

Ağustos 2009 >> SAYI: 15

moment expo

OAİB

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

Ağustos 2009 >> SAYI: 15

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

**MAKİNE İHRACATININ
YILDIZLARI**

**BUTECH MAKİNE'NİN İŞİ
TEKNOLOJİ ÜRETMEK**

**“SANAYİNİN 200 MİLYAR
DOLARA İHTİYACI VAR”**

**ÇAĞIMIZIN VAZGEÇİLMEZİ:
KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ**

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 makineniz 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
KÜNBE, 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

Feza Gazetecilik A.Ş.

Ahmet Tamer Kışılcaı Cad. No:6
Yenibosna / İSTANBUL
Tel: 0212 454 1 454

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. yasalarna
uygun olarak yayınlanmaktadır. "Moment
Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı
yapılması izne bağlıdır.

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

Kâğıt ve matbaacılık makineleri

Teknolojik gelişmelerin en fazla etkilediği sektörlerden biri olan matbaacılık ve baskı makineleri sektörü çağı yakalamak ve talebi en kısa sürede karşılayabilmek için ilerleyen teknolojiyi yakından takip edip, yeniliklere çabuk adapte olmak zorunda.

Çağımızın vazgeçilmez ürünlerinden biri olan kâğıt, her ne kadar dijital teknolojiler her geçen gün gelişse de, yerini korumaya devam ediyor. Günümüzde gazetelerin yerini internet siteleri mi aldı ya da kitapların yerini ebooklar mı aldı gibi tartışmalar artarak sürüyor. Pek çok insan gazeteleri internetten takip edip, ebook okumaya başladı. Ancak bütün bunlara rağmen kâğıt ve kâğıt sanayi önemini eksiltmeden koruyor. Kâğıt ve yan ürünleri hemen her alanda karşımıza çıkıyor. Özellikle teknolojiadaki gelişmelerin en fazla etkilediği sektörlerden biri olan matbaacılık ve baskı makineleri sektörü çağı yakalamak ve talebi en kısa sürede karşılayabilmek için ilerleyen teknolojiyi yakından takip edip, yeniliklere çabuk adapte olmak zorunda. Türkiye'de son dönemde bu yeniliklere ayak uydurarak daha teknolojik kâğıt ve matbaacılık makineleri üretimine başladı. İhracatı da bu ölçüde gelişme gösteriyor. 2007 yılında 53 milyon dolar ihracat gerçekleştiren sektör, 2008 yılında ihracatını yüzde 19,2 oranında arttırarak 63 milyon dolar seviyesine yükseltti. Türkiye'nin 2008 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, 7,2 milyon dolar ile birinci sırada "matbaa levha, silindir ve diğer tabedici unsurlar" kaleminin yer aldığı, bu ürünün 6 milyon dolar ile "kutu, tüp, varil vb. mahfazaları yapmaya mahsus makineler" ve 5,6 milyon dolar ile "matbaa levha, silindir ve tabedici unsurları hazırlayan makine ve aksamlar" grubunun izlediği görülmektedir.

İhracatın artmasına paralel olarak ithalatta da gerileme yaşandığı görülüyor. 2007 yılında 653 milyon dolar değerinde kâğıt ve matbaacılık makineleri ithal eden ülkemiz, 2008 yılında ithalatında yüzde 11 düşüş kaydederek 581 milyon dolarlık ithalat yaptı. Kâğıt ve matbaacılık makineleri sektörümüzün daha çok yol alması gerektiği ortada olsa da teknolojileri takip eden firmalarımız bu alandaki gelişmeleri hızlandıracağına benziyor. Daha uzun bir süre dijital teknolojinin kâğıt ve matbaacılık sektörünü tahtından indiremeyeceği göz önüne alınırsa bu alandaki yatırımların artacağını düşünmek yanlış olmaz.

“ 2007 yılında 53 milyon dolar ihracat gerçekleştiren kâğıt ve matbaacılık makineleri sektörü, 2008 yılında ihracatını yüzde 19,2 oranında arttırarak 63 milyon dolar seviyesine yükseltti. ”

Tugay SOYKAN

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 Şubasını ziyaret edin.
www.garantiticankartlar.com

Garanti
+bonus
business

6

Başkandan

7

Genel Sekreterden

8

Kısa kısa

12

Yeni TİM Yasası'nın getirdikleri

14

ISO 500 de makinecilerin yükselişi

18

Makine ihracatının yıldızları

24

Butech Makine'nin işi teknoloji üretmek

28

Yükseklere uzanan Hidrokon

32

Süper emekliler

36

Kapak: Çağımızın vazgeçilmezi: Kâğıt ve matbaacılık makineleri

44

Türkiye'nin makine yedek parçaları İMES'ten

48

Yeniden keşfedilmesi gereken topraklar

54

Konşimentolar

56

Hangi ülkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (2)

62

Kalkınma Ajansları'ndan doğrudan finans desteği

66

Prof. Dr. Şenol Başkaya:
"Sanayinin 200 milyar dolara ihtiyacı var"

36



“ Çağımızın vazgeçilmezi:
Kâğıt ve matbaacılık makineleri ”



48

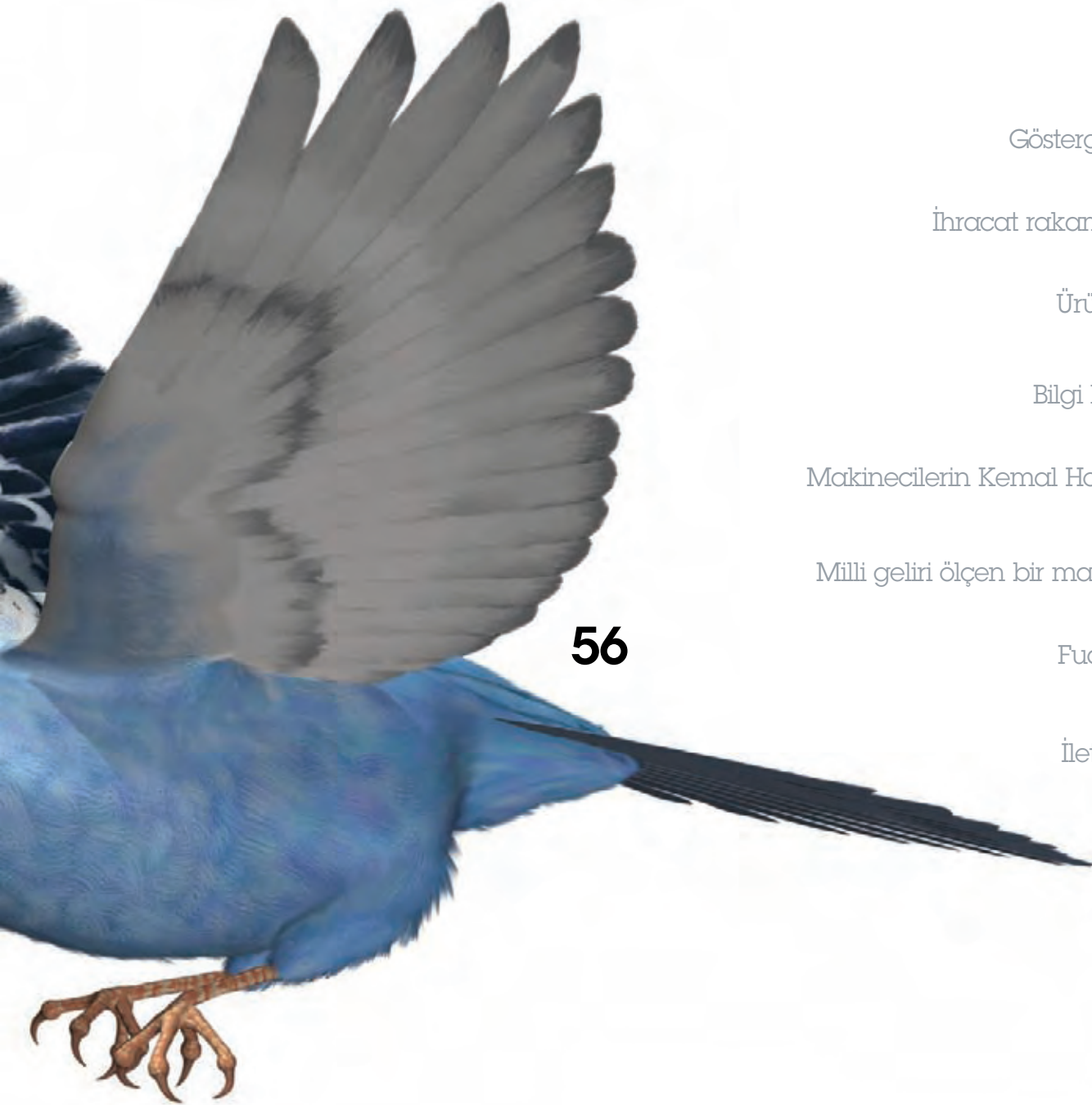


“Yeniden keşfedilmesi gereken topraklar”

44



“Türkiye'nin makine yedek parçaları İMES'ten”



56

Göstergeler **71**

İhracat rakamları **82**

Ürünler **86**

Bilgi hattı **88**

Makinecilerin Kemal Hocası **90**

Milli geliri ölçen bir makine **92**

Fuarlar **94**

İletişim **96**



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

MTG'in Anadolu yolculuğu başlıyor

MAKİNE TANITIM GRUBU'NUN "TIKIR TIKIR" KAMPANYASI İLE BAŞLATTIĞI TANITIM ATAĞINI AKTİF OLARAK ANADOLU'DA YAYGINLAŞTIRMAK İÇİN ANADOLU BULUŞMALARI DÜZENLEYECEĞİZ. BİRÇOK ANADOLU İLİNİ KAPSAYAN BU ÇALIŞMA İLE MTG TÜM MAKİNE SEKTÖRÜNÜN NABZINI DAHA İYİ TUTACAK VE DE KENDİNİ DAHA YAKINDAN ANLATMA FIRSATI YAKALAYACAK.

Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından başlatılan ve yerli üretim ürünlerin kullanılması konusunda sanayisi gelişmiş ve gelişmekte olan illere düzenlenecek Anadolu Buluşmaları ile potansiyel müşterilerin ve yerel yönetimlerin bilgilendirilmesi sağlanacak. MTG tarafından başlatılan inisiyatifle ilgili yaratılan algının ikinci fazda da yapılacak iletişim çalışmaları ile pekiştirilecek.

MTG'nin Anadolu yolculuğu ile MTG'nin tanıtılması, MTG tarafından oluşturulacak ve sektörün anlık durum tespitinin yapılmasına faydası olacak Makine Reyting Güven Endeksi ve bağlı olarak makine sanayinin gidişatına yönelik değerlendirmelerin kamuoyu ile paylaşılması sağlanacak. Ayrıca Makine Tanıtım Grubu'nun, makine ve aksamları sektöründe faaliyet gösteren şirketleri tek çatı altında topladığı ve sektörün söz-

cüsü olduğu algısının pekiştirilmesi, yerli kullanıcılar ve üreticiler tarafından tercih edilirliliğinin teşvik edilmesine yönelik gerçekleştirilecek faaliyetlerin basın mensuplarıyla paylaşılması ve Türk Makine Sanayii'nin geçmişi, bugünü ve geleceği hakkında basın mensuplarının bilgilendirilmesi üzerinde durulacak.

Diğer taraftan "Tıkır Tıkır" kampanyasının özünü oluşturan, makine ithalatın azaltılması konusunda da söz konusu Anadolu Buluşmaları sırasında Türkiye'nin ithal ettiği birçok makinenin aynı kalitede Türkiye'de de üretildiğinin ve ihraç edildiği vurgulanacak.

Önümüzdeki aylarda başlayacak olan Anadolu Buluşmaları'nın sektöre büyük fayda sağlayacağı ve pekiştirici bir rol üstleneceği düşüncesindeyim.



>> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Güney Afrika'ya makine ihracatımız 5 yılda 5 kat arttı

ÜLKEMİZİN GÜNEY AFRIKA'YA MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATI 2002-2008 DÖNEMİNDE 5 KATINA ÇIKMIŞTIR. BU ÇERÇEVEDE, MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNDE GÜNEY AFRIKA PAZARINA GİRMEK İSTİYEN, GEREKSE ANILAN PAZARDAKİ PAYLARINI DAHA DA ARTIRMAYI AMAÇLAYAN FİRMALAR İÇİN GÜNEY AFRIKA'YA 27 TEMMUZ-1 AĞUSTOS 2009 TARİHLERİ ARASINDA SEKTÖREL TİCARET HEYETİ PROGRAMI GERÇEKLEŞTİRDİK.

Mühendislik sektörleri arasında yer alan makine imalat sanayinde, üretim yapan ürettiğini ihraç eden firmalarımız açısından Dünyada her geçen yıl artan rekabet içerisinde ayakta kalmak, edinilen yeri korumak ve özellikle yeni pazarlar bulmak oldukça önem arz etmektedir. Ülkemiz ihraç ürünlerinin tanıtımı, ihracatçı firmalarımızın dış pazardaki paylarında artış sağlanması ve iki ülke iş çevreleri arasındaki işbirliği imkânlarını arttırabilmek amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğü ve Genel Sekreterliğimiz organizatörlüğünde, makine ve aksamları sektöründe resmi ve özel sektör temsilcilerinin katılımıyla, 27 Temmuz-1 Ağustos 2009 tarihleri arasında hedef pazarlarımız arasında yer alan Güney Afrika'ya yönelik "Makine Sektörel Ticaret Heyeti Programı" gerçekleştirilmiştir.

Makine ve aksamları ürün grubu Güney Afrika'nın özellikle ithalatında önemli yer tutmakta olup, ülkenin toplam ihracatından aldığı pay yüzde 8,6 iken, ithalatından aldığı pay yüzde 15,7 olmuştur. Güney Afrika'nın 84. fasıl bazında makine ithalatı 2008 yılında bir önceki seneye göre yüzde 7,0 oranında artış göstererek 13,7 milyar dolara yükselmiştir. Ülkemiz 2008

ylında, BM verilerine göre, Güney Afrika'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında 33. sırada bulunmaktadır. Ülkemizin Güney Afrika'ya makine ve aksamları ihracatı 2002-2008 döneminde 5 katına çıkmıştır.

Bu çerçevede, makine ve aksamları sektöründe Güney Afrika pazarına girmek isteyen, gerekse anılan pazardaki paylarını daha da arttırmayı amaçlayan firmalar için Güney Afrika Sektörel Ticaret Heyeti Programı önemli bir fırsat olmuştur. Sektörel Ticaret Heyeti Programı kapsamında, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari işbirliği olanaklarının geliştirilmesi hakkında bir brifing verilmiş, ayrıca, Türk ve Güney Afrika'lı işadamları arasında ikili iş görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. 14 Türk firması yaklaşık olarak 60 yerel firma ile sektörel heyetin avantajını kullanarak, daha kapsamlı görüşme şansı bulmuştur. Sektörümüzün küresel rekabet ortamında güçlenerek ilerlemesi için önemli bir tanıtım faaliyeti olan "Sektörel Ticaret Heyetleri" için önümüzdeki dönemde diğer hedef ülkelere yönelik olarak Genel Sekreterliğimiz çalışmalarını devam edecektir.

Saygılarımla.

Ağaç İşleme Makinesi 2009 Fuarı Eylül'de

AHŞAP SEKTÖRÜYLE BİRLİKTE BÜYÜYEN AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ 2009 VE INTERMOB 2009 FUARLARI YURTİÇİ VE YURTDIŞINDAN BÜYÜK İLGİ GÖRÜRKEN ÖNEMLİ ETKİNLİKLERE DE EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR.



Dünya mobilya endüstrisinin en hareketli pazarlarında önemli bir yere sahip olan Uluslararası Mobilya Yayıncıları Birliği (IAFP) 2009 yılı ikinci resmi toplantısını 26 – 30 Eylül tarihleri arasında TÜYAP'da gerçekleşecek olan Ağaç İşleme Makinesi ve INTERMOB fuarları sırasında gerçekleştirecek.

Dünya mobilya endüstrisinin gelişimine katkıda bulunmak ve bu çerçevede global pazarlar arasındaki iletişimi güçlendirmek amacıyla 1997 yılında sektörün en önemli uluslararası yayınlarının bir araya gelmesiyle kurulan IAFP, faaliyetlerini 17 seçkin üye yayın grubu ile sürdürüyor ve yılda iki kez düzenli olarak dünyanın çeşitli ülkelerinde toplanıyor.

Başta Dünya Mobilya Konfederasyonu WFC, Avrupa Mobilya İmalatçıları Birliği UEA, Amerikan Ev Mobilyaları Birliği AHFA ve iki yılda bir yapılan Dünya Mobilya Kongreleri olmak üzere birçok önemli kurum ve etkinlik ile yakın işbirliği içerisinde olan IAFP üyeleri, gerek katıldıkları kongre, sempozyum, panel gibi bilimsel etkinlikler gerekse de yer aldıkları uluslararası fuarlar çerçevesinde oldukça etkili bir uluslararası kimliğe sahip.

Etkinliklerini, genel kurul ve dönemsel toplantılarını bugüne kadar Almanya, İspanya, Amerika, İtalya, Malezya, Singapur, Çin ve Meksika gibi ülkelerin önemli mobilya ve mobilya yan sanayi fuarları sırasında gerçekleştiren IAFP üyelerinin, bu ülkelerin ve söz konusu fuarların uluslararası basında tanıtımı konusunda önemli katkısı oluyor.

IAFP'nin 2009 yılı ikinci resmi toplantısı 26 – 30 Eylül tarihleri arasında TÜYAP Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek olan Ağaç İşleme Makinesi ve INTERMOB 2009 fuarları yapılacak.

ANKOMAK 2010'a İMDER desteği

ANKOMAK, 18. ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI, YAPI ELEMANLARI VE İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ FUARI, 09 - 13 HAZİRAN 2010 TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL FUAR MERKEZİNDE GERÇEKLEŞTİRİLECEK.

Avrasya'nın en büyük Avrupa'nın dördüncü büyük iş makineleri fuarı olan ANKOMAK, kapalı ve açık alan olmak üzere toplam 70 bin metrekarelik bir alanda, 5 gün boyunca sektörün önde gelen firmalarını profesyonel ziyaretçilerle buluşturacak. Uluslararası Fuarlar Birliği (UFI) tarafından onaylı ANKOMAK, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin (İMDER) de desteğiyle her geçen yıl daha da büyüyerek sektörün en önemli fuarı haline geldi.

İMDER ile E Uluslararası Fuarçılık arasında gerçekleşen imza töreninde, ANKOMAK 2010 Fuarının taraflar, iş ve inşaat makineleri sektörü, katılımcılar, ziyaretçiler ve ülke ekonomisi için hayırlı ve bereketli olması temennisinde bulunuldu.

İMDER tarafından İstanbul'da desteklenen tek iş makineleri fuarı olan ANKOMAK fuarı için E Uluslararası Fuarçılık bağlı bulunduğu ITE grubunun desteği ile Avrupa, Türki Cumhuriyetler, Orta Doğu, Balkanlar, Komşu ülkeler ve Türkiye'de pazarlama, satış, tanıtım ve ziyaretçi çalışmalarında bulunarak büyük bir coğrafyaya hizmet götürecektir. Avrasya'nın en büyük İş Makinaları Fuarı olan ANKOMAK Fuarı, İş ve İnşaat makineleri sektöründe faaliyet gösteren tüm firmaların, sektöre hizmet sağlayan kuruluşların ve tüm kullanıcı ve müşterilerin 2010 yılındaki en büyük buluşma noktası olacağı beklenilmektedir. Daha önce düzenlenen ANKOMAK 2008, 17. İş Makinaları, Yapı Elemanları ve İnşaat Teknolojileri Fuarı, 25 - 29 Nisan 2008 tarihleri arasında gerçekleştirilmişti. ANKOMAK 2008, inşaat teknolojileri ve inşaat makineleri sektörünün dev firmalarını ve yaklaşık 30 bin profesyonel ziyaretçiyi bir araya getirdi.

Durmazlar Makine'ye TBMM'den üstün hizmet ödülü



BU YIL DÖRDÜNCÜSÜ DÜZENLENEN TBMM ÜSTÜN HİZMET ÖDÜLLERİ, 13 TEMMUZ'DA SAHİPLERİNİ BULDU. BURSA'DAN İLK DEFA BİR ŞİRKETİN LAYIK GÖRÜLDÜĞÜ ÖDÜL OLAN TBMM ÜSTÜN HİZMET ÖDÜLLERİ, TOPLUMUN DAHA YÜKSEK REFAH SEVİYESİNDE YAŞAMASI-NA VE DAHA İYİ EĞİTİM ALMALARINA KATKI SAĞLAYAN VAKIF, ŞAHIS VE ŞİRKETLERE VERİLİYOR.

Durmazlar Makine olarak TBMM tarafından Üstün Hizmet Ödülü almaktan büyük bir mutluluk ve onur duyduklarını belirten Durmazlar Makine Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatma Durmaz Yılbirlik, "Ülkemize hizmet etmenin, sosyal sorumluluklarımızı yerine getirmenin önemini biliyoruz. Bugün dünyanın dört bir yanına makine ihraç ediyorsak, bunun nedeni, başarımızın altındaki en büyük faktör eğitim anlayışımız ve geleceğe yatırıma inanmamızdır." diyor.

Bugüne kadar; Ali Durmaz İlköğretim Okulu, Spor Salonu ve Stadyumu, Zeki Müren Sanat Okulu, Uludağ Üniversitesi Ali Durmaz Makine Mühendisliği Fakültesi'ni hayata geçiren Durmazlar Makine, Ali Durmaz Teknik Meslek Lisesi çalışmalarına da devam ediyor. Ali Durmaz Teknik Meslek Lisesi'nin tüm üretim sektörleri için kalifiye personel yetiştirmesini hedeflediklerini vurgulayan Fatma Durmaz Yılbirlik, Durmazlar Makine olarak daha planlı ve daha kaliteli bir üretimin daha başarılı bir gelecek için şart olduğuna inandıklarını belirtiyor.

Tüm çalışanlarının çocuklarına "Eğitim Bursu" veren Durmazlar Makine, topluma eğitimi, vizyonu açık ve işine bağlı bireyler kazandırmayı amaçlıyor. Eğitimin her aşamasına katkıda bulunarak, daha yüksek standartlarda bir yaşam amacı güden Durmazlar Makine sosyal sorumluluklarını yerine getirerek, daha fazla ne yapılabilirini bulmak için çaba sarf ediyor.

Dünyanın ilk penye eskitme makinesi

GÜRKA TEKSTİL, TÜBİTAK VE DÜNYA BANKASI DESTEĞİYLE SADECE KOT KUMAŞI İÇİN YAPILAN İNDİGO BOYAMA YÖNTEMİNİ, ÖRME KUMAŞA DA UYGULAYAN BİR MAKİNE YAPTI. MAKİNE İLE PENYELERE KOTTAKİ GİBİ TAŞLAMA, ESKİTME VE AĞARTMA EFEKTLERİ VERİLEBİLECEK.

Denim kumaşlarda (kot-jean kumaşı) gerçekleştirilen indigo boyama yöntemini örme kumaşa (penye) uygulayan makine yapan Gürka Tekstil, dünyada bir ilki gerçekleştirdi. Dünya Bankası ile Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu'nun (TÜBİTAK) destek verdiği makineyle firma, sektörde kurtarıcı rol üstlenmeye hazırlanıyor.

Gürka Tekstil Pazarlama Müdürü Erdem Devecioğlu, sadece kot kumaşı için yapılan indigo boyama yöntemini, örme kumaşa da uygulayan bir makine yaptıklarını belirterek "Bu, dünyada bir ilk. Bugüne kadar birçok firma bunu gerçekleştirmek için denemeler yaptı. Ancak sonuç alınamadı. 1.5 yıllık bir çalışmanın ardından bu makineyi yaptık. Burada bizi özel kılan bu makineyi kendimizin üretmiş olması ve indigo boyamayı örme kumaşta yapıyor olmamız" diye konuştu.

Sektörde penye kumaşa indigo boyama yönteminin uygulanmasına ilişkin büyük bir beklenti olduğunu ifade eden Devecioğlu, yöntemin çeşitli nedenlerle sıkıntı içinde olan tekstil sektörüne can simidi olacağını belirtti.

Tamamen kendilerine özel bir makine geliştirdiklerini anlatan Devecioğlu, makinenin patentini aldıklarını ifade etti. Makinenin yapım maliyetinin 600 bin TL olduğunu aktaran Devecioğlu, indigo boyamayı örme kumaşa uygulamak için bir proje geliştirdiklerini söyleyerek "Projeyi Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'na sunduk. Onlar da bu projeye destek verdiler. Bu kanalla makinenin yüzde 90'ını TÜBİTAK ve Dünya Bankası karşıladı. 1.5 yıllık bir çalışmanın ürünü oldu" diye konuştu.

F16 simülatörleri Havelsan'dan

10 AĞUSTOS 2009 TARİHİNDE SAVUNMA SANAYİ MÜSTEŞARLIĞINDA DÜZENLENEN İMZA TÖRENİ İLE TUSAŞ İLE F-16 MODERNİZASYONU SERİ MONTAJ SÖZLEŞMESİ, HAVELSAN İLE F-16 SİMÜLATÖRLERİ TEDARİK SÖZLEŞMESİ İMZALANDI.

Peace Onyx III sözleşmesi kapsamında Türk Hava Kuvvetlerinin 10 adet F-16 uçağı prototip olarak modernize ediliyordu. Modernizasyonun seri üretim aşaması için imzalanan anlaşma kapsamında toplam 165 adet F-16 uçağı modernize edilecek ve uçaklara Modüler Görev Bilgisayarı, Gelişmiş Radar, Yeni Elektronik Harp Podu, LANTERN ER, Sniper Hedefleme Podu gibi yetenekler kazandırılacak. Teslimatın Ekim 2010 – Haziran 2014 arasında yapılması ve sanayi katılımının yüzde 90'a ulaşması planlanıyor. F-16 Simülatör Tedariki kapsamında ise 4 adet Tam Görev Simülatörü ve 12 adet Silah ve Taktik Eğiticisinin temini ve Hava Kuvvetlerimizin 4 üssünde gelişmiş F-16 eğitim merkezleri kurulması amaçlanıyor. Bu projede de teslimatın 25. ay başlaması, sanayi katılımı ve ofsetin yüzde 50, KOBİ payının ise yüzde 5 düzeyinde olması planlanıyor.

MİB, Ziraat Bankası ile Kredi Protokolü imzaladı

MAKİNE İMALATÇILARI BİRLİĞİ MİB, 31 TEMMUZ 2009 TARİHİNDE ZİRAAT BANKASI İLE MİB ÜYELERİNİN MÜŞTERİLERİNİN KULLANABİLECEĞİ ÖZEL KREDİ PROTOKOLÜ İMZALANDI.

Makine İmalatçıları Birliği MİB, 31 Temmuz 2009 tarihinde Ziraat Bankası ile MİB üyelerinin müşterilerinin kullanabileceği özel Kredi Protokolü imzalandı. MİB üyelerinden makina alacak firma ve şahıslar için hazırlanmış bu kredi protokolünde 48 aya kadar vade veya 3 ay aralıklarla geri ödeme kolaylığı da sağlanmıştır. Ayrıca kullanılacak kredi, uygulanmakta olan faiz oranlarından yüzde 8 indirimli olarak kullanılacaktır. Piyasa şartlarına göre daha avantajlı kredi sağlanabilmesi için hazırlanmış olan bu protokolün bütün üyelerimize yararlı olacağını umuyoruz.

Türk savunma sanayii DSEI fuarında

SAVUNMA SANAYİ MÜSTEŞARLIĞI, 8-11 EYLÜL 2009 TARİHLERİ ARASINDA LONDRA'DA ROYAL VICTORIA DOCK'DA EXCEL TESİSLERİNDE DÜZENLENEN DEFENCE SYSTEMS & EQUIPMENT INTERNATIONAL - DSEI FUARINDA TÜRKİYE'DEN FİRMALARLA TÜRK SAVUNMA SANAYİNİ TANITACAK.



İngiltere'de düzenlenen ve dünyanın en önemli savunma fuarlarından biri olarak kabul edilen Defence Systems & Equipment International (Uluslararası Savunma Sistem ve Donanımları Fuarı – DSEI, 8-11 Eylül 2009 tarihleri arasında Londra'da Royal Victoria Dock'da ExCel tesislerinde düzenleniyor. 2007 yılında aynı fuarda 32 bin metrekarede 1352 kuruluşun ürünlerini sergilenmişti. 2009'da ise bu sayının aşılması bekleniyor. Türkiye'nin Savunma Sanayii Müsteşarlığı olarak bir pavilion sahibi olacağı fuarda, ayrıca Aselsan, Havelsan, Ares Tersanecilik, Atel, Ay Yazılım, Elektroland, Figes, Meteksan Defence, Milsof Yazılım Teknolojileri, MKEK, Otokar, Roketsan, Samsun Yurt Savunma, Target Group ve TTAF gibi firmaların yanı sıra Türk Silahlı Kuvvetleri Vakfı yer alacak.

İngiltere'de düzenlenen ve dünyanın en büyük savunma fuarlarından biri olarak kabul edilen DSEI fuarına ilk Türk milli katılımı 2005 yılında olmuştu. Türkiye o dönemde SSM (Savunma Sanayii Müsteşarlığı) 17 firma ve kuruluşun iştirakiyle toplan bin metrekarelik bir alanda yer almıştı.

ENOSAD 3. Olağan Genel Kurulu yapıldı



ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (ENOSAD), 3. OLAĞAN GENEL KURULU' NU 28 MAYIS 2009 TARİHİNDE GERÇEKLEŞTİREREK YENİ BİR DÖNEME DAHA ADIM ATTI.

Endüstriyel otomasyon ve endüstriyel proses kontrol alanında faaliyet gösteren firmaların 2004 yılında bir araya gelerek sektörün birlikteliğini ve uluslararası rekabet gücünü artırmak, sektör içi hizmet ve çalışma standartlarını oluşturmak, bilgi ve birikimi paylaşmak, sektör içi eğitimi yaygınlaştırmak, üniversite kurumlarıyla sektör arasında köprü görevi oluşturmak, kamu ve sivil örgütler nezdinde sektörü temsil etmek, sektörün dış pazarlara açılması çalışmalarını yapmak, benzer yabancı dernekler ile işbirliği sağlamak amaçlarıyla oluşturdukları ENOSAD – Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği, 3. Olağan Genel Kurulu' nu 28 Mayıs 2009 tarihinde gerçekleştirerek yeni bir döneme daha adım attı.

Genel Kurul tarafından yeni görev dönemi için seçilen Yönetim Kurulu üyeleri, yaptıkları ilk toplantıda kendi aralarında yeniden bir seçime giderek Başkan ve Yardımcıları ile yönetimin diğer görev sıralamasını belirlediler. Bu seçim sonrasında yeni dönem Yönetim Kurulu; Yönetim Kurulu Başkanı Hakan ALTI-NAY, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sedat Sami ÖME-ROĞLU, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Malik AVİRAL, Yönetim Kurulu Sekreter Üye Talat AVCI, Yönetim Kurulu Sekreter Üye Valentin DENİSENKO, Yönetim Kurulu Üyesi Derya DURKAYA, Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin HALICI, Yönetim Kurulu Üyesi Arif AYKAÇ, Yönetim Kurulu Üyesi Metin PERİN-CEK, Yönetim Kurulu Üyesi A.Tunç ATIL, Yönetim Kurulu Üyesi, H.Cengiz CELEP olarak belirlendi.

Makine Tanıtım Grubu'nun Güney Afrika temasları

MAKİNE TANITIM GRUBU TARAFINDAN GÜNEY AFRİKA'NIN JOHANNESBURG ŞEHRİNDE 27 TEMMUZ-1 AĞUSTOS 2009 TARİHLERİ ARASINDA MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARIN KATILIMI İLE BİR 'SEKTÖREL TİCARET HEYETİ PROGRAMI' GERÇEKLEŞTİRİLDİ. PROGRAMA 14 FİRMADAN 17 TEMSİLCİ KATILDI.



Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğü, OAİB Genel Sekreterliği organizasyonunda Makine Tanıtım Grubu tarafından Güney Afrika'nın Johannesburg şehrinde 27 Temmuz-1 Ağustos 2009 tarihleri arasında makine ve aksamları sektöründe faaliyet gösteren firmaların katılımı ile bir 'Sektörel Ticaret Heyeti Programı' gerçekleştirildi.

Söz konusu Sektörel Ticaret Heyeti programına 14 firmadan 17 temsilci katıldı. Katılımcılara iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari işbirliği olanaklarının geliştirilmesi hakkında briefing verildi ve Türk ve Güney Afrikalı işadamları arasında ikili iş görüşmeleri gerçekleştirildi.

Heyete katılan Türk firma temsilcileri, ayrıca Güney Afrikalı firmaları ve fabrikaları ziyaret ederek görüşmelerde bulundu. Heyetin son gününde yapılan değerlendirme toplantısında katılımcı firmalar, Güney Afrika'nın makine ve aksamları sektörü açısından oldukça iyi bir potansiyele sahip olduğunu ve işbirliği imkânı açısından organizasyonun oldukça olumlu olduğunu ifade ettiler.



Yeni TİM Yasası'nın getirdikleri

GEÇTİĞİMİZ HAZİRAN AYINDA GENEL KURUL'DA GÖRÜŞÜLEREK İKİ SAAT GİBİ REKOR BİR SÜREDE KABUL EDİLEN TİM YASASI, 3 TEMMUZ İTİBARIYLA RESMİ GAZETE'DE YAYINLANARAK YÜRÜRLÜĞE GİRDİ. İŞTE TİM YASASI'NIN GETİRDİĞİ YENİLİKLER VE İHRACATA SAĞLAYACAKLARI.

Ve bir yıllık macera başarıyla sonuçlandı. Türkiye İhracatçıları Meclisi ve İhracatçı Birliklerinin kuruluş, işleyiş ve görevlerini yeniden düzenleyen kanun tasarısı TBMM Genel Kurulu'nda geçen ay görüşülerek kabul edildi. Hem iktidar hem de muhalefetten geniş destek alan yasa tasarısı, meclis genelinde de geniş bir mutabakat yarattı. Daha öncesinde TBMM Sanayi, Ticaret, Ener-

ji, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu'nda kabul edilen TİM yasası, 18 Haziran günü itibarıyla görüşüldü ve 25 maddelik TİM yasası iki saat gibi rekor sürede kabul edildi. Yasa 2 Temmuz günü de Cumhurbaşkanı Abdullah Gül tarafından onaylanarak, Resmi Gazete'nin 3 Temmuz tarihli nüshasında yayımlandı ve resmen yürürlüğe girdi. TİM'in 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığı

ile Dış Ticaret Müsteşarlığı Teşkilat Kanunu'nun bir maddesine dayalı olarak faaliyet göstermesi, giderek büyüyen Türkiye ihracatı ile gelişen TİM'in ve ihracatçı birliklerinin gereksinimlerine karşılık vermekte yetersiz kalıyordu. Oysa şimdi TİM'in Anayasa'nın 135. maddesindeki şartları taşıyan bir yarı kamu kuruluşu statüsü kazanarak, yeni bir iş dünyası örgütü olmasının yolu açıldı. Ki bu hem Türkiye ihracatının

hem nitel hem de nicel hedeflere ulaşabilmesi için, bir ortak aklın ve otoritenin ortaya konması, çalışmalara daha profesyonel bir boyut kazandırılması anlamına geliyor. Keza yasanın ilk bölümünde yer alan amaç kısmını da bunu açıklıyor: "Kanun, ihracatçıları örgütlen-dirmek ve işbirliğini geliştirmek suretiyle ihracatı artırarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunmak üzere ihracatçı birlikleri ile Türkiye İhracatçılar Meclisinin kuruluşu, işleyişi, görevleri, organları, gelirleri, harcamaları ve denetimleri ile üyelerinin hak ve yükümlülüklerine ilişkin usul ve esasları düzenler."

YENİ TİM YASASI İLE NELER DEĞİŞTİ?

Yeni TİM Yasası öncelikle ihracatçıların örgütlenme ve işbirliğinin gelişmesine yönelik madde ve hükümleri içeriyor. Buna göre birliklerin üst kurulu olan TİM, genel kurul, yönetim kurulu, denetim kurulu ve genel sekreterlikten oluşacak. Yönetim kurulu, yönetmelikle belirlenen niteliklere sahip üyeler arasından genel kurul tarafından dört yıl için seçilen bir başkan ve on asil üyeden oluşacak. Genel kurul tarafından ayrıca asil üye sayısı kadar aynı nitelikleri haiz yedek üye seçilecek. Birliklerin yönetim kurulu başkanları, genel kurulun tabii üyesi olacak. İhracatçıları yurtiçi ve yurtdışında temsil edecek olan TİM, asil olarak dış ticaretin gelişmesine yardımcı olacak ve müsteşarlığa öneride bulunacak. İhracatçıları arasında mesleki ah-lâk ve dayanışmayı sağlamakla da görevlendirilen TİM, müsteşarlık koordinasyonunda konsey, kurul ve ticaret merkezi kuracak, yurtiçinde ve yurtdışında, sergi ve fuarların koordinasyonunu sağlayacak, Türk mallarının yurtdışı tanıtımına ilişkin proje ve faaliyetleri destekleyecek. Genel kurula her birlik yönetim kurulundan bir üye ve yanı sıra ilgili birliğin son iki takvim yılındaki ihracat performansına göre, yönetmelikle belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde tespit edilecek sayıdaki birlik üyesi katılacak. Genel kurul her yıl Haziran ayı içinde delegelerin en az yarısından bir fazlasının iştiraki ile toplanacak. TİM yönetim kurulu, TİM Başkanı ve sektörler konseyinin asil üyeleri arasından dört yıl için seçtiği 12 üyeden oluşacak. Yö-

netim Kurulu, ilk toplantısında kendi üyeleri arasından üç başkan vekili ile bir muhasip üye seçecek. TİM Başkanı, sektörler konseyi asil üyeleri arasından dört yıl için Genel Kurul tarafından seçilecek ve aynı zamanda sektörler konseyi ile yönetim kurulunun başkanı olacak. En fazla iki dönem TİM başkanlığı yapılabilecek. Birlik ve TİM genel kurulu tarafından yapılacak seçimler, gizli oy ve açık tasnif esasına göre gerçekleştirilecek. Yeni yasaya göre, birliklerin üst kurulu olarak kurulan TİM'in merkezi İstanbul olacak. Meclis Sanayi Komisyonu'nda kabul edilen yasa tasarının son hali, birlik ve TİM genel kurulu tarafından yapılacak seçimlerin gizli oy ve açık tasnif esasına göre gerçekleştirileceğini, seçim yapılacak genel kurul toplantısından en az 15 gün önce, seçimler için belirlenen liste ilçe seçim kurulu başkanı olan hakime verileceği, hakimin gerektiğinde ilgili kayıt ve belgeleri de getirip incelemek suretiyle listeyi onaylayacağı, söz konusu listenin TİM'in ilan yerlerinde üç gün süreyle asılı kalacağı, bu süre içinde listeye ilgili yapılacak itirazların hakim tarafından incelenerek en geç iki gün içinde karara bağlanacağı, hakimin, seçim sonuçlarını etkileyecek derecede usulsüzlük veya kanuna aykırı uygulama tespit etmesi halinde, tespiti konu olan organla sınırlı olmak üzere seçimlerin iptaline karar verebileceğini düzenliyor. Aynı zamanda birlikler, kuruluş amacının ortadan kalkması veya yönetmelikte belirtilen performans kriterlerinin yerine getirilememesi hallerinde sona erdirilebilecek.

EN TARTIŞMALI KONU BİRLİKLERİN GELİRLERİ

İhracatçıların ilgili birliğe üye olmaları ve kanunda belirtilen ödemeleri yapmaları daha önce olduğu gibi zorunlu tutuluyor. Birliklerden birine üye olan ihracatçı, diğer birliklerin işgal alanına giren maddeleri üyelik şartı aranmaksızın ihraç edebilecek. Üyeler birliğin kararlarına uymak, birliğin amaçlarına uygun davranmak, yetkili organlar tarafından istenecek ihracatla ilgili bilgi ve belgeleri zamanında ve eksiksiz olarak vermekle yükümlü tu-

tuluyor, üyeler istediği zaman üyelikten ayrılabilme hakkına da sahip. Gümrük idarelerince gümrük beyannamelerinin onaylanmasında birliğin onayının aranması ve buna ilişkin usul ve esaslar ise Gümrük Müsteşarlığı'nın olumlu görüşü alınmak kaydıyla Müsteşarlık tarafından belirlenecek.

Yasanın tartışma yaratan boyutlarından biri de birliklerin gelirleri konusu. Yasaya göre birliklerin gelirleri giriş, yıllık ve nispi ödemeleri ile diğer gelirlerden oluşacak. Giriş ödemeleri, yıllık ve nispi ödemelerle ilgili miktar ve oranlar, birlik genel kurulu, diğer gelirler ise birlik yönetim kurulu tarafından belirlenecek ve DTM'nin onayından sonra kesinleşecek. Nispi ödeme, ihracat işlemleri üzerinden FOB bedeli asgari on binde 2'si ile azami binde 1'i arasında tahsil edilecek. İhracatın geliştirilmesini adına da sektörel bazda tanıtım grupları oluşturulması halinde, FOB bedelinin binde 3'ü oranına kadar ek nispi ödeme kesintisi genel kurul kararı ve müsteşarlık onayı ile yapılabilecek. Giriş ödemesi ve yıllık ödeme, 16 yaşından büyükler için uygulanan aylık asgari ücretin brüt tutarının yüzde 50'sinden fazla olamayacak. Giriş ödemesinin alındığı yıl ayrıca yıllık ödeme alınmayacak TİM'in gelirleri, birliklerin bir önceki takvim yılı itibarıyla elde etmiş oldukları gelirlerin yüzde 8'i oranındaki katkı paylarından oluşacak. Birlik yönetim kurulunca yapılacak ek ödenek talepleri, TİM yönetim kurulunca değerlendirilerek, müsteşarlığa sunulacak. Talepler doğrudan müsteşarlık tarafından sonuçlandırılacak. Kanunun yürürlüğe girdiği tarihte, İhracatçı Birliklerinin Kuruluşu, İşleyişi, İşgal Sahaları, Organları, Üyelerinin Hak ve Yükümlülüklerine Dair Karara istinaden kurulu bulunan ihracatçı birlikleri ve TİM faaliyetlerine devam edecek. TİM ve birlikler ile bunların kurduğu vakıf, şirket, işletmeler ve iştirakler, idari ve mali yönden Müsteşarlığın denetimine tabi olacak. DTM, bu denetimleri doğrudan yapabileceği gibi bağımsız kuruluşlara da yaptırabilecek. DTM'nin bağlı olduğu bakanlık, TİM ve ihracatçı birlikleri seçimlerini 1 yılı geçmemek üzere erteleyebilecek. TİM'in personel giderleri, gelirlerinin yüzde 40'ını aşamayacak.

ISO 500'de makinecilerin yükselişi

İSTANBUL SANAYİ ODASI'NIN HER YIL AÇIKLADIĞI EN BÜYÜK 500 SANAYİ KURULUŞU LİSTESİNE BU YIL MAKİNE SEKTÖRÜNDEN YENİ KATILIMLAR OLDU. BAZI ŞİRKETLER İSE GEÇTİĞİMİZ YIL Kİ SIRALAMANIN ÜZERİNE ÇIKMAYI BAŞARDI.

Istanbul Sanayi Odasının (İSO) "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2008 Yılı Raporu"nda ilk sırayı, geçmiş yıllarda olduğu gibi yine Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. (TÜPRAŞ) aldı. TÜPRAŞ, 2008 yılında 27 milyar 732 milyon 867 bin 295 liralık net üretimden satışla birinci oldu. TÜPRAŞ'ı 6 milyar 249 milyon 112 bin 724 liralık net üretimden satışla Elektrik Üretim A.Ş. Genel Müdürlüğü (EUAŞ) izlerken, üçüncü sırayı 6 milyar 6 milyon 491 bin 811 lira ile Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. aldı. 2008'in ihracat şampiyonları ise 1'inci Tüpraş, 2'inci Ford, 3'üncü ise Oyak Renault olarak belirlendi. Türkiye'nin ilk 50 büyük sanayi kuruluşu, 500 büyük kuruluş içinde üretimden satışlarda yüzde 52,6, brüt katma değerde ise yüzde 53,7 oranında pay aldı. İstanbul Sanayi Odasının (İSO) "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2008 Yılı Raporu"na göre, 2008 yılında istihdam hariç diğer göstergelerde ilk 50 kuruluşun ağırlığı oldukça yüksek oranlarda gerçekleşti. 2007 yılında üretimden satışların yüzde 49,8'i ilk 50 kuruluşa ait iken bu oran 2008 yılında 2,8 puan artarak yüzde 52,6'ya yükseldi. Bu artışta 2008 yılında özellikle petrol ve ana metal sanayi ürünlerindeki büyük fiyat artışlarının etkili olduğuna işaret edildi. Üretici fiyatlarıyla brüt katma değerde ilk 50 kuruluşun İSO 500 içindeki payı, yüzde 53,7 olurken, 2007 yılında bu oranın yüzde 58,1 olduğu hatırlandığında ilk 50 kuru-

luşun brüt katma değer içindeki payının 4,4 puan azaldığı görüldü. Vergi öncesi dönem kar ve zararında ilk 50 kuruluşun payı 2008'de yüzde 58,8 oranında gerçekleşirken, bu pay önceki yıl yüzde 43,9 olmuştur. Rapora göre, ilk 50 kuruluşun ihracattaki payı yüzde 56,5 olurken bu oran 2007 yılında yüzde 54,9 olarak gerçekleşmişti.

İHRACATIN İÇİNDEKİ PAYI İLE MAKİNE SANAYİ ÜÇÜNCÜ SIRADA

500 büyük sanayi kuruluşunun ihracatının 2008'de yüzde 24,2 oranında arttı, aynı yılda Türkiye ihracatındaki artış oranının ise yüzde 23,1 oldu. Geçen yıl İSO 500 ihracatı içinde taşıt araçları sanayi ve ana metal sanayinin yüzde 26,5'lik paylarla ilk sırada yer aldığı, 2006 ve 2007'de 500 büyük kuruluşun ihracatında lider olan taşıt araçları sanayisinin, 2008'de ihracat artışının yüzde 6,2'de kalması nedeniyle liderliği ana metal sanayisi ile paylaştığı ifade edildi. Ana metal sanayisi, yüzde 59,6'lık ihracat artışı hızı ile İSO 500'ün ihracatı içindeki payını bir önceki yıla göre 5,9 puan artırarak ilk sıraya ortak oldu. Üçüncü sırada yüzde 15,6 payla kimya ve petrol ürünleri sektörü bulunuyor. Bu sektörün 2007'de yüzde 13,9 ile dördüncü sırada iken bir üst sıraya yükseldiği, buna karşılık metal eşya, makine ve teçhizat sektörünün ise 2007'de yüzde 16 payla üçüncü sırada iken, 2008'de





İSO 500'DE YER ALAN METAL EŞYA, MAKİNE, TEÇHİZAT VE MESLEKİ ALETLER SANAYİ ŞİRKETLERİ

	İSO 500 Sılaması	Üretimden Satışlar
Arçelik	7	4,068,892,569
Vestel Elektronik	14	2,371,851,254
Sarkusyan Elektrolitik	20	1,820,718,363
BHS Ev Aletleri	24	1,597,300,663
Er-Bakır Elektrolitik Bakır Mamülleri	34	1,187,576,000
Vestel Beyaz Eşya	37	1,150,980,713
Grundig Elektronik A.Ş.	42	1,041,808,172
Areva T&D Enerji Endüstri A.Ş.	53	762,212,816
Siemens San. Tic. A.Ş.	56	714,432,515
Türk Traktör	59	695,320,139
HES Halıcalar Elektrik	63	676,848,273
Aselsan Elektronik	64	676,580,132
Türk Prymian Kablo ve sistemleri	76	605,513,517
Arçelik LG Klima San	78	591,428,966
Türk Demirdöküm Fab.	96	508,909,626
MKEK	98	496,809,249
Datateknik bilgisayar Sistemleri	134	371,352,746
İndesit Company Beyaz Eşya	150	341,479,557
Sarten Ambalaj	153	331,500,903
Nexans Türkiye Endüstri	158	318,737,152
Mutlu Akü	182	281,626,006
Aksa Jeneratör	192	269,851,550
Schneider Elektrik San.	193	269,190,141
ABB elektrik A.Ş.	207	254,712,947
Bosch Termoteknik San	222	242,382,168
Demirer Kablo Tesisleri	253	212,302,445
Pamukkale Kablo San.	257	208,152,658
Havelsan Hava Elektronik San.	258	208,152,658
Balıkesir Elektromekanik Sanayi	269	203,134,866
Durmazlar Makine	280	194,610,469
Baymak Makine San.	290	186,659,840
Bemka Emaye	292	186,440,878
Enpay Endüstriyel Pazarlama	303	180,587,370
Hidromek	309	173,490,004
Alcatel	312	172,742,732
Nortel Networks Netaş Telekomünikasyon	315	171,645,714
Kale Kilit	316	171,470,994
İnci Akü San	324	169,335,555
Vatan Kablo Metal San	334	164,006,706
Genpower Jeneratör san.	361	148,425,733
Kumtel Dayanıklı Tüketim Malları Plastik San.	362	148,249,233
Ortadoğu Rulman San.	364	146,380,214
Viko Elektrik ve Elektronik Endüstri San.	366	144,849,201
Ak Kablo	378	141,086,548
Roketsan	388	138,321,141
Alarko Carrier San.	394	137,029,958
Elba Basıncılı Döküm San	422	128,074,025
Samsun Makine San. A.Ş.	424	127,009,175
Kalde Klima Orta Basıncı Fittings ve Valf Sanayi A.Ş.	426	126,408,175
Crown Bevcan Türkiye ambalaj Sanayi	430	125,565,641
Tümka Kablo Sanayi A.Ş.	432	124,235,951
Baykal Makine San.	438	123,450,912
Doruk Ev Gereçleri San.	451	118,320,139
Çukurova İnşaat Mak. San.	480	108,035,558
Erna-Maş Makine Tic. Ve San. A.Ş.	488	106,204,155

yüzde 14,8 ile dördüncü sıraya gerilediği görülüyor. İSO 500'ün yarattığı brüt katma değeri Türkiye GSYH içindeki payı 2007'de yüzde 9,3'dü, geçen yıl ise yüzde 8,4'e gerileyerek 2001 yılındakine çok yakında bir oranda gerçekleştiği görülmektedir. 2008 yılında İSO 500 büyük genelinde üretimden satışlar önceki yıla göre cari olarak yüzde 19 oranında arttı. Bu oran, 2007 yılındaki yüzde 10,6'lık cari artışın epeyce üzerinde. Özellikle ikinci yarısı oldukça zor geçen 2008 yılında üretimden satışlardaki cari artışın 2007'ye kıyasla epeyce yüksek gerçekleşmesi ilk bakışta şaşırtıcı görünüyor. Bu artışta önemli bir etken 2008 yılında sanayi sektöründe yüzde 13 ile ÜFE'deki yüzde 8,1'lik genel artıştan daha yüksek bir fiyat artışının gerçekleşmiş olmasıdır. Yüzde 19'luk artış, enflasyon etkisinden arındırıldığında üretimden satışlardaki sabit artış yüzde 5,3. 2008 yılında İSO 500'de üretimden satışlar sabit fiyatlarla yüzde 5,3 oranında artarken, TÜİK'in açıkladığı aylık sanayi üretim endeksine göre aynı yılda sanayi üretimi yüzde 0,9 oranında küçüldü. Bu farklılık, özellikle 2008 ilk yarıda büyük fiyat artışları yaşanan petrol artımı ve ana metal sektörlerindeki kuruluşların İSO 500 içindeki ağırlığının Türkiye sanayi genelindeki ağırlığından daha yüksek olmasıyla açıklanabilir.

MAKİNE SANAYİCİLERİ YÜKSELİŞLERİNİ SÜRDÜRDÜ

İSO 500 listesi sanayiciler için Oscar Ödülü yerine geçiyor. Bu verilere bakarak Türkiye sanayisi hakkında bir yıllık analiz yapmak mümkün oluyor. Türkiye sanayisinin lokomotifleri olan Makine Sanayi için de veriler oldukça dikkat çekici. Geçtiğimiz yıl açıklanan liste ile karşılaştırıldığında bu yıl ki listeye makine imalatında etkin olan yeni firmalar geldiği ve bir önceki yılda listede var olanların yerlerini koruduğu ya da yükselttiği gözlemleniyor. Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Mesleki Aletler kuruluşları bazında incelendiğinde listenin başında Arçelik yer alıyor. İhracatın Sektörel Dağılımına bakıldığında ise İSO 500 listesinde bu yıl tam 55 firma yer alıyor. Bu firmalar içerisinde listeye bu yıl katılan Doruk Ev gereçleri 451'inci sırada yer alırken, makine sektöründe yer alan Erna-Maş Makine



488'inci sırada bu yıl ilk kez listede yerlerini aldılar. Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Mesleki Aletler başlığı altında bu yıl İSO listesinde yer alan 55 firma vardı. Bu yönü ile ele alındığında Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Mesleki Aletler İSO listesinde en çok firması bulunan üçüncü sektör oldu.

İMALAT SANAYİNDEKİ YAPISAL DEĞİŞİM

İSO 200 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışmasında imalat sanayisindeki yapısal değişime ilişkin verilere de yer verildi. 1982 yılında İSO 500'de imalat sanayinde istihdamda en yüksek pay yüzde 26,3 ile dokuma giyim, deri ve ayakkabı sektörüne ait iken, 2008 yılında ise bu sektör istihdamdaki yüzde 14,9 payı ile üçüncü sıraya geriledi. 2008 yılında İSO 500'de imalat sanayi istihdamında en yüksek paya sahip sektör yüzde 18,7 ile gıda, içki ve tütün sektörü oldu. Geçen yıl İSO 500 kapsamında imalat sanayi istihdamında gıdadan sonra ikinci en yüksek payı yüzde 17,7 ile taşıt araçları sektörü aldı. 26 yılda İSO 500'de imalat sanayi istihdam dağılımında dikkati çeken en önemli değişiklik taşıt araçları sektörünün yüzde 321,4 artışla 7. sıradan 2. sıraya yükselmesi, dokuma, giyim, deri ve ayakkabı sektörünün de yüzde 43,3'lük azalışla ilk sıradan 3. sıraya gerilemesi oldu. 2008 yılında katma değerde en yüksek paya sahip sektör yüzde 40,5 ile kimya, petrol üretme, lastik ve plastik sektörü olurken, bu sektörü yüzde 24,8'lik pay ile gıda sa-

nayi izledi. 2008 yılında İSO 500'de en fazla kuruluşun yer aldığı alt sektör 92 kuruluşla gıda, içki ve tütün sektörü olurken, bu sektörü, 78 kuruluş ile ana metal sanayi, 75 kuruluşla petrol ürünleri, lastik ve plastik sanayi takip etti. Geçen yıl taşıt araçları sanayi 48 kuruluş ile beşinci sırada yer aldı.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN KARİ BİR ÖNCEKİ YILLA AYNI

2008'de vergi öncesi dönem kar ve zarar toplamındaki yüzde 36,4'lük düşüş, tüm karlılık oranlarının belirgin bir şekilde düşmesine yol açtı. 2007 yılında özel kuruluşlarda yüzde 17,3 olan ekonomik

karlılık oranı, 2008'de yüzde 13,9'a geriledi. 2008 yılındaki ekonomik karlılık oranları 2001 sonrasındaki en düşük oranlar oldu. 2008 yılında özel kuruluşlarda ekonomik karlılık oranlarına sektörel olarak bakıldığında en yüksek oranlara sahip sektörlerin, yüzde 30,8 ile lastik ürünleri sanayi, yüzde 28,9 ile giyim eşya sanayi ve yüzde 28,1 ile mobilya sanayi olduğu görüldü. En düşük ekonomik karlılık oranları ise yüzde 3,6 ile ağaç ve mantar sanayi, yüzde 5,7 ile basım sanayi ve yüzde 6,1 ile çanak, çömlek, çini ve porselen sanayinde oldu. Makine sanayinde ise Ekonomik Karlılık yüzde 13,7 olarak bir önceki yıllarla aynı seviyede kaldı.

İSO 500 İÇERİSİNDEKİ FİRMALARIN İHRACATININ SEKTÖREL DAĞILIM

Sektörler	İhracat (Bin / \$)		
	2006	2007	2008
1.Madencilik	472,676	768,147	1,197,127
2.Gıda İçki ve Tütün Sanayi	2,404,750	2,665,768	3,044,434
3.Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Ayakkabı	3,903,546	4,203,142	3,324,008
4.Orman Ürünleri ve Mobilya	260,110	383,886	456,798
5.Kağıt ve Kağıt Ürün. Basım San.	207,457	284,301	365,852
6.Kimya. Petrol Ürün. Lastik	6,461,386	7,592,963	10,546,467
7.Taş Metal Toprağa Dayalı Sanayi	1,266,754	1,354,901	2,118,732
8.Metal ana Sanayi	8,594,309	11,237,736	17,935,348
9.Metal Eşya, Makine, Teçhizat ve Mesleki Aletler Sanayi	7,708,205	8,735,285	10,041,744
10.Taşıt Araçları Sanayi	12,357,970	16,919,303	17,970,167
11.Diğer İmalat Sanayi	277,583	328,410	227,111
12.Elektrik Sektörü	40,663	51,946	88,117

Makine ihracatının yıldızları

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANINDAN 2008 YILINDA İHRACAT YAPAN FİRMALAR ARASINDA MAL GRUPLARINA GÖRE İHRACATTA İLK BEŞE GİREN MAKİNE İHRACATININ YILDIZ FİRMALARI SANAYİİ GELECEĞİMİZİ AYDINLATMAYA DEVAM EDİYOR.

AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1			
2 VARLIK ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİ İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 7982627	(212) 7982629
3			
4 EKTAM MAKİNA SAN. TİC. A.Ş.	İZMİR	(232) 8771575	(232) 8771565
5			

BÜRO MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 KENT KART EGE ELEKTRONİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 2496720	(212) 2513924
2 NCR BİLİŞİM SIS.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 5542000	(216) 5542003
3 DERYA BÜRO MALZ. SAN. VE TİC. A.Ş.	İSTANBUL	(212) 4446654	(212) 6592948
4 DELTA DIŞ TİCARET TAAH.VE PAZ. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 5225922	(212) 5221069
5			

DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 HÜNİ DERİ MAK. İMAL.VE TİC. A.Ş.	İSTANBUL	(212) 6902244	(212) 6905525
2 DEREKS DERİ SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.	İZMİR	(232) 4416670	(232) 4417148
3 SPEKDER KİMYA DERİ KONF.SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	İZMİR	(232) 3942060	(232) 8426432
4 ÖZDERSAN DERİ MAKİNALARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	İZMİR	(232) 3280645	(232) 3767345
5 RANT EMLAK PAZARLAMA İNŞAAT SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ. (DEMAREKS LTD. ŞTİ)	İSTANBUL	(212) 2198166	(212) 2198720

DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 OPTİMAC CAM MAKİNA SAN.VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 3115588	(216) 3119979
2 ÖZTİRYAKİLER MADENİ EŞYA SAN. VE TİC. A.Ş.	İSTANBUL	(212) 8867800	(212) 8868964
3 ÖNAYSAN METAL SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 5282600	(216) 4204889
4			
5 BİGTEM MAKİNA PAZ.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 3944189	(216) 3944195

DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	İSTANBUL	(212) 2864451	(212) 2864452
2 DİRİNLER DÖKÜM VE YED.PARÇA SAN. VE TİC.A.Ş.	İZMİR	(232) 3768787	(232) 3768567
3 ERKUNT SANAYİ A.Ş.	ANKARA	(312) 3972500	(312) 3972507
4 İZMİR SENKROMEÇ SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	İZMİR	(232) 3767905	(232) 3767595
5 ESTAŞ KAM MİLİ İML. İTH. İHR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.	SİVAS	(346) 2181220	(346) 2181231

ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 ASÇELİK DÖKÜM İŞLEME SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	SAMSUN	(362) 2668847	(362) 2669787
2 CVS MAKİNA İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	KOCAELİ	(262) 7591505	(262) 7591890
3 FRİTERM TERMİK CİH.SAN.TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(216) 3941282	(216) 3941287
4 BOSCH TERMOTEKNİK SAN. VE TİC. A.Ş.	MANİSA	(236) 2261000	(236) 2193801
5 SİSTEM TEKNİK END. ELEKT. SİSTEM SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 4208624	(216) 4202322

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1			
2 UĞUR SOĞUTMA MAK.VE TEKS.SAN. SERİGRAFİ BAS.MAD.VE MER.S.A.Ş.	AYDIN	(256) 3161000	(256) 3161031
3 S.F.A.SOĞUTMA SANAYİ İÇ VE DIŞ TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 7283510	(212) 7283512
4 KLİMASAN KLİMA SAN.VE TİC.A.Ş.	MANİSA	(236) 2332570	(236) 2361864
5 RAM DIŞ TİCARET A.Ş.	İSTANBUL	(216) 5381100	(216) 5370190

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 ALTUNTAŞ HAV.VE HAY.SAN.TİC.A.Ş.	AKSARAY	(382) 2662120	(382) 2662130
2 BEREKETLİ UĞUR MAKİNA VE İNŞ. SAN.İHR.İTH.DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.	ÇORUM	(364) 2350026	(364) 2350030
3 UNORMAK DEĞİRMEN MAKİNALARI SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.	KONYA	(332) 2391016	(332) 2391348
4 REPKA KAÇUK SAN.VE TİC.A.Ş.	TEKİRDAĞ	(282) 7581575	(282) 7581578
5 CETA MAK. SAN. VE TİC. A.Ş.	İSTANBUL	(212) 8614444	(212) 8614443

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 HİSAR ÇELİK DÖKÜM SAN. VE TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(216) 4647000	(216) 4647020
2 ŞİŞECAM DIŞ TİCARET A.Ş.	İSTANBUL	(212) 3134700	(212) 3134804
3 FONTANA PIETRO KALIP A.Ş. (EXPORT DIES TİC.LTD.ŞTİ.)	İSTANBUL	(216) 5931836	(216) 5831892
4 AR DÖKÜM MAKİNA VE MERDANE SANVE TİC A.Ş.	DENİZLİ	(258) 2691851	(258) 2691855
5 ÇOLAKOĞLU METALURJİ A.Ş.	İSTANBUL	(212) 2520000	(212) 2495588

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 COMPONENTA DÖKÜMCÜLÜK TİC.VE SAN. A.Ş.	BURSA	(224) 5734263	(224) 5734273
2 HİDROMEK PAZARLAMA İHR. İTH. A.Ş.	ANKARA	(312) 2671260	(312) 2671239
3 ELKON BETON MAKİNALARI SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 2889633	(212) 2746310
4 HİSAR ÇELİK DÖKÜM SAN. VE TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(216) 4647000	(216) 4647020
5 ÇUKUROVA İNŞAAT MAKİNALARI SAN.VE TİC.A.Ş.	MERSİN	(324) 2218400	(324) 2218405

KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 KROMA BASKI ÖNCESİ HAZIRLIK SİST.SAN.TİC.A.Ş.	İZMİR	(232) 3282666	(232) 3940020
2 SUN MAKİNA DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.	İZMİR	(232) 8539634	(232) 8539107
3 DURAN MAK.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 8863031	(212) 8863032
4 HEİDELBERG GRAFİK TİC.SERVİS LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 4103700	(212) 4103791
5 IŞIKLAR DIŞ TİCARET A.Ş.	İSTANBUL	(216) 5370090	(216) 5370091

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 ELUMATEC MAKİNA YAPI ELEMANLARI TİC.SAN.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 4459155	(212) 4459144
2 MİKROSAN MAKİNA KALIP SAN.A.Ş.	KOCAELİ	(262) 7510605	(262) 7512002
3 ÖZMAKSAN END.PLAS.MAK.GIDA İNŞ.KUY.SAN.VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 6748420	(212) 6136282
4 İNTERGRUP PLASTİK SAN.VE TİC. LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 4112428	(216) 4112431
5 ADOPEN PLASTİK VE İNŞ.SAN.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 4451600	(212) 4424202

MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 UZEL MAKİNA SAN.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 5670841	(212) 5764595
2 GENEL MAKİNA OTOMOTİV TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 5494075	(212) 5493732
3 GEMİ KAYA İNŞ.TAAH.VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 4661610	(216) 4661001
4 ROLMET MAKİNA PAZARLAMA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 3680892	(216) 3695662
5 YAVUZ MÜHENDİS.SAN.VE TİC.A.Ş.	ANKARA	(312) 4995135	(312) 4995139

POMPALAR VE KOMPRESÖRLER, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 BOSCH REXROTH OTOMASYON SAN.VE TİC. A.Ş.	KOCAELİ	(262) 6760000	(262) 6760089
2			
3			
4 FABER A FRANKE COMPANY MUTFAK SİS.SAN.VE TİC.A.Ş.	MANİSA	(236) 2591522	(236) 2591523
5 ARMA FİLTRE SİSTEMLERİ SAN.VE TİC.A.Ş.	SAKARYA	(264) 2769010	(264) 2769012

REAKTÖRLER VE KAZANLAR, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 BOSCH TERMOTEKNİK SAN.VE TİC. A.Ş.	MANİSA	(236) 2261000	(236) 2193801
2 TÜRK DEMİRDÖKÜM FAB. A.Ş.	İSTANBUL	(216) 5162000	(216) 5162001
3 BAYMAK MAKİNA SAN.VE TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(216) 3041088	(216) 3042809
4 ELEKS DIŞ TİC. A.Ş.	İSTANBUL	(216) 4589200	(216) 4589293
5 OSCHATZ ENERJİ VE ÇEVRE KORUMATEK.SAN.VE TİC.A.Ş.	KOCAELİ	(262) 6588001	(262) 6589068

GÜNDEM

RULMANLAR, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 ORTADOĞU RULMAN SAN.VE TİC.A.Ş	ANKARA	(312) 2898900	(312) 2346253
2 ANADOLU RULMAN İMALAT VE SAN. TİC.A.Ş.	DÜZCE	(380) 7355154	(380) 7355177
3 OTO AHMET OTOMOTİV VE YEDEK PAR.SAN VE TİC.LTD.ŞTİ	İSTANBUL	(216) 5655503-4	(216) 5656124
4			
5			

SAVUNMA SANAYİ İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 OTOKAR OTOBÜS KAROSERİ SANAYİ A.Ş.	SAKARYA	(216) 4892950	(216) 4892967
2 FNSS SAVUNMA SİSTEMLERİ A.Ş.	ANKARA	(312) 4840079	(312) 4840071
3 MAKİNA VE KİMYA ENDÜSTRİSİ KURUMU GENEL MÜDÜRLÜĞÜ	ANKARA	(312) 2961182	(312) 2222241
4 ASELSAN ELEKTRONİK SANAYİ VE TİC.A.Ş.	ANKARA	(312) 5921000	(312) 3547041
5 BAHTIYAR AV MALZEMELERİ PAZ.İNŞ.TEKS.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ	İZMİR	(232) 8789100	(232) 8789102

TAKIM TEZGAHLARI, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 DURMAZLAR MAKİNA SAN.VE TİC.A.Ş.	BURSA	(224) 2191800	(224) 2428989
2 BAYKAL MAKİNA SAN.VE TİC.A.Ş.	BURSA	(224) 2431610	(224) 2431286
3 ERMAKSAN İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.	BURSA	(224) 2947500	(224) 2947547
4 AKYAPAK MAKİNA SAN.VE TİC.A.Ş.	BURSA	(224) 2807500	(224) 2807502
5 MURAT MAKİNA PAZARLAMA VE TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 4474141	(212) 4450490

TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.	ANKARA	(312) 2110190	(312) 2110373
2 UZEL TARIM MAK.VE PARÇA SAN. TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 5670841	(212) 5764595
3 İNCİ BULGUR SAN.TİC. A.Ş.	HATAY	(326) 2335333	(326) 2333636
4			
5 KUTLUSAN KAFES EKİP. VE HAYV. SAN.TİC.LTD.ŞTİ.	İZMİR	(232) 8761041	(232) 8761050

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1			
2			
3 ZORLUTEKS TEKSTİL TİC.VE SAN. A.Ş.	İSTANBUL	(212) 4362290	(212) 4362299
4 RAM DIŞ TİCARET A.Ş.	İSTANBUL	(216) 5381100	(216) 5370190
5 DMS DİLMENLER MAK.TEKS.SAN.TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 5511827	(212) 5511162

TÜRBİNLER, TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 TUSAŞ MOTOR SANAYİ A.Ş.	ESKİŞEHİR	(222) 2112100	(222) 2112101
2 GALİPOĞLU FORM DIŞ TİC.A.Ş.	KONYA	(332) 2390852	(332) 2390851
3 KAYHANLAR MAKİNA SAN.İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.	KONYA	(332) 2497200	(322) 2497208
4 AREVA T&D ENERJİ ENDÜSTRİSİ A.Ş.	KOCAELİ	(262) 6483300	(262) 6427034
5 ACT HAVA YOLLARI A.Ş.	İSTANBUL	(212) 4653900	(212) 4653822

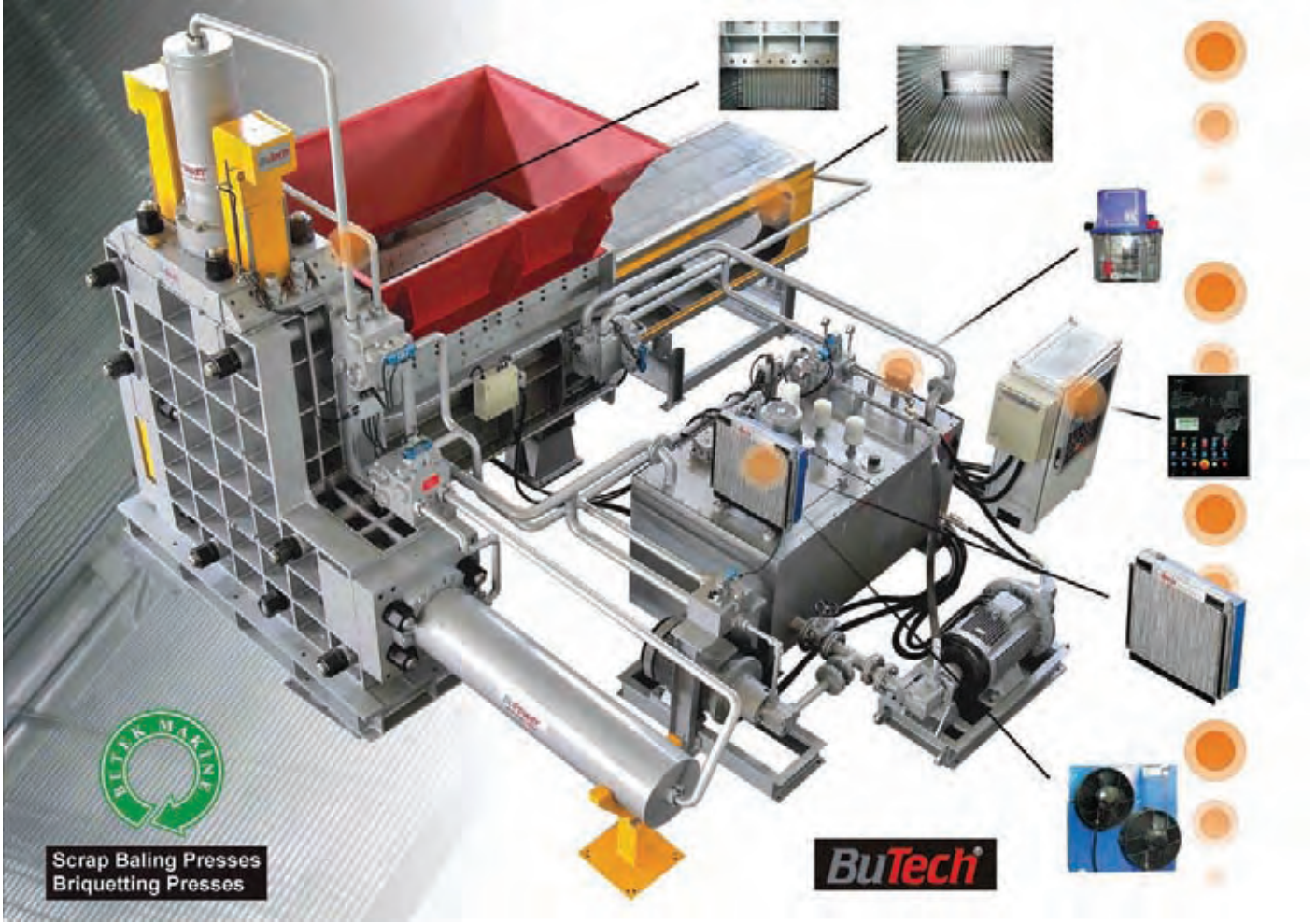
VANALAR, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 ELEKS DIŞ TİC. A.Ş.	İSTANBUL	(216) 4589200	(216) 4589293
2 EKOM-ECZACIBAŞI DIŞ TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 3717900	(212) 3535081
3 BOSCH REXROTH OTOMASYON SAN.VE TİC. A.Ş.	KOCAELİ	(262) 6760000	(262) 6760089
4 SAMSUN MAKİNA SANAYİİ A.Ş.	SAMSUN	(362) 2665160	(362) 2665162
5 KALDE KLİMA PAZARLAMA VE TAAHHÜT A.Ş.	İSTANBUL	(212) 8764343	(212) 8767649

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI

Firma Adı	Şehir	Telefon	Faks
1 HEMA ENDÜSTRİ A.Ş.	İSTANBUL	(212) 2864451	(212) 2864452
2 MARİNER GEMİ EKİPMANLARI ULUSLARASI TİCARET LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(216) 3929405	(216) 2759560
3 BUGA OTİS ASANSÖR SAN.TİC.A.Ş.	İSTANBUL	(212) 2521510	(212) 2528812
4 GÜRALP VİNÇ VE MAK.KONST.SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.	İZMİR	(232) 8531866	(232) 8531867
5 DENEKS SİNAİ MALZ.VE MAKİNA PAZ.TİC.LTD.ŞTİ.	İSTANBUL	(212) 5497951	(212) 5497530

**Not: Boş bırakılan alanlardaki firmalar isminin açıklanmasını istememişlerdir.
KAYNAK: İhracatçı Birlikleri Kayıtları**



Butech Makine'nin işi teknoloji üretmek

BUTECH MAKİNE ÜRETTİĞİ MAKİNELERİ, UZAKTAN KONTROL VE İZLEME İMKÂNI SUNMAK İÇİN ETHERNET KARTI VE PC TABANLI NETWORK SİSTEMLERİNE UYGUN EKİPMANLAR İLE DONATILIYOR. BU NEDENLE PC OLAN HER YERDEN MAKİNELERİN TAKİBİ, BAKIMI VE PROGRAM AYARLARI YAPILABİLİYOR.

Mühendislik firması olarak kurulan Butech Makine yüksek teknolojiye sahip özel makine tasarımı ve üretimi yapıyor. Otomotiv sektöründen gelen tecrübesi ışığında gelen talepleri önce projeye sonra üreti-

me dönüştüren firma, büyük bir tasarım ekibinin olması nedeniyle bu gücünü yeni iş alanlarında da kullanıyor. Sac işleme makineleri departmanının bu sektörde eksikliği gidermek üzere özel makineleri ürettiğini aktaran Butech Makine Genel Müdürü Namık Kemal Memiş,

“Sürekli proje üreten tasarım departmanımızın yeni projelerinden birisi de Endüstriyel Atıkların Geri Dönüşümü ile ilgili projeler oldu. Bu sektör içinde ürünlerimizi piyasaya sunduk” diyor. Firmanın halen devam eden Ar-Ge projeleri ise enerji ve savunma sanayi sek-

törlerinde yoğunlaşıyor. Tüm projeler TUBİTAK, TTGV ve KOSGEB disiplinlerinde gerçekleştiriliyor.

Birçok konuda örnek olmayı ilke edinen firma üniversite-sanayi işbirliğinin önemine de dikkat çekiyor ve üniversitelerle yaptığı işbirliği neticesinde mühendislik öğrencilerine staj imkânı sağlıyor. Ayrıca son sınıf öğrencilerine mezuniyet sonrası iş hayatı konularında konferanslar veriliyor.

Butech Makine Genel Müdürü Memiş firmanın bir diğer özelliğini ise şöyle anlatıyor: "Butech ileri teknoloji üretme kapasitesine sahip alt yapısı, uluslararası marka olması, çalışanlarına ve ülkesine karşı sorumluluğunu yerine getiren bir firma olması sebebiyle Türkiye'de ilk ve tek firma olarak TOBB tarafından kurulan Risk Sermayesi Yatırım Şirketi tarafından ortaklığa uygun görüldü. Halen bu kurum bizim resmi ortağımızdır."

PC OLAN HER YERDEN MAKİNELER KONTROL EDİLEBİLİYOR

Günümüzde kullanıcı dostu ve güvenliği ön planda tutulmuş makineler ön plana çıkıyor. Butech makineleri uzaktan kontrol ve izleme imkanı sunmak için Ethernet kartı ve PC tabanlı network sistemlerine uygun ekipmanlar ile donatılıyor. Bu nedenle PC olan her yerden makinelerin takibini, bakımını

ve program ayarlarına müdahale edilebiliyor.

Ayrıca alt yapısı hazır olduğu için müşterilerine kablosuz uzaktan kumanda ile makinenin tüm fonksiyonlarını emniyetli bir şekilde yerine getirebilme imkanı sağladıklarına değinen Memiş, "Mekanik olarak yüksek dayanımlı ve özel üretilmiş parçalardan oluşan makinelerimiz 'CE' sertifikası ile kayıt altına alınmakta ve uluslararası emniyet şartlarını sağlamaktadır" diye konuşuyor. Memiş şöyle devam ediyor: "Çok yüksek standartların şart olduğu parçaları üreten makinelerin standartları daha da yüksek olmak zorundadır. İşleme teknolojilerimiz de buna bağlı olarak sürekli geliştirilmektedir."

GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİNDE İDDİALİ

Butech, sac işleme makineleri, üretim hatları, geri dönüşüm makineleri ve özel makineler imalatı yapıyor. Memiş ek olarak ise Türkiye'nin en yüksek kapasiteli endüstriyel metal atıkların geri kazanımı ile ilgili tesisin tüm makinelelerini üreterek anahtar teslimi olarak devreye aldıklarını söylüyor.

Memiş ayrıca, Türkiye'de ilk defa üretilen bu makinelerin yurtdışından da yoğun talep göreceğini umduklarını ifade ediyor. Butech Makine Genel Müdürü Memiş şöyle devam ediyor: "Geri dönüşüm makineleri portföyümüz; balyala-



Namık Kemal Memiş

Butech Makine Genel Müdürü

Kendi otomobilimizi henüz üretmedik ama otomobil yapan makineler üretiliyoruz.

ma presleri, briketleme presleri, talaş kırıcılar, filtreleme istasyonları, santrifüj, plastik kırıcılar, hurda makasları, metal kırıcılar, otomobil balyalama presleri, özel taşıma ve depolama sistemlerinin yanı sıra anahtar teslim hurda ve atık geri dönüşüm tesislerinden oluşmaktadır."

Butech mühendisleri müşteri taleplerini projeye dönüştürüyor ve tüm tasarımlar PC ortamında CAD – CAM destekli yapılıyor. Tasarımlar üretim öncesi simülasyon edilerek ve proses FMEA uygulanarak muhtemel hatalar önenebiliyor. Butech makine yoğun olarak sanayileşmiş ülkelere ihracat yapıyor. Bu ülkelerin başında Avrupa Birliği geliyor. Halen, Almanya başta olmak üzere, Fransa, Çin, Hindistan, Güney Kore, İspanya, Polonya, Hollanda, İtalya, Brezilya, İspanya en fazla ihracat yapılan ülkeler sıralamasında başta geliyor. Memiş, firmanın bu yıl itibarı ile de ABD'ye ihracatının başladığını söylüyor.

Sanayileşmiş ülkelere ihracat yapmalarının üretim kalitelerinin bir göstergesi olduğuna vurgu yapan Memiş, "Müşterilerimizin yanı sıra rakiplerimiz de bu ülkelerde. Bu nedenle teknoloji üstünlüğümüzü kullanarak rekabet edebilmekteyiz" diyor. Rekabetteki tek dezavantajlarının rakiplerinin sahip olduğu finans destekleri ve döviz kurları olduğuna da değinen Memiş, "Yetişmiş insan gücümüz, tasarım kabiliyetimiz ve teknolojik alt yapımız rekabet için yeterli düzeyde-





dir” diye konuşuyor. Butech bugün otomotiv sektörü başta olmak üzere birçok uluslararası markaya hizmet veriyor.

“DESTEK POLİTİKALARI YETERSİZ”

“Öncelikle kendi içimizde ülke imajını yükseltecek standartları ortaya koymamız gerekir” diyen Memiş şöyle devam

ediyor: “Kalite seviyesi yüksek uluslararası standartlara uygun markalarımızı ön plana çıkararak pazarda ülke konumumuzu güçlendirmeliyiz. Kesinlikle tüm makinelerimizi aynı kefeye koymadan kendimiz öncelikle bu ayrımı yapmalıyız. Bu ayrımı yapmaz isek makinelerimizin algılanma şekli bize zarar verecektir. İhracat, Ar-Ge ve üretimde

devlet desteklerinin tüm firmalara vermesinden ziyade standartları yüksek, uluslararası rekabet yapabilecek firmalarımıza desteği yoğunlaştırmamız gerekir. O zaman desteklerin bir anlamı olacaktır. Hali hazırdaki destek politikaları bu konuda yetersiz kalmaktadır.”

Uluslararası rakiplerinin yoğun bir ihracat finansmanı desteğine sahip olduğunu belirten Memiş, Türkiye makine imalatçılarının da bu silaha sahip olması gerektiğini söylüyor. Memiş, “İhracatçılarımızı yurtdışında tek başlarına mücadele etmektedirler. Ülke bazında sorunlarını çözebilmeleri için ülke gücünü hissetmelerini sağlayacak uluslararası dış ticaret organizasyonlarımız gözden geçirilmelidir” diye konuşuyor.

“OFF-SET YOK DENECEK KADAR AZ”

Butech Makine Genel Müdürü Memiş sektörün yaşadığı sorunları ise şöyle özetliyor: “Ülkeler arasındaki ticaretimiz dengesizdir ve ülkemiz aleyhine birlik-telikler mevcuttur. Tüm gelişmiş ülke-

“ Ülkeler arasındaki ticaretimiz dengesizdir ve ülkemiz aleyhine birlik-telikler mevcuttur. Tüm gelişmiş ülkelerde OFF-SET yüksek oranlarda uygulanırken ülkemizde yok denecek kadar azdır. Nitelikli iş gücü yetişmemekte ve işgücü açığı gün geçtikçe artmaktadır. Makine imalat sektörü gelişmiş yörelerde faaliyet göstermek zorundadır. Bu nedenle teşvik ve desteklerden en az yararlanan sektördür. ”

lerde OFF-SET yüksek oranlarda uygulanırken ülkemizde yok denecek kadar azdır. Nitelikli iş gücü yetişmemekte ve işgücü açığı gün geçtikçe artmaktadır. Makine imalat sektörü gelişmiş yörelerde faaliyet göstermek zordur. Bu nedenle teşvik ve destekler en az yararlanan sektördür. Uluslararası standartlara uymayan, haksız rekabete neden olan makine ve ekipmanları ülkemize kolayca ithal edilebilmektedir. Bu konuda denetimler yetersizdir. Uluslararası rakip firmalar uzun vadeli krediler ile desteklenmekte fuarlara ülke desteği ile katılmaktadır. Kısaca ülkemiz makine imalatçıları bu avantajlardan hiçbirine sahip değilken ihracat artış rekoru kırmaktadır. Rakipleriyle aynı avantajlara sahip bir makine sektörünün neler yapabileceğini tahmin etmek zor olmasa gerek.”

2008 yılında global piyasalarda yaşanan gelişmelerin öncelikle yatırımı durdurduğu için talepte kesilmeler olduğunu ifade eden Memiş, “Bunun yanı sıra girdi maliyetlerindeki aşırı artışlar, malzeme teminindeki zorluklar sektörü sıkıntıya soktu. Bu gelişmelere bağlı olarak bizimde ihracatımızda yüzde 30 bir düşüş söz konusu. Ciro kaybımız olmamakla birlikte ihracat hedeflerimize ulaşamayacağımızı görüyoruz” diyor.

Tüm enerjilerini 2010 yılına yoğunlaştırdıklarını ifade eden Memiş önümüzdeki yılı biraz daha zor geçecek şeklinde değerlendiriyor. Memiş, ağırlıklı olarak otomotiv sektörüne üretim yapmalarının piyasaları daha iyi analiz etmelerini sağladığını belirterek, “Bu yıl değişik kampanyalar ve vergi indirimleri ile gelecek yılın ürünleri satılmış oldu. Gelecek yıla dikkat diyorum” diyor.

BUTECH PEK ÇOK KONUDA ÖRNEK

Üretimin ve Ar-Ge çalışmalarının yanı sıra Butech bir çok konuda da örnek olmayı sürdürüyor. Memiş bunların bir kaçını şöyle sıralıyor: “Yenilikçi ve vizyon sahibi KOBİ’lerin finansman ihtiyacını gidermek amacıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nin önderliğinde, Halk Bankası, KOSGEB ve 16 değişik Sanayi ve Ticaret Odasının iş-



birliği ile kurulmuş olan KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (KOBİ A.Ş.) tarafından yapılan değerlemeler ve titiz çalışmalar sonucunda, Bursa’da, başta otomotiv sektörü olmak üzere, tüm sektörlerle, mühendislik tasarımı ve üretimi yapan teknoloji firması Butech Makine ve Sanayi şirketiyle ortaklık yapılması kararı alındı. Ayrıca, Butech İş Etiği projesine ilk destek veren kuruluş. Avrupa Birliği tarafından finanse edilen ve Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (Eurchambers) tarafından yürütülen CASE (Odalar aracılığıyla Müktesebat Desteği ve İş Etiği) Projesi, Romanya,

Bulgaristan, Türkiye ve Hırvatistan’ın Avrupa Birliği’ne ekonomik uyumunun sağlanması amacıyla söz konusu ülkelere iş dünyalarını desteklemeyi hedefliyor. Butech, kurumsal sosyal sorumluluk bakış açısını bağlılığını vurgulayarak, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi’ne imza koyan kuruluşlar arasında Haziran 2006 tarihi itibarıyla katılmıştır. 10 ilkeyle ifade edilen başlıkların sosyal sorumluluk yaklaşımı çerçevesinde titizlikle üzerinde durduğu konular olduğunu belirtmiştir. Bu alandaki faaliyetlerini yıllık raporlarıyla Birleşmiş Milletlere sunmaktadır.

Yükseklere uzanan Hidrokon

ARAÇ ÜSTÜ VİNÇ ÜRETİMİNDE ÖNCÜ BİR MARKA OLAN HİDROKON DÜNYANIN VİNÇ MARKASI OLMAK İÇİN EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR.

1 993 yılında kurulan ve o yıldan bu yana hızla yükselen Hidrokon Vinç Sanayi 10 ton metreden 270 ton metreye kadar araç üstü katlanır bomlu hidrolik vinç üretimi ve 15 ton metreden 180 ton metreye kadar araç üstü teleskopik vinç üretimi yapıyor. Konya 3'üncü Organize Sanayi Bölgesine taşınan ve bu yeni tesisinde araç üstü platform üretimi de yapan Hidrokon 18 bin metrekaresi kapalı, toplam 46 bin metrekare alanda 200 çalışanla kendi alanında uzman bir firma olarak öne çıkıyor. Hidrokon Vinç Genel Müdür Yardımcısı Bülent Kütükçü Hidrokon'un kuruluş aşamasından bu yana hep dünya markası olmak için çabaladığını ve bugün bu rüyayı gerçekleştirdikleri ifade etti. Bülent Kütükçü, "Firmamız 1993 yılında Konya'da kuruldu. Ardından bu ilde büyük bir tesis kurduk ve Organize Sanayi Bölgesi'ne taşındık. 10 ton metreden 270 ton metreye kadar araç üstü katlanır bomlu hidrolik vinç üretimi, 15 ton metreden 180 ton metreye kadar araç üstü teleskopik vinç üretimi ve araç üstü platform üretimi yapmaktayız. 1993 yılında kurulan Hidrokon, Konya'da araç üstü hidrolik mobil vinç üretiyoruz" dedi.

"AVRUPA BİZİMLE REKABET ETSİN"

Yatırımları ile üretim kapasitesini artıran Türkiye'nin lider vinç üreticileri arasında yer alan Hidrokon teknolojiye yatırım yapıyor. Yeni teknolojileri de üretime entegre ederek Avrupa normlarını yakaladıklarını ve Avrupalı rakip üretici-

lerle de kalite yönünden rahatlıkla yarışır hale geldiklerini belirten Bülent Kütükçü, "Üretmiş olduğumuz vinçlerde moment kontrol sistemi kullanıyoruz, bu sistem operatörün vinci izin verilen kapasitelerde kullanmasını sağlamaktadır. Teleskopik vinçlerimizde ise kantar sistemi kullanmaktayız. Bu sistemle operatör, bomu kaç derece açıyla kaldırdığını, bomun kaç metrede olduğunu ve o açıdan ve uzunluktan ne kadar yük kaldırdığını görebilmektedir. Hem moment kontrol sistemi hem de kantar sistemi güvenlik için çok önemli sistemlerdir. Bu teknolojik birikim ile Avrupa'nın sayılı firmaları arasındaki yerimizi aldık" şeklinde konuştu.

"YENİ PROJELER İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

Üretimin her aşamasında kaliteyi ve müşteri memnuniyetini dikkate aldıklarını ifade eden Kütükçü, iki yıldır kantar sistemleri konusunda uzman bir firma ile özel bir proje üzerinde çalıştıklarını belirtti. Kütükçü, "Bugün kantar sistemi teleskop vinçlerde ve araç üstü katlanır bomlu vinçlerin ilk kırma grubunda uygulanabilmektedir ancak ikinci kırma grubunda kantar sistemi şu an uygulamamaktadır. İki yıldır, Kantar sistemlerinde uzmanlaşmış, dünyanın önde gelen bir firmasıyla kantar sistemini araç üstü katlanır bomlu hidrolik vinçlerin ikinci kırma grubunda da kullanılmasına izin verecek bir sistem üzerinde çalışıyoruz. Bu çalışmamızda, son aşamaya gelmiş olup şu anda bu sistemin son testlerini yapmaktayız. Bu sistem







Hidrokon'dan dünyaya daha güvenli ve teknolojik araç üstü katlanır bomlu hidrolik vinçler yapmak için bir hediye olacaktır" dedi. Kütükçü ayrıca Palfinger marka vinçlerin Türkiye distribütörlüğünü sürdürdüklerini de belirtti.

"KAYNAĞI ROBOTLARLA YAPIYORUZ"

Ortadoğu, Rusya, Türki Cumhuriyetler, Avrupa ve Kuzey Afrika'daki bir çok ülkeye ihracat yaptıklarını belirten Kütükçü, teknolojik olarak da Avrupalı birçok üreticiden çok ileride olduklarını söyledi. "Hidrokon büyük bir yatırım yapmış ve 2007 yılında Konya 3'üncü Organize Sanayi Bölgesindeki yeni yerine taşınmıştır. Bu yerimiz Avrupa standartlarında olup, Türkiye'de bir ilktir. Avrupa'daki kimi rakiplerimizden de daha teknolojik altyapıya sahiptir. Bugün Hidrokon'da uluslararası rakipleri gibi kaynağı robotlarla yapmaktadır" diyen Kütükçü sözlerine şöyle devam etti: "Üretimimizin önemli bir kısmını orta

ve büyük tonajlı vinçler oluşturmaktadır. Bu yüzden 3 yıldır, ufak tonajlı vinçler için yine vinçte uluslar arası bir marka olan Palfinger'in vinçlerini satmaktayız. Bu ortak çalışma ile ufak tonajlı vinç talebinde bulunan müşterilerimizin de taleplerini karşılamakta olup, müşteri memnuniyetini sağlamaktayız."

"DÜNYANIN VINÇ MARKASI OLACAGIZ"

İhracatta memnuniyetin çok önemli olduğunu ifade eden Kütükçü, yıllardır içinde buldukları sektörden ve ticari ilişkileri bulunan hiçbir firmadan olumsuz bir eleştiri almadıklarını belirtti. Kütükçü, "Bugüne kadar çalıştığımız yabancı firmalarla ürünlerimizle ilgili herhangi bir memnuiyetsizlikle karşılaşmadık. Ürünlerimiz kalitesiyle, fonksiyonelliğiyle, kullanım kolaylığıyla her gittiği yerde büyük ilgi uyandırmaktadır" şeklinde konuştu. Firmanın hedeflerinden bahseden Kütükçü, "Türkiye'nin Vinç Markası olan Hidrokon için yakın za-

" Hidrokon olarak ihracata özellikle iki yıldır ağırlık vermekteyiz. 2008 yılında üretimimizin yüzde 10'unu ihraç etmişken bu yıl küresel bir krize rağmen hedefimiz olan yüzde 20'yi geçmiş bulunmaktayız "



Bülent Kütükçü

Hidrokon Vinç Sanayi Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye'nin vinç markası olan Hidrokon için yakın zamanda dünyanın vinç markası denilecektir.

manda dünyanın vinç markası denilecektir" dedi. Türkiye makine ihracatında uluslararası pazardan yüzde 0,4 gibi bir pay olması oldukça üzücü bir durum olduğunun altını çizen Kütükçü, "Bunu yukarıya çekmek için ihracatçılarımızın standartları yükseltmeleri ve dünyada yapılanı yapmak yerine dünyaya yeni ürünler sunmamız gerekmektedir. Ayrıca sektörel uluslararası yayınlara reklam vermemiz, daha çok fuarlara katılmamız, daha çok çalışmamız gerekmektedir" şeklinde konuştu.

FUARLAR İHRACAT İÇİN ÖNEMLİ

Teşviklerin geri çekilmesi nedeniyle fuarlara katılmakta zorlandıklarını ve sadece kendi firmaları için değil ihracata yeni atılan firmalar için de oldukça zor bir sürecin başladığını ifade eden Kütükçü, dünya pazarında etkin bir oyuncu olabilmek için fuarların yakından takip edilmesi gerektiğini vurguladı. Fuarlara katılım durumuna ülkeler bazında bakıldığında Türkiye'nin bu alanda düşük bir performans izlediğini dile getiren Kütükçü düzenlemenin yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini söyledi. Kütükçü konuyla ilgili değerlendirmesine şöyle devam etti: "Devletimiz Turquality ile yaptığı çalışmalarla ve teşviklerle Türkiye'den uluslararası markaların çıkması için çalışmaktadır. Ancak daha önce yurtdışı fuarlara olan teşviklerde, ihracatçı fuara katılırken devletin desteklediği payı ödemiyordu



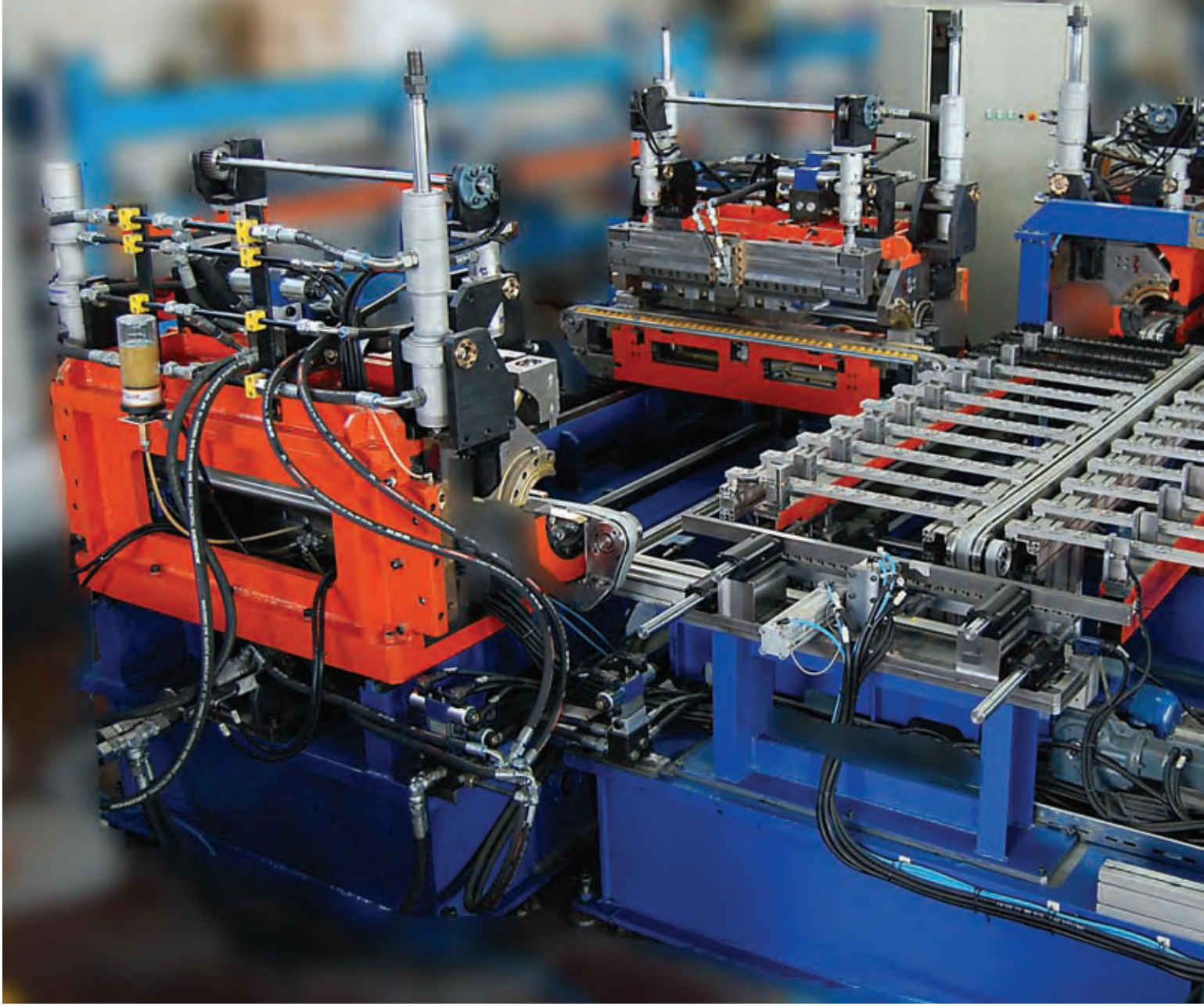
fakat bir süredir bu uygulama kalktı ve ihracatçı devletin desteklediği kısmı da önce ödeyip yaklaşık bir sene sonra geri almak zorunda kaldı.

Bu da fuarlara katılımı biraz azaltıyor. Bununla ilgili bir düzenleme yapılırsa ihracatçılarımız daha çok fuara katılacaktır.”

“KRİZE RAĞMEN HEDEFİMİZİ YÜKSEK TUTTUK”

Pazarda tutunmanın ve aranan bir firma olmanın yolunun aslında herkes tarafında bilindiğini bunu sadece kalite ile yapabileceklerini bilen bazı firmaların bile işin kolayına kaçtıklarını söyleyen Kütükçü, “Atölye zihniyetindeki firmala-

rın düşük kaliteli malzemelerle ürünler yapıp bunu piyasaya sunmaları sektörü olumsuz etkilemektedir. Çünkü vinç bir kez kullanımlık ya da sattıktan sonra işim bitti gibi düşünülecek bir ürün değildir. Sattıktan sonra ürettiğiniz ürünün arkasında durmanız gerekmektedir ve bu tip işletmelerde satış sonrası servisi sağlayamadıkları için müşterileri mağdur etmektedirler. Sektörde bir örgütlenmenin olmaması da diğer önemli bir sorundur. Sektörde böyle bir örgütlenme kurulduğu takdirde, sorunlarımız daha yüksek sesle dile getirilecektir ve sektörde standartlar yükselecektir. Ekonomik krizde birçok firmanın siparişlerinin azaldığını ve şirketlerin zor bir süreçten geçtiğini, artık herkesin bildiğini söyleyen Kütükçü, buna rağmen Hidrokon olarak hedeflerini asla bir önceki yılın altına düşürmediklerini belirtti. Ayrıca yılın bu ayında geçen yılın üzerinde bir ihracat rakamına ulaştıklarını belirten Kütükçü, “Hidrokon olarak ihracata özellikle iki yıldır ağırlık vermekteyiz. 2008 yılında üretimimizin yüzde 10’unu ihraç etmişken bu yıl küresel bir krize rağmen hedefimiz olan yüzde 20’yi geçmiş bulunmaktayız” dedi.



Süper emekliler

1994 YILINDA KURULAN KÜÇÜK ATÖLYEYİ 2005 YILINDA FABRİKA HALİNE GETİREN AYŞAN VE FEHMİ DALKILIÇ, EMEKLİ OLDUKLARI ARÇELİK FİRMASINDAKİ DENEYİMLERİNİ HİDROTAM'A TAŞIDILAR. KURULUŞ AŞAMASINDA YAŞADIĞI PROBLEMLERİ TÜBİTAK VE KOSGEB DESTEKLERİYLE ATLATAN HİDROTAM MAKİNA BUGÜN ALMANYA VE İTALYA GİBİ MAKİNE SANAYİNDE ÖNEMLİ ÜLKELERE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR.



Arçelik'ten emekli olan Ayşan ve Fehmi Dalkılıç, ilk başta sadece sandalye, bilgisayar ve torna ile başladıkları küçük atölyelerini deneyimleriyle geliştirdiler. Hidrotam Makina bugün Almanya ve İtalya gibi makine sanayinin devlerine ihracat gerçekleştiriyor. İkilinin sadece kendi finans kaynaklarıyla kurdukları firma yaklaşık 10 yıl içinde küçük bir atölyeden fabrikaya dönüştü.

Ayşan Dalkılıç ve Fehmi Dalkılıç'ın 25 yılın sonunda Arçelik'ten emekli olduktan sonra kurmaya karar verdikleri Hidrotam Makina, Kartal Oto Sanayi Site-

sinde bir torna ve freze ile 50 metreka-relik atölyede özel makine imalatına başlar. Ayşan ve Fehmi Dalkılıç, teknoloji yaratan üretim prosesleri ve kaliteyi bütün organizasyon yapılarına taşıyarak, sosyal sorumluluk bilincini kökleştirerek Hidrotam Makina'yı şu anda buldukları bin metrekare kapalı alanda beyaz eşya üreticileri, sandwich panel ve raf üreticileri, panel radyatör, otomotiv ve metal saç işleme endüstrisinde ve yurtdışındaki sanayicilere özel makine imatları yapan bir kuruluş haline getirdiler.

“SORUNLARI KREDİLERLE AŞTIK”

Hidrotam Makina'nın sahibi Ayşan Dalkılıç kuruluş dönemlerinde yaşadıkları sorunları şöyle anlatıyor: “Tasarımda yaşanan sorunlar yüzünden, üretim hatımızı müşteriye geç teslim ettik ve ödemelerde sorunlar yaşandı. Üretim hatında ilk defa üretim yapılmasından dolayı tasarım aşamasında imal edilecek parçalarda sorunlar yaşandı. Bu yüzden müşterinin ödemesi gereken ödemeleri alamadık ve ekonomik kriz yaşadık. Sıkıntımızı, Tübitak'tan almış olduğumuz finansal destekler ile gidererek, yatırımlarımıza devam ettik. Kosgeb ile verilen destek ve krediler de sıkıntılarımızı ortadan kaldırmaya çalıştık.”

AR-GE MALİYETLERİ ARTTI

Tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizin Ar-Ge'ye dayalı işlerde maliyetleri arttırdığına değinen Ayşan Dalkılıç, “Fakat müşterilerimize fiyat artışlarını yansıtmamaktayız. İş alınması ile birlikte, Ar-Ge odaklı projelerde tasarım aşamasından kaynaklanan öngörülerde yaşanan sorunlar maliyetlerimizi arttırmaktadır ancak fiyatlara yansıtmamız mümkün değildir” diye konuşuyor. Bu yüzden Ar-Ge projelerine Tübitak tarafından destek verildiğini ifade eden Dalkılıç, “Maliyet artışlarını aldığımız finansal destekler ile kapatmaktayız” diyor.

HEDEF YÜKSEK VERİMLİLİK

Özellikle son yıllarda beyaz eşya ve otomotiv üretimindeki artış ve ihracat verilerinin iki haneli rakamlara ulaşması bu sektörlerdeki üreticileri yeni yatırımlar yapmaya yöneltiyor. Dalkılıç yeni yatı-



Ayşan Dalkılıç

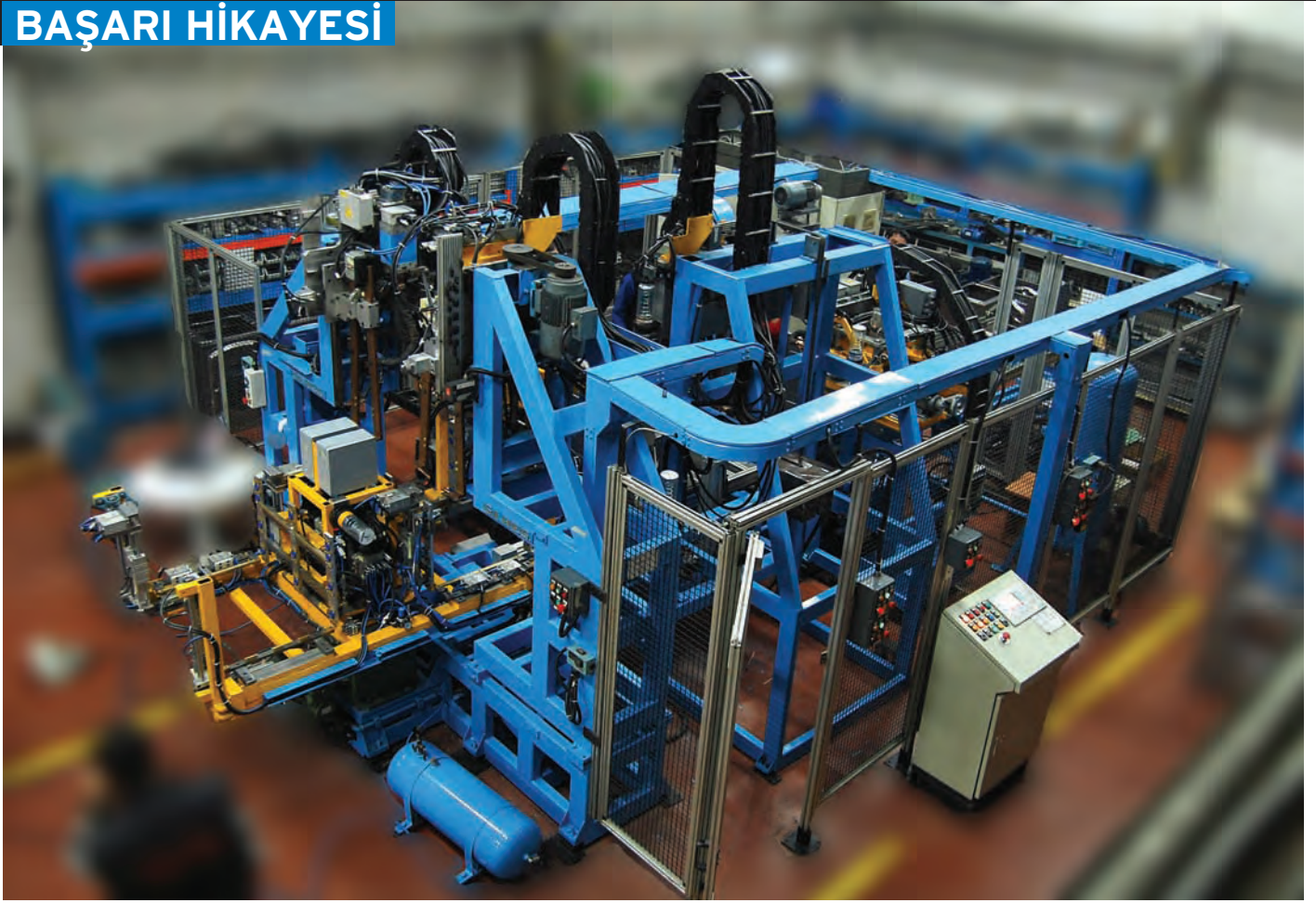
Hidrotam Makina Yönetim Kurulu Başkanı

Almanya ve İtalya'ya ihracat gerçekleştiriyoruz.

rımların yapılmasına karar verilmesinde göz önünde bulundurulmuş en önemli unsurları ise şöyle açıklıyor: “Artan küresel rekabet, buna bağlı değişen satış fiyatları, hammadde, işçilik ve enerji maliyetleri gibi üreticinin fazla etkisinin olmadığı konular göz önüne alındığında, rekabet gücü ve karlılığı etkileyecek en önemli unsurun ‘üretim verimliliği’ olduğu görülmektedir.” Projelerin başlatılmasının bu taleplerin bir sonucu olduğunu sözlerle ekleyen Dalkılıç, “Yüksek verimlilikte üretim gerçekleştirmek tüm beyaz eşya ve otomotiv üreticilerinin ortak hedefidir” diyor.

AR-GE İLE ÜSTÜN İMALAT

Hidrotam Makina'nın sahibi olan Ayşan Dalkılıç, ürünlerinin Ar-Ge prosesine hazır hale getirilmesinin tamamen otomatik olarak gerçekleştirildiğini söylüyor. Dalkılıç şöyle devam ediyor: “Sistem istendiğinde otomasyon üzerinden ve sabitleyicilerin değiştirilmesi ile diğer modeller içinde kullanılabilir. Bu gerekçelere dayanarak, yerli imalat sektörünün gelişmesi ve Türk ekonomisine katkısı için amaçlanan genel noktalar ise; dinamik esnek üretim yapılarının uygulanabilirliği, üretim sistemine yeni teknolojilerinin kazandırılması, bilgi transferi ve deneyimin paylaşımı, yeniliğin (innovation) ve yenilenmenin geliş-



tirilmesi, ürün geliştirme sürecidir. Söz konusu Ar-Ge projeleri geliştirilmiş olan hat ile firmalar, daha üstün imalat, imalat prosedürünün basitleşmesi, üretkenliğin artırılması, imalata ara operasyonların ve parça listesinin azaltılması, çevre kirliliği ile katı atık problemlerinden kurtulma, enerji sarfiyatı ve sigorta giderleri azalmaktadır. Sonuç olarak elde edilen karlılığın artması konularında verimliliklerini artırma ve rekabet güçlerine önemli bir katkı sunulmaktadır. Elde edilen bu üstünlüklerin sayesinde

firmamız da dışarıdan gelen bu tip sistemlerle rekabet edilemeyecek bir konuma ulaşmıştır.”

ALMANYA VE İTALYA'YA İHRACAT

Hidrotam özellikle Almanya ve İtalya gibi ülkelere ihracat yapıyor. Dalkılıç yola yeni çıkan firmalara ise şu tavsiyelerde bulunuyor: “Daha istikrarlı ve hırslı olunmalı. Sosyal kişiliği gelişmiş, hedeflediği konuma gelmesinde bazı sosyal faaliyetlere girmiş olması gerekir. Mes-

leki başarısını kanıtlayan, geçmiş yıllarda belirli bir hedefi olmalı. Liderlik davranışlarında bulunan, meslektaşlarını desteklemede, onların bir adım ileriye gitmesine izin vermede daha kararlı olunmalı. İş disiplini önemsedikleri konularda daha başarılı olmalı. Teknolojiyi ve sektör ile ilgili fuarları takip etmeli. Geleceğe yönelik stratejileri belirlemeli.

Hidrotam'ın 2008 yılı yurtdışı satışı 555 bin 334 TL'ydi. Firmanın 2009 hedefi ise ihracatını dünya çapına yaymak ve üretim kapasitesini arttırmak. Dalkılıç, 2009 yılında Hidrotam'ı Ar-Ge ve yeni ürün tasarımlarını gelişmiş, karlılığı artmış, daha çok bölgede satış yapan, kalite yönetim sistemi etkin kullanılmış, kurum kültürü gelişmiş, tanınırlığı ve iş gücü potansiyeli artmış, ürünlerinin teknik özellikleri ve kalitesi geliştirilmiş, fire oranları, kalitesizlik maliyetleri azaltılmış olarak görmek istediklerini söylüyor.

“KALİFİYE ELEMAN BULMAK ZOR”

Dalkılıç, Ar-Ge ağırlıklı projelerde çalışıldığı için başarısız sonuç alma ve so-

nucunda yaşanan kapital kaybının hem kendileri için hem de sektör için en önemli sorunlardan biri olduğunu belirtiyor. Dalkılıç şöyle açıklıyor: “Kalifiye insan gücünü bulamama, makinelerimizde kullanılan malzeme ve parçalarının temrin sürelerinin uzun olması, Ar-Ge ağırlıklı projelerde tecrübe sahibi olan çalışanın Türkiye’de az olmasını ise diğer sorunlar olarak anlatabilirim.” İhracat ve yurtiçi satışlarını arttırmayı hedeflediklerini aktaran Dalkılıç, “Müşterilerimiz için her montaj hattı için ayrı ayrı ekipler görevlendirilecektir. Makina-teçhizat parkurunun kalitesi Avrupa standartlarına uygun olacaktır. Kurumsallık anlayışı şirket içinde benimsenmiş olacaktır. Marka bilinirliği ve bağımlılığı çok yüksek olacaktır. Yurtdışında mürressillik verilerek, pazar payımızı arttıracamız” diye konuşuyor. ISO 9001 Kalite Yönetim sistemini kullanarak, gelecek yıllara yönelik etkili kurumsallaşmanın temellerini oluşturduklarını söyleyen Dalkılıç, bu konudaki alt yapılarını ise şöyle sıralıyor: “Şirket kültürünün oluşturulması, sağlıklı bir şirket içi iletişim sistemi, en alttaki personelden en üstteki yöneticiye kadar uygulanan sürekli iyileştirme ve geliştirme çabaları.”



jilerinin, teknolojik/teknik ve ekonomik olarak yapılabilirlik etüdü, müşteri taleplerine göre tasarım, incelenmesi, tasarım geliştirme ve doğrulama çalışmaları, prototip üretimi, deneme üretimi ve tip testlerinin yapılması, çevrim sürelerine göre ürün hattının optimizasyonu, satış sonrasında ürün tasarımdan kaynaklanan sorunların giderilmesi ola-

rin ayarlanabilmesi, daha önceki projelerimizde ürettiğimiz makine ve gruplarının yeni modellerinin geliştirilmesi ile mümkün olmaktadır” diyor. Ar-ge bölümünde çalışan tüm ekibin tasarım ve uygulama alanında benzer tasarım projelerinden dolayı iyi bir deneyime sahip olduğunu belirten Dalkılıç şöyle devam ediyor: “Tüm personelin tasarım aşamalarında kullandığı alt yapı imkanları mevcuttur. Tasarımda FMEA (Failure Mode and Effect Analysis) hata türü ve etkileri analizi, istasyonların tüm aşamalarında kullanılan mekanik parçalar için sertlik testleri, yüzey pürüzlülüğü analizleri yapılmaktadır ve otomasyonda çevrim süreleri irdelenmektedir. Başarı kriterlerimiz; projelendirme ve tasarım kriterlerine, teknik şartnameye uyum, sıfır hata, çevrim sürelerinin teknik şartnameye göre optimizasyonu ve ürün çevrim raporu, ilk numune kontrol raporunun olumlu olarak onaylanması. Üretimi tamamlanan istasyonlar sahada monte edildikten sonra programı oluşturma plc, I/O testleri, lokal devreye alma ve testler, üretim denemeleri ve ön kabuller bu aşamada yapılmaktadır. Deneme üretiminde farklı sac kalınlıklarında yapılmaktadır. Proses şartları sağlanıncaya kadar, denemeler devam etmekte ve iyileştirilmesi gereken mekanik ve elektriksiz otomasyonlarda revizyonlar gerçekleştirilmektedir.”

“ Artan küresel rekabet, buna bağlı değişen satış fiyatları, hammadde, işçilik ve enerji maliyetleri gibi üreticinin fazla etkisinin olmadığı konular göz önüne alındığında, rekabet gücü ve karlılığı etkileyecek en önemli unsurun ‘üretim verimliliği’ olduğu görülmektedir. ”

DENEYİMLİ AR-GE EKİBİ

Dalkılıç Ar-Ge projeleri ile ilgili ise şöyle konuşuyor: “Ar-ge projelerinin amacı, beyaz eşya, raf, bilgisayar server kabinleri ve panel radyatör üretiminde kullanılan üretim hatlarıdır. Modellerinin otomasyona dayalı yapılması ve üretim alanlarının verimli kullanılması sağlanmaktadır. Ar-Ge aşamaları; kavram geliştirme (Pazar araştırması, gelişen yeni teknolojilerin takibi, sac işleme teknolo-

rak belirlenmiştir. Projelerde mekanik yapı ve otomasyon ile kontrol edilmesi itibarıyla, hesapları, boyutları ve algoritması farklılıkları olmakla birlikte yeni bir model geliştirme mantığına uymaktadır.” Ar-Ge projelerinde üretilecek ürünlerin ölçülerinin değiştirilebileceğini söyleyen Dalkılıç, “Gördüğü kesim, delme ve büküm işlemlerinin ölçü ve kesitleri tamamen farklı olabilir. Bu nedenle nihai ürüne etki edecek faktörle-

KAPAK



Çağımızın vazgeçilmezi: Kâğıt ve matbaacılık makinaleri

YAŞAM BOYUNCA EN ÇOK TÜKETİLEN SANAYİ ÜRÜNLERDEN BİRİ OLAN KAĞIT VE TÜREVLERİNE İLİŞKİN VERİLER BİR ÜLKENİN GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNİ DE ORTAYA KOYUYOR. KÂĞIT, KARTON VE TÜREVLERİNDE YAŞANAN GELİŞMELER MAKİNE SANAYİNİ VE TEKNOLOJİSİNİ DE DOĞRUDAN ETKİLERKEN, BU ALANDA YENİ BİLGİ VE TEKNOLOJİLERE OLAN İHTİYAÇ DA GİDEREK ARTIYOR. KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER ALMANYA, İTALYA, ABD OLURKEN ÇİN EN BÜYÜK İTHALATÇI KONUMUNDA.



“ Her şeyden önce yenilik yaratmaktan korkmamak gerekir. Etkin Ar-Ge çalışmaları uzun soluklu ve başarılı bir ticari yaşam için elzemdir. Yeni ve yüksek kaliteli ürün geliştirmeyi daimi hedef olarak tutmak gerekir. ”

Gağımızın vazgeçilmez ürünlerinden biri olan kâğıt, her ne kadar dijital teknolojiler her geçen gün gelişse de, yerini korumaya devam ediyor. Günümüzde gazetelerin yerini internet siteleri mi aldı yada kitapların yerini e-oklar mı aldı gibi tartışmalar artarak sürüyor. Pek çok insan gazeteleri internetten takip edip, ebook okumaya başladı. Ancak bütün bunlara rağmen kâğıt ve kâğıt sanayi önemini eksiltmeden koruyor. Kâğıt ve yan ürünleri hemen her alanda karşımıza çıkıyor. Özellikle teknolojiadaki gelişmelerin en fazla etkilediği sektörlerden biri olan matbaacılık ve baskı makineleri sektörü çağı yakalamak ve talebi en kısa sürede karşılayabilmek için ilerleyen teknolojiyi yakın-

dan takip edip, yeniliklere çabuk adapte olmak zorunda.

Konuyla ilgili Duran Makina Genel Müdürü Abdurrahman Küçükaras ve Tanmak Makine İhracat Sorumlusu Ali Güven Moment Expo'nun sorularını yanıtladı.

TEKNOLOJİMİZ YETERLİ Mİ, DEĞİL Mİ?

Duran Makina Genel Müdürü Küçükaras yaşanan global krizin yanı sıra sektörün de kendine has sorunları olduğunu söyleyerek, “Türk makine endüstrisinin genel sorunlarının başlıcaları uzun zamandır süregelen sert uluslararası rekabet ve finansman tedarikidir. Bu iki sorun, içinde bulunduğumuz ekonomik zorluk döneminde daha da belirginleş-

mektedir” diyor. Küçükaras Türkiye makine endüstrisinin özellikle son on yılda hızla geliştiğini belirterek, yurtdışındaki gelişmeleri takip eden ve uygulayan üreticiler olmanın da ötesinde bir atılım yaşandığını rahatlıkla söyleyebileceğini aktarıyor. Küçükaras'ın aksine Tanmak Makine İhracat Sorumlusu Ali Güven ise baskı sektöründeki en önemli sorunu firmaların hızla gelişen teknolojiye kolayca adapte olamamaları olduğunu söylüyor. Güven, “Özellikle dijital alandaki gelişmelerin geleneksel matbaa sektörüyle rekabeti oldukça artırdığını düşünüyorum. Dünyadaki teknolojik gelişmeler olumlu olarak rekabeti ve kaliteyi artırır iken öte yandan maliyetleri ve bütçeleri de oldukça zorlamaktadır. Gelişmelere uyum sağlamak isteyen firmaların AR-GE çalışmalarına verilen desteklerin ve imkânların yetersizliği matbaa makineleri imalatçılarının en önemli sorunlarından biridir” diyor.

MODERN DÜNYANIN VAZGEÇİLMEZİ: KÂĞIT

Modern dünyanın vazgeçilmez bir ürünü olan kâğıt, Türkiye’de de dünyadaki gelişmelere paralel olarak sürekli bir

KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (\$)

	Ülke Adı	2006	2007	2008	2007-2008 % Değişim
1	Almanya	8.199.450.000	8.489.054.000	8.343.889.000	-1,71
2	İtalya	1.369.312.491	1.498.286.385	1.680.008.866	12,13
3	ABD	1.250.748.757	1.366.055.352	1.522.560.502	11,46
4	İsviçre	1.332.640.932	1.425.453.492	1.437.956.785	0,88
5	Finlandiya	953.321.243	1.545.834.815	1.128.381.539	-27,01
6	Fransa	935.596.517	1.097.005.862	1.068.245.253	-2,62
7	Çin	390.584.125	657.910.348	817.506.311	24,26
8	Avusturya	713.885.796	891.106.247	798.003.161	-10,45
9	İsveç	686.514.705	783.446.592	766.886.506	-2,11
10	İngiltere	806.075.152	869.814.448	761.550.274	-12,45
11	Belçika	257.832.044	341.032.939	654.398.701	91,89
12	Hollanda	421.069.557	654.815.574	607.982.885	-7,15
13	Kanada	457.312.611	396.854.890	361.963.442	-8,79
14	Hong Kong	276.134.723	309.450.457	262.318.202	-15,23
15	Çek Cum.	162.892.558	225.986.222	206.948.082	-8,42
16	Danimarka	133.839.825	179.864.488	169.370.293	-5,83
17	İsrail	183.538.000	152.041.000	152.566.000	0,35
18	Malezya	102.241.777	89.178.549	147.123.161	64,98
19	Brezilya	130.978.080	102.508.315	127.509.084	24,39
20	Hindistan	88.564.209	94.683.333	111.263.822	17,51
	DİĞER	2.814.112.073	3.317.430.589	783.490.899	-76,38
	TOPLAM	21.666.645.175	24.487.813.897	21.909.922.768	-10,53

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

ilerleme kaydediyor. Yaşam boyunca en çok tüketilen sanayi ürünlerden biri olan kâğıt ve türevlerine ilişkin veriler bir ülkenin gelişmişlik düzeyini de ortaya koyan emareler aslında.

Kâğıt, karton ve türevlerinde yaşanan gelişmeler makine sanayini ve teknolojisini de doğrudan etkilenirken, bu alanda yeni bilgi ve teknolojilere olan ihtiyaç da giderek artıyor. Kağıt ve matbaacılık makineleri ihracatında başlıca ülkeler Almanya, İtalya, ABD olurken Çin en büyük ithalatçı konumunda.

Türkiye'nin sektör ihracatı 2008 yılında 2007 yılına göre yüzde 19,2 oranında artış kaydederken ithalatında ise yüzde 11 oranında azalma yaşandı.

SEKTÖRÜN DÜNYADAKİ DURUMU

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2008 yılında dünya kâğıt ve matbaacılıkta kullanılan maki-

EN FAZLA İHRAÇ EDİLEN MAKİNELER

2007 ve 2008 yıllarında dünyada GTİP bazında kâğıt ve matbaacılık makineleri mal grubunda en fazla ihraç edilen makinelerin 8439 pozisyonunda tanımlı kâğıt hamuru, kâğıt ve karton imaline veya finisajına mahsus makine ve cihazlar olduğu görülüyor. Söz konusu makinelerin ihracatı 2008 yılında 5,6 milyar dolar olarak gerçekleşti.

neleri ihracatı bir önceki seneye göre yüzde 10,5 oranında azalarak yaklaşık 22 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Kâğıt ve matbaacılık makineleri ihracatında dünya lideri Almanya'nın sektör ihracatı 2008 yılında 8,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Almanya'nın sektör ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 1,7 oranında azalma gösterirken söz konusu ülkeyi takip eden İtalya ve ABD'nin sektör ihracatı sırasıyla yüzde 12 ve yüzde 11 oranında arttı. Ancak Almanya hala tek başına pazarın yüzde 38'ini elinde bulundurmaktadır. İtalya'nın kâğıt ve matbaacılık makineleri ihracatı 2008 yılında 1,7 milyar dolar, ABD'nin ise 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Kâğıt ve matbaacılık makineleri ihracatı gerçekleştiren ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 92 ile Belçika tarafından kaydedildi. Belçika'nın ardından en fazla ihracat artışı Malezya, Brezilya ve



TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ İHRACATI, (\$) (2008 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)

	Ülke Adı	2006	2007	2008	2007-2008 % Değişim
1	Çin	1.802.802.717	2.117.043.657	2.492.812.766	17,75
2	ABD	2.249.800.666	2.310.422.871	2.182.465.631	-5,54
3	Almanya	1.272.699.000	1.613.531.000	1.344.382.000	-16,68
4	Fransa	906.706.385	1.036.602.410	1.148.978.954	10,84
5	İtalya	932.163.416	968.139.477	1.005.176.794	3,83
6	İngiltere	953.189.859	1.212.272.134	830.075.112	-31,53
7	Belçika	486.456.583	519.658.333	801.075.176	54,15
8	Rusya Fed.	398.350.606	485.136.904	629.686.397	29,80
9	Hindistan	430.882.761	507.596.230	579.742.382	14,21
10	Hollanda	443.550.451	499.367.705	548.763.303	9,89
11	Kanada	619.523.216	569.576.534	511.002.814	-10,28
12	Brezilya	349.799.051	643.108.157	508.170.729	-20,98
13	İsviçre	377.878.564	416.691.897	474.751.444	13,93
14	Türkiye	421.981.493	529.314.812	438.403.735	-17,18
15	Avusturya	326.203.127	370.759.604	388.017.170	4,65
16	Hong Kong	402.945.297	486.152.210	376.351.800	-22,59
17	Meksika	330.840.934	413.860.980	353.467.761	-14,59
18	İsveç	265.075.073	358.485.066	329.586.306	-8,06
19	Avustralya	350.756.954	314.102.266	291.033.313	-7,34
20	Finlandiya	228.642.699	211.005.824	277.029.999	31,29
	DİĞER	5.577.899.556	7.036.062.104	3.915.410.816	-44,35
	TOPLAM	19.128.148.408	22.618.890.175	19.426.384.402	-14,11

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

Çin tarafından gerçekleştirildi. Sektörün ilk 20 ihracatçısı arasında en fazla ihracat düşüşü Finlandiya tarafından kaydedildi.

2007 ve 2008 yıllarında dünyada GTİP bazında kâğıt ve matbaacılık makineleri mal grubunda en fazla ihraç edilen makinelerin 8439 pozisyonunda tanımlı kâğıt hamuru, kâğıt ve karton imaline veya finisajına mahsus makine ve cihazlar olduğu görülüyor. Söz konusu makinelerin ihracatı 2008 yılında 5,6 milyar dolar olarak gerçekleşti.

İTHALAT GERİLEDİ

2007 yılında 22,6 milyar dolar olan kâğıt ve matbaacılık makineleri ithalatı yüzde 14,1 oranında azalış göstererek 2008 yılında 19,4 milyar dolar değerine geriledi.

Çin, sektör ithalatını 2008 yılında yüzde 17,7 oranında artırarak yaklaşık 2,5

milyar dolar ile birinci sıradaki yerini korudu. Çin'i sektör ithalatında 2,2 milyar dolar ile ABD, 1,3 milyar dolar ile Almanya izledi.

2008 yılında başlıca ithalatçı ülkeler arasında en fazla ithalat artışı yüzde 54 oran ile Belçika'da kaydedildi. Söz konusu dönemde Belçika'nın kâğıt ve matbaacılık makineleri ithalatı 801 milyon dolardır. Belçika'nın ardından sektör ithalatında en fazla artış kaydedilen ülke Finlandiya. Sektör ithalatında en fazla düşüş yaşanan ülkeler ise İngiltere, Hong Kong ve Brezilya.

2008 yılı sektör ithalatında önemli ülkeler sıralamasında Türkiye, 14. sıradadır ve dünya geneli ithalatından yüzde 2,2 pay almıştır.

2007 ve 2008 yıllarında G.T.İ.P bazında dünya ithalatında 8439 pozisyonunda tanımlı kâğıt hamuru, kâğıt ve karton imaline veya finisajına mahsus makine ve cihazlar ilk sırada yer almaktadır. Söz

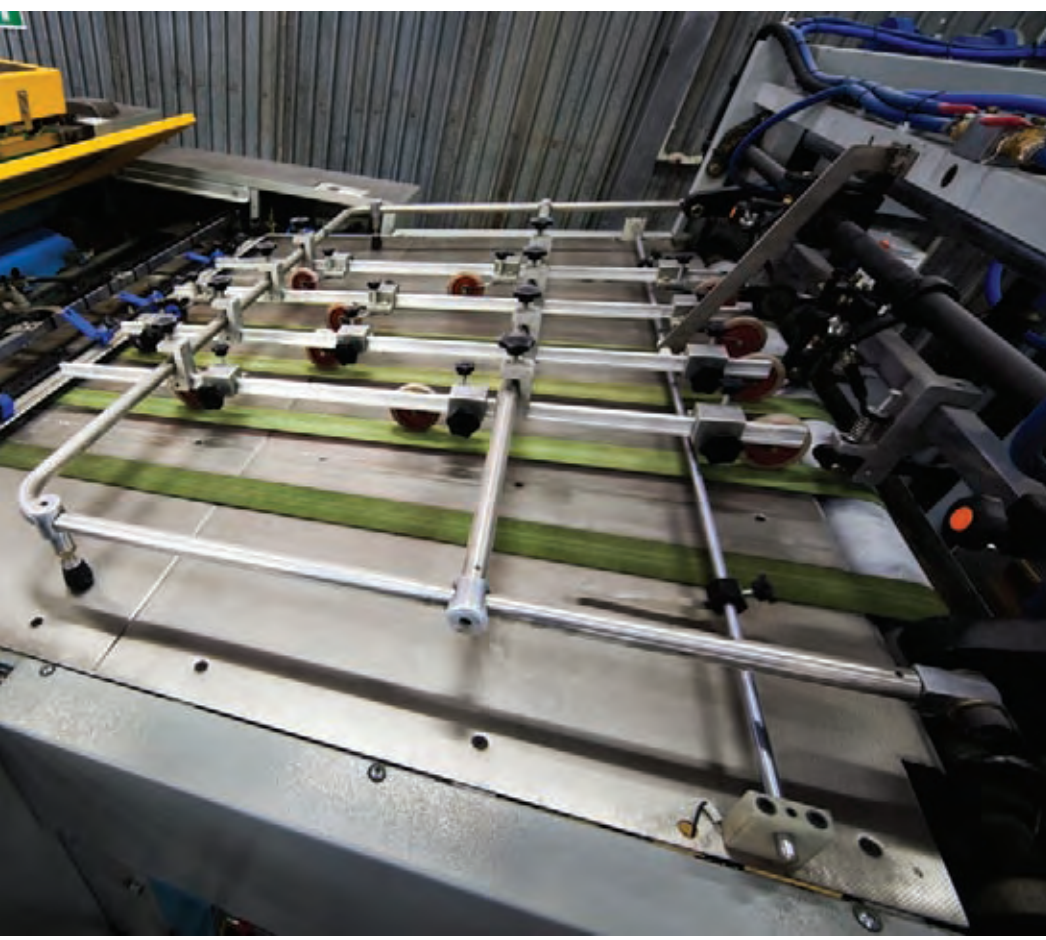


konusu makinelerin ithalatı 2008 yılında 4,8 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Kâğıt ve matbaacılık makineleri mal grubunda sadece "levhaları, silindirleri ve diğer tabedici unsurları hazırlamaya mahsus makine ve cihazlar"ın ithalatında artış görülmüştür.

2008 İHRACATI 63 MİLYON DOLAR

Türkiye'de 2007 yılında 53 milyon dolar ihracat gerçekleştiren sektör, 2008 yılında ihracatını yüzde 19,2 oranında artırmış ve 63 milyon dolar seviyesine yükseltmiştir. Türkiye'nin 2008 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, 7,2 milyon dolar ile birinci sırada "matbaa levha, silindir ve diğer tabedici unsurlar" kaleminin yer aldığı, bu ürünü 6 milyon dolar ile "kutlu, tüp, varil vb. mahfazaları yapmaya mahsus makineler" ve 5,6 milyon dolar ile "matbaa levha, silindir ve tabedici unsurları hazırlayan makine ve aksesuarlar" grubunun izlediği görülmektedir.

2007-2008 yılları Ocak-Aralık döneminde ihracat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 737 ile "kâğıt hamuru, kâğıt/kartondan kalıpla eşya imaline mahsus makineler" kalemi yer almıştır. İhracatta ilk sırada bulunan "matbaa levha, silindir ve diğer tabedici unsurlar" kaleminin ihracatı ise yüzde 50,2 artarken, ihracatta 2. sırada bulunan "kutlu, tüp, varil vb. mahfazaları yapmaya mahsus



makineler” kaleminin ihracatında yüzde 18,5 gerileme olmuştur.

EN FAZLA İHRACAT ALMANYA'YA

Kağıt ve matbaacılık makineleri sektörü ihracatımızda 2008 yılında Almanya'nın yüzde 13 pay ile birinci konumda yer aldığı, bu ülkeyi yüzde 12 pay ile İran ve yüzde 8,3 pay ile Rusya Federasyonu'nun takip ettiği görülmektedir. 2008 yılında sektör ihracatımızda en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında; yaklaşık 6 kat artış ile Çek Cumhuriyeti'nin dikkat çektiği görülmektedir. Sektör ihracatında 2008 yılında dikkat çekici bir şekilde artış kaydedilen diğer pazarlar ise; Rusya Federasyonu, Fransa, İsveç ve Ceza-yir olarak sayılabilir.

2008 İTHALATI 581 MİLYON DOLAR

2007 yılında 653 milyon dolar değerinde sektör ürünü ithal eden ülkemiz, 2008 yılında ithalatında yüzde 11 düşüş kaydederek 581 milyon dolarlık ithalat yapmıştır. Türkiye'nin 2008 yılında ithal ettiği kağıt ve matbaacılık makineleri, G.T.İ.P. bazında incelendiğinde; 81 milyon dolar ile birinci sırada 8443.13 nolu GTİP'de yer alan “ofset baskı yapan diğer makineler” kaleminin yer aldığı görülmektedir. 2008 yılında sektör ürünleri ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler

arasında ilk üç sırayı Almanya (yüzde 40 pay), İtalya (yüzde 12,7 pay) ve Çin Halk Cum. (yüzde 6,3 pay) almıştır. 2008 yılı ithalatımızda ilk beş sırada bulunan ülkelerden sadece en önemli tedarikçi olan Almanya'dan yaptığımız ithalatta artış olmuş, diğer dört ülkeden (İtalya, Çin, Japonya, ABD) yapılan ithalatlarda gerileme kaydedilmiştir.

EN BÜYÜK KAĞIT İTHALATÇISI ABD

Dünya kağıt-karton ticaretinin büyük bir kısmı gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşmekte ve en önemli kağıt-karton ithalatçılarından başında gelmekte olan ABD kağıt ve matbaacılık makineleri ihracatında da artış kaydeden ülkelerden biridir. ABD'de 2009 yılının ilk çeyreğinde sektörde bir durgunluk yaşanmasına rağmen, 2010 yılında sürdürülebilir bir kalınma olacağı tahmin edilmektedir. 2009 yılının ilk çeyreğinde yaşanan gelişmeler pazarın mevcut durumuna işaret etmektedir ve bu istatistikleri 12 aya genişleterek yıllık bir tahmin yürütülürse eğer yılsonunda 2008 yılına göre sektörde yüzde 20 oranında bir azalma yaşanması beklenmektedir.

Küresel ekonomik krizin dünya çapında hissedilmesiyle beraber sektörün ticaret hacminde yaşanan azalma bir sürpriz olarak karşılanmamaktadır, ancak uzmanlara göre sektörü etkileyen bir di-

EN FAZLA İTHAL EDİLEN MAKİNELER

2007 ve 2008 yıllarında G.T.İ.P bazında dünya ithalatında 8439 pozisyonunda tanımlı kağıt hamuru, kağıt ve karton imaline veya finisajına mahsus makine ve cihazlar ilk sırada yer almaktadır. Söz konusu makinelerin ithalatı 2008 yılında 4,8 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Kağıt ve matbaacılık makineleri mal grubunda sadece “levhaları, silindirleri ve diğer tabedici unsurları hazırlamaya mahsus makine ve cihazlar”ın ithalatında artış görülmüştür.

ğer gelişme de dijital ortamın kullanımının yaygınlaşmasıdır.

“GELİŞEN TEKNOLOJİYE ADAPTE OLAMIYORUZ”

Tanmak Makine İhracat Sorumlusu Ali Güven, sektörün öne çıkan sorunlarını şöyle özetliyor: “Baskı sektöründeki en önemli sorun firmaların hızla gelişen teknolojiye kolayca adapte olamamalarıdır. Özellikle dijital alandaki gelişmelerin geleneksel matbaa sektörüyle rekabeti oldukça artırdığını düşünüyorum. Dünyadaki teknolojik gelişmeler olumlu olarak rekabeti ve kaliteyi artırır iken öte yandan maliyetleri ve bütçeleri de oldukça zorlamaktadır. Gelişmelere uyum sağlamak isteyen firmaların AR-GE çalışmalarına verilen desteklerin ve imkânların yetersizliği matbaa makineleri imalatçılarından en önemli sorunlarından biridir.”

İmalatçı firmalara ARGE çalışmaları için verilen desteklerin artırılması gerektiğini de sözlerine ekleyen Tanmak Makine İhracat Sorumlusu Ali Güven şöyle devam ediyor: “Sektörle ilgili kar amacı gütmeyen teknoloji kurumlarının açılması ve bu kurumların makine imalatçıları, yurtdışındaki benzer enstitüler ile birlikte yakın temas halinde çalışmalar yürütmesi fay-

EN FAZLA İHRACAT ARTIŞI YAŞANAN MAKİNE

2007-2008 yılları Ocak-Aralık döneminde ihracat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 737 ile “kağıt hamuru, kağıt/kartondan kalıpla eşya imaline mahsus makineler” kalemi yer almıştır. İhracatta ilk sırada bulunan “matbaa levha, silindir ve diğer tabedici unsurlar” kaleminin ihracatı ise yüzde 50,2 artarken, ihracatta 2. sırada bulunan “kutu, tüp, varil vb. mahfazaları yapmaya mahsus makineler” kaleminin ihracatında yüzde 18,5 gerileme olmuştur.

KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (\$)

	Ülke Adı	2007	2008	2009 (Ocak-Mayıs)	2008-2007 % Değişim
1	ALMANYA	7.638.278	8.177.653	2.768.770	7,1
2	İRAN	6.010.216	7.609.452	3.569.171	26,6
3	RUSYA FED.	1.741.490	5.247.018	503.897	201,3
4	AVUSTURYA	2.917.009	4.068.537	2.799.834	39,5
5	FRANSA	1.257.615	3.463.986	127.618	175,4
6	ÇEK CUM.	490.508	3.325.831	17.356	578,0
7	ROMANYA	1.236.179	2.328.534	641.737	88,4
8	BULGARİSTAN	1.477.292	2.069.877	144.313	40,1
9	İNGİLTERE	1.651.838	1.887.389	431.736	14,3
10	İSVEÇ	681.651	1.553.829	757.858	128,0
11	CEZAYİR	354.273	1.361.385	625.373	284,3
12	İSRİİL	1.565.423	1.173.014	486.756	-25,1
13	YUNANİSTAN	1.511.484	1.151.269	420.536	-23,8
14	MISIR	1.911.761	1.146.902	286.900	-40,0
15	UGANDA	0	1.079.150	352	-!
16	İTALYA	2.155.008	1.046.027	894.372	-51,5
17	AVRUPA SER. BÖL.	326.232	921.619	3.039	182,5
18	HOLLANDA	532.411	811.386	93.939	52,4
19	UKRAYNA	1.034.021	796.960	264.804	-22,9
20	ÜRDÜN	651.854	794.332	16.059	21,9
	Diğer	17.862.556	13.156.526	6.912.848	-26,3
	TOPLAM	53.007.099	63.170.676	21.767.268	19,2

Kaynak: TÜİK Verileri



dalı olacaktır.” Sektörün gelişimi için gerekli olan kalifiye elemanların yetiştirilmesi için eğitim olanakları sağlanmalı di-

yen Tanmak Makine İhracat Sorumlusu Ali Güven, “Firmaların araştırma geliştirme faaliyetlerine destekler ve teşvikler

verilmeli. Makine imalatçıları artık sadece kopyalama yöntemiyle değil de özgün tasarımlar ve projeler ortaya çıkarmak için de çalışmalar yapmalı” diye konuşuyor.

“DURGUNLUKTAN GÜÇLENEREK ÇIKMAK MÜMKÜN”

Duran Makina Genel Müdürü Abdurrahman Küçükkaras ise içinde bulunduğumuz ekonomik dönemin kendine has sorunlarının yanı sıra pazarın da süregelen genel sorunları olduğuna değinerek, “Türk Makine Endüstrisi’nin genel sorunlarının başlıcaları uzun zamandır süregelen sert uluslararası rekabet ve finansman tedarikidir. Bu iki sorun, içinde bulunduğumuz ekonomik zorluk döneminde daha da belirginleşmektedir” diyor. Duran Makina Genel Müdürü Küçükkaras şöyle devam ediyor: “Türk Makine Endüstrisi özellikle son on yılda hızla gelişmiştir. Yurtdışındaki gelişmeleri takip eden ve uygulayan üreticiler olmanın da ötesinde bir atılım yaşandığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu gelişimin pazarda iyi vurgulanmasını sağlamak, kısa vadede olmasa da, uzun vadede kötü etkilenmemek için gerekli önlemlerden biridir diye düşünüyorum. Tasarruf zorunluluğu olan dönemlerde ilk kesinti yapılan bir harcama olmasına rağmen tanıtım faaliyetlerini aksatmamak gerekir. Diğer yandan, durgunluk dönemleri hem var olan organizasyonumuzu gözden geçirmek hem de AR-GE çalışmaları için iyi bir fırsattır. Bu sayede ticari durgunluk dönemlerinden güçlenerek çıkmak da mümkün olabilir.”

“YENİLİK YARATMAKTAN KORKMAYALIM”

Duran Makina Genel Müdürü Küçükkaras sektörün gelişimi için yapılması gerekenleri ise şöyle sıralıyor: “Her şeyden önce yenilik yaratmaktan korkmamak gerekir. Etkin Ar-Ge çalışmaları uzun soluklu ve başarılı bir ticari yaşam için elzemdir. Yeni ve yüksek kaliteli ürün geliştirmeyi daimi hedef olarak tutmak gerekir. Kendi üretimimizden örneklemek istiyorum; Duran Makina 20 yıldır karton ambalaj katlama yapıştırma makineleri üretiyor ve bu spesifik alanda dünyanın en önemli üç üreticisinden biri olarak kabul görüyor. Son derece spesifik bir alan olmasına rağmen hemen her yıl yeni bir

TÜRKİYE'NİN KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ İHRACATI, (\$) (2008 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)

G.T.İ.P.	ÜRÜN TANIMI	2007	2008	2009 (Ocak-Mayıs)	2008/2007 %Değişim
844250	MATBAA LEVHA, SILINDIR VE DİĞER TABEDİCİ UNSURLAR	4.792.798	7.199.417	2.476.712	50,2
844130	KUTU, TÜP, VARIL VB. MAHAZALARI YAPMAYA MAHSUS MAKİNELER	7.278.784	5.933.733	1.386.723	-18,5
844391	MATBAA LEVHA, SILINDIR VE TABEDİCİ UNSURLARI HAZIRLAYAN MAKİNE VE AKSAMLAR	3.559.097	5.579.304	1.837.843	56,8
844180	KAGIT HAMURU, KAGIT, KARTON İSLEYEN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLAR	3.847.972	5.345.758	1.717.014	38,9
843930	KAGIT/KARTONLARIN FINİSAJINA MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	1.062.752	5.000.542	452.898	370,5
844110	KAGIT/KARTON KESME MAKİNELERİ	5.202.030	4.542.004	1.275.312	-12,7
844313	OFSET BASKI YAPAN DİĞER MAKİNELER, KAGIT EBADI ≤ 22 X 36 CM.	1.521.416	3.932.764	347.133	158,5
843999	KAGIT/KARTON FINİSAJ MAKİNE VE CİHAZIN AKSAM-PARÇALARI	894.368	3.312.190	1.865.548	270,3
844190	KAGIT HAMURU, KAGIT, KARTON İSLEYEN MAKİNE, CİHAZ AKSAMI, PARÇASI	2.887.488	3.267.859	882.049	13,2
844316	FLEKSOGRAFİK BASKI YAPAN MAKİNELER	3.625.660	3.171.189	1.494.213	-12,5
844120	TORBA KESE KAGIDI/ZARF YAPMAYA MAHSUS MAKİNELER	1.858.918	3.128.265	73.606	68,3
844319	DİĞER OFSET BASKI YAPAN MAKİNE-CİHAZLAR	5.039.043	3.053.693	3.928.247	-39,4
844311	OFSET BASKI YAPAN MAKİNA, BOBIN HALİNDE KAGIDA BASKI YAPAN	1.774.316	2.812.032	52.614	58,5
844010	FORMA, KAGIT DİKME, CİLT YAPMA MAKİNE-CİHAZLARI	3.626.603	1.838.985	1.173.210	-49,3
844140	KAGIT HAMURU, KAGIT/KARTONDAN KALIPLA EŞYA İMALİNE MAHSUS MAKİNELER	211.860	1.773.375	673.170	737,1
844230	MATBAA LEVHA, SILINDIR VE TABEDİCİ UNSURLARI HAZIRLAYAN MAKİNE, CİHAZLAR	1.663.873	849.308	1.293.359	-49,0
843910	LİFLİ SELÜLOZİK MADDELERDEN KAGIT HAMURU İMALİNE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	1.192.441	834.173	210.254	-30,0
843920	KAGIT/KARTON İMALİNE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	1.090.933	642.721	72.533	-41,1
843991	LİFLİ SELÜLOZİK MADDELERDEN KAGIT HAMURU İMALİNE İÇİN MAKİNE, CİHAZIN AKSAMI	447.146	423.700	281.109	-5,2
844240	DİZGİ MAKİNELERİ, MATRİSLER, KLİSECİLİK VB. İÇİN AKSAM; PARÇALAR	346.691	191.505	81.165	-44,8
844399	BASKI MAKİNELERİNİN DİĞER MADDELERDEN AKSAM, PARÇASI	331.739	96.517	114.968	-70,9
844314	TIPOGRAFİK BASKI YAPAN MAKİNA (BOBIN HALİNDEKİ KAGIDA BASKI YAPAN) (FLEKSOGRAFİK)	0	92.644	0	-
844315	TIPOGRAFİK BASKI YAPAN MAKİNE (BOBIN HALİNDEKİ KAGIDA BASKI YAPAN HARIÇ) (FLEKSOG)	13.878	82.744	6.110	496,2
844090	FORMA, KAGIT DİKME, CİLT MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAM, PARÇALARI	135.168	45.463	50.557	-66,4
844312	TABAKA KAGIDA OFSET BASKI YAPAN BÜRO TİPİ MAKİNELER; KAGIT EBADI ≤ 22 X 36 CM.	528.476	20.791	17.388	-96,1
844317	GRAVÜR BASKI (TİFDUK) YAPAN MAKİNELER	73.649	0	3.533	-100,0
	TOPLAM	53.007.099	63.170.676	21.767.268	19,2

Kaynak: TÜİK Verileri

ürünümüzü pazara sunuyoruz. Bu yıl da dünyanın ilk tabaka baskılı karton çanta katlama yapıdırma makinesini geliştirip pazara sunduk. İki yıllık bir Ar-Ge çalışması sonucunda geliştirdiğimiz makine, karton çanta üretimine olağanüstü bir verimlilik kazandırdı. Nitelikli projelerin başarı ile sonuçlanması, o projenin getireceği katma değerini yanı sıra üreticisine prestij de getiriyor ve iş geliştirme avantajı sağlıyor. Bu yüzden yenilikçi projelere atılmanın gerekli olduğunu düşünüyorum.”

“ÜRETİRKEN TİTİZ DAVRANMALIYIZ”

Duran Makina Genel Müdürü Abdur-

rahman Küçükkaras, “İşimizin doğası gereği, üretirken titiz davranmak da önemlidir” dedikten sonra şöyle devam ediyor: “Üretim ve satış sonrasında kalite standardını düşürmemek için gerekli önlemler elden bırakılmamalı. Özellikle satış sonrasında iyi takibi için devamlılığının garantisidir. Doğabilecek sorunları müşteri ile birlikte çözmeye hevesli olmak, bunun için gerekenleri yerine getirmek ve bu sayede güven tesis edebilmek makine üretiminin çok önemli bir boyutudur.

Gelişim için yapılması gerekenleri, yenilikçi olmak ve pazarın ihtiyacı olan ürünleri doğru zamanda geliştirmek, yüksek kalite ile ve titizlikle üretmek ve

etkin bir satış sonrası hizmeti sağlayabilmek olarak özetleyebilirim.” Küçükkaras son olarak, “Ciddi bir ekonomik zorluk sürecinden geçmekteyiz. Bazı kalıcı etkilerle de olsa geçeceğinden emin olduğumuz bu dönemin sorunlarına odaklanmak yerine, daha yapıcı bir tutumla yaratıcı çözümlere yönelmenin faydalı olacağı görüşündeyim” diyor.

Kaynaklar:

- Türkiye İstatistik Kurumu
- BM İstatistik Bölümü, UNSTATS
- The Association for Suppliers of Printing, Publishing, and Converting Technologies, Vol. XXVIII, N.3, March 2009

Türkiye'nin makine yedek parçaları İMES'ten

5 BİN ÇALIŞANI VE 50 DEĞİŞİK ALANDA FAALİYET GÖSTEREN 900 KADAR İŞ YERİ İLE İMES TÜRKİYE'DEKİ MAKİNE YEDEK PARÇA İHTİYACININ ÖNEMLİ BİR BÖLÜMÜNÜ KARŞILIYOR. İMES İŞLETME GELİŞTİRME BİRİM BAŞKANI MÜNEVVER OLCAYSOY, İMES İÇİNDE YAPILABİLECEKLER VE İHTİYAÇLAR KONUSUNDA GERÇEK BİR FARKINDALIĞIN OLMAMASININ ÖNEMLİ BİR PROBLEM OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKEREK, "KURUMSAL YA DA BİREYSEL SORUMLULUĞU ALARAK, GERÇEK İHTİYACIN TARAFIMIZA BİLDİRİLEBİLMESİ VE BİZLERDEN HİZMET TALEP EDİLMESİNİ İSTİYORUZ" DİYOR.

Haliç'in iki yakasında faaliyet gösteren madeni eşya üreticilerinin, modern ve sağlıklı şartlarda çalışabilmeleri için 1986 yılında inşaatını tamamlayarak faaliyete başlayan İmes (İstanbul Madeni Eşya Sanatkârları) Site Yönetimi, bünyesindeki güvenlik, bakım onarım ve elektrik birimlerinin sürekli hizmetleri ile site içindeki düzen ve bakımı daimi olarak sağlıyor. Bugün İmes, 150 sosyal tesisi, 5 bin çalışanı bulunan ve 50 değişik alanda faaliyet gösteren 900 kadar iş yeri ile Türkiye'deki makine yedek parça ihtiyacının önemli bir bölümünü karşılıyor. İMES İşletme Geliştirme Birim Başkanı olan Münevver Olcaysoy ise aynı zamanda makine mühendisi bir KOBİ uzmanı. Olcaysoy, "İmes Yönetim Kurulu olarak; süre gelen bakım onarım, çevre düzenleme, elektrik birimi destek hizmetlerinin yanında, İşletme Geliştirme Birim Başkanlığı'mızın 2009 yılı programı ile imalatçı firmalarımızın yurtiçi ve yurtdışında tanıtımları ve ihracatlarını arttırabilmeleri için çalışmalar başlatılmıştır" diyor. Bu konuda İstanbul Ticaret Odası, Orta Anadolu İhracatçılar Birliği ve DEİK işbirlikleri öngörüldüğünü de aktaran Olcaysoy, yurtdışından siteyi ve üretici firmaları ziyaret etmek isteyecek heyetlerin ziyaretleri ile ilgili organizasyonlar da planlandığını ifade ediyor.

"EKİM AYINDA KATAR'DA TÜRK ÜRÜNLERİ FUARINDAYIZ"

3-6 Ekim 2009 tarihinde, İTO tarafından organize edilen Katar 1.Türk Ürünleri fuarına İMES olarak katıldıklarını söyleyen Olcaysoy, "Ürünleri ile katılan firmalarımızla birlikte, sitemizi de tanıtmayı hedefliyoruz. Yönetim hizmetleri, Bankaları, Sağlık ocağı, Sosyal tesisleri, Kosgeb ve Çıracılık Eğitim Merkezi ile KOBİ kasabası görünümündeki sitemizin, uluslararası çalışmaya uygun örnek KOBİ'lerin bulunduğu bir merkez olarak, dünya çapında tanınırlığını sağlamak önemli hedeflerimizdendir" diye konuşuyor.

www.imes.org portalı vasıtası ile web sitesine kayıtlı üye imalatçı firmalara, yurtdışından da ulaşılabilirliğini sözlerine ekleyen Olcaysoy, "Kasım ayı başlarında Bosna-Hersek Fuarı'na da İmes



Münevver Olcaysoy

İMES İşletme Geliştirme Birim Başkanı

İmes, yerleşik ve organize yapısı ile makine sanayi yanında, nanoteknolojik ürünler gibi yükte hafif pahada ağır, katma değeri yüksek ürünleri üretmek için ideal bir merkez.

olarak katılmayı planlıyoruz. Yine aynı ay içerisinde, İmes Info Stand olarak İstanbul'da 5.Kalıp fuarına katılıyoruz" diyor.

İmes'te tanıtım çalışmalarına verilen destek organizasyonun yanında, üye firmalara KOBİ, AB'ye uyum ve e-dönüşüm gerekliliği kapsamında eğitim ve danışmanlık hizmetleri veriliyor. Rekabet edebilirlik için gerekli koşul olan eğitim, gelişim ve yenilikçiliğin kaçınılmaz değerler olduğuna vurgu yapan Olcaysoy, bu nedenle, firmaların ihtiyaç duyduğu eğitim ve bilgilendirme sunumları için İmes Yönetimi bünyesinde seminer ve eğitim programları düzenlediklerini söylüyor.

Olcaysoy şöyle devam ediyor, "Yönetim olarak, talep eden yetişkinler için İngilizce eğitimleri düzenlenmektedir. "Ah İngilizce!" programı ile hiç bilmeyenlere

3,5 ayda günlük konuşma yeterliliği sağlanmaktadır. İngilizce dil eğitimi ve kişisel gelişim eğitimleri de talepler doğrultusunda sürekli eğitim merkezimizde gerçekleştirilecektir.

Kurumsal ve bireysel eğitimlerimizin yanında, çıracılık eğitim merkezimizde gerçekleştirilen mesleki eğitimlerle sanayicimizin nitelikli eleman bulabilmesini sağlanmaktadır."

İŞSİZLER İÇİN KURSLAR

Çıracılık eğitim merkezi ve İşkur ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde işsizleri nitelikli hale getirecek yeni kurslar açıldığına da değinen Olcaysoy, "Web tasarımcılığı, grafikerlik, Cad-Cam operatörlüğü uzmanlık eğitimleri, gazaltı kaynağı gibi eğitimler ile bir çok genç meslek sahibi olmaktadır. İmes Yönetim Kurulu olarak destek verilen bu çalışmalarla istihdama önemli ölçüde katkı sağlanmaktadır" diyor.

Olcaysoy ayrıca, "Aktif istihdam tedbirleri - Hibe planı 2008 kapsamında AB destekli iki projeye İmes yönetim olarak ortak olduk. Bu projelerden birincisi; CAD / CAM Operatörlüğü ve uzmanlığı eğitim projesi, ikincisi; CNC operatörlüğü ve uzmanlığı projesidir" diyor. Bu projelerde genel olarak hedefin, İmes Sanayi Yönetimi bünyesinde ve çevresinde bulunan firmalara yeni teknolojiye yönelik kalifiye eleman yetiştirebilmek olduğunu aktaran Olcaysoy, "İşsiz yada işinde kendini güvende hissetmeyenlere yeni bir fırsat sunmaya çalıştık" diyor.

Yine bir sosyal sorumluluk çalışması olarak, İmes ve çevresindeki gençlerin boş vakitlerini spor yaparak değerlendirebilmeleri amacı ile İmessor 'un faaliyetlerine destek verildiğini de belirten Olcaysoy şöyle devam ediyor: "Tecrübeli antrenörlerle çalışılması sağlanmaktadır. İmes spor bu yıl da bir sporcumuzun daha milli takımımıza transfer olmasının gururunu yaşadı.

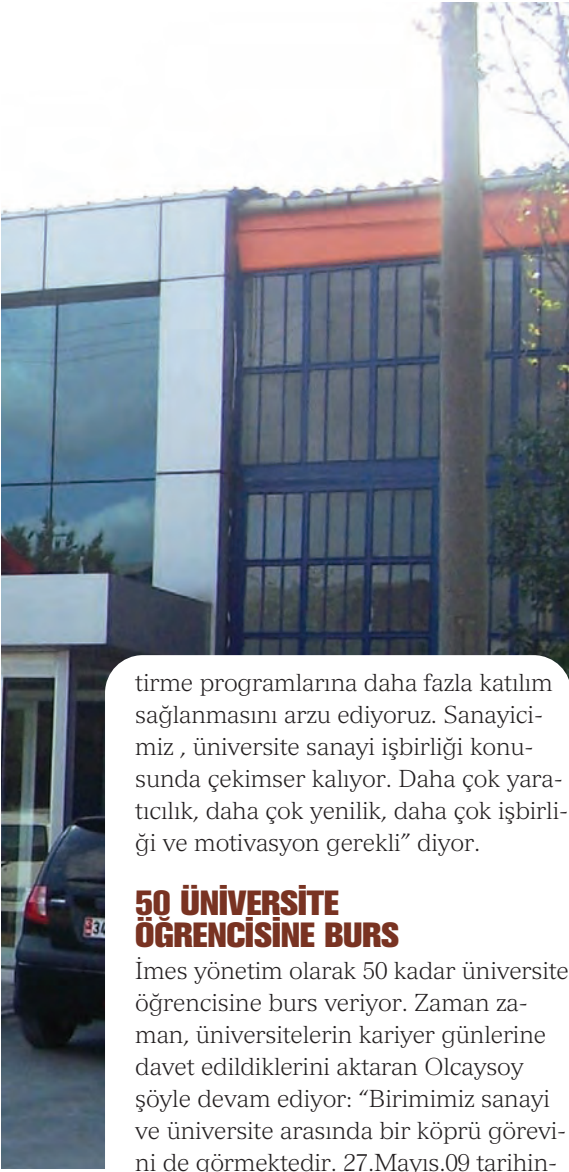
Bir sanayi sitesi olarak, spor ve eğitimin yanında, yönetim merkezimizde sergilediğimiz fotoğraf ve resim sergileri ile sanatsal faaliyetlere de destek vermekteyiz. Böylesi faaliyetlerin bulunduğu bir imalat sahasında inovasyon ve yenilik konusunda da etkin olunabileceğine inanıyoruz."



“HİZMET TALEP EDİLMESİNİ BEKLİYORUZ”

İmes içinde yapılabilecekler ve ihtiyaçlar konusunda gerçek bir farkındalığın olmamasının önemli bir problem olduğuna inandığını aktaran Olcaysoy, “Günlük yaşamda, günlük işler, vizyon oluşturma ve vizyona bağlılığı engelliyor gibi. Değişimin farkında olarak, kurumsal yada bireysel sorumluluğu alarak, gerçek ihtiyacın tarafımıza bildirilebilmesi ve bizlerden hizmet talep edilmesini istiyoruz. İşbirlikleri için gerçek ihtiyaçların belirlenmesi de bir ön çalışma gerektirir. Ortak talepler için ortak alımlar gerçekleştirilebilir” diye konuşuyor.

İmes olarak, iletişimi kuvvetlendirerek sanayicinin kazan-kazan işbirliklerine önem vermesini hedeflediklerini sözlerine ekleye Olcaysoy, “Kosgeb desteklerinden yararlanabilmeleri için iş geliş-



tirme programlarına daha fazla katılım sağlanmasını arzu ediyoruz. Sanayicimiz, üniversite-sanayi işbirliği konusunda çekimser kalıyor. Daha çok yaratıcılık, daha çok yenilik, daha çok işbirliği ve motivasyon gerekli” diyor.

50 ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİSİNE BURS

İmes yönetim olarak 50 kadar üniversite öğrencisine burs veriyor. Zaman zaman, üniversitelerin kariyer günlerine davet edildiklerini aktaran Olcaysoy şöyle devam ediyor: “Birimimiz sanayi ve üniversite arasında bir köprü görevini de görmektedir. 27.Mayıs.09 tarihinde, İstanbul Üniversitesi Aktivite klüp toplantısına Yönetim Kurulu Başkanımız Süheyl Erboz, Denetim Kurulu Üyemiz Dursun Tıgılı ve sanayicilerimizden Osman Sözüer ve Mehmet Yılmaz ile katıldık. Gençlerden beklentiler, iş hayatı ve kariyer üzerine konuşuldu.” Sanayiciler stajyer öğrenci çalıştırma konusunda daha hevesli olmalı, üniversiteler ise AR-GE konusunda sanayici ile işbirliği yapmaya istekli olmalı. Olcaysoy, “Sitemizde, belki de dönemlerinin son kuşağı olan çok özel makine imalatçıları vardır. Bilgi ve tecrübelerini aktarabilecekleri istekli gençlerle onları bir araya getirebilmenin önemli olduğuna inanıyoruz” diye konuşuyor. İmes’in yerleşik ve organize yapısı ile makine sanayi yanında, nanoteknolojik ürünler gibi yükde hafif pahada ağır, katma değeri yüksek ürünleri üretmek için ideal bir merkez olabileceğini belirten Olcaysoy, “Çalışmalarımızı planlar-

“Yenilikler esnasında dış destek almaktan da kaçınılmaması gerekiyor. Firmalar maliyet muhasebelerini çok iyi tutmalı, finansal analizlerini çok iyi yapmalı. Kayıtlarını çok iyi tutabilmeli ki, doğru analizler yaparak, karlılık için doğru kararlar alabilsinler. Kayıt tutma ve raporlama kolaylığı için e-dönüşüm ve bilişim sistemlerinden de maksimum oranda faydalanmak gerekiyor.”

ken, profesyonel bir araştırma şirketi vasıtasıyla İmes bünyesinde bir araştırma-anket çalışması gerçekleştirdik. Araştırma sonuçları iş programlarımızı netleştirirken bize ışık tutmuştur” diyor.

“FİRMALAR KENDİLERİNE ÖZEL STRATEJİ BELİRLEMELİ”

Firmaların genelde sorunları aynı gibi görünse de, her firma kendi içinde özel şartlara sahip olduğuna vurgu yapan Olcaysoy, bu nedenle, firmaların kendi içerisinde doğru analizler yaparak, doğru saptamalarla, kendilerine özel stratejilerini belirlemeleri gerektiğini söylüyor. Olcaysoy şöyle devam ediyor: “Bu çalışmalar esnasında, işletme körlüğünden kurtulmak, ezber bozmak gerekir. Yenilikler esnasında dış destek almaktan da kaçınılmaması gerekiyor. Firmalar maliyet muhasebelerini çok iyi tut-

malı, finansal analizlerini çok iyi yapmalı. Kayıtlarını çok iyi tutabilmeli ki, doğru analizler yaparak, karlılık için doğru kararlar alabilsinler. Kayıt tutma ve raporlama kolaylığı için e-dönüşüm ve bilişim sistemlerinden de maksimum oranda faydalanmak gerekiyor. Tüm bu çalışmaların yanında, insan kaynaklarına da yeterince önem verilmelidir. Değerli iş sonuçları, kendilerini değerli hisseden kişilerden elde edilir. Görünmeyen güç “sinerji” bir çok önemli marka ve kurumun başarı sırrıdır. Kurumlarda yaşayan canlılar gibi düşünülmesi, her organ, her fonksiyon bütünsel başarıda önemli bir rol oynamaktadır.” Olcaysoy son olarak, “Yaptıkları işte sürekli gelişim yolculuğunda adanmışlık yaşayanların ve doğru işbirlikleri yapanların yeni dönem zenginleri olacağına inanılmaktadır” diyor.



Yeni den keşfedilmesi gereken topraklar

keşfedilmesi gereken topraklar

**DEĞİŞEN PAZAR YAPISINDAN SONRA TÜRKİYE'NİN
ENDONEZYA'YA İHRACATI 10 YILDA 10 KAT ARTTI.
TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATINDA GERİLERDE OLDUĞU
ÜLKEDE EKONOMİK GELİŞMELER YENİ ANLAŞMALARA GEBE.**





Ekonomik yapısı son yıllarda değişen Endonezya pazarı birçok ülke için yeni bir ihracat kapısı oldu. Endonezya, 2004 yılında işbaşına gelen Devlet Başkanı Susilo Bambang Yudhoyono'nun uyguladığı politikalar ile önemli ekonomik gelişmeler sağladı. Ülke, dışa açılımı yönünde atılan adımlarla ihracatçıların ilgi odağı haline gelmeyi başardı. Hükümet, finans sektörü, gümrükler ve vergi konularında reformlar gerçekleştirdi ve 2007 yılı mart ayında yeni yatırım yasası yürürlüğe girdi. Bununla birlikte, ülke halen yoksulluk, işsizlik, yetersiz altyapı, yolsuzluk karmaşık yasal düzenlemeler ve bölgeler arası gelir dağılımı farklılıkları ile boğuşuyor. Bankacılık dışındaki finans sektörü, fonlar ve sigorta halen yeterli düzeyde güçlü değil. Ancak Endonezya'nın GSYİH'sı 2001- 2008 yılları arasında üç katına çıkarak 2008 yılında 490,4 milyar dolara ulaştı. GSYİH'daki artış hızı da son yıllarda artış göstererek yüzde 6'nın üzerine çıktı. 2008 yılında 140 milyar dolar ihracata karşılık, 117 milyar dolar ithalatı bulunan ülkenin dış ticaret hacmi son yıllarda artış sergiliyor. Genel olarak dış ticaret fazlası veriyor. Ülkenin ihracatından en fazla payı Japonya alırken, en fazla ithalat da Singapur'dan gerçekleştiriliyor. Diğer önemli ticari partnerleri ise Çin, Güney Kore ve ABD olarak dikkat çekiyor.



MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ İHTİYACI VAR

Endonezya'nın 4,3 milyar varil kanıtlanmış petrol rezervi bulunuyor. Ayrıca,

ülke 97,8 trilyon metreküp doğal gaz rezervine sahip. Asya Kalkınma Bankası'nın (ADB) proje finansmanı için ayrılan yaklaşık 5,5 milyar dolar tutarındaki kaynaklarından yararlanan ülkeler sıra-

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

ÜRÜN ADI	2007	2008	DEĞİŞİM (%)	PAY (%)
Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni	47.254.465	118.862.023	151,5	41,8
Tütün ve tütün yerine geçen işlenmiş maddeler	26.040.033	26.828.820	3,0	9,4
Demir ve çelik	15.500.550	26.269.647	69,5	9,2
Elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları	4.204.480	24.742.504	488,5	8,7
Organik kimyasal müstahzarlar	6.517.078	24.368.226	273,9	8,6
İnorganik kimyasal müstahzarlar, organik, inorganik bileşikler	7.335.817	9.431.041	28,6	3,3
Makine ve Aksamları	5.103.591	7.667.221	50,2	2,7
Pamuk	5.307.509	6.541.920	23,3	2,3
Hahlılar ve diğer dokumaya elverişli maddeden yer kaplamaları	4.041.686	5.538.676	37,0	1,9
Tuz, kükürt, toprak ve taşlar, alçılar ve çimento	3.433.568	5.313.913	54,8	1,9
Diğer Ürünler	48.996.757	28.862.341	-41,1	10,1
Toplam	173.735.534	284.426.332	63,7	100,0

Kaynak: TÜİK verileri



lamasında Hindistan, Pakistan ve Çin'in ardından dördüncü sırada yer alan Endonezya'nın, Türk yurtdışı müteahhitlik hizmetleri açısından izlenmesi gereken bir ülke konumunda olduğu, Endonezya'da uzun dönemde enerji tesisleri, altyapı projeleri ve inşaat malzemeleri alanlarında iş olanakları bulunduğu değerlendirilmekte. İthalatta bazı mallar için ithal öncesi izin prosedürü bulunuyor. Uygulama bir nevi lisans uygulama-

ması olarak gösteriliyor. Bu çerçevede, bu malların ithalatı belirli tipte ithalatçılara açık. Bu tip ithalatçılar üretici ithalatçılar (IP), onaylanmış veya kayıtlı ithalatçılar olarak tanımlanıyor. Bu izinler Sanayi ve Ticaret Bakanlıklarından alınıyor. Yine bazı ürünler için (pirinç, mısır, soya fasulyesi, şeker, bazı tekstil ürünleri, elektrikli ve elektronik cihazlar) özel ithalat numarası (NPIK) alınması gerekiyor. Gıda ve kozmetik ürün-

2009 yılı gümrük vergileri genel olarak, ASEAN Ülkeleri dışında yüzde 0-15 bandında değişmekte. Sadece alkollü içkilerde vergiler yüksek. Bu vergiler yüzde 90-150 arasında değişiyor. ASEAN Ülkelerine ise üçüncü ülkelerden daha düşük vergi uygulanıyor. Bu band yüzde 0-5 arasında bulunuyor. Ayrıca ithalatta bazı mallar için lüks mallar satış vergisi uygulanıyor. Bu oran maddelere göre değişmekle birlik-

“Türkiye, 2008 yılında Endonezya'nın makine ihrac ettiği ülkeler arasında 45'inci sırada yer aldı. Endonezya'nın makine ve aksamaları ihracatında ilk sırayı yüzde 17,8 pay ve 927 milyon dolar ile “matbaacılığa mahsus baskı makineleri ve yardımcı makineler” kalemi alıyor.”

leri ithalatında, ithalat öncesi ithalatçı tarafından mal bazında Sağlık Bakanlığı'ndan alınan ML (Overseas Mark) uygulaması bulunuyor. Ağaç ve ağaç maddeleri ihracatında tomruk ihracatı ise yasak. Kimyevi atıkların Endonezya'ya girişi de söz konusu değil. Bunun dışında ülkeye ithal edilen malların ticari gemiler ve balıkçılık gemileri hariç yeni olması gerekiyor.

KULLANILMIŞ MAKİNE İTHALATI İÇİN ÖZEL İZİN İSTENİYOR

Dünya Ticaret Örgütü'ne 1995'te üye olan Endonezya, ithalatta ASEAN ülkeleri ve ASEAN ülkeleri dışı ülkeler için ayrı gümrük tarife oranları uyguluyor.

te yüzde 10- 75 arasında farklılık gösteriyor. Alkollü içkiler için bu oran yüzde 40- 75 arasında değişiyor. Kullanılmış makine ithali ise özel izinle mümkün olabiliyor. Bu makineleri üretici firmalar ihtiyaçları bağlamında ithal edebiliyor. İzin sonrası makinelerin yükleme ülkesinde kontrolü gerekiyor. Tarife dışı engeller olarak ithalatta uygulanan minimum fiyat ile test ve etiketleme kuralları görülebilir. Endonezya Gümrük İdaresi uygulanacak gümrük vergisinin hesaplanmasında beyan edilen fatura fiyatını esas almak yerine, kendi belirlediği fiyatı esas aldığı unutmamak gerekiyor. Bu uygulamanın gerekçesi düşük faturalandırmayı önlemek olarak

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

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 Ocak-Mayıs
Endonezya'ya İhracatımız	1.252.860	1.897.178	1.981.124	4.949.006	6.077.280	5.103.591	7.667.221	1.595.647
Endonezya'dan İthalatımız	9.076.825	20.342.173	27.015.132	36.079.057	36.354.915	30.373.760	33.267.179	6.207.429
Dış Ticaret Hacmi	10.329.685	22.239.351	28.996.256	41.028.063	42.432.195	35.477.351	40.934.400	7.803.076
Dış Ticaret Dengesi	-7.823.965	-18.444.995	-25.034.008	-31.130.051	-30.277.635	-25.270.169	-25.599.958	-4.611.782
İhracat Değişim (%)		51,4	4,4	149,8	22,8	-16,0	50,2	
İthalat Değişim (%)		124,1	32,8	33,6	0,8	-16,5	9,5	

Kaynak: TÜİK verileri

açıklanmakla birlikte uygulamada ithal mallar mevcut gümrük vergisinden daha yüksek vergilendiriliyor.

MAKİNE İHRACATI İÇİN POTANSİYELİ YÜKSİK BİR ÜLKE

Türkiye ile Endonezya arasındaki KEK toplantıları neticesinde, iki ülke arasında gümrük, sanayi, standardizasyon, ulaştırma, tarım, doğal afetler, enerji, bankacılık, turizm ve ihracatı geliştirme alanlarında işbirliği öngörölmüş olup konuya ilişkin çalışmalar anılan toplantılar bağlamında devam ediyor. İki ülke arasındaki 1999 yılında 194 milyon dolar olan toplam dış ticaret hacmi 9 katına çıkarak 2008 yılında 1,7 milyar dolara ulaştı. 2008 yılında 284 milyon dolar ihracata karşılık, Endonezya'dan 1,4 milyar dolar ithalat yapan Türkiye dış ticaret açısından açık verdi. Bu dış ticaret açığı 2008 yılında 1,1 milyar dolar civarında gerçekleşti. Diğer taraftan, 2008 yılında Endonezya'ya olan ihracat yüzde 63,7 artarken, Endonezya'dan ithalat yüzde 3,6 oranında artış sergiledi. İki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında verilere bakıldığında; 2008 yılında Türkiye'nin Endonezya'ya yaptığı toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan fasılın 118 milyon dolar ile "değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin buğday gluteni" olduğu (esasen buğdayunu) görülüyor. Bu ürün grubunu, "tütün ve tütün yerine geçen işlenmiş maddeler" ile "demir ve çelik" izliyor. 2008 yılında Türkiye'den Endonezya'ya ihracat 84'üncü fasılda bulunan "makine ve aksamları" 7'nci sırada yer aldı. Söz konusu ülkeye, makine ve aksamları ihracatında ülke sıralamasında gerilerde bulunmakla birlikte, sektör açısından ihracatın gelişme kaydettiği potansiyel bir pazar niteliği taşımaktadır.

BAZI PAZARLARA GİRMEK İÇİN ENDONEZYALI OLMAK GEREKİYOR

Endonezya'da perakende piyasasının 7,3 milyar dolar olduğu tahmin edilmekte olup, özellikle kırsal kesim olmak



üzere geleneksel pazarların perakende piyasasında önemi büyük. Marka bilinci gelişen orta gelir grubunca ise markeler tercih ediliyor. Gıda harcamaları gelir düzeyi arttıkça düşmekle birlikte bugün hane halkının harcamalarının yüzde 55'ini oluşturuyor. Perakende ve toptan piyasası orta ve büyük ölçekte olmak kaydıyla yabancı yatırıma açıktır. Piyasada çok uluslu firmalardan Carrefour, Metro, Makro, Sogo, ACE Hardware yer alıyor. Piyasada yer alabilmek için Endonezyalı ortak şartı bulunuyor. Küçük ölçekli işletmeler yabancı yatırıma açık değil. 1998'de ilk mağazasını açan Carrefour hipermarket sektörüne hakim durumda. Yerel firmalarca sahip olunan mini market zincirleri hızla yayılıyor. Bu market zincirleri Hero, Indomaret, Alfa'dır. Mall şeklinde alışveriş merkezleri giderek artan biçimde piyasada yer almaktadır. Tekstil sektöründe fabrika outletleri Bandung, Cakarta ve Semarang şehirlerinde yaygın bir şekilde yer alıyor.

TÜRKİYE İHRACATTA 45'İNCİ SIRADA

Endonezya'nın 2008 yılı itibarıyla makine ihracatı yüzde 11,6 artışla 5,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Endonezya'nın makine ihracatında en önemli

alıcılarında biri Singapur ve bu ülkeyi sırasıyla Japonya, ABD, Hollanda, Tayland, Çin ve Malezya izliyor. Türkiye ise, 2008 yılında Endonezya'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 45'inci sırada yer aldı. Endonezya'nın makine ve aksamları ihracatında ilk sırayı yüzde 17,8 pay ve 927 milyon dolar ile "matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler" kalemi alıyor. Dörtlü GTİP bazında ilk beş kalem Endonezya'nın makine ihracatının yaklaşık yüzde 61'ini oluşturuyor. Endonezya'nın 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2008 yılında bir önceki seneye göre yüzde 92,3 oranında artış göstererek 18,3 milyar dolara yükseldi. Endonezya'nın makine ithal ettiği başlıca ülkeler olan Japonya, Çin, Singapur, ABD, Tayland ve Almanya'dır. Türkiye ise 2008 yılında Endonezya'nın makine ithalatında 36'ncı sırada bulunuyor. Endonezya'nın makine ve aksamları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı ise 8471 nolu GTİP'de bulunan "otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri" alıyor. Ülkenin diğer önemli makine sektörü ithal kalemleri arasında ise; "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı", "ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları", "dozerler, greyder, skreyper, ekskavator,

küreyici, yükleyici vb.”gibi alt ürün grupları var. Dörtlü GTİP bazında makine ithalatındaki ilk beş kalem Endonezya'nın toplam makine ithalatının yüzde 33'ünü oluşturuyor.

TÜRKİYE İHRACATI YÜZDE 50,2; İTHALATI İSE YÜZDE 9,5 ARTTI

2008 yılında Endonezya'ya 84'üncü fasıl itibarıyla makine ve aksamları sektörü Türkiye ihracatı yüzde 50,2; ithalatı ise yüzde 9,5 arttı. 2002- 2008 yılları arasında ise; Endonezya ile Türkiye arasındaki makine ve aksamları dış ticaret hacmi yaklaşık dört katına çıkarken, bu dönemde iki ülke arasındaki dış ticarette Türkiye aleyhine dış ticaret açığı oluştu. 2002- 2008 döneminde, Endonezya'ya yönelik makine ihracatı yaklaşık 6 katına çıkarken, Endonezya'dan makine ithalatı 3,7 kat artış gösterdi. Yine bu dönemde, Endonezya'ya en fazla makine ihracat artışı yüzde 149,8 ile 2005 yılında, bu ülkeden en fazla makine ithalat artışı yüzde 124,1 ile 2003 yılında kaydedildi. 2009 yılının ilk beş ayında ise Endonezya'ya yönelik sektör ihracatı 1,6 milyon dolar, aynı dönemde söz konusu ülkeden gerçekleştirilen

ENDONEZYA'NIN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (BİN \$) - 84. FASIL							
	ÜLKE	2004	2005	2006	2007	2008	2008/2007 %Değişim
1	Japonya	2.139.478	2.426.282	1.794.660	2.232.747	4.240.599	89,9
2	Çin	534.769	885.272	978.326	1.506.170	3.581.177	137,8
3	Singapur	369.271	570.293	574.660	687.703	2.409.537	250,4
4	ABD	575.855	812.066	825.912	882.254	1.360.064	54,2
5	Tayland	365.833	521.765	484.702	750.187	1.188.746	58,5
6	Almanya	546.494	605.754	454.236	727.144	982.348	35,1
7	Malezya	199.621	243.286	283.208	339.910	593.087	74,5
8	G. Kore Cum.	256.736	212.765	173.456	249.730	554.626	122,1
9	Tayvan	242.337	310.162	265.929	350.082	531.237	51,7
10	İtalya	238.563	304.980	249.670	310.015	443.269	43,0
11	Avustralya	119.035	209.125	239.453	212.381	335.124	57,8
12	Hong Kong	30.376	28.612	39.062	48.046	218.651	355,1
13	İngiltere	85.597	104.444	112.295	109.154	180.992	65,8
14	Finlandiya	28.057	28.770	49.505	116.729	178.807	53,2
15	İsviçre	87.185	147.982	130.342	134.165	171.409	27,8
	Diğer Ülkeler	491.791	664.636	748.180	862.235	1.335.323	54,9
	TOPLAM	6.310.998	8.076.194	7.403.596	9.518.652	18.304.996	92,3

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

sektör ithalatı ise 6,2 milyon dolar olarak gerçekleşti. Türkiye-Endonezya arasındaki makine dış ticaretinde; 2002 yılı

ında yüzde 13,8 olan ihracatının ithalatı karşılama oranı 2009 yılı Ocak-Mayıs döneminde yüzde 25,7'ye yükseldi.

ENDONEZYA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (BİN \$)

GTİP TANIMI	2007	2008	% Değişim 2008/2007 (%)
MATBAACILIGA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	744.439	927.158	24,5
OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	976.529	864.553	-11,5
YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	699.675	775.924	10,9
AGIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	301.572	350.550	16,2
HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	212.459	239.727	12,8
İÇTEN YANMALI, PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI	163.207	202.502	24,1
BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	143.368	195.386	36,3
BUHAR JENERATÖRLERİ, KIZGIN SU ÜREten KAZANLAR	58.611	125.080	113,4
HER NEVİ RULMANLAR	101.599	115.522	13,7
SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	103.237	112.411	8,9
TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DİŞLİLER, ÇARKLAR	90.219	108.394	20,1
DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	141.750	107.346	-24,3
YAZI MAKİNELERİ, KELİME İŞLEME MAKİNELERİ	79.456	94.536	19,0
TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	39.012	81.784	109,6
ALTERNATİF-ROTATİF KIVILCIM ATEŞLEMELİ, İÇTEN YANMALI MOTORLAR	116.411	79.429	-31,8
DİĞER	698.704	831.265	19,0
TOPLAM	4.670.248	5.211.567	11,6

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

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

KONŞİMENTOLAR

1- DENİZ KONŞİMENTOSU (BILL OF LADING)

Deniz yoluyla yapılan taşımalarda geminin kaptanı veya donatanı veya mümessili tarafından yükletene taşıma belgesi olarak konşimento verilir. Konşimentoda şu yazılı bilgiler bulunur: "Taşıyanın adı ve soyadı veya ticaret unvanı, kaptanın adı ve soyadı, geminin adı ve tabiyeti, yükletenin adı ve soyadı veya ticaret unvanı, alıcının adı ve soyadı veya ticaret unvanı, yükleme limanı, boşaltma limanı veya buna dair talimat alınacak yer, gemiye yüklenen veya taşınmak üzere teslim alınan malların cinsi, ölçüsü, sayı veya tartısı, markaları ve dıştan belli olan hal ve mahiyetleri ve navluna ait şartlar-teslim şekli, düzenlendiği yer ve tarihi ile düzenlenen nüshaların sayısı."

Eşya, boşaltma limanında konşimentoda teslim edileceği gösterilen ve bir nüshasını taşıyan kimseye, eğer konşimento emre muharrer ise ciro ile devralmış şahsa teslim olunur. Bu kimseler malı almak için lazım gelen vasıfları haiz sayılır. Konşimento taşıyan tarafından yükletenin isteği üzerine tek taraflı olarak düzenlenen bir belgedir. Bu belge ile taşıyıcı malı teslim aldığı ve varış yerinde alıcıya teslim edeceğini beyan eder. Deniz konşimentosu kıymetli evrak (document of title) olması dolayısıyla diğer taşıma belgelerinden farklı bir evraktır; ciro ve teslim yolu ile malların mülkiyetinin devrini sağlar.

Konşimentolar iki şekilde düzenlenebilir. Birincisi, Tesellüm konşimentosudur (Received for Shipment B/L). Bu konşimento malların gemiye yüklenmek üzere teslim alındığını gösterir. Bu tür konşimentolarda; malın yükleneceği geminin adı belirtilerek, malın yükleneceği gemi adı belirtilmekle beraber bu geminin dışında başka gemilerle de taşıma yapılabilceğini gösteren bir ibare ile yada gemi adı belirtilmeden düzenlenebilirler. İkinci

bir düzenleme ise yükleme konşimentosudur (On Board B/L). Bu konşimentoya göre ise mallar gemiye yüklendiğinde, taşıyıcı veya onun acentesi tarafından düzenlenir. Konşimentoda "on board" ibaresi matbu olarak yer alıyorsa, bu ibarenin altına ayrıca tarih koymak gerekmez, bu durumda konşimento tarihi yükleme tarihi olarak kabul edilir. Ancak "on board" ibaresi konşimento üzerine kaşe, yazı vb. şekilde konulmuş ise tarihlendirilmesi gerekir, çünkü bu tarih yüklemenin yapıldığı tarih olarak kabul edilecektir.

Devir yönünden konşimentolar ise iki şekilde düzenlenebilir. Birincisi nama yazılı konşimentodur. Bu tür konşimentolar nadiren kullanılır; doğrudan doğruya gönderilenin adına düzenlenen konşimentolardır. Bunlar ciro edilemez, namına konşimento düzenlenen kişi konşimentoyu ve dolayısıyla konşimentonun temsil ettiği malları ancak yazılı olarak alacağın temlik yolu ile devredebilir.

Devir yönünden konşimentoların ikincisi ise emre yazılı konşimentolardır. Bu konşimento kimin emrine düzenlenmişse mallar onun ciro ile devredilir. Emre yazılı konşimentolar yükletenin emrine veya gönderilenin emrine düzenlenebilir. Eğer konşimentoda sadece "emre" (to order) ibaresi bulunuyorsa bu, konşimentonun yükletenin emrine düzenlendiği anlamına gelir. Konşimento yükletenin emrine düzenlendiğinde bankaya ibraz edilmeden önce ciro edilir.

Ciro, tam veya beyaz ciro şeklinde konşimentonun arka yüzüne yapılır. Tam ciro konşimentonun kime devredildiğini belirtmek suretiyle yapılır. Emre yazılı konşimentolarda, hamilin malları devralmak üzere orijinal nüshalardan birini taşıyıcıya ibraz etmesi

malları taşıyıcıdan devralması için yeterlidir. Eğer hamil banka ise, banka konşimentoyu alıcının emrine ciro ve teslim eder; alıcı bu konşimentoyu taşıyıcı firmaya ibraz ederek ordinoyu alır ve malları gümrükten çeker. Banka kendi emrine düzenlenmiş konşimentoyu alıcıya ciro eder.

Üçüncü bir tür olarak hamiline (bearer) yazılı konşimentodan söz edilebilir. Hamiline konşimentoda; alıcı (consignee) kısmına "hamiline" (bearer) ibaresi yazılır. Konşimento hamili, acenteden malların kendisine teslimini isteyebilir. Ancak hamiline konşimentolar, doğuracağı risk nedeniyle uluslararası ticarete hemen hemen hiç kullanılmamaktadır. Emre yazılı konşimento da beyaz ciro ile ciro edilerek hamiline konşimentoya dönüştürülebilir.

2- KARA KONŞİMENTOSU (CMR)

Kara nakliyatında taşıyıcılar tarafından konşimento yerine düzenlenen belgeye yük senedi (CMR) denilir. Bu belgelerde, alıcının adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi, eşyanın gönderildiği yer ve taşıma senedinin emre yazılı olması isteniyorsa emrine şerhi, taşınacak eşyanın cinsi, ağırlığı veya adedi, paket halinde iseler paketlere yazılı numaraları ve işaretleri ve ambalajın şekli ve niteliği, gönderenin adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi, taşıyıcının adı, soyadı veya ticaret unvanı ve adresi, taşıma ücreti ve ücret ödenmiş ise bu husus, taşımanın yapılacağı müddet ve taraflar arasında kararlaştırılan diğer hususlar yer alır.

3- HAVA KONŞİMENTOSU (AIR WAYBILL)

Hava taşımalarında, aynı anlamda

TAŞIMA BELGESİ - ÖRNEK FORM

SHIPPING INSTRUCTIONS		NAME AND ADDRESS OF TRANSPORT-SHIPPING COMPANY	
Shippers name and address [1] (Taahhütçü Adı ve Adresi)		BELL LINES	
Consignee's name and address [2] (Alınan Adı ve Adresi)			
Place of receipt [4] (Malları Alınacağı Yeri)			
Port of loading [6] (Yüklenim yapılacak liman)			
Port of discharge [7] (Malları Son Teslim Yeri)			
Second vessel [9] (Diğer Araç)			
Port of discharge [11] (Malları Son Teslim Yeri)			
Marks and no's [14] (Güç ve Numaralar)			
Country and description of goods (Ülke ve malın teknik sıfatları) [16]			
Gross weight (Toplam Ağırlık) kg [17]			
Measurement m ³ [18]			
Net. 1-18			
FRAGILE, HANDLE WITH CARE-KEEP UPRIGHT			

ve benzeri bilgileri kapsayan konşimentolar kullanılır.

4- TREN KONŞİMENTOSU (CIM/CIV)

Demiryolu ile yapılan taşımalarda ise benzeri bilgileri içeren CIM ve CIV belgeleri gibi uluslararası kabul görmüş taşıma belgeleri kullanılır.

ÖZELLİKLİ KONŞİMENTOLAR

1. KISA KONŞİMENTO (SHORT FORM/BLANK BACK B/L)

Kısa konşimentoların özelliği bütün taşıma şartlarının konşimento üzerinde gösterilmemesidir. Günümüzde birçok ülkede bu tür konşimentolar oldukça yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Taşıma şartlarının bir kısmı veya tamamı kısa konşimentoda yer almadığı için nakliyat firması veya acentası adına basılmış ve üzerinde taşıma şartları yer alan konşimentolardan farklıdır.

2. DÜZGÜN HAT KONŞİMENTOSU (LINER BILL OF LADING)

Bu konşimento aynı hat üzerinde tarifeli olarak, sürekli sefer yapan gemiler tarafından düzenlenir. Geminin uğraya-

cağı limanlar ve taşıma ücreti tarifeye bağlı olduğu için bu tür konşimentolar tercih edilmektedir. Aynı hat üzerinde çalışan gemi şirketleri birlik oluşturarak yükleme, boşaltma, navlun, istif gibi konularda ortak bir ücret belirlerler; buna "Liner Terms" denir. Düzgün hat konşimentoları ciro edilemez.

3. KONTEYNER KONŞİMENTOSU (CONTAINER B/L)

Malların konteyner denilen büyük, kapalı ve taşınabilir kasalar içerisinde taşınması halinde düzenlenen konteyner konşimentoları da deniz konşimentoları grubuna girer. Gemi şirketleri ya da yetkili acentaları tarafından dü-

zenlenir.

4. ÇOK ARAÇLI TAŞIMA BELGESİ

(Multimodal Transport Document) Çok Araçlı Taşıma Belgesi, çok araçlı taşımacılıkta kullanılan bir belgedir. Mallar bir ülkeden diğerine kara, deniz, hava ulaşım araçlarından en az ikisi kullanılarak sevk edildiğinde buna multimodal taşımacılık veya çok araçlı taşımacılık denir. Bu tarz taşımacılıkta kullanılan belgeye de "Çok Araçlı Taşıma Belgesi" adı verilir.

5. BİRLEŞİK TAŞIMA KONŞİMENTOSU (COMBINED B/L)

Bir tür, çok araçlı taşımacılıkta (deniz yolu taşımalarını kapsamayabilir) kullanılan nakliyat konşimentosudur. Navlun komisyoncuları tarafından düzenlenirler.

6. NAVLUN SÖZLEŞMESİNE DAYALI KONŞİMENTO (CHARTER PARTY B/L)

Navlun sözleşmesi, taşıyan ile taşıtan arasında yapılan bir sözleşmedir. Bu sözleşme ile taşıyan, bir ücret karşılığında, gemiyi kısmen ya da tamamen

taşıtan tahsis ederek veya etmeksizin malı bir yerden başka bir yere deniz yolu ile taşımayı yükümlenir. Bir geminin tamamının veya belli bir bölümünün taşıtan ile taşıyıcı arasında bir taşıma sözleşmesi yapılarak ücret karşılığı kiralanmasına "Charter Party" denir. Bu tür sözleşmeler iki şekilde yapılabilir:

a) "Trip Charter", geminin belirli bir seyahat için kiralanmasıdır, b) "Time Charter" ise geminin belirli bir süre için kiralanmasıdır.

Taşıyıcı ve yükleyici arasında yapılan taşıma sözleşmesine dayanılarak düzenlenen konşimentolara "Charter Party Bill of Lading" denir. Bu konşimentolar belirli bir şekle tabi değildir; herhangi bir anlaşmazlıkta sözleşmenin hükümleri geçerlidir.

7. CİRO EDİLEMEZ DENİZYOLU TAŞIMA SENETLERİ (NON NEGOTIABLE SEA WAYBILL)

Normal deniz konşimentoları, kıymetli evrak olmaları neticesinde ciro edilerek el değiştirme özelliğine sahip oldukları için, malların son alıcısına ulaşması gecikebilir. Bu durum bazen alıcının ek masraflar üstlenmesine yol açmaktadır. Bunu önlemek amacıyla uygulamada ciro edilebilir bir kıymetli evrak olmayan ve daha hızlı hareket edebilen denizyolu taşıma senetleri de kullanılmaktadır.

8. TANKER KONŞİMENTOSU (TANKER BILL OF LADING)

Ham petrol, sıvı yakıt ve kimyevi maddelerin taşınmasında kullanılan tankerler için düzenlenen konşimentolardır. Dökme/sıvı yükün taşınması nedeniyle, işin gereğine göre özel ibareler ve şartlar taşır.

9. KAPTAN MAKBUZU (MATE'S RECEIPT)

Uluslararası ticarete az rastlanan bir belgedir ve sadece malların gemiye yüklendiğini gösterir. Bu belgenin daha sonra kaptan tarafından deniz konşimentosu ile değiştirilmesi gerekir. Kıymetli bir evrak niteliğinde değildir.



Hangi ülkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (2)

**GEÇTİĞİMİZ AY BAŞLADIĞIMIZ HABER
DİZİMİZİN BU SAYISINDA DA
DÜNYANIN ÇEŞİTLİ ÜLKELERİNE
GİDERKEN, FARKLI KÜLTÜRLERE
İLİŞKİN HANGİ HEDİYELERİN TERCİH
EDİLMESİ YA DA EDİLMEMESİ
GEREKTIĞİ KONUSUNDA SİZLERE
PRATİK BİLGİLER SUNMAYA DEVAM
EDİYORUZ.**





BREZİLYA

- >> Brezilyalılar iş kontaklarını kişisel ve uzun dönemli bir ilişki esasını dikkate alarak geliştirmektedir.
- >> Potansiyel iş ortağınızı ilişkilerinizin başlangıcında öğle veya akşam yemeğine davet ediniz, aranızda kişisel bir ilişki oluşana kadar hediye ile uğraşmayın.
- >> Yas ile ilgili olan siyah ve mor renkli hediyeler vermeyiniz.
- >> Herhangi birisine hediye verecekseniz bunu sosyal bir çevrede vermeye çalışınız, resmi iş toplantıları hediye değişimi için uygun platformlar değildir.
- >> Hesap makineleri gibi elektronik aletler uygun hediye seçenekleridir.
- >> Eğer ortağınızın tercihleri hakkında bilginiz varsa popüler sanatçıların CD'lerini de düşünebilirsiniz.
- >> Markalı kalem ve dolmakalem çok fazla tercih edilmektedir.
- >> Herhangi bir iş ortağınızın evine davet alırsanız, iyi bir şişe alkollü içecek (viski veya şampanya) veya iyi bir kutu kaliteli çikolata götürebilirsiniz.



ÇİN HALK CUMHURİYETİ

- >> Kaliteli bir kalem güzel bir hediye olabilir. Ama kırmızı mürekkebi olmamasına dikkat edin, kırmızı mürekkep ilişkilerinizi zedeleyebilecek bir renk olarak kabul görür.
- >> Güneş enerjisi ile çalışan hesap makineleri.
- >> Küçük mutfak eşyaları
- >> Eğer karşı tarafın pul koleksiyonu yaptığını biliyorsanız, çok güzel ve popüler bir pul verebilirsiniz.
- >> Eğer sigara içtiğini biliyorsanız, çakmak götürebilirsiniz.
- >> Şirket için kabul edilebilir hediyeler arasında Türkiye'ye ait el sanatları ve Türkiye'yi tanıttığı güzel kitaplar bulunabilir. Bu hediyelerden bolca götürmeye çalışın, herhangi bir durumda karşılık vermeniz gerekebilir.
- >> Davetlerden sonra teşekkür notu ile birlikte şekerleme ve meyve sepetleri gönderebilirsiniz.
- >> Çin kültüründe 8 en şanslı sayılar arasında yer almaktadır. Herhangi bir maddeden 8 adet alırsanız, bu size şans getirecek bir sayı olarak kabul edilmelidir. 6 sayısı da hoş bir durumu ifade eder. 4 sayısı ise tabu olarak kabul edilmektedir.



ENDONEZYA

- >> Müslümanlığı takip eden Endonezyalılar için bir yiyecek hediyesi seçtiğinizde özellikle et ürünlerinin "helal" olması gerekmektedir.
- >> Endonezya'da, şarkı söyleyen kuşlar da iyi bir seçenektir. İlaveten, şarkı söyleyen kuşların CD'leri ve kasetleri de çok popülerdir.
- >> Önceden kararlaştırılmadıkça bir akşam yemeğine giderken hediye olarak yiyecek götürmekten kaçınınız. Yemek götürmek ev sahibinin yiyeceğinin yeterli olmadığı anlamına gelebilecek kaba bir davranış olarak kabul edilebilir.
- >> Endonezyalı Çinlilere bıçak, makas veya diğer kesici aletleri vermekten kaçınınız.
- >> Alkol veya alkol ihtiva eden parfümler, domuz eti, domuz derisi ürünleri, iç çamaşırı gibi kişisel hediyeler, bıçak, oyuncak köpekler veya köpek resimli hediyeler, çıplak veya kısmen giyimli kadın resimleri (resim veya artistik amaçla yapılan heykeller) Endonezyalı Müslümanlar için kaçınılması gereken hediyelerdir.
- >> Hindu'ların sığır eti yemediklerini ve sığır eti ürünlerini kullanmadıklarını unutmayınız. Ayrıca her türlü deri ürünleri hediye olarak verilmemelidir.

GÜNEY AFRIKA

- >> İyi bir ilişki oluşturulduktan sonra iş ilişkisini yürüttüğünüz kişilere ve aile bireylerine küçük birer hediye götürmeniz tavsiye edilmektedir. Örneğin kaliteli bir kalem seti, masa üzerinde kullanılacak kırtasiye malzemeleri, bir düzine golf topu (alıcının isminin veya şirketinin isminin yazıldığı).
- >> Hangi partiye giderseniz gidin mutlaka bir hediye götürün. Ancak çok pahalı şeyler olmasın. Çiçek, çikolata veya kaliteli bir şişe şarap iyi seçenekler olabilir.
- >> Büyük firmalar sizi otelinizden aldırarak için büyük bir ihtimalle araba gönderecektir. Böyle bir davet olursa bekleyin ve kendiniz taksi tutarak gitmeyin. Ayrıca bahşiş vermeniz gerekmektedir. Şirketinizle ilgili kalem gibi bir hediye uygun olabilir.





HİNDİSTAN

- >> Hediye verenin yanında açılmaz, siz bir hediye aldığınızda veren kişi yanınızdan ayrılmaya kadar hediyeyi açmayınız.
 - >> Hindistan diğer ülkelerden çok farklı yapıda bir toplumdur. Bu toplumda kişinin bulunduğu pozisyonu ve unvanı çok önemlidir. Her zaman hiyerarşiye dikkat edilmelidir.
 - >> Bir eve davet aldıysanız, çikolata veya çiçek götürebilirsiniz. Ancak cenazeleri çağırıştıran ağaç çiçeklerinden götürülmemelidir.
 - >> Hediyeleri siyah ve beyaz ambalaj malzemesi kullanarak ambalajlamayınız, bu renkler şanssız renkler olarak kabul edilmektedir.
 - >> Çok temel, pratik ve sizin için maliyeti olmayan birçok madde Hindistan'da bulunamayabilir.
 - >> Eğer Hint ortağınızın içki içtiğini biliyorsanız, ithal bir içki de iyi bir seçenek olabilir.
- *Müslümanlara oyuncak köpek veya köpek resimleri vermemelidir. Bu toplumda hayvanların temiz olmadığına inanılır.



JAPONYA

- >> Japon meslektaşlarınız için en uygun hediyeler içerisinde kalem yer almaktadır.
- >> Bir eve davet aldıysanız yanınızda bir hediye götürün. Bir kitap veya çiçek uygun olabilir.
- >> Japonlar markadan çok etkilenirler, uluslararası markalı ürünler takdir görecektir.
- >> Şirketinize ait özel ürünler en uygun seçeneklerdir. Ancak komik logolu hediyeler götürmekten kaçınınız.
- >> Mükemmel seçeneklerden birisi de bir kitap olabilir. Kendi ülkenizin güzelliklerini fotoğraflarla ortaya çıkaran çok iyi baskılı güzel bir kitap ilgi çekecektir.
- >> CD veya ülkenize ait müzik kasetleri de (karşı tarafın kişisel tercihini biliyorsanız) iyi bir hediye olabilir.
- >> Kaliteli, mat renkli kravatlar da uygun hediyelerdir.
- >> Bayanlar için ipek eşarplar ve kaliteli el çantaları düşünülebilir.
- >> Japonya'da veya başka bir Asya ülkesinde imal edilmiştir ibaresinin olduğu hediyeleri almamanız da fayda vardır.



MALEZYA

- >> Hediyeinizi beyaz kâğıt ile kaplamayınız, bu renk yas ve ölümlü temsil etmektedir. Mavi, siyah ve sarı renkli ambalaj malzemelerinin kullanılmasından da kaçınılmalıdır.
- >> Farklı etnik gruba ait bir kişiye hediye veriliyorsa, bu hediye eşiniz tarafından seçildiği ve kendisine gönderildiğini ifade edebilirsiniz.
- >> Bir eve davet aldığınızda şekerleme, meyve götürebilirsiniz.
- >> Köpek veya insan resmi olan hediyeler götürmeyiniz.
- >> Eğer bir Malay evine davet aldı iseniz, aile için küçük ve pratik hediyeler götürmenizde fayda vardır. Hediye varışınızda değil de ayrılırken vermeniz önerilmektedir.
- >> Bayan ev sahibiniz için, alkolsüz parfüm veya kolonya türü hediyeler seçilebilirken, çocuklar için oyuncak ve erkekler için de pamuktan yapılmış gömlekler götürebilirsiniz.
- >> Malezyalı Çinlilere Yeni Yıllarında hediye olarak para verilmesi bir gelenektir. Kırmızı bir zarf içerisinde çocuklara ve hizmetlilere para verilmektedir.



SİNGAPUR

- >> Singapur'da Çinli, Malay ve Hintlilerden meydana gelen üç ayrı etnik grup bulunmaktadır. Herhangi bir hediye almadan önce ev sahibinizin hangi etnik gruba ait olduğunu bilmenizde fayda vardır.
- >> İlk toplantılarda küçük hediyelerin değişimi geleneksel bir davranış biçimidir.
- * Hediye verdiğinizde alan kişi bunu reddedebilir. Size düşen görev bu konuda ısrar etmenizdir. Ancak üçüncü ısrarınızda bu hediyeyi kabul edecektir.
- >> Yüksek seviyedeki memurlara uygun hediyeler seçmeye özen gösterilmelidir. Küçük araçlar ve elektronik aletler düşünülebilir. Daha düşük derecedeki memurlara ise ofis aksesuarları, kitap veya kalem götürebilirsiniz.
- >> Devlette çalışanlar hediye kabul etmemektedir.
- >> Mendil vermektan kaçınınız, çünkü üzüntülü bir durumu hatırlatmaktadır. Her ne kadar popülerliği artsa da siz yine de çiçek vermeye çabalayın.



VENEZÜELLA

- >> Venezüella'da iki tür işadami ile karşılaşılması muhtemeldir. Birincisi yaşlı olan iş adamları ki bunlar iş yapılabilmesi için kişisel ilişkilerin kurulması gerektiğine inanmakta olan gruptur. Diğer grup ise ABD'de yetişmiş ve sizi sadece şirketinizin bir temsilcisi olarak kabul edip, kişisel ilişkilerin geliştirilmesine gerek duymamaktadır.
- >> İş görüşmelerinin başlangıcında hediye götürülmesine gerek yoktur. Aranızda bir dostluk oluşuncaya kadar beklemeniz tavsiye edilmektedir.
- >> Hediye değişimini iş saatleri süresince yapmayınız. Sosyal bir olayda ve serbest bir zaman diliminde vermeye çalışın.
- >> Şirketinizin logosunu içeren iş hediyeleri, kaliteli alkollü içkiler, özel kitaplar ve küçük elektronik aletler takdirle karşılanacaktır.
- >> Herhangi bir eve davet aldıysanız asla hediyesiz gitmeyiniz.



KANADA

- >> Yılbaşı hediye değiştirmek için en uygun zamandır. Ofis malzemeleri, bir şişe şarap veya alkollü içkiler uygun seçenekler olabilir. Yılbaşı süresince birçok mağazada ve sokaklarda hediye paketleyen yerler vardır.
- >> Bir kişiyi yemeğe veya başka bir eğlenceye götürmek de diğer popüler bir hediyedir.
- >> Eğer bir eve davet edildiyse çiçek, çikolata veya alkollü içki götürülebilir.
- >> Beyaz zambak cenazeyi çağırıştırabilir, ayrıca kırmızı güller romantik bir durumu ifade eden çiçek çeşitleridir.
- >> Bir evi ziyaret ettiğinizde evde çocuk olduğunu biliyorsanız onlara da bir şeyler götürmeyi ihmal etmeyin. Ayrıca ailenin değerlerini de dikkate alınız. Bazı aileler çocuklarının şiddet içeren oyuncakları oynamasını istememektedirler. Bayanlar için parfüm, kıyafet çok özel olduğu için uygun hediyeler olmayabilir.



Kalkınma Ajansları'ndan doğrudan finans desteği

KALKINMA AJANSLARI PROJE ÜRETİMİYOR ANCAK PROJESİ KABUL EDİLEN FİRMALARA FİNANSAL DESTEK SAĞLIYOR. İZMİR'DE DESTEK ALAN 98 KOBİ PROJESİNDEN 22'Sİ MAKİNE SEKTÖRÜNE YÖNELİKKEN, ÇUKUROVA'DA İSE DESTEKLENMESİNE KARAR VERİLEN 50 PROJENİN 11 TANESİ METAL İŞLEME VE MAKİNE İMALATI KONULARINA AİT.



Kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek için kurulan kalkınma ajansları, ulusal kalkınma planını ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmayı, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmayı amaçlıyor. Konuyla ilgili İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ergüder Can, Mevlana Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ahmet Akman ve Çukurova Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Veysel Parlak Moment Expo'nun sorularını yanıtladı.

KALKINMA PROBLEMLERİ YERİNDE BELİRLENİYOR

İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ergüder Can, ajansın işleyişini şöyle anlatıyor: "Bölgesel, sektörel ve genel kalkınma problemlerini yerinde belirleyecek, bunların çözümüne yönelik olanakları ve çözümleri saptayacak, bu çözümleri geliştiren projeleri destekleyecek olan Kalkınma Ajansları kaynak tahsis mekanizmasına sahip, yerelde etkin olan kurumlara olan ihtiyacı karşılamak üzere ülkemizde 2006 yılında demokratik ve katılımcı bir anlayışla yerel otorite ve merkezi yönetim arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak, yerel potansiyeli harekete geçirerek bölgesel

gelişmeyi hızlandırmak amacıyla kurulmuştur." Bu doğrultuda iki pilot ajansın biri olarak kurulan İzmir Kalkınma Ajansı'nın bütün faaliyetlerini, katılımcılık esasına dayanarak hazırlanan bir bölgesel gelişme planı çerçevesinde yürüttüğüne değinen Dr. Can, "Kalkınma ajansları bir kamu kurumu olmamakla birlikte DPT'nin (Devlet Planlama Teşkilatı) koordinatörlüğünde çalışmaktadır ve özel hukuk hükümlerine tabidir" diyor.

İzmir Kalkınma Ajansı'nın en önemli organının bölgenin sorunlarını ve fırsatlarını değerlendirme konusunda tavsiye kararları verecek olan 'Kalkınma Kurulu' olduğuna da vurgu yapan Dr. Can, "Kalkınma Kurulu kamu (valilikler, belediyeler, üniversiteler, vb.), özel sektör (özel üniversiteler, gazeteler, vb.) ve sivil toplum kurumları (STK'lar, odalar, vb.) olmak üzere 100 kişiden oluşmaktadır" diyor. Dr. Can şöyle devam ediyor: "Bunun yanında karar organı olarak İzmir Valisinin başkanlığında oluşan Yönetim Kurulu ve yürütme organı olarak Genel Sekreterlik bulunmaktadır."

"DOĞRUDAN FİNANSMAN DESTEĞİ SAĞLIYORUZ"

İzmir Kalkınma Ajansı tüm desteklerini Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği çerçevesinde sağlıyor. İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Can, "Şu aşamada doğrudan finansman desteği kapsamında mali destek programları yürütülmektedir" diyor ve şöyle devam ediyor: "İlk iki mali destek programı KOBİ ve Sosyal Kalkınma alanlarında başlatılmıştır. KOBİ Mali Destek Programı'nın amacı işletmelerin rekabet güçlerinin ve istihdamın artırılmasını sağlamanın yanı sıra temiz ve alternatif enerji kaynaklarının üretim ve tüketimini ve yenilikçi faaliyetleri teşvik etmektir. Sosyal Kalkınma Mali Destek Programı'nın amacı ise sürdürülebilir sosyo-ekonomik kalkınmayı desteklemek üzere insan kaynakları ve sosyal sermayenin geliştirilmesi ve yaşam kalitesinin iyileştirilmesidir. Bu iki programa başvuru yapan 675 kurumdan başarılı olan 169'u Ajansımızdan mali destek almaya hak kazanmış, başarılı olan 98 KOBİ projesinin Ajansımızdan aldığı toplam katkı yaklaşık 24 Milyon TL olmuştur."



Dr. Ergüder Can

İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri

Doğrudan finansman desteği kapsamında mali destek programları yürütüyoruz.

Dr. Can, destek programlarına başvurmak isteyen firmaların yapması gerekenleri ise şöyle özetliyor: “Ajansımız tarafından sağlanan destek alanları bölgenin ihtiyaçları gözetilerek her yıl çalışma programımızda belirlenmektedir. Örneğin 2009 yılı Eylül ayı içerisinde Tarım ve Kırsal Kalkınma ve Turizm ve Çevre alanlarında iki mali destek programı yürütülmesi planlanmaktadır. Yürütülecek tüm mali destek programları son başvuru tarihinden 2-3 ay öncesinden internet adresimizde ilan edilmekte ve yine internet adresimizde yer alan başvuru formu ve diğer ekler ile Ajansımıza başvurulması gerektiği ilan edilmektedir. Bu nedenle biz konu ile ilgilenen kesimlere internet adresimizi takip etmelerini önermekteyiz.”

98 KOBİ PROJESİNDEN 22'Sİ MAKİNE SEKTÖRÜNE

İzmir Kalkınma Ajansı'nın ilk iki mali destek programından birini KOBİ'ler için tasarladığını belirten Dr. Can, “Bunun nedeni yapılan çalışmalarda İzmir'de sanayinin önemli bir desteğe ihtiyacının olduğunun ortaya çıkmasıdır. Ayrıca KOBİ Mali Destek Programı bünyesinde sunulacak projelerin belirli önceliklere hitap etmesi talep edilmiş, bu önceliklerden biri olarak da işletmelerin ihtiyaç duyduğu makine-teçhizatın satın alınması örneğinin de verildiği “işletmelerin mal ve hizmet üretim kapasite-

tesinin artırılması” önceliği belirlenmiştir” diyor. Dr. Can, değerlendirmelerin tamamlanmasının ardından Ajans uzmanları tarafından yapılan çalışmalarda başarılı olan 98 KOBİ projesinden 22'sinin makine sektörüne yönelik olduğunu görüldüğünü söylüyor.

İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ergüder Can son olarak, “Başarılı olan projelerin ilanı ve sözleşmelerin imzalanması Temmuz ayı başlarında ta-



Dr. Ahmet Akman

Mevlana Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri

Konya ve Karaman'da oluşturulacak Yatırım Destek Ofisleri'yle yatırımcıların izin ve ruhsat işlemlerinin tek elden takibi ve sonuçlandırılmasını sağlanacak.

mamlanmıştır. Bu doğrultuda tüm firmalar büyük bir heyecanla proje çalışmalarını derhal başlatmış, proje kapsamında alacakları makine ekipmanlar için ihale sürecine geçmiştir. Bunun yanında Sosyal Kalkınma Mali Destek Programı kapsamında da yararlanıcılar hazırlıklarını tamamlamış, birçok proje tanıtım çalışmalarına başlamıştır” diyor.

“YEREL POTANSİYELİ HAREKETE GEÇİRİYORUZ”

Mevlana Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Ahmet Akman ajansın kuruluşunu şöyle anlatıyor: “Kalkınma Ajansları, 5449 sayılı Kalkınma Ajanslarının Kuruluşu, Koordinasyonu ve Görevleri Hakkında Kanun çerçevesinde kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak ve yerel potansiyeli harekete geçirmek suretiyle, ulusal kalkınma plâ-

nı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu olarak bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak üzere kurulmuşlardır. Ajansların ulusal düzeyde koordinasyonundan Devlet Planlama Teşkilatı sorumludur.”

Dr. Akman Ajanslar için öngörülen temel görevleri ise şöyle sıralıyor: “Yerel yönetimlerin plânlama çalışmalarına teknik destek sağlamak. Bölge plân ve programlarının uygulanmasını sağlayıcı faaliyet ve projelere destek olmak; bu kapsamda desteklenen faaliyet ve projelerin uygulama sürecini izlemek, değerlendirmek ve sonuçlarını Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığına bildirmek. Bölge plân ve programlarına uygun olarak bölgenin kırsal ve yerel kalkınma ile ilgili kapasitesinin geliştirilmesine katkıda bulunmak ve bu kapsamdaki projelere destek sağlamak. Bölgede kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları tarafından yürütülen ve böl-



Veyssel Parlak

Çukurova Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri

Bölge imkânları ve küresel ekonomik koşullar göz önüne alındığında gelişme potansiyeli olan sektörlerde yapılabilecek yeni yatırımlar desteklenmeli.

ge plân ve programları açısından önemli görülen diğer projeleri izlemek. Bölgesel gelişme hedeflerini gerçekleştirmeye yönelik olarak; kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek. Ajansa tahsis edilen kaynakları, bölge plân ve programlarına uygun olarak kullanmak veya kullandırmak.”

İZİN VE RUHSAT İŞLEMLERİ TEK ELDEN

Konya ve Karaman'da oluşturulacak Yatırım Destek Ofisleri'nin yatırımcıların izin ve ruhsat işlemlerinin tek elden takibi ve sonuçlandırılmasını sağlayacağını da sözlerine ekleyen Dr. Akman, "Ajansın gelirleri ve yöneteceği fonlar, genel bütçe, il özel idare, belediye, sanayi ve ticaret odası gelirlerinden aktarılacak paylar ile Avrupa Birliği fonlarından sağlanacak kaynaklardır" diyor. Hibe programlarının temelini oluşturacak olan öncelikli alanların ve hedeflerin belirlenmesi için Ön Bölgesel Gelişme Planı'nın hazırlanmaya başlandığını da belirten Dr. Akman, Plan hazırlanması sürecinde ilgili tüm taraflardan görüş alındığını söylüyor. Dr. Akman şöyle devam ediyor: "Ön Bölgesel Gelişme Planı hazırlandıktan ve DPT tarafından onaylandıktan sonra, İktisadi Kalkınma ve Sosyal Kalkınma bileşenlerinde hibe programına çıkılması hedeflenmektedir. Tabii bu projelerin Ajans tarafından gerçekleştirilmesi mevzuatta ve gelişme planında öngörülmüş olması gerekmektedir."

Mevlana Kalkınma Ajansı'ndan destek alabilmek için gerekenler ise şöyle: Destek sağlanabilecek projelere yönelik üç temel uygunluk kriteri söz konusu. Öncelikle başvuru sahibi ve ortaklarının uygunluğu. Projelerin uygunluğu ve son olarak maliyetlerin uygunluğu. İktisadi Kalkınma Mali Destek Programı için başvuru sahibinin; KOBİ olarak faaliyet gösteren gerçek veya tüzel kişi olması. TR52 (Konya, Karaman) Düzey 2 Bölgesinde kayıtlı olması veya merkezi ya da yasal şubelerinin bu bölgede bulunması. Projenin hazırlığından ve yönetiminden (eğer varsa ortakları ile birlikte) doğrudan sorumlu olması, aracı olarak hareket etmemesi. Teklif çağrısı ilan tarihinden en az üç ay önce kurulmuş ve tescil edilmiş olması gerekiyor. Destek başvurusu yapılabilecek proje konuları, Ön Bölgesel Gelişme Planı hazırlandıktan sonra belirlenecek ve duyurulacaktır.

Hibe programlarında bir maliyetin uygun maliyet olarak kabul edilebilmesi için maliyetlerde aşağıdaki genel koşullar aranmaktadır: Projenin yürütülmesi için gerekli ve gerçekçi mali yönetim



prensipleriyle uyumlu olması; maliyet etkinliği sağlaması. Yararlanıcının ya da ortağının hesaplarında ya da muhasebe belgelerinde kayıtlı, tanımlanabilir ve doğrulanabilir olması; orijinal destekleyici belgelerle desteklenmesi gerekmektedir. Mevlana Kalkınma Ajansı henüz yeni kurulmuş olup yapılanmasını tamamlamadığı ve hazırlıklarını tamamlamadığı için henüz hibe programı yürütmedi. Ancak bölgenin KOBİ ağırlıklı ve makine imalat sanayinin yoğun olduğu bir bölge olduğunun unutulmaması gerektiğini ifade eden Dr. Akman, "Bu bağlamda KOBİ destekleriyle makine sektörünün iyi organize olacağını ve güzel projeler hazırlamasını beklemekteyiz" diyor. Dr. Akman son olarak, "Bölgenin cazibesinin artırılması için ekonomik ve sosyal potansiyelin ortaya konulması, bölgenin ulusal ve uluslararası alanda tanıtımının yapılması, insan kaynakları kapasitesinin geliştirilmesi, bölgede üretim ve istihdamı artırıcı faaliyetlere destek sağlanması için Kalkınma Ajansı önemli bir fırsattır. Bu fırsatı değerlendirebilmek için biz Konya ve Karaman olarak hazırız" diye konuşuyor.

"PROJE HAZIRLAMİYORUZ DESTEK OLUYORUZ"

Çukurova Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Veysel Parlak, "Çukurova Kalkınma Ajansı'nın görev ve yetkisi "proje hazırlama ve uygulama" değil ilgi sahasına giren projelere destek olmak, katkı sağlamak ve projeleri izlemek şeklinde-

dir" diyor. Parlak, Çukurova Kalkınma Ajansı'nın 2008 yılı mali destek programları çerçevesinde KOBİ'ler için İktisadi Kalkınma Mali Destek Programı'nı hazırladığını aktararak, "Bu mali destek programının ilkeleri rekabet gücü, ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik, yenilikçilik, yeni ürün ve marka geliştirme, verimlilik, istihdam, kalite, kurumlar arası işbirliği, ihracata yönelik faaliyetler, rekabetçi ithal ikamesi, KOBİ odaklı kalkınma, yüksek katma değer ve yüksek teknolojik düzeydir" diye konuşuyor. Bu mali destek programının amacının, istihdam ve üretimde hâlihazırda öne çıkan sektörlerin geliştirilmesi olduğuna da vurgu yapan Parlak, bölge imkânları ve küresel ekonomik koşullar göz önüne alındığında gelişme potansiyeli olan sektörlerde yapılabilecek yeni yatırımların desteklenmesi olduğunu söylüyor.

50 PROJENİN 11'İ METAL VE MAKİNE SEKTÖRÜNE AİT

Parlak şöyle devam ediyor: "2008 yılı İktisadi Kalkınma Mali Destek Programı 30 Aralık 2008'de duyurulmuş ve 25 Mart 2009'da proje başvurularının kabulü sona ermiştir. Program kapsamında başvurusu yapılan projelerin değerlendirilmesi sonunda desteğe hak kazanan 50 başvuru sahibi ile Haziran 2009'da sözleşmeleri imzalanmış ve projeler uygulamaya başlanmıştır. Desteklenmesine karar verilen 50 projenin 11 tanesi Metal İşleme ve Makine İmalatı konularında gerçekleşmiştir."

Ihracatı artırabilmek için, uluslararası rekabet koşullarında ekonomik ve çevresel yönden uygun ürünler üretilmesi firmalar için günümüzde artık bir zorunluluk. Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan Gazi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı Prof. Dr. Şenol Başkaya, bu bağlamda; sürdürülebilir kalite, fiyat, servis alt yapısının oluşturulması gerektiğine değinerek, ürün maliyetinin enerji ve yatırım maliyetlerinden oluştuğunu ifade ediyor. Prof. Dr. Başkaya, "Yatırım maliyetleri normal üretimle ilgili ve çevre yatırımları olmak üzere iki bölümden oluşur. AB enerji verimliliği ve çevre koşullarının sağlanabilmesi için, Türkiye sanayi alt yapısına önümüzdeki on yıl içerisinde 200 milyar doların üzerinde bir yatırım yapması gerekmektedir" diyor.

"SANAYİ DEVRİMİNİ ZAMANINDA ALGILAYAMADIK"

Türkiye'nin sanayi devrimini zamanında algılayamaması sonucu, sanayileşemediğini, bunun ardından da ekonomik ve askeri çöküntüye uğrayarak, imparatorluğun parçalandığını ve çöktüğünü söyleyen Prof. Dr. Başkaya, "Toplumları bir arada tutan faktörlerin başında değişen dünya koşullarında sürdürülebilir bir ekonomik alt yapının oluşturulması gelmektedir" diyor. Gerçek anlamda sanayileşmenin cumhuriyetle başladığının da altını çizen Prof. Dr. Başkaya, Birinci Dünya Savaşı sonunda, başta ön görülen serbest piyasa ekonomisine bu kritik dönemde geçilemediğinden, gerçek dinamik bir ekonomik alt yapının oluşturulamadığını ve yerli sermaye biriktiremediğini söylüyor. Prof. Dr. Başkaya'ya göre ancak 1980'ler sonunda, ön hazırlıksız bir biçimde çok hızlı olarak dış dünyaya açılmış, dış sermaye ile ihracata dönük bir üretim alt yapısı oluşturulmaya başlanmıştır. Dış dünyayla rekabet edebilecek özellikle üretim yapabilmesi için, ham maddesinden başlayarak, ara maddeler, enerji, makine, teknoloji vb. tüm girdilerin dış borç kullanılarak sağlanması yönüne gidilmiştir. Prof. Dr. Başkaya ayrıca, şu anda devlet ve özel sektörün toplam dış borcunun, önümüzdeki dönemde, yıllık

Prof. Dr. Şenol Başkaya:

“Sanayinin 200 milyar dolara ihtiyacı var”

GAZİ ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ BAŞKANI PROF. DR. ŞENOL BAŞKAYA, İHRACATI ARTIRABİLMEK İÇİN KALİTE, FİYAT VE SERVİS ALT YAPISININ ÖNEMLİ OLDUĞUNA DEĞİNEREK, “AB ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE ÇEVRE KOŞULLARININ SAĞLANABİLMESİ İÇİN, TÜRKİYE’NİN SANAYİ ALT YAPISINA ÖNÜMÜZDEKİ ON YIL İÇERİSİNDE 200 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE BİR YATIRIM YAPMASI GEREKMEKTEDİR” DİYOR.

milli gelirin 5-10 katına ulaşması, belki de aşmasının beklendiğini aktarıyor. Böyle bir ekonominin sürdürülebilir olması için, ithal kalemlerinin, yerli birikim, hammadde, mühendislik çalışmaları ve üretim optimizasyonları ile artan bir hızla, yerel olarak karşılanabilir hale getirilmesinin kaçınılmaz olduğuna da değinen Prof. Dr. Başkaya, “Bu durumun, yerli teknoloji geliştirmeye yönelmeden aşılmasının mümkün olmayacağı, tüm devlet ve sanayi kuruluşları tarafından görülmüştür” diyor. Prof. Dr. Başkaya ayrıca, son yıllarda uygulamaya konulan, teknoloji destekleme ve geliştirme program ve uygulamaları (TÜBİTAK, Sanayi Bakanlığı Santez projeleri, TTGV destekleri, Teknopark uygulamaları vb) ile sanayimizde, Ar-Ge çalışmalarına karşı büyük bir ilgi ve yönelme meydana geldiğini söylüyor.

ÜRETİM VE ÇEVRE YATIRIMLARI

İhracatı artırabilmek için, uluslararası rekabet koşullarında ekonomik ve çevresel yönden uygun ürünler üretilmesinin zorunlu olduğuna da değinen Prof. Dr. Başkaya, “Bu bağlamda; sürdürülebilir kalite, fiyat, servis alt yapısının oluşturulması gerekmektedir” diyor.

Ürün maliyetinin enerji ve yatırım maliyetlerinden oluştuğunu ifade eden Prof. Dr. Başkaya, bu maliyetin minimuma, karın maksimuma çıkarılabilmesi için, enerjinin çok yaşamsal bir önem taşıdığını çünkü Türkiye enerjisinin yüzde 70 dolayındaki bir bölümünü dışarıyla karşıladığını sözlerine ekliyor. Bu bağlamda yerli kaynaklara yönelik enerji dönüşüm teknolojilerinin geliştirilmesinin zorunluluğuna değinen Prof. Dr. Başkaya, “Yatırım maliyetleri normal üretimle ilgili ve çevre yatırımları olmak üzere iki bölümden oluşur. AB enerji verimliliği ve çevre koşullarının sağlanabilmesi için, Türkiye sanayi alt yapısına önümüzdeki on yıl içerisinde 200 Milyar doların üzerinde bir yatırım yapması gerekmektedir” diyor. Prof. Dr. Başkaya şöyle devam ediyor: “Ayrıca ihracata yönelik ürünlerinin dış pazarlarda satılabilmesi için, çeşitli sertifikasyon (örneğin CE, kalite, güvenlik, diğer ISO vb.) işlemlerinin yapılması zorunludur. Önümüzdeki yıllarda ülkemiz bunlar için 50 Milyar dolar dolayında dışarıya kaynak aktarmak zorundadır. Bu gün Belçika’ya gönderilen bir kazanın belgelendirme işlemi 30-50 Bin Euro dolayında olmaktadır.”



Prof. Dr. Şenol Başkaya

Gazi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı

Üniversite ve sanayici ülke ihtiyaçlarını çözmeye yönelik olarak kendi potansiyellerini belirlemeli ve çalışma biçimiyle ilgili olarak bir Ar-Ge stratejisi ortaya koymalıdır..

“ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ GEREKLİ”

Prof. Dr. Başkaya, Türkiye makine sektörünün teknoloji üreten rakipleriyle yarışabilmesi için izlemesi gereken yolu

“Bünyemizde kurmuş olduğumuz Türk Toz Metalürjisi Derneği, ilki 1996 yılında, sonuncusu da 2008'de olmak üzere beş uluslararası konferans düzenlemiş ve birçok sanayici ile araştırmacıyı bir araya getirmiştir. Kanaatimce üniversite-sanayi işbirliğinin güzel bir örneği bu dernek bünyesinde yürümektedir.”

ise şöyle açıklıyor: “Orta öğretim de göz önünde bulundurularak, Türk üniversitelerinde mühendislik ve ekonomi ile ilgili eğitimin ABD ve AB standartlarına çıkartılabilmesi için, sanayimizin de büyük ısrar ile her türlü eğitim ve laboratuvar alt yapısının yeniden ele alınıp gerekli kaynakların ayrılması gerekir. Üniversite eğitim ve Ar-Ge giderlerinin devlet ihale yasasında çıkarılıp AB uy-

yor. Sanayi Ar-Ge faaliyetlerinin artırılabilmesi için gerekli her türlü fon ve desteklerin sağlanmasının da elzem olduğunu aktaran Prof. Dr. Başkaya, “Yerli kaynaklara (linyit, rüzgar, biyokütle, güneş, bor vb.) dayanan temiz enerji dönüşüm teknolojileri ve çevre teknolojileri ile ilgili Ar-Ge projelerinin öncelikle desteklenmesi, bunlarla ilgili prototip üretme ve uygulamalara yöne-



gulamaları ile uyumlu hale getirilmelidir.” Prof. Dr. Başkaya ayrıca bu amaçlara en kısa ve en verimli bir biçimde ulaşabilmek için, bununla uyumlu Sanayi-Üniversite işbirliğinin gerçekleştirilebilmesi gerektiğini söyleyerek, “Bu işbirliği kapsamında eğitim programları oluşturulmalı ve etkinleştirilmelidir” di-

lik yatırım programlarının oluşturulması gerekiyor” diyor. Prof. Dr. Başkaya, enerji verimliliğini sağlama ve hava kirliliğini azaltmaya yönelik olarak da Ar-Ge, Test, Ölçme, Kalibrasyon, belgeleme vb. ile ilgili üniversitelerde laboratuvar alt yapılarının kurulması gerektiğini aktarıyor.

“ÜÇ YENİ ARAŞTIRMA BİRİMİ OLUŞTURULDU”

Sanayicilerin son yıllarda artan Ar-Ge çalışmalarına katkıda bulunmak ve üniversite-sanayi işbirliğini artırmak için bölüm içinde üç yeni araştırma birimi oluşturulduğunu ifade eden Prof. Dr. Başkaya, “Bu araştırma birimlerinde; Enerji optimizasyonu, Mekanik tasarım ve analiz, Titreşim analizi ve kontrolü, Otomasyon, Toz metalürjisi teknikleri gibi geniş bir yelpazede ortak çalışmalar yapılmaktadır” diye konuşuyor. Prof. Dr. Başkaya, bölümdeki öğretim üyelerinin sanayicilere vermiş olduğu bireysel danışmanlıklardan farklı olarak, bu araştırma birimleri vasıtasıyla, sanayicinin problemlerine kurumsal katkıda bulunulduğunu söylüyor. Prof. Dr. Başkaya, “Türk Makine Sektörünün ve Sanayicisinin ihtiyacı olan laboratuvar ve ürün geliştirme çalışmaları ile yakından ilgili yüksek lisans ve doktora tez konuları verilmekte, sektörün ihtiyacı olan konularda akademik çalışmalar yapılmaya çalışılmaktadır” diyor.

Yine bölüm içinde yeni oluşturulan AI-DinENG (Advanced and Integrated Developments in Engineering) araştırma birimi, sadece makine mühendisliği ile ilgili problemleri değil aynı zamanda diğer disiplinlerle ilişkisi olabilecek mühendislik problemlerine de çözüm bulmak üzere oluşturulmuş bir bölüm. AI-DinENG adı mühendislikte yardımlaşmayı, birlikte çalışmayı amaçlıyor. Bu birim gerektiğinde yurtdışı üniversiteleri de Ar-Ge çalışmalarına katıyor. Prof. Dr. Başkaya, birimi somut bir örnekyle şöyle açıklıyor: “Özler Plastik A.Ş. için yeni bir plastik şişirme makinasının Ar-Ge çalışmalarında, Sheffield Üniversitesi (İngiltere) Makine Mühendisliği bölümü ile beraber çalışıyoruz. Sanayicimizin ihtiyaçları doğrultusunda, gerekirse bölümümüz liderliğinde farklı yurtdışı üniversite katkıları da sağlanabilmektedir. Bu tür uygulamaları, bölümümüz dışında başarı ile yürütebilen üniversiteler yok denecek kadar azdır.”

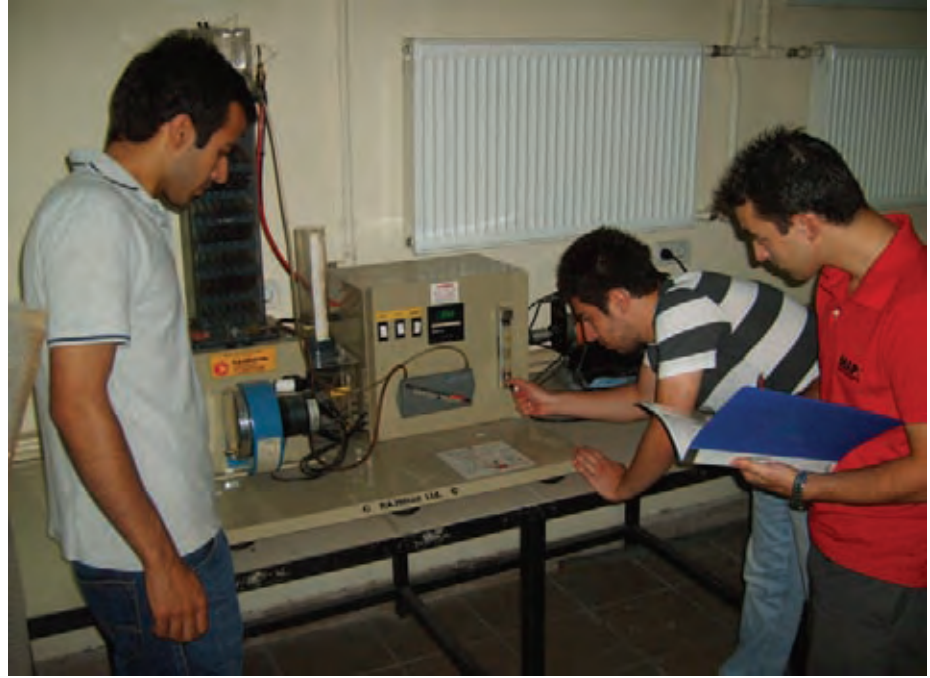
“OSTİM-OSB İLE PROTOKOL İMZALADIK”

Üniversitedeki yönetimin üniversite-sanayi işbirliğine çok büyük bir önem verdiğine de değinen Prof. Dr. Başkaya,

“Bu bağlamda Gazi Üniversitesi ile OS-TİM-OSB başkanlığı bir protokol imzalamış durumdadır. Ayrıca enerji konusundaki çalışmalarını da hızlandırmak amacıyla Gazi Üniversitesi – EİE – OS-TİM-OSB arasında 31 Temmuz 2009 tarihinde gene bir işbirliği protokolü imzalanmıştır” diyor.

Bölümün akademik personeli tarafından yapılan Ar-Ge çalışmaları sonucunda son yıllarda enerji ve makine konstrüksiyon konularında planlama doğrultusunda sistemler geliştirilerek patentleştirilmiştir. Prof. Dr. Başkaya, bunlardan birkaç örneği ise şöyle veriyor:

“Özel besleme sistemli, alev kalkanına sahip, ikincil yakma havalı sürekli şartlarda kömür ve biyokütle yakan katı yakıtlı yakma sistemi, Asbestsiz Balata Malzemeleri, Karaciğer Kist Hitatiği İrrigasyon ve Suction Sistemi, Merdiven Çıkan Elektrikli Hasta Arabası Tasarımı ve İmalatı, Şerit Katlama makinası, Vinç Sistemli Hareketli Hidrolik Sedye, Sargı Bezi Katlama ve Paketleme Makinası.” Son iki yıl içerisinde bölümdeki araştırma birimlerinin kurumsal destek anlayışı içerisinde Türkiye makine sektörüne, hem mali hem de teknolojik boyutu itibarıyla önemli sayılabilecek Ar-Ge desteği veriyor. Prof. Dr. Başkaya bunlar-



destek anlayışının sanayici için çok daha anlamlı geldiğine değinen Prof. Dr. Başkaya şöyle devam ediyor: “Çünkü genellikle sanayicimizin problemi birçok farklı disiplini içermektedir. Bu nedenle, bir tek akademisyenden kişisel destek almak yerine, Ar-Ge probleminin çözümü için daha kapsamlı ve farklı boyutları içerecek şekilde kurumsal des-



dan bir kaçını örnek olarak veriyor: “Özler Plastik A.Ş., Ersel Ağırlık Makine A.Ş., Treysan A.Ş., Kelebek Matbaacılık A.Ş.’nin yeni makine tasarımları ve Ar-Ge çalışmaları.” Bölümün kurumsal

teği almak tercih edilmektedir. Tabii ki, bireysel olarak da bölümümüz öğretim üyeleri sanayicimize danışmanlık hizmeti vermektedir, buna ilişkin yüzlerce örnek mevcuttur.”

SEKTÖRDEN BEKLENTİLER

Mühendislik-Mimarlık Fakültesi ve Makine Mühendisliği Bölümü olarak gerek akademik personel ve gerekse araştırma laboratuvarları bakımından makine imalat sektörünün ihtiyacı olan araştırma çalışmalarını yapabilecek seviye ve yeterliliğe sahip. Prof. Dr. Başkaya, makine ve aksamı imalat sektöründen fakültelerinin beklentisini ise şöyle açıklıyor: “Daha çok uygulama projelerinin çalışılabilmesi ve sektörün ihtiyaçlarının karşılanabilmesi amacıyla uzmanlık alanlarına göre fakültemizden ve bölümümüzden birlikte çalışmaya yönelik istekte bulunmaktayız. Daha verimli ve problem çözmeye yönelik çalışmaların gerçekleştirilebilmesi için makine imalat sektörünün güncel ihtiyaçları sektör sahipleri tarafından üniversitelere taşınması gerekir.”

Makine Mühendisliği Bölümü olarak, sektörün ihtiyaçlarını izlediklerine de değinen Prof. Dr. Başkaya, “Bu konuda ‘İşveren Anketi’ düzenliyor ve belli aralıklarla sanayicinin bölümümüzden beklentilerini ve bölümümüzün sanayici gözünde eksikliklerini öğrenmeye çalışıyoruz” diyor. Prof. Dr. Başkaya şöyle devam ediyor: “Yapmış olduğumuz bu çalışmalar, bizim eğitim kalite güvencesi kapsamındaki çalışmalarıdır. Elbette, anket çalışmalarında sanayicimizin çok kısıtlı bir kısmına ulaşabiliyoruz. Bunun



yanında, bölümümüz öğretim üyelerinin üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde sanayicilerden almış oldukları sözlü öneriler de değerlendirilmektedir. Bölümümüzdeki altyapı eksikliği, kamu- nun yatırım imkânları ölçüsünde giderilmeye çalışılmaktadır. Ancak bunun yanında, kurumsal olarak sanayiciye döner sermaye kapsamında vermiş olduğumuz Ar-Ge desteklerinden elde edilen gelirlerin bir kısmı da altyapı eksikliğini gidermek için kullanılmaktadır. Buna örnek olarak bölümümüze kazandırılan bilgisayarlar verilebilir. Bizler sektörün beklentilerini karşılamak için elimizden geleni yapıyoruz.” Prof. Dr. Başkaya ayrıca, “Bunun dışında, son iki yılda artan bir eğilim olsa da, üniversite-sanayi işbirliğine önem vermelerini bekliyoruz. Çünkü bu işbirliği hem sanayicimize hem de üniversitemize çok olumlu etkiler bırakmaktadır” diye konuşuyor.

“YENİ MEZUNLARIN UYUM SÜRECİ DİKKATE ALINMALI”

Prof. Dr. Başkaya, “Genel olarak sanayicimiz bizden yeni mezun olmuş mühendisimizi, beklentilerini tam karşılayan birisi olarak, ertesi gün işe başlatmak istemektedir. Oysa makine mühendisliği çok geniş çalışma konularına sahiptir ve lisans eğitiminde genel mühendislik ilkeleri ve tasarım yetenekleri öğrencimize kazandırılmaktadır” diyor. Bundan

sonra, sanayicinin özel beklentilerine yönelik olarak mezun olan mühendislerin bir uyum süreci geçirdiğine de değinen Prof. Dr. Başkaya, “Sanayicimizin, bu uyum sürecinin doğal bir süreç olduğunu kabul etmelerini bekliyoruz” diye konuşuyor. Makine Mühendisliği Bölümü dahil olmak üzere fakültenin lisansını tamamlamış genç mühendislerin, herhangi bir konuda uzman olarak değil ancak mühendislik formasyonunu yeni tamamlamış ve mesleğinin başlangıcında olan bireyler olarak yetiştiğini aktaran Prof. Dr. Başkaya, öncelikle yeni mezun mühendislerin çalışacak oldukları iş konusuna uyumlaştırılması sürecinin sektörel bazda sanayiciler tarafından yapılması gerektiğini söylüyor. Üniversite-sanayi işbirliğinin başarılı bir şekilde oluşturulabilmesinin en temel gerekliliği her iki tarafın ortak bir platformda buluşabilmeleri olduğunu ifade eden Prof. Dr. Başkaya, bu nedenle makine imalatçıları ve diğer sektörlerin kendileri ile uyumlu çalışabilecek ve ihtiyaç duydukları araştırma konularındaki birimlere ulaşmaları gerekir diyor. Prof. Dr. Başkaya, “Üniversite ve sanayici ülke ihtiyaçlarının çözmeye yönelik olarak kendi potansiyellerini belirlemeli ve çalışma biçimiyle ilgili olarak bir Ar-Ge stratejisi ortaya koymalıdır. Her iki taraf da problemin çözümüne yönelik kendisini çözümün merkezinde hissettiği ve ona göre davrandığı sürece bugü-

ne kadar yaşanan birbirinden ayrıık yaşama ve çalışma alışkanlığı değişmeyecektir” diye konuşuyor.

“ENERJİ VE ÇEVRE SİSTEMLERİ ÜZERİNE DESTEK VERİYORUZ”

Bölümün enerji ve çevre sistemleri üzerine şimdiye kadar birçok firmaya destek olduğunu da ifade eden Prof. Dr. Başkaya, “Bu anlamda ülkemizdeki bilinirliği oldukça iyidir. Diğer yandan Toz Metalürjisi konusunda ülkemizdeki en güçlü laboratuvarlardan birine sahip olup bu alanda çalışan firmalarca da gayet iyi bilinmektedir” diyor. Prof. Dr. Başkaya ayrıca, “Bünyemizde kurmuş olduğumuz Türk Toz Metalürjisi Derneği, ilki 1996 yılında, sonuncusu da 2008’de olmak üzere beş uluslararası konferans düzenlemiş ve birçok sanayici ile araştırmacıyı bir araya getirmiştir. Kanaatimce üniversite-sanayi işbirliğinin güzel bir örneği bu dernek bünyesinde yürümektedir” diyor. Mevcut altyapısında Pro-Engineer, Inventor, Mechanical Desktop ve Autocad programları ile CFD, ANSYS ve MATLAB analiz programlarını bulundurduğunu ve eğitim-araştırma faaliyetlerinde kullanıldığını aktaran Prof. Dr. Başkaya, “Yakın gelecekte bilgisayar destekli analiz yapabilme altyapısını güçlendirmeyi hedeflemiştir ve bu birikimini sanayi ile paylaşmak konusunda yeterli arzuya sahiptir” diye konuşuyor.



nöstermeler
göstergeler
göstergeler

göstergeler

Temmuz ayı ihracatının 3 silahşörleri

MAKİNE İHRACATIMIZDA GERİLEME SÜRERKEN BAZI MAL GRUPLARINDA YÜKSELİŞLERDE KAYDEDİLMEME DEVAM EDİYOR. YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ, HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ VE SAVUNMA SANAYİİ İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT İHRACATIMIZ TEMMUZ AYININ ÜÇ SİLAHŞÖRLERİ.



Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2008 yılı Ocak-Temmuz dönemi ihracat kayıt rakamı 4 milyar 308 milyon dolar iken, bu rakam 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 26 oranında azalarak 3 milyar 189 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 7 ayında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 27,4 azalarak 4 milyar 904 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 20,4 ile Savunma Sanayi için Silah ve Mühimmat, yüzde 12,6 ile Hadde ve Döküm Makineleri, Kalıplar yüzde 4,4 ile Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makineleri olmuştur. 2009 yılı Ocak-Temmuz dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen mal grupları ise;

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

ORTA DOĞU PAZARLARINA İHRACATIMIZ ARTIYOR

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Temmuz döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, ABD ve İran olarak sıralanıyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışının yüzde 69 ile Gürcistan'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye makine ihracatımız 117

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

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	58,613,223	403,094,153	40,230,617	270,130,236	-31	-33
A.B.D.	25,361,251	254,686,310	16,266,391	199,319,907	-36	-22
İRAN	24,644,181	145,605,965	25,110,432	156,956,270	2	8
İRAK	20,014,573	100,633,048	30,862,235	151,405,302	54	50
İNGİLTERE	50,588,818	209,335,800	30,048,666	131,187,204	-41	-37
GÜRCİSTAN	9,453,490	69,097,927	7,147,983	117,003,861	-24	69
İTALYA	38,741,097	189,449,066	20,619,136	113,858,321	-47	-40
RUSYA FEDERASYONU	37,929,840	276,014,993	15,597,536	110,906,741	-59	-60
FRANSA	26,688,317	173,211,938	18,133,205	102,908,759	-32	-41
SUUDİ ARABİSTAN	12,787,109	70,073,633	15,877,391	95,812,787	24	37
DİĞER	370,132,106	2,417,513,454	290,765,536	1,739,902,402	-21	-28
T O P L A M	674,954,004	4,308,716,288	510,659,127	3,189,391,791	-24.3	-26.0

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



milyon dolar olarak gerçekleşmiş. 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde Gürcistan'a yönelik makine ihracatımız 69 milyon 97 bin dolar iken 2009 yılının Ocak-Temmuz dönemine gelindiğinde ise bu değer 117 milyon 3 bin dolara ulaşmıştır. Makine ihracatımızın yükseliş kaydettiği önemli pazarlardan biri olan Irak'a yönelik olarak 2008 yılının Ocak-Temmuz ayları arasında 100 milyon 633 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 50 oranında yükseliş kaydederek 151 milyon 405 bin dolar olmuş. Irak'ın ardından Suudi Arabistan'a yapılan makine ihracatımız da yüzde 37 oranında yükseliş kaydetmiş durumda. Suudi Arabistan'a makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 70 milyon 73 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 37 artışla 95 milyon 812 bin dolarlık ihracat yapılmış.

GELENEKSEL PAZARLARIMIZDAKİ DÜŞÜŞ SÜRÜYOR

Türkiye makine ihracatının gerileme kaydettiği önemli pazarların arasında ise

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI						
	OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		(% Değişim)	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	21,640,267	155,311,679	22,831,064	134,083,763	5.5	-13.7
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPELLERLER, AKS, PARÇ.	5,750,755	134,451,729	6,825,333	126,250,777	18.7	-6.1
POMPA VE KOMPRESÖRLER	42,871,161	367,943,047	32,622,100	252,247,408	-23.9	-31.4
MOTORLAR	50,532,599	1,029,598,370	31,605,260	575,114,497	-37.5	-44.1
VANALAR	22,287,499	193,153,646	17,113,025	142,014,428	-23.2	-28.5
KİMLALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	239,368,257	1,258,213,483	208,810,236	952,114,622	-12.8	-24.3
ISITICILAR VE FIRINLAR	18,940,627	147,922,767	16,327,163	125,656,964	-13.8	-15.1
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	21,482,216	158,443,811	24,480,562	178,395,693	14.0	12.6
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	33,206,290	220,475,679	31,782,727	213,261,025	-4.3	-3.3
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS, PARÇ.	48,600,772	247,537,002	41,201,854	174,739,377	-15.2	-29.4
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS, PARÇ.	19,003,450	97,792,135	18,222,139	102,074,386	-4.1	4.4
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	166,747,262	647,024,880	89,512,928	349,768,749	-46.3	-45.9
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	3,266,757	35,380,068	2,966,923	24,393,104	-9.2	-31.1
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	151,139,270	584,867,099	151,427,240	496,268,905	0.2	-15.1
AMBALAJ MAKİNELERİ	2,163,675	51,246,382	1,927,832	39,481,042	-10.9	-23.0
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	23,410,352	168,084,561	27,238,027	130,527,425	16.4	-22.3
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	706,653	3,746,013	775,437	2,988,179	9.7	-20.2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	5,780,728	61,445,383	3,926,953	37,473,773	-32.1	-39.0
TAKIM TEZGAHLARI	73,728,999	481,221,687	42,319,557	263,984,925	-42.6	-45.1
BÜRO MAKİNELERİ	2,410,004	78,406,580	1,800,304	50,167,676	-25.3	-36.0
RULMANLAR	5,951,769	58,626,626	3,648,563	32,009,170	-38.7	-45.4
SAVUNMA SAN. İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	7,857,754	177,641,674	8,188,944	213,812,612	4.2	20.4
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	55,683,262	396,966,283	39,739,963	286,726,770	-28.6	-27.8
TOPLAM	1,022,530,379	6,755,500,582	825,294,133	4,903,555,271	-19.3	-27.4

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 276 milyon 14 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 60 oranında azalarak 110 milyon 906 bin dolar olmuş. Makine ihracatımızın gerileme gösterdiği bir di-

ğer ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2008 yılının ilk 7 ayında 209 milyon 335 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Temmuz dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 37 oranında gerileme ile ihracat rakamı 131 milyon 187 bin dolara düşmüş. İtalya'da Avrupa pazarında ihracatımızın gerilediği ülkeler

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

MAL GRUBU ADI	OCAK-TEMMUZ 2008			OCAK-TEMMUZ 2009			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	21,640,267	155,311,679	7.2	22,831,064	134,083,763	5.9	5.5	-13.7
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	5,750,755	134,451,729	23.4	6,825,333	126,250,777	18.5	18.7	-6.1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	42,871,161	367,943,047	8.6	32,622,100	252,247,408	7.7	-23.9	-31.4
VANALAR	22,287,499	193,153,646	8.7	17,113,025	142,014,428	8.3	-23.2	-26.5
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	104,608,715	561,541,981	5.4	86,686,628	408,893,869	4.7	-17.1	-27.2
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	15,555,846	125,513,265	8.1	13,484,361	110,180,293	8.2	-13.3	-12.2
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	21,482,216	158,443,811	7.4	24,480,562	178,395,693	7.3	14.0	12.6
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	33,206,290	220,475,679	6.6	31,782,727	213,261,025	6.7	-4.3	-3.3
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	48,600,772	247,537,002	5.1	41,201,854	174,739,377	4.2	-15.2	-29.4
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	19,003,450	97,792,135	5.1	18,222,139	102,074,386	5.6	-4.1	4.4
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	166,747,262	647,024,880	3.9	89,512,928	349,768,749	3.9	-46.3	-45.9
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	3,266,757	35,380,068	10.8	2,966,923	24,393,104	8.2	-9.2	-31.1
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	637,484	9,051,627	14.2	360,399	4,773,106	13.2	-43.5	-47.3
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2,163,675	51,246,382	23.7	1,927,832	39,481,042	20.5	-10.9	-23.0
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	23,410,352	168,084,561	7.2	27,238,027	130,527,425	4.8	16.4	-22.3
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	706,653	3,746,013	5.3	775,437	2,988,179	3.9	9.7	-20.2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	5,780,728	61,445,383	10.6	3,926,953	37,473,773	9.5	-32.1	-39.0
TAKIM TEZGAHLARI	73,728,999	481,221,687	6.5	42,319,557	263,984,925	6.2	-42.6	-45.1
MOTORLAR	29,152	381,491	13.1	96,349	265,463	2.8	230.5	-30.4
BÜRO MAKİNELERİ	408,829	3,939,974	9.6	190,649	2,165,974	11.4	-53.4	-45.0
RULMANLAR	5,951,769	58,626,626	9.9	3,648,563	32,009,170	8.8	-38.7	-45.4
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	7,857,754	177,641,674	22.6	8,188,944	213,812,612	26.1	4.2	20.4
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	49,257,620	348,761,949	7.1	34,256,775	245,607,249	7.2	-30.5	-29.6
TOPLAM	674,954,004	4,308,716,288	6.4	510,659,127	3,189,391,791	6.2	-24.3	-26.0

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

arasında yer alıyor. İtalya'ya yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 189 milyon 449 bin dolar iken 2009 yılına gelindiğinde yüzde 40 değer düşüşü yaşanarak ihracatımız 113 milyon 858 bin dolara inmiş. Fransa'da İtalya gibi değer düşüş yaşanan ülkeler arasında yer alıyor. Fransa'ya 2008 yılının ilk 7 ayında 173 milyon 211 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk 7 ayına gelindiğinde ise yüzde 41 oranında gerileme ile 102 milyon 908 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

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

Makinelerinde; Suriye, Kazakistan ve Irak, Vanalarda; Almanya, Libya ve Irak, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Etiyopya, Mısır ve Hindistan Hadde ve Döküm Makinelerinde; İran, İtalya ve Almanya, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve Almanya, Türbin, Turbojet ve Hidrolik Silindirlerde; ABD, Avusturya ve Fransa, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Suudi Arabistan, Almanya ve Rusya Federasyonu, 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.



ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde gerileme kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ocak-Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 27,2 oranında gerileyen endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız, miktar bazında ise yüzde 17,1 oranında gerileme gösterdi. Değer olarak ise 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 561 milyon 541 bin dolar olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 27,2 oranında azalarak 408 milyon 893 bin dolar oldu. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise İngiltere. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde 59 milyon 250 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2008 yılının Ocak-



Temmuz döneminde 37 milyon 159 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 4 oranında artış kaydederek 38 milyon 640 bin dolar ihracat

düzeyi yakalandı. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük ihracat pazarı ise Fransa oldu. Fransa'ya 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde 32 milyon 568 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapıldı. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın 2009 yılı Ocak-Temmuz döneminde ilk on ülke içinde en fazla artış gösterdiği ülkenin ise Irak olduğu görülüyor.

Rıza Aslan
Izmir Muhasebe Sorumlusu

“Sac fiyatlarındaki artış büyük problem”

Temmuz ayı ihracatımız 2 yüz 40 bin euro civarındaydı. Küresel

kriz nedeniyle bir düşüş ve gerileme olduğunu söylemem mümkün. Sektör olarak yaşadığımız en büyük problem ise özellikle sac fiyatlarındaki artışlar. Bunların dışında benzinde son günlerde ardı ardına gelen zamlar da aslında sektörümüzü etkileyen sorunlardan bir kaçını olarak sıralanabilir. Küresel bir ekonomik sorun yaşadığı için firmaların tek başına bu gibi sorunları aşması zor gibi görünmüyor. Bu nedenle hükümetlerin özellikle ihracat yapan firmalara destek olmasını bekliyoruz. Genel olarak sektöre bakıldığında ise yüzde 24,3'lük bir düşüş görülmekte. Bu sene Ocak-Temmuz ihracatı 952 milyon dolara ulaştı. Aynı rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde ise 1 milyar 258 milyon dolardı.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İNGİLTERE	13.095.640	71.783.777	5,5	15.235.696	59.250.891	3,9	16,3	-17,5
IRAK	9.578.984	37.159.716	3,9	9.706.832	38.640.786	4,0	1,3	4,0
FRANSA	6.701.866	33.545.999	5,0	7.595.935	32.568.663	4,3	13,3	-2,9
ALMANYA	3.880.821	29.152.056	7,5	2.980.723	18.835.212	6,3	-23,2	-35,4
İRAN	1.650.244	11.091.303	6,7	3.087.920	15.437.758	5,0	87,1	39,2

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
104.608.715	561.541.981	86.686.628	408.893.869	-17,1	-27,2

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ

Gıda sanayii makineleri ihracatı Ocak-Temmuz 2008 ihracat döneminde bir önceki yıla göre değer bazında yüzde 3,3 oranında gerileme göstererek 220 milyon 475 bin dolar seviyesinden 213 milyon 261 bin dolar düzeyine geriledi.

Gıda Sanayii makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Suriye'nin birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 10 milyon 360 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 77,2 oranında yükseliş kaydederek 18 milyon 355 bin dolar düzeyine yakaladı. Gıda sanayii makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Kazakistan. Bu ülkeye 2008'in Ocak-Temmuz döneminde yapılan gıda sanayii makineleri ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Temmuz dönemine göre yüzde 48,8 oranında artış göstererek 10 milyon 588 bin dolardan 15 milyon 753 bin dolar seviye-



sine ulaştı. Gıda sanayii makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarının ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 12 milyon 423 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatımız söz konusu iken 2009'un Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 9,7 oranında artışla 13 milyon 624 bin dolarlık ihracat gerçekleştirildi.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ülkelere baktığımızda ise yüzde

145,3 oranında değer artışı ile Birleşik Arap Emirlikleri pazarı dikkat çekiyor. Birleşik Arap Emirlikleri'ne 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 3 milyon 333 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer 8 milyon 175 bin dolar olmuş. Gıda sanayii makineleri ihracatımızdaki en büyük ikinci artışın olduğu ülke ise Suriye. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz dönemi ile 2009 yılının aynı dönemi karşılaştırması yapıldığında yüzde 77,2 oranında değer artışı yakalandığı görülüyor.

"Daha çok iç piyasaya yöneldik"

Suriye ve Amerika'ya yaklaşık 50 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdik Ocak-Temmuz döneminde. Geçtiğimiz yıla göre bir düşüş olduğunu söyleyebilirim. Bu durumun nedenlerinden biri de aslında kendi şirket politikamız. Geçtiğimiz yıllarda daha çok dış piyasalara makine yaparken bu sene daha çok iç pazarda yer almayı tercih ettik. Gıda makineleri olarak daha çok uzun soluklu, anahtar teslimi projelerde çalışıyoruz ve bu projeler 11-12 ayımızı alıyor çoğu zaman. Bu sene iç pazara odaklanmamızın en önemli sebeplerinden biri de bu durum aslında. En önemli ihracat yaptığımız ülke olarak ise Suriye ve- rilebilir. Daha çok bulgur ve mercimek üretimi yapan firmalarla çalışıyoruz ve irtibat kuruyoruz. Aslında bu konudaki en büyük problemimiz ise bulgur ve mercimek gibi besin değeri yüksek ürünleri özellikle dış pazarlarda pek fazla bilinmemesi.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
SURİYE	2.080.880	10.360.172	5,0	2.092.035	18.355.058	8,8	0,5	77,2
KAZAKİSTAN	1.799.838	10.588.957	5,9	3.100.395	15.753.918	5,1	72,3	48,8
IRAK	2.995.305	12.423.564	4,1	2.912.940	13.624.680	4,7	-2,7	9,7
ALMANYA	895.399	14.130.599	15,8	791.870	12.317.935	15,6	-11,6	-12,8
İRAN	2.483.789	13.658.001	5,5	2.072.169	9.839.399	4,7	-16,6	-28,0

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

OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
33.206.290	220.475.679	31.782.727	213.261.025	-4,3	-3,3



Feridun Erserim
Gümmek Güneyi Değirmen Makine Dış Ticaret Sorumlusu

REAKTÖR VE KAZANLAR

Ülkemiz reaktör ve kazanlar ihracatı 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 155 milyon 311 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 13,7 düzeyinde gerileyerek 134 milyon 83 bin dolar olarak kaydedildi.

Reaktör ve kazanlar ihracatımız en fazla olduğu yer ise İstanbul Deri Serbest Bölgesi oldu. Söz konusu bölgeden 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 49 milyon 131 bin dolarlık ihracat yapılmışken 2009 yılının aynı döneminde ihracatımız gerileyerek 41 milyon 65 bin dolar olarak gerçekleşti. En fazla ihracat İstanbul Serbest Bölgesinden yapılırken, reaktör ve kazanlar ihracatımızın en fazla yapıldığı ülke ise İngiltere oldu. İngiltere'ye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 15 milyon dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 21,7'lik artışla 18 milyon 260 bin dolar seviyesine ulaşıldı.



İngiltere'nin ardından ise en fazla reaktör ve kazanlar ihracatı yaptığımız ülkenin Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8 milyon 708 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı kaydedilmişken 2009'un aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 61 oranında artışla 14 milyon 17 bin oldu. Reaktör ve kazanlar ihracatımızdaki en büyük ihracat artışımız ise Macaristan pazarına oldu.

Macaristan'a 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 1 milyon 235 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde yüzde 321,5 oranında artış kaydedilerek 5 milyon 207 bin dolar seviyesi yakalandı. Macaristan'ın ardından ise Almanya'nın reaktör ve kazanlar ihracatımızın en fazla arttığı ikinci pazar olduğu görülüyor. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8 milyon 708 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatımız varken 2009 yılının eş döneminde ise yüzde 61 artışla bu mal grubundaki ihracatımız 14 milyon 17 bin dolar oldu.

"Krizi yavaş yavaş atlattığımız"

1 milyon 200 TL'lik ihracat gerçekleştirdik. Bu rakam fena değil bizim açımızdan. Hatta ölü sezon için gayet iyi bir rakam olduğunu bile söyleyebilirim. Onun dışında yavaş yavaş krizi atlattık sanırım. Sektör olarak yaşadığımız sorunlara gelince ise en büyük sorunu hammadde fiyatlarında yaşıyoruz. Açıkçası onun dışında da başka bir sıkıntımız olmadığını söyleyebilirim. Elbette yaşanan kriz nedeniyle fiyatlarda bir oturmama durumu söz konusu ancak bu durumun da zamanla aşılabileceğini öngörüyoruz. Hammadde problemimize dönersek eğer, ana üretici firma olan Ereğli Demir Çelik ise dünyadaki oynaklığa göre fiyat değiştiriyor. Tüm dünyada hareket çok fazla yansımaları oluyor elbette. Genel olarak sektörümüze bakıldığında ise Ocak-Temmuz döneminde 125 milyon dolar civarında bir ihracat gerçekleştirilmiş. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde ise bu rakam 147 milyon dolar dolaylarında olmuş. Bu da sektörün yaklaşık yüzde 15'lik bir düşüş yaşadığını gösteriyor. .



Ali Fatinoğlu
- Samsa İS Genel Müdür Yardımcısı

REAKTÖR VE KAZANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İST.DERİ SER. BÖL.	3.130.638	49.131.082	15,7	2.781.785	41.065.697	14,8	-11,1	-16,4
İNGİLTERE	1.489.068	15.001.735	10,1	1.990.602	18.260.746	9,2	33,7	21,7
ALMANYA	2.107.929	8.708.033	4,1	3.274.439	14.017.924	4,3	55,3	61,0
İSPANYA	806.450	12.808.243	15,9	457.046	6.580.423	14,4	-43,3	-48,6
MACARİSTAN	449.049	1.235.322	2,8	2.546.989	5.207.005	2,0	467,2	321,5

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
21.640.267	155.311.679	22.831.064	134.083.763	5,5	-13,7

TAKIM TEZGÂHLARI

Makine üreten makineler olarak da bilinen takım tezgâhları sektörü 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde değer bazında yüzde 45,1 oranında gerileme göstererek bir önceki yılın aynı döneminde 481 milyon dolar olan sektör ihracatımız 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde 263 milyon 984 bin dolar seviyesine düştü. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu ülkeler incelendiğinde ise Almanya'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 37 milyon 240 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Temmuz zaman diliminde ise yüzde 37,2 gerileme ile 23 milyon 398 bin dolarlık ihracat yapılmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Irak olmuştur. Irak'a 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 5 milyon 405 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise bu değer yüzde 305 oranında artarak 21 milyon



889 bin dolara ulaştı. İran ise takım tezgâhları ihracatımızın en büyük üçüncü pazarı konumunda. İran'a 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 18 milyon 881 bin dolarlık takım

tezgâhları ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise bu değer yüzde 9,3 oranında gerileyerek 17 milyon 54 bin dolar oldu. İran'ın ardından takım tezgâhları ihracatımızın en fazla yapıldığı dördüncü pazarın ise Suudi Arabistan olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8 milyon 665 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise bu değer yüzde 9,3 oranında artış göstererek 9 milyon 472 bin dolar oldu. Azerbaycan ise takım tezgâhları ihracatımızın en büyük beşinci pazarı konumunda. Azerbaycan'a 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 9 milyon

376 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştiren 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 5,2 oranında gerileyerek 8 milyon 887 bin dolar oldu. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ülke ise Irak. 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde Irak'a olan takım tezgâhları ihracatımız yüzde 305 oranında yükseldi. Takım tezgâhları sektöründe ikinci büyük ihracat artışı yakaladığımız ülke ise Libya'ya oldu. Bu ülkeye 2008 Ocak-Temmuz döneminde 4 milyon 257 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı söz konusu iken yüzde 67,2 oranında artışla ihracatımız 7 milyon 120 bin dolar olarak gerçekleşti.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	5.390.370	37.240.131	6,9	3.391.095	23.398.267	6,9	-37,1	-37,2
IRAK	805.912	5.405.027	6,7	2.236.336	21.889.643	9,8	177,5	305,0
İRAN	2.349.874	18.811.222	8,0	1.997.365	17.054.569	8,5	-15,0	-9,3
SUUDİ ARABİSTAN	1.668.721	8.665.752	5,2	2.294.058	9.472.081	4,1	37,5	9,3
AZERBAIJAN	1.146.562	9.376.317	8,2	1.188.984	8.887.603	7,5	3,7	-5,2

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
73.728.999	481.221.687	42.319.557	263.984.925	-42,6	-45,1

TARIM VE ORMANCIK MAKİNELERİ

Türkiye tarım ve ormancılık makineleri ihracatı 2008'in Ocak-Temmuz döneminde yüzde 29,4 oranında gerileme göstererek, bu mal grubunda geçtiğimiz yıl 247 milyon 537 bin dolar olan ihracat düzeyi 174 milyon 739 bin dolara düştü.

Tarım ve ormancılık makinele-
rinde en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkenin ise ABD olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 75 milyon 778 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde bu değer yüzde 33,8 oranında gerileme kaydederek 50 milyon 183 bin dolar olmuş. 2008 Ocak-Temmuz döneminde tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızda ikinci en büyük pazarının ise Fas olduğu görülüyor. Fas'a gerçekleştirdiğimiz tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 18 milyon 457 bin dolar iken yüzde 14,5 oranında artışla bu değer 21 milyon 138 bin dolara yükseldi.

Tarım ve ormancılık makineleri



ihracatımızdaki üçüncü en büyük pazarın ise Irak. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-

Temmuz döneminde 2 milyon 397 bin dolar tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı döneminde yüzde 327,9'luk yükselişle 10 milyon 259 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapıldı. Meksika'da tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın biraz gerileme gösterse de önemli pazarlarından biri olarak dikkat çekiyor. Meksika'ya gerçekleştirdiğimiz tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 5 milyon 400 bin dolar iken yüzde 9 oranında gerileme ile bu uzak ülkeye 4 milyon 912 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri

ihracatı yapıldı. Bulgaristan ise tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülke konumunda. Bulgaristan'a 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 10 milyon 618 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının aynı zaman dilimine geldiğinde yarı yarıya bir ihracat azalması olsa da 4 milyon 443 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapmayı başardılar. Tarım ve ormancılık makinele-
rinde en fazla artışın olduğu ülke Irak ise yüzde 327,9 oranında yükselişle dikkat çekiyor.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ABD	12.640.326	75.778.221	6,0	9.308.721	50.183.287	5,4	-26,4	-33,8
FAS	4.324.976	18.457.636	4,3	6.541.672	21.138.420	3,2	51,3	14,5
IRAK	517.525	2.397.621	4,6	2.605.234	10.259.721	3,9	403,4	327,9
MEKSİKA	1.209.945	5.400.772	4,5	1.161.478	4.912.355	4,2	-4,0	-9,0
BULGARİSTAN	2.284.329	10.618.193	4,6	1.107.117	4.443.935	4,0	-51,5	-58,1

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA TARIM VE ORMANCIK MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Temmuz Dönemi)

OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
48.600.772	247.537.002	41.201.854	174.739.377	-15,2	-29,4

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Ülkemiz türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde geçtiğimiz yılın eş zamanına göre yüzde 6,1 oranında gerileme göstermiş durumda. Bu gerileme neticesinde 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 134 milyon 451 bin dolar olan türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 6,1 gerileme ile 126 milyon 250 bin dolar olarak gerçekleşti.

Türkiye'nin en fazla türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı yaptığı ülkenin ise ABD olduğu görülüyor. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 79 milyon 265 bin dolarlık türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 2,8 oranında gerileyerek 77 milyon 13 bin dolar oldu.

Türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir mal grubu ihracatımızdaki ikinci en büyük pazar ise Avusturya oldu. Avusturya'ya 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8 milyon 196 bin dolar türbinler, turbojetler



ve hidrolik silindir ihracatımız varken 2009 yılının eş dönemi-

ne gelindiğinde 7 milyon 422 bin dolarlık ihracat gerçekleşti. Avusturya'nın ardından en fazla türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı yaptığımız üçüncü ülke ise Fransa oldu. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 13. milyon 482 bin dolarlık türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının Ocak-Temmuz eş zamanına gelindiğinde ise yüzde 56 gerileme ile 5 milyon 830 bin dolar ihracat gerçekleştirildi. Türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatımızda en fazla yükseliş ise Ege Serbest

Bölgesinde yaşanmış. Ege Serbest Bölgesinden 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 3 milyon 219 bin dolarlık türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı yapılmışken 2008 yılının aynı dönemine gelindiğinde 3 milyon 967 bin dolarlık ihracat değerine ulaşarak yüzde 23,2'lik yükseliş yaşanmış. Türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatındaki en fazla ihracat artışının yaşandığı ülkelere bakıldığında ise İsviçre, Almanya ve Türkmenistan olarak sıralanıyor.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	113.505	79.265.127	698,3	105.808	77.013.418	727,9	-6,8	-2,8
AVUSTURYA	1.401.149	8.196.187	5,8	1.379.444	7.422.738	5,4	-1,5	-9,4
FRANSA	459.798	13.480.758	29,3	79.756	5.830.908	73,1	-82,7	-56,7
İRAN	1.002.123	8.986.262	9,0	1.322.032	4.785.907	3,6	31,9	-46,7
EGE SER. BÖL.	6.401	3.219.937	503,0	5.178	3.967.479	766,3	-19,1	23,2

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

OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
5.750.755	134.451.729	6.825.333	126.250.777	18,7	-6,1

VANALAR

Ülkemiz vana ihracatı 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde gerileme göstermiş durumda. Söz konusu mal grubunda 2008 yılının Ocak-Temmuz dönemindeki ihracatımız 193 milyon 153 bin dolar iken yüzde 26,5 oranında düşüş yaşanarak 142 milyon 14 bin dolar seviyesine geriledi.

2008 yılı Ocak-Temmuz döneminde en fazla vana ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke ise Almanya oldu. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 29 milyon 268 bin dolarlık vana ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı döneminde ise yüzde 45,5 gerileme ile söz konusu mal grubundaki ihracatımız 15 milyon 987 bin dolar olarak gerçekleşti. Vana ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Libya olduğu görülüyor. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 10 milyon 65 bin dolarlık vana ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 0,2 oranında gerileme kaydedilerek 10 milyon 81

bin dolar seviyesine ulaşıldı. Libya ardından bu mal grubu içerisinde en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz üçüncü pazar Irak oldu. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 4 milyon 280 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştirilmişken yüzde 116,8 artışla 9 milyon 279 bin dolar düzeyine ulaşıldı. Vana ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği ülke İspanya olmuştur. İspanya'ya 2008 yılının Ocak-Temmuz döneminde 1 milyon 927 bin dolarlık vana ih-

racatı yapılmışken, 2009 yılının aynı döneminde bu değer yüzde 126,6 oranında artarak 4 milyon 366 bin dolar oldu. Vana ihracatımızda Irak'a yönelik yüzde 116,8 oranındaki artışın ardından üçüncü büyük ihracat artışı olan ülke ise İran. İran'a 2008 yılında Ocak-Temmuz döneminde 3 milyon 933 bin dolarlık vana ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Temmuz döneminde ise yüzde 55 artışla 6 milyon 98 bin dolarlık ihracat gerçekleştirildi.

sene ile kıyaslandığında yüzde 50 oranında bir düşüş yaşadığımızı söyleyebilirim. Bunun nedeni de yaşanan genel ekonomik darlık ve kriz elbette. Yine ayrıca Uzak Doğu'dan gelen malların kolayca burada temsil edilebilmesi ve kaliteli üründen ziyade ucuz ürünlerin tercih edilmesi de sektörde yaşanan daralmayı açıklayan diğer faktörler olarak sıralanabilir. Bu duruma bir diğer etken de yeterli teşvik olmasının yaşanmadığı sıkıntılar eklenebilir. Türkiye'de her ürün yüzde yüz Türkiye'de üretilmiyor. İthalatta yapılıyor ara mamuller için. Bu ara mamullerin ithalatta bazı kolaylıklar sağlanmalı. Özellikle vergi açısından bazı kolaylıklar sağlanabilir veya yarı zamanlı çalışma gibi kolaylıklarla işveren rahatlatılabilir. Genel olarak sektör ihracatından bahsetmek gerekirse, Ocak-Temmuz dönemi ihracatı 142 milyon dolar dolaylarındaydı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde bu rakam 193 milyon civarındaydı. Bu da sektörde yaşanan düşüşün yüzde yaklaşık olarak 26,5 olduğunu gösteriyor.



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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	3.055.450	29.268.248	9,6	2.033.985	15.987.881	7,9	-33,4	-45,4
LİBYA	2.067.350	10.065.220	4,9	715.543	10.081.960	14,1	-65,4	0,2
İRAK	471.611	4.280.038	9,1	1.008.562	9.279.716	9,2	113,9	116,8
RUSYA FED.	763.532	10.368.965	13,6	747.520	7.563.777	10,1	-2,1	-27,1
MİSİR	728.256	7.700.179	10,6	756.526	6.679.747	8,8	3,9	-13,3

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

OCAK-TEMMUZ 2008		OCAK-TEMMUZ 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
22.287.499	193.153.646	17.113.025	142.014.428	-23,2	-26,5



Nuri AYTEPE
FAF Vana İhracat Bölge Şurası Başkanı

"İhracatımız geçen seneye oranla yüzde 50 düştü"

Toplamda 326 bin dolar tutarında ihracat gerçekleştirdik. Geçen

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK -31 AĞUSTOS 2008	01 OCAK - 17 AĞUSTOS 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	458,861,418.03	282,978,897.24	-38.33
BİR.DEVLETLER(ABD)	282,947,531.82	209,600,945.38	-25.92
İRAN (İSLAM CUM.)	163,129,762.71	171,425,703.59	5.09
İRAK	113,698,976.75	159,223,073.24	40.04
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	238,295,939.92	141,906,356.66	-40.45
RUSYA FEDERASYONU	318,489,243.65	120,839,377.39	-62.06
GÜRCİSTAN	75,474,381.15	119,446,957.64	58.26
İTALYA	212,387,401.62	117,069,953.93	-44.88
FRANSA	191,657,304.19	108,341,202.90	-43.47
SUUDI ARABİSTAN	80,525,440.86	101,119,141.72	25.57
MISIR	87,654,042.90	89,558,079.44	2.17
LİBYA	84,296,736.28	88,988,114.73	5.57
CEZAYİR	65,048,159.60	87,414,916.06	34.38
AZERBAJYAN-NAHCIVAN	134,802,534.05	84,124,370.17	-37.59
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	63,073,810.77	75,208,861.60	19.24
ROMANYA	159,723,652.90	67,069,054.87	-58.01
İST.DERİ SERB.BÖLGE	82,075,641.82	60,633,823.99	-26.12
TÜRKMENİSTAN	36,600,055.59	54,691,964.26	49.43
BULGARİSTAN	114,070,868.30	54,586,681.43	-52.15
İSPANYA	91,884,383.32	53,718,318.25	-41.54
FAS	69,133,977.17	53,399,034.83	-22.76
KAZAKİSTAN	71,900,885.86	49,113,453.52	-31.69
HOLLANDA	88,740,033.88	43,184,548.04	-51.34
BELÇİKA	76,852,315.33	41,436,722.08	-46.08
YUNANİSTAN	81,428,256.68	37,122,672.03	-54.41
BİRLİK ARAP EMİRLİ	60,423,603.42	35,876,227.12	-40.63
AVUSTURYA	59,463,013.91	33,951,238.23	-42.90
ÖZBEKİSTAN	48,536,797.85	33,601,174.82	-30.77
POLONYA	66,903,012.74	32,072,425.15	-52.06
UKRAYNA	104,429,779.80	31,113,634.85	-70.21
SUDAN	23,840,397.34	30,970,346.06	29.91
HİNDİSTAN	31,298,805.10	29,903,260.72	-4.46
EGE SERBEST BÖLGE	58,976,387.43	28,266,125.39	-52.07
İSRAIL	44,127,886.30	27,911,952.99	-36.75
ETİYOPYA	20,885,679.67	24,770,507.11	18.60
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	35,978,609.21	23,680,854.52	-34.18
URDUN	24,941,723.51	21,703,148.88	-12.98
TUNUS	28,119,304.52	20,680,792.87	-26.45
MEKSİKA	17,137,590.40	19,138,337.78	11.67
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	32,680,964.99	18,931,100.58	-42.07
MACARİSTAN	25,222,664.56	18,310,348.04	-27.41
MALEZYA	6,179,746.74	16,372,569.15	164.94
PAKİSTAN	14,222,319.08	15,597,629.68	9.67
KATAR	12,768,841.94	15,250,241.33	19.43
NİJERYA	39,863,192.08	15,204,012.40	-61.86
DANİMARKA	17,864,518.49	15,050,838.01	-15.75
İSVEÇ	21,071,312.79	14,758,101.50	-29.96
AVUSTRALYA	19,843,487.97	13,826,084.55	-30.32
LÜBNAN	13,373,125.19	13,687,951.30	2.35
BREZİLYA	32,934,030.84	13,656,737.20	-58.53
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	25,965,220.08	12,472,030.38	-51.97
ÇEK CUMHURİYETİ	27,055,365.24	12,327,840.32	-54.43

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

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK- 31 AĞUSTOS 2008	01 OCAK - 09 AĞUSTOS 2009	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2008	01 OCAK - 09 AĞUSTOS 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	9,126,243,581.76	5,533,666,160.42	458,861,418.03	276,262,495.75	-39.37	-39.79
BİR.DEVLETLER(ABD)	2,652,032,318.51	1,761,897,790.82	282,947,531.82	205,609,573.93	-33.56	-27.33
İRAN (İSLAM CUM.)	1,328,681,393.10	1,028,027,311.25	163,129,762.71	161,470,941.40	-22.63	-1.02
İRAK	2,285,864,734.12	3,079,346,187.86	113,698,976.75	155,374,928.40	34.71	36.65
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	5,655,905,091.13	3,107,009,269.07	238,295,939.92	135,895,284.34	-45.07	-42.97
GÜRCİSTAN	639,788,508.27	457,536,539.22	75,474,381.15	118,485,459.99	-28.49	56.99
İTALYA	5,758,172,389.88	3,246,497,893.76	212,387,401.62	115,112,525.85	-43.62	-45.80
RUSYA FEDERASYONU	4,685,835,097.93	1,784,586,584.08	318,489,243.65	114,898,798.23	-61.92	-63.92
FRANSA	4,812,473,807.69	3,521,604,858.53	191,657,304.19	105,359,053.27	-26.82	-45.03
SUUDI ARABİSTAN	1,602,586,081.08	1,092,934,531.69	80,525,440.86	98,812,408.79	-31.80	22.71
MİSİR	888,842,680.50	1,858,957,778.74	87,654,042.90	87,858,214.86	109.14	0.23
LİBYA	733,504,655.47	1,049,919,572.03	84,296,736.28	86,756,122.08	43.14	2.92
CEZAYİR	1,023,189,740.54	1,170,835,298.33	65,048,159.60	85,226,823.62	14.43	31.02
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,104,873,928.95	782,307,647.31	134,802,534.05	80,506,424.11	-29.19	-40.28
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	723,174,991.98	770,261,240.45	63,073,810.77	73,666,409.51	6.51	16.79
ROMANYA	2,962,410,019.13	1,217,978,108.14	159,723,652.90	64,927,303.99	-58.89	-59.35
İST.DERİ SERB.BÖLGE	266,913,794.81	144,562,478.36	82,075,641.82	58,548,938.53	-45.84	-28.66
TÜRKMENİSTAN	398,901,667.87	513,004,191.68	36,600,055.59	52,167,188.92	28.60	42.53
BULGARİSTAN	1,535,545,917.27	797,889,850.26	114,070,868.30	51,781,069.95	-48.04	-54.61
FAS	768,190,893.99	355,471,600.53	69,133,977.17	51,156,519.66	-53.73	-26.00
İSPANYA	3,074,269,649.71	1,537,234,334.42	91,884,383.32	49,121,056.06	-50.00	-46.54
KAZAKİSTAN	630,122,333.02	393,074,596.68	71,900,885.86	46,988,198.42	-37.62	-34.65
HOLLANDA	2,288,004,427.52	1,208,920,590.98	88,740,033.88	42,070,680.30	-47.16	-52.59
BELÇİKA	1,451,402,864.69	1,011,149,511.09	76,852,315.33	39,512,565.70	-30.33	-48.59
YUNANİSTAN	1,765,252,024.82	978,463,146.29	81,428,256.68	36,313,600.48	-44.57	-55.40
BİRLİK ARAP EMİRLİ	5,696,932,382.48	1,297,223,404.99	60,423,603.42	34,981,409.63	-77.23	-42.11
AVUSTURYA	695,694,519.24	449,854,270.06	59,463,013.91	33,712,936.45	-35.34	-43.30
ÖZBEKİSTAN	229,450,177.53	160,704,473.77	48,536,797.85	32,713,005.30	-29.96	-32.60
POLONYA	1,168,315,708.33	688,257,445.08	66,903,012.74	31,070,255.19	-41.09	-53.56
UKRAYNA	1,555,367,651.42	516,435,720.80	104,429,779.80	29,756,186.67	-66.80	-71.51
HİNDİSTAN	355,594,408.65	233,739,842.31	31,298,805.10	29,040,235.20	-34.27	-7.22
SUDAN	167,476,310.35	164,394,747.97	23,840,397.34	27,181,609.56	-1.84	14.01
İSRAİL	1,393,499,417.33	863,684,915.29	44,127,886.30	26,479,799.95	-38.02	-39.99
EGE SERBEST BÖLGE	296,635,200.42	164,281,371.42	58,976,387.43	26,152,849.10	-44.62	-55.66
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,043,998,272.01	750,041,322.27	35,978,609.21	22,433,348.81	-28.16	-37.65
ETİYOPYA	133,050,709.74	140,176,158.98	20,885,679.67	22,373,784.13	5.36	7.12
URDUN	317,243,709.15	242,561,236.92	24,941,723.51	21,088,872.16	-23.54	-15.45
TUNUS	522,918,683.65	306,909,922.76	28,119,304.52	20,403,890.68	-41.31	-27.44
MEKSİKA	111,127,780.89	53,099,249.46	17,137,590.40	18,883,555.00	-52.22	10.19
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	779,872,799.62	413,996,559.15	32,680,964.99	18,471,093.91	-46.91	-43.48
MACARİSTAN	494,208,276.86	227,420,112.91	25,222,664.56	18,015,747.20	-53.98	-28.57
MALEZYA	67,375,209.51	48,745,317.04	6,179,746.74	16,113,333.75	-27.65	160.74
PAKİSTAN	109,926,678.41	91,626,282.16	14,222,319.08	15,233,376.90	-16.65	7.11
NİJERYA	164,611,944.82	137,287,474.25	39,863,192.08	15,138,909.06	-16.60	-62.02
KATAR	868,935,781.87	223,371,395.92	12,768,841.94	15,118,181.94	-74.29	18.40
DANİMARKA	697,328,605.85	384,673,265.41	17,864,518.49	14,611,799.29	-44.84	-18.21
İSVEÇ	637,688,800.04	394,669,981.86	21,071,312.79	14,573,232.80	-38.11	-30.84
AVUSTRALYA	247,476,018.25	161,883,010.19	19,843,487.97	13,489,977.11	-34.59	-32.02
BREZİLYA	218,043,775.47	179,760,927.27	32,934,030.84	13,397,563.05	-17.56	-59.32
LÜBNAN	447,593,694.57	401,729,709.11	13,373,125.19	13,282,191.46	-10.25	-0.68
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	552,687,161.70	128,407,994.86	25,965,220.08	12,396,520.19	-76.77	-52.26
İSVİÇRE	433,713,848.32	290,334,566.13	9,676,281.15	12,162,218.00	-33.06	25.69

İHRACAT RAKAMLARI

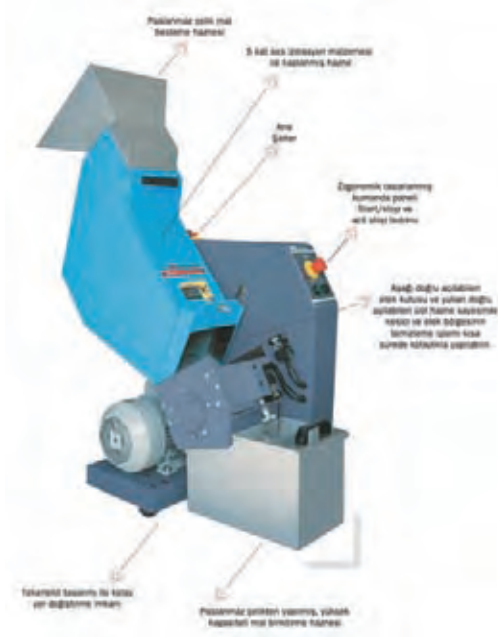
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖR	TEMMUZ				OCAK - TEMMUZ			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
I. TARIM	983,665	996,024	1.26	11.20	7,271,411	6,952,782	-4.38	13.18
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	687,360	715,348	4.07	8.04	5,308,343	5,172,025	-2.57	9.80
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	319,188	314,508	-1.47	3.54	2,091,381	2,067,180	-1.16	3.92
Yaş Meyve ve Sebze	78,713	113,134	43.73	1.27	974,527	1,065,439	9.33	2.02
Meyve Sebze Mamulleri	102,244	88,423	-13.52	0.99	563,208	540,531	-4.03	1.02
Kuru Meyve ve Mamulleri	50,707	78,048	53.92	0.88	479,135	545,804	13.91	1.03
Fındık ve Mamulleri	73,624	75,539	2.60	0.85	733,219	467,836	-36.19	0.89
Zeytin ve Zeytinyağı	13,953	12,695	-9.02	0.14	110,332	112,037	1.55	0.21
Tütün	45,723	29,936	-34.53	0.34	326,885	342,640	4.82	0.65
Kesme Çiçek	3,208	3,066	-4.43	0.03	29,659	30,558	3.03	0.06
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	61,321	64,765	5.62	0.73	448,309	466,982	4.17	0.89
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	61,321	64,765	5.62	0.73	448,309	466,982	4.17	0.89
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	234,984	215,911	-8.12	2.43	1,514,757	1,313,775	-13.27	2.49
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	234,984	215,911	-8.12	2.43	1,514,757	1,313,775	-13.27	2.49
II. SANAYİ	10,858,336	7,640,852	-29.63	85.91	69,979,859	44,552,544	-36.34	84.45
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	791,949	679,861	-14.15	7.64	5,625,739	4,104,486	-27.04	7.78
Tekstil ve Hammaddeleri	568,657	474,649	-16.53	5.34	4,260,191	2,986,806	-29.89	5.66
Deri ve Deri Mamulleri	128,822	107,823	-16.30	1.21	729,497	557,697	-23.55	1.06
Halı	94,469	97,389	3.09	1.10	636,049	559,983	-11.96	1.06
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,370,270	982,094	-28.33	11.04	8,639,288	5,085,355	-41.14	9.64
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,370,270	982,094	-28.33	11.04	8,639,288	5,085,355	-41.14	9.64
C. SANAYİ MAMULLERİ	8,696,118	5,978,897	-31.25	67.23	55,714,835	35,362,703	-36.53	67.03
Hazırlanmış ve Konteksiyon	1,500,510	1,269,668	-15.38	14.28	9,807,028	7,443,583	-24.10	14.11
Taşıtlı Araçları ve Yan Sanayi	2,473,824	1,715,083	-30.67	19.28	17,126,790	9,213,761	-46.20	17.46
Elektrik-Elektronik	802,338	772,355	-3.74	8.68	5,734,060	4,387,666	-23.48	8.32
Makine ve Aksamları	665,479	491,746	-26.11	5.53	4,308,717	3,189,392	-25.98	6.05
Demir ve Demir Dışı Metaller	569,476	401,566	-29.49	4.52	3,869,694	2,365,534	-38.87	4.48
Demir Çelik Ürünleri	2,231,933	946,628	-57.59	10.64	11,785,676	6,452,669	-45.25	12.23
Çimento ve Toprak Ürünleri	327,914	298,746	-8.90	3.36	2,151,074	1,748,841	-18.70	3.31
Değerli Maden ve Mücevherat	120,005	79,733	-33.56	0.90	880,190	535,012	-39.22	1.01
Diğer Sanayi Ürünleri	4,640	3,372	-27.33	0.04	51,606	26,244	-49.15	0.05
III. MADENCİLİK	366,440	256,714	-29.94	2.89	1,971,298	1,251,506	-36.51	2.37
Madencilik Ürünleri	366,440	256,714	-29.94	2.89	1,971,298	1,251,506	-36.51	2.37
TOPLAM	12,208,442	8,893,590	-27.15	100	79,222,569	52,756,832	-33.41	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 31 Ağustos 2008	01 Ocak - 14 Ağustos 2009	
	Değer (\$)	Değer (\$)	Değişim %
ALMANYA	9,126,243,581.76	5,699,128,106.17	-37.55
FRANSA	4,812,473,807.69	3,596,636,537.45	-25.26
İTALYA	5,758,172,389.88	3,288,861,126.26	-42.88
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	5,655,905,091.13	3,186,673,486.46	-43.66
IRAK	2,285,864,734.12	3,172,470,856.78	38.79
MISIR	888,842,680.50	1,947,277,419.81	119.08
RUSYA FEDERASYONU	4,685,835,097.93	1,845,160,732.24	-60.62
BİR.DEVLETLER(ABD)	2,652,032,318.51	1,807,355,250.74	-31.85
İSPANYA	3,074,269,649.71	1,575,669,358.00	-48.75
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	5,696,932,382.48	1,343,203,403.74	-76.42
HOLLANDA	2,288,004,427.52	1,272,423,096.19	-44.39
ROMANYA	2,962,410,019.13	1,251,924,417.05	-57.74
CEZAYİR	1,023,189,740.54	1,197,345,958.98	17.02
SUUDI ARABİSTAN	1,602,586,081.08	1,132,549,388.71	-29.33
LİBYA	733,504,655.47	1,080,034,598.39	47.24
İRAN (İSLAM CUM.)	1,328,681,393.10	1,059,461,977.22	-20.26
BELÇİKA	1,451,402,864.69	1,041,942,178.82	-28.21
YUNANİSTAN	1,765,252,024.82	995,889,853.79	-43.58
İSRAİL	1,393,499,417.33	891,942,497.04	-35.99
BULGARİSTAN	1,535,545,917.27	820,862,017.72	-46.54
AZERBAYCAN-NAHCIVAN	1,104,873,928.95	807,617,674.55	-26.90
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	723,174,991.98	791,243,429.52	9.41
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,043,998,272.01	790,487,850.94	-24.28
POLONYA	1,168,315,708.33	713,606,716.68	-38.92
UKRAYNA	1,555,367,851.42	538,250,851.42	-65.39
TÜRKMENİSTAN	398,901,667.82	531,695,067.86	33.29
GÜRCİSTAN	639,788,508.27	471,946,387.57	-26.23
AVUSTURYA	695,694,519.24	460,814,285.46	-33.76
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	779,872,799.62	431,051,525.88	-44.73
KAZAKİSTAN	630,122,333.02	408,433,293.63	-35.18
LÜBNAN	447,593,694.57	408,175,930.89	-8.81
İSVEÇ	637,688,800.04	407,337,778.62	-36.12
DANİMARKA	697,328,605.85	395,987,708.62	-43.21
FAS	768,190,893.99	364,504,873.11	-52.55
SLOVENYA	473,707,652.42	348,799,702.29	-26.37
MALTA	633,677,809.53	344,330,300.29	-45.66
TUNUS	522,918,683.65	312,037,973.53	-40.33
İSVİÇRE	433,713,848.32	300,872,497.75	-30.63
YEMEN	226,612,851.14	278,601,150.74	22.94
ÇEK CUMHURİYETİ	500,592,060.27	270,514,151.26	-45.96
URDUN	317,243,709.15	250,546,486.41	-21.02
HİNDİSTAN	355,594,408.65	241,103,044.67	-32.20
MACARİSTAN	494,208,276.86	233,413,347.59	-52.77
KATAR	868,935,781.87	226,089,597.18	-73.98
PORTEKİZ	393,010,725.06	197,399,418.58	-49.77
NORVEÇ	270,170,183.66	191,259,197.54	-29.21
KANADA	237,243,559.71	191,146,780.66	-19.43
BREZİLYA	218,043,775.47	188,747,227.12	-13.44
AHL SERBEST BÖLGE	281,049,398.71	175,554,423.49	-37.54
SUDAN	167,476,310.35	173,260,248.65	3.45
EGE SERBEST BÖLGE	296,635,200.42	169,265,919.53	-42.94
ÖZBEKİSTAN	229,450,177.53	168,328,346.60	-26.64

SG-16/20 serisi düşük devirli kırma makineleri



Hastek Plastik Teknolojileri ve Otomasyon Sistemleri Sanayi tarafından üretilen SG-16 Serisi düşük devirli kırma makineleri, yüksek performans, kolay kullanım ve uygun fiyat sunuyor. Plastik enjeksiyon makinelerinde yolluk geri dönüşümü (robot, konveyör veya manuel beslemeli olarak) amacı ile kullanılabilir gibi, ufak ölçekli plastik şişirme ve ekstrüzyon makinelerinde de firelerin geri dönüşümü amacı ile kullanılabilirler. Düşük devirli çalışma özelliği ile toz oluşturmaz, sesizdir ve (cam elyaf katkılı malzemelerde dahi) bıçakları kolay aşınmaz. SG16 serisi 16 cm. çapında rotora, SG-20 serisi ise 20 cm. çapında rotora sahiptir. SG-20 serisi, rotor çapı 20 cm. olan ve

rotor üzerinde 3 sıradan oluşan tekli bıçak tasarımı, 28 cm ve 42 cm. uzunluğunda iki boy alternatif bıçak seçimi ile iki model olarak tasarlanmıştır. Bu modeller SG-2028 ve SG-2042'dir. SG-20 serisi genellikle et kalınlığı fazla olan, takoz şeklindeki büyük hacimli firelerin kırılması için uygundur. SG-16 serisi, rotor çapı 16 cm. olan ve rotor üzerinde 3 sıradan oluşan çoklu bıçak tasarımı ile her biri 7 cm uzunluğundaki bıçakların zaviyeli bir biçimde 3, 4 veya 5 adet olarak yerleştirilmesi ile 21, 28, 35 cm. bıçak boyunda üç alternatif model sunmaktadır. Bu modeller SG-1621, SG-1628 ve SG-1635'tir. SG-16 serisi genellikle yolluk ve ufak firelerin kırılması için uygundur.

Türk Traktör'den kendi yürür ilaçlama makinesi



Piyasaya sunduğu Case IH SPX 3320 model 'kendi yürür' ilaçlama makinesiyle, ilaçlama alanındaki boşluğu doldurmayı hedefleyen Türk Traktör, çiftçilere çağdaş yöntemlerle etkin ilaçlama olanağı sunmayı amaçlıyor. Firmadan yapılan açıklamada, Case IH SPX 3320'nin gelişmiş teknolojiyle saatte 27 futbol sahası büyüklüğünde 200 bin metrekare tarım arazisinde ilaçlama yaptığı belirtildi. Makinenin, özellikle büyük ölçekli arazilerde ekilen buğday, arpa, pamuk, soya gibi tarla bitkilerinin ve meraların ilaçlanmasında kullanılabilceği vurgulanırken, kullanım kolaylığı sayesinde çiftçiye hız, verim ve maliyet açısından avantajlar sunulduğu kaydedildi. Havadan gerçekleştirilen ilaçlamada ilacın doğru hedefe, aynı doğrultuda atılıp atılmadığının kontrol edilemediğine işaret eden firma yetkilileri, bu durumun boşa giden ilaçlarla kullanıcının maliyetini artırdığını, tüketiciler açısından da sağlıksız koşullar yarattığını ifade ediyor. "Ancak ilaç, Case IH SPX 3320 kendi yürür ilaçlama makinesi ile homojen ve doğru ayarda atılabilir. Böylece hem kullanıcı için hem de tüketici için avantajlı olan makine, doğaya zarar vermeden ilaçlama yapılmasını sağlıyor" diyen yetkililer, makinenin 30.5 metrelik ilaçlama kirişi ile 200 bin metrekare araziye ilaçlarken, yalnızca 80 litre yakıt tükettiğinin de altını çiziyor."

Tasarruflu Bulgur Parlatma Makinesi



Yaklaşık 1 yıl süren çalışmalardan sonra üretilen Bulgur Parlatma Makinesi sektörün ihtiyaçlarına merhem olacak. Günmak Güney Değirmen tarafından uzun Ar-Ge çalışmaları sonucunda geliştirilen ve firmamız son ürünü olan Bulgur Parlatma Makinesi sektörde bir ilk olarak yerini aldı. Bu makinenin en önemli özelliği tüm fonksiyonlarının Tam Otomatik PLC Kontrollü olarak gerçekleşmesi. Ayrıca sisteme entegre edilen tam otomatik sulama sistemi ile homojen nemlendirme elde edilebiliyor. Bu makine gövde kısmında yer alan karıştırıcı mil ve bu mil çevresine yerleştirilen ısıtıcı rezistanslar yardımıyla bulgura ısı yoluyla doğal olarak renk verme amacıyla kullanılıyor. Özellikle iç piyasada müşterilerin çoğu altın sarısı rengindeki bulguru talep ettiklerinden bu makine ile altın sarısı renkte bulgur üretiliyor. Makinenin en önemli özelliği ise yüksek kapasite elde ederken aynı zamanda düşük enerji harcama yani enerji tasarrufu özelliği. Benzer makinelere göre yüzde 30 enerji ile aynı kapasitenin elde edildiği yapılan deneme üretimleri ile kanıtlanmış.

Otomatik Çift Eksenli Panel Ebatlama Makinesi

1954 yılından bugüne ağaç işleme makineleri imalatı yapan Törk Makine, panel kesimi konusunda ürün yelpazesine PREPANEL Çift Eksen Panel Ebatlama Makinesini de ekleyerek, sektörün beğenisine sundu. 5 senedir ithal edilerek kullanıcıları ile buluşturulan Rafael firmasının ebatlama makinelerinin imalatı, varılan karşılıklı anlaşmayla Arge'leri yapılarak çok daha geliştirilmiş ünite ve uygulamalarıyla Türkiye'de Törk Makine tarafından yapılmaya başlandı. Makinenin dünya pazarına satış yetkilerini de alan Törk Makine, yapmış olduğu geliştirmelerle Prepanel makinesinin müşteri kitlesini genişletmeyi hedefliyor. Yeni seri Prepanel Çift Eksen Panel Ebatlama makineleri, aynı anda her iki eksen de gönyeleme yapması ile türünün benzer tüm ürünlerinden farklılaşmaktadır. Kumanda panelinden kesilmek istenen ölçü girilerek makinenin verilen pozisyona otomatik olarak gitmesiyle iş parçalarının kesim süresi azaltılıp nihai ürün ölçü hassasiyeti artırıldı. Yeni Prepanel Otomatik Çift Eksenli Panel Ebatlama Makinesi Törk Makine tarafından müşterilerin beğenisine sunuldu.





MASA BAŞI DIŞ PAZAR ARAŞTIRMASI NASIL YAPILIR?

Dış pazar araştırmasında masa başı pazar araştırması ve yerinde alan araştırması üzere birbirini tamamlayan iki yöntem mevcuttur. Çoğu zaman önce masa başı çalışması daha sonra ise yerinde pazar araştırması yapılmaktadır. Masa başı araştırması iki aşamadan oluşmaktadır. Birincisi, hedef pazarın seçimi, ikincisi ise hedef pazar potansiyelinin ölçülmesidir. Masa başı çalışması ile işletme önce hedef pazarını seçmekte, daha sonrada bu pazarın uygunluğu konusunda bir ön araştırma yapmakta, hedef pazar potansiyelini ölçmektedir.

MASA BAŞI ARAŞTIRMASI ÜÇ BASIT YOLU

1- Dünyadaki olayların günü gününe takibi:

Firma, faaliyet alanı ile ilgili uluslararası pazardaki gelişmeleri ve özel projelerle ilgili haberleri sürekli izlemelidir.

2- Ticari ve ekonomik istatistiklerin analizi:

Ticari istatistikler genelde ürün gruplarına ya da ülkelere göre hazırlanmaktadır. Gerek nüfus, nüfus dağılımı gibi demografik yapıyla ilgili göstergeler gerekse kişi başına milli gelir düzeyi, sektörlere göre üretim miktarı gibi genel ekonomiyle ilgili istatistikler bir firmanın ürünü için potansiyel pazarların belirlenmesinde en önemli göstergelerdir. İnternetteki web sayfaları ve e-mail ile elde edeceğimiz bilgiler elektronik ortamda sağlayacağımız verilerdir. Elektronik ortamda ve basılı yayınlara; İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri, İhracatı geliştirme kuruluşları, ticaret ve sanayi odaları, dış ticaret müşavirlikleri, kütüphaneler ve diğer kaynaklardan ulaşabilirsiniz.

Masa başı araştırmasına yönelik kaynaklar çok önemli bilgiler içermekle birlikte bazı eksiklikleri olacağı da unutulmamalıdır. Bazı ülkeler için yıllara ilişkin istatistikî bilgiler en az 2 yıl önceye aittir ve hizmet sektörü için bilgi çoğu kez mevcut değildir. Nüfus ve nüfusun dağılımı, kişi başına gelir düzeyi gibi demografik yapı ve genel ekonomiyle ilgili pek çok ticari istatistik ücretsizdir. Ancak özel raporlar ve çalışmalar için 100 dolar ile 1000 dolar arasında değişen bir maliyetin ödenmesi gerekebilir.

3- Uzmanların görüşlerinin alınması:

Uzman görüşlerini öğrenmek için çeşitli yollar vardır: İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerindeki uzmanlarla görüşme, ticaret ve sanayi odalarındaki uzmanlarla görüşme, seminerler, fikir üretme toplantıları (workshop) ve ulus-

lararası ticari faaliyetlere katılma, uluslararası ticaret ve pazarlama danışmanlarından yararlanma, benzeri ürünleri ihraç eden başarılı ihracatçılarla görüşmek gibi bazı yöntemler sayılabilir.

Ayrıca masa başı araştırması araştırmacının hedef pazara daha hazırlıklı ve donanımlı gitmesini sağlayarak, bu bilgileri araştırmakla pazarda zaman kaybetmesini önleyecektir. Masa başı pazar araştırmasında verilerin toplanması ve değerlendirilmesi zor ve sıkıcı olabilir. Ancak artık internet kullanımı bilgi kaynaklarına ulaşmada müthiş bir olanaktır. Pazar araştırması yaparken internet kanalıyla ulaşabileceğiniz kaynakların listesini, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Bilgi Danışma Servisinden temin edebilirsiniz. (www.oaib.gov.tr)

MASA BAŞI ARAŞTIRMASININ AŞAMALARI NELERDİR?

1- Amaç:

Hedef bir ülkenin ve bu ülkedeki potansiyel müşterilerin belirlenmesidir. Pazar araştırması ile firma hedef pazarlarla ilgili stratejisine karar verecek ve bu pazarlarda uygulanacak pazarlama karmasını belirleyebilecektir.

2- Ürünün sınıflandırılması:

Etkili ve bilinçli bir pazar araştırmasına başlamanın ilk adımı ürettiğiniz ya da üreteceğiniz ürünün uluslararası literatürde bilinen şekliyle sınıflandırılmasının yapılmasıdır. Ticari istatistiklerin birçoğu kaynaklarda ürün sınıflandırması ile yer alırlar. Bu kaynaklar sizlere ürününüz için uygun ülke ve pazarları bulmanızda yardımcı olacaktır.

Ülkemizde dış ticaret istatistikleri "ARMONİZE SİSTEM NOMANKLATÜRÜ" esas alınarak 12'li bazda hazırlanmaktadır. Armonize Sistem, Gümrük İşbirliği Konseyi tarafından 14 Haziran 1983 tarihinde kabul edilen Uluslararası Armonize Mal Tanımı ve Kodlaması Anlaşmasına dayanmaktadır. Böylece uluslararası istatistiklerin derlenmesi, kıyaslanması ve gümrük giriş tarifeye cetvellerinin düzenlenmesi kolaylaşmıştır. Ürününüzün armonize sistem numarasını Gümrük Müsteşarlığı (<http://www.gumruk.gov.tr>) sitesindeki tarifeyi inceleyerek bulabilirsiniz.

Ürününüzü sınıflandırıp dünya ve Türkiye ticareti ile ilgili verileri elde ettiğinizde ürününüzün ve/veya sektörünüzün tüm dünyadaki ve Türkiye'deki durumu hakkında bilgi edinebilirsiniz.

3- Bilgi kaynaklarının tespiti:

Pazar potansiyelinin ölçülmesi ve pazarın değerlendirilmesi için yapacağımız araştırmada yararlanacağımız bilgi kaynakları da çeşitli şekillerde sınıflandırılabilir. Bilgi kaynakları, dış pazarlarda gerçekleştirilecek pazar araştırması sırasında kişi veya kuruluşların kendi özel gayretleri ile topladıkları orijinal bilgilerin kaynakları olabileceği gibi yurtdışındaki müşterilerle yapılan yazışmalar, proforma faturalar gibi firmanın kendi bünyesinde yer alan bilgilerden, yurtdışındaki araştırma kurumlarından, ulusal ve uluslararası örgütlerden ücretli veya ücretsiz olarak sağlanabilen rapor, etüt ve araştırmalar gibi hazır veriler olabilir.

Bilgi kaynaklarımız firma içi kaynaklar, Türkiye'deki Kuruluşlar ya da Uluslararası Kuruluşlardan elde edilen bilgiler şeklinde de sınıflandırılabilir.

İnternet günümüzde özellikle güncel ticari bilgi için büyük bir kaynaktır. Aşağıda bahsedilen yurtiçindeki ve uluslararası kuruluşların web sayfalarından ticari bilgi elde edilebilir. Örneğin; Dış Ticaret Müsteşarlığının web sayfasında (www.dtm.gov.tr) Türk İhracatçılar Rehberi bulunmaktadır. Bu rehber sayesinde Türkiye’de hangi firmanın hangi ürünü nereye ihraç ettiği bilgisini elde edebilirsiniz. Bu sayede rakiplerinizin ürünlerini nereye ihraç ettikleri konusunda bilgi sahibi olur ve siz de aynı pazara ürünlerinizi ihraç etme şansını elde edebilirsiniz.

MASA BAŞI ARAŞTIRMASI İÇİN YARARLANILABİLECEK KAYNAKLAR

1- Firma içi kaynaklar:

Yönetici dosyaları ve firma kayıtlarından oluşmaktadır. Şirketler, siparişlerle, satışlarla, fiyatlarla, döküm düzeyleriyle ve diğer birtakım verilerle zengin kayıt depolarına sahiptir. Bu bilgiler iyi yönetilmeli, sınıflandırılmalı, arşivlenmeli ve firma içi paylaşımına açılmalıdır.

İşletmede pazarlama bölümünün satış raporları, müşteri listeleri, satış kayıtları, satıcılarla olan yazışmalar, bayi yazışmaları vardır. Müşteri hizmetleri bölümü müşterilerden gelen övgü ve şikâyetleri öğrenmektedir. Muhasebe bölümü ise düzenli olarak satış siparişleri, mal sevkiyatı, stok ve tutundurma maliyeti gibi konularda bilgi toplamaktadır. Düzenli bir pazarlamacı her araştırma için topladığı bilgileri ileride tekrar kullanabilecek şekilde özenle arşivlemelidir. Dosya ve kartlarda saklanabilecek dokümanları arasında geçmişteki araştırma projelerinden elde edilmiş bilgilere ek olarak gazete ve dergilerden derlenmiş haberler ve firmasına gelen diğer yayınlardan alınmış ilgili yazılar bulunur.

2- Kamu kuruluşları:

Her ülkede ticareti geliştirmeye yönelik çalışan devlet kurumları vardır. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Eximbank, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (DPT) gibi kamu kuruluşlarından ticaret ve ekonomi ile ilgili istatistikleri, ihracat rehberlerini (İGEME, DTM), ülke ve ürün profillerini, sektör raporlarını (DPT) elde edebilirsiniz. Bu bilgilere kuruluşların web sayfalarından da ulaşmanız mümkün olacaktır.

Türkiye’nin dış ticareti ile ilgili veriler armonize sistem numarasına göre 2-12’li bazda Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri kayıtlarında mevcut olup, bu veriler ilgili kurumlardan temin edilebilir. İGEME web sayfasında (<http://www.igeme.gov.tr>) Araştırmalar>Ülke Raporları, Sektör Raporları kısmında belli başlı sektör ve ürün grupları bazında bilgiler bulunabilir.

17.07.2004 tarihinde faaliyete geçen, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği bünyesindeki Genel Mevzuat ve Bilgi Danışma Servisinde, dış ticaretle ilgili bilgilerin, etkin, hızlı ve doğru bir şekilde ihracatçılarımıza ulaştırılması, ihracatın her aşamasında rehberlik ve danışmanlık yapılması, dış ticaretle ilgili her konuda üyelerden, diğer firmalardan, üniversiteler, kurum ve kuruluşlar ile diğer kişilerden telefon, e-posta ve faks ile ulaşan tüm sorulara, sahip olunan, deneyim, geniş veri, bilgi tabanı aracılığıyla en kısa sürede cevap verilmesi amaçlanmaktadır. Pazar araştırması ile ilgili olarak; ülke ve sektör raporları, istatistikî veriler ve dış ticaret mevzuatı konularında bilgi almak için Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Genel Mevzuat ve Bilgi Danışma Servisi ile irtibata geçebilirsiniz (www.oaib.gov.tr).

İhracat, ithalat ve dünya ticaretine ilişkin sayısal bilgi edinilebilecek di-

ğer kaynaklar ise başta Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) olmak üzere, Dış Ticaret Müsteşarlığı (www.dtm.gov.tr), İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri, KOSGEB (www.kosgeb.gov.tr), Hazine Müsteşarlığı (www.hazine.gov.tr), Dış İşleri Bakanlığı (www.mfa.gov.tr), Maliye Bakanlığı (www.maliye.gov.tr), Ulaştırma Bakanlığı (www.ubak.gov.tr), Devlet Planlama Teşkilatı (www.dpt.gov.tr), Merkez Bankası (www.tcmb.gov.tr), Türk Eximbank (www.eximbank.gov.tr), Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı (TİKA) (www.tika.gov.tr), Gümrük Müsteşarlığı’dır (www.gumruk.gov.tr). Bunlar dışında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (www.tobb.org.tr) Ticaret Odaları (www.ito.org.tr, www.izto.org.tr vd.) gibi meslek kuruluşlarından da bol miktarda bilgi sağlanabilir. Bu kuruluşlar başvuranlara ücretsiz danışmanlık hizmetleri de sunmakta, dış ticaretin geliştirilmesi için çeşitli projeler geliştirmektedirler. Yukarıda adresleri verilen web sitelerinden; Dünya Bankası, Uluslararası Ticaret Örgütü, Birleşmiş Milletler gibi uluslararası kuruluşların web sitelerine de ulaşılabilir.

3- Yabancı ülke Temsilcilikleri:

İhracat düşünülen ülkenin Türkiye’deki ticaret ataşeliği, konsolosluk veya elçiliğinden o ülkeyle ilgili dış ticaret istatistikleri, gümrük mevzuatı ve ülkenin ticaret ve sanayisi ile ilgili bilgiler de elde edilebilir.

4- Türkiye’nin dış temsilcilikleri

Ticaret Müşavirlikleri de buldukları ülkedeki pazara ilişkin çeşitli bilgileri, talep edildiğinde ihracatçılara sağlamaktadır. Ayrıca www.musavirlikler.gov.tr web adresinde, birçok Ticaret Müşavirliğinin web sayfaları yer almakta, bu sayfalar aracılığıyla ilgili ülkenin mevzuatı, iş ve yatırım yöntemleri, müşavirlik raporları gibi bilgilere ulaşılabilir. Ticaret müşavirliklerinin adreslerine DTM web sayfalarından ulaşabilirsiniz.

5- Uluslararası kuruluşlar ve yabancı devlet kuruluşlarının veri tabanları:

Uluslararası kuruluşların yayınları çok zengin bir bilgi hazinesi oluşturmaktadır. Bu tür kaynakların başlıcaları şunlardır: Birleşmiş Milletler Teşkilatı tarafından yayımlanan “Birleşmiş Milletler İstatistik Yılılığı” (The United Nations Statistical Yearbook). Uluslararası Para Fonu IMF’nin aylık “Uluslararası Finansal İstatistikleri” (International Financial Statistics) ITC-International Trade Center (Uluslararası Ticaret Merkezi) Merkezi Cenevre’de bulunan bu kuruluşun ülkelerin sektörlerine göre toplam ticaret istatistiklerine ulaşabilirsiniz. Bu sayede hangi ülkenin hangi sektörlerde dünya ticaretindeki sıralamasının ne olduğunu öğrenmeniz mümkün olacaktır. WTO-World Trade Organisation (Dünya Ticaret Örgütü). Dünya Ticaret Örgütünden dünya ticareti ile ilgili güncel bilgileri ve sektörlerle ilgili dünyadaki genel eğilimler konusunda bilgi edinebilirsiniz. Çoğu ülkenin dış ticareti geliştirme kuruluşundan o ülke ile ilgili ekonomi ve ticaret bilgilerini öğrenebilirsiniz. Örneğin İngiltere’de faaliyet gösteren Trade Partners (www.tradepartners.gov.uk) isimli kuruluş dünyadaki birçok ülkede belirli sektörler hakkında raporlar yayınlamaktadır. Dünya Bankası’nın “Yıllık Raporları”nda çeşitli ülkeler ve ülke grupları için hazırlanmış özel raporlar yanında, sanayileşme dereceleri ve gelir düzeylerine göre gruplanmış 124 ülke için toplam nüfus, kişi başına düşen gelir, yıllık enflasyon oranı, sektörler itibarı ile üretim değerleri, ithalat-ihracat kıymetleri gibi bilgiler edinilebilir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü OECD’nin çeşitli yayınlarında, özellikle üye ülkelerle ilgili önemli ekonomik göstergeler içeren genel istatistiklerde (General Statistics) ihracatçılar için çok faydalı bilgiler bulunabilir.

Makinecilerin Kemal Hocası



İLKOKUL YILLARINDA ÇIRAK OLARAK ÇALIŞMAYA BAŞLAYAN, İLERLEYEN YILLARDA DA MEZUNU OLDUĞU TOPHANE SANAT OKULU'NDA ÖĞRETMENLİK YAPAN VE DAHA SONRA COŞKUNÖZ HOLDİNG'İ KURAN M. KEMAL COŞKUNÖZ, BUGÜN HALA BURSALILAR TARAFINDAN 'KEMAL HOCA' OLARAK ANILIYOR.

Coşkunöz Holding'in kurucusu M. Kemal Coşkunöz, 1921 yılının 25 Ağustos gününde Bursa'da doğar. Daha çok küçük yaşlarda ilkökul eğitimiyle birlikte çıraklığa başlayan Coşkunöz tüm hayatı boyunca da öğrenmeye ve öğretmeye gönül verir. Coşkunöz, 1941 yılında Tophane Sanat Okulu'nu, 1942 yılında Yıldız Askeri Nakliye Okulu'nu bitirir. Çanakkale 101.Topçu Alayında alay makinisti görevindeyken de, Mısır'daki İngilizlere ait Tank Montaj Fabrikası'na tank uzmanı olarak yetiştirilmek üzere

gönderilir. Takvimler 1946 yılını gösterdiğinde ise Mısır'dan döner ve Tophane Sanat Okulu'nda öğretmen olarak göreve başlar.

İLK MARKALAMA MAKİNESİNİ YAPTI

Coşkunöz'ün Türkiye makine sektörüne kazandırdığı önemli açılımlardan biri olarak 1949 yılında Türkiye'de ilk kez kalıp ile çatal, bıçak, kaşık üretimini gerçekleştirmek için girişimciliğe atılması sayılabilir. Bu arada tekstil sektörüne yönelik ilk markalama makinesi imalatını gerçekleştirir. 1950 yılına gelindiğinde ise SKT firmasını 2 ortağı ile birlikte kurarak küçük elektrikli araç-gereçler imalatı yapmaya başlar. 1953 yılında kamudaki öğretmenlik görevinden ayrılarak zamanının büyük bölümünü SKT'deki işinin başında geçirmeye başlar. 1956 yılında ise Türkiye'de ilk yağ keçesi üretimini gerçekleştirir. 1960'a gelindiğinde ise kendi atölyesini kurar ve aynı yıl kendi pres makinesini imal eder. 1963 yılında Türkiye'de aşıptan sonra ilk çelik otobüs karoseri imalatını gerçekleştirir ve sektöre birçok karoseri ustası yetiştirir. 1966 yılında Karsan'ın kurucu üyeleri arasında yer alarak Türkiye'de karoseri sanayinin kurucularından olur.

ÖZEL MAKİNE VE APARATLAR ÜRETTİ

1968 yılında, atölyesini Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde bugün hala ana merkez olarak kullanılmakta olan binaya taşır. Ülke ekonomisiyle birlikte büyüme hayali ile yola çıkan Kemal Coşkunöz, Türk otomotiv, beyaz eşya ve savunma sanayilerine sac parça ve kompleleri, presler, kaynak makineleri, özel makine ve aparatlar üreterek, kalıp ve makine imalatındaki yatırımları ile otomotiv sanayinin bugünlere gelmesinde büyük katkılar sağlamış öncü bir girişimcidir.

Bursalıların hala, "Kemal Hoca" olarak andıkları Kemal Coşkunöz, öğrenmeyi, özellikle yaşayarak, tecrübe ederek öğrenmeyi ve öğretmeyi kendisine ilke edinmiş bir öğretmen olması sebebiyle sanayiciliğinde de bu konuda örnek çalışmalara imza atar. "Bir işi yapıyorsam, en iyisi olmalıyım" yaklaşımı ile Türk sanayinin kuruluşundan bu yana pek çok ilki gerçekleştirerek ülke ekonomisine değer katar. Aynı yaklaşımla tüm hayatı boyunca, ülke kalkınmasında eğitimin önemini vurgular ve mesleki eğitimi çağdaş Türkiye'nin en büyük sorunlarından biri olarak görür. Toplumsal sorunların çözümünde her bireye sorumluluk düştüğüne inanan Kemal Coşkunöz, mesleki eğitime katkı sağlamak, sanayide yetişmiş teknik ara eleman ihtiyacını karşılamak ve daha da önemlisi mesleksiz gençleri iş ve meslek sahibi yapmak için 1988 yılında Bursa Coşkunöz Eğitim Vakfı'nı, 1997 yılında Coşkunöz Anadolu Teknik Lisesini kurar. Bugün mezun ettiği yüzlerce genç, mesleki eğitim konusunda düzenlediği projeler ve verdiği burslarla Türkiye sanayine katkıda bulunmaktadır. Vakıf onun attığı sağlam temeller üstünde büyümekte, gençliğin yetişmesine hizmet etmektedir.

BURSA COŞKUNÖZ EĞİTİM VAKFI HALA ÖĞRENCİLERLE BERABER

2009 yılının başlarında ise Bursa Coşkunöz Eğitim Vakfı'nın, BUSİAD, MESS Eğitim Vakfı, Uludağ Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu ortaklığı ile başvuruda bulunduğu Avrupa Birliği Aktif İstihdam Tedbirleri 2008 projesi onaylandı. Merkezi Finans İhale Birimi'nde imzalanan 196 bin 400 Euro (392 bin TL) bütçeli "İş'te Fırsat!" projesi ile 150 işsiz gence, yerel işgücü piyasasında aranan niteliklere göre, temel ve mesleki bilgi, beceri kazandırılması, yetkinliklerinin geliştirilmesi ve bu gençle-

M. KEMAL COŞKUNÖZ KİMDİR?

25 Ağustos 1921 yılında Bursa'da doğdu. Çalışma hayatına daha ilkökul döneminde çırak olarak başladı. 1941'de Tophane Sanat Okulu'nu, 1942'de Yıldız Askeri Nakliye Okulu'nu bitirdi. Çanakkale 101.Topçu Alayında alay makinisti görevindeyken de, Mısır'daki İngilizlere ait Tank Montaj Fabrikası'na tank uzmanı olarak yetiştirilmek üzere gönderildi. 1946'da ise Mısır'dan döner ve Tophane Sanat Okulu'nda öğretmen olarak göreve başladı. 1949 yılında Türkiye'de ilk kez kalıp ile çatal, bıçak, kaşık üretimini gerçekleştirmek için girişimciliğe atıldı. Tekstil sektörüne yönelik ilk markalama makinesi imalatını gerçekleştirdi. 1950'de SKT firmasını 2 ortağı ile birlikte kurarak küçük elektrikli araç-gereçler imalatı yapmaya başladı. 1953'da öğretmenlik görevinden ayrılarak SKT'deki işinin başına geçti. 1956 yılında ise Türkiye'de ilk yağ keçesi üretimini gerçekleştirdi. 1960'ta ise kendi atölyesini kurdu ve aynı yıl kendi pres makinesini imal etti.

rin istihdama katılımları hedeflendi. Projede başvuru sahibi Bursa Coşkunöz Eğitim Vakfı, kurulduğu 1988 yılından beri yüzlerce gence iş ve meslek kazandırmış, uzmanlaşmalarına katkı sağlamış, mesleki eğitime sanayi gereksinimleri doğrultusunda yaklaşmış öncü bir kuruluştur. Milli Eğitim Bakanlığı ile yapılan protokol gereği düz lise mezunlarına telafi eğitimi vererek meslek lisesi diploması edindiren yetkili ilk özel girişimdir. Vakıf, gelirlerini Coşkunöz Holding şirketlerinin kar paylarından elde etmekte ve bunun yüzde 80'ini teknik eğitime harcamaktadır. Bu proje vakfın, yetişkin eğitiminde AB hibeleri çerçevesinde yaptığı ilk projedir. Proje ortaklarından Uludağ Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu, mesleki eğitimlerin verilmesi, laboratuvar ve atölye imkânlarının sağlanması, destekleyici materyallerin hazırlanması ve izleme faaliyetlerinin gerçekleşmesi aşamasında destek verecektir. Uludağ Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu, mesleki eğitim alanındaki tecrübesi, alanında uzman kadrosu ve daha önceki proje deneyimlerinin yanı sıra proje içerisinde mesleki becerilerin kazandırılmasına yönelik bilimsel altyapının sağlanması ve teknolojik gelişmelerin izlenmesi anlamında sanayi üniversite işbirliği açısından da projenin başarısında önemli bir katkı sağlamaktadır.

Milli geliri ölçen bir makine

İKTİSATÇI BESİM ÜSTÜNEL, 1950'LERDE 'MİLLİ GELİR MAKİNESİ'Nİ TÜRKİYE'YE GETİRTTİ. İKTİSAT ÖĞRENCİLERİNE MİLLİ GELİR HESAPLAMALARINI ANLATMAK İÇİN YAPILAN MAKİNE DEN DÜNYADA SADECE 14 ADET BULUNUYOR. BUNLARDAN BİR TANESİ DE İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ'NDE KULLANILYOR.

Bundan yaklaşık 1,5 sene evvel Türkiye'de milli gelir hesaplanmasına ilişkin ciddi tartışmalar yaşanmıştı. Yeni ortaya konan hesaplama yöntemiyle kelimenin gerçek anlamıyla bir gecede zenginleşmiştik. Eski hesaba göre kişi başına 5.480 dolar kazanıyorduk. Yeni yöntemin gelmesi ile birden kişi başı gelirimiz 7.500 dolara yükselmişti. Tüm bu tartışmaların ortasında Türkiye'nin iktisat tarihinden ders niteliğinde bir makine keşfedildi. 1950'li yıllardan beri orada duruyordu fakat bizim tekrardan keşfetmemiz 2008 yılını bulmuştu. İktisatçı A.W. Philips'in icat ettiği ve iktisat öğrencilerine milli gelir hesaplamalarını anlatması için yaptığı "milli gelir makinesi"nden bahsediyoruz.

İKTİSATÇI BESİM ÜSTÜNEL GETİRDİ

Philips'in icat ettiği ve patentini aldığı makineyi Türkiye'ye İstanbul İktisat Fakültesi'nin efsane hocalarından Prof. Dr. Besim Üstünel getirdi. Üstünel bahsi geçen makine ile London Schools of Economics'te eğitim gördüğü yıllarda tanıştı. Milli gelirin ne şekillerde oluştuğunu ve ekonomi içerisinde ne şekillerde hareket ettiğini anlatan bu pedagojik makineyi çok beğenen Üstünel, o dönem İstanbul İktisat Fakültesi'nin Dekanı olan Refii Şükrü Tuval'a makinenin İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne kazandırılması için ricada bulundu. Bu ricası kabul gören Üstünel'in çabalarıyla 1950'li yıllarda makine Türkiye'ye getirildi. O makine bugün halen İktisat Fakültesi binasında



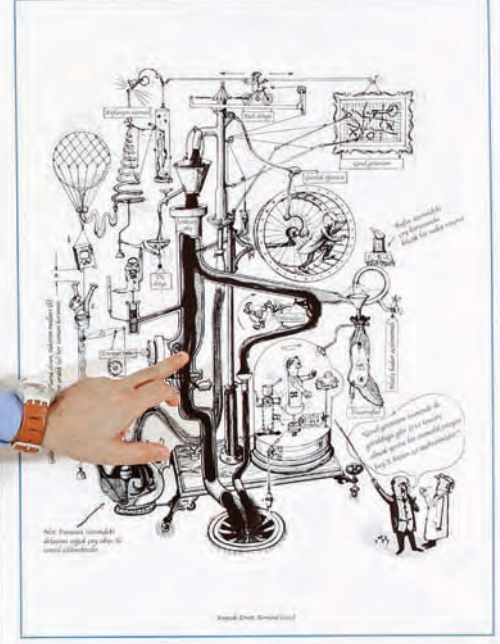
PHILLIPS MAKİNASININ (MONIAC) BASITLEŞTİRİLMİŞ HALİ



PHILLIPS MAKİNASININ (MONIAC) AYRINTILI HALİ



PHILLIPS MAKİNASININ (MONIAC) KARİKATÜRİZE EDİLMİŞ HALİ



duruyor. Makine hakkında bir makale de kaleme alan İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Serdar Ongan, bu makineyi icat eden Philips'in mühendislik formasyonuna sahip bir iktisatçı olduğunu söylüyor. Philips o dönem etkili olan Keynesyen iktisadın detaylarını anlatmak için bu makineyi icat etmiş. İlk olarak 1949'da yapılan bu makineden günümüzde tüm dünyada 14 adet bulunuyor. Londra'daki Bilim Müzesi ve Ford'un ABD'deki Genel Merkezi'nde de bu makineden birer adet bulunuyor.

MAKİNE NASIL İŞLİYOR?

Makinenin işleyişini bizim için açıklayan Ongan evvela bu makinenin zamanında öğrenciler tarafından ilgiyle karşılandığını söylüyor. Doç. Dr. Serdar Ongan, makinenin üzerinde yer alan şeffaf boruların içine, akışı izleyebilmek için renkli sular

konulduğunu söylüyor. Borular içindeki sular, ekonomide yer alan para miktarını temsil ediyor. Borular içinde hareket eden su yani gelir olarak düşünülebilir. Su yani gelir belli bir aşamaya çıktıktan sonra başka borulara akmaya başlıyor. Bunlardan bir tanesi vergi borusu, bir diğeri de tasarruf borusu. Bunların dışında bir de ülke ekonomisinde yapılan tüketim harcamaları borusu bulunuyor. Su bu borulara bölünüyor. Eğer derste anlatılan açık ekonomi modeliyse, bu sefer de ilave borular ve tanklar da devreye sokuluyor. Bu ilave boru ve tanklar da ihracat ve ithalat giriş çıkışlarını sembolize ediyor. Tabii borulardaki suyun akışını faiz ve döviz kuru gibi veriler de belirleyebiliyor. Dolayısıyla bu veriler de unutulmamış. Fakat bu parametreler yedek tanklara bağlı. Bu tanklar açıldığı zaman ilgili verilerin ekonomiye nasıl etkide bulun-

duğu da ölçülebiliyor. Tüm bu akıştan sonra gelir tankta toplanıyor. Ama ne kadar toplanacağı daha doğrusu millî gelirin ne kadar olacağı, bu boruların musluklarıyla ayarlanıyor. Tüm bu akıştan sonra makine size o ülkenin millî gelirini hesap ediyor. Bu hesabı da tanklara ve borulara tutturulmuş ipli makaraya bağlı bir kalem ile yapıyor. Bu kalemler boruların ve aksamaların yanında yer alan tahaya, ekonominin bütün dönüşümünü, millî gelir grafiklerini çiziyor. Böylelikle iktisat hocaları öğrencilerine bu konuda anlatmak istediklerini somut olarak açık açık anlatıyorlar. İktisat hocası Besim Üstünel'in Türkiye'ye getirdiği bu makine, yurt dışındaki gelişmelere ne kadar açık olduğumuzu gösteriyor. Tarihten günümüze ulaşan bu makine tek başına Türk insanının makinelerin her türüne ne kadar ilgili olduğunu da kanıtıyor.

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
EYLÜL	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
	Labelexpo Europe International Exhibition for Labels, Label Printing and Production Technology	23-26 Eylül 2009	Briksel, Belçika	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	www.labelexpo-europe.com	Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.
	AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ FUARI-Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	25-29 Eylül 2009	İstanbul, Türkiye	AĞAÇ İŞLEME TEKN., ORMAN ÜRÜNLERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	AQUATECH AMSTERDAM - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	28 Eylül-01 Ekim 2009	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.rai.nl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
	AQUATECH International Exhibition for Water Management and Technologies	28 Eylül-03 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.fair.bg	International Fair Plovdiv
	ITM INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR	28 Eylül-3 Ekim 2009	Plovdiv, Bulgaristan	MAKİNE VE AKSAMLARI	www.fair.bg www.oaib.gov.tr	International Fair Plovdiv Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Milli Katılımı
PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	29 Eylül-01 Ekim 2009	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions	
EKİM	PROCESS EXPO International Exposition for Food Processors	05-07 Ekim 2009	Las Vegas, ABD	GIDA İŞLEME VE PAKETLEME MAKİNELERİ	www.fpsa.org	FPSA-Food Proces. Suppliers association
	EMO Milan The World of Machine Tools	05-10 Ekim 2009	Milano, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI	www.emo-milan.com	Ucimu (Associazione Costruttori Italiani Macchine, Utensili, Robot e Automazione), Fiera Milano International S.p.A.
	T.I.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	06-09 Ekim 2009	Tahran, İRAN	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	www.forumfuar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	SUDAN ZIRAI 2009	08-12 Ekim 2009	Hartum, SUDAN	TARIM VE HAYVANCILIK	www.forumfuar.com.tr	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	EF Endüstri Fuarı	21-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	MAKİNE, OTOMASYON, ENDÜSTRİ FUARI	www.endustrifuari.com	Sine Fuarçılık A.Ş.
	SAIE International Building Exhibition	28-31 Ekim 2009	Bologna, İtalya	YAPI ELEMANLARI ÜREten MAKİNE VE EKİPMANLAR, ÖZEL İNŞAAT MAKİNELERİ, KONTROL VE ÖLÇÜM CİHAZLARI, KLİMALAR, ISITMA SİSTEMLERİ, SOĞUTUCULAR, SU ARTIŞTIRMA EKİPMANLARI	www.bolognafiere.it	BolognaFiere
	CANTON FAIR Çin Uluslar arası İthal ve İhraç Ürünleri Fuarı	06-09 Ekim 2009	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	Sudan Build International Construction Technologies, Building Materials and machinery Fair	21-25 Ekim 2009	Hartum, Sudan	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	IMAG - Internationaler Messe- und Ausstellungsdiensdt GmbH FORUM FUARCILIK
	İSTANBUL AMBALAJ FUARI-Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	22-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	22-25 Ekim 2009	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	ifg@access.com.eg www.forumfuar.com	International Fairs Group Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	ACLIMA International Exhibition for Air-Conditioning, Heating, Refrigerating and Ventilation	27-29 Ekim 2009	Tel-Aviv, İsrail	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA VS.	www.stier.co.il	Stier Group International
	BIG 4 SHOW 2009	28-31 Ekim 2009	Şam, SURIYE	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, PLASTİK, KAUCUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	www.forumfuar.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	IPACK Uluslar arası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	28-31 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., GIDA, YİYECEK İÇECEK, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.itf-ipack.com www.itf-gida.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.
IGATEX Pakistan International Garment and Textile Machinery and Accessories Exhibition	06-09 Ekim 2009	Lahore, Pakistan	TEKSTİL MAKİNELERİ	http://www.igatex.com.sg/pakistan09/main.html	CEMS Conference & Exhibition Management Services Pte. Ltd.,	
TIME International Production Technologies Exhibition	29 Ekim-1 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN., FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENST., MODAHAZIR GIYİM	www.itf-exhibitions.com www.itf-time.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.	
KASIM	SODEX Antalya International Sanitary, Heating, Ventilation and Air Conditioning Exhibition and Bathroom Equipment	5-8 Kasım 2009	Antalya, Türkiye	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	info@anfas.com.tr	Hannover Messe SODEX Bileşim Fuarçılık AŞ
	Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı	5-8 Kasım 2009	Bursa, Türkiye	FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENST., YÜZEY İŞLEME, METALÜRJİ, DÖKÜMÇÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN.,	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarçılık A.Ş.
	AGRO-FOOD+DRINK+TECH Uluslararası Ambalaj, Gıda, İçecek, Gıda İşleme Fuarı	11-14 Kasım 2009	Tiflis, Gürcistan	AMBALAJ, GIDA, İÇECEK, GIDA İŞLEME VE EKİPMANLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarçılık A.Ş.
	The BIG "5" Show-Trade Fair for the Construction Industry in the Middle East	14-18 Kasım 2009	Dubai, BAE	İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.dmgdubai.com	dmg world media Dubai Ltd.
	MACHINERY CENTRAL ASIA International Machinery and Automation Exhibition	18-20 Kasım 2009	Almatı, Kazakistan	METAL İŞL., KAYNAK, ÜRETİM TEKNOLOJİSİ	www.expocentralasia.com www.ipek yolu.info	CENTRAL ASIA INTERN. EXB. LTD.- İPEKYOLU ULUSLAR ARASI FUARCILIK A.Ş.
MIDEST International Industrial Subcontracting Exhibition	17-20 Kasım 2009	Paris, Fransa	METAL İŞLEME, PLASTİK VE KAUCUK, ELEKTRİK-ELEKTRONİK	www.midest.com	Reed Expositions France	

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
KASIM	TIME International Production Technologies Exhibition	19-22 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN., FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENST., MODAHAZIR GİYİM	www.itf-exhibitions.com www.itf-time.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.
	PLAST EURASIA İstanbul	19-22 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN., KİMYA, PETRO KİMYA	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	STONE'09	Nov-09	Kahire, MİSİR	TAŞ VE TAŞ İŞLEME TEKNOLOJİLERİ, MERMER VE MERMER MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
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
İSTANBUL GIDA-TEK, Gıda Teknolojileri Fuarı ve Gıda Güvenliği	17-20 Aralık 2009	İstanbul, Türk	İÇECEK DOLUM VE SIVI GIDA TEKN., SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ TEKN., ET VE ET ÜRÜNLERİ TEKN., EKMEK, PASTA, UNLU ŞEKERLİ VE ÇIKOLATALI ÜRÜN TEKN., GIDA GÜVENLİĞİ, HİJYEN VE KALİTE KONT. TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.	
OCAK	HEIMTEXTIL International Trade Fair for Home Textiles and Commercially Used Textiles	13-16 Ocak 2010	Frankfurt/Main, Almanya	TEKSTİL, HALI YB. 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.
ŞUBAT	INTERPLASTICA International Trade Fair Plastics and Rubber	26-29 Ocak 2010	Moskova, Rusya Fed.	KAUÇUK, PLASTİK VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.interplastica.de	Messe Düsseldorf GmbH
	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.masterfuar.com.tr	ACG & ITE Trade Fairs S.A.E. MASTER FUARCILIK
	BI-MU Mediterranean Machine Tools, Robots, Automation	18-21 Şubat 2010	Bari, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI, TAKIM TEZGAHLARI İÇİN ELEKTRİK 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	Dusseldorf, 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, DÖKÜMÇÜLÜK, DEMİR DİŞİ 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.	
MART	WETEX Water, Energy Technology and Environment Exhibition	9-11 Mart 2010	Dubai, BAE	SU, ENERJİ TEKNOLOJİSİ VS.	http://www.wetex.ae	Dubai Electricity & Water Authority
	DOMOTECHNIKA	22-25 Mart 2010	Köln, Almanya	EV EKİPMANLARI-MAKİNELERİ	www.domotechnica.de	Koelnmesse GmbH
	Mostra Convegno Expocomfort - International Exhibition of Heating, Air-Conditioning, Refrigeration, Plumbing Technology, Water Treatment, Bathroom Fittings with SERVITIS, Expo Bagno and Next Energy	23-27 Mart 2010	Milano, İtalya	ISITMA SİSTEMLERİ, KLİMALAR, SU ARITMA SİSTEMLERİ, BANYO AKSESUARLARI, VS	www.fmi.it	Fiera Milano International SpA
	RACIOENERGIA/CLIMATHERM International Trade Fair for Heating, Air-Conditioning and Energy Saving	23-27 Mart 2010	Bratislava, Slovak Cum.	ISITMA, HAVALANDIRMA VS.	www.incheba.sk	INCHEBA a.s. Bratislava
	MM&T Materials, Manufacturing and Technology-Asia Pacific Leather Fair	29-31 Mart 2010	Hong Kong, Hong Kong	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.apif.com	Asia Pacific Leather Fair Ltd.

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.amd.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