'deki tersanelerde, Tuzla tersanesinin üçte biri kadar kapasite var. Ordu'nun Ünye ilçesinde bir tersane açıldı. Samsun, Kastamonu Cide ve Sakarya Karasu'da birer tersane var. Geçen yıl temeli atılan Trabzon Yeniçam Tersanesi'nde 2 bin 500 istihdam sağlanacak. Karasu, Kocaeli Serbest Bölgesi var. Kocaeli Serbest Bölgesi'ndeki tekne imali ve gemi inşa tersanelerinin kapasitesi de artırıldı. Bedelsiz arsa temini ve diğer teşvik unsurlarının yararlanmasına imkan sağlayan 5084 ve 5350 sayılı kanunlar da Karadeniz'de yatırımların artmasında etkili oldu. Tersane yapmak için yer bulamayan bazı girişimciler çaresizlikten Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde geminin ana bölümlerini üretmek için tesis kurdu. Yalova, Gelibolu, Ege ve Akdeniz, Karadeniz gibi değil. Akdeniz ve Ege kıyılarında SİT alanları çok. Kaplumbağa üreme alanları var. O yüzden Ege ve Akdeniz'de tersane projesi az. İskenderun ve Ceyhan'da var, Manavgat'ta olacak.

Gelişen makine teknolojisi işlerini ne yönde etkiliyor? Yeni teknoloji ile yeni kalifiye eleman ihtiyacınız artıyor mu? Artıyorsa bu ihtiyacı nasıl karşılıyorsunuz?

Gemi inşa sanayi değişik endüstri ürünlerinin birleşimini içeren bir imalat sanayidir. Çelik sanayi, makine sanayi, elektrik - elektronik sanayi, boya sanayi ve lastik-plastik sanayi kolu maddelerinin bir araya gelmesi sonucu gemi inşa sanayisinin ürünü "gemi" ortaya çıkar. Gemi inşa sektörünün dünya üzerindeki dağılımına baktığımız zaman yüzde 95 ine yakın bir oranın uzak doğu ülkeleri arasında paylaşıldığını görmekteyiz. Bu paylaşım ise; Kore yüzde 31,8, Japonya yüzde 31,5, Çin 31,1 oranları şeklinde sıralanmaktadır. Sektörün dünya çapındaki diğer yüzde 5'lik diliminde ise Türkiye'nin de içinde bulunduğu diğer dünya ülkeleri yer almaktadır. Uzak doğu ülkelerinde gelişmiş teknoloji ve büyük iş alanlarını da kullandıkları için seri üretim yapıyorlar. Dünya üzerinde bir çok armatörde ucuza gemi sahibi olmak için uzak doğu piyasalarında yatırım yapıyorlar. Fiziksel bir kıyaslama yapacak olursak mesela; Güney Kore'de Hyundai firmasının bir tersanesi 500 dönüm yer üzerine kurulmuş, büyük ölçüde fabrikasyon üretim yapmakta ve içinde yüzlerce işçiyi barındırmaktadır. Türki-

ye'de tersanelerin yüz ölçümü uzak doğudaki tersanelere göre çok küçük kalmaktadır. Bir geminin inşasında çelik işleme, donatım ve boya olmak üzere üç ana aşama vardır, kaba işçilikten ince işçiliğe geçildiğinde personelin bilgi ve becerisine paralel olarak hatalar artar, gecikmeler ortaya çıkar. Hataları en aza indirebilmek için yetişmiş insan gücüne ihtiyaç duyulmaktadır. Gemi inşa sanayi iş gücü yoğun bir sektör. Sektörde konusunda uzman, en azından yapacağı işi, iş güvenliğini, kanuni hak ve sorumluluklarını bilen kişilere ihtiyacımız var. En büyük sorunlardan biri eğitimsiz işçidir. Tersanelerin dolu, işlerin yoğun olduğu zamanda çalıştırılan insanların iş tecrübesini sorgulanma şansı yoktu. Hep krizleri fırsata dönüştürmekte bahsediliyorsa işte bu büyük bir fırsattır. Ara eleman yetiştirmek üzere eğitime ağırlık vermeli, meslek yüksek okulları, gemi yapım meslek liseleri, meslek kursları açılmalı ve bu eğitimlerin kayıtları değerlendirilmelidir. Biz, Gemi Mühendisleri Odası olarak öncelikle meslektaşlarımızın eğitim gereksinimlerini karşılamayı amaçlamaktayız. Bu amaçla kurulmuş olan Gemi Mühendisleri Odası Meslek İçi Sürekli Eğitim Merkezi (GEMİSEM)'nde yetkinlik ve uzmanlık konuları ile ilgili meslek içi eğitimler verilmekte, sınavlar ve belgelendirme yapılmaktadır.

ÜLKELERDEN

Elmas ülkesine makine ihracatı

moment 44 expo



AFRİKA KITASI'NIN EN ZENGİN ÜLKESİ OLAN ELMAS VE ALTIN ZENGİNİ GÜNEY AFRİKA CUMHURİYETİ SON YILLARDA MAKİNE İTHALATINI ARTTIRIYOR. TÜRKİYE İÇİN BAKİR BİR PAZAR OLAN BU ZENGİN ÜLKEYE MAKİNE ÜRETİCİLERİMİZİN VE İHRACATÇILARIMIZIN DAHA FAZLA ÖNEM VERMESİ GEREKİYOR.

Afrika kıtasının en güney ucunda bulunan, batısı, güneyi ve doğusu okyanusla çevrili olan Güney Afrika, sahip olduğu stratejik konumu ile Afrika kıtasında önemli ülkeler arasında yer alıyor. Yeraltı kaynakları açısından çok zengin olan Güney Afrika birçok değerli madene sahiptir. Platin, elmas ve altın gibi madenlerde dünyada en fazla rezervlere sahip olan ülke birçok büyük devletin egemenliğine sahne olmuştur. Güney Afrika'nın Türkiye ile ilişkileri, Güney Afrika'nın 1991 yılında bağımsızlığını kazandıktan sonra her iki ülkenin karşılıklı konsolosluk açarak birbirini tanımaları ile sonuçlandı. İki ülke arasında 3 milyar dolarlık ticaret hacmi bulunuyor. Türkiye ile Güney Afrika arasında her geçen gün artan şekilde ticari ilişkiler devam ediyor. Türkiye, Güney Afrika'ya daha çok otomotiv yedek parça ihraç ederken, Güney Afrika ise daha çok altın, elmas, platin gibi değerli madenleri Türkiye'ye ihraç ediyor.

AFRİKA KİTASININ EN BÜYÜK EKONOMİSİ GÜNEY AFRİKA

Ekonomik güç ve gelişmişlik düzeyi bakımından Afrika kıtasının en büyük ekonomisi olan Güney Afrika'da büyük ölçüde sanayi ve madencilik dayanan piyasa ekonomisi yürürlükte. Sahra altı Afrika bölgesinin toplam GSYİH'sinin yaklaşık yüzde 50'sini gerçekleştiren Güney Afrika, zengin maden kaynakları ve tarıma elverişli topraklarıyla, geleneksel olarak madencilik ve tarım sektörünün hakim olduğu Güney Afrika ekonomisinin son kırk yılda önemli bir değişime uğradığı ve ikincil sektörlerin ekonomide daha ağırlıklı olmaya başladığı görü-

lüyor. 1960'larda birincil sektörler olan tarım, hayvancılık, ormancılık, balıkçılık ve madencilik sektörü ülkenin GSYİH'sinin yaklaşık yüzde 25'ini teşkil ederken, bugün itibarıyla birincil sektörlerin GSYİH'ye yüzde 10 civarında katkı yapıyor. Yıllar itibarıyla altın üretiminin azalması ekonomide yaşanan bu köklü değişimin önemli nedenlerinden biri. İkincil sektörleri oluşturan imalat sanayi, inşaat ve elektrik, gaz, su sektörleri, uygulanan uluslararası ekonomik yaptırımlar nedeniyle izlenen ithal ikameci politikaların da bir sonucu olarak, ekonomide daha önemli hale gelmeye başladı. Dış ticaretin GSYİH içindeki payı yüzde 60 civarında olan Güney Afrika, nispeten açık bir ekonomiye sahip. 2008 yılında 73,9

milyar dolar ihracata karşılık, 87,6 milyar dolar ithalatı bulunan ülkenin dış ticaret hacmi son yıllarda kararlı bir şekilde artış sergiliyor.

GÜNEY AFRİKA PAZARININ LİDERİ İNGİLTERE

Güney Afrika ekonomisinde son yıllarda kaydedilen istikrarlı büyümeye rağmen cari kalemler dengesindeki açığın yıllar itibarıyla arttığı görülüyor. 2004 yılında 6,9 milyar dolar olan cari açık, 2005 yılında 9,7 milyar dolar, 2006 yılında 16,6 milyar dolar, 2007 yılında ise 20,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Limanlar, Güney Afrika sosyo-ekonomik kalkınmasında ve taşımacılıkta çok önemli bir konumda bulunuyor. Ülke-deki toplam ihracatın yüzde 98'i deniz yolu ile yapılıyor. Toplam 2 bin 954 kilometre deniz kıyısına sahip. Sekiz önemli ticari liman Richards Bay, Durban, East London, Port Elizabeth, Mossel Bay, Cape Town, Saldanha ve Ngqura da bulunuyor. Afrika kıtasının en güçlü ekonomisine sahip olan Güney Afrika aynı zamanda Afrika'da en çok yabancı sermaye çeken ülkelerden birisi. 2006 yılı itibarıyla Güney Afrika'daki doğrudan yabancı yatırımların ülkelere göre dağılımı incelendiğinde,

“Türkiye'nin Güney Afrika'ya 2008 yılında ihraç ettiği makine ve aksamları, bir önceki seneye kıyasla yüzde 13,2 azalarak 39,8 milyon dolar olarak gerçekleştirdi. 13,7 milyar dolarlık makine ve aksamları ithalatı pazarına sahip Güney Afrika Cumhuriyeti ile bu sektördeki ihracat payının artırılması hedefleniyor.”





İngiltere yüzde 72'lik bir oranla açık ara ilk sırada yer alıyor. İngiltere'yi sırasıyla ABD, Almanya, Hollanda, Japonya, İsviçre ve Fransa izliyor.

TÜRKİYE-GÜNEY AFRIKA DIŞ TİCARETİ 2007'DEN SONRA YÜKSELMEYE BAŞLADI

Güney Afrika ile Türkiye'nin dış ticareti 2007 yılına kadar Türkiye lehine olmak üzere sürekli gelişim gösterdi. 2008 sonu

itibariyle iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 2,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Özellikle 2007 yılına kadar ihracat 500 milyon dolarlar seviyesinde iken 2008 yılı Afrika yılı kapsamında geliştirilen ilişkilerin yansımaları olarak 1 milyar doların üzerine çıktı. TÜİK verilerine göre; 2008 yılında, 2007 yılına kıyasla yüzde 89,5 artışla bin 1 milyar 238 milyon dolar seviyesinde gerçekleşen Türkiye'nin Güney Afrika'ya yaptığı toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan ürün grubunun 640 milyon dolar ile "Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri" olduğu görülüyor. Bu ürün grubunu, "Mineral Yakıtlar ve Yağlar" ile "Motorlu Kara Taşıtları" izlemiştir. 2008 yılında Güney Afrika'ya ihracatta 84'üncü fasılda bulunan "Makine ve Aksamları" dördüncü sırada yer aldı. 2008 yılında Türkiye'nin Güney Afrika'dan gerçekleştirdiği ithalat yüzde 30 azalarak 1,5 milyar dolara geriledi. Türkiye'nin Güney Afrika'dan yaptığı toplam ithalat içinde en büyük paya sahip olan ürün grubu yüzde 54,1 ile "İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri" oldu. Bu ürün grubunu, yüzde 13,1 pay ile "Mineral Yakıtlar ve Mineral Yağlar" ve yüzde 11,2'lik pay ile "Motorlu Kara Taşıtları" izledi. 84'üncü fasılda bulunan "Makine ve Aksamları" ithalatı ise Güney Afrika'dan dördüncü sırada bulunuyor.

TÜRKİYE, GÜNEY AFRIKA PAZARINDA ETKİN OLMALI

2008 yılında gerçekleşen ekonomik ge-

lişmeler nedeniyle daralan dış ticaret hacmi, doğrudan makine ve aksamları sektörünü de etkiledi. Güney Afrika ile Türkiye arasında gerçekleşen, düşük değerlere sahip makine ve aksamları dış ticaretinin önümüzdeki yıllarda ivme kazanarak daha yüksek değerlere sahip olacağı düşünülüyor. Birleşmiş Milletler verilerine göre; Güney Afrika'nın 2008 yılı itibariyle makine ihracatı yüzde 8 artışla 6,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Güney Afrika'nın makine ihracatında en önemli alıcı ise Almanya. TÜİK verilerine göre Türkiye 2008 yılında Güney Afrika'dan 116,7 milyon dolar makine ve aksamı ithal etmiş görünürken, BM verilerine göre bu rakam 66 milyon dolar seviyelerinde olarak görülüyor. BM verileri esas alındığında Türkiye, 2008 yılında Güney Afrika'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 21'inci sırada bulunuyor. Güney Afrika'nın makine ve aksamları ihracatında ilk sırayı yüzde 50 pay ve 3,1 milyar dolar ile "santrifüjle çalışan kurutma, filtre, arıtma cihazları" kalemi alıyor. Dörtlü GTİP bazında ilk on beş kalem incelendiğinde Güney Afrika'nın makine ihracatının ilk kalem hariç değişik kalemlerde yakın oranlara sahip olduğu görülüyor. Güney Afrika'nın makine ve aksamları ihracatında dörtlü GTİP bazında ilk 15 kalem arasında en fazla artış kaydedilen ürün grubu "içten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları" ile "kendine özgü fonksiyon-

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

FASIL	FASIL TANIMI	2007	2008	% Değişim 2008/2007 (%)
71	İNCİLER,KIYMETLİ TAŞ VE METAL MAMULLERİ, MADENİ PARALAR	3.368.636	640.455.100	-
27	MİNERAL YAKITLAR, MİNERAL YAĞLAR VE MÜSTAHSALLARI, MUMLAR	337.863.963	298.670.837	-11,6
87	MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR, BİSİKLET, MOTOSİKLET VE DİĞERLERİ	90.654.520	48.030.748	-47,0
84	NÜKLEER REAKTÖRLER, KAZAN;MAKİNA VE CİHAZLAR, ALETLER, PARÇALARI	45.845.823	39.793.673	-13,2
48	KAĞIT VE KARTON; KAĞIT HAMURUNDAN KAĞIT VE KARTONDAN EŞYA	18.494.730	26.506.634	43,3
85	ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	20.723.707	22.210.855	7,2
72	DEMİR VE ÇELİK	1.554.358	19.457.854	-
94	MOBİLYALAR, AYDINLATMA, REKLAM LAMBALARI, PREFABRİK YAPILAR	7.029.498	15.198.356	116,2
68	TAŞ, ALÇI, ÇİMENTO, AMYANT, MİKA VB. MADDELERDEN EŞYA	13.957.827	12.981.588	-7,0
40	KAUÇUK VE KAUÇUKTAN EŞYA	10.922.637	12.665.043	16,0
	DİĞERLERİ	103.369.524	102.660.891	-0,7
	TOPLAM	653.785.223	1.238.631.579	89,5

Kaynak: TÜİK verileri

GÜNEY AFRIKA'NIN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE İTHALATI (BİN \$) - 84. FASIL

ÜLKE	2004	2005	2006	2007	2008	2008/2007 %Değişim
1 Almanya	1.144.389	1.263.914	1.777.229	1.726.436	2.160.849	25,2
2 Çin	702.298	1.009.406	1.454.188	1.979.752	2.152.335	8,7
3 ABD	1.012.776	1.089.356	1.480.056	1.654.037	1.903.714	15,1
4 Japonya	660.093	641.807	852.410	1.007.127	1.078.574	7,1
5 İngiltere	705.778	682.687	930.139	894.452	802.114	-10,3
6 İtalya	470.489	504.562	594.042	748.452	724.882	-3,1
7 Fransa	355.128	424.253	445.617	588.649	669.241	13,7
8 İrlanda	255.263	269.252	334.887	396.510	437.703	10,4
9 İsveç	189.180	165.965	218.574	316.878	368.563	16,3
10 G. Kore	198.922	249.504	261.342	299.307	284.434	-5,0
11 Belçika	101.766	120.298	153.224	237.613	227.081	-4,4
12 Tayvan	290.763	267.917	291.182	254.135	214.018	-15,8
13 Hollanda	134.172	191.346	200.364	203.013	202.479	-0,3
14 Finlandiya	94.847	89.402	189.348	206.639	184.498	-10,7
15 Brezilya	120.836	145.523	133.260	162.021	178.638	10,3
Diğer	1.310.636	1.566.169	1.750.372	2.116.722	2.168.723	2,5
TOPLAM	7.747.336	8.681.361	11.066.234	12.791.743	13.757.846	7,6

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

lu makine ve cihazlar" var. Güney Afrika'nın 84. fasıl bazında makine ithalatı 2008 yılında bir önceki seneye göre

yüzde 7,6 oranında artış göstererek 13,7 milyar dolara yükseldi. Güney Afrika'nın makine ithal ettiği başlıca ülkeler

ise Almanya, Çin, ABD, Japonya ve İngiltere olarak sıralanıyor. TÜİK verilerine göre Türkiye 2008 yılında Güney Afrika'ya 39,8 milyon dolar makine ve aksamı ihraç etmiş görünürken, BM verilerine göre bu rakam 49,4 milyon dolar olarak kaydedilmiş. Türkiye 2008 yılında, BM verilerine göre, Güney Afrika'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında 33'üncü sırada bulunuyor. Güney Afrika'nın makine ve aksamı ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı 8471 nolu GTİP'de bulunan "otomatik bilgi işlem makine-leri" alıyor.

Ülkenin diğer önemli makine sektörü ithal kalemleri arasında ise; "dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb.", "matbaacılığa mahsus baskı makineleri", "turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz tribünleri" gibi alt ürün grupları yer alıyor. Dörtü GTİP bazında makine ithalatındaki ilk beş kalem Güney Afrika'nın toplam makine ithalatının yüzde 37'sini oluşturuyor.

Bu haliyle Türkiye'nin Güney Afrika pazarında oldukça gerilerde olduğu görülüyor.

GÜNEY AFRIKA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLIKA KALEMLER (BİN \$)

GTİP	GTİP TANIMI	2007	2008	% Değişim 2008/2007 (%)
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	1.491.861	1.470.817	-1,4
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEVICİ VB.	1.216.963	1.196.073	-1,7
8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	905.705	991.522	9,5
8411	TURBOJETLER, TURBO-PROPELLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	562.249	890.204	58,3
8431	AGIR İS MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	421.466	578.299	37,2
8473	YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	632.073	513.773	-18,7
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	393.791	459.601	16,7
8483	TRANSMİSYON MILLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DISLİLER, ÇARKLAR	313.578	390.444	24,5
8426	GEMİ VİNÇLERİ, MAÇUNALAR, HALATLI VİNÇLER, DÖNER KÖPRÜLER	269.274	377.778	40,3
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	358.485	374.672	4,5
8474	TOPRAK, TAS, METAL CEVHERİ VB. AVIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	323.256	355.296	9,9
8481	MUSLUKÇU, BORUCU ESYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	362.570	349.249	-3,7
8421	SANTRİFÜJLE ÇALISAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	279.060	337.949	21,1
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	312.330	337.239	8,0
8430	TOPRAK, MADEN, CEVHERİ TASIMA, AYIRMA, SEÇME VB. İS MAKİNELERİ	221.455	337.108	52,2
	DİĞER	4.727.627	4.797.822	1,5
	TOPLAM	12.791.743	13.757.846	7,6

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

MAKİNE İHRACATI, İTHALATTAN GERİDE

Güney Afrika, 2008 yılında Türkiye'nin 84'üncü fasıl itibarıyla makine ve aksamaları sektörü ihracatında 48'inci sırada bulunuyor. 2008 yılında Güney Afrika'ya sektör ihracatı 2007 yılına oranla yüzde 13, ithalat ise yüzde 10 azalmış durumda. 2002-2008 yılları arasında ise; Güney Afrika ile Türkiye arasındaki makine ve aksamaları dış ticaret hacmi 2003 ve 2008 yılları hariç artmış. Aynı zamanda dış ticaret fazlası, 2008 yılı içerisinde büyük oranda bir azalma gösterdi. 2002-2008 döneminde, Güney Afrika'ya makine ihracatı yaklaşık 4,7 katına çıkarken, Güney Afrika'dan makine ithalatı 2,3 kat artış gösterdi. Yine bu dönemde, Güney Afrika'ya en fazla makine ihracatı 2007 yılında, en fazla makine ithalatı ise 2004 yılında kaydedildi. 2008 yılı hariç, 2002-2008 yılları arasında bu ülkeye yönelik makine ihracatının artmasına karşılık makine ithalatı, ihracattan daha yüksek seviyede seyretti. 2002 yılında Güney Afrika'ya makine ihracatı, bu ülkeye makine ithalatımızın değer bazında yüzde 16,4'i kadar iken, 2008 yılına gelindiğinde bu oran yüzde 34'e yaklaştı. Makine sektörü olarak incelendiğinde Türkiye'nin ihracatı 2008 yılında, 2007 yılına göre yüzde 13,2 azalarak 39,8 milyon dolar seviyesine gerilediği görülüyor. 84'üncü fasıl itibarıyla sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler ise dörtlü GTİP bazında incelendiğinde; 8422 nolu GTİP'de yer alan "yıkama, temizleme, kurutma, doldurma vb. işler için makineler" ile 8450 nolu GTİP'de yer alan "çamaşır yıkama makineleri" kalemlerinin bu ülkeye makine ihracatında ilk iki



sırada olduğu görülüyor. Türkiye'nin Güney Afrika'dan makine ithalatı ise 2008 yılında düşüş gösterdi. Makine sektörü toplamı itibarıyla Türkiye'nin Güney Afrika'dan ithalatı, 2008 yılında bir önceki yıla göre yüzde 10 azalarak 116,7 milyon dolar olarak gerçekleşti. Güney Afrika'dan en fazla ithal edilen mal grubu, 112,6 milyon dolar ile 8421 nolu GTİP'de yer alan "santrifüjle çalışan kurutma, filtre, arıtma cihazları"dır. Bu ürün grubu Güney Afrika'dan toplam makine ithalatında yüzde 96 paya sahip. "Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri" ile "içten yanmalı, pistonlu motorların aksam ve parçaları" diğer önemli ithal kalemleri arasında yer alıyor.

TÜRKİYE GÜNEY AFRIKA PAZARINDA KAN KAYBEDİYOR

2008 yılında 74 milyar dolarlık ihracatı ve 87,6 milyar dolarlık ithalat ile top-

lam 161,6 milyar dolarlık dış ticaret hacmine sahip Güney Afrika, Afrika Kıtasının en büyük ekonomileri arasında yer alıyor. Kişi başına milli geliri 10 bin dolar civarında olan Güney Afrika'nın dış ticaret hacmi hızla büyüyor. Dış ticarete dayalı bir ekonomiye sahip Güney Afrika, tarihinden kaynaklanan sebeplerle başta İngiltere ve Hollanda olmak üzere Avrupa ülkeleri ile çok yakın ekonomik ve siyasi bağlantılara sahip.

Bu avantaj ile İngiltere bu ülkenin pazarında en etkin oyuncu olarak görülüyor. 2008 yılında makine ve aksamaları sektörü ithalatında yüzde 7,6'lık artış gerçekleşen Güney Afrika pazarında, Almanya, Çin Halk Cumhuriyeti ve ABD lider ülkeler durumunda. Diğer taraftan, Türkiye'nin ise Güney Afrika'ya 2008 yılında ihraç ettiği makine ve aksamaları, bir önceki seneye kıyasla yüzde 13,2 azalarak 39,8 milyon dolar olarak gerçekleştirdi. 13,7 milyar dolarlık makine ve aksamaları ithalatı pazarına sahip Güney Afrika Cumhuriyeti ile bu sektördeki ihracat payının artırılması hedefleniyor.

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

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
İhracatımız	8.360.533	11.589.991	17.238.159	21.074.451	29.324.974	45.845.823	39.793.673
İthalatımız	50.880.835	16.639.320	35.805.437	40.684.887	79.734.435	129.708.765	116.714.193
Dış Ticaret Hacmi	59.241.368	28.229.311	53.043.596	61.759.338	109.059.409	175.554.588	156.507.866
Dış Ticaret Dengesi	-42.520.302	-5.049.329	-18.567.278	-19.610.436	-50.409.461	-83.862.942	-76.920.520
İhracat Değişim(%)		38,6	48,7	22,3	39,1	56,3	-13,2
İthalat Değişim(%)		-67,3	115,2	13,6	96,0	62,7	-10,0

Kaynak: TÜİK verileri

* Bu haberde kullanılan veriler İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi'nden (İGEME) alınmıştır

TAŞIMA BELGELERİ

Taşıma belgelerinin özellikleri nelerdir?

Taşıma belgeleri taşıyan ile taşıyıcı arasında yapılan taşıma sözleşmesine dayanır ve iki tarafın hak ve yükümlülüklerini gösterir. Gönderen (shipper), taşıma sözleşmesi yapıldıktan sonra, bu sözleşmeye istinaden malı taşıyıcıya teslim eder. Taşıma sözleşmesinde alıcı da (consignee) belirtilir. Gönderenin mutlaka taşınacak eşyanın sahibi olmasına gerek yoktur. Sözleşmeyi yapanın eşya sahibinden başka biri olarak gözükmesi, ortada bir komisyonculuk ilişkisi bulunduğunu gösterir. Böyle durumlarda taşıma komisyoncusu sözleşmede gönderen olarak gözüktür, eşya sahibi ise sözleşmeye yabancı üçüncü şahıs durumundadır. Akreditifli işlemlerde aksi öngörülmedikçe bankalar, akreditif lehtarları dışındaki bir tarafı malların göndericisi olarak gösteren taşıma belgelerini kabul ederler. Gönderilen/Alıcı (consignee) ise, eşyanın taşıma sonunda teslim edileceği taraftır. Bunun kim olacağı taşıma sözleşmesinde belirtilmemişse, gönderen aynı zamanda alıcı sayılır. Gönderen tasarruf hakkını kullanarak alıcıyı değiştirebilir ya da başlangıçta belirtmediği hallerde onu bu yolla tayin edebilir. Gönderilen/Alıcı ise taşıma sözleşmesinin tarafı olmasa bile üçüncü kişi lehine sözleşme kabul edilmesinin sonucu olarak bir takım haklara sahiptir. Gönderilen/Alıcı taşıyıcıya emir ve talimatlar verebilir, yükün teslimini isteyebilir ve taşıma sözleşmesinden doğan diğer hakları kullanabilir. Alıcı bu haklarını eşyanın varış yerine varmasından itibaren kullanabilir.

Taşıma belgelerinin başlıca üç özelliği vardır. Birincisi, malların teslim alındığını gösteren bir makbuz, ikincisi taşıyan ile taşıyan arasında akdedilen bir sözleşme ve son olarak bazı şartlar al-

tında bir kıymetli evrak niteliği taşır.

Yukarıda sayılan özellikler taşıma belgelerinin genel özellikleridir. Hepsisi makbuz niteliğinde olmakla birlikte bazıları sözleşme veya kıymetli evrak niteliği taşımayabilir. Bu konu ileriki bölümlerde nedenleriyle birlikte ayrıca açıklanacaktır. Unutulmaması gereken bir başka konu da, taşıma belgelerinde bulunması gereken bilgilerin neler olacağı hususudur. Taşıma belgeleri en azından aşağıdaki bilgileri ihtiva etmelidir.

Taşıma belgeleri hangi bilgileri içermeli?

1- Bir taşıma belgesi dış görünüş itibarıyla, taşıyanın ismini göstermeli; taşıyıcı veya taşıyıcı adına hareket eden bir acente tarafından ya da gemi kaptanı veya kaptan adına hareket eden bir acente tarafından imzalanmış, onaylanmış olmalıdır. Taşıyıcı veya kaptana ait herhangi bir imza veya tasdik, duruma göre taşıyıcı veya kaptan olarak tanımlanmalıdır. Eğer taşıyıcı veya kaptan adına bir acente imza atıp onaylıyorsa adına hareket ettiği tarafın adını ve yetkisini belirtmelidir. Burada şunu da belirtmek gerekir ki taşıma acentesi ile taşıma komisyoncusu arasındaki en belirgin fark, taşıma acentesinin eşyayı taşıma, taşıma komisyoncusunun ise taşıma taahhüdünde bulunmasıdır.

2- Taşıma belgelerinde mutlaka sevk tarihi belirtilmelidir. Bu birkaç açıdan önem taşır. Örneğin arada bir akreditif varsa taşıma belgesindeki tarih, belgelerin yasal süre

içinde bankaya ibraz edilip edilmediğini, yani "bayat" (stale) olup olmadığını göstermesi açısından önemlidir. Ayrıca yüklemenin hangi tarihte yapıldığının bilinmesi sigortanın hangi tarihten itibaren başlaması gerektiğini göstermesi açısından da önem taşır. Taşıma belgesi "bayat" (stale) olmalıdır. Akreditifte, taşıma belgelerinin düzenlendiği tarihten itibaren bankaya ibraz edilecekleri sürenin belirtilmesi gerekir. Eğer böyle bir süre belirtilmemişse taşıma belgesinin düzenlendiği tarihi takip eden 21 günlük süreden sonra kendilerine ibraz edilen belgeleri bankalar, bayat vesaik rezervi koyup reddederler. Çünkü taşıma belgesinin, en geç malların gideceği yere varışında alıcının eline geçmesini sağlamak üzere yeterli süre önce bankalara ibraz edilmesi gerekir. Bu nedenle akreditif vadesi içinde bile olsa, taşıma belgesinin düzenlenme tarihinden itibaren 21 günü geçtikten sonra bankaya ibraz edilen belgeler veya akreditifte süre belirtilmişse, gösterilen süreden sonra bankaya ibraz edilen belgeler bayat sayılır ve kabul edilmezler.

3- Bir taşıma belgesi "temiz" olmalıdır. Bir başka ifadeyle, belge üzerinde malların ya da ambalajların bozuk olduğuna ilişkin bir kayıt bulunmamalıdır.

4- Taşıma belgesi ihbar kaydı taşımalıdır. Yani taşıyıcının, taşıma belgelerinde ihbar tarafı (notify party) olarak alıcının adı ve adresinin yazılı olması halinde, bu alıcıyı malların geldiğinden haberdar etmesi gerekir.

5- Malların deniz yoluyla taşınıyor olması halinde akreditifte başka bir açıklama yoksa malların ambarda yüklendiğini gösteren, yani “on board” ibaresini ihtiva eden taşıma belgeleri bankalarca kabul edilir. Akreditifte açıkça izin verilmedikçe, malların güverteye yüklendiğini veya yükleneyeceğini gösteren “on deck” ifadeleri ihtiva eden taşıma belgeleri bankalarca reddedilir. Ancak malların açıkça güverteye yüklendiğini veya yükleneyeceğini ifade etmemesi kaydıyla, metninde malların güvertede taşınabileceği belirtilen taşıma belgelerini de bankalar reddetmezler.

6- Bir taşıma belgesi özellikle de konşimentolar, mutlaka yüklemeyi veya sevki göstermelidir. Çünkü taşıma komisyoncuları tarafından düzenlenen taşıma belgeleri malın yüklendiğini değil, yüklenmek üzere teslim alındığını gösterir. Taşıyıcı tarafından mallar yükletildiğinde hemen “yükleme konşimentosu” düzenlenir. Eğer yükleme hemen gerçekleşmeyecek veya zaman alacak ya da daha sonra yapılacaksa, o takdirde “tesellüm (sundurma) konşimentosu” düzenlenir. İki konşimento arasındaki en önemli fark, yükleme konşimentolarında yükleme yapıldığına dair bir ifadenin ve yükleme tarihinin bulunmasıdır. Belgelerin bankalar tarafından kabul edilebilir olması için yükleme konşimentosunun ibraz edilmesi gerekir. Tesellüm konşimentolarının üzerine yükleme yapıldığına dair ifade ile yüklemenin yapıldığı araç adı ve yükleme tarihi eklendiğinde yükleme konşimentosu haline gelir ve yükleme konşimentosu gibi kabul edilir. Ayrıca bankalar tarafından son yıllarda deniz konşimentoları dışındaki taşıma belgeleri üzerinde de malların araca yüklendiğine ve hatta aracın yola çıkarılmış olduğuna ilişkin ifadeler konulmasının istendiği durumlar olmakta, taşıyıcı veya onun yetkili acentesi tarafından bu ifadeler taşıma belgelerine konulmaktadır.

A- DENİZ KONŞİMENTOSU (Marine Bill Of Lading)

- 1- Nama Yazılı Konşimento
- 2- Emre Yazılı Konşimento
- 3- Hamiline Yazılı Konşimento

Konşimentolar iki şekilde düzenlenebilir:

- a- Tesellüm Konşimentosu
- b- Yükleme Konşimentosu

B- ÖZELLİKLİ KONŞİMENTOLAR

- 1- Kısa Konşimento: (Short Form/Blank Back B/L)
- 2- Düzgün Hat Konşimentosu: (Liner Bill Of Lading)
- 3- Konteyner Konşimentosu: (Container B/L)
- 4- Çok Amaçlı Taşıma Belgesi: (Multimodal / Combined Transport Document)
- 5- Baştan Başa Konşimento: (Through Bill Of Loading)
- 6- Navlun Sözleşmesine Dayalı Konşimento: (Charter Party B/L)
- 7- Ciro Edilemez Denizyolu Taşıma Senetleri: (Non Negotiable Sea Waybill)
- 8- Kaptan Makbuzu: (Mate’s Receipt)
- 9- Ordino: (Delivery Order)
- 10-Manifesto: (Manifest)

C- DİĞER TAŞIMA BELGELERİ (Waybill)

- 1- Havayolu Taşıma Senedi: (Air Waybill)
- 2- Demiryolu Hamule Senedi /CIM: (Rail Consignment Note)
- 3- Karayolu Taşıma Senedi /CMR: (Road Waybill)
- 4- Nakliyeciler Makbuzları ve Fiata Belgeleri
 - a- FCR Taşımacının Teslim Alındı Belgesi : (Forwarder’s Certificate Of Receipt)
 - b- FCT Nakliyeciler Taşıma Belgesi : (Forwarder’s Certificate Of Transport)
 - c- FBL FIATA Kombine Konşimentosu :(FIATA Combined Bill Of Lading)
- 5- Posta Belgeleri :(Post Receipt)





Hangi ÷lkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (1)

BU HABER DİZİMİZDE, TİCARİ BİR İLİŐKI İÇİN BİR ÜLKEYE GİDERKEN NASIL BİR HEDİYE GÖTÜRMEYİZ GEREKTİĞİ KONUSUNDA SİZLERE ÇOK ÖNEMLİ ÖNERİLERDE BULUNACAĐIZ. İŞTE SİZLERE ÜLKELERE GÖRE HEDİYE SEÇENEKLERİ VE BİR ÜLKEYE ASLA GÖTÜRMEYİZ GEREKEN HEDİYELER.

Hediye verme sosyal bir davranış biçimi olup, bazı ülkelerde çok fazla önem verilirken, bazı ülkelerde ise yanlış anlaşılmalara neden olabiliyor ve rüşvet olarak algılanabiliyor. Dünyada birkaç istisna dışında hediye değişiminin iş ilişkileri üzerinde çok olumlu etkilerinin olduğu çok açık. Örneğin Asya ve Latin ülkelerinde kişisel ilişkilerin başarısındaki rolü çok büyük. Bu yüzden kişisel ilişkileri sosyal olaylarla besleyerek geliştirebilirsiniz. Yani birlikte yemek yemek, hediye vermek ve sosyal aktivitelere katılmak kişisel ilişkileri geliştirmeyi destekleyecek önemli faaliyetler arasında yer alıyor.

Ayrıca hediye vermeye ciddi bir şekilde yerine getirilmesi gereken bir olgu olarak bakmak gerekiyor. Özellikle uluslararası piyasada bu iş gerçekleştiriliyorsa daha uyanık ve dikkatli olunması tavsiye ediliyor. Doğru ve yerinde yapıldığında ilişkilerinizin geliştirilmesi için önemli bir etki yaratırken, uygun yapılmadığında işinizi kaybetmenize neden olacak bir uygulama. Buradaki önemli husus hediye hem uygun olması hem de karşı taraftan takdir görmesinin sağlanmak olarak özetlenebilir.

HEDİYE PAZARLAMA STRATEJİNİZİN BİR PARÇASI OLMALI

Ülkelerin birbirlerine daha bağımlı olduğu ve küreselleşmenin hızla yayıldığı 21. yüzyılda kültürel farklılıklara yaklaşım daha da önemli bir hale geldi. Karşı kültürü anlama konusundaki eksikliklerimiz daha fazla anlaşmazlıklara neden olmakta ve iş girişimlerimizin başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olabilmekte.



“ Sürekli olarak aynı dönemde benzer hediyeler alındığını düşünün. Hediye sizin için artık pek fazla esprisi ve önemi kalmayabilir. Ancak farklı zamanlarda, farklı hediye beklentisi içine girilmesi şirketiniz hakkında daha olumlu düşüncelerin gelişmesine yardım edebilir. ”

Karşı kültürün farklılığının ortaya çıktığı önemli alanlardan birisi de hediye verme konusundaki davranış biçimleri. Hediye verme konusunu kavrama ve iş etiği konusundaki çabalarınız müşterileriniz ve yabancı meslektaşlarınızla gerçekleştireceğiniz iş ilişkilerinizde önem arz ediyor.

Dikkatlice seçilmiş, kişiye özel hediyeler bir seferlik satış stratejinizi uzun dönemli müşteri ilişkisine dönüştürebilir. Günümüzde birçok şirket düzenli hediye verme işini pazarlama stratejilerinin bir parçası olarak düşünüyor.

HEDİYE VERİRKEN EN ÇOK NELERE DİKKAT EDİLMELİ

>> Karşı cins ile ilgili bir hediye seçecekseniz iki kez düşününüz:

Bu tür durumlarda daha özenli ve dikkatli olunmasında fayda vardır. Karşı cinsteki kişilere verilen hediyeler yanlış anlaşılmalara neden olabilir. Eğer müşteriniz çok büyük bir firma ve bu firmada sayısız kişi çalışıyorsa, grup hediyesi almak tek tek kişilere hediye almaktan daha mantıklı olacaktır.

>> Kişisel hediye götürüldüğünde yanlış yapmamak için dikkatli olunuz:

Kişisel hediye götürülüyorsa kişilerin her birinin isimlerini çok iyi bildiğinizden ve telaffuz ettiğinizden emin olunuz. İsmi hatırlanmaması veya yanlış telaffuz edilmesi kadar bir insanın grup içerisinde kendisini kötü hissedebileceği durum yok gibidir.

>> Hediye değişiminde otomatik olarak karşılık vermeyiniz:

Birisi size bir hediye verdiğinde kendisine hemen hediye ile cevap vermeyin. Ancak hediye aldığınızı ve düşünceli davranışı için kendilerine teşekkür edebilirsiniz. Uygun zamanı kollayınız ve daha sonraki bir zamanda karşılık veriniz.

>> Uluslararası kuralları ihmal etmeyiniz:

Eğer hediye deniz aşırı ülkelere gönderilecekse alıcının gümrük vergisi ve diğer vergilerden muaf olarak hediyeye sahip olmasını sağlayınız. Aksi takdirde hediye yerel bir mağazadan ulaştırılmasını sağlayabilirsiniz.

>> Diyete yönelik sınırlamalardan haberdar olunuz:

Hediye göndermeden önce müşterinizle ilgili ufak bir araştırma yapılması önerilmektedir. "Özel bir hastalığı var mı? Diyet yapıyor mu? Dini ve etik açıdan bazı kısıtlamaları var mı?" gibi araştırmalar karşı tarafa sizin çok dikkatli bir işadami olduğunuz imajını verir.

>> Yardımcıları asla unutmayınız:

İş ile ilgili olarak yardımcı olan kişileri de memnun etmeniz çok işe yarayacaktır. Aynı zamanda bu hareketinizle patronu da etkilemiş olacaksınız.

>> Farklı hediyeler gönderin:

Eğer istikrarlı bir müşteri grubunuz varsa, her yıl farklı bir hediye göndermeye çabalayın. Her yıl aynı hediye alan kişiler, bu yıl da "A" firmasından yine aynı hediye gelmiş gibi rutin cümleler kurmaya başlarlar.

SÜREKLİ AYNI HEDİYEYİ GÖNDERMEK EN BÜYÜK HATA

Hediye sadece hatırlanmak için değil, aynı zamanda bir zevki, bir tarzı ifade etmek ve iyi bir iş ilişkisi başlatmak amacı için düşünülmelidir. Ayrıca dikkatsizce seçilmiş uygun olmayan bir hediye iyi bir iş ilişkisi kurulması yerine, ilişkilerinizi zedeleyebileceğini hiçbir zaman aklınızdan çıkarmayınız. Yılbaşı, dünyada hediye vermek için en

uygun bir zaman dilimi olarak kabul görmektedir. Ancak hediyelerin beklenmedik dönemlerde verilmesinin de kişilerin üzerinde olumlu etkileri olabilmektedir. Sürekli olarak aynı dönemde benzer hediyeler alındığını düşünün. Hediye sizin için artık pek fazla esprisi ve önemi kalmayabilir. Ancak farklı zamanlarda, farklı hediye beklentisi içine girilmesi şirketiniz hakkında daha olumlu düşüncelerin gelişmesine yardım edebilir.

Kültür farklılıklarının bilincinde olarak karşı tarafı rencide edecek mesajlar göndermekten kaçınınız. Herkes yılbaşı veya Azizler gününü kutlamayabilir. Bu yüzden hediye verilen ülkenin görgü protokollerinin takip edilmesinde fayda vardır.

Büyük Alışveriş Merkezlerinden yapılan hediye seçimlerinde karşı tarafın da aynı yerlere gidebileceği hesaba katılmalı ve hediyelerin fiyatları ile ilgili bilgi sahibi olunması neticesinde alınan hediye uygun olmayan bir seçim gerçekleştirilebileceği düşünülmelidir.

BAZI ÜLKELERDE BİR YEMEK DAVETİ HEDİYEDEN SAYILIR

Kuzey Amerika veya İngiltere gibi birçok ülkede iş ilişkilerinde hediye verme nadiren gerçekleşmektedir. Aksine rüşvet veriliyor imajı ile yanlış anlaşılmalara bile neden olmaktadır. Bazı ülkelerde ise hediye değişimi iş ilişkilerinin temelinde yer almaktadır.

Hediye verme ile ilgili yapılması ve yapılmaması gereken kurallar ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Her ülkede aynı kuralların uygulanması mümkün olamamaktadır. Aynı ülkede yaşayan kişiler bile farklı davranış biçimlerine sahip olabilmektedirler.

Bir hediye aldığınızda ne düşündüğünüzün önemi olmadan sadece teşekkür ediniz. Herhangi bir hediye nazikçe kabul edin ve sizin için mutlaka gerekli olmayan sadece bir hediye olacağını düşünün.

Hediyeler genellikle iş görüşmelerini ve toplantılarını sonlandırırken iyi niyeti göstermek ve görüşmelerin olumlu bir şekilde yürüdüğünü ve sonlandığını, ayrıca bu durumdan da mutluluk duyulduğunu ifade etmek amacı ile verilmek-

HEDİYE BEKLENEN VE BEKLENMEYEN ÜLKELER

>> Hediye değişimine en fazla önem verilen ülkeler:

Japonya, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Rusya, Ukrayna, Bolivya, Kolombiya, Kosta Rika, Çin, Hong Kong, Endonezya, Japonya, Kore, Tayvan, Malezya, Filipinler ve Tayland.

* İlk ziyarette hediye beklenmeyen ancak daha sonraki ziyaretlerde hediye beklenen ülkeler:

Portekiz, İspanya, Brezilya, Şili, Guatemala, Nikaragua, Panama, Peru, Venezüella, Malezya, Singapur, Finlandiya, Norveç

* Hediye beklenmeyen ülkeler veya daha az hediye değişimi yapılan ülkeler:

Afrika, Avustralya, İngiltere, Fransa, Macaristan, İtalya, Uruguay, İskandinavya, Danimarka, Pakistan,

tedir. Bazı toplumlarda güzel bir lokantada yemek yemek iyi bir hediye olarak kabul görmektedir. Bu yemek esnasında karşı tarafı tanımak, kendinizi tanıtmak ve aranızdaki soğukluğu ve çekingenliği ortadan kaldırma imkanını yakalayabilirsiniz.

Brezilya, İngiltere, Panama ve Peru'daki insanlar konuklarına yemek ziyafeti vermekten çok hoşlanmaktadırlar. Yunanistan'da akşam yemeği sabırsızlıkla beklenmektedir. Çin kültüründe de onur konuklarına ziyafet verilmesi çok yaygın bir uygulamadır.

HEDİYE GÖNDERECEĞİZ KİŞİ ÜST DÜZEY YÖNETİÇİYSE HOBİLERİNİ ÖĞRENİN

İş ilişkilerinde hediye genellikle iyi bir iş ilişkisini teşvik etmek ve karşılıklı olarak kişilerin ve kurumların itibarlarını geliştirmek amacı ile verilmektedir.

İkinci önemli konu da alıcı kişinin bu hediye dolayısı size karşı minnettar olabileceği veya çok memnun olabileceği bir hediye seçimidir. Bu yüzden önceden çok kısa bir araştırma yapılmasında fayda vardır. Hediye alan kişinin hobileri ve ilgilendiği konuların tespit edilmesinde fayda vardır. Onların hoşlandıkları şeyleri sizin keşfetmesi ve bu konuda zaman harcanmasından çok etkileneceklerdir. Böylece verilen hediye sıradan bir hediye olmadığını düşünecekler ve kendilerini daha rahat hissedeceklerdir.

Mükemmel bir hediye iyi bir araştırma ve düşüncenin ürünüdür. Eğer birisi bir



koleksiyon yapıyorsa, ilgi duyduğu alana yönelik bir ürünü temin edebilirseniz. İyi bir hediye alıcının bir özelliğini yansıtmalıdır. Örneğin müşteriniz size daha önce şiir ile ilgili bir tutkusundan söz etmişse, iyi bir şiir kitabı onu çok mutlu edecektir.

BİRİSİNE EN GÜVENLİ ŞEKİLDE HEDİYİYİ NASIL ALABİLİRİZ?

Esprî ve şaka niteliği taşıyan hediyeler iş amacına uygun düşmemektedir. Özellikle olayın seksle ilgili bir yönü varsa çok itici bir hal alabilir. İç çamaşırını hiçbir zaman hediye olarak verilmemelidir.

O zaman birisine en güvenli bir şekilde hediyeyi nasıl alabiliriz? Akılda tutulması gereken önemli konulardan bir tanesi de hediye verilen kişinin içinde bulunduğu kültürün algılama değerinin ortaya çıkarılmasıdır. Yani o ürün için sizin algılamamız ve karşı tarafın algılaması her zaman için çakışmayabilir. Örneğin Beypazarlı birisi gümüşten yapılmış bir hediye kendi bölgelerinde üretildiği ve kolay bulunduğu ve ucuz olduğu için uygun karşı taraf için uygun bir hediye olduğunu düşünebilir. Ancak gönderilen ülkede gümüş ve benzeri ürünlerin üretimi yaygın bir şekilde gerçekleştiriliyorsa, alan kişi için gelen hediye-

hiçbir önemi kalmayabilir. Çikolata için ise iki farklı algılama değeri ortaya çıkarmaktadır. Örneğin sıradan bir alışveriş merkezinden satın alınan bir çikolata karşı taraf için ucuz bir hediye algılaması ortaya çıkarırken, sadece çikolata üreten ithal bir Fransız firmasının özel bir çikolatası ise daha anlamlı olabilir. Ancak tabii ki hepsi hediye verilen kişiye göre değişiklik göstermektedir. Hediye verilen kişinin özellikleri bilinerek kişiye özel hale getirilmelidir. Hediye değeri ise verilen kişinin şirket hiyerarşisindeki konumuna bağlı olarak değişmektedir. Ayrıca herkese benzer hediyelerin götürülmemesine özen gösterilmelidir.

BAZİ ÜLKELERE LOGOLU HEDİYELERİ ASLA GÖNDERMEYİN

Uygun bir hediye seçimi bilgi ve hassasiyet gerektirir. Hediye verme sanatı tüm dünyada çok uzun zamandan beri uygulanan bir gelenek ve alışkanlıktır. Hediye seçerken gidilen ülkenin dini ile ilgili bilgilerin de edinilmesinde fayda vardır. Örneğin domuz eti Yahudi ve Müslüman bölgelerinde kesinlikle dini açıdan yasaklanmıştır. Aynı zamanda domuz derisinden yapılmış hediyelerin de seçilmemesi gerekmektedir. Hindistan'da inek derisinden yapılmış hediye-

leri götürmeyiniz. Müslüman ülkelerde dikkat edilmesi gereken bir önemli husus da alkollü içeceklerin hediye olarak seçilmemesidir.

Akılda tutulmasında fayda olan diğer önemli bir konu da hediye seçiminde daima kalitenin ön planda tutulmasıdır. Gösterişli olmayan ancak kaliteli hediyelerin seçilmesine özen gösterilmelidir. Eğer şirketinize ait logolu hediyelere sahipseniz, logonuzun fazla ön planda olmayacağı düzenlemelerin yapılmasında fayda vardır.

Ayrıca Yunanistan, İspanya ve Portekiz'e de logolu hediyeleri asla götürmeyiniz. Hediye seçiminde yapılan en büyük hatalardan birisi de insanların kendilerine verilmesinden hoşlanacağı hediyeleri karşı taraf için düşünmesidir. Aslında karşıdaki kişilerin zevkleri ve arzuları ön planda tutulmalıdır.

İnsanlar artık genel, herkese uygun ve kitleler için üretilmiş ürünleri hediye olarak arzulamamaktadırlar. Bu teknolojik çağda, el yapımı, yaratıcı ve orijinal olan ürünler çok daha fazla ilgi çekmektedir. Hediye büyüklüğü de önemlidir. İyi bir hediye çok büyük olmamalı taşınması sorun yaratmamalıdır. Bunu genel bir prensip olarak kabul edebilirsiniz. Önemli misafirler için hediye seçiminde daha fazla dikkatli olunmalıdır.

“ Eski müşterilerinize asla hediye göndermeyin. Bu tür hareketiniz tekrar işi almak için girişimde bulunduğunuz ve sizin mutlaka ona ihtiyacınız olduğu anlamına gelir. İllaki bir şey gönderilecekse, ilişkiniz bittikten bir yıl sonra bir kart gönderebilirsiniz. ”

Bu yüzden kişinin varsa hobileri, ilgilendiği sporlar, hoşlandığı müzik gibi konuların da önceden araştırılmasında fayda vardır.

HEDİYELERDE HİYERARŞİ MUTLAKA DİKKATE ALINMALIDIR

Hiyerarşinin en tepesindeki kişiye en değerli hediye alınması elbette çok doğal bir davranış biçimi olacaktır. Eğer hediyeyi bir gruba verecekseniz, herkese aynı görünüşte ve değerde hediye vermemeye özen gösterin. Grup içerisinde Genel Müdür pozisyonundaki kişiye en özel hediyenizi ayırın ve grup içerisinde bu hediyeyi vermek zorunda kalırsanız, utanmasına veya yüzünün kızarmasına neden olabilecek bir hediye olmamasına özen gösterilmelidir.

KARŞI TARAFI UTANDIRACAK HEDİYELERDEN SAKININ

Hediyeler iş ilişkilerinize uygun bir şekilde seçilmelidir. Fiyatları ise birkaç dolardan birkaç yüz dolara kadar değişik aralıklarda olabilir. Ayrıca hediye alan kişinin hediye aldığı anda kendisini rahatsız hissetmemesini sağlamak çok önemlidir. Çok pahalı hediyeler yanlış yorumlamalara neden olabilmekte, hatta rüşvet olarak da algılanmaktadır. Yemek, içki ve hediye sepetleri tüm yıl boyunca gönderilebilecek hediyeler arasında yer almaktadır.

Her durum için tasarlanmış esnek türde hediyeler seçilmesinde fayda vardır. Yalnızca fazladan hediye buldurmanız hiç beklenmedik anda karşılaşacağınız zor durumları çok ucuz maliyetlerle atlamanızı sağlayabilir. Şirketinizin isminin işlendiği çok şık bir kurdele ile ambalajlanmış bir hediye de çok fazla ilgi çekecektir.

Promosyon hediyeleri için ise çok dikkatli olunmalıdır. Bu hediyeler her zaman karşı taraf için uygun olmayabilir. Promosyon hediyeleri şirket reklamını yapmak için kullanılmalıdır. Alıcının başarılarını takdir edebileceği bir değeri yoktur. Bu hediyeleri uygun olan durumlarda ve uygun kişilere vermeye çalışın. Şunu hiçbir zaman unutmayın karşı tarafı utandıracak davranışlardan daha uzak durun ve karşı tarafın “algılama değerini” ortaya çıkarın. Araştırma yapın ve genel olmayan özel bir hediye göndermeye çalışın. İş stratejinizde hediye verme konusuna özel bir öncelik verin. Ayrıca şunu da hiçbir zaman unutmayın. En üstteki kişilere verilen hediyeler kadar sıradan çalışanlara verilen hediyeler işlerinizin daha kolay yürütülmesine yardımcı olacaktır.

PERSONELİNİZİ HEDİYE KONUSUNDA EĞİTİN

Hediye seçiminde önce kendi kültürünüz, bölgeniz, ülkeniz ve şirketinizi temsil eden konuları belirleyiniz ve daha sonra karşı kültür analizini yapın. Uyuşan noktaları ve farklılıkları tespit edin. Eğer farklılıklar çoksa hediye değişiminde çok daha dikkatli olunması gerektiği ortaya çıkacaktır.

Daha önceden şirketiniz tarafından verilen hediyelerle ilgili detaylı bir liste oluşturun. Burada alıcıların isimleri ve hediyelerin cinsini belirten bilgi bulunsun. Bu şekilde aynı kişilere aynı tür hediyelerin gönderilmesi önenebilir. Geçen sene Mr Scott'a ne hediye almıştık gibi soruların düşünülmesi ve yanlışlıkların yapılması önenecektir.

Teşekkür notu hazırlarken de çok faydalı bir bilgi birikimi olacaktır. Ayrıca ilişkilerinizi değerlendirmek için de harika bir yoldur.

UYGUN OLMAYAN HEDİYE TÜRLERİ HANGİLERİ

>> İş ilişkilerinde her türlü iç giyim esyası uygun bir hediye olarak kabul görmemektedir. Kadınlar toplumu içerisinde bu tür hediyeleri kabul etmekten hoşlanmazlar. Alıcı kişi bu durumda çok rahatsız olabilir. Hem hediye verip hem de karşıdaki kişinin utanmasına neden olabilecek bir hareketten uzak durulmasında fayda vardır.

>> İkinci olarak iş yerlerinde şaka niteliği taşıyabilecek türde hediye alınmamasında fayda vardır.

>> Yılbaşında insanlar gıda ürünleri veya içecek türü hediyeleri almaktan çok hoşlanmaktadır. Ancak karşı tarafın bu tür yiyeceklerle karşı alerjisinin olup olmadığının kontrol edilmesi gerekmektedir.

>> Hediye olarak alkolü içki götürülecekse, karşı tarafın içkiye karşı bir tabusu var mı diye dikkatli olunmalıdır.

>> Kendine özgü ve sanatsal değeri olan ve nadir bulunabilecek ürünler en iyi seçenekler olarak kabul edilmektedir. Burada karşı tarafın algılama değerinin çok iyi tespit edilmesinde fayda vardır.

>> Kendi memleketinizde bol ve ucuz olan bir hediyeyi götürmemeye çalışın çünkü daha sonra Türkiye'ye gelecek olan bir işadamı alınan hediyenin çok ucuz olduğunu öğrenebilir ve bu durum kendisinde bir hayal kırıklığı yaratabilir. Bu tür hediyelerin Türkiye'ye gelme olasılığı olmayan ofis çalışanlarına verilmesinde fayda vardır.

>> Eğer gittiğiniz yere çikolata götürmeyi düşünüyorsanız, öncelikle karşı tarafın alerjik olup olmadığını veya diyet yapıp yapmadığının bilinmesinde fayda vardır. Çikolata konusunda karşı tarafın “Algılama Değeri”nin ne olduğu da önemlidir. Bu hediye alıcı nasıl bir mesaj alabilir? Acaba son anda alınan bir karar mı hediye olarak çikolata düşünüldü? Böylece karşı taraf için önceden bir hediye planınızın olmadığı düşüncesi ortaya çıkabilir.

>> Hediyeler çok basit olarak seçilebilir. Kişinin hobilerini biliyorsanız işiniz çok daha da kolaylaşabilir. Karşı tarafın şarap koleksiyoncusu olduğunu biliyorsanız, değişik bir tırbuşon hediye etmeniz takdirle karşılanabilir.

Hediye seçimi konusunda sorumlu olan personelinizin hediye seçimi ile ilgili kültürel bir eğitimden geçirilmesini sağlayınız veya uluslararası piyasalarda deneyimli bir personelinizi bu iş için görevlendiriniz. Bu şekilde şirketinizin hediye verme konusundaki görüşleri ve politikası ortaya çıkarabilirsiniz. Şirketinizde bu konuda ne tür yanlışlar yapılmaktadır ve hediye vermekten azami ne ölçüde fayda sağlanabilir gibi konuları ölçme imkanı yakalayabilirsiniz. Eğer gidilen ülke ile ilgili hediye verme gelenekleri hakkında bilgi sahibi değilseniz, meslektaşlarınızdan tavsiye alabilirsiniz. Ülkedeki Büyükelçiliğimizden veya orada yaşayan tanıdık bir işadamlardan da yardım isteyebilirsiniz.



ALMANYA

- >> İlk siz hediye alıncaya kadar hediye vermemeye özen gösteriniz. Hediye verme Alman iş kültürünün bir parçası değildir. Hediye sadece gerektiği zaman verilmeli ve yanlış yorumlamalara neden olmamalıdır.
- >> İyi ve kaliteli ürünler takdir görmesine rağmen, götürdüğünüz hediyeler çok fazla pahalı olmamalıdır.
- >> Uygun hediyeler içerisinde kalem seti, hesap makinesi veya ithal içkiler bulunabilir.
- >> Bir Alman evine davet aldıysanız, ambalajlanmamış bir buket çiçek götürebilirsiniz.
- >> Hediye olarak kabul edilebilecek en önemli giyim eşyası eşarp olabilir.



ABD

- >> Hediyeler birçok durumda verilmektedir. Kontrat imzalama, kişisel kariyer ile ilgili dönüm noktalarında, başarılı bir projenin sonlandırılması aşamasında.
- >> Bir evi ziyaret ederken her zaman hediye götürülmesi gerekmemektedir. Ancak götürülürse memnuniyetle karşılanacaktır.
- >> Çiçek veya şarap daima hoş karşılanan hediye türleridir.
- >> En iyi hediye verme zamanı eve ilk varışınız veya evden ayrılış zamanıdır.
- >> Kişisel hediyeler içerisinde sayılan parfüm ve mücevher pek uygun hediye türleri değildir.
- >> Size bir hediye verildiği zaman hemen cevap vermeniz beklenmemektedir. Uygun bir zamanı bekleyebilirsiniz.



FRANSA

- >> Fransa'da iş dünyasında hiyerarşinin büyük etkisi vardır. Bu yüzden mümkünse en üstteki kişi ile görüşmek konusunda çaba sarf edilmelidir.
- >> Hediye verirken el yazısı notunuzu da hediye içine koyunuz.
- >> İlk toplantılarda hediye beklenmemektedir. Bu konuda ne çok bonkör ne de alçak gönüllü olunmalıdır.
- >> Farklı bir hediye alıcı için kompliman olarak kabul edilmektedir.
- >> Bir eve davet aldığımızda çiçek (kırmızı gül veya kasımpatı dışında) kaliteli çikolata veya alkolü içecek götürülebilir.
- >> Ertesi gün ev sahibine çiçek veya bir meyve sepeti ile birlikte hediye notu göndermeniz takdirle karşılanacaktır.



İNGİLTERE

- >> Bir hediye vermektense iş ortağımızı güzel bir yemeğe davet etmek veya bir gösteriye bilet almak daha uygun bir hediye olarak kabul görmektedir.
- >> Çiçek, (beyaz leylak dışında) kaliteli alkolü içecek veya çikolata götürebilirsiniz. Çiçek götürecekseniz, çiçekçi ile konuşup en uygun çiçeklerin hangisi olduğunu öğrenebilirsiniz.
- >> Bir İngiliz evine davet aldysanız, daha sonra bir teşekkür notu göndermeniz gerekmektedir.



İRAN

- >> Hediye verme iş protokolünün ötesinde sosyal bir olay olarak kabul edilmektedir.
- >> Hediye verirken çok pahalı ve savurgan hediyeler seçilmemesinde fayda vardır.
- >> Güzellik malzemeleri, ülkenizle ilgili yiyecek, kalem, sanat çalışmaları ve dekoratif ürünler iyi seçenekler olabilir.
- >> Eğer bir İran evini ziyaret ediyorsanız, ellerinizin boş olması hoş karşılanmamaktadır. Giderken çiçek, pasta, tatlı veya çikolata gibi hediyeler götürülebilir.
- >> Alkol içeren maddeler ile içinde domuz etinin türevleri olan maddelerin götürülmemesi gerekmektedir.



İTALYA

- >> Stil ve zevk İtalyanların en fazla önem verdikleri konuların başında gelmektedir. Bu yüzden hediyelerinizin çok zevkli seçilmesi tavsiye edilmektedir.
- >> Hediyeler üst düzeydeki kişilere verilir.
- >> Hediyeler ufak, aşırı pahalı olmayan ancak kaliteyi yansıtmalıdır.
- >> Eğer şarap hediye ediyorsanız, en kaliteli üzümden imal edildiğinden emin olunuz.
- >> Markalı saat, kalem, gümüş anahtarlık veya yönetici günlüğü gibi hediyeler size yardımcı olan personel için uygun hediyeler olarak kabul edilebilir.
- >> Çift sayıda çiçek götürmeyiniz.
- >> Şirket logosu olan hediyeleri götürmeyiniz.
- >> Mor ambalaj kağıdına sarılmış hediye götürmeyiniz.
- >> Kasımpatı, broş, mendil veya bıçak götürülmemelidir.



RUSYA

- >> Rusya'da Batıya has olan ürünler takdir görmektedir.
- >> Hediyelerin çok iyi ambalajlanması gerekmektedir.
- >> Hediyeler özel olarak açılmaktadır. Her ne kadar pratik olan ürünler iyi karşılanırsa da bazen bu hediyeler kalem veya dolmakalem gibi şirket tarafından herkese dağıtılan bağış ve promosyon niteliğindeki hediyeler olarak da alınabilmektedir.
- >> Bir eve davet alırsanız çikolata, tatlı, iyi bir şarap ve votka dışındaki alkollü bir içecek götürebilirsiniz.
- >> Gittiğiniz evde hamile birisi varsa bebek doğduğu zaman kullanılmak üzere bir bebek hediyesi de götürebilirsiniz.



MISIR

- >> İyi bir ev sahibi olmak Mısır'da çok önemlidir. Bu ülkede iş yaparken Mısır evlerine davet edilmeyi bekleyiniz.
- >> Bir eve davet aldıysanız, pişmiş gıda ürünleri veya çikolata götürebilirsiniz.
- >> Hediye alma ve verme işlemini sağ elle yaptığımızdan emin olunuz.
- >> Çiçek genellikle cenaze törenleri ile ilişkilendirilmektedir. Bu yüzden sadece Batı tarzı olan Mısırlılara çiçek götürülebilir.
- >> Küçük elektronik aletler popüler hediyelerdir.
- >> Pratik hediye olarak Müslümanların namaz kılarak Mekke'yi bulmalarını sağlamaya yarayacak kaliteli bir pusulayı düşünebilirsiniz.
- >> Eğer ev sahibiniz Müslümanlığı takip eden bir Mısırlıysa alkollü içecek götürülmemelidir.



Çin'in sonu ne olacak?

ÜRETİLEN ÜRÜNLERDEKİ BİLİMSEL MÜHENDİSLİK BİLGİ İÇERİĞİ 1945 YILINDA YÜZDE 5 OLARAK TAHMİN EDİLİYORDU. ŞİMDİ İSE BU RAKAM YAKLAŞIK YÜZDE 16'YA ÇIKTI.

2020 İÇİN İSE EN AZINDAN YÜZDE 20 OLACAĞI HESAPLANIYOR. BU RAKAMLARDA GÖSTERİYOR Kİ GÜNÜMÜZDE ÇİN'İ ÜRETİM DEVİ YAPAN AZ NİTELİKLİ ÜRETİM HIZLA AZALIYOR. BU DA TEKNOLOJİ ÜRETEBİLEN ÜLKELERİN HER ZAMAN KARLI ÇIKACAĞINI ÇİN GİBİ ÜLKELERİNSE GERİ DE KALACAĞINI ORTAYA KOYUYOR.

Çin ve Hindistan gibi Asya ülkelerindeki üretim artışları Avrupa ülkelerini kendileri için yeni çıkış yolları aramaya yöneltiyor. Özellikle ucuz iş gücü nedeniyle üretim noktalarını Asya'ya kaptıran Avrupa Birliği ülkeleri geliştirdikleri yeni teknolojilerle bu dezavantajları ekarte etmeye çalışıyor. Avrupa Birliği ülkelerinin oluşturduğu Manufature Platformu bu amaçla çalışıyor ve araştırmalar yapıyor. Bugün tüm dünyada üretilen telefonların yüzde 50'sini Çin üretiyor. Yine tüm dünyadaki klima ve TV'lerin de yüzde 30'u Çin teknolojisi ile üretiliyor. Ancak bütün bunlara rağmen yakın gelecekte Çin'in

lamında farklı avantajları var. Bu durum aynı şekilde diğer aday Balkan ülkeleri ve Türkiye için de geçerli. Genişleme daha büyük bir lokal AB pazarının yanı sıra ayrıca kapsamı ve derecesi açısından ekonomilerin özelleşmesi anlamına geliyor. İkinci olarak ise derecesi ve hızı kestirilemeyen yeni bir küreselleşme dalgası da AB için olumsuz sonuçlar doğurabilir. Bu nedenle AB ülkeleri sanayii inovatif fikirlerle dünyada daha fazla söz sahibi olmak istiyor.

ASYA ÖZELLİKLE DE ÇİN HIZLA İLERLİYOR

Asya özellikle de Çin, dünya piyasalarında etkili bir güç olma yolunda hızla

“ Üretim maliyetlerine bağlı rekabetçilikten kaçınmak için Avrupa endüstrisi yüksek katma değerli ürünlerin kapasitesini arttırmaya ve dünya çapındaki müşterilerinin isteklerini karşılayabilecek servis ağları teknolojilerine yoğunlaşmalıdır. Bunu yaparken de sadece üretim memnuniyeti değil aynı zamanda çevresel ve sosyal beklentilerle buluşmak önemlidir. ”

dünya üretimini kontrol edeceği konusunda tartışanlar belki de çok önemli bir noktayı kaçırıyorlar. Burada en önemli noktayı aslında bir şekilde ihmal edilen Çin'in ithalat rakamları oluşturuyor. Ki bu rakam neredeyse Çin'in ihracatı kadar büyük ve 2000 yılında 180 milyar dolara ulaşmıştı. İhraç edilecek ürünleri üretebilmek için makine ithalatı da çok önemli. 2000 yılında Çin, yaklaşık 40 milyar dolar olan makine ticaret hacmiyle olumlu bir dönemdeydi.

İŞ GÜCÜNDE TÜRKİYE AB'YE GÖRE AVANTAJLI

Değişen dünya şartları Avrupa'daki üretim şekillerini de değiştirdi. İlk olarak 2004 yılında 10 ülkenin Avrupa Birliği'ne katılması, ardından da bunu 2007 yılında Bulgaristan ve Romanya'nın izlemesi farklı sonuçlar doğurdu. Birliğe yeni katılan üyelerin pek çoğu farklı ekonomik yapıya ve diğer eski üyeler olan 15 ülkeye göre özellikle iş gücü an-

ilerliyor. Ancak yine de daha az nitelikli üretim mesleklerinin ucuz iş gücünün olduğu ülkelere kayması kaçınılmaz. Birçok uzman bu durumun bütün dünya ekonomisi için pozitif yönlerini görüyor.

Amerika'daki Hoover Enstitüsü'nden kıdemli akademi üyesi Henry S. Rowen'a göre International Economy Der-gisi 2003 kış sayısında yazdığı “Çin dünya üretimini ele mi geçirecek??” başlıklı yazısında belirttiği gibi Çin'in ihracatı 1990'larda yüzde 15'lik bir orandan 2000'li yıllara geldiğinde yıllık 220 milyar dolara yükseldi.

Bir görüşe göre ise Çin şu anda dünyadaki telefonların yüzde 50'sini, buzdolaplarının yüzde 17'sini, video ekranlarının yüzde 41'ini, çamaşır makinelerinin yüzde 23'ünü, klimaların yüzde 30'unu ve televizyonların yine yüzde 30'unu üretiyor. ABD, Japonya, Tayvan ve pek çok diğer ülkeden firmalar operasyonlarını Çin'e kaydırıyor. İşlerin Çin'e kay-



ması ise Meksika fabrikalarındaki üretimi daraltıyor.

Yabancı ortaklı üreticilerin bina alanları 1999 Haziran'ında 1,6 milyon kare feet'ken bundan iki yıl sonra bu rakam 5 milyon kare feet'e yükseldi.

ÇİN DÜNYA ÜRETİMİNİ KONTROL MÜ EDECEK?

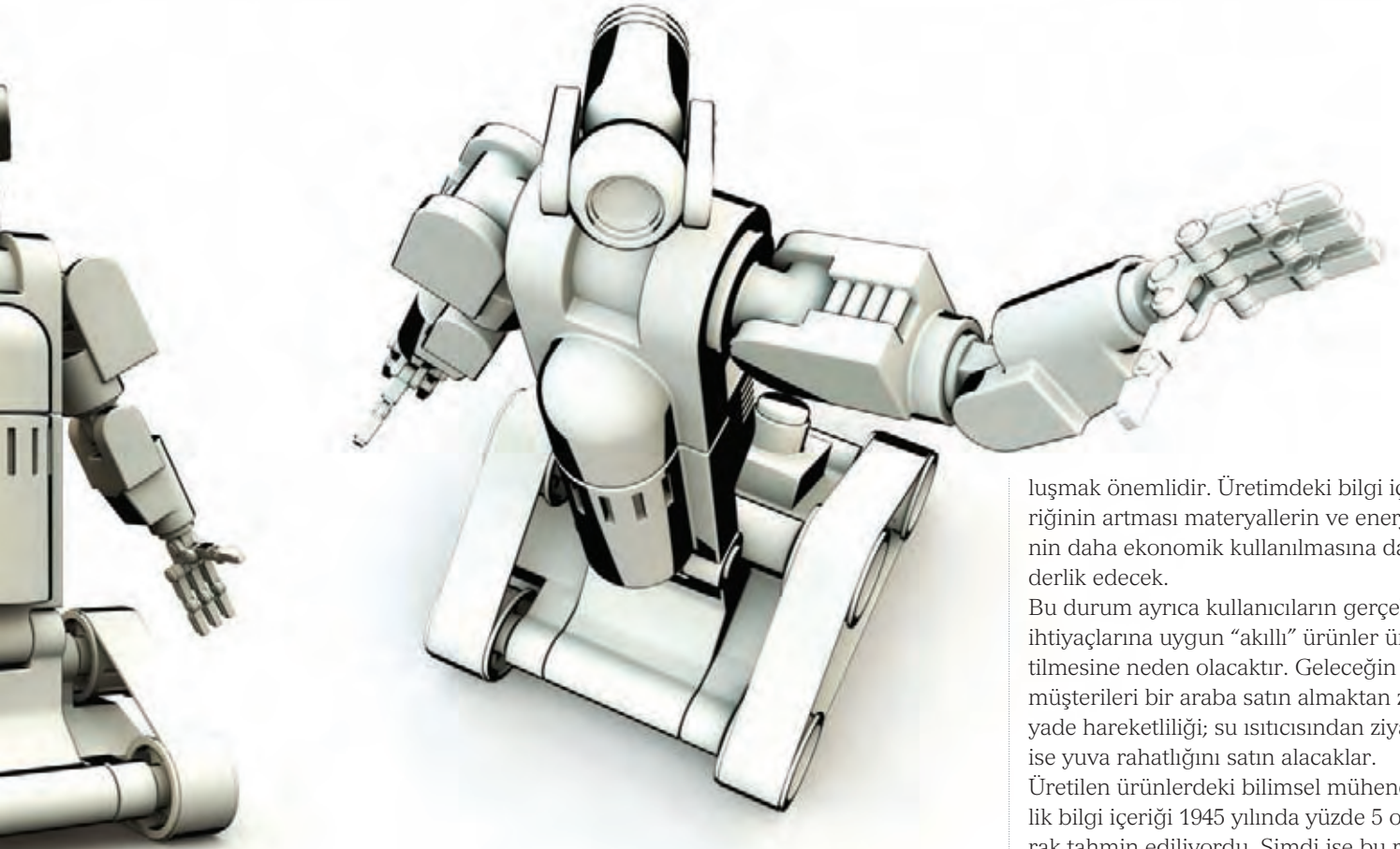
Bununla birlikte Rowen'in da gözlemlediği gibi, "Yakın gelecekte Çin'in dünya üretimini kontrol edeceği konusunda tartışanlar da çok önemli bir nokta kaçırılıyor.

Belki de en önemli dikkatsizlikleri ihmal edilmiş ithalatları. Ki bu rakam neredeyse Çin'in ihracatı kadar büyük ve 2000 yılında 180 milyar dolara ulaşmıştı. İhraç edilecek ürünleri üretebilmek için makine ithalatı da çok önemli. 2000 yılındaki sonuçlara göre Çin'in yaklaşık 40 milyar dolarlık makine ihracatı bulunuyor. Bu faktörler, gelişen yerel pazaryla birlikte Çin'in büyük bir üretim fazlası vermekten koruyacak. Bu da dış alımlar için olan arzı kontrol altında tutacak ve teknik yeterlilik gecikmesinin çözümü için gereken zamanı verecekti. Ayrıca Hindistan, küresel ortaklı üretim paylarının kavranma olasılığını göze alıyor. Bunun da şu anda 149 milyar dolara yaklaştığı tahmin ediliyor ve 10 yılın sonuna doğru 500 milyar dolara çıkması bekleniyor.

AVRUPA TEKNOLOJİDE GERİ KALMAMALI

Hem kapsam hem de ölçek olarak üretimde beklenen dramatik değişimlerin bir karşılığı olarak Manufutre bir dizi araştırma stratejisini destekliyor. Katma değeri yüksek istihdam, sürdürülebilir kalkınma ve küresel rekabetçiliğin gelişimi için Avrupa üretim endüstrisini desteklemek için bilim ve teknoloji merkezli bir büyüme gerekiyor. Bilim ve teknoloji anlamında geride kalmak Avrupa'nın zarar görmekten karşılayabileceği bir şey değil. Yatırımcıların kontrol ettiği boyutlar da ayrıca önemli değişikliklerin ana





nedenleri arasında. Küresel arzdaki değişkenliğin nedeni olarak üretim aynı zamanda yerel ihtiyaçları yine yerel üretimle karşılayabilmeli. Bu trende paralel olarak, ürünlerin üretim gelişimi ve konseptinin zamanı uzun dönemden kısa döneme doğru kayıyor.

Bütün bunlara ek olarak, üreticilik hızla servis yoğun bir hal alıyor. Bu servis yönelimi ve müşteri beklentilerindeki artışlar, servisin kendi elementleri kadar, müşteri ilişkileri, değer zinciri yönetimi ve üretim organizasyonlarındaki rekabetçilikte bir ortak payda sağlayacaktır.

İNNOVASYONA ODAKLANILMALI

25 üyeli Avrupa Birliği gibi dağınık bir bölgede, tek başına olan ülkeler kaçınılmaz olarak farklı başlangıç noktalarından yola koyulacaklar. Orta vadede onların farklı isteklerine alışabilmek için inovasyonda çığır açan buluşlara odaklanmak ve araştırma aktivitelerini hedeflemek çok önemli. Bununla beraber uzun dönemde, birlikte çalışılan araştırmaların ağırlığı büyük buluşlar yapabi-

lecek adaylara kaydırılmalı. Eğer Avrupa Birliği imalat sektörü önümüzdeki 20 yıl içinde Çin ve Hindistan gibi ülkelerin üretimine bir alternatif geliştirebilir ve başarılı olabilirse, organizasyonlar yeni senaryolara adapte olmak zorunda kalır. Bu süreç ise kurulan uygulamalar için yıkıcı ve dramatik değişiklikler içerir.

İmalat sektörünün geleneksel yapısı, anapara, iş gücü ve toprak gibi 3 önemli destekten oluşur. 'Üretim yeniliği' olarak da adlandırılabilen yeni bir yapıya doğru gitmenin zorluğu, bilgi ve anaparada kuruludur.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERE YOĞUNLAŞILMALI

Üretim maliyetlerine bağlı rekabetçilikten kaçınmak için Avrupa endüstrisi yüksek katma değerli ürünlerin kapasitesini arttırmaya ve dünya çapındaki müşterilerinin isteklerini karşılayabilecek servis ağları teknolojilerine yoğunlaşmalıdır. Bunu yaparken de sadece üretim memnuniyeti değil aynı zamanda çevresel ve sosyal beklentilerle bu-

luşmak önemlidir. Üretimdeki bilgi içeriğinin artması materyallerin ve enerjinin daha ekonomik kullanılmasına da liderlik edecek.

Bu durum ayrıca kullanıcıların gerçek ihtiyaçlarına uygun "akıllı" ürünler üretilmesine neden olacaktır. Geleceğin müşterileri bir araba satın almaktan ziyade hareketliliği; su ısıtıcısından ziyade ise yuva rahatlığını satın alacaklar.

Üretilen ürünlerdeki bilimsel mühendislik bilgi içeriği 1945 yılında yüzde 5 olarak tahmin ediliyordu. Şimdi ise bu rakam yaklaşık yüzde 16'ya çıktı. 2020 için hedefin ise en azından yüzde 20 olması hesaplanıyor.

Tek başına olan ve izole olarak çalışan firmalar, baş gösteren temel değişimlerin büyüklüklerinin zorluklarıyla baş edemeyecekler. Ayrıca neredeyse bütün ülkeler gerekli olan insan gücünü ve finansal kaynağı bulmada problemler yaşayacaklar.

Bu nedenle de ortaklaşa çalışma çok önemli: Uzun dönemli araştırmaların meyvelerini almak için tek başına çalışan elemanların birbirleriyle rekabet etmeleri uygun değildir. Bilgi paylaşımı ve bütün üretim sisteminin birbirine bağlı olması rekabetçi bir dönemde tüm Avrupa için çok önemlidir.

Geleceğin başarılı firmaları şunlara ihtiyaç duyacak: Çok ölçekli networklerinde kendi Ar-Ge çalışmalarına odaklanmalıdırlar. Küresel teknoloji, kalite ve sürdürülebilirlik standartlarını aynı hizaya getirmelidirler.

Standart ICT arabirimlerini adapte etmeliler. Açık fiili mühendislik networklerinin parçası olmalıdır.

ÜNİVERSİTELERDEN

moment 6 expo



“Katma değer artışı için Ar-Ge yatırımı şart”

ODTÜ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ BAŞKANI PROF. DR. SÜHA ORAL, MAKİNE SEKTÖRÜNDEKİ FİRMALARIN REKABET ÖNCESİ TEKNOLOJİ GELİŞTİRMEK İÇİN ARALARINA TEKNOLOJİ FİRMALARINI, ARAŞTIRMA MERKEZLERİNİ VE ÜNİVERSİTELERİ ALARAK AR-GE PROJELERİ OLUŞTURMA VE YÜRÜTME EĞİLİMLERİNİN HALEN OLUŞMADIĞINI SÖYLÜYOR VE EKİYOR: “BU YAPILMADIKÇA MAKİNE SEKTÖRÜNDE KATMA DEĞER ARTIŞI BEKLENEMEZ.”

Öğrencileri daha mezun olmadan iş dünyasına adım atan bu nedenle de firmalar tarafından her zaman aranılan mühendisler arasında yer alan ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı Prof. Dr. Süha Oral, Moment Expo'nun sorularını yanıtladı. Prof. Dr. Süha Oral, Türkiye makine sektörünün özellikle TUBITAK, TIDEB (Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı), yeni adıyla TEYDEB'in (Teknoloji ve Yenilik Değerlendirme Başkanlığı) 1997 yılında oluşturulması ve endüstriyel Ar-Ge projelerinin desteklenmeye başlanmasından sonra büyük aşama kaydettiğinin bir gerçek olduğunu söylüyor. 21. yüzyıla girildiğinde Türk makine sektörünün, gelişmiş ülke makinelerinden esinlenmiş de olsa, tersine mühendislik yöntemleriyle kopyacılığın ötesinde kendi makinelerini tasarlayıp üretebilir olma yeteneğini giderek kazanmaya başladığına değinen Prof. Dr. Oral, şöyle devam ediyor: “Hareket sağlayıcı ve denetleyici teknolojileri dış ülkelerden satın alarak, bazı gerekli yazılımları da yurt içi ve/veya yurt dışından hizmet alımı şeklinde temin ederek, çeşitli otomasyon seviyelerinde neredeyse her türlü makinenin gövdesinin ve çeşitli yapısal elemanlarının tasarlanarak imal edilmesi, satın alınarak edinilen teknolojilerle entegrasyonu ya-



Prof. Dr. Süha Oral
ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı

Bölümümüz ülkemizin en nitelikli makine mühendislerini yetiştirmektedir.

pılarak istenen özgün ve güvenli makinelerin geliştirilmesi günümüzde mümkün hale gelmiştir. Bu makinelerin maliyetlerinde önemli yer tutan teknolojik komponentlerin ve yazılımların ülkemizde geliştirilmesi yerine hazır halde yurt dışından temini nedeniyle bu sektörde edinilen katma değer istenilen

seviyelere çıkamadığı görülmektedir. Makine sektöründeki firmaların rekabet öncesi teknoloji geliştirme için aralarına teknoloji firmalarını, araştırma merkezlerini ve üniversiteleri alarak Ar-Ge projeleri oluşturma ve yürütme eğilimleri halen oluşmamıştır. Bu yapılmadıkça makine sektöründe katma değer artışı beklenemez.”

“YENİ TEKNOLOJİLER ÜNİVERSİTELERLE GELİŞTİRİLEBİLİR”

ABD, AB ve diğer gelişmiş ülkelerde makine sektörünün yeni teknolojilerin oluşturulması için motor görevini üstlendiğini aktaran Prof. Dr. Oral, “Daha yüksek performanslı ve pazarda rakipsiz yeni makineler üretebilmek, günümüzde mevcut teknolojilerin benzer ürünlerdekilere göre değişik şekilde entegrasyonu ile değil, hiçbirinde olmayan yeni teknolojilerin kullanımıyla mümkün olabilmektedir” diyor. Yeni teknolojilerin, ancak üniversite ve araştırma kuruluşlarında geliştirileceğini de ifade eden Prof. Dr. Oral, “Sonrasında da teknoloji firmalarında makine sektöründeki firma isteklerine göre şekillendirilebilir” diye konuşuyor. Yeni teknolojilerin geliştirilebilmesinin ise; temel bilimlerdeki birikimler ve araştırmalarla mümkün olabileceğini sözlerine ekleyen Prof. Dr. Oral şöyle devam ediyor: “Teknoloji ko-

“ Firmalar eskiye oranla ürüne yönelik araştırma projelerinde daha fazla akademisyen danışman çalıştırmaktadırlar. Akademisyenler, TEYDEB projeleri sayesinde sanayi kuruluşlarındaki durumdan daha fazla haberdar olmuşlar, buralarda yapılan çalışmalara nasıl katkı sağlayabilecekleri konusunda daha doğru ve birinci elden fikir sahibi olmuşlardır. Bu işbirliklerinin danışmanlık düzeyinden teknoloji geliştirmeye yönelik daha derin araştırma projelerinde işbirliğine dönüştürülmesi gerekir. ”

nusundaki gereksinimler bu nedenle üniversite ve temel bilimler alanındaki araştırma faaliyetlerini tetikler. Türkiye makine sektörünün izlemesi gereken yol haritasının oluşturulmasında temel bilimlerdeki araştırmalardan teknoloji geliştirmeye, teknoloji uygulamalarından ürüne yönelik araştırmalara giden Ar-Ge yapısının pürüzsüz, kokuksuz, tüm öğeleri ve aktörleriyle birlikte güçlü bir şekilde oluşturulması hedef alınmalıdır. Makine sektörünün ortak teknoloji gereksinimlerini belirlemek ve çok ortaklı rekabet öncesi Ar-Ge projeleri

oluşturmak ve çağrıya çıkmak üzere, içinde üniversite, Ar-Ge merkezleri ve teknoloji firmalarının da yer alacağı ağ yapı ve teknoloji platformları oluşturulmalıdır.

Üniversitelerde dağınık olarak mevcut birikimlerin bir araya getirilerek sinerji yaratılabilmesi için mükemmeliyet merkezleri ve teknokentler etrafında Ar-Ge alt yapıları oluşturularak çağrıya çıkılan konularda projeler yürütülmelidir. Teknolojilerin alt yapısını ve bilimsel temeli oluşturmak üzere temel bilimlerdeki araştırma konuları da belirlenerek ortak

Ar-Ge projeleri yürütecek bilimsel çalışma grupları oluşturulmalıdır.”

“ARAŞTIRMA LABORATUARLARI BİRBİRLERİNDEN HABERDAR OLMALI”

Prof. Dr. Oral, makine sektörü için teknoloji geliştirme konusunda üniversitelere ve sektöre düşenleri ise şöyle açıklıyor: “Öncelikle üniversitelerdeki temel araştırma laboratuvarlarının ve birimlerinin tanımlı, birbirlerinden haberdar ve işbirliği içinde, altyapı ve insan kaynağı açısından sürdürülebilir ve birbirini tamamlar bir yapıda olması gerekir. Bu sayede araştırma laboratuvarlarında ve birimlerinde değişik bilimsel konularda uzmanlıklar ve yetenekler oluşturulabilecek, ulusal ve uluslararası kurumlar arasında eğitim ve araştırma amaçlı araştırmacı değişimleri yapılabilir. Bu laboratuvarlardaki ve araştırma birimlerinde sürdürülen araştırmaların önemli bir kısmı istenilen teknolojileri geliştirmek için gerekli bilgi üretmeye yönelik olarak planlanmalıdır.” Üniversitedeki temel araştırma birimlerinde oluşturulan bilginin yeni ürünlerin gereksinim duyacağı teknolojileri geliştirmede kullanılabilmesi için de üniversitelerde, mükemmeliyet merkezlerinde, teknoparklarda teknoloji geliştirmeye ve uyarlamaya yönelik Ar-Ge yapılanmasına gereksinim olduğunu aktaran Prof. Dr. Oral, “Bu yapılanma içinde sanayici-sanayici-üniversite-üniversite araştırmacıları birbirlerinin fikri mülkiyet haklarını koruyarak birlikte çalışmalıdır” diyor. Yine bu yapıda yürütülecek projelerin finansmanı ve risk paylaşımının teknolojiyi kullanacak firma ve kuruluşlarca sağlanması gerektiğinin altını çizen Prof. Dr. Oral, “Devlet de projelerin bütçesine eşdeğer katkı sağlamalıdır. Teknoloji ve temel araştırma çalışmaları ve eğitim faaliyetleri gerektiğinde aynı altyapılar ve kaynaklar kullanılarak yürütülebilir” diye konuşuyor. Prof. Dr. Oral, ulusal proje olarak nitelenebilecek ve Türkiye için önemli olan teknoloji geliştirme ve temel araştırma faaliyetleri ile insan kaynağı yetiştirmeye yönelik faaliyetlerin ise; bu yapı içinde oluşturulacak projeler kapsamında tamamen devletçe desteklenmesi gerektiğini aktarıyor. Prof. Dr. Oral şöyle devam ediyor:





“Makine sektörüne ve üniversiteye düşen görevler, temel araştırmadan ürüne kadar tüm araştırma faaliyetlerini kapsayan kesintisiz yapının oluşturulabilmesi için vakit geçirmeden teknoloji ağı yapı ve platformları kurarak yoğun çalışmalara başlaması, yol haritalarını ve somut proje çağrılarını oluşturma şeklinde özetlenebilir.”

“1979’DA MATİMAREN’İ KURDUK”

Türk makine sektörü firmalarına hizmet vermek üzere 1979 yılında bir grup ODTÜ Makina Mühendisliği Bölümü öğretim üyesi tarafından Makina Tasarım İmalat Araştırma Enstitüsü (MATİMAREN) kuruldu. Prof. Dr. Oral, 1983 yılına kadar özellikle Kamu İktisadi Kuruluşları adına pek çok uygulamalı araştırma projesini başarıyla tamamlayan MATİMAREN’in daha sonra özel sektör kuru-

luşları için de çok sayıda başarılı projeler yaptıklarını aktarıyor. Prof. Dr. Oral şöyle devam ediyor: “YÖK sonrası uygulamalı araştırmalar için döner sermaye mevzuatında yaşanan zorluklar nedeniyle MATİMAREN projeleri giderek danışmanlık projeleri haline gelmiştir. ODTÜ Teknokentin kurulmasından sonra makine sektörü adına yürütülen Ar-Ge projeleri Teknokent firmalarında yürütülmeye başlanmıştır. MATİMAREN ülkemizde makine sektöründe bilgi paylaşımının sağlanması amacıyla ilkini 1984 yılında ulusal kongre olarak düzenlediği Makina Tasarım ve İmalat Kongrelerini (UMTIK) başlatmıştır. Her iki yılda bir ODTÜ Makina Mühendisliği Bölümünde düzenlenen UMTIK 1994 yılında uluslararası kongre niteliğini almış, 2002 yılından itibaren de iki yılda bir Türkiye’nin bir başka kentinde düzenlenmeye başlamıştır.” Makina Mü-

hendisliği Bölümünde 1983 yılında Makine sektörü firmalarıyla üniversiteleri bir araya getirmeyi amaçlayan MATİM (Makina Tasarım ve İmalat) Derneği’nin kurulduğunu aktaran Prof. Dr. Oral, “MATİM düzenli olarak yılda iki sayı olarak Türkçe bilimsel ve teknolojik makalelerin yayımlandığı MATİM dergisini çıkarmaktadır. Üniversite- sanayi işbirliğini oluşturmak üzere Makina Mühendisliği, Endüstri Mühendisliği ve Endüstriyel Tasarım Bölümlerinin katkılarıyla, ODTÜ-OSTİM ortaklığında TÜBİTAK Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezleri Programı (ÜSAMP) çerçevesinde 2004 yılında OSTİM’de ODAGEM (OSTİM Ortak Araştırma Merkezi) bir OSTİM ODTÜ Teknopark kuruluşu olarak kuruldu” diyor. Tüzel kişilik sorunları nedeniyle ODAGEM’in, 2007 yılından itibaren 25 ortaklı bir Anonim Şirket olarak yeniden yapılandığını aktaran Prof. Dr. Oral şöyle devam ediyor: “Şirket ortakları arasında OSTİM Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü ve TOBB Ekonomi ve Ticaret Üniversitesinin yanı sıra şirketler ve şahıslar yer almaktadır. ODTÜ ise; şirketin doğal ortağıdır. ODAGEM 2007 yılından itibaren “İleri İmalat Sistemleri ve Teknolojileri Ar-Ge İşbirliği Ağı ve Platformu” projesinin de yürütücülüğünü yapmaktadır. Bu proje çerçevesinde ülke çapında bir platformun oluşturulması, bu platform faaliyetleri olarak da, imalat konusunda ülkemiz açısından önceliklerin belirlenmesi, faaliyetlerin planlanması, tematik proje önerilerinin oluşturularak platform adına çağrıya çıkılması, uluslararası işbirliklerinin oluşturulması, v.b. hedeflenmektedir. Sektörün bu platforma göstereceği ilgi, platformun başarısını sağlayacak ve ülkemizde temel araştırmadan ürüne kadar olan Ar-Ge süreçlerindeki zafiyetin giderilmesi açısından başarılı olma şansını artıracaktır. ODTÜ BİLTİR Araştırma Merkezi 1992 yılında Türkiye’nin ilk CAD-Cam Robot Araştırma Merkezi olarak Makina Mühendisliği Bölümünde Rektörlüğe bağlı bir Araştırma Merkezi olarak kuruldu. Merkez şimdiki yapısıyla pek çok disiplinler arası endüstriyel araştırma projesini yürütmektedir. Makine sektörünün yanı sıra üniversite içinde değişik konumlardaki laboratuvarlarıyla otomotiv



ve savunma sanayiine de hizmet vermektedir.”

“MEZUNLARIMIZ LİDER VASIFLI”

Prof. Dr. Oral, “Bölümümüz ülkemizin en nitelikli makina mühendislerini yetiştirmektedir. Mezunlarımız daha mezun olmadan firmalar tarafından kapışılmaktadır. Mezunlarımız lider vasıflı, analitik düşünce yapısına, deneysel çalışma yapabilme becerisine ve problem çözüme yeteneğine sahip olacak şekilde eğitilmekte, mühendislik yaşamlarında her türlü koşula kendilerini uyarlayabilmektedirler” diyor. Prof. Dr. Oral bölüm olarak sektörden beklentilerini ise şöyle sıralıyor: “Ar-Ge, lisans ve lisans üstü, doktora eğitimi konusunda yakın işbirliği oluşturmaları, bize mezunlarımız hakkında ve araştırma konularının belirlenmesinde geri beslemede bulunmalarıdır. Altyapımızın sektör ihtiyaçlarına göre güçlendirilmesi ve yenileştirilmesi gerekmektedir. Bu konuda sektörün işbirliğine ve sponsorluğuna ihtiyaç vardır. Ayrıca bölümümüzde kurulu MATİM derneğinin güç kazanması, MATİM dergisinin güçlenmesi ve UMTİK kongrelerine daha fazla sanayici katılımı için de sektörün desteğine gereksinim vardır.”

“STAJ PROGRAMLARINA GEREKLİ ÖNEM VERİLMİYOR”

Türkiye’de çok fazla makine mühendisliği programı olmasına karşın, bu programlardaki öğretim kadrosu, altyapı ve

misyon-vizyon eksiklikleri nedeniyle çok azının istenen niteliklerde mühendis yetiştirebildiğini belirten Prof. Dr. Oral, “Ayrıca sanayi ve üniversiteler tarafından staj programlarına gerekli önemin verilmemesi de, mezuniyet sonrasında genç mühendislerin çalışma or-



taamlarına kolayca uyum sağlayamamalarına yol açmaktadır” diyor. Sektörün bu nedenle nitelikli mühendis yetiştirilebilmesi için üniversitelerle sıkı işbirliğine girmesi gerektiğine vurgu yapan Prof. Dr. Oral, “Özellikle öğrenci staj programlarının oluşturulmasında yapıcı katkıda bulunmalıdır” diye konuşuyor.

“ÜNİVERSİTE SANAYİ İŞBİRLİĞİNDE GELİŞMELER VAR”

Üniversite-sanayi işbirliğinde eskiye oranla önemli ilerlemeler kaydedildiği-

ne değişen Prof. Dr. Oral, “Firmalar eskiye oranla ürüne yönelik araştırma projelerinde daha fazla akademisyen danışman çalıştırmaktadırlar. Akademisyenler, TEYDEB projeleri sayesinde sanayi kuruluşlarındaki durumdan daha fazla haberdar olmuşlar, buralarda yapılan çalışmalara nasıl katkı sağlayabilecekleri konusunda daha doğru ve birinci elden fikir sahibi olmuşlardır. Bu işbirliklerinin danışmanlık düzeyinden teknoloji geliştirmeye yönelik daha derin araştırma projelerinde işbirliğine dönüştürülmesi gerekir. Sanayici makina mühendisliği eğitimi konusunda daha fazla çalışarak fikir oluşturmalıdır” diyor.

Prof. Dr. Oral, “ODTÜ Makina Mühendisliği Bölümü olarak günümüz koşullarına ve imkânlarına uygun en iyi makina mühendislerini yetiştirmek için kendi eğitim programımızı sürekli olarak sorgulamakta ve düzeltmekteyiz” diyor. Prof. Dr. Oral şöyle devam ediyor: “Güçlü bir lisans eğitiminin yanı sıra,

sanayicilerin isteklerini en iyi şekilde karşılamayı hedefleyen güçlü bir yüksek lisans ve doktora programı yürütmeye çalışmaktayız. Öğretim üyelerimizin tamamına yakını sanayicilerimiz için Ar-Ge projeleri yürütmekte ve bu projelerde mümkün olduğunca çok yüksek lisans ve doktora öğrencisi çalıştırılmasına çaba gösterilmektedir. ODAGEM, BİLTİR ve MATİM vasıtasıyla üniversite-sanayi işbirlikleri pekiştirilmeye, bu amaçla güçlü Ar-Ge ekiplerinin oluşturulmasına çalışılmaktadır.”



göstergeler

Orta Doğu pazarlarındaki hâkimiyetimiz genişliyor

ÜLKEMİZİN GELENEKSEL MAKİNE İHRACAT PAZARLARINDA YAŞANAN DARALMAYA KARŞI MAKİNE ÜRETİCİLERİMİZ YENİ İHRACAT PAZARLARINA AÇILIYOR. BUNLARIN EN SON ÖRNEKLERİNDEN BİRİ OLAN SUUDİ ARABİSTAN'A GEÇTİĞİMİZ YILIN İLK 6 AYINA GÖRE 2009'UN AYNI DÖNEMİNDE MAKİNE İHRACATIMIZ YÜZDE 43 DÜZEYİNDE YÜKSELDİ.



Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2008 yılı Ocak-Haziran dönemi ihracat kayıt rakamı 3 milyar 643 milyon dolar iken, bu rakam 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 25,9 oranında azalarak 2 milyar 700 milyon dolar olarak gerçekleşti. Makine sektörü toplamı, 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibariyle 2009 yılının ilk 6 ayında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 28,7 azalarak 4 milyar 110 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Haziran döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 31,3 ile Savunma Sanayi için Silah ve Mühimmat, yüzde 11,1 ile Hadde ve Döküm Makineleri, yüzde 10,3 ile Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makineleri olmuş. 2009 yılı Ocak-Haziran dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen mal grupları ise; , Rulmanlar,

Motorlar, İnşaat ve Madencilik Makineleri, Büro Makineleri olarak sıralanıyor. OAİB iştiğal alanına giren ürünler itibariyle, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde ise; 2009 yılı Ocak-Haziran döneminde; yüzde 12,6 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri birinci, yüzde 11,3 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler ikinci ve 8,4 pay ile Takım Tezgâhları üçüncü sırada yer alıyor.

SUUDİ ARABİSTAN PAZARININ YÜKSELİŞİ SÜRÜYOR

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, ABD ve Irak olarak sıralanıyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışının yüzde 80 ile Gürcistan'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye makine ihracatımız 103 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. Makine ihracatımızın yükseliş kaydettiği

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

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	50,162,248	342,511,873	34,697,644	229,688,565	-31	-33
ABD	22,413,285	217,121,122	14,736,509	174,092,753	-34	-20
IRAK	17,382,068	85,256,662	27,265,073	130,438,101	57	53
İRAN	21,831,990	123,762,690	20,757,323	130,243,988	-5	5
İNGİLTERE	43,937,210	179,585,346	24,482,814	104,854,387	-44	-42
GÜRCİSTAN	7,927,077	56,863,325	6,011,756	102,608,070	-24	80
RUSYA FED.	33,538,059	241,844,538	13,907,203	98,869,824	-59	-59
İTALYA	33,142,779	160,664,322	18,160,416	97,807,874	-45	-39
FRANSA	23,022,186	147,097,275	15,383,573	87,758,979	-33	-40
SUUDİ ARABİSTAN	10,642,046	54,944,867	13,451,655	78,736,767	26	43
DİĞER	316,012,526	2,033,585,520	247,501,851	1,465,619,785	-22	-28
T O P L A M	580,011,471	3,643,237,539	436,355,818	2,700,719,094	-24,8	-25,9

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



önemli pazarlardan biri olan Suudi Arabistan'a yönelik olarak 2008 yılının Ocak-Haziran ayları arasında 54 milyon 944 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 43 oranında yükseliş kaydederek 78 milyon 736 bin dolar olmuş. Irak pazarında geçtiğimiz aylarda olduğu gibi makine ihracatımız yükselişini sürdürmüştür. Irak'a yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 85 milyon 256 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 53 artışla 130 milyon 438 bin dolarlık ihracat yapılmıştır.

MAKİNE İHRACATINDA GERİLEMELER DEVAM EDİYOR

Türkiye makine ihracatının gerileme kaydettiği önemli pazarların arasında ise Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 241 milyon 844 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 59 oranında azalarak 98 milyon 869 bin dolar olmuştur. Makine ihracatımızın gerileme gösterdiği bir diğer ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2008 yılının ilk 6

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

	OCAK-HAZİRAN 2008		OCAK-HAZİRAN 2009		(% Değişim)	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	18,856,453	132,894,049	19,406,211	114,909,955	2.9	-13.5
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPPELLERLER, AKS, PARÇ.	4,692,905	110,284,566	6,150,829	109,125,372	31.1	-1.1
POMPA VE KOMPRESÖRLER	36,493,322	311,207,525	27,429,077	209,489,944	-24.8	-32.7
MOTORLAR	44,400,454	910,789,118	27,203,566	480,742,410	-38.7	-47.2
VANALAR	19,136,038	164,132,563	14,393,521	116,764,491	-24.8	-28.9
KİMLALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	204,627,316	1,070,812,019	171,770,433	784,298,926	-16.1	-26.8
ISITICILAR VE FIRINLAR	116,260,695	124,896,790	14,126,260	107,399,022	-13.1	-14.0
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	18,080,999	134,537,324	21,050,817	149,445,618	16.4	11.1
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	28,479,551	182,138,448	26,528,566	173,236,918	-6.9	-4.9
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS, PARÇ.	42,853,707	214,640,679	36,734,737	154,990,891	-14.3	-27.8
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS, PARÇ.	14,443,906	81,692,115	16,103,375	90,085,092	11.5	10.3
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	144,929,949	557,153,230	78,324,016	304,250,952	-46.0	-45.4
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	2,770,295	30,226,348	2,482,637	21,182,665	-10.4	-29.9
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	130,175,078	502,967,499	122,956,279	401,916,894	-5.5	-20.1
AMBALAJ MAKİNELERİ	1,790,464	38,334,875	1,580,956	31,924,038	-11.7	-16.7
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	20,378,508	147,348,045	21,953,023	107,461,558	7.7	-27.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	643,446	3,475,449	618,056	2,428,660	-3.9	-30.1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	4,929,038	53,709,126	3,509,017	33,351,478	-28.8	-37.9
TAKIM TEZGAHLARI	61,925,556	400,153,334	36,509,525	227,502,709	-41.0	-43.1
BÜRO MAKİNELERİ	1,609,758	66,972,956	1,564,210	41,473,793	-2.8	-38.1
RULMANLAR	5,207,920	50,099,377	3,094,635	26,179,545	-40.6	-47.7
SAVUNMA SAN. İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	6,445,019	138,983,531	7,003,480	182,474,064	8.7	31.3
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	48,433,425	332,526,394	33,777,736	239,011,342	-30.3	-28.1
TOPLAM	877,563,803	5,759,975,360	694,270,963	4,109,646,335	-20.9	-28.7

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

ayında 179 milyon 585 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Haziran dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 42 oranında gerileme ile ihracat rakamı 104 milyon 854 bin dolara düşmüştür. İtalya'da Avrupa pazarında ihracatımızın gerilediği ülkeler arasında yer alıyor. İtalya'ya yönelik

makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 160 milyon 664 bin dolar iken 2009 yılına gelindiğinde yüzde 39 değer düşüşü yaşanarak ihracatımız 97 milyon 807 bin dolara inmiştir. Fransa'da İtalya gibi değer düşüşü yaşanan ülkeler arasında yer alıyor. Fransa'ya 2008 yılının ilk 6 ayında 147 mil-

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

MAL GRUBU ADI	OCAK-HAZİRAN 2008			OCAK-HAZİRAN 2009			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	18,856,453	132,894,049	7.0	19,406,211	114,909,955	5.9	2.9	-13.5
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	4,692,905	110,284,566	23.5	6,150,829	109,125,372	17.7	31.1	-1.1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	36,493,322	311,207,525	8.5	27,429,077	209,489,944	7.6	-24.8	-32.7
VANALAR	19,136,038	164,132,563	8.6	14,393,521	116,764,491	8.1	-24.8	-28.9
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	90,664,719	483,121,741	5.3	71,884,164	339,822,432	4.7	-20.7	-29.7
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	13,405,940	106,015,049	7.9	11,762,206	94,528,310	8.0	-12.3	-10.8
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	18,080,999	134,537,324	7.4	21,050,817	149,445,618	7.1	16.4	11.1
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	28,479,551	182,138,448	6.4	26,528,566	173,236,918	6.5	-6.9	-4.9
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	42,853,707	214,640,679	5.0	36,734,737	154,990,891	4.2	-14.3	-27.8
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	14,443,906	81,692,115	5.7	16,103,375	90,085,092	5.6	11.5	10.3
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	144,929,949	557,153,230	3.8	78,324,016	304,250,952	3.9	-46.0	-45.4
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	2,770,295	30,226,348	10.9	2,482,637	21,182,665	8.5	-10.4	-29.9
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	526,586	6,948,057	13.2	325,117	4,310,301	13.3	-38.3	-38.0
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,790,464	38,334,875	21.4	1,580,956	31,924,038	20.2	-11.7	-16.7
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	20,378,508	147,348,045	7.2	21,953,023	107,461,558	4.9	7.7	-27.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	643,446	3,475,449	5.4	618,056	2,428,660	3.9	-3.9	-30.1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	4,929,038	53,709,126	10.9	3,509,017	33,351,478	9.5	-28.8	-37.9
TAKIM TEZGAHLARI	61,925,556	400,153,334	6.5	36,509,525	227,502,709	6.2	-41.0	-43.1
MOTORLAR	28,160	370,340	13.2	86,744	167,838	1.9	208.0	-54.7
BÜRO MAKİNELERİ	377,689	3,656,973	9.7	170,318	2,007,202	11.8	-54.9	-45.1
RULMANLAR	5,207,920	50,099,377	9.6	3,094,635	26,179,545	8.5	-40.6	-47.7
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	6,445,019	138,983,531	21.6	7,003,480	182,474,064	26.1	8.7	31.3
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	42,951,299	292,114,794	6.8	29,254,790	205,079,063	7.0	-31.9	-29.8
TOPLAM	580,011,471	3,643,237,539	6.3	436,355,818	2,700,719,094	6.2	-24.8	-25.9

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

yon 97 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk 6 ayına gelindiğinde ise yüzde 40 oranında gerileme ile 87 milyon 758 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak-Haziran 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 Makinelerinde; Suriye, Kazakistan ve Irak, Vanalarda; Almanya, Irak ve Libya, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Mısır, Hindistan ve Etiyopya, Hadde ve Döküm Makinelerinde; İran, İtalya ve Rusya Federasyonu, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve Almanya, Türbin, Turbojet ve

Hidrolik Silindirlere; ABD, Avusturya ve Fransa, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Suudi Arabistan, Almanya ve Fas, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; İran, Kazakistan ve Rusya Federasyonu, Rulmanlarda; Almanya, İtalya ve Fransa, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Irak ve Güney Afrika Cumhuriyeti olmuştur.



AMBALAJ MAKİNELERİ

Ülkemiz ambalaj makineleri ihracatı 2008 yılının Ocak-Haziran dönemine göre 2009 yılının aynı zaman dilimi ile karşılaştırıldığından yüzde 16,7 oranında düşüş gösterdi. 2008 yılının Ocak-Haziran ayları arasında 38 milyon 334 bin dolar olan ambalaj makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde 31 milyon 924 bin dolara geriledi.

Ambalaj makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ilk sırada İtalya'nın yer aldığı görülüyor. İtalya'ya 2009 yılının ilk 6 ayında 5 milyon 32 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı yapılmış. İtalya'nın ardından en fazla ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise Irak olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde 2 milyon 548 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Güney Afrika Cumhuriyeti ise ambalaj makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı olmuş. Güney Afrika Cumhuriyeti'ne yönelik olan ambalaj makineleri ihracatımız 2009 yılının ilk 6 aylık döneminde 2 milyon 247 bin dolar



olarak kaydedildi. Ambalaj makineleri ihracatımız ülkeler bazında ihracat artış hızı oranlarına göre değerlendirildiğinde ise Güney Afrika Cumhuriyeti ve Irak'ın ardından Suudi Arabistan'ın yüzde 108 oranında artış hızı oranıyla üçüncü sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 453 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı varken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 942 bin dolarlık ihracat rakamı yakalandı. Almanya'da ambalaj makineleri ihracatı artış oranı-

mızın yüksek olduğu pazarlardan biri konumuna yükseldi. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 756 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde ise yüzde 95,9 oranında değer artışı ile 1 milyon 482 bin dolar seviyesini yakaladılar.



Ahmet Engin Kısaç
Makine Genel Müdürü

"Teknoloji olarak Avrupa'nın gerisindeyiz."

Bütün dünyada bir kriz yaşanıyor ve Türkiye de bu krizin ortasında yer alıyor. Ancak bizim yaptığımız iş Türkiye'de yapılmadığı için kendimizi biraz daha krizin dışında görüyoruz. Çok özel paketleme makineleri yapıyo-

ruz. Ancak bizim de yaşadığımız sorunlar var. Özellikle nakit akışı sıkıntılı oluyor ve paranın dönüşünde sıkıntılar yaşıyoruz. Bu nedenle de bir şekilde müşterilerimizi desteklemeye çalışıyoruz. Rusya, Ukrayna, İran, Özbekistan, Kazakistan, Lübnan ve Ürdün gibi ülkelere ürün satıyoruz. Açıkçası kendimi Türkiye'deki sanayiciyle bir tutmuyorum. Almanya, İtalya gibi ülkelerdeki sanayicilerle yarışıyoruz. Türkiye'de kalite sorunu var. Özellikle ambalaj makineleri sektörü olarak bakarsak biz o kaliteyi yakalayamıyoruz. Avrupa'ya yakalayamıyoruz bir türlü. Sonuçta Avrupa 1900'lerin başında makineleşmeye başlamış ancak Türkiye'de sektör çok daha yeni. Aramızdan en azından bir 60 sene var. Teknolojinin gerisinde kalmışız. Marka olmada, toplam kalite anlayışı gibi konularda Avrupa'nın çok gerisindeyiz. Sektör olarak Ocak-Haziran 2009 dönemi ihracatımız 31 milyon 924 bin dolara ulaştı. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde ise 38 milyon 334 bin dolardı. Bu da sektör olarak yüzde 16,7'lik bir düşüş olduğu anlamına geliyor.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İTALYA	304.953	6.092.909	19,98	231.852	5.032.249	21,72	-24,0	-17,4
IRAK	29.157	534.981	18,35	177.364	2.548.555	14,37	-	-
G. AFR. CUM.	1.279	19.730	15,43	19.380	2.247.413	115,96	-	-
SURİYE	88.349	1.392.969	15,77	171.046	1.711.535	10,01	93,6	22,9
AZERBAIJAN	141.833	2.249.834	15,86	82.583	1.692.164	20,49	-41,8	-24,8

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

OCAK-HAZİRAN 2008		OCAK-HAZİRAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
1.790.464	38.334.875	1.580.956	31.924.038	-11,7	-16,7

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Orta Anadolu Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren ihracat kayıt rakamlarına göre endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 483 milyon 121 bin dolar iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 29,7 oranında gerileyerek 339 milyon 822 bin dolar oldu.

Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İngiltere'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz pazar olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde 45 milyon 854 bin dolar endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapıldığı görülüyor. İngiltere'nin ardından endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülkenin ise Irak. Irak'a 2009 yılının ilk 6 aylık döneminde 33 milyon 480 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde ise yüzde 3,8 artış oranı ile 34 mil-



yon 743 bin dolar seviyesi yekalanmış. Irak'ın ardından endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın üçün-

cü en büyük pazarı ise Fransa olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının ilk 6 aylık döneminde 25 milyon 612 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapılmış. Fransa'nın ardından endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü pazarın ise Almanya olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde 14 milyon 583 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapıldı. Romanya ise endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en büyük beşinci pazarı oldu. Romanya'ya

2009 yılının ilk 6 aylık döneminde 13 milyon 438 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız, ihracat artış oranı hızlarına göre değerlendirildiğinde ise Mısır'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Mısır'a geçtiğimiz yılın Ocak-Haziran ayları arasında 2 milyon 168 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının aynı zaman dilimine geldiğinde ise yüzde 324 oranında değer artışı ile 9 milyon 196 bin dolarlık ihracat gerçekleştirmişler.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İNGİLTERE	10.670.378	59.306.585	5,56	11.892.058	45.854.715	3,86	11,4	-22,7
IRAK	8.638.331	33.480.672	3,88	8.771.840	34.743.378	3,96	1,5	3,8
FRANSA	5.653.525	28.689.075	5,07	5.915.453	25.612.345	4,33	4,6	-10,7
ALMANYA	2.998.689	23.075.416	7,70	2.206.085	14.583.078	6,61	-26,4	-36,8
ROMANYA	5.501.871	29.498.064	5,36	2.881.756	13.438.724	4,66	-47,6	-54,4

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

OCAK-HAZİRAN 2008		OCAK-HAZİRAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
90.664.719	483.121.741	71.884.164	339.822.432	-20,7	-29,7

ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR

Orta Anadolu Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği işti- gal alanına giren ürünlerin ihracat kayıt rakamlarına göre endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 106 milyon 15 bin dolar iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 10,8 oranında gerileme göstererek 94 milyon 528 bin dolar oldu. Ülkemiz endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı ülkeler bazında incelendiğinde ise bu mal grubunda Almanya'nın en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk 6 aylık döneminde 13 milyon 798 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapılmış durumda. Almanya'nın ardından en fazla endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Fransa. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye'den 8 milyon 115 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirilmiş. İran ise endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın hızlı gelişen ve üçüncü sıraya



yükselen pazarı konumunda. Söz konusu ülkeye geçtiğimiz yılın ilk 6 aylık döneminde 3 milyon 572 bin dolarlık ihracat yapan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar üreten firmalarımız 2009 yılının ilk 6 aylık döneminde bu rakamı 5 milyon 455 bin dolara çıkarmışlar. En fazla endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yaptığımız dördüncü ülke olan Irak'a ise 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 1 milyon 719 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde

134,2 değer artışı ile 4 milyon 26 bin dolarlık ihracat yapıldı. Irak'ın ardından en fazla endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirdiğimiz beşinci pazarın ise Ürdün olduğu görülüyor. 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde Ürdün'e 159 bin dolar endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının Ocak-Haziran dönemine gelindiğinde ise bu değeri 3 milyon 929 bin dolar düzeyine taşıdılar.

Irak ve Mısır'da endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın ciddi oranda yükseliş gösterdiği pazarlar arasında yer alıyor. Irak'a 2008 yılının ilk 6 ayında 1 milyon 719 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı döneminde 4 milyon 26 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapılmış. Mısır'a ise geçtiğimiz yılın yine ilk 6 aylık döneminde 1 milyon 687 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı varken 2009 yılının eş zaman diliminde 3 milyon 774 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

Gülşah Soyunmez

Termekar A.Ş. İhracat ve Lojistik Sorumlusu

"Gümrükler yavaş ve masraflı."

Haziran ayı ihracatımız 329 bin 735 Euro. Önemli bir düşüş var, yaklaşık yüzde 5'lik. Bunun nedeni de herkesi etkileyen küresel ekonomik kriz. Üretim durumumuz azalmışken kaliteye daha fazla önem vermeye başladık. İhracat yaptığımız ülkeler arasında bütün Arap ülkelerini, İngiltere, Almanya, Fransa, Macaristan, İspanya, Finlandiya ve Sırbistan gibi ülkeleri sayabilirim. Türkiye'de ihracat yapmak için çok fazla prosedür var ve çok masraflı. TIR'larımız sürekli bekletiliyor ve bu yüzden sürekli ekstra mesai ödemek zorunda kalıyoruz. Gümrükte işler çok ağır ve yavaş ilerliyor. Ayrıca da neredeyse yaptığımız ihracat kadar masraf ödemek zorunda kalıyoruz. Genel olarak ise sektöre bakıldığında Haziran ayında 107 milyon 399 bin dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 124 milyon 896 bin dolardı. Bu da sektörde yaklaşık olarak yüzde 14'lük bir düşüş yaşandığını gösteriyor.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.198.069	20.898.321	9,51	1.546.633	13.783.204	8,91	-29,6	-34,0
FRANSA	662.340	9.814.760	14,82	647.347	8.115.440	12,54	-2,3	-17,3
İRAN	387.302	3.572.726	9,22	632.448	5.455.049	8,63	63,3	52,7
İRAK	238.203	1.719.337	7,22	460.898	4.026.626	8,74	93,5	134,2
URDUN	12.649	159.655	12,62	670.339	3.929.913	5,86	-	-

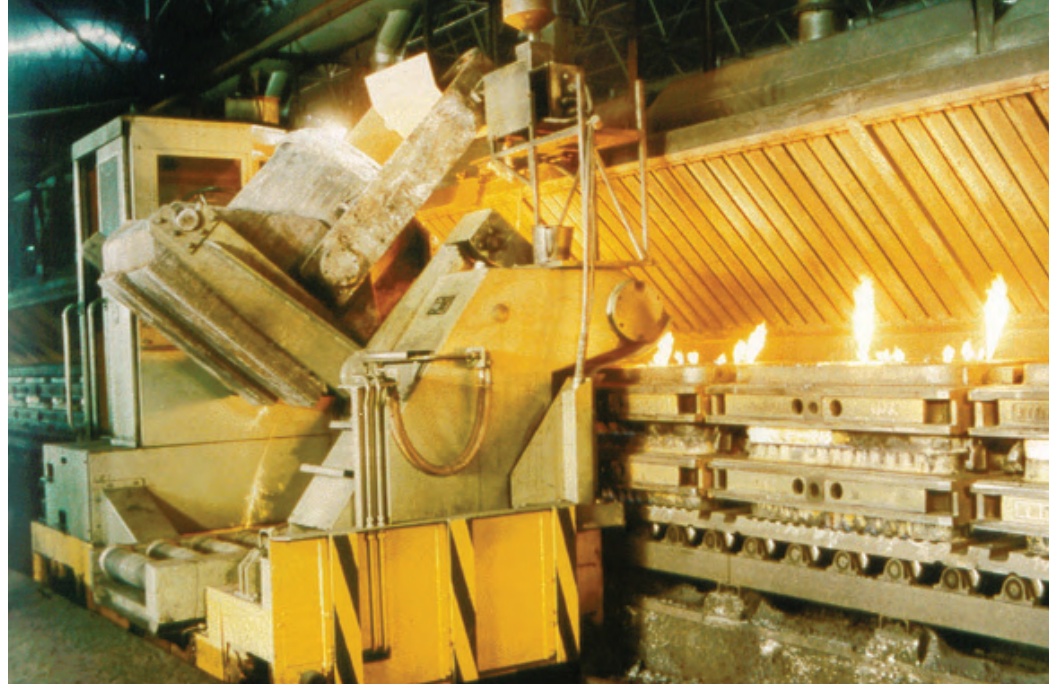
OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Haziran)

OCAK-HAZİRAN 2008		OCAK-HAZİRAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
13.405.940	106.015.049	11.762.206	94.528.310	-12,3	-10,8

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Ülkemiz hadde ve döküm makineleri ihracatı Ocak-Haziran 2009 döneminde artış gösterdi. Geçtiğimiz yılın ilk 6 aylık döneminde 134 milyon 537 bin dolar olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 11,1 oranında yükseliş kaydederek 149 milyon 445 bin dolar oldu.

Hadde ve döküm makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İran'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz pazar olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 7 milyon 77 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Haziran aylarına gelindiğinde ise yüzde 289 oranında artış yakalanarak 27 milyon 540 bin dolar seviyesine ulaşılmış. İran'ın ardından en fazla hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise İtalya olmuş. İtalya'ya 2008 yılının ilk 6 ayında 11 milyon 763 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı varken 2009 yılının eş zaman diliminde bu rakam yüzde 57 oranında artarak 18 milyon



471 bin dolar olmuş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar ise Rusya Federasyonu olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde 13 milyon 674 bin dolar hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş.

Türkiye'nin hadde ve döküm makineleri ihracatının en hızlı şekilde artış gösterdiği pazarlar incelendiğinde ise Slovenya ve İran'ın ardından Mısır ve Suriye'ye yönelik hadde ve döküm makineleri ihracatımızın önemli ölçüde yükseldiği görülüyor. Mısır'a yönelik olarak gerçek-

leştirdiğimiz hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 4 milyon 113 bin dolar iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 187,7 oranında değer artışı ile 11 milyon 833 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Suriye'ye yapılan hadde ve döküm makineleri ihracatımız ise 2008 yılının ilk 6 ayı ile 2009 yılının ilk 6 ayı karşılaştırıldığında yüzde 137,4 oranında artış gösterdi.

ayında yaşanan krize önlem olarak 14 personelimizi çıkarmak zorunda kaldık. Ayrıca ücretlerin yüzde 25'ini kestik. Yani yüzde 75'lik maaşla çalışıyor elemanlarımız. 2 gün çalışıp 3 gün izin yapmaya başladık. Bütün bunların dışında başta EximBank kredileri olmak üzere 'can suyu' kredilerinden yararlanmaya çalışıyoruz. İspanya, İtalya, Fransa ve Almanya gibi ülkelere ihracat gerçekleştiriyoruz. Biz otomotiv yan sanayinin yan sanayisi olarak hizmet veriyoruz. Krizde temel neden ABD'de yaşanan sıkıntılar. ABD düzelmeden krizin ortadan kalkacağını düşünmüyorum. Şu anda yüzde 50 performansla çalışan bir firmayız. Özellikle Hollanda'ya yaptığımız işler durmuş durumda. Teşviklere büyük önem verilmesinden yanayız. Ayrıca gümrüklerdeki biraz daha zorlaştırılması gerekiyor ithal mallar için. Türkiye'ye Çin malı ürünler bu kadar kolay girememeli. Dövizin arttırılması önemliydi. ÖTV indirimi yapıldı ancak neden Türkiye'de üretim yapan firmaların ÖTV'si indirilmedi"



"ABD düzelmeden kriz bitmez."

19 bin 667 Euro ve 69 bin 415 dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Çok düşük rakamlar bunlar. Tamamen krize bağlıyoruz yaşanan düşüşleri. Geçtiğimiz Mayıs

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAN	995.235	7.077.094	7,11	2.959.787	27.540.357	9,30	197,4	289,1
İTALYA	1.513.776	11.763.493	7,77	3.311.509	18.471.309	5,58	118,8	57,0
RUSYA FED.	574.562	13.674.520	23,80	1.299.190	13.699.849	10,54	126,1	0,2
ALMANYA	1.485.400	12.214.508	8,22	1.486.658	13.308.114	8,95	0,1	9,0
MISIR	644.108	4.113.314	6,39	1.484.365	11.833.430	7,97	130,5	187,7

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Haziran)

OCAK-HAZİRAN 2008		OCAK-HAZİRAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
18.080.999	134.537.324	21.050.817	149.445.618	16,4	11,1

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

Türkiye inşaat ve madencilik makineleri ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Haziran dönemine göre 2009 yılının aynı zaman dilimi ile kıyaslandığında yüzde 45,4 oranında gerileme göstermiş durumda. 2008 yılının ilk 6 ayında 557 milyon 153 bin dolar olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 2009 yılının ilk 6 ayında ise 304 milyon 250 bin dolara geriledi. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Haziran ayları arasında 42 milyon 143 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapıldı. Almanya'nın ardından en fazla inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız olan ikinci ülke ise Cezayir. Bu ülkeye geçtiğimiz yılın ilk 6 aylık döneminde 14 milyon 445 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 120,4 oranında değer artışı yakalanarak 31 milyon 834 bin dolarlık ihracat yapıldı.

Libya ise inşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar konumunda. Libya'ya geçtiğimiz yılın ilk 6 aylık döneminde 23 milyon 178 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 2,3 oranında değer azalışı ile 22 milyon 638 bin dolarlık ihracat kaydedildi. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımız, ülkeler bazında, ihracat artış hızı oranlarına göre değerlendirildiğinde ise Cezayir'in yüzde 120,4 oranında artış ile ilk sırada yer aldığı görülüyor. Cezayir'in ardından ise inşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ikinci ülke Suudi Arabistan olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 9 milyon 229 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılırken 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 55,2 değer artışı ile 14 milyon 326 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

Yusuf Viğiter

Tezgüher Makine Muhasebe Müdürü

"İhracat yapan firmalar daha şanslı."

İhracat rakamlarımızın çok da iyi olduğunu söyleyemem. Ocak

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	15.058.675	65.343.384	4,34	10.275.152	42.143.255	4,10	-31,8	-35,5
CEZAYİR	2.859.944	14.445.220	5,05	6.643.861	31.834.945	4,79	132,3	120,4
LIBYA	6.940.355	23.178.629	3,34	5.304.046	22.638.882	4,27	-23,6	-2,3
SUUDİ ARABİSTAN	3.526.668	9.229.967	2,62	5.523.500	14.326.205	2,59	56,6	55,2
İRAN	4.532.087	14.988.350	3,31	3.239.882	13.026.634	4,02	-28,5	-13,1

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

OCAK-HAZİRAN 2008			OCAK-HAZİRAN 2009			DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)		MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)		MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
144.929.949	557.153.230		78.324.016	304.250.952		-46,0	-45,4



ayından Haziran ayına kadar olan dönemde 850 bin YTL'lik ihracat gerçekleştirdik. İhracatımızdaki düşüşün en önemli nedenlerinden biri herkesin bildiği gibi küresel kriz. Ayrıca bankaların kredileri kapatması da ekstra bir sorun olarak karşımızda. Yurt dışı ile iş yapan firmalar biraz daha şanslı. Son dönemde dövizde yaşanan yükselme ihracat yapan firmalara biraz nefes aldırdı ve maliyetleri bir nebze de olsa düşürdü. Biz firma olarak daha çok İran, Baklan ve Afrika ülkelerine çalışıyoruz. Aslında bizim yaptığımız işler daha çok gelecek olan siparişe bağlı. Son dönemde yeni bir satış bağlantımız var. Aslında her şey katılacağımız fuarlarla ve pazarlama çalışmalarımıza bağlı. Ayrıca satışlarımıza

göre ciromuzu karşılatırıyor, geçen senenin cirosunun yüzde 60 gerisindeyiz. Yaşanan krize karşı son dönemde aldığımız tedbirlere gelirse eğer, personelimiz çalışıyor. Ancak herkes yıllık izinlerini kullandı. Tabi kriz böyle devam ederse ücretsiz izin vermek zorunda kalabiliriz. İŞKUR'un bazı kaynaklarından yararlanmayı düşünüyoruz. Yeni teşvik yasasının da iyi olacağı kanaatindeyiz. Bölgelere göre bir ayırım yapıldı. Neyin ne olduğu asıl Eylül ayından sonra belli olacak sanırım. Ben krizin bu kadar uzun sürmeyeceğini düşünüyordum ancak işte 2009 geçiyor. Sanırım kriz 2010'un başında sona erecek ve bir düzelmeye yaşanacak.

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Türkiye türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı, Türkiye genel ihracatındaki düşüşün altında bir seyir izliyor. 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 110 milyon 284 bin dolar olan türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımız 2009 yılının aynı zaman dilimine geldiğinde yüzde 1,1 oranında gerileyerek 109 milyon 125 bin dolar oldu. Türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 64 milyon 207 bin dolarlık türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde ise yüzde 1,9 oranında değer artışı ile 65 milyon 433 bin dolarlık ihracat yapıldı. ABD'nin ardından ise en fazla türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke Avusturya oldu. Avusturya'ya 2008 yılının ilk 6 aylık döneminde 6 milyon 226 bin dolarlık türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının Ocak-Haziran döneminde ise bu değeri yüzde 7,2 oranında yükselterek 6 mil-



yon 675 bin dolarlık ihracat yaptılar. Fransa ise türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatımızın en büyük üçüncü pazarı oldu. 2009 yılı Ocak-Haziran döneminde Fransa'ya yönelik olarak 4 milyon 893 bin dolarlık

türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı gerçekleştirildi.



Hakan Çevik
Çukurbakar Makina Satış ve Pazarlama Direktörü

"Müşterilerden para tahsil etmekte zorlanıyoruz."

2009 Haziran ayı ihracatımızın parlak olduğunu söylemek oldukça zor. Müşteri bulmakta çok zorlanıyoruz. Gelen müşterilerden ise paramızı almak ayrıca zor. Daha çok Avrupa merkezli

çalışıyoruz. Polonya, İngiltere, İtalya, ayrıca Hindistan'a da ürün gönderiyoruz. Şu anda Fildişi Sabilleri'yle bir görüşmemiz var. Onlarla irtibat halindeyiz.

Ne olacağı önümüzdeki dönemde netlik kazanacak. Genel olarak Türbin-Turbojet, Hidrolik Silindir Aksamları ve parçaları sektörüne baktığımızda ise 2009 yılı Ocak-Haziran döneminde 109 milyon 125 bin dolar civarında bir ihracat yapıldığı görülmekte. 2008 yılı Ocak-Haziran döneminde ise bu rakam 110 milyon 284 bin dolar civarındaydı. Bu iki rakam arasında sektörün yaşadığı kaybı da gösteriyor. Sektör 2009 yılı Haziran döneminde 1,1'lik bir düşüş yaşadı.

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR AKS. VE PRÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	93.944	64.207.002	683,46	90.516	65.433.567	722,90	-3,6	1,9
AVUSTURYA	1.070.970	6.226.686	5,81	1.229.584	6.675.712	5,43	14,8	7,2
FRANSA	382.794	11.124.818	29,06	71.767	4.893.452	68,18	-81,3	-56,0
İRAN	845.015	8.219.479	9,73	1.108.340	4.029.751	3,64	31,2	-51,0
İSVİÇRE	9.791	162.381	16,58	300.208	3.461.034	11,53	-	-

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

OCAK-HAZİRAN 2008		OCAK-HAZİRAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
4.692.905	110.284.566	6.150.829	109.125.372	31,1	-1,1

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Türkiye yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Haziran dönemine göre 2009 yılının aynı zaman diliminde yüzde 10,3 oranında değer artışı gösterdi. 2008 yılının ilk 6 aylık döneminde 81 milyon 692 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı 2009 yılının ilk 6 ayına gelindiğinde ise 90 milyon 85 bin dolar olarak gerçekleşti.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ilk 5 ülkeye baktığımız zaman Suudi Arabistan'ın birinci sıradada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 6 ayında 3 milyon 107 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının ilk 6 ayında ise yüzde 124,4 değer artışı ile 6 milyon 972 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı kaydedildi. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en büyük ikinci pazarı



ise Almanya oldu. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Haziran ayları arasında 2 milyon 248 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 162 artışla 5 milyon 889 bin dolar oldu. Rusya'nın ardından en fazla yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yaptığımız üçüncü ülke olan Fas'a ise 2008 yılının ilk 6 aylık döneminde 132 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapan firmalarımız bu değeri 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde 5 milyon 559 bin dolar seviyesine taşıdılar. Rusya Federasyonu da yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız açısından önemli bir pazar ol-

mayı sürdürüyor. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Haziran ayları arasında 5 milyon 182 bin dolar yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı kaydedildi. En fazla yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yaptığımız beşinci ülkenin ise Cezayir olduğu görülüyor. Cezayir'e 2008 yılının Ocak-Haziran ayları arasında 2 milyon 495 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 104,4 oranında artış göstererek 5 milyon 102 bin dolar oldu.



"Dünya pazarlarında marka olmak istiyoruz."

Güralp Vinç dünya pazarında marka olmayı hedefleyerek satış örgütlenmesini ülke dışına taşımak ve kaldırma makinalarında bir Türk markası olarak dünya pazarında önemli bir pay elde etmeyi hedeflemektedir. Son yıllarda yurtdışına çok önemli çalış-

malar yapılmış ve bu çalışmalar meyvelerini 2008 yılı başından beri vermeye başlamıştır. 2004 yılından bu yana kapasitesini, pazar payını ve cirolarını artıran Güralp, 2009 yılında hedeflemiş olduğu ihracat cirosunu yılın ilk 6 aylık döneminde 2,5 milyon Euroya çıkarmıştır, bu cironun yaklaşık 500 bin Euro'luk kısmı Haziran ayında gerçekleştirilmiştir. Özellikle Mısır, Ürdün, İsrail, Suudi Arabistan, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Filistin, İran, Irak, Rusya, Lübnan, Romanya, Kazakistan, Azerbaycan ve Arjantin başta olmak üzere Ortadoğu, Arap ve Avrupa ülkelerine ihracat gerçekleştirilmektedir.

Ne yazık ki her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de merdiven altı denilebilecek şekilde kurulmuş ve konvansiyonel yöntemlerle, üretim yapan firmaların var olması serbest rekabeti etkilemektedir.

Yatırımcıların aradıkları; büyük sermayeler ve emekler ile kurdukları işletmelerinde düşük maliyetli ama kısa süreli geçici çözümler değil, sürekli destek alabileceklerini bildikleri bir çözüm ortağıdır. Bu bağlamda Sanayi ve Çalışma Bakanlığı tarafından çıkarılabilecek yeni yasalar ve yapılacak sıkı denetimler ile üretim şartlarına uygun olmayan işyerlerinde ve yetkisi olmayan kişilerce üretim yapan firmaları irdelenerek bak-sız rekabeti, kısmen de olsa engelleyebilirler.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
SUUDI ARABİSTAN	406.408	3.107.381	7,65	1.202.150	6.972.229	5,80	195,8	124,4
ALMANYA	405.279	2.248.016	5,55	1.009.686	5.889.605	5,83	149,1	162,0
FAS	46.705	132.088	2,83	440.467	5.559.048	12,62	-	-
RUSYA FED.	1.425.872	8.594.735	6,03	823.315	5.182.885	6,30	-42,3	-39,7
CEZAYİR	573.098	2.495.745	4,35	843.204	5.102.423	6,05	47,1	104,4

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Haziran)

OCAK-HAZİRAN 2008		OCAK-HAZİRAN 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
14.443.906	81.692.115	16.103.375	90.085.092	11,5	10,3

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK -31 TEMMUZ 2008	01 OCAK - 06 TEMMUZ 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	403,094,153.12	237,897,176.34	-40.98
BİR.DEVLETLER(ABD)	254,686,310.39	176,426,374.88	-30.73
IRAK	100,633,048.20	135,488,840.72	34.64
İRAN (İSLAM CUM.)	145,605,965.11	133,954,964.84	-8.00
GÜRCİSTAN	69,097,927.12	112,333,679.52	62.57
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	209,335,799.52	109,010,074.71	-47.93
RUSYA FEDERASYONU	276,014,993.42	100,924,959.99	-63.43
İTALYA	189,449,066.15	100,480,122.25	-46.96
FRANSA	173,211,937.59	90,586,648.81	-47.70
SUUDI ARABİSTAN	70,073,633.02	81,168,745.18	15.83
MISIR	74,184,214.29	78,582,023.80	5.93
CEZAYİR	53,680,597.76	76,263,610.34	42.07
LİBYA	72,943,879.80	69,877,360.58	-4.20
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	116,331,009.15	68,734,145.74	-40.92
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	55,479,816.14	59,049,372.03	6.43
ROMANYA	144,410,993.61	56,031,754.30	-61.20
İST.DERİ SERB.BÖLGE	71,703,908.37	47,855,967.11	-33.26
FAS	61,076,485.44	43,820,244.22	-28.25
BULGARİSTAN	100,594,100.52	43,692,095.22	-56.57
İSPANYA	83,500,092.76	41,994,083.12	-49.71
TÜRKMENİSTAN	30,641,715.63	40,964,471.57	33.69
KAZAKİSTAN	63,315,788.99	36,979,581.23	-41.60
HOLLANDA	80,378,254.00	36,692,733.28	-54.35
BELÇİKA	67,695,100.14	34,199,539.39	-49.48
YUNANİSTAN	71,739,197.50	31,302,455.74	-56.37
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	49,699,902.99	30,208,245.91	-39.22
ÖZBEKİSTAN	42,324,568.28	28,885,860.62	-31.75
AVUSTURYA	53,218,615.30	27,508,757.35	-48.31
POLONYA	59,956,453.69	25,994,651.14	-56.64
HİNDİSTAN	29,072,478.37	25,352,672.46	-12.79
SUDAN	22,370,563.81	24,769,099.56	10.72
UKRAYNA	92,641,355.87	22,018,434.06	-76.23
İSRİL	38,295,868.38	21,145,123.78	-44.78
EGE SERBEST BÖLGE	54,066,353.30	20,721,164.07	-61.67
URDUN	21,430,544.64	17,452,693.45	-18.56
TUNUS	22,412,506.06	16,300,175.80	-27.27
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	28,579,170.94	15,843,715.89	-44.56
MALEZYA	5,509,911.43	15,624,818.59	183.58
MACARİSTAN	23,027,862.90	15,174,307.88	-34.10
ETİYOPYA	20,471,828.84	14,870,061.57	-27.36
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	26,876,436.39	14,448,538.16	-46.24
KATAR	11,629,693.30	13,397,336.76	15.20
PAKİSTAN	12,620,445.44	12,927,203.06	2.43
İSVEÇ	19,015,171.93	12,643,365.04	-33.51
MEKSİKA	15,186,715.61	12,605,185.38	-17.00
DANİMARKA	16,226,548.82	12,180,716.67	-24.93
BREZİLYA	29,642,679.11	11,836,772.32	-60.07
NİJERYA	29,088,411.62	11,402,540.56	-60.80
İSVİÇRE	9,097,319.07	11,242,831.85	23.58
LÜBNAN	11,301,996.29	11,163,679.43	-1.22
AVUSTRALYA	16,907,088.12	10,695,320.96	-36.74
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	22,939,043.04	10,515,004.13	-54.16

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 TEMMUZ 2008 / 01 OCAK - 06 TEMMUZ 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE		TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.		TÜRKİYE DEĞ.%	MAKİNE DEĞ. %
	01 OCAK- 31 TEMMUZ 200	01 OCAK - 06 TEMMUZ 2009	01 OCAK-31 TEMMUZ 2008	01 OCAK - 06 TEMMUZ 2009		
ALMANYA	8,138,692,503.47	4,631,793,730.53	403,094,153.12	237,897,176.34	-43.09	-40.98
BİR.DEVLETLER(ABD)	2,279,385,448.81	1,443,871,289.37	254,686,310.39	176,426,374.88	-36.66	-30.73
IRAK	1,934,170,466.62	2,628,311,612.41	100,633,048.20	135,488,840.72	35.89	34.64
İRAN (İSLAM CUM.)	1,178,772,877.07	876,528,799.02	145,605,965.11	133,954,964.84	-25.64	-8.00
GÜRCİSTAN	577,014,523.16	388,244,716.78	69,097,927.12	112,333,679.52	-32.71	62.57
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	5,071,226,705.28	2,500,725,284.44	209,335,799.52	109,010,074.71	-50.69	-47.93
RUSYA FEDERASYONU	4,156,097,803.75	1,531,784,437.35	276,014,993.42	100,924,959.99	-63.14	-63.43
İTALYA	5,363,239,274.57	2,750,248,626.35	189,449,066.15	100,480,122.25	-48.72	-46.96
FRANSA	4,371,590,433.92	2,906,632,291.45	173,211,937.59	90,586,648.81	-33.51	-47.70
SUUDİ ARABİSTAN	1,245,754,689.47	884,780,280.10	70,073,633.02	81,168,745.18	-28.98	15.83
MİSİR	764,300,749.36	1,651,075,847.70	74,184,214.29	78,582,023.80	116.02	5.93
CEZAYİR	847,661,074.63	1,036,963,913.78	53,680,597.76	76,263,610.34	22.33	42.07
LİBYA	639,081,333.53	861,560,663.30	72,943,879.80	69,877,360.58	34.81	-4.20
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	956,146,794.78	650,407,894.51	116,331,009.15	68,734,145.74	-31.98	-40.92
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	620,752,432.79	617,016,453.70	55,479,816.14	59,049,372.03	-0.60	6.43
ROMANYA	2,621,069,899.52	1,038,200,831.75	144,410,993.61	56,031,754.30	-60.39	-61.20
İST.DERİ SERB.BÖLGE	235,717,144.75	121,807,363.31	71,703,908.37	47,855,967.11	-48.32	-33.26
FAS	690,534,407.07	292,378,521.36	61,076,485.44	43,820,244.22	-57.66	-28.25
BULGARİSTAN	1,359,567,220.45	678,688,894.95	100,594,100.52	43,692,095.22	-50.08	-56.57
İSPANYA	2,800,895,424.70	1,258,727,124.65	83,500,092.76	41,994,083.12	-55.06	-49.71
TÜRKMENİSTAN	330,680,255.73	417,817,328.42	30,641,715.63	40,964,471.57	26.35	33.69
KAZAKİSTAN	546,613,785.32	317,916,918.21	63,315,788.99	36,979,581.23	-41.84	-41.60
HOLLANDA	2,037,300,174.24	1,021,664,600.66	80,378,254.00	36,692,733.28	-49.85	-54.35
BELÇİKA	1,303,616,736.41	864,597,550.26	67,695,100.14	34,199,539.39	-33.68	-49.48
YUNANİSTAN	1,557,215,200.82	831,199,420.11	71,739,197.50	31,302,455.74	-46.62	-56.37
BİRLİK ARAP EMİRLİ	4,556,383,445.03	1,054,606,992.90	49,699,902.99	30,208,245.91	-76.85	-39.22
ÖZBEKİSTAN	190,165,321.00	123,489,979.45	42,324,568.28	28,885,860.62	-35.06	-31.75
AVUSTURYA	615,538,042.91	374,730,166.10	53,218,615.30	27,508,757.35	-39.12	-48.31
POLONYA	1,046,456,382.10	576,430,904.20	59,956,453.69	25,994,651.14	-44.92	-56.64
HİNDİSTAN	330,652,239.11	197,149,254.62	29,072,478.37	25,352,672.46	-40.38	-12.79
SUDAN	148,947,714.41	143,822,384.10	22,370,563.81	24,769,099.56	-3.44	10.72
UKRAYNA	1,347,427,096.81	425,423,637.11	92,641,355.87	22,018,434.06	-68.43	-76.23
İSRAİL	1,217,145,348.58	712,295,954.16	38,295,868.38	21,145,123.78	-41.48	-44.78
EGE SERBEST BÖLGE	264,118,645.22	133,949,858.06	54,066,353.30	20,721,164.07	-49.28	-61.67
URDUN	282,421,190.18	184,702,818.98	21,430,544.64	17,452,693.45	-34.60	-18.56
TUNUS	439,078,572.02	250,992,740.38	22,412,506.06	16,300,175.80	-42.84	-27.27
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	689,412,285.22	345,323,602.45	28,579,170.94	15,843,715.89	-49.91	-44.56
MALEZYA	60,629,433.16	41,609,924.82	5,509,911.43	15,624,818.59	-31.37	183.58
MACARİSTAN	449,772,773.99	194,808,176.05	23,027,862.90	15,174,307.88	-56.69	-34.10
ETİYOPYA	114,093,823.04	110,101,547.58	20,471,828.84	14,870,061.57	-3.50	-27.36
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	879,670,687.94	556,691,523.44	26,876,436.39	14,448,538.16	-36.72	-46.24
KATAR	770,884,321.25	198,242,314.76	11,629,693.30	13,397,336.76	-74.28	15.20
PAKİSTAN	99,890,926.08	73,775,773.11	12,620,445.44	12,927,203.06	-26.14	2.43
İSVEÇ	561,995,427.10	326,201,571.08	19,015,171.93	12,643,365.04	-41.96	-33.51
MEKSİKA	92,539,261.69	41,416,606.17	15,186,715.61	12,605,185.38	-55.24	-17.00
DANİMARKA	628,856,158.44	318,102,518.33	16,226,548.82	12,180,716.67	-49.42	-24.93
BREZİLYA	190,207,030.34	145,505,124.11	29,642,679.11	11,836,772.32	-23.50	-60.07
NIJERYA	136,936,157.99	112,347,779.15	29,088,411.62	11,402,540.56	-17.96	-60.80
İSVİÇRE	384,214,883.85	249,248,371.13	9,097,319.07	11,242,831.85	-35.13	23.58
LÜBNAN	377,982,315.25	359,297,422.31	11,301,996.29	11,163,679.43	-4.94	-1.22
AVUSTRALYA	222,155,693.57	139,577,425.82	16,907,088.12	10,695,320.96	-37.17	-36.74
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	495,252,648.03	109,153,370.30	22,939,043.04	10,515,004.13	-77.96	-54.16

İHRACAT RAKAMLARI

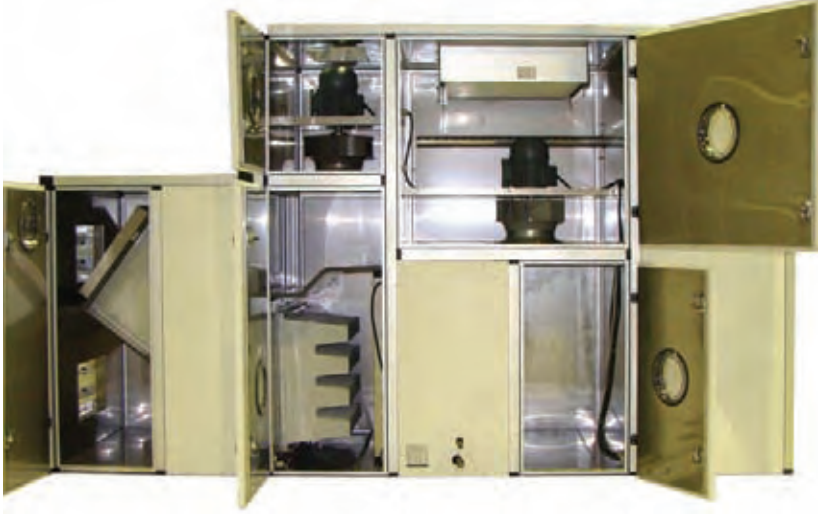
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖR	HAZİRAN				OCAK-HAZİRAN			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
I. TARIM	1,011,002	944,751	-6.55	11.64	6,287,746	5,961,626	-5.19	13.59
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	737,497	687,933	-6.72	8.48	4,620,983	4,462,175	-3.44	10.17
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	291,190	276,351	-5.10	3.41	1,772,193	1,758,288	-0.78	4.01
Yaş Meyve ve Sebze	165,367	138,546	-16.22	1.71	895,814	953,863	6.48	2.17
Meyve Sebze Mamulleri	77,695	81,154	4.45	1.00	460,964	450,295	-2.31	1.03
Kuru Meyve ve Mamulleri	50,466	74,261	47.15	0.91	428,428	467,737	9.18	1.07
Fındık ve Mamulleri	99,539	70,973	-28.70	0.87	659,595	392,473	-40.50	0.89
Zeytin ve Zeytinyağı	15,357	12,413	-19.17	0.15	96,379	99,319	3.05	0.23
Tütün	36,140	31,875	-11.80	0.39	281,162	312,704	11.22	0.71
Kesme Çiçek	1,743	2,360	35.40	0.03	26,451	27,495	3.95	0.06
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	56,033	64,607	15.30	0.80	386,988	402,279	3.95	0.92
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	56,033	64,607	15.30	0.80	386,988	402,279	3.95	0.92
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	217,472	192,211	-11.62	2.37	1,279,773	1,097,172	-14.27	2.50
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	217,472	192,211	-11.62	2.37	1,279,773	1,097,172	-14.27	2.50
II. SANAYİ	10,748,800	6,948,300	-35.36	85.61	59,121,523	36,917,303	-37.56	84.14
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	763,061	618,306	-18.97	7.62	4,833,790	3,423,189	-29.18	7.80
Tekstil ve Hammaddeleri	566,206	444,805	-21.44	5.48	3,691,534	2,510,446	-31.99	5.72
Deri ve Deri Mamulleri	106,611	86,250	-19.10	1.06	600,675	450,083	-25.07	1.03
Halı	90,243	87,251	-3.32	1.08	541,580	462,659	-14.57	1.05
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,338,788	870,809	-34.96	10.73	7,269,018	4,105,583	-43.52	9.36
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,338,788	870,809	-34.96	10.73	7,269,018	4,105,583	-43.52	9.36
C. SANAYİ MAMULLERİ	8,646,952	5,459,185	-36.87	67.26	47,018,717	29,388,532	-37.50	66.98
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,327,627	1,106,696	-16.64	13.64	8,306,518	6,175,724	-25.65	14.08
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,470,066	1,558,499	-36.90	19.20	14,652,966	7,486,744	-48.91	17.06
Elektrik-Elektronik	867,203	690,728	-20.35	8.51	4,931,722	3,623,171	-26.53	8.26
Makine ve Aksamları	645,371	487,731	-24.43	6.01	3,643,238	2,700,719	-25.87	6.16
Demir ve Demir Dışı Metaller	564,249	379,452	-32.75	4.68	3,300,218	1,964,595	-40.47	4.48
Demir Çelik Ürünleri	2,292,079	867,075	-62.17	10.68	9,553,743	5,508,569	-42.34	12.56
Çimento ve Toprak Ürünleri	353,782	293,119	-17.15	3.61	1,823,160	1,450,934	-20.42	3.31
Değerli Maden ve Mücevherat	120,275	72,601	-39.64	0.89	760,185	455,193	-40.12	1.04
Diğer Sanayi Ürünleri	6,301	3,285	-47.87	0.04	46,966	22,882	-51.28	0.05
III. MADENCİLİK	313,523	222,925	-28.90	2.75	1,604,858	994,517	-38.03	2.27
Madencilik Ürünleri	313,523	222,925	-28.90	2.75	1,604,858	994,517	-38.03	2.27
TOPLAM	12,073,326	8,115,976	-32.78	100	67,014,127	43,873,446	-34.53	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 31 Temmuz 2008	01 Ocak - 06 Temmuz 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	8,138,692,503.47	4,631,793,730.53	-43.09
FRANSA	4,371,590,433.92	2,906,632,291.45	-33.51
İTALYA	5,363,239,274.57	2,750,248,626.35	-48.72
IRAK	1,934,170,466.62	2,628,311,612.41	35.89
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	5,071,226,705.28	2,500,725,284.44	-50.69
MISIR	764,300,749.36	1,651,075,847.70	116.02
RUSYA FEDERASYONU	4,156,097,803.75	1,531,784,437.35	-63.14
BİR.DEVLETLER(ABD)	2,279,385,448.81	1,443,871,289.37	-36.66
İSPANYA	2,800,895,424.70	1,258,727,124.65	-55.06
BİRLİK ARAP EMİRLİ	4,556,383,445.03	1,054,606,992.90	-76.85
ROMANYA	2,621,069,899.52	1,038,200,831.75	-60.39
CEZAYİR	847,661,074.63	1,036,963,913.78	22.33
HOLLANDA	2,037,300,174.24	1,021,664,600.66	-49.85
SUUDİ ARABİSTAN	1,245,754,689.47	884,780,280.10	-28.98
İRAN (İSLAM CUM.)	1,178,772,877.07	876,528,799.02	-25.64
BELÇİKA	1,303,616,736.41	864,597,550.26	-33.68
LİBYA	639,081,333.53	861,560,663.30	34.81
YUNANİSTAN	1,557,215,200.82	831,199,420.11	-46.62
İSRAİL	1,217,145,348.58	712,295,954.16	-41.48
BULGARİSTAN	1,359,567,220.45	678,688,894.95	-50.08
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	956,146,794.78	650,407,894.51	-31.98
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	620,752,432.79	617,016,453.70	-0.60
POLONYA	1,046,456,382.10	576,430,904.20	-44.92
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	879,670,687.94	556,691,523.44	-36.72
UKRAYNA	1,347,427,096.81	425,423,637.11	-68.43
TÜRKMENİSTAN	330,680,255.73	417,817,328.42	26.35
GÜRCİSTAN	577,014,523.16	388,244,716.78	-32.71
AVUSTURYA	615,538,042.91	374,730,166.10	-39.12
LÜBNAN	377,982,315.25	359,297,422.31	-4.94
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	689,412,285.22	345,323,602.45	-49.91
İSVEÇ	561,995,427.10	326,201,571.08	-41.96
DANİMARKA	628,856,158.44	318,102,518.33	-49.42
KAZAKİSTAN	546,613,785.32	317,916,918.21	-41.84
FAS	690,534,407.07	292,378,521.36	-57.66
SLOVENYA	451,123,523.27	285,949,340.41	-36.61
MALTA	590,712,907.75	263,759,088.12	-55.35
TUNUS	439,078,572.02	250,992,740.38	-42.84
İSVİÇRE	384,214,883.85	249,248,371.13	-35.13
YEMEN	197,518,044.12	246,182,339.97	24.64
ÇEK CUMHURİYETİ	450,848,552.44	219,811,059.79	-51.25
KATAR	770,884,321.25	198,242,314.76	-74.28
HİNDİSTAN	330,652,239.11	197,149,254.62	-40.38
MACARİSTAN	449,772,773.99	194,808,176.05	-56.69
URDUN	282,421,190.18	184,702,818.98	-34.60
NORVEÇ	223,244,291.06	170,513,281.99	-23.62
PORTEKİZ	367,261,487.09	164,601,198.13	-55.18
KANADA	206,891,677.12	155,469,350.84	-24.85
BREZİLYA	190,207,030.34	145,505,124.11	-23.50
SUDAN	148,947,714.41	143,822,384.10	-3.44
AVUSTRALYA	222,155,693.57	139,577,425.82	-37.17
SİRBİSTAN	289,563,881.19	139,370,916.13	-51.87
AHL SERBEST BÖLGE	252,050,021.19	136,704,572.49	-45.76

İMBAT invertörlü merkezi soğuk depo sistemi geliştirdi



BAT, yılsonunda tamamlayacağı ilave makine yatırımı ile sektöründe kapasite ve pazar payını arttırıcı yatırımlarına hızla devam ediyor. Standart ürünlerinin yanı sıra hızlı ön soğutma cihazları, hassas sıcaklık ve nem kontrollü klima cihazları, vinç kabini klima cihazları, şoklama üniteleri, paket tohum çimlendirme odaları, sarartma sistemleri, vidalı kompresörlü merkezi sistem soğuk depo sistemleri gibi ürünlerine şimdi yüksek enerji tasarrufu ile işletme maliyetlerini minimum düzeylere düşüren invertörlü merkezi soğuk depo sistemlerini de ilave ederek pazara sundu. İMBAT, geliştirdiği invertörlü merkezi soğuk depo sistemi ile split ya da paket tipi soğuk oda sistemlerine göre yüzde 20'lere varan enerji tasarrufunu merkezi sistemlerden daha ileriye giderek split ya da paket sistemlerden yüzde 25-30, klasik geleneksel dizayna sahip merkezi sistemlerden ise yüzde 5 ile yüzde 10 daha yüksek enerji tasarruf sağlayan invertör kontrollü merkezi soğutma cihazlarını tüketicinin beğenisine sundu.

İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesinde 3500 metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 6500 metre alanda MBT marka soğutma ve klima cihaz ve sistemleri imalatını sürdürmekte olan İM-

temlerden ise yüzde 5 ile yüzde 10 daha yüksek enerji tasarruf sağlayan invertör kontrollü merkezi soğutma cihazlarını tüketicinin beğenisine sundu.

Alpler Traktör'den Alpin M49

Alpler Traktör Makine A.Ş. tarafından üretilen M49 çok amaçlı yükleyici tüketici ile buluştu. M49 dört tekerden çekiş özelliğine sahip. Ön kısmında standart olarak kepçesi bulunan M49'un ataşmanlarının değiştirilmesi pratik ve hızlı. Ataşmanlarının değişmesi sebebiyle, farklı işleri yapan birçok makine almak yerine sadece M49 kullanılması yeterli olacağını belirten yetkililer, M49 küçük ve hızlı manevra kabiliyeti olduğundan dar alanlarda süratli çalıştığını belirtti. Ürün bu nedenle her yerde ve her işte kullanılabilir. Depolarda, inşaatlarda, madenlerde, fabrikalarda, dökümhanelerde, limanlarda, çiftliklerde, bahçelerde, yollarda, parklarda kullanılabilen araç oldukça yenilikçi bir tasarıma sahip. Yürüyüş takımında, hidrolik pompa, iki adet zincir ile tahrikli 4 tekerlekten çekişli sistemi bulunan aracın hidrolik sisteminde; boom beya kova kontrollü iki adet ayak pedalı ile veya opsiyonel elle sağlanıyor.



Dilmenler'den yeni HT Levent boyama makinesi



Sektörün öncü kurumları arasında yer alan Dilmenler Makine'nin yeni boyama makinesi görüncüye çıktı. HT Levent Boyama makinesi açık kumaşların ıslak prosesinde ekonomik ve dünyaca kabul görmüş bir boyama makinesi. Regülasyon ünitesi ile, boya banyosunun basınç ve miktarı, proses halindeki kumaşa göre ayarlanabiliyor. Pompa, devamlı olarak ayarlanabilen ve kontrol edilebilen statik basıncı oluşturuyor ve bu basınç sıcaklıktan bağımsız olarak tüm proses boyunca sabit kalıyor. Yüksek basınçlı dozaj pompası vasıtasıyla boyar madde ve yardımcı maddeler istendiği zaman makineye gönderilebiliyor. Kumaş çeşidine göre farklı çaplarda aparatları da mevcut.

NA-CE Makine'den yeni "Konik Kırıcı"

Yarım asrı aşkın süredir makine sektörü içerisinde yer alan ve inşaat, yol ve madencilik sektörlerini ilgilendiren makine ve tesisleri üreten NA-CE Makine yeni Kronik Kırıcısı'nı müşterilerin beğenisine sundu. NA-CE Konik Kırıcılar, "sonsuz sayıda kırıcı çenesi olan çeneli kırıcı" prensibine göre tasarlanıyor. Dere malzemesi, andezit, bazalt, granit gibi Mohs sertliği 6'dan büyük, SiO₂ oranı yüzde 40'dan fazla olan malzemelerde "Sekonder Kırıcı" olarak kullanılıyor. Tersiyer kırıcı olarak da dik milli kırıcılar kullanılıyor. Yüksek kırma performansı ve güvenilirlik sunan bu yeni üründe sistemde tam kontrol ve kolay işletim ve bakım gibi özellikler dikkat çekiyor. Düzgün şekilli malzeme üretimi sağlayan NA-CE Makine'nin yeni kronik kırıcısı; bazalt, granit, andezit, ve dere malzemesi gibi sert ve aşındırıcı olan malzemelerin kırılması için tasarlanmış bir makine. Makine sağlam tasarımıyla çok sert malzemelerin bile kırılması için gerekli güce sahip. Konik kırıcı, malzemeleri sıkıştırma, kesme ve bükme etkisiyle kırarak yüksek kaliteli ürünler sunmak için dizayn edilmiş ve müşterilerin beğenisine sunulmuş.





YERİNDE PAZAR ARAŞTIRMASI NEDİR, NASIL YAPILIR VE NEDEN GEREKLİDİR?

1- Yerinde pazar araştırması pazarın doğrudan ziyaret edilmesidir. Firma pazar yerinde yapacağı doğrudan görüşme ve incelemelerle, potansiyel alıcılar ve firma temsilcileriyle yapacağı birebir görüşme ve ziyaretlerle veri toplamaktadır. Yerinde pazar araştırmasının firmanın ihtiyaçlarına göre planlanması, özel sorulara cevap alınması açısından üstünlüğü vardır. İhracat yapmayı düşündüğünüz ülkede yapacağınız araştırma, pazarla ilgili genel görünüm hakkında çok daha kolay fikir edinmenizi sağlayacaktır.

2- Yerinde pazar araştırması sırasında yurt dışındaki potansiyel müşteriler, araçlar, meslek kuruluşlarının ziyaret edilmesi ve yetkilileri ile tanışarak görüşmek, pazarı ziyaret etmeden önce toplanan bilgilerin ne ölçüde doğru olduğunu da gösterecektir. Yerinde pazar araştırması sırasında müşterilerle yüz yüze görüşme yapılırken, örnek mallar gösterilerek müşterilerin veya tüketicilerin bunlar karşısındaki tepkileri ölçülebilir veya belirli bir süre o ülkenin belirli bir yöresinde yoğun bir pazarlama gayreti sarf ederek, buradan elde edilecek bilgilere göre, diğer pazar bölümleri için tahminler yapılabilir.

3- Yerinde pazar araştırması tüketici ve pazar yerini gözlemlemenin en iyi yolu olması ve ürünün test edilmesi açısından tercih edilen bir yöntemdir. Kültürel nüansların ve tüketici davranışlarının anlamı en iyi şekilde uygulamaya konuldukları çevrede saptanır. Bu nedenle firmanın en az birkaç haftasını yerinde pazar araştırması yaparak ürününü test etmeye ayırması gerekmektedir.

4- Yerinde pazar araştırması için çeşitli araçlar seçilebilir:

- * Dağıtım kanallarıyla bire bir görüşmeler yapılabilir (İthalatçılar/toptancılar),
- * Tüketiciler arasında yüz yüze incelemelerde bulunulabilir ya da uzaktan onların davranışı gözlemlenebilir,
- * Potansiyel alıcılarla görüşülebilir,
- * Rakiplerin mağazalarına giderek gözlemlenebilir,
- * Fuar, sergi ve benzeri yerler ziyaret edilebilir,
- * Mağaza, market yada ürünün benzerlerinin satıldığı perakende mağazaları ziyaret edilebilir.
- * Meslek kuruluşları ile görüşülebilir,
- * Ürünü girdi olarak kullanan sanayicilerle görüşülebilir,
- * Ürünün yerli üreticileri, fabrikalar ile görüşülebilir,
- * Showroomlar gezilebilir,
- * Üretici/ithalatçı dernekleri ile görüşülebilir,
- * Dış ticareti geliştirme kuruluşları ile görüşülebilir,
- * İlgili kamu kuruluşları (bakanlıklar, kalite, standart, mevzuat konularında yetkili kurumlar) ile görüşülebilir.

5- Yerinde pazar araştırması sırasında ürününüzün bulunduğu sektördeki uzmanlaşmış fuar veya sergileri ziyaret edebilirsiniz. Uluslararası fuarlarda ürününüzü rakip ihracatçıların mallarıyla kıyaslayabilir, pazar hakkında çok çabuk bilgi sahibi olabilirsiniz. Pazar araştırması desteği kapsamında araştırmanızın birkaç gününüzü fuar ziyaretlerine ayırabilirsiniz. Perakendeciler, ihtisas mağazaları, büyük mağazalar, indirimli satış mağazaları ziyaret edilebilir. Yerinde pazar araştırması sırasında ürününüze benzer ürünlerin satıldığı mağazaları ziyaret ederek aynı kalitedeki ürünler ile rakip ürünleri tasarım, kalite ve fiyat yönünden kıyaslayabilirsiniz.

Aslında yerinde pazar araştırması ile firmalar geleceğe yatırım yapmaktadır. Pazar araştırması sırasında bağlantı kuramamış olursa bile, firma kartını, broşürünü veya CD'sini bırakarak, gelecek zaman diliminde alıcının ilgisini çekme şansı yaratmaktadır.

Yerinde Pazar Araştırmasının Maliyeti Nedir?

Yerinde pazar araştırmasında veri toplama, zaman ve para gerektirir. Yerinde pazar araştırmasının maliyeti firmanın özel ihtiyaçlarına bağlı olarak değişmekle birlikte çoğu zaman pahalıdır. Her ülkede ihtiyaç duyduğumuz bilgiyi bulmamıza yardımcı olacak, pazar araştırmasında uzmanlaşmış firmalar vardır. Bu tür bir pazar araştırmasının maliyeti asgari 10 000 ABD Doları civarındadır.

ULUSLARARASI PAZARLAMA STRATEJİSİ GELİŞTİRMENİN ADIMLARI

>> Başlıca pazarlarda yer almak

Yalnızca kendi bölgesinde uluslararası ticaret yapıyor olmak, uluslararası bir şirket olmak anlamına gelmemektedir. Örneğin yalnızca Türk Cumhuriyetleri'nde faaliyet gösteren bir Türk şirketinin başarılı bir uluslararası şirket olabilmesi için ABD, Avrupa, Uzakdoğu gibi pazarlarda da faaliyet gösterebiliyor olması gerekir.

>> Ana üründe standardizasyon

Başarılı uluslararası markalara bakıldığında, en az bir temel ürünün, dünyanın her yanında aynı kalitede pazarlandığı görülür. Onlar, yerel ihtiyaçlara göre de farklı ürün ve markalar yaratabilir. Ancak temelde değişmeyen, ana markayı taşıyan üründür. Örneğin gıda sektöründeki uluslararası bir firmanın, dünyanın her yerinde aynı lezzette ve kalitede ürünlerine ulaşılabilir. Bu firma ana ürünü ya da ürünleri dışında, bardak, tişört gibi farklı ürünleri de pazarlayarak gelir sağlayabilir ve markanın tanınırlığını artırabilir.

>> Değeri yüksek faaliyetlerin az sayıda ülkede yoğunlaştırılması

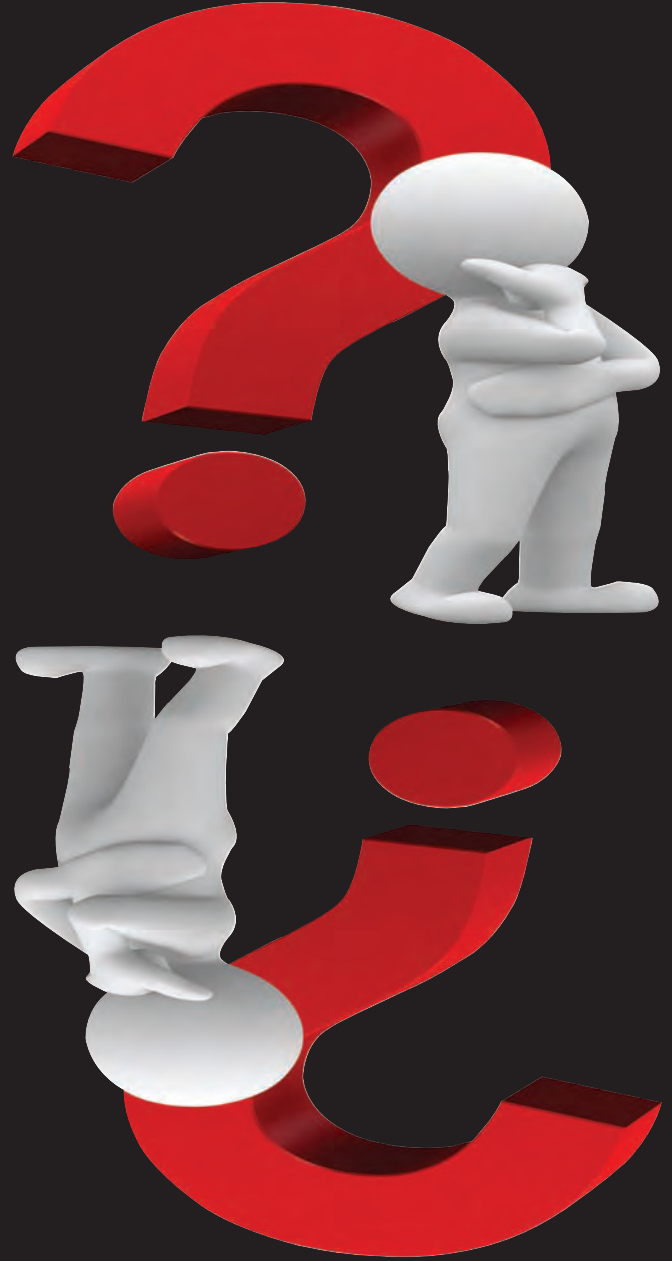
Üretim süreçlerinde yapılan bazı yatırımlar, yüksek maliyetleri beraberinde getirir. Günümüz dünyasında, maddi değeri yüksek faaliyetlerin, her ülkede değil, birkaç uygun ülkede yürütülmesi, önemli stratejilerden biri olarak kabul edilmektedir. Örneğin, faaliyet gösterilen her ülkede fabrika kurmak yerine, bölgelere fabrika kurmak, doğru bir strateji olarak kabul edilir. Büyük uluslararası şirketler, Avrupa, Afrika, Ortadoğu, Uzakdoğu gibi gruplandırma yapılarak, ana üretim merkezlerini her bölgede bir ülkeye taşımaktadır.

>> Bütünleşik pazarlama uygulanması

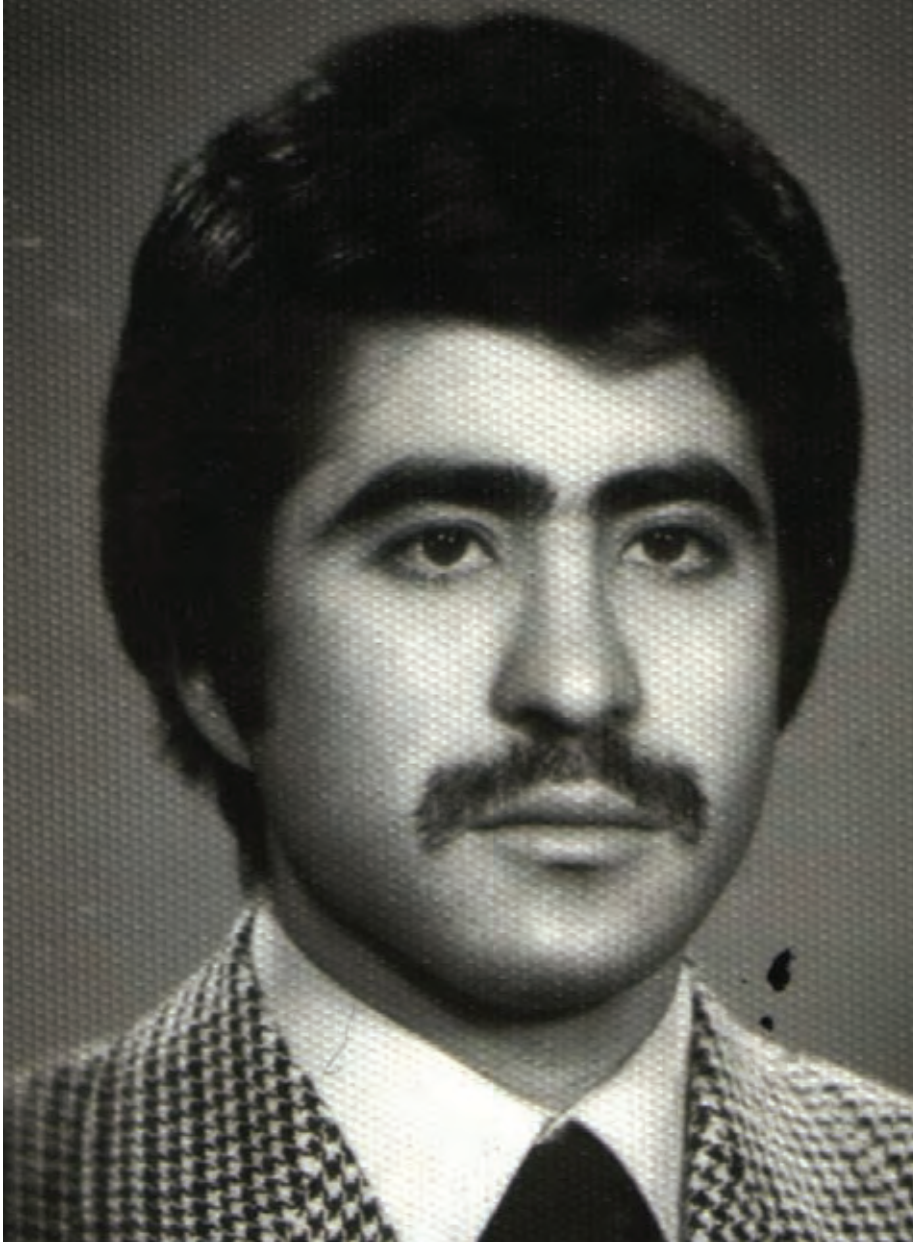
Başarılı uluslararası markaların ortak bir noktası, dünyanın her yerinde uygulayabildikleri temel bir pazarlama sistemlerinin olmasıdır. Dağıtımdan iletişime, üretimden paketlemeye kadar, standartları belirleyen bir ana şablon bulunur ve bu şablon, faaliyet gösterilen her noktada uygulanır. Aynı yöntem, iletişimde de kullanılır. Farklı kültürlerle göre, farklı reklam filmleri çekilebilir, farklı iletişim araçları kullanılabilir, ancak ana mesaj her zaman aynıdır.

>> Rekabet stratejilerinin ülkeler arasında bütünleştirilmesi

Uluslararası şirketlerin rekabet stratejileri, ülkeden ülkeye taktiksel farklılıklar gösterse de, yaklaşım olarak bütünlük gösterir.



Ali Ulvi İz, geleceğe 'iz'ini bıraktı



1946 BALIKESİR DOĞUMLU OLAN ALİ ULVİ İZ, ODTÜ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİNDEN MEZUN OLDUKTAN SONRA TÜRKİYE ŞEKER FABRİKALARI A.Ş. GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NE BAĞLI ESKİŞEHİR MAKİNE FABRİKASI VE TAKSAN MAKİNE GİBİ FİRMALARDA ÇALIŞMIŞ VE ÖZELLİKLE CNC TAKIM TEZGÂHLARININ ÜRETİMİNE, GELİŞMESİNE ÖNDERLİK ETMİŞ ÖNEMLİ BİR MÜHENDİSTİ.

Taksan A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Karaca, Moment Expo'nun İz Bırakanlar sayfası için makine sektörünün önemli isimlerinden biri olan ve özelleştirilmeden önce Taksan A.Ş'de görev yapan Ali Ulvi İz'le ilgili anılarını kaleme aldı. "Taksan Takım Tezgâhları

Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin Genel Müdür Teknik Yardımcılığını yapan Ali Ulvi İz'in anısına bu satırları yazıyorum. Öz geçmişi ile ilgili ailevi v.s. bilgilerini çok iyi bilmediğimden çok fazla bir şey bahsedemeyeceğim. Elimizde var olan bilgilere göre 1949 yılı Balıkesir doğumlu olup, evli ve biri kız biri erkek 2 çocuk babasıydı. İyi derecede İngilizce bilirdi. Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü mezunudur. Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. Genel Müdürlüğü'ne bağlı Eskişehir Makina fabrikasında İmalat Müdürlüğü görevini yürütürken şirketimize Genel Müdür Teknik Yardımcısı olarak tayin edilmiştir. Çok başarılı, yumuşak kalpli ve disiplinli bir yöneticiydi. Bir görev dönüşü Ankara-Kırşehir karayolunda ağır bir trafik kazası geçirmiş ve uzun bir dönem hastanede kalmıştır. Kaza sonrası mesleğine olan sadakati ve Taksan'a olan gönül bağı nedeniyle hastaneden çıkar çıkmaz koltuk değnekleriyle işe gelmiş ve görevinin başında bulunmuş, fedakâr bir insandır. İz, Taksan'dan emeklilik nedeniyle ayrılmıştır.”

Karaca, Ali Ulvi İz'in makine sektörüne kazandırdıklarını ise şöyle anlatıyor: “Ali Ulvi İz takım tezgâhlarının belirli noktalara gelmesi için mücadele eden ve soy ismine yakışır bir şekilde iz bırakan bir meslek aşığı idi. Taksan'da çalıştığı dönemlerde mesai saati kavramı yok idi. Yani gerekirse gece gündüz işinin başında olurdu. Şirketimizde CNC takım tezgâhlarının üretimine, gelişmesine önderlik etmiş güzide bir mühendisti. Taksan'da Universal takım tezgâhlarının üretiminin yanında CNC tezgâhlara ağırlık verilmesi Ali Ulvi İz Bey'in katkılarıyla yaygınlaşmış ve hız kazanmıştır.”

ALİ ULVİ İZ'İN KALEMİNDEN TAKIM TEZGÂHLARI

Takım tezgâhları gerek imalatları, gerekse yeni teknolojileri yaratmak ve uy-

gulamak üzere yapılan araştırma-geliştirme ve dizayn çalışmaları, sermaye ve üst düzeyde bilgi birikimi gerektirmektedir.

Takım tezgâhları sanayi, otomotiv ve savunma sanayilerinin itici gücüdür. Bugün dünyada otomotiv ve/veya savunma sanayi ürünlerinde önemli pazar payı olan hiçbir ülke yoktur ki, arkasında takım tezgâhı sanayisini olmasın. Japonya, Amerika Birleşik Devletleri, Federal Almanya, İtalya, Rusya Federasyonu, Fransa, Güney Kore, İspanya ve Çin bu konuda önemli örneklerdir. Diğer ilginç bir gözlemde, şimdilerde savunma sanayi sektöründe faaliyet gösteren pek çok firmanın başlangıçta takım tezgâhı üreticisi olmalarıdır.

1990 yılında ana teşekkülümüz MKEK tarafından Türkiye Sınai Kalkınma Bankası-Priva işbirliğine yaptırılan çalışmanın sonucunda elde edilen yurt içi üretim ve tablolarına ilişkin veriler yer alıyor. Buna göre otomotiv sektörünün atağa katlığı 1990 yılında yurt içi talep ancak yıllara göre çok büyük artış göstermiş, yurt içi imalatın talebi karşılama oranı yüzde 58'den yüzde 26'lara düşmüştür.

Takım tezgâhları sektörü yurt içi talep artışına paralel olarak, gelişme göstere memesinin en önemli nedeni 1989 yılının Kasım ayında ithalat rejiminde yapılan değişiklikler olmuştur. Bu değişiklikler ile takım tezgâhlarının ithalatına son derece büyük kolaylıklar sağlanmış, hatta çok düşük fiyatlar ile kullanılmış; yani ikinci el tezgâhların yurda sokulması teşvik edilmiştir. Son 4-5 yıl içinde, Hong Kong, Çin, Tayvan ve Doğu Bloku ülkelerinden ithal edilen takım tezgâhları ile fiyat açısından rekabet edemeyen yerli üreticilerin önemli bir bölümü faaliyetlerini durdurarak pazardan çekilmişlerdir.

Şu anda takım tezgâhları sektöründe Taksan ile Tezsan'ın dışında üretim miktarları ve istihdam açısından önemli sa-

ALİ ULVİ İZ KİMDİ?

1949 yılında Balıkesir'de doğan Ali Ulvi İz, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun oldu. İz daha sonra bir süre, Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. Genel Müdürlüğü'ne bağlı Eskişehir Makina fabrikasında İmalat Müdürlüğü görevini yürüttü. Bu görevinin ardından ise Taksan Makine'ye Genel Müdür Teknik Yardımcısı olarak tayin edildi. Başarılı, yumuşak kalpli ve disiplinli bir yönetici olan Ali Ulvi İz, Taksan Makine'den emekliliği nedeniyle ayrılan kadar çalışmalarını sürdürdü. Ali Ulvi İz özellikle takım tezgâhlarının belirli noktalara gelmesi için mücadeleye eden önemli bir isimdir.

Yılabilecek firma kalmamış gibidir. Tezsan firması da faaliyetlerinde ekonomik verimliliği sağlayabilmek açısından, fabrikada istihdam ettiği personel sayısını 750'lerden 40-50 kişiye düşürmüş bulunmakta ve üretim için gerekli görülen tezgâh parçalarının nerede ise tamamına yakını yurt dışından kısmi aksam kompleleri şeklinde ithal ederek çalışmalarını montaj faaliyeti olarak sürdürmektedir.

5 Nisan 1994 ekonomik kararlar paketinin uygulamaya girmesi sonucunda, döviz kurlarının artışı ile birlikte, alınan tasarruf önlemleri, özellikle makine imalat sektöründe de önemli ölçüde talep daralmasına neden olmuştur. Bu daralmaya paralel olarak 1994 yılının Ocak-Kasım aylarında toplam 793 takım tezgâhı ithal edilmiştir. Aynı yılda Taksan'ın üretimi 272 adet gerçekleştirilerek, 184 tezgâh yurt içine 9 tezgâhın da yurt dışına satışı sağlanmıştır. Üretimin yurt içi talebi karşılama oranı yüzde 25'lere yükselmiştir. Ülkemizdeki istihdamın yüzde 95'ini, üretimin ise yüzde 50'sinini karşılayan küçük işletmeler, Gümrük Birliği'ne girişimiz ile birlikte, ellerindeki talaşlı imalat tezgâhlarının sektördeki gelişmeye ayak uydurmadan çok uzakta oluşu nedeniyle teknolojik düzeyi yüksek takım tezgâhları yatırıma gitmek zorunda kalacaklardır.”

Türk Şeker Makine Fabrikaları

KURULUŞU ŞEKER SANAYİNİN KURULUŞU İLE BAŞLAYAN MAKİNE FABRİKALARI YILLARIN BİLGİ BİRİKİMİ, PROJE BİRİKİMİ, TECRÜBE BİRİKİMİ, İŞ GÜCÜ MÜHENDİSLİK HİZMETLERİ, MAKİNE TESİS, MODEL, ALET EDEVAT, LABORATUAR İMKÂNLANI İLE TÜRKİYE’NİN VE KAMUNUN EN ÖNEMLİ İMALAT GRUPLARI ARASINDA YER ALIYOR.

Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş., yeni kurulacak şeker fabrikaları ve tevsii edilecek fabrikaların mümkün mertebe yerli yapılmasını teminen, makine imalatlarının yerli ikamesine giderek 1958 yılında Eskişehir, 1961 yılında Turhal ve Erzurum, 1968 yılında Ankara ve 1977 yılında da Afyon Makine Fabrikalarını kurdu. Şeker fabrikalarındaki ölçü kumanda ve endüstriyel denetim aygıtlarının onarımını yapmak ve bu aygıtları geliştirmek için 1965 yılında bünyesindeki Şeker Enstitüsü’nde elektromekanik şubesini hayata geçirdi. Bu şubenin çalışmaları sonucunda 1979 yılında elektromekanik aygıtlar fabrikası kuruldu.

Makine fabrikaları bugünkü teknik gücüne ve bilgi düzeyine ulaşmaya kadar pek çok aşamalardan geçmiştir. Her şeker fabrikası kurulurken o fabrikanın onarımını için gerekli küçük üretim ihtiyaçlarını karşılamak üzere çarkhane (4-5 adet çeşitli boyda üniversal torna tezgahı, freze, planya, demir testere, matkap vb. tezgahlar) demirhane, marangozhane, boruhane, tenekehane gibi bölümlerden oluşan bir atölyede beraber kurulurdu.

2. DÜNYA SAVAŞI İLE FABRİKALAR GELİŞMEYE BAŞLADI

İlk devreye giren Uşak, Alpullu, Eskişehir, Turhal Şeker fabrikalarının normal bakım ve tamir işleri için kendi atölyeleri vardı. 2. Dünya Savaşının başlaması ile Avrupa’ dan ithal edilen makine ve yedek parçaların temininde ciddi zorluklar baş-



ladı. Hatta bazı zamanlar gerek politik yönden gerekse savaş şartlarından bir kısım ihtiyaçlar getirilemez oldu. Bu zamanlarda fabrikalardaki atölyeler, ihtiyaç duyulup da getirilemeyen hemen her parçayı yapmaya uğraştı. Bu uğraşlar atölyelerin iş gücünü ve makine sayısını artırdı. Savaş esnasında ve sonrasında bu atölyeler birer küçük imalathane haline dönüştü. Zorluk bir imkân ortaya çıkarmış, Türk Şekerin Makine Fabrikaları birer birer ortaya çıkmıştı. Önce Eskişehir, sonra Turhal sonra Erzurum sonra Ankara, Afyon ve EMAF Fabrikaları kuruldu. Tesisler bugünkü haliyle Türkiye’nin ve Kamunun en büyük makine imalat gruplarından biridir. Savaş yıllarında ve sonrasında hem şeker fabrikalarının hem de Sümerbank’ın ve Etibank’ın ihtiyaçlarını büyük ölçüde karşılamışlardır.

Bugün Şeker Fabrikalarının parasal olarak makine ihtiyacının yüzde 95’i bu fabrikalarımızda imal edilmektedir. Şeker, çimento, demir- çelik, hidrolik santraller, petrokimya sanayi, termik santraller, bor madeni işleme makineleri vb. ile ilgili her türlü makine, yedek parça üretimi, tamir ve bakımı bu fabrikalarımızda 30 – 40 seneyi aşkın bir süredir başarı ile yapılmaktadır.

BİR BÜTÜNÜN BÜTÜN PARÇALARI KENDİ ÇAPINDA ÖNEMLİDİR

Kuruluşu şeker sanayinin kuruluşu ile başlayan makine fabrikaları yılların bilgi birikimi, proje birikimi, tecrübe birikimi, iş gücü mühendislik hizmetleri, makine tesis, model, alet edevat, laboratuar imkânları ile Türkiye’nin ve kamunun en önemli imalat grubudur. Tarihinde bir-

çok faaliyeti Türkiye de ilk defa gerçekleştirmiştir. Yurtdışından anahtar teslimi alınan Şeker Fabrikaları yüzde 95 yerli üretimle kurulmuş, Çimento Fabrikalarına katkısı 80'li yıllarda yüzde 70 yerli üretim mertebesine ulaşmıştır.

Makine fabrikaları bu faaliyetleri yerine getirirken bir bütün olarak düşünülmüştür. Her fabrikanın imalat kapasitesi, uzmanlığı, bilgi birikimi farklı uzmanlık alanlarında geliştirilmiş, birbirlerini tamamlayan, destekleyen, birbirinden istifade eden bir yapı ortaya çıkarılmıştır. "Bir bütünün bütün parçaları kendi çapında önemlidir." düşüncesiyle her fabrika kendi uzmanlık alanında en ileri duruma gitmeyi hedef edinmiş, diğer fabrikaların makine teçhizat ve uzmanlık alanlarından azami istifade ederek, imalat kapasite ve kalitesini en üst seviyeye getirmek yarışında bulunmuşlardır.

FABRİKA YAPAN MAKİNE FABRİKALARI

Ankara Makine Fabrikası hacim ve ağırlıkça büyük parçaların imalatını gerçek-



leştirmek için dizayn edilmiş; büyük ebatlı makina tesisler, çelik konstrüksiyon, basınçlı kaplar, buhar kazanları, çimento fabrikaları tesisleri, petro-kimya tesisleri, su türbinleri vb. tesisleri üretmek için büyük tezgahlarla donatılmıştır.

Eskişehir Makine Fabrikası pik, çelik, demir dışı dökümhaneleri, geniş tezgah kapasitelerine sahip tezgah atölyeleri, çelik konstrüksiyon atölyeleri, lastik bant üretimi yapılan kauçuk atölyeleri, model atölyeleri, tesviye montaj atölyeleri, çeşitli laboratuvarları, deneme istasyonları, proje üreten proje büroları ile donatılmış, 1934

Yılından beri şeker sanayimize ve yurtiçi taleplerine en yüksek mertebede cevap vermektedir. Yapılan üretim çeşitliliği açısından bu derece büyük Makine Fabrikası Türkiye'de bulunmuyor. Şöyle ki, pompalar, dişli kutuları, vantilatörler, seygar pancar boşaltma makineleri, lastik konveyör bantlar, şeker santrifüjleri, pancar kesme makineleri vb. gibi 100'ün üzerinde çok çeşitli makine ve tesisin üretimi bu fabrikada yapılıyor. Ayrıca yaptığı üretimlerin deneme ve ölçü kontrollerinin yapıldığı istisna laboratuvarlara ve deneme istasyonlarına sahiptir. Gerek dişli kutusu üretiminde gerekse pompa üretiminde kullanılan çok özel NC, CNC tezgâhları bulunuyor.

Turhal Makine Fabrikasında pik döküm atölyesi, demir dışı metal dökümü, çelik konstrüksiyon atölyesi, tezgahlar atölyesi ve model atölyesi mevcuttur. Uzmanlık alanları kazan ekonomizer pik döküm boruları, filtreler, helezonlar, ısıtıcılar, 350 mm ve daha üzeri (1000 mm kadar) yassı ve oval vanalar, duble ventiller ve orta büyüklükteki pek çok parçanın döküm ve

tezgah işleri yapılmaktadır. Bölgesindeki en büyük makine imalat Fabrikasıdır. Erzincan Makine Fabrikasında pik ve çelik döküm atölyesi, demir dışı metal dökümü, çelik konstrüksiyon atölyesi, tezgahlar atölyesi ve model atölyesi mevcuttur. Uzmanlık alanları 300 mm'ye kadar her türlü oval, yassı kelebek ventillerin imalatı, her türlü rulman ve kaymalı yatak gövdesi, orta büyüklükteki muhtelif çelik konstrüksiyon ve tezgah işleridir. Bu fabrika da bölgesindeki en büyük makine imalat fabrikasıdır. Afyon Makine Fabrikasında çelik kons-

MAKİNE FABRİKALARINDA YAPILAN ÖNEMLİ İMALATLAR

- >> Komple şeker fabrikası imalatı (yüzde 95 yerli imalat, 1800 / 3600/ 6000 ton/gün pancar işleme Kapasitesi)
- >> Yurt dışında anahtar teslimi komple şeker fabrikası kurulması (Özbekistan'a 3000 ton/gün pancar işleme kapasiteli şeker fabrikası 1998 yılın da işletmeye alınmıştır.)
- >> 1983 yılında Türk Elektrik Kurumu işbirliği ile Hirfanlı Hidrolik Santralına 32 MW gücünde hidrolik jeneratör ve türbin imalatı. (25 seneyi aşkın süredir çalışması başarı ile sürmektedir.)
- >> 1975'li yıllarda kurulan ve tevsi edilen bütün çimento fabrikalarının değirmen, fırın ve dişlileri, dişli kutuları, ringleri, ring altları, döner fırınlar, döner fırın kafaları.
- >> İzmit, Alağa, Petkim rafinerilerinin nemli tankları ve kolonları.
- >> Çoruh nehri üzerindeki Muratlı Barajına ait hidrolik türbinlerin salyangoz imalatları.
- >> 50 ve 100 ton/saat buhar kapasiteli su borulu buhar kazanları.
- >> Demir ve Çelik İşletmelerinin muhtelif potaları, tandis arabaları, konverterler.
- >> Petrol pompaları,
- >> Tekelin alkol üretim tesisleri.
- >> Bor madenleri işleme fabrikaları makineleri.

trüksiyon atölyesi, tezgahlar atölyesi mevcuttur. Uzmanlık alanı konveyör bantların ruleleri, sabit ve seygar pancar boşaltma makineleri, ziraat aletleridir. Her türlü orta büyüklükteki kaynaklı imalatlar ve tezgah işleri yapılmaktadır.EMAF Fabrikasında elektrik ve elektronik ile ilgili teçhizatın üretimi, bakımı, projelendirilmesi yapılmaktadır. Uzmanlık alanları laboratuvar ölçü ve test aygıtları üretimi, elektrik panoları üretimi, her türlü elektrik motoru bakım ve onarımı, bilgisayar destekli fabrika otomasyon işleri, montaj ve devreye alma çalışmaları, elektronik ve elektromekanik kantar üretimi yapılmaktadır. Bütün bu çalışmalarda planlama, projelendirme, imalat, montaj, devreye alma, satış sonrası hizmet faaliyetleri yürütülmektedir. Gerek kampanya içerisinde gerekse kampanya dışında Şeker Fabrikalarının ihtiyacına süratle cevap veren bir fabrikadır. Emaf Fabrikamızda Şeker Fabrikalarına ilaveten Çimento Fabrikaları, Kâğıt Fabrikaları, Demir Çelik Fabrikaları, Tekstil Fabrikaları, DSİ, ASKİ, İSKİ, Elektrik Santralleri (Afşin Elbistan, Kemerköy, Yeniköy, Yatağan) Gübre Fabrikaları, Savunma Sanayine çeşitli dallarda hizmet vermeye devam ediyor.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2009 YILI TEMMUZ - EYLÜL VE EKİM DÖNEMİ)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
TEMMUZ	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	10-13 Temmuz 2009	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt
	SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	26-29 Temmuz 2009	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaexpo.com	ANCOM GROUP / EXPO
EYLÜL	WATERTECH CENTRAL ASIA- Central Asian International Water Technology Exhibition and Conference	Sep-09	Almatı, Kazakistan	SU SİSTEMLERİ	www.iteca.kz	ITECA LLP
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition World Food Moscow	15-18 Eylül 2009	Moskova, Rusya	GIDA SANAYİİ	www.world-food.ru/eng www.akib.org.tr	GiMA International Exhibition Group GmbH & Co. KG ITE Moscow, Akdeniz İhracatçı Birlikleri
	World Food Moscow	15-18 Eylül 2009	Moskova, Rusya	GIDA SANAYİİ	www.world-food.ru/eng www.akib.org.tr	GiMA International Exhibition Group GmbH & Co. KG ITE Moscow, Akdeniz İhracatçı Birlikleri
	AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ FUARI-Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	25-29 Eylül 2009	İstanbul, Türkiye	AĞAÇ İŞLEME TEKN., ORMAN ÜRÜNLERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	AQUATECH AMSTERDAM - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	28 Eylül-01 Ekim 2009	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.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.oalb.gov.tr	International Fair Plovdiv Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Millî Kablını
EKİM	PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	29 Eylül-01 Ekim 2009	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions
	PROCESS EXPO International Exposition for Food Processors	05-07 Ekim 2009	Las Vegas, ABD	GIDA İŞLEME VE PAKETLEME MAKİNELERİ	www.fpsa.org	FPSA-Food Proces. Suppliers association
	EMO Milan The World of Machine Tools	05-10 Ekim 2009	Milano, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI	www.emo-milan.com	Ucimu (Associazione Costruttori Italiani Macchine, Utensili, Robot e Automazione), Fiera Milano International S.p.A.
	T.I.I.E. Tehran International Industry Exhibition	06-09 Ekim 2009	Tahran, İran	SANAYİ ÜRÜNLERİ VE MAKİNE	www.forumfuar.com	Iran International Exhibitions Co. (I.I.E.C.), Orient Exhibitions, IDRO International Trading Co. FORUM FUARCILIK
	IRAN HVAC 2009	Oct-09	Tahran, İRAN	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	www.forumfuar.com	Forum Fuarcılık Geliştirme AŞ
	SUDAN ZIRAI 2009	8-12 Ekim 2009	Hartum, SUDAN	TARIM VE HAYVANCILIK	www.forumfuar.com.tr	Forum Fuarcılık Geliştirme AŞ
	EF Endüstri Fuarı	21-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	MAKİNE, OTOMASYON, ENDÜSTRİ FUARI	www.endustrifuarı.com	Sine Fuarcılık A.Ş.
	SAIE International Building Exhibition	28-31 Ekim 2009	Bologna, İtalya	YAPI ELEMANLARI ÜRETEK 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	Oct-09	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarcılık Geliştirme A.Ş.
	Sudan Build International Construction Technologies, Building Materials and machinery Fair	21-25 Ekim 2009	Hartum, Sudan	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	IMAG - Internationaler Messe- und Ausstellungsdiensdt GmbH FORUM FUARCILIK
	İSTANBUL AMBALAJ FUARI-Uluslar arası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	22-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	22-25 Ekim 2009	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	itg@access.com.eg www.forumfuar.com	International Fairs Group Forum Fuarcılık 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.forumfuar.com	FORUM Fuarcılık 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.	

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2009 YILI KASIM - ARALIK - OCAK VE ŞUBAT AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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.expo-centralasia.com www.ipek yolu.info	CENTRAL ASIA INTERN. EXB. LTD.-İPEKYOLU ULUSLAR ARASI FUARÇILIK 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 FUARÇILIK 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.	
ARALIK	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.
	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
OCAK	HEIMTEXTIL International Trade Fair for Home Textiles and Commercially Used Textiles	13-16 Ocak 2010	Frankfurt/Main, Almanya	TEKSTİL, HALI VB. VE MAKİNELERİ	www.heimtextil.de www.expotim.com	Messe Frankfurt Exhibition GmbH Expotim
	MACHITECH Machinery and Equipment	Jan-10	Şam, Suriye	MAKİNE VE MAKİNE EKİPMANLARI	www.expotim.com	EXPOTİM
	LAMMA-Agricultural Machinery Exhibition	20-21 Ocak 2010	Nework, İngiltere	TARIM MAKİNELERİ	www.lammashow.co.uk	Lincolnshire Agricultural Machinery Manufacturing Association Ltd.
	AHR EXPO	25-27 Ocak 2010	Orlando, ABD	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA, TESİSAT	www.ahrexpo.com	International Exposition Co.
	INTERPLASTICA International Trade Fair Plastics and Rubber	26-29 Ocak 2010	Moskova, Rusya Fed.	KAUCUK, PLASTİK VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.interplastica.de	Messe Düsseldorf GmbH
ŞUBAT	STROYTECH Exhibition for Construction Technologies, Equipment, Road-Building Machinery and Materials	2-5 Şubat 2010	Moskova, Rusya	İNŞAAT MAKİNELERİ, TEKNOLOJİLERİ, EKİPMANLARI	www.stroytekh.ru	MVK International Exhibition Company
	FIERAGRICOLA International Exhibition of Machinery, Services and Products for Agriculture and Animal Farming	4-7 Şubat 2010	Verona, İtalya	TARIM MAKİNELERİ	www.veronafiere.it	E.A. Fiere di Verona
	INTERCLIMA + ELEC HOME & BUILDING - HVAC-R International Exhibition	9-12 Şubat 2010	Paris, Fransa	İNŞAAT VE MİMARİ, ELEKTRİK VE ELEKTRONİK	www.interclima.com	Reed Expositions France, Reed Exhibition Companies
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	9-12 Şubat 2010	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADDELERİ, MAKİNELERİ	www.expoofil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	FIMA Agricola-International Agricultural Machinery Fair	9-13 Şubat 2010	Zaragoza, İspanya	TARIM MAKİNELERİ	www.fima-agricola.com	FERIA DE ZARAGOZA
	BAUTEC International Trade Fair for Building and Construction Technology	16-20 Şubat 2010	Berlin, Almanya	İNŞAAT MAKİNELERİ, ISITMA VE HAVALANDIRMA SİSTEMLERİ, KLİMALALAR	www.bautech.com	Messe Berlin GmbH
	ITCE - International African Arabian Exhibition for Textile, Embroidery and Sewing Machinery and Accessories	17-20 Şubat 2010	Kahire, Mısır	TEKSTİL, HAZIR GİYİM MAKİNE VE AKSESUARLARI	www.acg-itefairs.com www.masterfuair.com.tr	ACG & ITE Trade Fairs S.A.E. MASTER FUARÇILIK
	BI-MU Mediterranean Machine Tools, Robots, Automation	18-21 Şubat 2010	Bari, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI, TAKIM TEZGAHLARI İÇİN ELEKTRİKLİ VE ELEKTRONİK YEDEK PARÇALAR	www.fieradellevalente.it www.ucimu.it	Fiera del Levante, CEU - Centro Esposizioni UCIMU S.p.A.
	METAV International Fair for Manufacturing Technology and Automation	23-27 Şubat 2010	Düsseldorf, Almanya	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, OTOMASYON	www.metav.messe-duesseldorf.de	Verein Deutscher
	WIN - World of Industry International Trade Fair for the Manufacturing Industry - Machinery, Welding, Surface Treatment, Materials Handling	25-28 Şubat 2010	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN., METALÜRJİ, DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, YAN SANAYİ, YÜZEY İŞLEME	www.tuyap.com.tr	Werkzeugmaschinenfabriken e.V. (VDW) Hannover Messe Bileşim Fuarçılık AŞ
ANPIC International Fair of Suppliers, Machinery and Fashion Preview for the Leather and Footwear Industries	Şubat, 2010	Leon, Meksika	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.anpic.com.mx	ANPIC A.C.	

Detaylı fuar araması için www.expodatabase.com ve www.fuarplus.com web siteleri ziyaret edilebilir.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği
0312 447 27 40
www.makinebirlik.com

Makine Sanayii Sektör Platformu
www.makinesektorplatformu.org

TURQUM
312 447 27 40
www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

Maliye Bakanlığı
0312 425 78 16
www.maliye.gov.tr

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
0312 231 95 46
www.sanayi.gov.tr

Dış Ticaret Müsteşarlığı
0312 204 75 00
www.dtm.gov.tr

Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı
0312 306 80 00
www.gumruk.gov.tr

Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı
0312 294 50 00
www.dpt.gov.tr

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
0312 417 22 23
www.igeme.org.tr

Makina Mühendisleri Odası (TMMOB)
0312 231 31 59
www.mmo.org.tr

Makine Sektör Meclisi Başkanlığı (TOBB)
0312 413 83 81
www.tobb.org.tr

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
0212 339 50 00
www.deik.org.tr

Türk İşbirliği ve Kalkınma Dairesi Başkanlığı
0312 508 10 00
www.tika.gov.tr

Türkiye İstatistik Kurumu
0312 410 04 10
www.tuik.gov.tr

Hazine Müsteşarlığı
0312 204 60 00
www.hazine.gov.tr

TÜBİTAK
0312 468 53 00
www.tubitak.gov.tr

DERNEKLER

Akışkan Gücü Derneği
0212 222 19 71
www.akder.org.tr

Ambalaj Makinecileri Derneği
0216 545 49 48
www.ambalaj.org.tr

Anadolu Un Sanayicileri Derneği
0312 281 04 68-69
www.ausd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği
0312 232 06 40
www.anasder.org.tr

Araç Üstü Ekipman İmalatçıları Derneği
0212-771 44 88
www.arusder.org.tr

Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği
0212 613 79 00
www.besiadturkey.com

Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği
0216 469 46 96
www.enosad.org.tr

İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği
0216 469 44 96
www.iskid.org.tr

İş Makineleri Mühendisleri Birliği
0312 385 78 94
www.ismakinalari.org

Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği
0212 222 81 93
www.kbsb.org

Makine İmalatçıları Birliği
0312 468 37 49
www.mib.org.tr

Ostim Organize Sanayi Bölgesi
0312 385 50 90
www.ostim.org.tr

Öncü Sanayici ve İşadamları Derneği
0312 395 73 90
www.kilavuz.biz

Plastik Sanayicileri Derneği
0212 425 13 13
www.pagev.org.tr/pagder/main.asp

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği
0 312 433 77 88
www.sader.org.tr

Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği
0212 552 76 60
www.temsad.com

Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği
0216 383 09 22
www.tasiad.org.tr

Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği
0312 419 37 94
www.tarmakbir.org

Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği
0312 440 83 63
www.tummer.org.tr

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği
0216 477 70 77
www.imder.org.tr

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği
0312 255 10 73
www.pomsad.org.tr

Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu
0312 468 69 84
www.tumdef.org