

Kasım 2009 >> SAYI: 18

moment expo

OAİB

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

kasım 2009 >> SAYI: 18

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

moment

MAKİNEİNİN KİLOMETRE TAŞI; TAKIM TEZGÂHLARI

DURMA

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 mekik tabla sistemi

Durmazlar tecrübe ve güvencesi

KÜNYE

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Mahmut AKILLI

YAYIN KURULU BAŞKANI

Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU

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

YAYINA HAZIRLAYANLAR

Free Birds Yayın Çözümleri

YAYIN DİREKTÖRÜ

Can ERÇAKICA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Tugay SOYKAN (tugay@freebirdsyayin.com)

MUHABİR

Handan Kazancı (handan@freebirdsyayin.com)
Bora Erdin (bora@freebirdsyayin.com)

KATKIDA BULUNANLAR

Selçuk OKTAY
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

OAİB Genel Sekreterliği

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 Taner Kışlalı 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. yasalarına
uygun olarak yayınlanmaktadır. "Moment
Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alınıp
yapılması izne bağlıdır.

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

MAKİNEİNİN KİLOMETRE TAŞI

Genel makine imalatı, otomotiv ve savunma sanayii başta olmak üzere temel sanayi ile doğrudan ilişkili olan takım tezgâhlarının, Türkiye'de stratejik sektör olarak kabul edilmesi gerekiyor. Bu kapsamda, Ar-Ge, vergi ve teşvik alanlarında yenilikçi ve etkin bir şekilde desteklenmeye ihtiyaç duyuluyor.

Teknoloji, günümüz dünyasında çok hızlı yayıldığı gibi bir o kadar da önemli ve pahalı. Türkiye gibi belli bir sanayileşmeyi yakalamış ülkeler için ise teknolojinin önemi yadsınamaz. Bu nedenle de, tüm sanayi mallarının üretimi için gerekli olan makinelerin imalatında en temel unsur olan takım tezgâhları sanayine özel önem veriliyor. Kendi kendini üretebilen tek makine grubu olan takım tezgâhlarını üreten işletmelerin, fabrika kuran fabrikalar olması bu sektörü genel makine imalat sektörü içinde ayrı bir noktaya yerleştiriyor.

İmal edilen her şey ya bir takım tezgâhı, ya da yine bir takım tezgâhı ile imal edilmiş bir makine vasıtası ile yapılabilir. Kaleminden otomobil üretim endüstrisine kadar, her ürünün üretilmesinde bir veya birden fazla takım tezgâhı kullanılıyor. Temel mühendislik ve üretim sanayisinin önemli kollarından birisi olan takım tezgâhları tasarımı ve üretimi, birçok ülkede stratejik ve öncelikli sektörler arasında yer alıyor. Takım tezgâhları üretimi ve teknolojisindeki gelişmelerin ve yeniliklerin tüm makine sanayisini etkilediği yadsınamaz bir gerçek. Genel makine imalatı, otomotiv ve savunma sanayii başta olmak üzere temel sanayi ile doğrudan ilişkili olan takım tezgâhlarının, Türkiye'de stratejik sektör olarak kabul edilmesi gerekiyor. Bu

kapsamda, Ar-Ge, vergi ve teşvik alanlarında yenilikçi ve etkin bir şekilde desteklenmeye ihtiyaç duyuluyor. Firmaların yeni ürün tasarımları ve Ar-Ge çalışmaları desteklenmeli. Teknik donanım ve finansman sorunları, endüstriyel ve akademik deneyime sahip çalışanlardan oluşacak Ar-Ge ekiplerinin kurulmasını

engelleyen faktörler de sektörün sorunları olarak öne çıkıyor. Bu kapsamda, özellikle bir üst teknoloji grubunda yer alan bilgisayar destekli takım tezgâhlarının tasarımı ve üretilmesinde bu sorunlar etkisini daha fazla göstermektedir. Türkiye, takım tezgâhı imalatı bakımından dünya genelinde 15., Avrupa ülkeleri arasında ise 9. konumda bulunuyor. Türkiye 2008 yılı imalat değeri bir önceki yılla göre yüzde 15,5 artışla 616 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. İmal edilen tezgâhların yüzde 70'ini metal şekillendirme makineleri, yüzde 30'unu ise talaşlı imalat tezgâhları oluşturuyor.

2007 yılında 614 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk takım tezgâhları sektörü, 2008 yılında ihracatını yüzde 23 oranında artırdı ve 758 milyon dolar seviyesine yükseltti. 2009 yılı Ocak-Ağustos döneminde 289 milyon dolar ihracat kaydeden sektörün 2009 yılı sonunda ihracat değerinin 2008 yılının oldukça altında kalacağı tahmin ediliyor.

“ 2007 yılında 614 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk takım tezgâhları sektörü, 2008 yılında ihracatını yüzde 23 oranında artırdı ve 758 milyon dolar seviyesine yükseltti. 2009 yılı Ocak-Ağustos döneminde 289 milyon dolar ihracat kaydeden sektörün 2009 yılı sonunda ihracat değerinin 2008 yılının oldukça altında kalacağı tahmin ediliyor. ”

Tugay SOYKAN

FORTIS'TE KREDİYİ KOBİ BİLİR:

FAİZ İNDİRİMİ ALABİLİR
KOMİSYONU BELİRLEYEBİLİR
VADESİNİ KENDİ SEÇEBİLİR
TAKSİTLERİNİ ATLATABİLİR

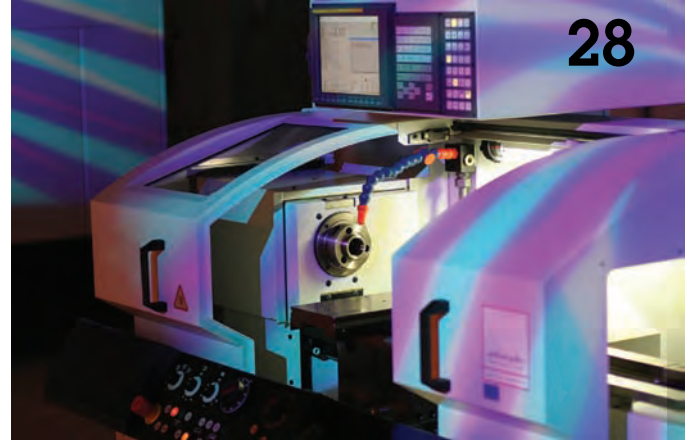
FORTIS 



Fortis'te söz konusu KOBİ olunca istediğiniz her şey gerçek olabilir. İşte bu yüzden kendi seçeneklerinizi belirleyerek faiz indirimleri alabileceğiniz, taksit tutarlarını ayarlayabileceğiniz, TaksitSTOP özelliği ile ödemelere her yıl 2 aya kadar ara verebileceğiniz KOBİ Bilir Kredisi, komisyonlu ve blokeli seçenekleriyle Fortis'te!

*Taksit atlatma koşullarını şubelerimizden öğrenebilirsiniz. KOBİ Bilir Kredisi sadece TL ve aylık eşit taksitli olarak verilmektedir.

- 6 Başkandan
- 8 Kısa kısa
- 10 Ve ihracat yükselişe geçti
- 12 Makine Tanıtım Grubu Anadolu toplantılarında
- 14 Vidalı kompresör ihracatının 8 yıldır şampiyonu
- 16 MVD İnan makineleri 65 ülkede hizmet veriyor
- 18 Haksız rekabet kaliteyi düşürüyor
- 20 Türk makinesi imaj yeniliyor
- 24 Satın almanın çatı organizasyonu olma yolundaki; OSO
- 28 **Kapak:** Makinenin kilometre taşı; takım tezgâhları
- 36 Ostim Modeli dünyaya ihraç edilecek
- 40 Orgalime Genel Direktörü Adrian Haris: "Türkiye ile daha yakın ilişkiler istiyoruz"
- 42 Bu pazarı görmek lazım Hollanda
- 48 Sanayi sicil belgesi
- 50 Hangi ülkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (5)
- 58 Krizde başarının anahtarı doğru insan kaynaklarıdır



“Makinenin kilometre taşı; takım tezgâhları”

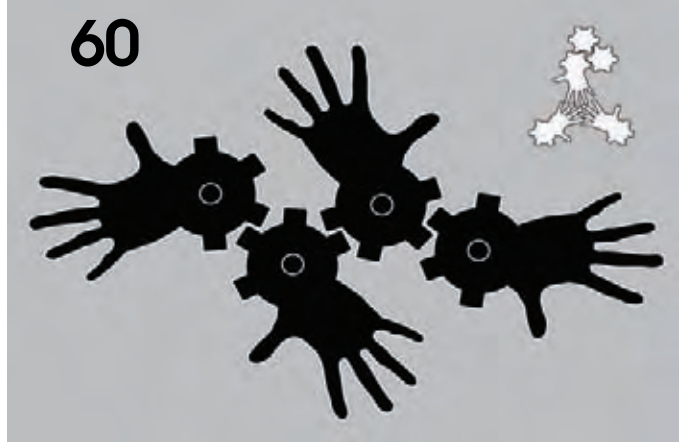


42



“ Bu pazarı görmek lazım Hollanda ”

60



“ TÜBİTAK Makine İmalat Teknolojileri Grubu'na başvurular 4 kat arttı ”

54



TÜBİTAK Makine İmalat Teknolojileri Grubu'na başvurular 4 kat arttı

60

Ar-Ge için altyapı, maddi kaynak ve araştırmacı gerekli

66

Göstergeler

71

İhracat rakamları

82

Ürünler

86

Bilgi hattı

88

Türkiye'nin ilk yerli silahını üreten komutan

90

Dünya'nın ilk dökümhanesi; Çatalhöyük

92

Fuarlar

94

İletişim

96



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Kriz ortamı geçmişti sorgulamamızı sağladı

KRİZ ORTAMLARI HEPİMİZİN KENDİ YAPTIKLARIMIZI SORGULAMA VE YANLIŞLARIMIZI KABUL ETME VE DÜZELTME ZAMANIDIR. ÇÜNKÜ İŞLERİMİZ NORMAL YÜRÜRKEN MEVCUT AKSAKLIKLAR GÖZ ARDI EDİLEBİLİR VEYA DÜZELTMEK İÇİN ZAMANA YAYILABİLİRDİK. ANCAK KRİZ BİZE GÖSTERDİ Kİ ÖNCE EVİMİZİN İÇİNİ DÜZELTMELİ ARDINDANSA DIŞ PAZARLARA DAHA GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE GİRMELİYİZ.

Geçtiğimiz ay sizlere geleceğe dönük umutlarımızı canlandırmakta olduğunu ifade etmiştim. Dergimiz yayımlandıktan sonra açıklanan ihracat rakamları da bu öngörümüzü destekledi. Dünyada henüz kara bulutların hepsi ortadan kaybolmadı ancak umutlarımızı yeşertecek bir ekonomik iklim ortaya çıkmaya başladı. Bunu hep birlikte değerlendireceğiz. Daha önce sıkça vurguladığım bir konuyu tekrar hatırlatmak istiyorum. Kriz ortamları hepimizin kendi yaptıklarımızı sorgulama ve yanlışlarımızı kabul etme ve düzeltme zamanıdır. Çünkü işlerimiz normal yürürken mevcut aksaklıklar göz ardı edilebilir veya düzeltmek için zamana yayılabilir. Ancak şunu belirtmeden geçemeyeceğim, hiçbir sistematik problem o koşulları yaratan sistemin içinde kalınarak çözülemez. O sorunları çözmek için de sistemin dışından konuya yaklaşmak gerekir. İşte içinde yaşadığımız krizin, biz makine sanayicilerine bu fırsatı verdiğini düşünüyorum. Eğer daha önceden halının altına süpürdüğümüz ve çözmemiz gereken sorunlarımız varsa onları çözenin tam zamanıdır diye düşünüyorum. Buna acilen ihtiyacımız var. Çünkü içinde yaşadığımız dünya konjonktürü ülkemizi daha önceden, pek fazla beklemediğimiz stratejik noktalara doğru götürüyor. Ülkemizin bu stratejik konuma ulaşması ve orada kalabilmesi için başta makine sanayisi olmak üzere bütün sanayi sektörleri güçlü olmak zorunda. İhracat ve özellikle yüksek teknoloji ihracatını da artır-

mak zorunluluğu apaçık ortada bulunuyor. Bunun için üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yaptığımıza inanıyoruz. Bunun için önce evimizin içini düzeltmeye koyulduk, sonra sıra dışı pazarlara geliyor.

Öncelikle kamuoyunda Türk makinesi algısı konusunda yaptığımız "Tıkır tıkır" kampanyasının çok ses getirdiğini belirtmeliyim. Bu morale bütün makineciler olarak çok ihtiyacımız vardı. Bizler 200 ülkenin makine alıcılarını ikna etmişken ülkemizdeki makine alıcılarını ikna etmekte zorlanıyorduk. Yüzyılların ülke olarak üzerimize yapıştırdığı eziklik psikolojisini üzerimizden attığımızı düşünüyoruz. Ülkemiz insanları da artık dünya pazarlarında rekabet edebilen makineler yaptığımızı biliyorlar.

Biliyorsunuz artık rekabet, kalite ve fiyatların ötesine geçti ve standart alanında devam ediyor. Bütün ülkeler pazarlarda standardizasyon silahı ile savaşıyorlar. Artık yaptığımız makineleri bizim hazırladığımız standartlara göre oluşturduğumuz TURQUM® kalite belgesi ile belgelendiriyoruz. Biz de makine sanayicilerimizi dış pazarlarda TURQUM® ile donatıyoruz. Kendi milli belgemiz olan TURQUM® önümüzdeki günlerde büyük bir hızla kamuoyunun gündeminde yer almaya başlayacak.

Yüksek kaliteli üretim yapan bütün makine üreticilerimizi TURQUM® almak için başvurmaya davet ediyorum.



“Alırken Kazanın”

OSO A.Ş. makine sektöründe imalatçı-ihracatçı niteliğinde faaliyet gösteren firma ve temsilcilerin bir araya gelerek oluşturduğu, geniş tabanlı bir satınalma organizasyonudur.

OSO A.Ş. kuruluş amacı itibari ile makina sektöründeki küçük orta ve mikro ölçekli dağınık yapıyı satın alma faaliyetleri özelinde disipline ederek tüm tarafların faydasına yönelik bir pazarlık gücü oluşturmaya hizmet eder

OSO A.Ş. makina sektörünün temel sorunu olarak kabul edilen yüksek girdi maliyetleri karşısında ölçek ekonomisi yaratacak bir mekanizma olarak işlev görmekte ve ortaklarına rekabete uygun şartlar hazırlamaktadır.

OSO A.Ş. makina sektörünün güçlü ve stratejik öneme sahip oyuncuları ile başladığı ortaklık yapısını genişleterek sürdürecektir.

Ortaklık yapımıza katılmak isteyen firmalarımız iletişim adresinden başvuru da bulunabilirler.

OSO ORTAK SATINALMA ORGANİZASYONU ELEKTRONİK TİCARET, VERİ VE İLETİŞİM HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ

Adres: Çobançeşme Mevkii, Sanayi Caddesi,
Dış Ticaret Kompleksi D-Blok Kat: 5
Bahçelievler 34196 – İSTANBUL, TÜRKİYE
E-mail: oso@osoline.net

Telefon : **212 454 07 03**

Faks : **212 454 07 40**





Hattat tarım'dan okyanus ötesine ihracat

HATTAT HOLDİNG BÜNYESİNDE FAALİYET GÖSTERMEKTE OLAN HATTAT TARIM MAKİNALARI A.Ş. ÜRETİMİNİ GERÇEKLEŞTİRDİĞİ "HATTAT" MARKA TRAKTÖRLERİN İHRACAT AĞINA ŞİLİ'Yİ DE EKLEDİ.

Hattat Tarım Makinaları A.Ş. yüzde yüz Türk malı olarak üretimi gerçekleştirdikleri "Hattat" marka traktörlerini, aralarında Irak ve Polonya'nın da bulunduğu büyük pazarlara ihracat yapmasının ardından şimdi de listeye Şili'yi ekledi. Şili'de Truckway Ltd. ile anlaşma gerçekleştiren Hattat Tarım Makinaları A.Ş. bu ihracat anlaşmalarının kendileri için sadece küçük başlangıçlar olduğunu ve ilerleyen zamanlarda tamamı Türk üretimi olan traktörlerin ihracatının tüm dünya ya yayılacağını belirttiler.

"Hattat" marka traktörlerin çiftçilerin ihtiyaçları ve istekleri göz önünde bulundurularak üretime hazırlandığını belirten Hattat Tarım Makinaları A.Ş. Ticari Genel Müdür Yardımcısı Uygur Uşar, son olarak HEMA'nın projesini yaparak yaşama geçirdiği 4x4 otomatik kilit sistemine sahip, üç parçalı geniş ön aksı da bu serimizde kullanmaya başladık, dedi. Sözlerine devam eden Uşar, "Bir Türk firması olarak yapmış olduğumuz ihracatlar büyük önem taşımaktadır. Yüzde yüz Türk üretimi olan "Hattat" traktörlerin Polonya ve Şili'ye olan ihracatları şirketimizin hedeflerine büyük bir hızla ulaştığını göstermenin yanı sıra aynı zamanda da global alanda ülkemizin tanıtımına ve gücünü göstermesine katkı sağlamaktadır."

Tank güzellik yarışmasının birincisi



GELENEKSEL HALE GELEN MAKET TANK GÜZELLİK YARIŞMASINDA BU YIL SAVAŞ KARŞITI PEMBE TANK BİRİNCİLE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Bu yıl ikincisi düzenlenen model tank yarışmasında birincilik savaş karşıtı bir tasarıma gitti. Tank yarışmasında büyük ödülü üretilen savaşa seviş yazan pembe tank kazandı. Türkiye'nin Türk savunma Sanayii Aselsan, Havelsan gibi güçlü dünya devi firmalarla hızlı gelişirken bir diğer uluslararası arenada bilinen savunma şirketlerinden FNSS Savunma Sistemleri A.Ş., Askeri Kara Araçları Plastik Model Yarışması düzenledi. Bu yıl ikincisi düzenlenen yarışmaya onlarca maket sever katıldı. Yarışmada hazır satılan, plastik, reçine ve metal gibi malzemelerle hazırlanan maketler yarışırken, ödül kazananlar arasında çok dikkat çekici tanklar vardı. "Yarışmanın en iyisi" ödülünü üzerinde "Make love, not war" (Savaşma, seviş) yazan papatyalarla süslü pembe bir tank maketi kazanırken, namlusunda ateşlenmeye hazır kurşun kalem bulunan bir tank maketi de "Jüri özel ödülüne" layık görüldü.

Türk malı süper silahlar geliyor

MKEK, TÜRK SİLAHLI KUVVETLERİ UNSURLARININ KULLANIMI İÇİN İHTİYAÇ DUYDUĞU SÜPER SİLAH ÜRETİMLERİNE AĞIRLIK VERECEĞİNİ AÇIKLADI.

Önümüzdeki dönem için 300 milyon liralık yatırım planlayan MKEK Genel Müdürlüğü Türk Silahlı Kuvvetleri unsurlarının gücüne önemli katkı sağlayacak süper silahların üretimini tamamen yerli imkânlarla gerçekleştirmeyi hedefliyor. Bu hedefler ışığında uzun vadeli tedarik programını proje bazında belirleyen MKEK Genel Müdürlüğüne programa alınan silahlar tamamen yerli imkânlarla gerçekleştirilecek. MKEK Genel Müdürü Ünal Sipahioğlu, Türk Silahlı Kuvvetleri Komutanlığının mevcut lojistik yapısına önemli güç katacak olan süper silahların gündemlerinde olduğunu söyledi.

SİLAH PROJELERİ

Gündemlerinde bulunan savunma amaçlı projelerle ilgili olarak MSI (Military Science Intelligence) dergisine açıklamalarda bulunan MKEK Genel Müdürü Ünal Sipahioğlu, bir süreden bu yana üzerinde çalışılan bir proje ile TSK'nın manga, tim ve takım seviyesindeki birliklerinde kullanılmak üzere "milli bir makinalı tüfek" üretileceğini kaydetti. Sipahioğlu, bu proje ile ilgili geliştirme çalışmalarının sürdürüldüğünü belirtti.

Bunun yanı sıra, yine öncelikli projeler arasında bulunan "milli tank" projesi ile ilgili çalışmalarda belirlenen süreç içerisinde sürdürüldüğünü açıklayan Sipahioğlu "milli bir ana muharebe tankının geliştirilmesi için başlatılan "Altay" projesinde "silah sistemlerinin tasarım ve üretiminden sorumlu", "modern piyade tüfeğinde" de "kurumun ana yüklenici" olarak görev yapacağını söyledi.

Kurumun, geçtiğimiz Temmuz ayında Savunma Sanayii İcra Komitesince alınan karar gereği Kara Kuvvetleri Komutanlığının ihtiyacı olan milli havadan taşınabilir 105 mm hafif çekili obüsü tasarlayıp üretmekle de görevlendirildiğini hatırlatan Sipahioğlu, proje kapsamındaki obüsün atış kontrol sistemlerinin de Aselsan tarafından imal edileceğini kaydetti.

TÜBİTAK VE SAGE İŞBİRLİĞİ

TÜBİTAK ve SAGE ile yapılan sözleşme kapsamında MKEK'nin ayrı bir üretim projesi olan milli duysuz patlayıcı üretimine yö-



nelik pilot tesisi kurma yönündeki çalışmaların da sürdürüldüğünü ifade eden Sipahioğlu, bu doğrultuda bir araştırma-geliştirme (ar-ge) çalışması yürütüklerini de söyledi.

300 MİLYON LİRALIK YATIRIM

MKEK'nin programa aldığı projeler içinde 300 milyon liralık bir yatırım planlandığını ifade eden Sipahioğlu, şunları söyledi: "Genel Müdürlüğümüz son yıllarda yaptığı atılımlarla 2008 yılında gerçekleştirdiği 560 milyon liralık üretimle, satışla Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu arasında 98. sırada yer almıştır. Geçtiğimiz yıl 125 milyon dolarlık sözleşme imzalanmış ve 2008 yılında yıllık ihracatını ise 4 milyon dolardan 33,5 milyon dolar düzeyine çıkarmıştır."

40 ÜLKEYE İHRACAT

MKEK ürünlerinin yurt dışı pazarlarda tanıtım faaliyetlerinin de sürdürüldüğünü ve bu kapsamda düzenlenen bir çok uluslararası fuar ve organizasyona katıldığını ifade eden Genel Müdür Sipahioğlu, kurumun halihazırda, Malezya'dan ABD'ye kadar 40'ı aşkın ülkeye ihracat yaptığını, ar-ge yatırım projeleri ile sektörde "değişimin öncüsü" konumuna geldiğini de sözlerine ekledi.



Ve ihracat yükselişe geçti

EKİM AYI TÜRKİYE İHRACATI AÇISINDAN BİR DÖNÜM NOKTASI OLDU. GERİLEME ARTIK DURDU, KRİZDEN ÇIKIŞ BAŞLADI. BU AYDA OLDUĞU GİBİ BUNDAN SONRAKİ AYLARDA DA İHRACATTA ARTIŞI BEKLENİYOR.

Küresel krize bağlı olarak yurtdışında talepte yaşanan daralma, emtia fiyatlarındaki gerileme ve krize bağlı olarak firmaların karşılaştığı sorunlar dolayısıyla 2009 yılı ihracatımız üçte bir oranında ciddi bir gerileme yaşamıştı. Ancak, ekim ayı Türkiye ihracatı açısından bir dönüm noktası oldu. Gerileme artık durdu, krizden çıkış başladı. Bu ayda olduğu gibi bundan sonraki aylarda da ihracatta artışı bekleniyor. Kriz bitti, tempolu büyüme başladı de-

mek için daha erken olduğunu belirten uzmanlar ancak küresel düzeyde bir toparlanma yaşandığının ve yeni dönemde Türkiye ihracatının artması, ihracatçının sürdürülebilir rekabet gücünü koruması ve geliştirmesi için tüm aktörlerin destek vermesi gerektiğinin altını çiziyorlar.

EKİM AYI İHRACAT SONUÇLARI

Ekim ayı ihracatımız, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,62 artışla, 9 milyar 945 milyon dolar oldu. Böylece geçen

yılın Eylül ayından bu yana ilk kez aylık bazdaki ihracatımız bir önceki yılın aynı ayına göre artış kaydetti. Ekim ayında ayrıca, geçen yılın Eylül ayından bu yana en yüksek seviyeye ulaşıldı. İlk on aydaki ihracatımız yüzde 29,52 azalışla 78 milyar 821 milyon dolar, geriye dönük bir yıllık ihracatımız ise yüzde 28,47 gerileme ile 94 milyar 702 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Ekim ayında en fazla ihracat yapan sektörümüz, 1 milyar 768 milyon dolar ile Otomotiv ve Yan Sanayi sektörümüz ol-

du. Bunu, 1 milyar 310 milyon dolar ile Hazır Giyim ve Konfeksiyon, 1 milyar 100 milyon dolar ile Demir-Çelik sektörlerimiz takip etti.

Tarım grubu sektörlerimiz, Ekim ayında 1 milyar 389 milyon dolarlık ihracatla, toplam içerisinde yüzde 13,97 pay aldı. Bu grupta Zeytin ve Zeytinyağı, Kesme Çiçek, Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri, Yaş Meyve Sebze ile Fındık ve Mamulleri sektörlerimiz Ekim ayı ihracatlarını artırdı.

Ekim ayında toplam ihracatımızın yüzde 83,88'ini gerçekleştiren sanayi grubunda ise ihracatımız 8 milyar 341 milyon dolar oldu. Sanayi sektöründe ilk on aylık ihracatımız 66 milyar 361 milyon doları, son bir yıllık ihracatımız ise 79 milyar 412 milyon doları geride bıraktı. Sanayi grubunda Ekim ayında en fazla artış kaydeden sektörlerimiz Otomotiv ve Yan Sanayi, Hazırgiyim ve Konfeksiyon ile Halı sektörlerimiz oldu.

Madencilik ürünleri sektörümüzün ihracatı, Ekim ayında 215 milyon dolar oldu. Sektör 2009 yılının ilk on ayında 1 milyar 961 milyon, geriye dönük bir yılda ise 2 milyar 328 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.

FAİZ İNDİRİMLERİ DEVAM ETMELİ

Önümüzdeki dönemde, merkez bankalarının faiz indirimi konusunda daha dikkatli, hatta tereddütlü davranacaklarına dair bazı kanaatler oluştuğunu belirten ihracatçılar, krizin ve yan etkilerinin tam anlamıyla geride kalmadığı bir ortamda, sermaye piyasasındaki yükseliş nedeniyle ortaya çıkan "erken bahar" karşısında Merkez Bankalarının aldığı pozisyonları görerek endişelendiklerini söylüyorlar.

Özellikle Merkez Bankasının yaptığı son açıklamada "ikinci bir dalga göz ardı edilmemeli" cümlesinin altı çiziliyor. İhracatçılar hal böyleyken, tedbiri elden bırakmadan faiz indirimlerine devam edilmesi gerektiğini vurguluyorlar. Çünkü kredi piyasasındaki sıkılık hala devam ediyor ve özellikle ihracatçılar bu dönemde eskisine göre daha fazla ilgiyi hak ettiklerini düşünüyorlar.

İLK İYİ HABER İHRACATTAN GELDİ

İhracat, ekonomik faaliyetlerde öncü bir göstergedir. Krizin aşılması ile ilgili ilk iyi haber ihracattan gelecekti ve geldi de. 2002 – 2008 yılları arasında 27 çeyrek aralıksız büyüyen ekonomide de ilk hareket ihracatta başlamıştı. Türkiye'nin uzun soluklu büyüme döneminin en önemli itici gücü olarak üretimin ve istihdamın artması ve bölgesel gelişmişlik farkının azalması için en önemli işlevi ihracat üstlendi. İhracat verileri, bundan sonraki dönemlerde de üretimde, kapasite kullanımında, istihdamda ve büyümede olumlu gelişmeler olacağını gösteriyor. Tüm bu kazanımları sağlayarak krizle başarıyla mücadele eden ihracatçıların finansal olanaklardan daha fazla yararlanması sağlanmalı.

İhracattaki bu olumlu gelişmelere karşın, ihracatçının katma değer yaratacağı kur seviyesinden hala uzakta olduğu belirten uzmanlar, bunu tarif etmek için de eldeki en önemli verinin firma karlılıkları olduğunu belirtiyorlar.

Görünen şu ki, üretici ve ihracatçıların elle tutulur karları, bankaların kâğıt üzerindeki karları için feda ediliyor. Şöyle ki, bankaların elinde para var ama ticari ve kurumsal kredi vermiyorlar ya da vermiyorlar. Hazine Bonusu ve devlet tahvili almak daha revaçta ve firmaların alamadığı krediler kamu kâğıtlarına gidiyor.

İhracatçı firmaların teminat sorunu dolayısıyla finansmanda sorun yaşadıkları, kriz ortamında yaratılan kaynakları kullanamadıkları ihracatçılar tarafından geçtiğimiz aylarda sürekli belirtilen bir konuydu. Uygulamada ihracatçılara pozitif ayrımcılık yapılarak, fonun en az yüzde 40'ının ihracatçı firmalara ayrılması talep edilmişti. İhracatımızda yüzde 30'lara varan düşüşlerin kaydedildiği bir ortamda bu desteğin çok önemli ve kritik olduğu söylenmeye devam ediliyor. Uluslararası pazar koşulları da dikkate alındığında, ihracatçı firmalarımız krediye en fazla ihtiyaç duyan işletmeler konumunda. Dış pazarlarda yaşanan sıkıntılar ihracatçılarımızın üzerinde olumsuz etki yaratmakta, bu durum da ihracatçılarımızın finansman konusunda sıkıntıya girmelerine sebep olmakta. Son yedi yılda büyük bir gayretle kazanılan pazar paylarının kaybedilme riski var. Eğer ihracatçılarımıza gerekli des-

tek verilirse bunun geri dönüşünün çok daha çabuk olacağını altı çiziliyor.

Merkez Bankamızın önümüzdeki dönemde ihracatçıya rekabet avantajı sağlayacak kur seviyesine ulaşılması amacıyla eskisinden daha da etkili olması için çağrı yapan ihracatçılar, tehlike daha geçmedi ve aradan geçen aylara rağmen firmalar hala krediye ulaşmakta zorluk çekiyorlar diyorlar. Ayrıca kur seviyesinin uygun olmadığı ve bu şartlarda elde edilen başarının ise tarih kitaplarına geçecek cinsten bir zafer olduğunun altı çiziliyor.

SANAYİ SEKTÖRLERİ İHRACATINDA ARTIŞ VAR

Ekim ayı ihracatında öne çıkan önemli bir gelişme, sanayi sektörleri ihracatındaki artışı. Bir önceki yıla göre tekstil, hazır giyim, taşıt araçları, elektrik-elektronik, makine, demir ve demir dışı metaller ile çimento ve toprak ürünleri gibi ihracatımızın ağırlığını oluşturan sanayi grubu ürünlerinde ihracat artışının başlamasını çok önemli.

Son dört aylık dönemde, emtia fiyatlarında da yavaş ama devamlı bir yukarı doğru hareket görüyoruz. Petrol, altın, bakır ve alüminyum gibi fiyatlarını dikkatle takip ettiğimiz emtiaların tamamında değer artışı var. Buradaki hareketlenme önümüzdeki dönemde ihracat artışının devam edeceği yönünde kuvvetli işaretler veriyor.

KRİZDEN ÇIKIŞTA KOMŞULARIMIZLA YAPTIĞIMIZ TİCARET ETKİLİ OLDU

İhracatımızda önemli bir değişim ve başarı var. Küresel kriz sonrasında pazar çeşitliliği için komşu ve yakın ülkelere ağırlık verildi. Geldiğimiz noktada, gerilemenin durmasında ve artışın sağlanmasında küresel pazarlardaki gelişmeden ziyade, komşu ve çevre ülkeler stratejisinin iyi uygulandığını görmekteyiz. Ocak – Ekim döneminde en büyük ticaret ortağımız AB oldu, ama toplam ihracatımız içindeki payı yüzde 48,2'ye geriledi. Ortadoğu ülkelerinin payı yüzde 16,9, Afrika ülkelerinin payı 10,4, Rusya'nın dahil olduğu Bağımsız Devletler Topluluğu'nun payı yüzde 9,1 oldu.



Makine Tanıtım Grubu Anadolu Toplantıları'nda

MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG) "TIKIR TIKIR" TANITIM KAMPANYASI KAPSAMINDA ANADOLU'DA TOPLANTILARA BAŞLIYOR. İLK AYAK KONYA.

Türkiye dünyanın makinesini üretiyor ancak yerli tüketici hala yabancı ürünlere yöneliyor. İç pazarda yerli ürünün avantajlarını bilen tüketici bir türlü yerli makinelerin dünya çapında bir üne kavuştuğunu hatta teknolojik olarak Türkiye'den ileri olan ülkelerin bile Türk makinelerini tercih ettiklerini bilmiyor. Bu yanlışlığı değiştirmek üzere

atılan ilk adım olan "Tıkır Tıkır" kampanyası kapsamında Makine Tanıtım Grubu Anadolu'daki tüketici ve üretici ile buluşuyor. Aralık ayından itibaren her ay düzenli olarak üreticilerin, makine kullanıcılarının, potansiyel müşterilerin ve yerel yönetimlerin bir araya gelmesi hedefleniyor. İllerde yapılacak bu toplantılarda sektörün mevcut durumu istatistiklerle düzenli olarak kamuoyu ile

paylaşılacak, makine sanayinin kapsamı hakkında sektör mensupları ve basın temsilcileri bilgilendirilecek. Çeşitli seminerler düzenlenecek ve böylece illerin potansiyeli ortaya konarak Türkiye'nin ithal ettiği birçok makinenin aynı kalitede Türkiye'de de üretildiği ve ihraç edildiği vurgulanacak. MTG, makine sektöründe faaliyet gösteren firmaları tek çatı altında toplamaya



ve sektörün sözcüsü olmaya devam edecek.

PROJENİN TANIMI

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

Projenin amaçlarının başında MTG'nin tanıtılması geliyor. Makine sanayinin dışına yönelik değerlendirmelerin kamuoyu ile paylaşılması da projenin amaçları içinde yer alıyor. Makine Tanıtım Grubu'nun, makine ve aksamları



yor. Türk Makine Sanayii'nin geçmişi, bugünü ve geleceği ile Türk Makine Sanayii'nin kapsamının genişliği hakkında sektör paydaşları ve basın mensuplarının bilinçlendirilmesi gibi hedefleri olan çalışmanın içerisinde öne çıkan diğer faaliyetler ise şöyle sıralanabilir: "Türkiye'nin ithal ettiği birçok makinenin aynı kalitede Türkiye'de de üretildiğinin ve ihraç edildiğinin vurgulanması, yerel yönetimlerin Türk Makine Sanayii hakkında bilgilendirilmesi, mevcut ve potansiyel müşterilerin Türk Makine Sanayii'nin kalitesi ve ürün çeşitliliği hakkında bilgilerinin pekiştirilmesi."

İLK AYAK KONYA

Toplantıların ilk ayağı Konya'dan başlayacak. MTG Üyeleri'nin katılımıyla sanayisi gelişmiş illerde yerel yönetimler, Ticaret ve Sanayi Odaları işbirliği ile düzenlenecek seminerler kap-

inisiyatif ve projeler hakkında bilgi aktarılması ve her ile düzenlenecek ziyaretlerde ulusal basından ekipler de dahil edilecek.

200 ÜLKEDE TÜRK MAKİNELERİ TIKIR TIKIR

Makine Tanıtım Grubu kendi topraklarındaki gücünü pekiştirmek amacıyla Anadolu'ya çıkarma yapıyor. Türk malını teşvik eden ve sektörün yönünü belirleyen kuruluş Makine Tanıtım Grubu toplantılar içerisinde "yaklaşık 200 ülkeye kendi markası ile ihraç edilen Türk makine sektör ürünleri ülkemizde de aynı kalite, aynı fayda/maliyet dengesi, daha uygun servis ve lojistik hizmetle satın alınabiliyor" mesajını verecek. Türk Makine Sektörünün dünya makine sektörüne kalitesiyle, teknolojiyle, insan kaynağıyla ve rekabetçi fiyatı ile yön verdiğinin anlatılacağı organizasyonda makine sektörünün Türkiye'de ihracatta ilk 5 içinde yer almakta ve imalatta da lider sektörler arasında yer aldığının altı çizilecek. Öte yandan ithal edilen ürünlerin rekabeti olumsuz etkilediği, fayda/maliyet dengesizlikleri yarattığı ve Türkiye incelendiğinde ithal ürünlerin bazılarında fiyat baskısı nedeni ile tüketici tarafından gerekli sertifikasyonların aranmaması gibi sıkıntılarla karşılaştığı ve bu sorunların ancak yerli üretim makineler ile çözüleceği tüketici ve üreticilere anlatılacak. "Ülke kaynaklarının yurtdışına gitmesi ile oluşan cari açığın bir nedeni de ithal ürünlere yönelmek" diyen MTG bu durumun istihdamı nitelik ve nicelik olarak olumsuz etkilediğini belirtiyor.

“ Makine Tanıtım Grubu ilk olarak Konya'da ardından Anadolu'nun sanayisiyle marka olmuş birçok ilinde toplantılar gerçekleştirecek ”

sektöründe faaliyet gösteren şirketleri tek çatı altında topladığı ve sektörün sözcüsü olduğu algısının pekiştirilmesi ve yerli kullanıcılar ve üreticiler tarafından tercih edilirliliğinin teşvik edilmesine yönelik gerçekleştirilecek faaliyetlerin basın mensuplarıyla paylaşılması bir diğer önemli konuların içerisinde yer alı-

samında ilin sanayicilerine Türk Makine Sanayii hakkında bilgi aktarılması çalışmalarında bulunacak toplantıda il çapında faaliyet gösteren mevcut ve potansiyel müşterileri, üreticilerle bir araya getirecek oturumlar da yer alacak. Türk Makine Sanayi ve ilin potansiyeli ile MTG tarafından başlatılan



Vidalı kompresör ihracatının öncülerinden Ekomak

VİDALI HAVA KOMPRESÖRÜ VE BASINÇLI HAVA EKİPMANLARI ÜRETEN EKOMAK KENDİ ALNINDA İHRACATIN ÖNCÜLERİNDEN BİRİ. FİRMANIN BAŞARISI KALİTEYE VE AR-GE'YE YATIRIM YAPMASINDAN KAYNAKLANIYOR.

İşletmelerin en önemli enerji kaynaklarından biri olan basınçlı havanın üretilmesinde kullanılan vidalı hava kompresörü ve basınçlı hava ekipmanları üreten Ekomak, Türkiye'nin sektördeki en önde gelen üreticisi konumundan. Zaten firmanın ürünlerine duyulan güven sayesinde Ekomak son 8 yıldır sektör ihracatında birinci sırada yer alıyor.

“AB'YE İHRACAT YAPMAK HERKESİN HARCİ DEĞİL”

Ağırlıklı olarak Avrupa pazarı ve Rusya'ya ihracat yapan firmanın, Almanya ve Rusya'da kendi temsilciliği bulunuyor. Örneğin Türkiye'nin Almanya gibi bir ülkeye yaptığı vidalı kompresör ih-

racatının yüzde 85'ini Ekomak gerçekleştiriyor. Avrupa ve Almanya'ya ihracat yapmak kolay değil diyor Ekomak Satış Müdürü Akın Oral sözlerini şöyle sürdürüyor: “AB'ye ihracat yapabilmek için kalite olarak çok üst seviyede bulunmanız gerekiyor. Aksi takdirde hızlıca pazardan dışarı atılmanız mümkün. Nitekim daha önce bu tür deneyimleri rakiplerimiz yaşadı ve yaşamaya devam ediyor. Biz yaklaşık 10 seneden beri bu pazarda büyüyerek, Türkiye'nin Avrupa'da bu sektördeki gurur kaynağı ve iş yapan tek firması olduk. Almanya'da çok önemli müşterilerimiz var, örneğin dünyaca ünlü Airbus uçaklarının testinin yapıldığı işletmede 4 adet 250 KW kompresörümüz çalışıyor. Bir Alman

firması bize güvendi ve bizde bu güveni boşa çıkarmadık. Bu pazardaki hedefimiz her yıl ciromuzu minimum yüzde 15 artırmaktır. 2009 yılı gibi bir yılda dahi bu hedefe ulaştık.”

Ekomak ayrıca Amerika'nın en büyük kompresör firmalarından birine 1998 yılından beri kompresör üretiyor. Bu firma dünyaca ünlü United Technologies grubuna bağlı bir kuruluş. Aynı grup altında Otis, Carrier, Sikorsky helikopterleri gibi birçok büyük firma mevcut. Bu Ekomak'ın bu ABD firması ile işbirliği halen devam ediyor.

EKOMAK BÜYÜK AR-GE YATIRIMLARI YAPIYOR

Basınçlı hava pahalı bir enerji kaynağı

olduğundan mümkün olduğu kadar bu enerjiyi ucuza getirmenin yolları aranıyor. Bu konuda sürekli devam eden çalışmaları bulunana Ekomak, son olarak ısı geri kazanım üzerinde AR-GE çalışmaları yürütüyor. Basınçlı havanın yaklaşık yüzde 80'i ısı enerjisi olarak ortaya çıktığından firmanın uyguladığı özel bir eşanjör sistemi sayesinde, kompresör ısısını kullanarak işletmenin sıcak su ihtiyacını karşılanıyor. Ayrıca işletmedeki mevcut kompresörlere de bu sistem uygulanıyor. Bu konuda ihtiyacı olan firmalar ziyaret edilerek ve etüt çalışmaları yapılarak, ne kadar bir tasarruf sağlayacağını hesaplanıyor.

Türkiye'de AR-GE'ye en çok para harcayan firmalardan biriyiz diyen Oral, bunun neticesinde Türkiye'de birçok ilke imza attıklarını ama yurtdışındaki büyük firmaların AR-GE rekabetinde her zaman bir adım önde olduklarını ancak artık dünya çok küçüldüğünü, bu yüzden de aradaki farkların hiçbir zaman çok açılmadığını vurguluyor.

“MAKİNE İHRACATININ ARTMASI İÇİN KALİTE ANLAYIŞININ YAYGINLAŞMASI GEREKLİ”

Makine konusunda Türkiye'nin Avrupa pazarında geçtiğimiz yıllarda kötü deneyimler yaşadığını belirten Oral, makine ihracatımızın istenilen düzeye ulaşmamasının sebebini şu sözlerle özetliyor: “Kalite konusunda çok gerideki firmalar bile Avrupa pazarına ürünler satmış ve yüzüne gözüne buluşturmuş. Bizim sektörde de bu durum var. Biz firma gezerken bize çok dert yanan ve bizi de aynı kefeye koyanlar oldu. Böyle durumlarda ikna konusunda ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Makine ihracatının artması için özellikle firmaların kalite anlayışının mutlaka yükselmesi gerek. İç piyasada rahatça satılan çoğu ürünün Avrupa pazarında pay alması imkânsızdır. Bu kalite konusunda mutlaka bazı devlet kuruluşlarının denetimler yapılması gerekir. Türkiye'nin “makine üretmez” imajını kırmak gerekir, bunun içinde mutlaka sadece kaliteli ve yüzümüzü kara çıkarmayacak ürünlerin ihracatının yapılması için çalışmalar yapmak gerek.”



Akın ORAL

Ekomak Satış Müdürü

“2008 yılında toplam ihracatımız 12 milyon dolar civarında idi. Bu sene tabii ki krizden dolayı bu rakamda yüzde 15’lik bir düşüş yaşanacağını ön görüyoruz. Ancak 2010 yılı için olumlu göstergeler mevcut, inşallah tekrar 2008’i yakalayacağız.”

Ayrıca tanıtım faaliyetleri için devletin geri ödemeli destekleri var, ancak bu ödemeler çok geç yapılıyor diyen Oral, bu durumda firmaların tanıtım faaliyetlerinden uzak durmasına yol açtığını iddia ediyor.

“FİYATA DEĞİL KALİTEYE ODAKLANMAK GEREKLİ”

Türkiye’de ne yazık ki nitelikli alıcı çok az diyen Oral, yaptıkları satış görüşmelerinin süresinin yaklaşık yüzde 80’inin fiyat konusunda olduğunu söylüyor. Oral, fiyata değil de kaliteye odaklanmak gerektiğini şu sözleriyle ifade ediyor: “Çoğu alıcı ürünün verimliliği nedir, kalitesi nedir diye araştırmıyor. Size kısa bir hikâye anlatayım. Geçen sene bir askeri kuruluş vidalı kompresör ihalesi açtı. Tabii ki genellikle bu tür ihaleleri kazanan firma en düşük fiyatı vererek yine kazandı. Ancak yapılan ölçümlerde kompresörün belirlenen verimlilikten yüzde 30 daha düşük olduğu gö-

rüldü ve ürünler iade edildi ve firmaya 1 yıl ihalelerden men cezası verildi. Daha sonra ihale tekrarlandı ve o ihaleyi biz kazandık ve yüzümüzün akıyla biz becerdik bu işi. Bu firmanın aynı ürün kalitesi ile yaptığı yüzlerce kompresör piyasada mevcut. Ayrıca işin garibi 6 ay sonra başka bir askeri kuruluştaki yine ihale oldu. Cezalı firma başka bir firma üzerinden bu işi kazandı. Şimdi ne olacak bekliyoruz.

Tüm kompresör ihtiyacı olan firmalara sesleniyorum, kompresör alırken verimliliği mutlaka sorun ve bu konuda sözleşme yapacağınız firmadan yazılı garanti isteyin ve kompresör size geldikten sonra ölçün. Yoksa farkında olmadan, gereksiz şekilde fazladan enerji bedelleri ödeniyor.”

EKOMAK'TAN EDİRNE'YE YATIRIM

Dünya zor bir süreçten geçiyor, belli pazarlarda daralmalar mevcut ve rekabet koşulları zorlaşıyor ancak biz Ekomak olarak, bu dönemde bile yatırım yaptık diyen Oral, Edirne OSB'DE Türkiye'nin en büyük ve Avrupa'nın beşinci en büyük vidalı kompresör üretim tesisini bitirdiklerini söylüyor. Firma sene sonuna kadar Edirne'de üretime başlayacak.



MVD İnan makineleri 65 ülkede hizmet veriyor

YENİ ZELANDA'DAN, KANADA'YA ŞİLİ'DEN RUSYA'YA, G.AFRİKA'DAN, İSVEÇ'E, İNGİLTERE'DEN YUNANİSTAN'A KADAR 65'İN ÜZERİNDE ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN MVD İNAN , ÜRETİMİNİN YÜZDE 85'İNİ YURT DIŞINA GÖNDERİYOR. FİRMA 1950'DEN BERİ MAKİNA İMALATI YAPIYOR.

1 970 yılından beri sac işleme makineleri imalatı yapan MVD İnan Makine, ilk olarak presler ve giyotin makaslarla başladığı ağır tip makima üretimine daha sonra bu makinelerin hidrolik ve bilgisayar sistemleri ile devam etti. MVD İnan bugün 65'in üzerinde ülkeye makine ihracatı gerçekleştiriyor. MVD İnan Genel Müdürü A. Vasıf İnan ilk olarak 1950 yılında dedesi Ali İnan'ın makina

imalatına başladığını söylüyor. Bugün ise 3. kuşak A. Vasıf İnan, MVD İnan Makine'nin Genel Müdürü. Vasıf İnan teknolojik yenilikleri sürekli takip ettiklerini ve müşteri için işleri kolaylaştıracak tasarım güncellemelerini sürekli takip ettiklerini belirterek, yurt dışında bir çok ülkeyle çalışmanın, onların beklentilerini bilmenin de işlerini kolaylaştırdığı, her yönde geliştirme yapmaya teşvik ettiğini söylüyor.

Bilgisayar kontrollü sistemlerin yaygınlaştığını ve o yöndeki çalışmalarını arttırdıklarının da altını çizen İnan, "Hassasiyetlerde artık yüzde 1'lerden bin de 1'ler seviyesine geldi. Kuvvet ve ebat olarak da sürekli gelişme ve çeşitlilik sunuyoruz. Daha kapasiteli, daha çeşitli ölçüde ve daha özellikli makinelerle müşterilerimizin sac işlemeye ilişkin her talebine çözüm sunmaya devam ediyoruz." diye konuşuyor.

“KALİTEYE ÖNEM VERİYORUZ”

Firma olarak en iddialı olduklarını makineyi sorduğumuz İnan şöyle cevap veriyor: “Her makinede kaliteye önem veriyoruz. Makine üretimi konusunda sadece "Yapalım ve satalım. Ne kadar çok satarsak o kadar iyi." yaklaşımıyla bakmıyoruz. Kaliteli bir ürün sunmayı ve sürekli arkasında durmayı hedefliyoruz. Her makinede iddialıyız, her makinemizi üst kalitede yapma çabası içerisindediriz.”

Bugünkü dünya şartlarında Türkiye'nin teknoloji lideri bir ülke noktasına gelmesine zaman olduğunu da sözlerine ekleyen İnan, “Dünyada bulunan ürünleri üretiyoruz ama tabii ki her firmanın kendine göre özellikleri olabilir. Ya da daha önce yapılmamış özel kapasitelerde üretim yapmış olabiliriz. Önemli olan nokta şu ki biz hassasiyet ve tolerans olarak daha iyi değerler sağladığımızı inanıyoruz makinelerimizde. Hidrolik abkant pres, pañç pres ve giyotin makaslar konusunda üst kalitede ürünler sunuyoruz” diyor.

İhracatın kendileri için çok önemli olduğunun da altını çizen İnan, üretimlerinin yüzde 85'lik bölümünü ihraç ettiklerini aktarıyor. MVD İnan'ın ihracat gerçekleştirdiği ülkeler ise, Yeni Zelanda'dan Kanada'ya, Şili'den Rusya'ya, G.Afrika'dan İsveç'e, İngiltere'den Yunanistan'a kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor.

“YENİ PLAZMA TEZGÂHIMIZDA DA İDDİALİYİZ”

Ar-Ge çalışmalarına da önem verdiklerine vurgu yapan İnan, her makinede farklı özellikler ve esneklik sağladıklarını söylüyor. İnan şöyle devam ediyor: “Mevcut makinelerde müşterinin talebine göre, değişik ebatlar, değişik özellikler konusunda esneklikle gösteriyoruz. Ayrıca yeni tezgâhlar konusunda Ar-Ge çalışmalarımız oluyor. Şimdi lazer tezgâhi konusunda ciddi avantaj sağlayan bir tezgâhi piyasaya süreceğiz.” Bu yeni tezgâhi önümüzdeki 3 ya da 4 ay içinde pazara sunacaklarını aktaran İnan, bu ürünlerinde de hem kalite hem de rekabetçi kullanım maliyetiyle fark yaratacakları konusunda iddialı olduklarını söylüyor. Eskiden fiyatlarının rakiplerine göre yüksek bulunduğu-



A.Vasif İnan

MVD İnan Genel Müdürü

Yeni Zelanda'dan Kanada'ya, Şili'den Rusya'ya, G.Afrika'dan İsveç'e, İngiltere'den Yunanistan'a ihracat gerçekleştiriyoruz.

nu belirten İnan, ancak artık kaliteyi muhafaza etmekle birlikte fiyat olarak da müşterilerine daha fazla yaklaşım sağlayabildiklerini söylüyor. Vasif İnan ayrıca, tek bir ürüne konsantrasyon olmadan sürekli olarak Ar-Ge çalışmalarına yoğunlaştıklarını belirtiyor. CNC kontrollü tezgâhlarla üretim yaptıklarını söyleyen İnan şöyle devam ediyor: “Dış piyasada hangi tezgâhlar kullanılıyor, hangileri daha kaliteli, onları alıp onlarla üretim yapıyoruz. Ekonomik piyasaların düşüşte olduğu bu dönemde dahi yatırımı hedefliyoruz. Kriz sonrası için alt yapıyı tamamlamış oluyoruz. Bu kriz dönemini uygun bir şekilde değerlendirdik, yeni pazarlarla bayiliklerimizi oluşturduk.”

“TÜRKİYE MÜCADELECI BİR ÜLKE”

Avrupa'ya göre işçiliklerin düşük oluşunun ve kaliteli iş gücünün Türkiye'nin avantajı olduğuna da değinen İnan şöyle devam ediyor: “Türkiye mücadelecisi bir ülke. En zor şartlarda mücadele ile bir yere gelen bir ülke ve imalat sektöründe de kendisini kanıtlamış durumda. Ancak marka firmaların adına fason üretir durumda olduğunuz zaman, teks-

til sektöründeki zorlanma gibi ileride makine sektöründe de sorunlar yaşanabilir. Muhakkak ki kendi markamızı yaratmalıyız. tabii bunun için kaliteli üretime önem vermeliyiz. Marka olmak için sadece reklam yeterli değil” Vasif İnan, yurtdışı bayilerinin MVD İnan kalitesinden memnun olduğunu aktarıyor. İnan şöyle devam ediyor: “Geçtiğimiz günlerde bir İtalyan firmasıyla görüştük. Kendileri ürünlerimizin en tanınmış İtalyan ürünlerinden daha kaliteli olduğunu, çok daha kaliteli bükümler yaptığını ifade ettiler. Bu işi bilerek yaptığımızın bir göstergesi ve kaliteye verdiğimiz önemim bir neticesidir.

Biz ürünlerimizin kalitesini biliyoruz ama müşterinin bunu takdir etmesi bize daha çok şevk ve güç veriyor. Almanya ve İtalya gibi ülkeler makine sektöründe ileri ülkelerdir. Biz bu ülkelerin önünde kalitede bir ürün yaptığımız zaman tabii ki gururlanmamız lazım. Gelip bizim makinelerimizdeki farkların fotoğraflarını çekiyorlar, çeksinler bu bizim için gururdur.”

MVD İnan Genel Müdürü A. Vasif İnan, 2001 yılında Avrupa'ya açılmadan önce makinelerini için CE'ye tam uyumlu hala getirdiklerini aktarıyor. Türkiye makine sektörünün ihracat rakamlarını yeterli bulmadığını söyleyen İnan, şöyle devam ediyor: “Hiçbir şeyi yeterli bulmanın doğru olacağını düşünmüyorum. Türkiye rekabet ortamında yer alıyor.

Yeterli bulduğunuz zaman geleceği kaybedersiniz. Türk makine sektörünü değerlendirdiğimiz zaman çok ciddi bir ivme ve yukarı doğru bir satış potansiyeli gerçekleştirildiğini görüyoruz. Bu sektördeki tüm firmalar için gurur vericidir. Kanımca makine sektörü aynı ivmeyle yükselmeye devam edecektir. Ancak burada dış tehditler de var. Çin pazarı bir tehdit olabilir. Bir kalite ve fiyat optimum noktasını yakaladığımız zaman müşteriler bu ikisini düşünüp karar verecektir. Sadece ucuzlukla satılmıyor. Belki Çin ucuz olacak ama biz kalitemizi ve fiyatımızı uygun noktada tuttuğumuz zaman aynı yerimizi koruyacak ve hatta sektörde marka ülke oluşumuz daha da hızlanacaktır.”



Haksız rekabet kaliteyi düşürüyor

ANADOLU HİDROLİK DIŞ TİCARET YÖNETİCİSİ KORHAN YAŞAR SEKTÖRDE YAŞANAN EN ÖNEMLİ SORUNLARDAN BİRİNİN HAKSIZ REKABET OLDUĞUNU SÖYLÜYOR VE EKİLİYOR: “ÇOĞU FİRMA SATIŞLARINDA STANDART DIŞI POLİTİKALARLA TABAN FİYATLA REKABET STRATEJİSİ İZLİYOR. BU DURUMDA KARLILIĞI DÜŞÜRDÜĞÜ GİBİ KALİTE GİBİ VAZGEÇİLMEZ KONULARDA TAVİZ VERİLMESİNE YOL AÇIYOR.”

Hidrolik pompa, hidrolik silindir ve hidrolik direksiyon sistemleri üreten alanında lider bir firmalardan biri olan Anadolu Hidrolik, aynı zamanda gelen talepler doğrultusunda yön kontrol valfleri, krank milleri ve komple rot ve rotül üzerine de yoğunlaşarak hem üretimini hem de pazarlamasını bünyesinde gerçekleştiriyor. Firmasının faaliyet alanları arasında traktör, kamyon, iş makineleri ve binek otomobil grupları sayılabilir.

Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan Anadolu Hidrolik Dış Ticaret Yöneticisi Korhan Yaşar son üretim teknolojilerini destekleyen bir anlayışla üretim yaptıklarının aktararak, üretilen malzemelerde verimi artırıcı gerek prosesle alakalı gerekse de malzeme odaklı yenilikleri takip ettiklerini ve uyguladıklarını söylüyor. Yaşar, “Araç üzerinde daha dinamik, yakıt tasarrufu sağlayan ve hassasiyet sınırlarını zorlayan parçalar üretmekteyiz” diyor. Bütçesinin yüzde 6'lık bir kısmını Ar-Ge

çalışmalarına ayıran firma, TUBITAK onaylı projelerine de devam ediyor. Firma Almanya, ABD, Pakistan, İtalya başta olmak üzere dünya genelinde 51 ülkeye aktif ihracat gerçekleştiriyor.

HAKSIZ REKABET VAR

Türkiye makine sektör ihracatının yetersiz olduğunu ifade eden Yaşar, özellikle sektörde yaşanan satış sonrası teknik destek ve hızlı yedek parça temini gibi konulardaki yetersizliklerin sektörü olumsuz etkilediğini söylüyor. Bu konu üzerine yoğunlaşılması gerektiğine vurgu yapan Yaşar, makine üretiminde yeterli Ar-Ge çalışmaları ve bu çalışmalara ayrılacak bütçeler söz konusu olması gerektiğini aktarıyor.

Yaşar ayrıca kaynak oluşturmada ve buna bağlı yatırımlarda devletin yetersiz olduğunu da değinerek, KOBİ'lere verilecek desteklerle hem milli hâsılat hem de şuan üst seviyelerde bulunan işsizlik sorununun biraz rahata kavuşturulabileceğini söylüyor. Yaşar diğer bir önemli sorunun ise haksız rekabet olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Çoğu firma satışlarında standart dışı politikalarla taban fiyatla rekabet stratejisi izliyor. Bu durumda hem karlılığı düşürdüğü gibi kalite gibi vazgeçilmez konularda taviz verilmesine yol açıyor.”

1975'TEN BERİ FAALİYETTE

Anadolu Hidrolik Sanayi ve Ticaret (AHS) 1975 yılından beri endüstriyel bilgi ve tecrübesi, yetişmiş teknik ekibiyle hizmet veriyor. Konya 3. Organize Sanayi Bölgesi'nde 55 bin metrekare açık 17 bin metrekare kapalı alanda bulunan firma, CNC ve konvansiyonel tezgâhlarından oluşan bir makine parkına sahip. Tesiste Ford, Fiat, Steyr, Zetor, Utb, Massey Ferguson, Same, John Deere ve International traktörlere hidrolik direksiyon üretiminin yanı sıra her çeşit tekli ve tandem hidrolik dişli pompa, hidro motor imalatı da yapılıyor. Firma ayrıca, hidrolik direksiyon, hidrolik dişli pompa, hidro motor üretiyor. Bünyesinde çalışmakta olan mühendisler, teknikerler ve teknisyenlerden oluşan bir kadrosu olan firma ayrıca çevresinde bulunan üniversite öğretim üyelerinden de danışmanlık alıyor. Türkiye'nin hemen her bölgesinde kulla-

nılmakta olan ürünlerinin yanı sıra Orta-doğu ve Avrupa ülkelerine de ihracat yapan firma, kalite ve uzmanlığı amaç edinerek, ihracat kapasitesini artırıp gelişen Türkiye ekonomisine katkıda bulunmayı, Konya ve sanayi sektörünü yurt dışında en iyi şekilde temsil etmeyi hedefliyor.

Anadolu Hidrolik'te kalite anlayışı 'Kalite Kontrol Edilmez, Üretilir' sloganı ile ifade ediliyor. Satın alma aşamasından başlayarak ilk seferinde doğru üret felsefesine uygun olarak mamulün en ekonomik tarzda üretimi hedefleniyor.

SEKTÖRÜNDE LİDER FİRMA

Anadolu Hidrolik Dış Ticaret Yöneticisi Korhan Yaşar firma bünyesinde yürüttükleri faaliyetlerini ise şöyle açıklıyor: "Anadolu Hidrolik; hidrolik pompa, hidrolik silindir ve hidrolik direksiyonu sistemleri üreten alanında lider bir firmadır. Firmamız aynı zamanda gelen talepler doğrultusunda yön kontrol valfleri, krank milleri ve komple rot ve rotül üzerine de yoğunlaşarak hem üretimini hem de pazarlamasını bünyesinde gerçekleştirmektedir. Faaliyet alanlarımız ise traktör, kamyon, iş makineleri ve binek otomobil gruplarıdır. Yine ayrıca endüstriyel olarak komple hidrolik çözüm sunan AHS showroomları sektöre pozitif çözümler sunmakta ve gerekli parça tedariki yapmaktadır."

Anadolu Hidrolik'in son üretim teknolojilerini destekleyen bir anlayışla üretim yaptığının altını çizen Yaşar, "Üretilen malzemelerde verimi artırıcı gerek prosesle alakalı gerekse de malzeme odaklı yenilikler takip edilmekte ve uygulanmaktadır. Araç üzerinde daha dinamik, yakıt tasarrufu sağlayan ve hassasiyet sınırlarını zorlayan parçalar üretmekteyiz" diyor.

BÜTÇENİN YÜZDE 6'SI AR-GE'YE

Yaşar firmanın ürettiği son ürünlerle ilgili şöyle konuşuyor: "Anadolu Hidrolik; gerek yurtiçi gerekse yurtdışı pazarlarda edinmiş olduğu itibar ve güvenle krank millerinin üretimine başlamıştır. Krank milleri; biyel kolu ile motorun pistonuna bağlıdır. Pistonun biyel kolu aracılığı ile krank mili dirseklerine yaptığı basınç, mili dönmeye zorlar. Bu dönme hareketi



Korhan Yaşar

Anadolu Hidrolik Dış Ticaret Yöneticisi

Bütçemizin yüzde 6'lık bir kısmını Ar-Ge çalışmalarına ayırıyoruz.

belli düzenlerle otomobilin tekerleklerine aktarılır. Özellikle kalite sorunu yaşanan Türkiye ve yurtdışı piyasalarından şimdiden olumlu sinyaller alıyoruz. Bu konu ile ilgili yatırımlarımız devam edecek."

Bütçesinin yüzde 6'lık bir kısmını Ar-Ge çalışmalarına ayıran firma, TÜBİTAK onaylı projelerine de devam ediyor. Anadolu Hidrolik Dış Ticaret Yöneticisi Korhan Yaşar, "Ar-Ge bizim için çok önem arz etmekte" diye konuşuyor. Almanya, ABD, Pakistan, İtalya başta olmak üzere dünya genelinde 51 ülkeye aktif ihracat gerçekleştirdiklerini söyleyen Anadolu Hidrolik Dış Ticaret Yöneticisi Korhan Yaşar, "Anadolu Hidrolik çok etkin bir makine parkuruna sahip ve bu pazarda rakiplerimizle kolayca rekabet edecek güçteyiz. Yatırımlarımız devam edecek" diyor.

MAKİNE İHRACATI YETERSİZ

Yaşar, birlikte çalıştıkları firmalarla şimdiye kadar herhangi bir kalite sorunu yaşamadıklarının altını çizerek, "Zaten üretimimizde milyonda bir hata prensibi ile üretim yapabileceğimiz bir sistem için konu hakkında tecrübeli müdürlerimiz faaliyet içindeler" diyor. Türkiye ma-

kine sektörünün ihracat rakamlarının yetersiz olduğuna da değinen Yaşar, "İhracatın yetersiz olmasının sebeplerinin başında satış sonrası teknik destek ve hızlı yedek parça temini geliyor. Türkiye'de maalesef bu konularda halen yetersiz ve bu da ileriki dönemde oluşacak sirkülasyonu engelliyor. Bu konu üzerine yoğunlaşılmalı! Ayrıca makine üretimi ciddi bir mevzu ve bu konuda yeterli Ar-Ge çalışmalarınız ve bu çalışmalara ayrılacak bütçeler söz konusu olmalı ancak bu anlayışla başarı gelir." Yaşar, sektörün en önemli sorunlarının başında kaynak oluşturmada ve buna bağlı yatırımlarda devletin yetersiz olmasının geldiğine değinerek şöyle devam ediyor: "Bu konu çok önemli zira KOBİ'lere verilecek desteklerle hem milli hâsılât hem de şuan üst seviyelerde bulunan işsizlik sorunu biraz rahata kavuşturulabilir. Diğer bir önemli sorun ise haksız rekabet. Çoğu firma satışlarında standart dışı politikalarla taban fiyatla rekabet stratejisi izliyor. Bu durumda hem karlılığı düşürdüğü gibi kalite gibi vazgeçilmez konularda taviz verilmesine yol açıyor."

DEĞİŞİME VE YENİ FİKİRLERE AÇIK

AHS, dürüst, hızlı ve ilkeli kuruluş olma özelliğini daima korumayı amaçlıyor. Ayrıca değişen ve gelişen pazar şartlarına uyum sağlayarak, Toplam Kalite anlayışı prensipleri ile çalışmayı hedefliyor. Ürün ve hizmet kalitesinde istikrarı ve sürekliliği amaç ederek, değişime ve yeni fikirlere açık olmayı prensip edinen firma, alt yapısını da teknolojinin gereklerine uygun olarak sürekli geliştiriyor. Müşterileriyle ilişkilerinde güven ve iş ahlakını öncelikli prensipler arasında tutan firma, sürekli eğitimlerle çalışanların performansını en üst seviyede tutmayı amaçlıyor. Her türlü öneri ve eleştiriye açık çoğulcu katılım anlayışı üslubuyla çalışan firma, iç ve dış pazarda sektörün önde gelen ve kalıcı kuruluşları arasına katılmayı temel hedefi olarak görüyor. Anadolu Hidrolik Dış Ticaret Yöneticisi Korhan Yaşar ayrıca, AHS bünyesinde yerli olarak traktör ekipman ve parçaları ürettiklerini ekliyor.



Türk makinesinin imajı güçleniyor

SARMAŞIK MAKİNE İTHALAT İHRACAT MÜDÜRÜ REYHAN TOPRAK, SEKTÖRLE İLGİLİ İMALAT ANLAYIŞINDA DEĞİŞİM BAŞLADIĞINI BELİRTEREK, BU DEĞİŞİM SÜRECİNE ERKEN GİREN, MARKALAŞMIŞ ÜRETİCİLERİN 'TÜRK MAKİNESİ' İMAJININ GÜÇLENMESİ İÇİN CİDDİ KATKILARDA BULDUKLARINI VE BELLİ BİR ULUSLARARASI BAŞARIYA ULAŞTIKLARINI SÖYLÜYOR.

Sarmaşık Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş. 1974 yılından bu yana ekmekçilik sanayinde kullanılan tam ve yarı otomatik ekmek üretim hatları ve hamur işleme tesisleri üretimi yaparak, gün geçtikçe modern tesislere ihtiyacı artmakta olan yerli ve yabancı ekmek üreticilerinin ihtiyacını karşılıyor. Üretim felsefelerinde 'Türk ve dünya paza-

rı için üretim' şeklinde bir ayrımın sözü konusu olmadığını söyleyen Sarmaşık Makine İthalat İhracat Müdürü Reyhan Toprak, imal etmekte oldukları makinelerin üzerinde herhangi bir değişiklik yapılmadan tüm dünya ülkelerine satıldığını söylüyor.

Toprak, dış ticaret, pazarlama ve tanıtım konusunda faaliyet göstermekte olan Sarmaşık Isı Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin

uluslararası faaliyetlerini sürdürdüğünü belirtirken, diğer bir firmaları olan Sarmatek Corporation'nın Amerika'nın Boston şehrinde faaliyet gösterdiğini aktarıyor. Sarmaşık Makina'nın imal ettiği makine ve tesisler, Sarmatek markası altında ABD ve Amerika kıtasında yerini alıyor.

Bu firmaların yanı sıra Birleşik Arap Emirlikleri'nde faaliyet göstermekte

olan Sarmaşık Bakery Systems and Trade isimli diğer firmasıyla da Orta Asya ekmek imalatçılarına hizmet veriyor.

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA İHRACAT

ABD, Rusya, Ukrayna, Avusturya, Romanya, Bulgaristan, Etiyopya, Nijerya, Almanya, Hollanda, Sri Lanka, Kongo, Katar, B.A.E., Irak, İran, Avustralya başta olmak üzere tüm Sarmaşık ürünleri dünyanın dört bir yanına uluslararası kalite normlarına uygun olarak ihraç ediliyor.

Ülkelerin gelişmişlik seviyesinin, o ülkenin makine sanayisinin gelişimi ile paralel olduğunu aktaran Toprak, Türkiye'deki makine sektörünün son yıllarda hızlı artış trendi gösterdiğini söylüyor. Toprak şöyle devam ediyor: "Eğitim seviyesinin yükselmesi, gelişen teknolojinin yakından takip edilmesi, haberleşme olanaklarının ve seçeneklerinin artması, siyasi ve ekonomik girişimler, sektörel tecrübeler, müşteriler vb. faktörler sektörümüzün gelişmesinde önemli rol teşkil eder. Günümüzde piyasada var olabilmek için sadece işinizi iyi ve doğru yapıyor olmanız, gelişmeleri yakından takip ediyor olmanız yetmemektedir. Satış sonrası hizmetlerinizi doğru ve zamanında yerine getiriyor olmanız; kurumsal kimlik sahibi olmanız, teknolojik birikim ve sektörel tecrübeye sahip olmanız varlığınızın devamı için gerekenler arasındadır. Müşteri odaklı çalışıyor olmak 'yenilikçi' olabilmeyi, Ar-Ge çalışmalarına gereken zaman, emek ve yatırımı yapmayı gerektirir. Bu gerçek ve gereklerin farkına varmış, yenilikçi yapıya sahip, Ar-Ge'si olan yerli firmalarımız AB direktiflerine ve diğer teknik düzenlemelere uyumlu şekilde imalat yapmaktadırlar. Böylelikle Batı ülkelerinde ürün satış faaliyetleri göstererek Batılı markalarla rekabet etmektedirler." Bu rekabet gücünün ne kadar güçlü olduğunu tartışabileceğini sözlerine ekleyen Toprak, "Mevcut olan bu gücün artırılması için yurt dışı tanıtımlarını güçlendirmek, uluslararası geçerlilikleri olan yerli sertifikalandırma çalışmalarına bir an evvel başlamak, bu rekabet gücünü kırıci faktörleri yok etmeyi hedeflemek acil gerekler arasındadır" diye konuşuyor.



Reyhan Toprak

Sarmaşık Makine İthalat İhracat Müdürü

Ar-Ge çalışmalarında alt yapı kadar insan faktörü de önemlidir.

Toprak, "Uluslararası piyasalarda firmaların bireysel değil Türkiye Cumhuriyeti'nin bir temsilcisi gibi düşünmesi, hareket etmesi, davranış ve kararları bu yönde şekillendirmesinin Türkiye'nin yani 'Türk Malı' imajının uluslararası pazarlarda güçlenerek büyümesine çok önemli bir destek olacaktır" diyor.

TÜRK MAKİNESİNİN İMAJI GÜÇLENİYOR.

Sektörle ilgili imalat anlayışında da değişim başladığına değinen Toprak, bu değişim sürecine erken giren, markalaşmış üreticilerin 'Türk Makinesi' imajının güçlenmesinde ciddi katkılarda bulduklarını, yurt içi ve yurt dışı pazarlarda belli bir başarıya ulaştıklarını söylüyor. "Kaliteden ödün vermeden, rakiplerimizden nasıl daha iyi olabiliriz anlayışı içinde; cazip fiyat politikaları ile, modern teknolojilere adapte olmuş ürünlerimizi ekmek ve unlu mamul imalatçılara sunarak pazardaki gücümüz arttırmak Sarmaşık Grub'un çalışma prensipleri arasındadır. Sarmaşık Makine İthalat İhracat Müdürü Reyhan Toprak, sektörlerin güçlenmesinde büyük önem taşıyan kaynaklardan birisinin 'müşteri' olduğunu söyleyerek, "Sektö-

rün güçlenmesi 'müşteri'lerinin güçlenmesiyle paralel gelişme gösterir; 'Müşteri' talep eder mamul üretilir, müşteri tecrübeleri ile mamul geliştirilir, uluslararası kabul edilmiş teknolojik yeniliklerin ürüne yansıtılmasıyla mamul modernize olur" diyor.

YERLİ MÜŞTERİ İLE YABANCI MÜŞTERİ FARKLI

Yerli müşterileri ile yabancı müşterilerinin karakteristik özelliklerinin farklı olduğunu söyleyen Toprak şöyle devam ediyor: "Ülkemizde ekmek ve unlu mamul imalatında yeterli olmayan denetim ve belgelendirmelerden dolayı oluşan ruhsatsız imalatın yarattığı haksız rekabet ortamının yanı sıra; 'halk ekmek' girişimlerinden dolayı düşmüş olan üretim kapasitesi ve karlılık oranı; makine yatırım KDV oranı ile ekmek satış KDV'si oranındaki dengesizlik; 'leasing' metoduyla yapılan alışlarda yatırıma teşvik eden KDV oranındaki yasal değişiklikler; devlet teşviklerindeki prosedür detaylarının çokluğu sektörümüzü besleyen 'yerli müşteri'mizin yatırımlarında sıkıntılı bir döneme taşımıştır. Teknolojisini güncelleştirme konusunda daralmış imkanlara sahip 'yerli müşteri'nin önemli bir oranı kalite ile ilgilenmekten uzaklaşmış, güncel ihtiyaçlarını giderecek, standart ve kaliteden uzak, düşük maliyetlerde çözümler aramaya başlamıştır. Bu sebeple 'Yerli müşteri'



talebini arza çevirmiş; merdiven altı imalatını beslemiş, ikinci el sektörünü güçlendirmiş, ve düşük piyasa değerlerini oluşturmuştur. Bu piyasa değerleri ile iyi ve kaliteli makine imalatçıların pazarda var olmalarını zora sokmuş, istihdam ve teknolojik ihtiyaçlarını gidermek için uluslararası pazarlarındaki sa-

tiş ve pazarlama mesailerini arttırmaya sevk etmiştir. İsterdik ki yatırım konusu ürün seçimlerinde belirleyici faktör 'kaç para mantığı' değil, 'hangi teknik özellikler, hangi kazanç getiren fonksiyonlar kaç para mantığı' kullanılabilin. Çabamız bu düşünce yapısını yerli müşterilerimizde güçlendirmek yönündedir."

FİRMALARIN KENDİLERİNİ DOĞRU İFADE ETMELERİ ÖNEMLİ

Uluslararası pazarlarda 'Türk Makinesi' imajının yeterli güçte olmadığını aktaran Toprak şöyle devam ediyor: "Kabul etmek durumundayız. Bunun has sebeplerinin arasında bireysel hareketlerin, belli standartlara vakıf olmadan yapılan satışların, ikinci el trafiğinde ana üreticiler haricinde kuruluş ve bireylerin faaliyet içersine girmesi, satış sonrası desteklerdeki zayıflık vs. sayılabilir. 'Yabancı müşteri'lerimizin karakteristik özelliklerinin arasında genel anlamda Türk Malı'nı 'daha detaylı sorgulamak' yatmaktadır. Ancak bu hissiyat çalışacağı firmayı tanıdıktan sonra ve bu firmanın neler yapabileceğini algıladıktan sonra zayıflıyor. Yani firmaların kendilerini müşterilerine doğru ifade edebilmeleri önemlilik arz etmektedir.

Avrupalı fırın üreticilerinin, 'kalite' standartlarına uygun imalat yapan yerli üreticilere göre belli başlı avantajları da var. Toprak bu avantajları şöyle sıralıyor: "Hammaddeye yakın olma, ticari itibar, güçlü ekonomi, devlet destekleri, ödeme kolaylıkları vb. Avrupalı üretici, bizler gibi üretiminin yüzde 50'ye varan hammaddesini ithal eden üreticilere göre hammadde ihtiyacını çok daha ucuza mal ediyor.

Bizler, kaliteli olabilmek, uluslararası itibar edilen normlarda üretim yapabilmek için ithal girdi kullanmak zorunda ve hammaddeye ulaşmak için birden fazla maliyete (nakliye, gümrükleme, sigorta, döviz kuru vb.) katlanmak ve bu maliyetleri peşinen ödemek durumundayız."

Toprak, pazar sorunlarının yanı sıra bir diğer problem olarak ise yetişmiş eleman bulma zorluklarını örnek gösteriyor. Eğitim birimlerinde kalitenin artırılması gerektiğine vurgu yapan Toprak, teknik uzmanlık konusunda dönemsel sınavların yapılarak çalışanların bilgilerini güncellemelerinin sağlanması gerektiğini belirtiyor.

İNSAN FAKTÖRÜ ÖNEMLİ

Toprak, "Maliyetleri aşağı çekip satışları artırma konusunda Türk firmalarının bir avantajı var mı?" sorusunu ise şöyle yanıtlıyor: "Sektörün önde gelen firmaları Avrupa ve Amerika menşelidir. Sü-





rekli Ar-Ge yatırımları ve kaliteli ürün imali sayesinde 'sektörün ileri gelenleri' unvanını elde etmişlerdir. Maliyetlerini 'kalite'den ödün vermeden aşağıya çekmeyi başaran bu firmalar devletlerinin de ekonomilerinde doğru politikalar uygulamaları sonucu, uluslararası pazarlarda avantajlı konuma gelmekte aynı zamanda pazarlarına hakim olmaktadır. Başarı ve hâkimiyetin temelinde

güçlü araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin olduğu yadsınamaz. Ülkemizde AR-GE çalışmalarına gerekli kadro ve yatırımın tam anlamıyla yapılamadığını kabul etmeliyiz. Bu sadece ekonomik sebeplerden dolayı değildir. Bilim ve teknolojik yetinin geliştirilmesi ve buna bağlı olarak modernizasyonun ürüne yansıtılması disiplinli, araştırmacı, meraklı, yaratıcı, özgüvene sahip, iyi

eğitilmiş AR-GE yi destekleyecek ve besleyecek insanlarla olabilmektedir. Bu aşamada insanı yapılandıran ve şekillendiren en önemli faktörler arasında var olan eğitim ve bu eğitimde kullanılan sistemler önem kazanmaktadır.

TUBITAK, üniversiteler, kamu ve özel araştırma kolları, sanayici firmaların çalışmaları ARGE altyapısının temel taşlarıdır. AR-GE çalışmalarında altyapı kadar insan faktörü de çok önemlidir.

Türkiye geneli tüm makine ve aksamaları sektörünün 2008-2009 yılları ilk 6 aylık dönemler ihracat rakamları karşılaştırıldığında karşımıza yüzde 27,4 gibi bir değer kaybı çıkıyor. Toprak kendi sektörlerinde bu kabın yüzde 15,1 olduğunu söylüyor ve şöyle devam ediyor: "Son iki aylık (Eylül-Ekim) dönemlerine baktığımızda ise değerler birbirine yakın bir eğilim sergilerken yine de yıllık ortalama rakamlarının altına düşmüş gözükmektedir. Bu rakamları yeterli bulmuyoruz. Ancak olumlu bakarak bu rakamlara neden olan etkenin yaşanan küresel kriz olduğunu biliyor ve tikanıklığın yakın zamanda aşılabileceğini umut ediyoruz."

SEKTÖRDEN



OSO Line
Ortak Satınalma Organizasyonu

Makine Sektörü
için

**Ortak Satınalma
Organizasyonu**

www.osoline.com

OSO

sınırlarını genişletiyor

ORTAK SATIN ALMA YAPMAK İSTEYEN TÜM GRUPLARIN OSO ÇATISI ALTINDA, KENDİ KURUMSAL KİMLİKLERİNİ KORUYARAK AMA OSO İÇİNDE BİRAZ DA GERİ DURARAK KENDİ PROJELERİNİ GERÇEKLEŞTİRMELERİNİ SAĞLAYACAKLARI YENİ BİR ORGANİZASYON OLMA YOLUNDA İLERLİYOR.

Orta Satın Alma Organizasyonu (OSO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Merih Eskin, OSO'nun satın alma alanında çatı bir organizasyon olma sürecini anlattı.

Her şeyden önce birlikte hareket etme fikrini temeli neydi?

Herkesin yapmak istediği bir eylemdi bu. Birlikte hareket ederek, kaliteyi uygun fiyatlarda satın alma. Biz bunu önce kendi sektörümüzde denedik. Biliyorsunuz ki üretimdeki en büyük gider enerji ve hammadde. Enerjiye dokunamıyorsunuz o halde hammadde üzerine çalışmak gerekiyor. Türkiye şartlarından da bunun en iyi yolu birlikte hareket etmek. Özellikle de imalatçıların yüzde 70'i KO-Bİ olan bir ülkede ölçek ekonomisiyle baş etmenin tek yolu bu. İhracatta pazarlık payımızı yükseltmek için oldukça yüksek olan girdi maliyetlerimizi minimize etmemiz gerekiyordu. İhtiyaçları konsolide ederek pazarlık gücü oluşturmak ve tedarikçilerden anlamlı iskonto-

lar elde edebilmek için 2005 yılında çalışmalarına başladık. Önce sistemi kurduk, sonra ortak alımları ve ihaleler yapıldı.

Ve 5 yıldır devam ediyor...

Tam olarak değil aslında. Kuruluş aşamasında açık eksiltme yöntemi ile başladık. Ancak makine sektörü için pek de uygun bir sistem olmadığını gördük çok kısa zamanda. 2006'da alınan yeni bir kararla tüm alt yapıyı sil baştan değiştirerek katalog sistemine geçtik.

Gerek diğer birliklerde gerekse bazı sektörlerde uygulanan bir yöntem bu. Peki OSO'nun onlardan farkı ne?

Her şeyden önce OSO, devletinde de desteklediği ilk ticari kişilik. Bir pilot proje. 13 ağustos'taki son çalıştayın 3 ana konusundan biri de OSO'nun tabana yayılmak için nasıl bir yol izleyeceği idi.

Bizim ortaya koyduklarımızdan bahsedecek olursak; bugüne kadar hiçbir organizasyonun teknik alımlar ve hizmet

kalemleriyle ilgili aksaklıklar yaşamadan OSO'nun geldiği noktaya gelemediğini net bir şekilde söyleyebilirim. Bizde tamamen profesyonel bir yönetim söz konusu. Operasyonel anlamda bugüne ortaklarımızın teknik alım anlaşmalarından elde ettiğimiz tecrübeler, hukuki ve teknik alt yapıyla her problemin altından kalkabilecek bir yapıya sahibiz. Bugün bu birikimlerimizi diğer sektörlerde de kullanmak istiyoruz. Artık onları da kapsayacak bir noktaya geldik çünkü.

Yani OSO sınırlarını genişletiyor. Peki, hangi sektörlerde nasıl çalışmalar yapmayı planlıyorsunuz?

OSO sınırlarını zaten üyelik sistemi ile genişletmeye başlamıştı. Teknik alımlar dışında hizmet anlaşmaları da yaparak sadece bu anlaşmalardan yararlanabilecek firmaları üye olarak bünyemize kattık. Bu şekilde ciddi bir potansiyel oluşturduk ama büyümeyi, taban yayılmayı da kontrol etmek gerekiyor. Sistemin güvenliği için üyelerin daha dikkatli incelenmesini sağlayacak farklı mekaniz-

malar lazım. Bu mekanizmayı da dernekler ve birlikler olarak düşündük. Aksi halde her şeyi biz yapalım dersek, hantal bir yapıya dönüşürüz.

Tek tek firmalar yerine dernekleri mi üye alacaksınız?

Hayır, onlar ortağımız olacak. Artık sadece stratejik ortaklıkları kabul ediyoruz. Dernekler, birlikler, kümelenmeler bizim için stratejik ortaklıklar. Bu şekilde sistemin bir parçası olacakları gibi, söz sahibi de olacaklar. Kendi bünyelerindeki üyeler de yine kendilerinin denetimindeki bir filtreden geçerek OSO'ya dahil olabilecekler.

Burada kurmak istediğimiz bir çatı var. Ortak satın alma yapmak isteyen tüm grupların OSO çatısı altında, kendi kurumsal kimliklerini koruyarak ama OSO içinde biraz da geri durarak kendi projelerini gerçekleştirmelerini sağlayacağız. Bunun için Ekim ayı içinde OSO bünyesine katılacak derneklerle birlikte ortak imza töreni organize edildi.

Az önce de dediğim gibi, gerek IT yapısı, gerek hukuksal yapısı, gerekse sahip olduğu tecrübelerle hepsini kapsayabilecek gücümüz var. Ama tabii ki savurganlık yapma lüksümüz de yok. Besleyebileceğimiz kadar firmaya sahip olmak zorundayız.

Yeni sisteme katılmanın 2 yolu var. Ya ortak olacaksınız ya da üye. Bunun ayrımı neye göre yapılıyor kriterleriniz ne?

Sistemdeki ortaklarımızı hem hammadde hem de hizmet anlaşmalarımızdan yararlanabiliyor. Bunun içinde imalatçı ve ihracatçı olmanız gerekiyor. Ancak az önce de belirttiğim gibi ortak alımlarımız durduruldu. Artık sadece bir ölçüğe katkı sağlayacak büyük montanlı alımlar yapan stratejik firmalar ve bazı dernekler kabul edilebiliyor.

Üyeler ise yakıt, kargo, gümrük gibi pek çok kalemde yapılmış olan hizmet anlaşmalarını kullanabiliyorlar. Ama üyelik içinde ölçüğe katkı sağlama durumu söz konusu.

Peki, üyeleriniz içerisinde hammadde temin etmek isteyen firmalar olursa... Önceden bu durum hiçbir üye için söz konusu değildi. Şimdi ise, ortağımız



Merih Eskin

OSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

"OSO'yu bir cazibe merkezi haline getirmek ve referans kurum olmak. Bir firma eğer OSO bünyesindeyse ticari ve etik açıdan güvenilir bir firmadır dedirtmek istiyoruz."

olan derneğin üzerinden gelmesi aranan ilk şart. Sonrasında derneğin ve OSO'nun birlikte vereceği karar ile karşılıklı menfaat sağlanan firmalar için yine belirli kriterler altında teknik alımların yapılması mümkün.

Peki, sistem nasıl işliyor? İhtiyacı neye göre belirliyorsunuz?

Öncelikle, anlaşma yapılacak kalemin

alım hacminin olması gerekiyor. Sonra bu talepler konsolide ediliyor ve ortaya çıkan sonuçlara göre ihaleye gidiliyor. İhale sonucuna göre anlaşma yapılacak tedarikçiler belirleniyor. Ürünler kategoriye ayrılarak fiyat belirleniyor. Sisteme girişleri yapıldıktan sonra da firmalara duyurusu gerçekleşiyor ve sistem üzerinden alımlar başlıyor.

Peki, tedarikçi malını istediği fiyata satabilecekken, neden yüksek ıskontolarla satış yapmayı tercih etsin. Bugünün şartlarında krizi daha az zararlarla atlatabilmek için mi?

Bu durumun krizle bir ilgisi yok. Her şeyden önce onlara hazır bir Pazar su-



nyoruz. Bu pazarın satın alam alışkanlıkları aşağı yukarı belli. Böylece tedarikçi de depomla ve stok maliyeti için öngöründe bulunup maliyetlerini düşürüyor. Öte yandan bu kadar geniş bir portföye sahip olarak reklam ve pazarlama maliyetlerini de minimize ediyor. Yani bir taraftan da kendi maliyetini düşürüyor.

Yatırımları her geçen gün biraz daha azaldığı bir dönemde uygun fiyattan hammadde temin etmek büyük bir avantaj. Ama finansal sorunlar nedeniyle imalatına devam edemeyen üreticilerde mevcut. Onlar için herhangi bir çalışma yapmayı düşünüyor musunuz?

Bu çalışmaların temelleri zaten atıldı. Bilirsiniz ki özellikle kriz döneminde bankalar piyasaya tüketici kredileri ile fonladı. Ama bu kredilerin üreticiye bir faydası yok. Yaptığımız görüşmelerde finansal açılardan OSO üzerinden pilot pro-

je olara denemesini istedik. Böylece krizden etkilenen tedarikçi ve üretici açısından üretime devam edebilmeleri için malzeme alımlarının duraksamaması kararı alındı. Firmalar, hem ödemelerinde hem de çekecekleri krediye gösterecekleri teminatta sorun yaşıyorlar. Üzerinde çalıştığımız çözüm, banka kısmının OSO ayağında devlet garantörlüğü ile üretime destek olmak. İSO, TOBB ve DTM kanalıyla KGF'nin önü açılacak. Özellikle devlet bankaları bu sisteme çok uygun. Ayrıca hazineden KGF'ye verilecek desteğin belirli bir süre havuzdan çekilmesiyle büyük bir kredi hacmi yaratılacak. Böylece yanlış yatırımlar veya mevcut krediyi uygun kullanmama yüzünden üretimde yaşanan aksaklıklara da destek gelecek. Bütün bunların yanında İGEME ile devam eden görüşmelerimizde farklı açılımlar da yapmak istiyoruz.

Bu kadar emek ve çabanın sonunda OSO'nun maddi anlamda bir karı

oldu mu? Ya da böyle bir amacı var mı?

OSO bir A.Ş. dolayısıyla kar amacımız tabii ki var ve olacak da. Zaten kuruluş aşamasında 5 yıllık bir planımız vardı. Ancak sistemin 2006'da yeniden kurulmasıyla bu süreç uzadı. Sonuçta el edeceğimizi karı da yine yatırıma dönüştürmeyi istiyoruz.

Son olarak OSO'nun gelecek ile ilgili planları ne, nerede olması düşünüyor?

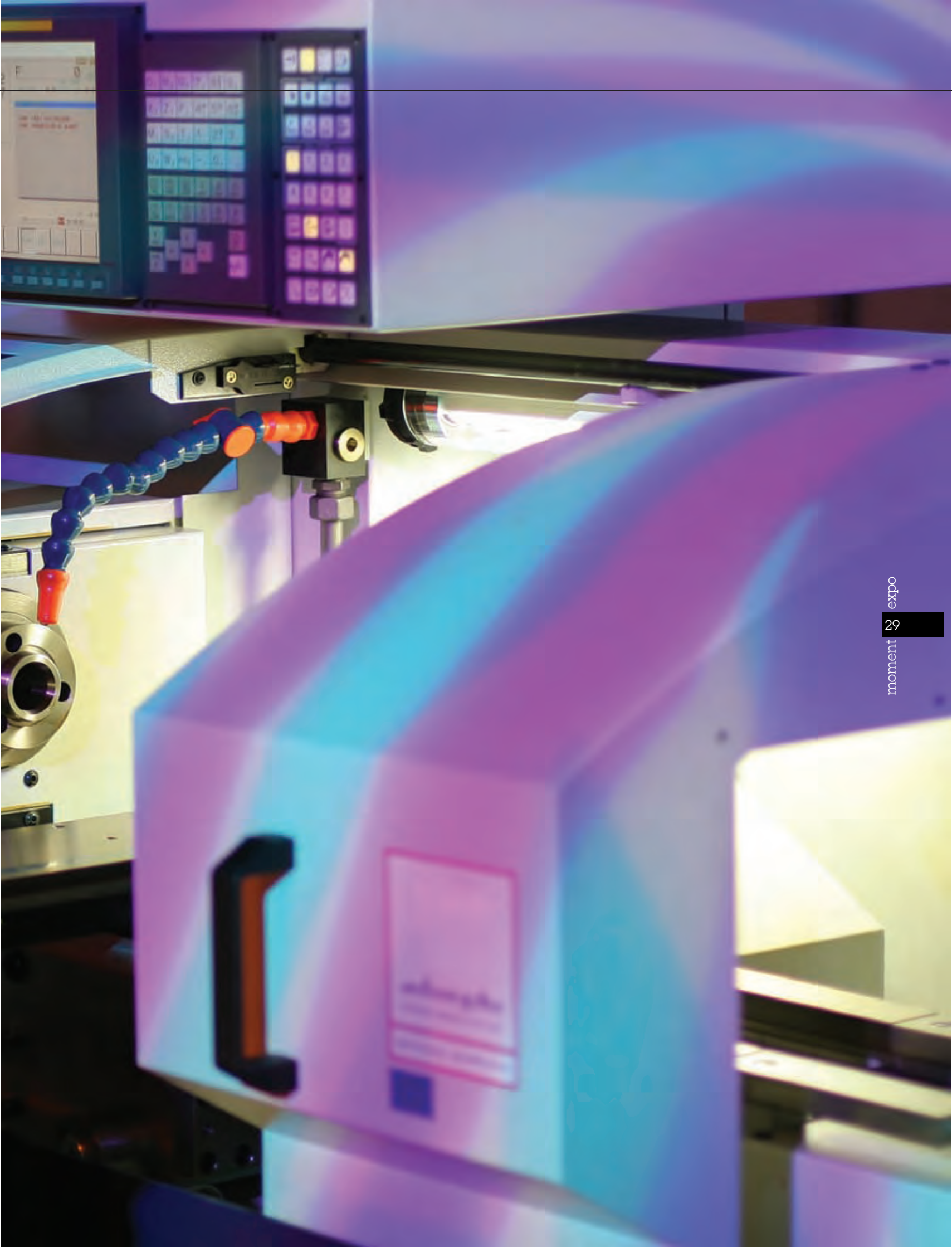
İlk etapta anlaşma yaptığımız kalemleri çoğaltmak istiyoruz. Bunun yanında yurt dışında yapılması planlanan spot alımlar da var. Tabii bunlar detaylı bir çalışma istiyor, bu yüzden de zamana ihtiyacımız var.

Ama asıl hedefimiz OSO'yu bir cazibe merkezi haline getirmek ve referans kurum olmak. Bir firma eğer OSO bünyesindeyse ticari ve etik açıdan güvenilir bir firmadır dedirtmek istiyoruz.

KAPAK

Makinenin kilometre taşı; takım tezgâhları

TÜM SANAYİ MALLARININ ÜRETİMİ İÇİN GEREKLİ OLAN MAKİNELERİN İMALATINDA EN TEMEL UNSUR OLAN TAKIM TEZGÂHLARI SANAYİNE ÖZEL ÖNEM VERİLİYOR. KENDİ KENDİNİ ÜRETEBİLEN TEK MAKİNE GRUBU OLAN TAKIM TEZGÂHLARINI ÜRETEN İŞLETMELERİN, FABRİKA KURAN FABRİKALAR OLMASI BU SEKTÖRÜ GENEL MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜ İÇİNDE AYRI BİR NOKTAYA YERLEŞTİRİYOR.



Temel mühendislik ve üretim sanayisinin önemli kollarından birisi olan takım tezgâhları tasarımı ve üretimi, birçok ülkede stratejik ve öncelikli sektörler arasında yer alıyor. Takım tezgâhları üretimi ve teknolojisindeki gelişmelerin ve yeniliklerin tüm makine sanayisini etkileyeceği göz ardı edilemez. Moment Expo'nun takım tezgâhları sektörü hakkındaki sorularını yanıtlayan Butech Makine Genel Müdürü Namık Kemal Memiş, "Ülke ekonomisine önemli katkı sağlayan ve bu katkısını ekonominin rekabet avantajına da yansıtacak olan makine sektörü, spesifik özelliklerinden dolayı daha özel bir ilgiye ihtiyaç duymaktadır" diyor.

Teknoloji, günümüz dünyasında çok hızlı yayıldığı gibi bir o kadar da önemli ve pahalı. Türkiye gibi belli bir sanayileşmeyi yakalamış ülkeler için ise teknolojinin önemi yadsınamaz. Bu nedenle de, tüm sanayi mallarının üretimi için gerekli olan makinelerin imalatında en temel unsur olan takım tezgâhları sanayine özel önem veriliyor. Kendi kendini üretebilen tek makine grubu olan takım tezgâhlarını üreten işletmelerin, fabrika kuran fabrikalar olması bu sektörü genel makine imalat sektörü içinde ayrı bir noktaya yerleştiriyor.

İmal edilen her şey ya bir takım tezgâhı, ya da yine bir takım tezgâhı ile imal edilmiş bir makine vasıtası ile yapılabilir. Kaleminden otomobil üretim endüstrisine kadar, her ürünün üretilmesinde bir veya birden fazla takım tezgâhı kullanılıyor.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDE ÖNCELİKLİ SEKTÖR

Takım tezgâhları sektörü gelişmiş ülkelerin sanayilerinin önceliklerinden biri olarak kabul edilir. Almanya, Japonya, ABD ve İtalya gibi endüstri alanında dünyanın en gelişmiş ülkelerinin başında gelen devletlerin tamamı makine sektörünü özel bir kategoride değerlendirmekte ve makine sektörü içinde de takım tezgâhlarına ayrı bir önem verirler. Almanya ve Japonya otomobil devi olmalarını, ABD ise savunma sanayisinde bu denli ilerlemesini, makine sektörünün temeli niteliğindeki takım tezgâhları imalat yapısının çok sağlam ol-



masına borçludur. Avrupa Takım Tezgâhı İmalatçıları Birliği (CECIMO) verileri, Gardner Publication verileri gibi çeşitli kaynaklar, sektörü 8456-8463 GTİP aralığında değerlendirirken, ISIC Rev 3'e göre ise sektörün sınıflandırması daha geniş bir aralığı kapsıyor. Bu nedenle bu çalışmada, imalat 8456-8463 GTİP aralığına göre ele alınmış olup, dış ticaret verileri Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iş-tigal alanı itibariyle yani 8456-8468 GTİP aralığına 8515 numaralı GTİP'in ilavesiyle değerlendiriliyor.

TÜRKİYE DÜNYA GENELİNDE 15. SIRADA

Türkiye, takım tezgâhı imalatı bakımından dünya genelinde 15., Avrupa ülkeleri arasında ise 9. konumda bulunuyor. Türkiye 2008 yılı imalat değeri bir önceki yıla göre yüzde 15,5 artışla 616 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. İmal edilen tezgâhların yüzde 70'ini metal şekillendirme makineleri, yüzde 30'unu ise talaşlı imalat tezgâhları oluşturuyor.

2007 yılında 614 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk takım tezgâhları sektörü, 2008 yılında ihracatını yüzde 23 oranında artırdı ve 758 milyon dolar seviyesine yükseltti. 2009 yılı Ocak-Ağustos döneminde 289 milyon dolar ihracat kaydeden sektörün 2009 yılı sonunda ihracat değerinin 2008 yılının oldukça altında kalacağı tahmin ediliyor. Türkiye'nin 2008 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, ilk sırayı "Metalleri Dövme, İşleme, Kesme, Sataflama Presleri, Makineleri"nin oluşturduğu, "Ağaç, Mantar, Kemik, Sert Kauçuk, Plastik vb. İşleme Makineleri"nin de 2. sırada bulunduğu görülüyor.

Takım tezgâhları sektöründe, 2008 yılı Ocak-Aralık döneminde Almanya, Rusya Federasyonu ve Bursa Serbest Bölgesi ilk üç pazar konumundayken, 2009 yılı ilk sekiz aylık verilere göre Almanya yerini korudu. İkinci sırayı İran, üçüncü sırayı da 2008 yılında ilk 15 ülke arasında bulunmayan Irak aldı. Sektör, 2008 yılında (serbest bölgeler dahil olmak



üzere) 161 ülkeye ürün ihraç etti. 2008 yılında sektör ihracatımızda en büyük payı alan ilk 15 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında yüzde 174 artış ile Azerbaycan-Nahçıvan'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Yüzde 134 ile Brezilya ve yüzde 121 ile Avusturya sektör ihracatımızda önemli oranda artış kaydedilen diğer önemli iki ülke. Söz konusu dönemde ilk 15 ülke arasında Bursa Serbest Bölgesi, Ukrayna ve İspanya'ya yönelik sektör ihracatında ise gerileme meydana geldi.

EN FAZLA İTHALAT ALMANYA'DAN

2007 yılında 1,6 milyar dolar değerinde takım tezgâhları ithal eden Türkiye, 2008 yılında sektörde 1 milyar 800 milyon dolar düzeyinde ithalat gerçekleştirdi. Anılan yılda sektörün ihracatın-

daki yüzde 23,4 oranındaki artışa karşılık ithalatında yüzde 12 artış meydana geldi.

2009 yılı sekiz aylık dönemde ise ithalat 571 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2008 yılında sektör ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırayı Almanya (yüzde 27,6 pay), İtalya (yüzde 15,3 pay) ve Tayvan (yüzde 11,2 pay) aldı.

2008 yılında sektörün ithalatında en büyük payı alan ilk 15 ülke arasında ithalat artışı esas alındığında; yüzde 59 ile Japonya, yüzde 53 ile Avusturya, yüzde 43 ile Çin, yüzde 37 ile de ABD'den kaydedilen ithalatlardaki artış dikkat çekiyor. 2008 yılında Fransa'dan yapılan ithalat ise yüzde 26 düşüş ile en büyük oranlı düşüş oldu. 2008 yılında ülkemiz toplam 87 ülkeden (serbest bölgeler dahil) sektör ithalatı gerçekleştirdi.

SEKTÖRÜN DÜNYADAKİ DURUMU

MİB raporu ve Gardner Publication'da yayımlanan verilerine göre; dünya takım tezgâhları imalatında en önde gelen ülkeler sırasıyla Japonya, Almanya, Çin ve İtalya. Tayvan, G. Kore ABD, İsviçre ise bu ülkeleri takip ediyor. Japonya imalatı çok az farkla Almanya'nın önünde yer alırken, ihracatta Almanya ilk sırada bulunuyor.

Takım tezgâhları sektörü yatırım ve üretim ile yakın bir ilişki halinde. Kriz nedeniyle dünya genelinde son kullanıcıların yer aldığı pazarlarda gerileyen talep yatırımları azalttı, sektör de bu durumdan olumsuz yönde etkilendi. Avrupa Takım Tezgâhları sanayine bakıldığında ise sektörün; krizden en çok etkilenen sektörler arasında yer aldığı ancak, mevcut ekonomik güçlüklerle rağmen rekabet gücünü koruduğu söylenebilir. Bununla birlikte, halen dünya takım tezgâhi imalatında yüzde 44 pazar payına sahip olan CECIMO'ya üye ülkelerin uzun vadede Asyalı ve Amerikalı rakipleri karşısında pazar payında bir miktar gerileme olabilir.

AR-GE ÇALIŞMALARI DESTEKLENMELİ

Temel mühendislik ve üretim sanayisinin önemli kollarından birisi olan takım tezgâhları tasarımı ve üretimi, birçok ülkede stratejik ve öncelikli sektörler arasında yer alıyor. Takım tezgâhları üretimi ve teknolojisindeki gelişmelerin ve yeniliklerin tüm makine sanayisini etkileyeceği göz ardı edilemez. Genel makine imalatı, otomotiv ve savunma sanayii başta olmak üzere temel sanayi ile doğrudan ilişkili olan takım tezgâhlarının, Türkiye'de stratejik sektör olarak kabul edilmesi gerekiyor. Bu kapsamda, Ar-Ge, vergi ve teşvik alanlarında yenilikçi ve etkin bir şekilde desteklenmeye ihtiyaç duyuluyor. Firmaların yeni ürün tasarımları ve Ar-Ge çalışmaları desteklenmeli. Teknik donanım ve finansman sorunları, endüstriyel ve akademik deneyime sahip çalışanlardan oluşacak Ar-Ge ekiplerinin kurulmasını engelleyen faktörler de sektörün sorunları olarak öne çıkıyor. Bu kapsamda, özellikle bir üst teknoloji grubunda yer alan bilgisayar destekli takım tezgâhlarının tasarımı ve üretilmesinde bu sorunlar etkisini daha fazla göstermektedir.

“KAYIT DIŞI DESTEKLENİYOR”

Butech Makine Genel Müdürü Namık Kemal Memiş sektörün öne çıkan sorunlarını şöyle sıralıyor: “Kayıt dışı eko-

nominin büyümesi, vergisini ödeyen, mevzuata uygun çalışan şirketleri cezalandırır hale getirmiştir; vergi ve SSK afları çalışma hayatındaki disiplini ve iş ahlakını olumsuz yönde etkilemektedir. Kayıt dışı ekonominin yarattığı haksız rekabet, vergisini ödeyen ve standartlara uygun üretim yapanların yaşamasını engeller hale gelmiştir.

Bu durum standart dışı üretime ve devletin vergi kaybına sebebiyet vermektedir. Ayrıca belirli dönemlerde yapılan vergi afları yüzünden bu husus daha da cazibeli hale gelmektedir. Mevcut vergi oranları yüksek tutularak kayıt dışı desteklenmektedir.”

Gümrük Birliği'ni oluşturan anlaşma uyarınca Türkiye'nin AT-R Belgesi ile AB ülkelerinden gelen malları serbest dolaşıma girmiş kabul ettiğini ve bunlar için gümrüklerde bir denetim yapmadığını aktaran Memiş, “Üçüncü dünya ülkelerindeki firmalar bu imkanı kendi avantajlarına göre değerlendirilmekte ve bazıları CE işareti gereklerine uygun olmayan makinelerini önce bir AB ülkesine göndermektedir. Bu limanlarda, çoğu kez gümrük antrepusunda, hatta gemi ambarında veya TIR üzerinde iken gümrük idarecilerince AT-R belgesi düzenlenmektedir. Bu makineler taahhütlerimiz gereği serbest dolaşıma girmiş kabul edilmekte ve ithalat sırasında bir denetim yapılmamaktadır” diyor.

YERLİ SANAYİCİYE GÜVENİLSİN

Memiş ayrıca mali disiplinin sağlanması, sorumluluktan kaçınan ve haksız rekabet elde eden kurum ve kuruluşlar

DÜNYA TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2007	2008	Değişim %	% Pay (08)
1	Almanya	20.387.535	22.621.070	11,0	19,6
2	Japonya	14.125.060	15.418.898	9,2	13,4
3	İtalya	9.585.402	10.458.814	9,1	9,1
4	Çin	8.800.446	10.226.152	16,2	8,9
5	ABD	7.881.131	8.370.456	6,2	7,3
6	İsviçre	6.242.416	7.092.020	13,6	6,1
7	Tayvan	5.620.465	5.686.360	1,2	4,9
8	Belçika	2.964.891	3.431.241	15,7	3,0
9	G. Kore	2.391.870	2.884.008	20,6	2,5
10	Avusturya	2.394.805	2.780.315	16,1	2,4
11	Fransa	2.294.758	2.595.492	13,1	2,3
12	İngiltere	2.218.150	2.117.387	-4,5	1,8
13	İsveç	1.769.786	1.946.494	10,0	1,7
14	Çek Cum.	1.664.585	1.873.311	12,5	1,6
15	Hong Kong	1.737.749	1.662.760	-4,3	1,4
16	Singapur	1.691.117	1.637.284	-3,2	1,4
17	Hollanda	1.249.968	1.624.198	29,9	1,4
18	İspanya	1.644.432	1.424.796	-13,4	1,2
19	Kanada	1.197.797	1.294.587	8,1	1,1
20	Meksika	1.252.528	1.061.326	-15,3	0,9
	Diğer	8.104.291	9.131.130	12,7	7,9
	TOPLAM	105.219.182	115.338.099	9,6	100,0

Kaynak: www.trademap.org

için af uygulamalarının kaldırılması gerektiğini ifade ediyor. Memiş şöyle devam ediyor: “Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın piyasa denetimlerinin etkinliğinin bir an önce sağlanması, öncelikli bir konu haline gelmiştir. Vergi, sigorta, elektrik, su, doğalgaz v.b. tüm şirket

borçlarının ertelenmesini önleyecek kanuni tedbirler alınmalıdır. Ayrıca ilgili kamu kurumları denetim organlarını nicelik ve nitelik olarak arttırarak, denetimde sürekliliğin sağlanması, kanun değişikliği ile cezai şartların ağırlaştırılması gerekmektedir. DTM, yerli sanayicilere güvenerek, yüksek risk işaret edilen noktada koruma önlemlerini almalıdır. Ülke sanayinin korunması konusunda, en az diğer ülkeler kadar hassas olunmalıdır.” Gelişmiş ülkelerde uygulanan kamu alımlarında yerli mal alımına öncelik tanınması konusunda Kamu İhale Yasası'ndaki hükmün Kamu İdarelerince etkin bir şekilde uygulanmadığına da değinen Memiş, “Kamu alımları yerli üreticiyi desteklememektedir. Kamu şartnameleri yabancı ürün prospekt veya broşürlerinden tercüme edilerek hazırlanmaktadır” diye konuşuyor.

“ Ülke ekonomisine önemli katkı sağlayan ve bu katkısını ekonominin rekabet avantajına da yansıtacak olan makine sektörü, spesifik özelliklerinden dolayı daha özel bir ilgiye ihtiyaç duymaktadır. Teknoloji ile iç içe olan bir sektör olduğundan endüstriyel Ar-Ge gereksinimi bulunmakta ve istihdam açısından gittikçe yüksek nitelikli bir işgücü profiline ihtiyaç duymaktadır. ”



KAMU ALIMLARI YERLİ SANAYİCİYİ KORUMALI

Dünya Ticaret Örgütü çerçevesinde yapılmış bir uluslararası anlaşma olan Kamu Alımları Anlaşmasına Türkiye'nin kendi sanayilerini korumayı amaçlayan diğer bazı gelişmiş ülkeler gibi taraf olmadığını sözlerine ekleyen Memiş, şöyle devam ediyor: "Avrupa Birliği ile yürütülen üyelik müzakereleri yönünde de, 03 Ekim 2005 tarihli AB ile Müzakerelere Çerçeve Belgesi 12. maddesinde belirtilen 'Türkiye'nin de çıkarları korunur ve bazı uyarlamalar katılım tarihi itibarıyla yapılabilir' şeklindeki ifadeler geçince uygulanamamaktadır. Kamu alımlarında ve yabancı yatırımlarında off-set uygulaması uluslararası değerlere getirilmelidir."

Teşvik mevzuatındaki değişiklik ve diğer gelişmelerde makine sektörünün

merkezi pozisyonunun göz ardı edildiğini aktaran Memiş, "Ülke ekonomisine önemli katkı sağlayan ve bu katkısını ekonominin rekabet avantajına da yansıtacak olan makine sektörü, spesifik özelliklerinden dolayı daha özel bir ilgiye ihtiyaç duymaktadır" diyor. Memiş şöyle devam ediyor: "Teknoloji ile iç içe olan bir sektör olduğundan endüstriyel Ar-Ge gereksinimi bulunmakta ve istihdam açısından gittikçe yüksek nitelikli bir işgücü profiline ihtiyaç duymaktadır. Teknolojik yenilik özelliğinden dolayı ülkenin uluslararası pazarlardaki rekabet avantajına doğrudan katkı sağlayan makine sektörünün gelişimi, ayrıca ilgili sektörler (elektrik-elektronik, kimya, plastik ve nano-teknoloji) ile entegrasyon ve Ar-Ge işbirliği ile sanayinin geniş bir alanını etkilebilmektedir."

FUARLARA DEVLET DESTEĞİ YETERSİZ

Uzak Doğu ve Amerika Kıtasında düzenlenen fuarlarda devlet desteklerinin

2008 İHRACAT BİRİNCİSİ ALMANYA

2007 yılında 105 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektör, yüzde 9,6 artış ile bu değeri 2008 yılında 115 milyar dolara yükseltti. 2008 yılı toplam ihracatında; Almanya (yüzde 19,6 pay), Japonya (yüzde 13,4 pay), İtalya (yüzde 9,1 pay) ve Çin (yüzde 8,9 pay) başta gelen ülkeler oldular. Söz konusu dönemde, dünya sektör ihracatından yüzde 0,66 pay alan Türkiye ise 21. konumda yer aldı. Almanya ve Japonya takım tezgâhları sektöründe en önemli tedarikçi ülkelerdir ve dünya ihracatının yüzde 33'ü 2008 yılında bu iki ülke tarafından gerçekleştirildi. Sektör ihracatında 4. sırada bulunan Çin'in 2008 yılında ihracatı yüzde 16,2 artarken, ilk 20 ülke arasında en büyük ihracat artışını yüzde 29,9 ile Hollanda kaydetti.



DÜNYA TAKIM TEZGÂHLARI İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2007	2008	Değişim %	% Pay (08)
1	ABD	13.273.921	13.539.382	2,0	11,8
2	Çin	10.793.170	11.387.785	5,5	9,9
3	Almanya	8.176.452	9.383.602	14,8	8,2
4	Fransa	4.033.439	4.484.711	11,2	3,9
5	İtalya	3.873.118	4.161.826	7,5	3,6
6	Rusya Fed.	2.450.715	4.003.373	63,4	3,5
7	Belçika	3.379.289	3.712.779	9,9	3,2
8	İngiltere	3.486.949	3.099.203	-11,1	2,7
9	Hindistan	2.292.876	3.049.569	33,0	2,7
10	Tayvan	4.292.146	2.897.933	-32,5	2,5
11	Kanada	2.932.173	2.868.103	-2,2	2,5
12	Meksika	2.957.353	2.790.046	-5,7	2,4
13	İsviçre	2.126.305	2.478.431	16,6	2,2
14	G. Kore	2.278.304	2.370.075	4,0	2,1
15	Polonya	1.731.664	2.315.829	33,7	2,0
16	İspanya	2.355.392	2.285.190	-3,0	2,0
17	Japonya	2.066.296	2.138.684	3,5	1,9
18	Avusturya	1.751.288	2.079.990	18,8	1,8
19	Brezilya	1.165.776	1.994.144	71,1	1,7
20	Hollanda	1.371.035	1.834.735	33,8	1,6
	Diğer	28.723.596	31.933.594	11,2	27,8
	TOPLAM	105.511.257	114.808.984	8,8	100,0

Kaynak: www.trademap.org

yetersiz kaldığına vurgu yapan Memiş, takım tezgahları sektöründe her bir makinenin ağırlığının çok fazla olmasının, bu tür fuarlara farklı model ve özellikte en az 3-4 makinenin götürülmesinin, nakliye için yüksek ödemeler gerektirdiğini söylüyor. Bürokratik engelleri olmayan ve ürün geliştirme sürecinde Ar-Ge sürecinin hızını kesmeden sonuca varılmasını teşvik eden, 'Dinamik Ar-Ge Destek Hibeleri'nin devreye sokulması gerektiğinin de altını çizen Memiş, "Bunların işleyişi 'Past Performance' bazlı ve süratli olmalıdır" diye konuşuyor. Memiş şöyle devam ediyor: "Sektör işletmeleri arasında işbirliklerini arttıracak, ölçek ekonomilerini sağlayacak ve sektörel bilgi transferi ve özümsemesini sağlayacak "Endüstriyel Teknoloji Havza" projelerine doğrudan destekler sağlanmalıdır. Kurumlar vergisi ve yatırım indirimi teşvikleri etkili bir şekilde devreye sokulmalıdır. İstihdam teşvikleri, asgari ücretten çok "nite-



İTHALAT YÜZDE 8,8 ARTTI

Sektörün 2008 yılında toplam ithalatı önceki yıla göre yüzde 8,8 artarak 115 milyar dolara yükseldi. Dünya ithalatından aldıkları pay bazında lider ülkeler; ABD (yüzde 11,8), Çin (yüzde 9,9), Almanya (yüzde 8,2) ve Fransa (yüzde 3,9) oldu. Türkiye ise yüzde 1,56 pay ile 22. sırada yer aldı.

Dünyanın en büyük takım tezgahları ithalatçıları olan ABD, Çin ve Almanya 2008 yılında toplam ithalatın yüzde 30'unu gerçekleştirdi. İlk 20 ülke arasında yer alan ve en fazla artışı kaydeden Brezilya ve Rusya'nın 2008 yılında ithalatları sırasıyla yüzde 71,1 ve yüzde 63,4 yükselirken, Tayvan, İngiltere, Meksika, İspanya ve Kanada'nın ithalatları geriledi.

rulmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Makine sektöründe uygulamaya konulacak olan stratejiyi daha etkili kılacak hükümet programları gerekmektedir" diyor.

Kaynaklar:

- Türkiye İstatistik Kurumu
- International Trade Center (ITC), www.trademap.org
- 2008 Yılında Takım Tezgahları İmalatı Sektörünün İmalat, İhracat ve İthalatı, Haziran 2009, MİB
- The 2009 World Machine-Tool Output and Consumption Survey (Gardnerweb), <http://www.gardnerweb.com>
- Kobiden Haberler, <http://www.kobiden.com/>

likli işgücü istihdamına" odaklanmalıdır. Verilecek teşviklerde yeterli bir teknolojik eşiğe gelmiş ve potansiyel yansıtan belli ölçekteki sanayilere odaklanılmalıdır. Hedef, sermaye, tecrübe, bilgi birikimi ve pazar deneyimi olan, dışa açılım sağlayabilen işletmeler olmalı, kayıt-dışı (merdiven altı) veya sermaye birikimi olmayan bireysel girişimler teşvik edilmemeli, bu suretle ölçek ekonomileri ve birleşmeler teşvik edilmelidir."

Takım tezgahları sektöründe tespit edilen sorun ve ihtiyaçlara cevap verebilecek, sektörün gelişimini sağlayacak etkin bir makine sanayi stratejisi bulunmadığını söyleyen Memiş, "Makine sektörünün sorun ve ihtiyaçları göz önünde bulundurarak, stratejik amaç ve hedeflerin belirlenmesi, sektörün gelişimini sağlayacak yol haritasının hazırlanması ve firmalarımızın uluslararası düzeyde rekabetinin artırılması gerekliliğinden de hareketle sektörde izlenmesi gereken yol haritasının belirlenmesi amacıyla bir stratejinin oluştu-

ÜLKELERE GÖRE SEKTÖR İHRACATI \$ (2008 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)

SIRA	ÜLKE	2007	2008	2009 (Ocak-Ağustos)	%Değişim 2008/2007
1	ALMANYA	45.346.692	68.224.978	26.946.274	50
2	RUSYA FEDERASYONU	49.323.052	56.707.186	11.693.658	15
3	BURSA SER. BÖL.	63.029.972	54.172.889	4.777.720	-14
4	İRAN	21.428.539	30.593.563	21.435.986	43
5	BULGARİSTAN	27.068.252	29.326.047	7.042.784	8
6	ROMANYA	22.531.334	23.957.036	4.334.738	6
7	BREZİLYA	10.000.426	23.382.373	4.767.450	134
8	POLONYA	13.973.217	21.888.826	5.717.018	57
9	İSPANYA	22.390.537	21.216.730	4.294.622	-5
10	İTALYA	13.421.243	20.624.193	6.928.480	54
11	AZERBAJCAN-NAHÇ.	7.287.729	19.999.221	10.736.560	174
12	UKRAYNA	18.134.721	17.012.837	2.492.329	-6
13	A.B.D.	13.641.043	14.194.600	8.731.207	4
14	SUUDİ ARABİSTAN	10.351.203	13.427.448	10.304.192	30
15	AVUSTURYA	6.063.629	13.420.875	2.597.939	121
	DİĞER	270.038.913	329.830.445	155.977.251	22
	TOPLAM	614.030.502	757.979.247	288.778.208	23

Kaynak: TÜİK Verileri



Ostim Modeli dünyaya ihraç edilecek

“OSTİM KÜÇÜK SANAYİCİNİN, ‘ANADOLU KAPLANLARI’ DEDIĞİMİZ ESNAF VE ZANAATKÂRIN NELERİ BAŞARABİLECEĞİNE İLİŞKİN BİR MODELİR” DİYEN OSTİM BAŞKANI AYDIN ‘OSTİM MODELİ’Nİ DÜNYAYA İHRAÇ ETMEK İÇİN KOLLARI SIVADI. PEK ÇOK YABANCI HEYETİN TANIMA FIRSATI BULDUĞU ‘OSTİM MODELİ’ BÖLGESEL KALKINMA PROJESİ OLARAK ULUSLARARASI ALANDA DA İLGİ GÖRÜYOR. SUDAN, IRAK, NİJERYA, MİSİR GİBİ PEK ÇOK ÜLKENİN İLGİ DUYDUĞU OSTİM MODELİ’NİN İHRACINA YÖNELİK PROTOKOLLER YAPILIYOR.

Ostim küçük sanayicinin, 'Anadolu Kaplanları' dediğimiz esnaf ve zanaatkârın aslında neleri başarabileceğine ilişkin bir modeldir" diyen Ostim

Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Orhan Aydın 'ostim modeli'ni dünyaya ihraç etmek için kolları sıvadı. Kurdukları sistemi 'Ostim Modeli' olarak tanımlayan Aydın, kamunun sanayiciye yönelik girişimlerinde pilot bölge olduklarını söyleyerek "Ülkemizin diğer OSB'lerine de geliştirdiğimiz yönetim ve üretim sistemleri ile örnek oluyoruz. Pek çok yabancı heyetin tanıma fırsatı bulunduğu 'Ostim Modeli' bölgesel kalkınma projesi olarak uluslararası alanda da ilgi görüyor. Sudan, Irak, Nijerya, Mısır gibi pek çok ülkenin ilgi duyduğu Ostim Modeli'nin ihracına yönelik protokoller yapıyoruz" diyor.

TEMELLERİ 1975'TE ATILDI

Ülke sanayisinin ve küçük işletmelerin gelişip büyümesindeki hayati koşulun sanayicilere rekabet ve üretim şartlarına uygun bir üretim ortamı hazırlamak olduğuna inanan kurucular, bu ihtiyaçtan hareketle Ostim Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi'ni kurdular. Ostim'i küçük sanayicilerin verimlerini artıracak, bir arada olmanın verdiği güç ve sinerji ile Türk sanayisinin önemli merkezlerinden biri olarak tasarlayan kurucu başkan Cevat Dünder ve proje arkadaşları, ilk adımı müteşebbis bir ruhla büyük uğraşlar vererek şehrin dışında 3 milyon metrekaarelik bir alanı satın alarak attılar. Dönemin şartları içinde hayal denilebilecek bu girişimin inanç ve azimle arkasında duran Cevat Dünder



Orhan Aydın

Ostim Organize Sanayi Bölgesi Başkanı

Ostim küçük sanayicinin, 'Anadolu kaplanları' dediğimiz esnaf ve zanaatkârın aslında neleri başarabileceğine ilişkin bir modeldir.

ve kurucular uzak görüşlülükleri sayesinde projeyi, 7 yıllık bir mücadeleyle 1975 yılında inşaat aşamasına getirdi ve bu günün KOBİ kenti Ostim'in temellerini attılar. Bölge yönetimi 1997'de OSB (Organize Sanayi Bölgesi) statüsü kazandı ve OSB Yönetmeliği çerçevesinde yasa ile kendisine verilen görevleri yerine getirmeye başladı. Kuruluşundan bu yana, bir sanayi kentini yönetme konusundaki tecrübelerini, OSB unvanı ile sürdüren Ostim'i yenileme anlayışıyla pekiştiren kuruluşun temel hizmetleri olarak

elektrik ve doğalgaz, İmar-iskân ve altyapı, fuar-organizasyon, çevre düzenleme ve denetim, güvenlik hizmetleri, küşat işlemleri, insan kaynakları, müşteri memnuniyeti, bilgi ve iletişim, basın ve halkla ilişkiler, eğitim, işçi sağlığı ve iş güvenliği takip hizmetlerini sayılabilir. OSB, tüm bu hizmetlerin yanı sıra kamu ve özel kurumlarla işbirliği içinde geliştirdiği projeleriyle üyelerinin rekabet yarışına çok yönlü ve düzenli olarak destek veriyor.

ANADOLU KAPLANLARI'NIN GÜCÜ

Ostim Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Orhan Aydın, Ostim'in Türk sanayi açısından önemini şöyle açıklıyor: "Ostim küçük sanayicinin, 'Anadolu Kaplanları' dediğimiz esnaf ve zanaatkârın aslında neleri başarabileceğine ilişkin bir modeldir. Kırk yılı aşan deneyimi ile sınaî üretimi geleneksel tarzdaki modern teknolojinin kullanıldığı bir üretim sahasına dönüştürmüştür. Bölge yönetimi sadece yerel altyapı hizmeti değil, KOBİ'lere 'bir adım önde olma' niteliğini verecek hizmet ve enstrümanları da hazırlamaktadır. Üniversite sanayi işbirlikleri, eğitim kuruluşları, tanıtım ve iletişim yönelik birimler bölgenin bir marka olmasını sağlamaya yöneliktir. Kurduğumuz sistemi 'Ostim Modeli' olarak tanımlıyoruz. Kamunun sanayiciye yönelik girişimlerinde pilot bölgeyiz. Ülkemi-

"Ostim OSB olarak bölgemizde yaklaşık 5000 işletme bulunmakta. Bunların yaklaşık yüzde 18'i makine ve aksesuarları ile iş makinesi üreten işletmelerden oluşuyor. Ama makine ve aksesuarları çok geniş bir grubu oluşturmaktadır. Bölgemizde bu sektöre destek veren, ürünün oluşumu kısmında bir parçasını işleyen ve ya onlara hammadde temin eden de birçok firma bulunmaktadır."



zin diğer OSB'lerine de geliştirdiğimiz yönetim ve üretim sistemleri ile örnek oluyoruz. Pek çok yabancı heyetin tanıma fırsatı bulduğu 'Ostim Modeli' bölgesel kalkınma projesi olarak uluslararası alanda da ilgi görüyor. Sudan, Irak, Nijerya, Mısır gibi pek çok ülkenin ilgi duyduğu Ostim Modeli'nin ihracına yönelik protokoller yapıyoruz.”

TÜRKİYE'DE İLK 3 OSB ARASINDA

Ostim OSB'nin diğer Organize Sanayi Bölgelerine göre firma ve ciro açısından Türkiye genelinde ilk 3 OSB arasında yer aldığını belirten Aydın, “Ostim OSB olarak bölgemizde yaklaşık 5000 işletme bulunmaktadır” diyor. Bunların yaklaşık yüzde 18'inin makine ve aksamları ile iş makinesi üreten işletmelerden oluştuğunu sözlerine ekleyen Aydın şöyle devam ediyor: “Ama makine ve aksamları çok geniş bir grubu oluşturmaktadır. Bölgemizde bu sektöre destek veren,

ürünün oluşumu kısmında bir parçasını işleyen ve ya onlara hammadde temin eden de birçok firma bulunmaktadır. Örneğin sadece torna ve freze işleri yapan onlarca firma bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında makine ve aksamları grubu bölgemizde yüksek bir üretim oranına sahiptir.”

KÜMELENME ÇALIŞMALARI ÇOK ÖNEMLİ

Ostim OSB olarak gerçekleştirdikleri ve halen yürütmekte oldukları birçok proje bulunduğunu vurgulayan Aydın, bunların en önemlilerinden birisinin ise yerel kalkınma modeli olarak kümelenme çalışmaları olduğunu söylüyor. İş ve İnşaat Makineleri Kümesi, Savunma Yan Sanayi Kümelenmesi, Yenilenebilir Enerji ve Çevre Teknolojileri Kümelenmesi ve Medikal Sanayi Kümelenmesi olmak üzere 4 ayrı sektör grubunda kümelenme çalışmaları yürütüldüğünü aktaran Aydın şöyle devam ediyor: “Firmaların tek başlarına rekabette yeterli gücünün olmaması kümelenme çalışmalarının başlamasının ana sebeplerinden biridir. Kümelenme çalışmaları firmalar için bir işbirliği, güç birliği çalışmasıdır. Bu sayede büyük işletmelerle rekabet etme gücüne sahip olabilirler. Kümelenme çalışmalarına İş ve İnşaat Makineler Kümesinde yaptığımız örnek çalışmalardan bahsedebiliriz. Ortak Akaryakıt alımı ile akaryakıt alımlarında firmalara iskonto sağlanması, ortak katalog çalışması, ortak fuar katılımı, üniversiteler ile işbirliği vb.”

AB'NİN DESTEKLEDİĞİ PROJELER ÜRETİYORUZ

Ostim olarak üyelerin bilgi, beceri ve teknolojiye uyumu konusuna önem verdiklerine de değinen Aydın, “Küresel rekabet koşullarında uluslararası bilgi birikiminden yararlanıyoruz” diye konuşuyor. Başta Avrupa olmak üzere ileri ülkelerin özel sektör kuruluşları ve üniversiteleri ile işbirlikleri olduğunu da aktaran Aydın, oluşturdukları sektörel kümeleşme projeleri kapsamında uluslararası partnerleri olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Rekabet gücümüzü yükseltecek bilgi ve teknoloji nerede ise elde etmeye çalışıyoruz. Avrupa Birliği'nce desteklenen projeler üretiyoruz.”



İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ KÜMESİ

Ostim Organize Sanayi Bölgesi ile Çankaya üniversitesi arasında ilk olarak 16 Mart 2007'de yapılan bir protokol ile başlayan Kümelenme çalışması geride bıraktığı zaman diliminde oldukça mesafe aldı ve bugün Türkiye'de kümelenme denilince örnek gösterilen bir çalış-

ma haline geldi. Çankaya Üniversitesi ve Ostim, yapılan çalışmalar sonucunda, gelişmiş ülkelerin hemen hepsinde başarıyla uygulanan 'kümelenme modelinin' Türk Sanayii için en doğru model olduğu konusunda tam bir görüş birliğindedir. '6 Milyarı Ostim'e Pazar Yapmak' amacı ile yola çıkan taraflar, bir buçuk yıldır süren bu altyapı çalışmaları

ile üniversite sanayi işbirliğine çok iyi bir örnek oluşturdular.

Çalışmanın ilk aşamasında seçilecek pilot sektör kümeleştirme çalışmalarını yürütebilmesi için bir küme ekibi oluşturuldu. Ekip, bölgesel kalkınmanın esasını teşkil eden sektörel bazda güçlü küme oluşumu için araştırmalar yaptı ve analizlerin sonucunda Kasım 2007 sonu itibariyle 'İş ve İnşaat Makineleri' sektörünün kümelenme çalışmaları için en uygun sektör olacağı sonucuna varıldı. Bu bağlamda, İş ve İnşaat Makineleri sektöründe faaliyet gösteren 120 adet işletmenin kümelenmesi için çalışmalar başlatıldı.

İŞİM'İN FAALİYETLERİ

Pilot sektör olarak seçilen İş ve İnşaat Makineleri Kümesi firmalarına Kümelenme farkındalık ve bilgilendirme toplantıları yapıldı. Mart 2007 tarihinde başlayan Kümelenme çalışmaları sektör temsilcisi firmalar tarafından da onaylandı. Böylece 22 Mayıs 2008 tarihinde İş ve İnşaat Makineleri Kümesi (İŞİM) kuruldu.

İş ve İnşaat Makineleri Kümesi (İŞİM) olarak şu ana kadar yapılan faaliyetlerinden bazıları şöyle sıralanabilir: Sektör bilgilendirme toplantıları, akademik ve tanıtıcı toplantılar. Ayrıca sektör firmaları ile pilot projeler yürütüldü. Ekibin başvurduğu Ar-Ge destekli projeler is şöyle: Çankaya Üniversitesi Ostim proje ekibi Mart 2008'den itibaren, 2 adet AB Leonardo da Vinci yenilik transferi programına başvurulmuştur. İrlanda, İspanya ve Romanya uluslar arası proje ortaklıkları yapıldı. 1 adet AB İŞKUR Aktif İstihdam Tedbirleri Programı kapsamında "Bilgisayar Destekli İmalat Teknolojileri Eğitim Programı" projesi hazırlandı. Bu projelerin toplam bütçesi 800 bin Euro.

Ekibin destek almayı başardığı projeler ise şöyle: 14 Mart 2008 tarihinde AB LDV Yenilik Transferi Programı'na sunulan toplam 434 bin Euro değerinde 2 adet proje onaylandı ve bu projelerin sözleşmeleri Eylül 2008 tarihinde imzalandı. Söz konusu projeler Kasım ve Aralık 2008 tarihinde başladı ve 2 sene sürecek.



Orgalime Genel Direktörü Adrian Harris:

“Türkiye ile daha yakın ilişkiler istiyoruz”

AVRUPA BİRLİĞİ İÇİNDE 23 FARKLI ÜLKEDEN 33 FEDERASYONUN ÜYE OLDUĞU ORGALİME GENEL DİREKTÖRÜ ADRIAN HARRIS TÜRKİYE MAKİNE SANAYİ SEKTÖR PLATFORMU İLE KONTAK HALİNDE OLDUKLARINI VE TÜRKİYE İLE İLİŞKİLERİNİ GELİŞTİRMEK İSTEDİKLERİNİ SÖYLÜYOR.

Orgalime (Organisme de Liaison des Industries Métalliques Européennes) AB kurumları ile Avrupa makine, elektrik-elektronik ve metal ürünleri endüstrisiyle ilişkilerini bütün olarak temsil eden bir Avrupa federasyonu. Orgalime’in üye federasyonları direkt veya endirekt olarak 130 binden fazla firma ile ilişki halinde ve 11,1 milyon kişiyi istihdam ediyor. Orgalime büyük çoğunlukla küçük ve orta ölçekli yatırımcıların oluşturduğu firmalar, ürün, pazar payı ve coğrafi dağılım açısından farklı endüstrileri kapsıyor. Mühendislik sanayi AB’nin en geniş endüstri kolu. Bu sanayi Avrupa Birliği üretiminin yüzde 27’sini ve toplam ihracatın 1/3’nü karşılıyor. Avrupa düzeyinde makine mühendisliği sanayini etkileyen politika sorunları Orgalime’in Makine Mühendisliği İşbirliği Komitesi (Mechanical Engineering Liaison Committee - MELC) ve teknik sorunları ise Teknik Uyum Grubu (Technical Harmonisation Group - THG) tarafından yürütülüyor. Makine mühendisliği AB üretimindeki yüzde 9’luk payı ile Avrupa’nın en geniş sektörlerinden biri. Ayrıca 3,3 milyon kişiyi istihdam eden 169 bin firmasıyla (Genellikle KOBİ’ler) Avrupa’nın en önemli işvereni konumunda. Avrupa yüzde 36’lık dünya pazarı ile ise en önemli makine üreticisi ve ihracatçısı konumunda.

Makine mühendisliği ise Avrupa’daki sanayi fabrikalarının en temel bölümü niteliğinde. Ekonominin bütün diğer sektörleri için ana ürün tedarikçisi olmasının yanı sıra, önemli bir müşteri ve başlıca endüstriler tarafından üretilen materyallerin sağlayıcısı olması nedeniyle makine mühendisliği Avrupa için çok önemli bir noktada duruyor.

2005 yılında Orgalime, Avrupa’nın en büyük imalat sektörü olan mühendislik endüstrilerinin gelişimi ve sürdürülebilirliğini güvence altına almayı amaçlayan ‘Mühendislik Geleceği’ adında bir manifesto yayınladı. Bu manifesto da Orgalime’in vizyonu önemli rekabetçi çerçeve şartları altında Avrupa’daki gelişmeyi aktif olarak desteklemek, ayrıca firmaların hem

Avrupa içinde hem de ihracat yaptıkları ülkelerde karşılaştıkları ticaret şartlarının adil olduğundan emin olmak.

Orgalime ayrıca endüstriye sağladığı bir dizi servisle üyelerine katma değer sağlamayı da amaçlıyor.

Orgalime üyelerini bilgi paylaşımı sağlayabilecekleri ve üye firmalar için gerekli servisleri birlikte genişletebilecekleri bir 'ağ'da toplayarak bilgi paylaşımı hizmeti sunmayı hedefliyor.

Orgalime'in ana amaçları ise şöyle sıralanabilir: AB aktiviteleri hakkında üyelerine ve AB içinde çalışan mühendislik şirketleriyle bağlantılı uluslararası kuruluşlara bilgi sağlamak. Üyelerinin geniş bir kısmını etkileyen seçilen konular üzerinde AB mühendisliği endüstrisinin ana sesi olmak. Üye dernek ve federasyonlar arasında ilişkiyi desteklemek. Orgalime Genel Direktörü Adrian Harris Moment Expo'nun Türkiye makine sektörü ve Avrupa ile ilişkileri hakkındaki sorularını yanıtladı. Halihazırda Makine Sanayi Sektör Platformu ile irtibat halinde olduklarını belirten Harris, Orgalime olarak Türk makine sanayi ile daha yakın ilişkiler kurmak istediklerini söylüyor. Harris ayrıca Avrupa Birliği olarak makine üretimde önemli bir noktada bulduklarını ancak hala kalifiye iş gücünün çok önemli olduğunun altını çiziyor. Türkiye'nin de makine üretiminde daha önemli bir paya sahip olmak için özellikle kalifiye iş gücüne sahip olmaya odaklanmasını gerektiğini belirtiyor.

Kısaca Orgalime'den ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Orgalime Avrupa mühendisliğiyle ilgili 3 endüstri dalını (Elektrik ve elektronik, makine mühendisliği ve metal işleme) ele alıyor. Aynı zamanda Orgalime üyeleri, Avrupa Birliği'nin toplam üretiminin yüzde 27'sinden fazlasını imal ediyor. Orgalime, 23 farklı ülkede 35 üye federasyona sahip. Ayrıca Orgalime olarak endüstri üretim miktarının 1/4'ünden fazlasını ve toplam AB ihracatının da 1/3'lük bir bölümünü karşılıyoruz.

Orgalime'in AB'deki en büyük federasyon olduğunu söyleyebilir miyiz?

Aslında en büyük federasyon değil an-



cak en büyük sektörü karşıladığımızı söyleyebilirim.

Projelerinizden bazı örnekler verebilir misiniz?

Özellikle endüstri politikaları üzerine çalışmalar yapıyoruz. Avrupa'da faaliyet gösteren endüstri kuruluşları ile Avrupa Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu arasında da iletişimi sağlıyoruz. Üyemiz olan firmaların bir kısmı enerji verimliliği üzerine çalışıyorlar. Bu önemli bir pazar ve aslında geleceğin pazarı. Yaptığımız işleri daha çok regülasyon alanında çalışma olarak tarif edebilirim. Örneğin Reach içinde yer alıyoruz çünkü üyelerimiz arasında kimyasal ürünlerle çalışan firmalar da yer alıyor. Biz ayrıca önemli bir ihracatçısıyız. Bu nedenle de pazara devam etmek için AB regülasyonlarıyla çalışıyoruz.

Türkiye'deki derneklerle ilişkilerinizden bahsedebilir misiniz?

Aslında Türkiye'de uzun zamandır iletişim halinde olduğumuz dernekler var. Ancak hiçbir zaman üyemiz olmadılar. Daha çok bizim kardeş organizasyonlarımız içinde yer aldılar. Ancak şu anda Makine Sanayi Sektör Platformu ile kontak halindeyiz, özellikle de İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu'yla. Açıkça söylemek gerekirse Makine Sanayii Sektör Platformu Türk endüstrisiyle sağlam bir uyum içinde. Orgalime üyeliğinin gereklilikleri nedeniyle biz sadece dernekleri kabul edebiliyoruz. Bu nedenle de üyelik için Platform'dan derneğe dönmeleri gerekiyor. Biz Türkiye makine sektörü ile yakın ilişkiler kurmak konusunda çok istekliyiz. Federasyon olarak da şimdiye kadar Türk endüstrisiyle pek çok bağlantımız oldu. Aynı sektör içinde yer alıyoruz. Direkt

bizim üyemiz olmasalar da bizim bağlantıda olduğumuz derneklerle ilişkileri var ya da üyeler. Eğer bir dernek veya federasyon olurlarsa çok kolay bir şekilde üyelik işlemlerine başlayabilirler. Ancak eğer platform olarak kalırlarsa bizim üyelik koşullarımıza uyum sağlayamazlar. Fakat biz Türkiye ile sıcak ilişkilerimiz olmasını çok istiyoruz ve bu nedenle de Sayın Karavelioğlu ile görüşüyoruz. Aslında iletişimi şimdiden kurduk diyebiliriz.

Türk makine sektörünü nasıl görüyorsunuz?

Bence pragmatik. Aynı zamanda da rekabetçibir yapıya sahip.

Türkiye'nin coğrafi olarak Avrupa'ya yakın olması sizce bir avantaj mı?

Bu bir avantaj ancak Ukrayna'nında aynı avantaja sahip olduğunu unutmamak gerekiyor. Şunu söyleyebilirim, Türkiye özellikle eski Sovyet ülkeleriyle bir yarış halinde. Bu ülkelerin çoğu önemli sanayi ürünlerini üretiyor. Burada önemli olan Avrupa'ya coğrafi olarak yakın olmak değil Türkiye'nin sanayisini ve kalifiye eleman ihtiyacını üst seviyelere çıkarmasıdır.

Sizce Türkiye makine sektörünü geliştirmek için neler yapmalı?

Aslında bu soruya makul bir cevap verebilecek kadar bilmiyorum. Ancak önemli olan şu ki, Türkiye pek çok alanda gelişmiş durumda ve uzun dönemli gelişmeler için de sağlam bir temele sahip. Makine sektörü ileri teknoloji gerektirir. Ancak daha da önemlisi kalifiye eleman gücüne ihtiyaç vardır. Endüstrisini geliştirmek için Türkiye özellikle yetişmiş eleman gücüne odaklanmalı.

ÜLKELERDEN

Bu pazarı görmek lazım **Hollanda**

AVRUPA'NIN EN BÜYÜK MAKİNE PAZARLARINDAN BİRİ
OLAN HOLLANDA'YA MAKİNE İHRAÇ EDEN ÜLKELER
ARASINDA TÜRKİYE 36. SIRADA ANCAK SON
DÖNEMLERDE BU ÜLKEYE ARTAN MAKİNE
İHRACATIMIZ UMUT VERİCİ.



Kuzey Denizi kıyısında ve Ren Nehri deltası üzerinde yer alan, topraklarının yüzde 20'si denizin doldurulması ya da bataklıkların kurutulması

yoluyla elde edilen ve 16,4 milyon nüfusuyla Avrupa'nın nüfus yoğunluğu en yüksek ülkesi olan Hollanda, dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alıyor. Hizmetler sektörünün, imalat sektörüne kıyasla oldukça büyük olduğu Hollanda'nın hizmetler sektörü 2007 yılı itibarıyla, yüzde 74, imalat sektörü ise yüzde 15 oranında katma değer yarattı. Hollanda, kişi başına düşen yüksek milli gelir ve eşite yakın gelir dağılımı ile gelişmiş bir ekonomiye sahip. Refah düzeyinin ana etkenini dış ticaret oluşturuyor. Toplam mal ve hizmet ihracatı, GSYİH'nin yaklaşık yüzde 60'ına denk geliyor. Hollanda'nın 2008 yılı itibarıyla makine ihracatı yüzde 1,85 artışla 74,7 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Hollanda'nın makine ihracatında en önemli alıcı Almanya ve ardından sırası ile Fransa, İngiltere, ABD ve İtalya izliyor. 63 milyar dolarlık makine ithalatı bulunan Hollanda'ya makine ihraç eden ülkeler arasında ne yazık ki ilk 15'te Türkiye'nin yeri yok. Türkiye, 2008 yılında Hollanda'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında ise 16'ncı sırada yer alıyor. Hollanda'ya ihracatımızda 84'üncü fasılda bulunan "makine ve aksesuarları" 5'inci sırada yer alıyor. Söz konusu ülke, makine ve aksesuarları açısından ihracatımızın gelişme kaydettiği potansiyel bir pazar niteliği taşıyor.

AVRUPA'YA AÇILAN KAPI HOLLANDA

Avrupa'nın ana limanı ve lojistik merkezi konumunda olan Hollanda'nın dış ticaretinin önemli bir bölümünü, Rotterdam limanı ve Schiphol havalimanında gerçekleştiriyor. Lojistik faaliyetlerinin en yoğun olduğu limanlar vasıtasıyla ABD ve Asya'dan yüksek oranlarda ithalat yapılıyor. İthal edilen ürünlerin önemli bir bölümü çok az veya hiç bir işleme tabi tutulmadan diğer ülkelere ihraç ediliyor. Bu durum, Hollanda'nın, Avrupa'nın en önemli ticaret ve dağıtım merkezi olma özelliğini yansıtıyor. Özellikle Avrupa pazarına giriş için çok avantajlı bir dağıtım merkezi olması,



öne çıkan alt yapı ve lojistik hizmetleri nedeniyle, halen çoğu global firmanın Hollanda'yı bir pazarlama üssü olarak seçmesine neden oluyor. Hollanda'nın büyüme oranları, 1998 yılından 2005 yılına kadar Avrupa ortalamasının altında gerçekleşti. Ancak, son yıllarında ekonomiye güven, ihracattaki önemli yükseliş ve harcamaların canlanmasıyla Avrupa ortalamasını aşan bir büyüme oranı yakalayan Hollanda kriz ortamında bile büyümesini sürdürmeyi başardı. 2008 yılında 541 milyar dolar ihracata karşılık, 489 milyar dolar ithalatı bulunan ülkenin dış ticaret hacmi son yıllarda artış sergiliyor. Ülke 2004-2008 yılları arasında sürekli dış ticaret fazlası verdi.

PAZAR POTANSİYELİ FARKEDİLDİ

Türkiye ile Hollanda arasında 2002 yılında 2.366 milyon dolar olan toplam dış

ticaret hacmi 2,6 katından fazlasına çıkarak 2008 yılında 6.199 milyon doları aştı. Bu durum Türk işadamlarının pazardaki yerlerini sağlamlaştırma çabalarının ürünü olarak görülüyor 2008 yılında 3.143 milyon dolarlık ihracata karşılık, söz konusu ülkeden 3.056 milyon dolara yakın ithalat yapılmış. Hollanda ile Türkiye'nin dış ticaret hacmi Türkiye lehine fazla veriyor. Dış ticaret fazlası 2008 yılında 87,3 milyon dolar civarına ulaştı. Diğer taraftan, 2008 yılında Hollanda'ya olan ihracat yüzde 4,1 artarken, Hollanda'dan ithalat yüzde 15,1 oranında artış sergiledi. Rakamlara bakıldığında Hollanda pazarında Türk işadamlarının kendilerinden söz ettirmeye başladığı sonucuna ulaşmak mümkün. İki ülke arasında dış ticaretin daha yakından incelenmesi amacıyla mal grupları bazında verilere bakıldığında; 2008 yılında Türkiye'nin Hollanda'ya yaptığı



toplam ihracat içinde en büyük paya sahip olan ürün grubunun 511 milyon do-

lar ile “örme giyim eşyası ve aksesuarları” olduğu görülüyor. Bu ürün grubunu, “örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları” ile “motorlu kara taşıtları” izliyor. 2008 yılında Hollanda’ya ihracatta 84’üncü fasılda bulunan “makine ve aksamları” 5’inci sırada yer alıyor. Söz konusu ülke, makine ve aksamları açısından ihracatın gelişme kaydettiği potansiyel bir pazar niteliği taşıyor.

TÜRKİYE, HOLLANDA’NIN MAKİNE İTHALATINDA 36’NCI SIRADA

Birleşmiş Milletler verilerine göre; Hollanda’nın 2008 yılı itibarıyla makine ihracatı yüzde 1,85 artışla 74,7 milyar dolar seviyesine ulaştı. Hollanda’nın makine ihracatında en önemli alıcı ise Almanya. Almanya’yı Fransa, İngiltere, ABD ve İtalya izliyor. Türkiye ise 2008 yılında Hollanda’nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 16’ncı sırada yer alıyor. Hollanda’nın makine ve aksamları ihracatında ilk sırayı yüzde 19,3 pay ve 14,4 milyar dolar ile “matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler”, ikinci sırayı da yüzde 19,2 pay ve 14,3 milyar dolar ile “otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri” kalemi alıyor. Dörtlü GTİP bazında ilk beş kalem Hollanda’nın makine ihracatının yaklaşık yüzde 61’ini oluşturuyor. Hollanda’nın 84’üncü fasıl bazında makine ithalatı 2008 yılında bir önceki seneye göre yüzde 6,22 oranında artış göstererek 63,2

milyar dolara yükseldi. Bu verilere bakarak Hollanda’nın global krizin etkili olduğu 2008 yılında da makine ithalatını sürdürdüğünü söylemek mümkün. Çin Halk Cumhuriyeti, Almanya, ABD, Japonya ve İngiltere Hollanda’nın makine ithal ettiği başlıca ülkeler arasında yer alıyor. Türkiye ise 2008 yılında Hollanda’nın makine ithalatında 36’ncı sırada bulunuyor. Hollanda’nın makine ve aksamları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı 8471 nolu GTİP’de bulunan “otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri” alıyor. Ülkenin diğer önemli makine sektörü ithal kalemleri arasında ise; “matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler”, “yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı”, “dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici”, “ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları” gibi alt ürün grupları yer alıyor. Dörtlü GTİP bazında makine ithalatındaki ilk beş kalem Hollanda’nın toplam makine ithalatının yüzde 63,5’ini oluşturuyor.

ÇELİK ALIYORUZ MAKİNE VERİYORUZ

2008 yılında Türkiye’nin Hollanda’dan yaptığı toplam ithalat içinde ise en büyük paya sahip olan ürün grubu yaklaşık yüzde 20 ile “demir ve çelik”. Bu ürün grubunu, yüzde 14,1 pay ile “plastik ve plastikten mamul eşya” izliyor. 84’üncü fasılda bulunan “makine ve ak-

TÜRKİYE’NİN HOLLANDA’YA İHRAÇ ETTİĞİ BAŞLICA MALLAR (\$)

FASIL TANIMI	2007	2008	2007/2008 % DEĞİŞİM
ÖRME GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	546.852.698	511.091.753	-6,54
ÖRÜLMEMİŞ GİYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	405.511.869	406.073.239	0,14
MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR, BİSİKLET, MOTOSİKLET VE DİĞER	344.851.171	315.238.824	-8,59
DEMİR VE ÇELİK	212.462.674	171.116.459	-19,46
NÜKLEER REAKTÖRLER, KAZAN, MAKİNA VE CİHAZLAR, ALETLER, PARÇALARI	119.370.681	155.715.100	30,45
GEMİLER, SUDA YÜZEN TAŞIT VE ARAÇLAR	90.476.981	147.150.396	62,64
DEMİR VEYA ÇELİKTE EŞYA	83.616.073	125.002.897	49,50
ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	171.505.654	111.282.587	-35,11
MENSUCATTAN MAMUL DİĞER EŞYA, KULLANILMIŞ EŞYA, PAÇAVRALAR	94.167.690	108.009.830	14,70
YENİLEN MEYVALAR, KABUKLU YEMİŞLER, TURUNÇGİL VE KAVUN KABUĞU	106.798.359	105.388.663	-1,32
DİĞERLERİ	843.264.198	987.584.843	17,11
TOPLAM	3.018.878.048	3.143.654.591	4,13

Kaynak: TÜİK verileri

TÜRKİYE-HOLLANDA DIŞ TİCARETİ (\$)

	İhracatımız	İhracatımız% Değişim	İthalatımız	İthalatımız % Değişim	Toplam Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Dengesi
2002	1.055.636.715		1.311.277.638		2.366.914.353	-255.640.923
2003	1.525.929.493	44,55	1.656.669.963	26,34	3.182.599.456	-130.740.470
2004	2.138.004.261	40,11	1.908.145.350	15,18	4.046.149.611	229.858.911
2005	2.469.581.847	15,51	2.151.585.127	12,76	4.621.166.974	317.996.720
2006	2.539.245.676	2,82	2.160.109.821	0,40	4.699.355.497	379.135.855
2007	3.018.878.048	18,89	2.655.038.889	22,91	5.673.916.937	363.839.159
2008	3.143.654.591	4,13	3.056.339.939	15,11	6.199.994.530	87.314.652

Kaynak: TÜİK verileri

samları" ise Hollanda'dan ithalatta 3'üncü sırada bulunuyor.

MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARET HACMİ YAKLAŞIK İKİ KATINA ÇIKTI

Hollanda, 2008 yılında Türkiye'nin 84'üncü fasıl itibariyle makine ve aksamaları sektörü ihracatında 14'üncü sırada yer alıyor. Aynı yılda Hollanda'ya Türkiye'den sektör ihracatı yüzde 30,4; ithalat ise yüzde 15,7 arttı. 2002-2008 yılları arasında ise; Hollanda ile Türkiye arasındaki makine ve aksamaları dış ticaret hacmi yaklaşık iki katına çıkarken, bu dönemde iki ülke arasındaki makine dış ticareti Hollanda lehine dış ticaret fazlası verdi. 2002-2008 döneminde, Hollanda'ya yönelik makine ihracatı yaklaşık 6,2 katına çıkarken, Hollanda'dan makine ithalatı 1,3 kat artış gösterdi. Yine bu dönemde, Hollanda'ya en fazla makine ihracat artışı yüzde 78,9 ile 2006 yılında, bu ülkeden en fazla makine ithalat artışı yüzde 33,5 ile 2004 yılında kaydedildi.

Her ne kadar iki ülke arasındaki makine ve aksamaları ticareti, Hollanda lehine dış ticaret fazlası veriyorsa da, Türkiye'nin bu ülkeye yönelik makine ihracatı son yedi yılda artış gösterdi. Öte yandan 2002 yılında Hollanda'dan makine ihracatı, bu ülkeye makine ithalatının değer bazında yüzde 9,3'ü kadar iken, 2008 yılına gelindiğinde bu oran yaklaşık yüzde 45'ine yükseldi.

MAKİNE İHRACATININ 3'TE 1'Nİ ÜÇ SEKTÖR ELİNDE TUTUYOR

Hollanda'ya yönelik olarak OAİB iştiğal

alanına; TÜİK verilerine göre 84'üncü fasılda olup, OAİB iştiğal alanında bulunmayan GTİP'lerin eklenmesiyle oluşturulan makine sektörü toplamı ihracatı, 2008 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 50,6 artarak 182,7 milyon dolara ulaştı. 2008 yılında Hollanda'ya yönelik makine sektörü toplamı ihracatında, yaklaşık 26,5 milyon dolarlık ihracatı ile "silah ve mühimmat" mal grubunun ilk sırada, 24,3 milyon dolar ile de "klima ve soğutma makineleri"nin ikinci sırada yer aldığı görülüyor. 84'üncü fasıl itiba-

riyle sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler ise dörtlü GTİP bazında incelendiğinde; ilk üç sırada yer alan 8418 nolu GTİP altında tanımlanan "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları", 8431 nolu GTİP altında tanımlanan "ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları" ile "turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri"nin anılan ülkeye Türkiye'den yapılan makine ihracatının yaklaşık üçte birini oluşturduğu görülüyor.

HOLLANDA'NIN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (BİN \$) - 84. FASIL

ÜLKE	2004	2005	2006	2007	2008	2008/2007 %Değişim
1 Çin	6.646.171	9.088.221	11.440.977	11.369.509	10.570.356	-7,03
2 Almanya	6.044.557	6.024.694	6.860.605	8.860.403	9.657.506	9,00
3 Japonya	2.648.029	2.444.944	2.915.906	4.603.955	5.889.936	27,93
4 ABD	5.894.345	7.336.918	9.122.050	5.027.007	5.536.425	10,13
5 İngiltere	2.782.465	2.535.414	3.422.817	3.503.883	3.734.800	6,59
6 Malezya	914.404	1.580.831	3.159.595	3.231.550	3.240.937	0,29
7 Fransa	1.346.069	1.117.759	1.418.081	2.177.945	2.577.849	18,36
8 Belçika	1.381.402	1.457.546	1.732.515	2.202.489	2.442.839	10,91
9 Kosta Rika	9.571	1.020.646	1.340.537	1.368.026	1.851.701	35,36
10 İtalya	1.052.364	1.189.807	1.279.046	1.565.501	1.672.220	6,82
11 Çek Cum.	720.176	1.013.658	1.034.447	912.368	1.616.045	77,13
12 Tayland	826.560	847.018	1.099.495	1.101.071	1.354.087	22,98
13 Singapur	2.721.209	1.949.871	1.694.909	1.573.950	1.350.309	-14,21
14 İsveç	690.179	686.792	793.907	948.015	1.230.681	29,82
15 İrlanda	1.944.826	1.452.238	1.322.836	1.749.744	1.028.430	-41,22
Diğer Ülkeler	10.475.257	8.860.495	9.282.773	9.271.260	9.410.063	1,50
TOPLAM	46.097.584	48.606.852	57.920.496	59.466.676	63.164.184	6,22

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

Not: BM verileri ile TÜİK verileri arasında farklılıklar söz konusu olup, bu tabloda Türkiye verileri BM verileridir.

HOLLANDA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (BİN \$)

ÜRÜN ADI	2007	2008	% Değişim 2007/2008
OTOMATİK BILGI İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	15.672.958	14.063.619	-10,27
MATBAACILIGA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	9.033.145	11.588.098	28,28
YAZI, HESAP, MUHASEBE, BILGI İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	9.934.006	10.154.503	2,22
DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	2.115.896	2.185.196	3,28
AGIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	2.041.470	2.149.578	5,30
TURBOJETLER, TURBO-PROPELLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	1.643.063	1.990.247	21,13
HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	1.278.081	1.418.350	10,97
MUSLUKÇU, BORUCU ESYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	1.213.063	1.342.741	10,69
İÇTEN YANMALI, PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI	1.092.127	1.272.273	16,49
SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	879.364	1.065.693	21,19
DİZEL, YARI DİZEL MOTORLAR (HAVA BASINCI İLE ATEŞLENEN, PİSTONLU)	874.263	942.379	7,79
BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	1.114.528	926.629	-16,86
SANTRİFÜJLE ÇALISAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	1.093.120	872.758	-20,16
KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	769.781	868.662	12,85
RULMANLAR	597.779	724.729	21,24

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

HOLLANDA BÜYÜK ORANLARDA MAKİNE İTHAL EDİYOR

Makine sektörü toplamı, 84. fasıl tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibariyle Türkiye'nin Hollanda'dan ithalatı, 2008 yılında bir önceki yıla göre yüzde 15,6'lık artışla 348,6 milyon dolar olarak gerçekleşti. Hollanda'dan en fazla ithal edilen mal grubunu, 48,2 milyon dolar ile "gıda sanayiinde kullanılan makineler" oluşturdu. 2008 yılında Türkiye'nin Hollanda'dan 84'üncü fasıl itibariyle en fazla ithal ettiği ürün grubu ise, yüzde 9,8 pay ile 8438 nolu GTİP'de yer alan "yiyecek/içecek sanayiinde kullanılan makine ve cihazlar" oldu. "Buhar kazanları dışında kalan merkezi ısıtma kazanları" ile "kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar" diğer önemli ithal kalemleri arasındaki yerini aldı. 2008 yılında Hollanda'nın başlıca beş ihraç fasılı sırasıyla; mineral yakıtlar ve yağlar, makine ve aksamları, elektrikli makineler, organik kimyasallar ve plastik ile plastikten mamul eşyalar oldu. 2008 yılında Hollanda'nın başlıca beş ithal fasılı ise sırasıyla; mineral yakıtlar, makine ve aksamları, elektrikli makineler, motorlu kara taşıtları ve eczacılık ürünleri olarak kaydedildi. Makine ve aksamları ürün grubu Hollanda'nın dış ticaretinde

önemli yer tutmakta olup, ülkenin toplam ihracatından aldığı pay yüzde 15,6 iken, ithalatından aldığı pay ise yüzde 12,9 oldu.

AVRUPA'NIN DAĞITIM ÜSSÜ HOLLANDA

2008 yılında 541 milyar dolarlık ihracatı ve 489 milyar dolarlık ithalatı ile toplam 1.030 milyar dolarlık dış ticaret hacmine sahip Hollanda, dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alıyor. Kişi başına milli geliri 40 bin doların üzerinde olan Hollanda, ihracatta uzman bir ülke. Tüm dünya piyasalarında tecrübe sahibi Hollandalı tüccarlara satılan ürünlerin yaklaşık yarısı Hollanda'dan başta Avrupa ülkeleri olmak üzere üçüncü ülkelere dağıtılıyor. Bu nedenle, Hollanda pazarına girmek, Avrupa ve diğer global pazara girme fırsatı olarak değerlendiriliyor. 2008 yılında Türkiye'nin Hollanda'ya OAİB iştiğal alanı itibariyle makine ve aksamları ihracatı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 72,7 artarak 138,5 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yine OAİB iştiğal alanı bazında, Türkiye'nin makine sektörü ihracatından yüzde 1,92'lik pay alan Hollanda, Türkiye'nin sektör ihracatı yaptığı 201 ülke arasında 13'üncü ülke konumunda olmakla birlikte potansiyel arz eden bir pazar. 2008 yılında Türkiye'nin

Hollanda'dan OAİB iştiğal alanı itibariyle makine ve aksamları ithalatı, bir önceki yüzde 20,5 artarak 302,9 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yine OAİB iştiğal alanı bazında, Türkiye'nin makine sektörü ithalatından yüzde 1,88'lik pay alan Hollanda, Türkiye'nin sektör ithalatı yaptığı 149 ülke arasında 14'üncü ülke konumunda. 2008 yılında makine ve aksamları sektörü ithalatında yüzde 6,22'lik artış gerçekleşen Hollanda pazarında, Çin Halk Cumhuriyeti, Almanya, Japonya ve ABD'nin lider ülkeler durumdadır. Diğer taraftan, Türkiye'nin ise Hollanda'ya 2008 yılında ihraç ettiği makine ve aksamlarında, bir önceki seneye kıyasla yüzde 30,4 artış yaşandığı görülüyor. Özellikle Avrupa pazarına giriş için çok avantajlı bir dağıtım merkezi olan ve öne çıkan alt yapı ile lojistik hizmetleri nedeniyle, halen çoğu global firma tarafından 'bir pazarlama üssü' olarak nitelenen Hollanda, Türkiye tarafından makine ve aksamları sektörü açısından önemli bir pazar olarak kabul ediliyor.

KAYNAKLAR:

- Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü Verileri, www.trademap.org
- CIA The World Factbook, www.cia.gov
- Hollanda Müşavirlik Raporu, DTM, 2008
- Hollanda Ülke Profili, İGEME, 2008
- TÜİK Verileri

SANAYİ SİCİL BELGESİ

SANAYİ SİCİL BELGESİ NEDİR?

Sanayi Sicil Belgesi; 6948 sayılı Sanayi Sicil Kanununun 1. maddesi kapsamında değerlendirilen sanayi işletmelerine ve devamlı ve seri halinde tamirat yapan işletmeler ile elektrik veya diğer enerji üreten santraller, gemi inşaatı gibi büyük inşaat yerlerine verilen bir belgedir. Sanayi Sicil Belgesi almak için, aşağıda belirtilen belgeler ile Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerine müracaat edilir.

SANAYİ SİCİL BELGESİ ALMAK İÇİN HANGİ BELGELER GEREKMEKTEDİR?

1- Sanayi Sicil Beyannamesi

Sansic A ve Sansic C formlarından oluşmaktadır. Sansic C formu sadece Gayri Maddi Hak (Lisans, Know-how, Patent) kullanan işletmeler tarafından doldurulacaktır. (Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerinden veya www.sanayi.gov.tr web sayfasından temin edilebilir).

2- Yıllık İşletme Cetveli

Sansic B formu olarak adlandırılmıştır. Firmanın bir önceki yıla ilgili faaliyetlerinin gösterildiği formdur. İlk müracaatta ve her yıl verilmesi zorunludur. (Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerinden veya www.sanayi.gov.tr sayfasından temin edilebilir).

3- Kapasite Raporu

Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliğince (TOBB) onaylı, geçerlilik süresi müracaat tarihi itibarı ile sona ermemiş olan kapasite raporunun TOBB veya düzenleyen oda onaylı nüshası veya Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonunca (TESK) onaylı işyeri durum belgesi (kapasite raporu) aslı ya da konfederasyon veya faaliyette bulunulan ilin Esnaf ve Sanatkarlar Derneklerince tasdikli örneği. Onaylanmış kapasite raporu fotokopileri üzerindeki onay tarihi, altı aydan eski olmayacaktır. Kapasite raporu olmayan resmi sektör sanayi işletmeleri yıllık tüketilen maddelerde miktarları, makine tesisat listesi ve yıllık üretim kapasite miktarlarını ihtiva eden, kurumlarınca onaylı liste göndereceklerdir.

4- Ticaret Sicil Gazetesi

İşletmenin kuruluşunu ve unvan değişikliği yapılmış ise değişikliği içinde bulunduran Ticaret Sicil Gazetesi (veya Esnaf Sanatkarlar Sicil Gazetesi) fotokopisi, Resmi Sektör İşletmelerinin Ticaret Sicil Gazetesi vermesi şart değildir.

5-Kira Sözleşmesi

Makine tesisatının kiralık olması halinde en az bir yıllık kira sözleşmesinin aslı veya fotokopisi.

SANAYİ SİCİL BELGESİNİN SANAYİ İŞLETMELERİNE SAĞLADIĞI FAYDALAR NELERDİR?

- 1 - İhraç kaydıyla mal teslimlerinde KDV Tecil-Terkin işleminden faydalanırlar.
- 2 - Elektrik faturalarını Sanayi Abonesi Tarifesinden öderler.
- 3 - Kamu İhale Kanununda yer alan yerli isteklilerin belirlenmesinde avantajlıdırlar.
- 4 - Dolaylı olarak iş imkânı sağlarlar.
- 5 - Kamu Kurum ve Kuruluşlarının sağladığı desteklerden yararlanırlar.

SANAYİ SİCİL BELGESİ SAHİBİ İŞLETMELERİN SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞINA KARŞI YÜKÜMLÜLÜKLERİ NELERDİR?

- 1- 6948 sayılı Sanayi Sicil Kanununun 5. maddesi uyarınca, ilk müracaatta verilen bilgilerde değişiklik olması durumunda ve sanayi işletmesinin sürekli veya geçici olarak kapatılması veya tekrar faaliyete geçmesi durumunda, bir ay içerisinde Bakanlığa (Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğüne) bilgi verilmesi zorunludur. Bildirmeyenler hakkında idari para cezası uygulanır.
- 2- Kanunun 5. maddesi gereğince işletmeler her yıl bir önceki yıla ait bilgileri içeren yıllık işletme cetvelini, Nisan ayı sonuna kadar Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerine vermek zorundadırlar. Vermeyenler hakkında idari para cezası uygulanır.
- 3- Kanunun 11. maddesi gereği, sanayi işletmeleri tarafından yanlış bilgi verilmemelidir. Gerçeğe aykırı bilgi verilmesi durumunda idari para cezası uygulanır.

SANAYİ SİCİL BELGESİ VİZE İŞLEMLERİ NASIL YAPILIR?

Vize işlemleri için sanayi sicil belgesinin aslı ve yıllık işletme cetveli ile Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerine müracaat edilir. Vize işlemleri iki yılda bir yapılır.

DEĞİŞİKLİK İŞLEMLERİNDE İSTENECEK BELGE VE BİLGİLER NELERDİR?

6948 sayılı Sanayi Sicil Kanununun 4.maddesinde, “ Sanayi siciline kaydedilen işletmeler verilen beyannamelerde yazılı malumatta bir değişiklik vukuunda bir ay içerisinde bakanlığımıza bildirmekle yükümlüdür” denilmektedir. Sanayi siciline kaydedilen işletmeler unvan, adres, ürün değişikliği veya ilavesi durumunda gerekli değişiklik müracaatını Sanayi Sicil Belgesi aslı, Sanayi Sicil beyannamesi, Yıllık İşletme cetveli, En son değişikliği içinde bulunduran Kapasite Raporu, Ticaret Sicil gazetesi (unvan değişikliği halinde istenir) ile birlikte yapılması gerekmektedir. Sanayi siciline kayıtlı işletmelerin faaliyetlerine son vermeleri halinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na (veya Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerine) durumu bildirerek, iptal edilmek üzere Sanayi Sicil Belgesi aslını iade edecekler, kayıp edilmiş ise gazete zayi ilanını vereceklerdir.

UYGULAMA VE DEĞERLENDİRME İLE İLGİLİ HUSUSLAR

- 1- Sanayi Siciline tescilde tereddüt hâsıl olabilecek faaliyetlerle ilgili hususlar: İşletmelerin Sanayi Siciline kaydı için 6948 Sayılı Sanayi Sicil kanununun 1. Maddesi uyarınca tanıma uygun bir sınıfa faaliyette bulunmaları, bunun için de en az bir hammadde veya malzemenin vasıf, şekil, hassa ve terkibine değişiklikler yapmaları gerek-

mektedir. İlk madde üzerinde yapılacak değişiklikler; başka bir ifadeyle oluşturulacak katma değer makul bir düzeyde olmalıdır (En az %20)

Aşağıda 1. Maddede yer alan faaliyetler sanayi işi olarak kabul edilmez ve müracaatları kabul edilmez. 2. maddede yer alan faaliyetler ise sanayi işine kanaat getirilirse (uygun donanım ve makine kullanımında) sanayi siciline kayıt edilebilir.

A-Sanayi Siciline kaydı kabul edilmeyen faaliyetler:

- Yumurta, civciv üretimi
- Çamaşır, halı, kilim yıkama işleri
- Ses ve görüntü bantları doldurulması
- Bilgi-işlem, yazılım hizmetleri
- Soğuk depolama işler (şoklama ve dondurma hariç)
- Bitki, sebze ve meyvelerin tabii halde kurutulması
- Bakliyat, hububat ve sebze meyve tasnif, muhafaza, ölçümleme işleri
- Paketleme ve ambalajlama işleri

B-Sanayi Siciline kayıtları uygun görülebilecek işler:

- Yün, kıl yıkama tarama vb.
- LPG dolum işleri
- Halı, kilim parlatma ve matlaştırma işleri
- Memba suları arıtma ve şişeleme işleri
- Madenlerin çıkarılması ve zenginleştirme, şekillendirme gibi kısmi işlerin yapılması
- Kuruyemiş hazırlaması
- Turşu, yaprak, kapari, zeytin vb. salamura işleri
- Hammadde ya da yarı mamul üzerinde hiçbir işlem yapmadan sadece basit montaj teknikleri ile yapılan üretim.

2-Aynı adreste birden fazla işletmenin faaliyeti

Ne büyüklükte olursa olsun bir mahalde, bir adreste, bir arazi bütünlüğü içerisinde inşa ve teçhiz edilmiş; işlem, gaye, alt yapı ve sahiplik açısından bir bütünlük oluşturan atölye ve atölyeler topluluğu bir işyeri sayılır. Böyle bir işyerinin birden fazla firmanın kullanımına verilmesi ve bunun sonucunda birden fazla firmanın sanayi siciline kayıt edilmesi aşağıdaki hallerde mümkündür.

a-)Bir başka firmanın kullanımına verilecek atölyenin (bölümün) fiziki yönden ve ürün yönünden diğer bölümlerden ayrı

olabileceğinin, diğer bölümlerdeki üretim faaliyetlerinin ikmali için bu bölüme ihtiyaç duyulmayacağına bakanlık heyetince tespit edilmesi.

b-)Bu bölümü kullanacak firma adına her türlü oda ve SSK kayıtlarının yapılması

c-)Bu bölümde çalışacak personelin kayıtlarının kullanacak firma adına yapılmış olduğunun tevsik edilmesi.

d-)Bu bölümün ve geri kalan bölümlerin ayrı ayrı yeni kapasite raporlarının çıkartılması

e-)Tevsik edilebilecek yeni bir yatırımın, yapılmışsa evvelki tek kapasite raporu ile ayrılmış şekildeki kapasite raporlarında belirtilen makine ve ekipmanlar ile ürün kapasitelerinin değişmemiş olması

f-) İşyerinin bütünlüğü halinde, yukarıda izah edilen esaslar kapsamında müstakil bir sanayi işletmesi sıfatına haiz olmayan işletmeler adına önceden Sanayi Sicil Belgesi tanzim edilmiş ise bu belgenin Bakanlığa iadesi gerekir (zayı halinde gazete zayı ilanı gönderilmelidir). Bu durum Bakanlıkça ilgili işletmenin vergi dairesine ve elektriği satın aldığı kuruluşa bildirilir.

Bütün bu hususların gerçekleşmesi ve bu durumun Bakanlıkça teşkil edilecek heyet tarafından raporlandırılması halinde bütünlük arz eden bir işyerinin başka bölümlerinin başka bir firmanın kullanımına verilmesi, dolayısıyla bu işletme için Sanayi Sicil Belgesi düzenlenmesi mümkündür.

C. Ön Kapasite Raporu ile Sanayi Siciline yapılan müracaatlar

Sanayi tesislerinin işletmeye geçmeden önce, üretimleri için gerekli ham ve yardımcı madde stoklarını temin amacıyla firma talebi üzerine bir yıl süre ile geçerli Ön Kapasite Raporu tanzim edilmektedir.

Ön Kapasite Raporu ile yapılan müracaatlarda, iş yerinin Bakanlık uzmanlarıncaya yerinde incelenerek; yatırımın büyük ölçüde tamamlanmış olması, işyerinin kiralanan veya mülkiyetinin firmaya ait olması, makine tesisi satın büyük bölümünün (yerli makine tesisatın monte edilmiş, ithal makinelerin geri dönülmez şekilde akreditiflerinin açılmış olduğunun belgelendirilmesi) monte edilmiş veya satın alınmış (veya kiralanan) olması, yeterli sayıda personel çalıştırması halinde, bu tür işyerlerinin sanayi siciline kayıtlarının

uygun görülmesi yönünde verecekleri rapora istinaden bir yıl süreli Sanayi Sicil Belgesi tanzim edilir.

D. Personel istihdamı ile ilgili hususlar

6948 sayılı Sanayi Sicil Kanunu doğrultusunda 30.06.1983 tarih ve 18093 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Sanayi Sicil Tebliği'ne göre, Sanayi Siciline kaydolacak işletmelerden muharrik kuvvet kullanan işletmelerde asgari BEŞ kişilik, muharrik kuvvet kullanmayan işletmelerde en az ON kişilik istihdam şartı aranmaktadır.

Değişen ve gelişen teknolojik şartlar doğrultusunda sanayi işletmelerinde sermaye, makine ve ileri teknoloji yoğunluğunun giderek daha fazla ağırlık kazandığı gözlenmektedir. Teknoloji ve makine yoğunluğu artarken, işgücü ihtiyacı da buna paralel olarak azalmaktadır. Bu gelişmeler doğrultusunda; ürünün niteliği ve/veya üretimde kullanılan teknoloji açısından 5 kişi veya daha fazla personel istihdamı gerektirmeyebilecek sanayi işletmelerinden, Bakanlıkça yapılan incelemede, sanayi işletmesi niteliğinde olan ve Sanayi Sicil Belgesi ile değerlendirilmesine kanaat getirilenlerin sanayi siciline tescilleri yapılmaktadır.

E. Sanayi Sicil Belgesi tarihi ile ilgili hususlar

Bir Firmanın hukuken mevcut olup olmadığını tevsik eden Ticaret Sicil Gazetesinin ve bir sanayi tesisine sahip olduğunu gösteren Kapasite Raporunun bulunduğu dosyanın (beyanname ve işletme cetvelindeki noksanlıkların tamamlandığı tarihe bakılmaksızın) Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü tarafından gönderiliş tarihi (İl Müdürlüğüne teslim tarihinin belirtilmesi halinde bu tarih) veya Bakanlık Merkez teşkilatına yapılan müracaatlarda Genel Evrak'a teslim tarihi, Belge Tarihi (belge geçerliliğinin başlangıç tarihi) olarak kabul edilmektedir. Unvan değişikliği, ürün ilavesi ve üretim değişikliklerinde ise Kapasite Raporu ve Sanayi Sicil Belgesi aslı (kayıp edilmişse gazete zayı ilanı) ile yapılan müracaat tarihi belge tarihi olarak kabul edilmektedir.

Sadece adres değişikliği müracaatlarında ise eski Sanayi Sicil Belgesi tarihi sabit kalmaktadır.

Hangi ÷lkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (5)



HABER DİZİMİZİN BAŞLADIĞINDAN BU YANA TAM 52 ÜLKEYE GİDERKEN İŞ ORTAKLARINIZA NE ÇEŞİT HEDİYELER GÖTÜREBİLECEĞİNİZE DAİR PRATİK BİLGİLER SUNDUK. BU HABERİ HAZIRLARKEN ÖZELLİKLE İHRACATÇILARIN İŞLERİNDEN DAHA BAŞARILI OLMALARINI SAĞLAYACAK İPUÇLARI SUNMAYA ÖZEN GÖSTERDİK. İLERLEYEN SAYILARIMIZDA DA BU TARZ HABERLER YAPMAYA DEVAM EDECEĞİZ.



ARJANTİN

- >> Arjantinliler alkollü içeceklerden hoşlanmaktadır. Arjantin'de kaliteli şarap üretildiğinden hediye olarak şarap götürülmemesinde fayda vardır. Çok kaliteli bir İskoç viski ve Fransız Şampanyası ülkede nadiren elde edilebilecek içkilendir.
- >> Dostluğu zedeleyeceği düşünülen bıçak gibi kesici aletleri hediye olarak götürmeyiniz.
- >> Bilindiği üzere büyük baş hayvancılıkta Arjantin çok iyi yerlerdedir. Bu yüzden deri eşyasını hediye olarak götürmeyiniz.
- >> Elektronik malzemeler de popüler hediyeler arasındadır.

AVUSTRALYA

- >> Hediye verme Avustralya iş kültürünün bir parçası değildir. Ancak bir eve davet edildiyseniz çiçek, çikolata, ülkenizle ilgili sanatsal değeri olan bir hediye veya bir şişe şarap götürebilirsiniz.
- >> Kendi yörenizden açıklamalı bir kitap diğer güzel bir hediye seçeneği olabilir.
- >> Ayrıca Türkiye ile ilgili bir yiyecek de kabul görebilir. Bu yiyeceklerin şişelenmiş veya teneke ambalajı olan bir kutuda götürülmesinde fayda vardır, aksi halde Avustralya gümrüğü el koyabilir. Hediyein gerçek maliyetinden ziyade, iyi düşünülmüş bir hediye olmasına özen gösteriniz.





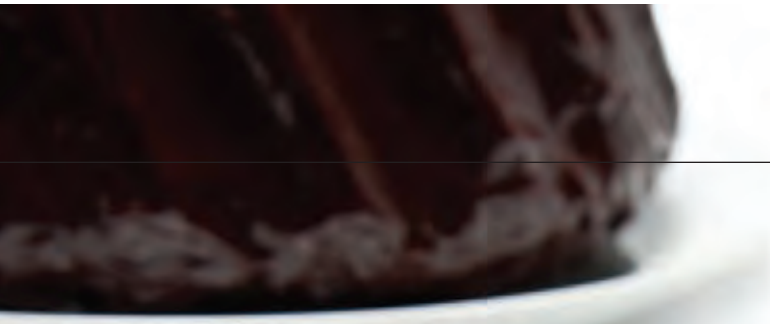
BOLİVYA

- >> İyi niyetli davranışlar hediyelerden daha fazla makbuldür.
- >> Herhangi bir hediye takdirle karşılanacaktır.
- >> Ülkenizle ilgili bir hediye daha da ilgi çekecektir.



ÇEK CUMHURİYETİ

- >> Çok fazla pahalı olmayan kaliteli hediyeler kabul görmektedir.
- >> En uygun hediyeler kalem, hesap makinesi, çakmak, İskoç, Bourbon veya Konyak gibi alkollü içkiler olacaktır.



EKVATOR

- >> Bir eve davet aldığımızda çiçek, pasta ve çikolata götürebilirsiniz.
- >> Cenaze törenlerini çağırıştığı için zambak götürmemeye çabalayınız.
- >> Eğer gittiğiniz evde iş yaptığınız kişilerin çocuklarının da olduğunu biliyorsanız, onlar için de bir şeyler götürmeyi ihmal etmeyiniz.
- >> Kaliteli şarap ve viski iyi seçeneklerdir ancak yabancı bira pek makbul değildir.
- >> Ambalajlanmış hediyeler genellikle açılmamaktadır.



EL SALVADOR

- >> Bir eve davet aldığımızda çikolata veya şekerleme götürebilirsiniz.
- >> Beyaz çiçek götürmekten kaçınınız.



FİNLANDİYA

- >> Toplantıya gittiğiniz gibi hemen işe koyulmanız tavsiye edilmektedir. Hediye beklenmemektedir. Belki ziyaretinizin sonunda çok ufak bir hediyeyi kendilerine takdim edebilirsiniz.
- >> Bir Fin evine davet aldıysanız, bir şişe şarap veya çiçek götürebilirsiniz.
- >> Finliler göz boyayan ve zenginlik gösteren şeylerden hoşlanmazlar bu yüzden çok fazla gösterişli ürünler götürülmesinden kaçınılmalıdır.



FİLİPİNLER

- >> Kontrat bir kez imzalandıktan sonra, yeni ortaklarınıza hediye vermek konusunda hazırlığınızı yapınız. Bu hediyeler içerisinde çok nezih bir lokantada akşam yemeği, erkekler için viski, kadınlar için parfüm yerinde olacaktır.
- >> Bir Filipin evini ziyaret ederken, çiçek, çikolata veya şekerleme götürebilirsiniz.
- >> Alkollü içecek veya ağır yiyeceklerin gönderilmemesine dikkat edilmelidir. Kendi ülkenizle veya bölgenizle ilgili bir yiyecek de iyi karşılanabilir.
- >> Bazı aile toplantılarında özellikle vafit törenlerinde orada bulunan çocuklara bir avuç dolusu metal para verilmesi bir gelenektir.



İRLANDA

- >> Pratik ve orta düzeyli fiyatlardaki hediyeler uygun olabilir. Kaliteli kalemler veya ülkenizi tanıttıcı kitaplar iyi seçeneklerdir.
- >> Akşam yemekleri için en uygun hediye bir şişe kaliteli şarap, bir kutu çikolata veya basit bir çiçek demeti olabilir. Bilindiği gibi kırmızı güller özel günler için ayrılmakta leylak ve zambak ise cenaze törenleri için uygun düşünülmektedir. Diğer kalan her türlü çiçek götürülebilir.
- >> Eğer bir hediye alırsanız, bunu kişinin önünde açın ve teşekkürlerinizi iletmeyi de ihmal etmeyin.



İSVEÇ

- >> Hediyeler genellikle sosyal olaylar için düşünülür. Özellikle özel bir gecenin sonrasında teşekkür etmek için gönderilebilir. Eğer çiçek göndermeyi planlıyorsanız akşam yemeğine giderken yanınızda götürünüz. Ancak eve vardığımızda ve ev sahibesine çiçekleri iletirken ambalajını açtığımızdan emin olunuz.
- >> Bir İsveç evine davet aldığımızda, çiçek, alkolü içecekler, şarap, pasta veya çikolata en uygun hediyeler arasında yer almaktadır. Çocuklar için de şekerleme düşünülebilir.
- >> Alkolü içecekler İsveç'te çok pahalı olduğu için kabul görmektedir.
- >> Ülkenizle ilgili kitaplar, masa aksesuarları gibi hediyeler uygun düşünülmektedir.

İSVİÇRE

- >> Aşırı derecede pahalı hediyeler vermeye özen gösteriniz. Fazla cömert davranışınız rüşvet olarak algılanabilir.
- >> Eğer bir İsviçreli evine davet aldıysanız, çiçek, kaliteli çikolata en iyi hediye seçenekleridir.
- >> Tercümanlara bahşiş yerine güzel bir hediye düşünebilirsiniz. Bıçak, makas, çatal ve kesici aletlerin her türünden kaçınılmalıdır. Bu tür aletler arkadaşlığı ve yakın bağları zedelemektedir. Ayrıca büyük pelüş şeklinde olan banyo havluları da değerli hediyeler arasındadır.
- >> En iyi hediyeler arasında bölgenizle ilgili kitaplar, kaliteli viski veya konyak yer almaktadır.

TAYLAND

- >> Taylandlılar parlak renklerden hoşlanmaktadır. Bu yüzden parlak renkli kağıt ve kurdelelerle hediyenizi ambalajlayınız. Ayrıca ambalaj kağıdını yırtarak açmak iyi bir izlenim bırakmayabilir.
- >> Mümkünse sade ve fazla pahalı olmayan hediyeler götürün.
- >> Üç, şans getiren bir sayıdır.
- >> Eve davet edildiğinizde, çiçek (karanfil dışında), pasta veya meyve götürebilirsiniz.
- >> Diğer popüler hediyeler arasında kadın kozmetik ve parfümleri, brendi, kravat, sigara, kırtasiye ve ülkenize has herhangi bir hediye bulunabilir.



TAYVAN

- >> İthal alkollü içecekler ve altın kalemler en iyi hediye seçenekleridir.
- >> Havyar, som balığı, mersin balığı, karides'i hediye olarak düşünmeyin, çünkü bu deniz mahsulleri bu bölgede çok fazla bulunmaktadır.
- >> Hediye verirken üç kez ısrar etmenizde fayda vardır.
- >> Siz de hediye alırken birkaç kez reddetmenizde fayda vardır. Hediye verirken alıcı kişinin mali durumunu da hesaba katmanız gerekmektedir. Müsrif sayılabilecek bir hediyeye karşılık vermekte zorlanabilirler ve bu durum sizin iş ilişkinizi zedeleyebilir.



UKRAYNA

- >> Ülkede zor bulunan Batıya has ürünler takdirle karşılanmaktadır.
- >> Kravat, buna ilaveten çakmak, kırtasiye malzemeleri ve pahalı olmayan saatler çok uygun hediyelerdir.
- >> Eğer birisinin evine davet alırsanız, çiçek, alkollü içecekler veya gıda ürünlerinden birini götürebilirsiniz. Eğer alkollü bir içecek götürecekseniz votka dışında bir içki olsun. Ülkede konyak ve şampanya da bulunmaktadır.

KAYNAK: Deloitte Türkiye *



Krizde başarının anahtarı doğru insan kaynaklarıdır

DÜNYADA SÜRMEKTE OLAN EKONOMİK KRİZE KARŞI ŞİRKETLERİN ALMASI GEREKEN PEK ÇOK ÖNLEM BULUNUYOR. BUNLARIN BAŞINDA İSE İNSAN KAYNAKLARININ DOĞRU YÖNETİLMESİ GELİYOR. DELOITTE TÜRKİYE'NİN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ ARAŞTIRMA MAKİNE ÜRETİCİSİ FİRMALARIN İNSAN KAYNAKLARINI KRİZ ORTAMINDA NASIL YÖNETMESİ GEREKTİĞİNE DAİR DEĞERLİ BİLGİLER SUNUYOR.

Kriz küresel olarak tüm pazarlarda kendini hissettirmeye devam ediyor ve bir süre daha yoğun tipinin devam edeceği düşünülüyor. Tüm şirketler kendi bilgi ve tecrübelerine uygun olarak tedbirlerini aldı ve almaya devam ediyor. Fakat gelecek için belirsizlik hala

devam ediyor. Dolayısıyla, ürün ve müşteri portföyünüzü optimize etmeye, maliyetleri kontrole, risklere karşı tedbirler almaya, vergi optimizasyonu ve nakit akışlarını düzeltmeye ve geliştirmeye devam etmenizde büyük yarar var. Bu önlemlerin yanı sıra doğru insan kaynakları yönetimi de krizde başarının

anahtarı olabilecek önemli hususların başında geliyor. Peki, bu önlemler neler olmalı ve nasıl hayata geçirilmelidir?

İKİ KEZ HESAPLAYIN, BİR KEZ İŞTEN ÇIKARIN

Tüm çalışanları kapsayacak şekilde yapılan işten çıkarmalar sadece sıkıntı yaratmakla kalmayıp, aynı zamanda verimi de düşürmektedir. Bunun nedeni ise, işten çıkarmaların kötülerle birlikte iyileri de süpürmesidir ve özellikle kriz sonrası büyümeye çalışma dönemlerinde iyi eleman eksikliğinin acısı kötü bir şekilde hissedilir.

Ekonomik darboğazda, işten çıkarmalar sırasında bunu dikkate alın. İşten çıkarma stratejiniz, yetenek ortamınızın ayrıntılı bir görünümü ile birlikte, uzun ve kısa vadeli iş gereksinimlerinizi büyük bir dikkatle dengelemelidir.

ŞEFFAF OLUN

Ekonomik kriz vurduğunda, çalışanlar da gerginleşir ve neler olup bittiğini bilmediklerinde, her şeyin kötü gittiğini varsayarlar. Bu da insanların daha önce hiç olmadıkları kadar verimli olmalarına ihtiyacınız olduğu bir dönemde, verimliliğin büyük ölçüde düşmesine neden olabilir. Bu aynı zamanda, en iyi yeteneklerinizden bazılarının kaderlerini kendi elleri ile çizmelerine ve gemiyi terk etmelerine neden olur. Çalışanlarınızı onlara karşı dürüst davrandığınızı hissederseniz, siz kötü haberler veriyor olsanız bile, daha sadık ve verimli olacaklardır.

KİMİN ÖNEMLİ OLDUĞUNU BİLİN

İşsizlik yüksekken bile, kritik yetenekler daima az bulunur olmuşlardır. Zor zamanlarda, şirketlerin kritik yeteneklere her zamankinden daha fazla ihtiyacı olur. Sorun hangi çalışanların şirketiniz üzerinde en büyük etkiye sahip olduğunu bilmenin zor olmasıdır. Bir kritik yetenekler haritası çıkarın (örneğin değerli akademik bilgi birikimine sahip bireyler, daha fazla değer katan bireyler ya da şirket içinde önemli etkiye sahip bireyler). Kritik ve değer katan bu çalışanları şirkette tutmanızı sağlayacak stratejiler geliştirdiğinizden emin olun. Diğer bir yandan da, bu tip dalgalanmaların, verimli olmayan çalışanlarınızdan

bazılarını işten çıkarmak için iyi bir fırsat olacağını da unutmayın.

Zor koşullarla karşı karşıya kalmak bunaltıcıdır. Belirsizlik kol gezmektedir ve maliyetleri düşürme çabaları çoğunlukla gündemdeki en önemli maddedir. Liderler bugünün zorlu iş ortamında çözümler bulmaya çabalarırken, geleceğe bakmak, zaten bunaltıcı olan bu görevi daha da bunaltıcı hale getirir. Tahminler altı yıllık bir süre içinde, nüfusun sadece yüzde 20'lik bir bölümünün işlerin yüzde 60'ını yapabilmek için gerekli becerilere sahip olacağını göstermektedir.

Şimdi bir de yetenekleri bugünden işten çıkarmanın neden olacağı riskleri bir düşünün.

Şu anda yaşanan olumsuz dalgalanmalar bazen başarının temel unsurlarını unutmamıza neden olur. Yetenek yönetimi, tüm şirketler açısından yönetilmesi en önemli ve en temel süreçtir.

Darboğazda yetenek yönetimini etkili bir şekilde yapan şirketler, krizden daha önce olduğundan çok daha iyi bir durumda çıkabilirler. Daha azı ile daha fazlasını yapma konusunda birkaç kullanışlı ve kanıtlanmış ipucunu burada bulabilirsiniz.

Ekonomide yavaşlamaların olduğu dönemlerde, yöneticilerin maliyetleri düşürmenin en hızlı yolu olarak ilk uğradıkları yer genellikle İK departmanıdır. Ve bugün ekonomide yaşanmakta olan yavaşlama da bir istisna değildir. Dünyanın her yerindeki şirketler krizi atlama amacıyla çalışan sayısını önemli ölçüde azaltmaya devam ediyor. Ama küçülmek tek başına bir strateji değildir. Yanlış insanları işten çıkarmaktan ve mevcut ve gelecekteki büyümeyi kısıtlamaktan kaçınmak için tüm kısa vadeli önlemler, şirketin uzun vadeli yetenek stratejisi ve genel iş hedefleri ile büyük uyum içinde olmalıdır.

Ana iş stratejileri üzerine odaklanan ve şirketin mevcut kaynakları ve gelecekteki gereksinimleri ile ilgili güçlü bir fikre sahip olan İK liderleri, kurumlarının zor zamanlarda dayanıklı ve rekabetçi kalmaya devam etmelerinde önemli bir rol oynarlar.

İŞİNİZİN GEREKSİNİMLERİ SİZE YOL GÖSTERSİN

İş stratejileri darboğaz dönemlerinde

genellikle değişikliğe uğrar ve bu nedenle İK liderlerinin şirketin nabzını tutmaları için bundan daha önemli bir zaman yoktur. Yetenek yönetimi stratejileri daima iş stratejisi ile iç içe olmalı ve bu tür zamanlarda, bunun önemi daha da artmaktadır. Personel konusunda alınan tüm önemli kararlar kurumsal strateji süzgecinden geçirilmelidir: Bugün şirket açısından önemli olan nedir ve bu öncelikleri nasıl destekliyoruz?

Bu şirket açısından en önemli olan noktada değer yaratmakla ilgilidir. Bu noktada, kararlar çok daha net bir hal alır.

NEREYE GİTTİĞİNİZİ BİLİN

Yaşanan bir darboğazda İK departmanları çok bunalabilir ve bu da resmin ta-

ğıştirebilecek bazı kişileri şirkete kazandırmak için bu iyi bir zaman olabilir. Bugün alacağınız kararların gelecek üzerinde doğrudan bir etkisi olacaktır. Yaşanan düşüşü yönetmek için kararlar alınırken, kendinizi yükselişe hazırladığınızdan da emin olun.

Bu günler yönetici olmak için çok zor zamanlar ama unutmayalım bu zor günler aynı zamanda da önemli fırsatları da içermektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse, İK departmanı, işler ile daha iç içe olma ve gerçek bir stratejik iş ortağı olma rolü üstlenme şansına sahiptir. Şirketin karşı karşıya olduğu acil sorunların üstesinden gelmesine yardımcı olan ve gelecekte de başarılı olmanın temellerini atan yetenekli bir İK ekibi, bu dar-



mamının gözden kaçırılmasını kolaylaştırır. Er ya da geç, ekonomi kendisini toparlayacaktır. Ekonomi kendini toparladığında, yetenek yönetim stratejiniz şirketin yenilenen büyüme hedeflerini desteklemeye hazır olacak mı yoksa hazırlıksız mı yakalanacaksınız? İstihdamı durdurmayın – darboğazdan çıkmanıza ve geleceğe daha iyi hazırlanmanıza yardımcı olabilecek ve oyunun kaderini de-

boğazda paha biçilemez bir güçtür. Umarız bu fikirler şirketinizin önümüzdeki zorlu günlerde ayakta kalmasını sağlar ve büyümesine yardımcı olur.

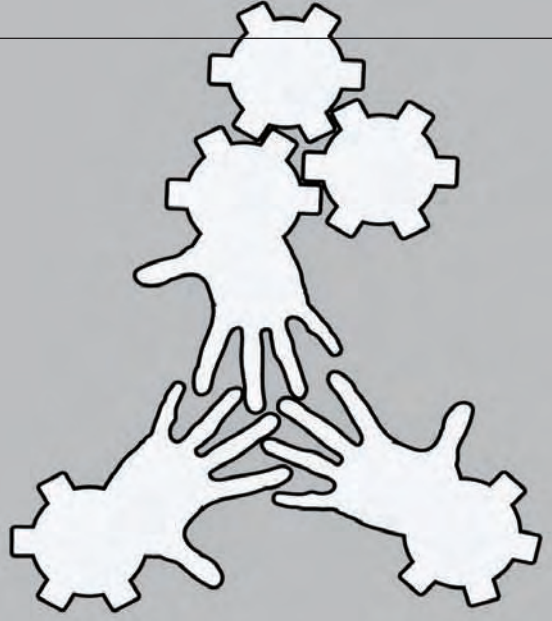
*** Deloitte Türkiye'nin hazırladığı bu çalışma, Deloitte Kanada'nın "People are at the heart of business success" adlı çalışmasından esinlenerek ortaya çıkarılmıştır.**

TÜBİTAK

**TÜBİTAK Makine İmalat Teknolojileri
Grubu'na başvurular 4 kat arttı**

moment 6 expo

2006 YILINDA MAKİTEG'E 243 ADET PROJE BAŞVURUSU YAPILMIŞ İKEN, 2007 YILINDA BU RAKAM 603'E, 2008 YILINDA 966'YA ÇIKTI. 2009 YILI İÇERİSİNDE ŞU ANA KADAR BAŞVURUSU YAPILAN PROJE SAYISI İSE 665 ADET. BUNA GÖRE, 2006 YILINA KIYASLA 2008 YILINDA MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜNDEN TÜBİTAK'A BAŞVURUSU SAYISI YAKLAŞIK 4 KAT ARTMIŞTIR Kİ, BU OLDUKÇA ÖNEMLİ BİR RAKAMDIR.



TÜBİTAK

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı ve Makina İmalat Teknolojileri Grubu (MAKİTEG) olarak faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB), teknolojinin toplumsal faydaya dönüşme sürecini hızlandırmak için ülkemiz sanayi kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile süreç geliştirme çalışmalarını desteklemek amacıyla kurulmuştur. Böylelikle, ülkemiz kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme yeteneğinin, yenilikçilik kültürünün ve rekabet gücünün artırılması hedeflenmektedir. TEYDEB, bahsedilen hedefler doğrultusunda, destek programları tasarlamakta ve yürütmektedir. TÜBİTAK TEYDEB sektörler bazında beş ayrı grup altında yapılmış bulunuyor. Bu gruplar, Makine, İmalat

yenilikçiliğe yönelik Ar-Ge faaliyetleri için yapılan proje başvurularında proje hedefleri olarak; yeni ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici yeni tekniklerin geliştirilmesi ve yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi beklenmekte ve bu kapsamdaki Ar-Ge projeleri desteklenmektedir. Bu doğrultuda, Makina İmalat Teknolojileri Grubu (MAKİTEG), TÜBİTAK TEYDEB bünyesinde geliştirilmiş çeşitli destek programlarına başvuruda bulunan özel sektör sanayi kuruluşlarımızın proje başvurularını değerlendirmekte ve desteklenmesine karar verilen projelerde, proje faaliyetleri izlenerek gerekli hibe desteği kuruluşlarımıza aktarılmaktadır.

Özel sektör kuruluşlarının makine ve imalat teknolojileri alanında sundukları proje önerileri MAKİTEG Grubu uzmanları tarafından yapılan ön inceleme

yararlanmak için detaylı bilgi istemekte, TÜBİTAK internet sitesini ziyaret etmekte ve TÜBİTAK'a proje başvurusunda bulunmaktadırlar. TÜBİTAK tarafından sağlanan desteklerin Ar-Ge'nin fonlanmasının ötesinde, Ar-Ge faaliyetlerinin kurumsallaşması, proje yürütme yeteneği kazandıran, yenilikçilik, dışa açıklık ve işbirliği kültürü oluşturma gibi konularda etkili bir mekanizma olduğu TÜBİTAK'tan Ar-Ge yardımı kapsamında destek alan firmaların ortak görüşüdür.

Genel olarak, sektör ayrımı yapılmaksızın TÜBİTAK bünyesindeki destek programlarının özel sektör sanayi kuruluşlarımıza tanıtılmasına yönelik etkinlikler düzenlenmektedir. Bu kapsamda, çeşitli illerde sanayi kuruluşlarımız ile geniş katımlı bilgilendirme toplantıları düzenlendi, düzenlemeye devam etmektedir. Son olarak geniş katımlı olarak TÜBİTAK Başkanlık Binası'nda gerçekleştirilen etkinlikte, Destek Programları Uygulama Esaslarında Yapılan Değişiklikler, Proje Önerisi Hazırlama ve Değerlendirme Süreçleri, Ar-Ge Yardımı İstek Formunun Kılavuzuna Göre Hazırlanması, Yeminli Mali Müşavirler Tarafından Düzenlenen Raporlara ilişkin firmalara bilgilendirme yapıldı. Gerek destek programlarımızın tanıtımı, gerekse firmaların Ar-Ge'nin önemini kavramaları, proje hazırlama becerileri kazanmaları amacıyla sektör kuruluşlarının veya bölgesel sivil toplum kuruluşlarının çağrısı üzerine zaman zaman bilgilendirme ve paylaşım toplantılarına da yapılıyor. Böylece firmaların Ar-Ge'ye yönelmeleri, destek programlarımızdan daha etkin bir şekilde yararlanabilmelerine yardımcı olunmaktadır.

“TEYDEB bünyesinde geliştirilmiş çeşitli destek programlarına başvuruda bulunan özel sektör sanayi kuruluşlarımızın proje başvurularını değerlendirmekte ve desteklenmesine karar verilen projelerde, proje faaliyetleri izlenerek gerekli hibe desteği kuruluşlarımıza aktarılmaktadır.”

Teknolojileri Grubu (MAKİTEG), Malzeme, Metalurji ve Kimya Teknolojileri Grubu (METATEG), Elektrik, Elektronik Teknolojileri Grubu (ELOTEG), Bilişim Teknolojileri Grubu (BİLTEG) ve Biyoteknoloji, Tarım, Çevre ve Gıda Teknolojileri Grubu (BİYOTEG) dur.

TÜBİTAK TEYDEB tarafından yürütülen destek programları ve kodları şunlardır: 1501-Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı, 1503-Proje Pazarları Destekleme Programı, 1507-KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı, 1508-Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı (TEKNOGİRİŞİM) ve 1509-Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı.

TÜBİTAK TEYDEB bünyesinde özel sektöre yönelik yürütülen Ar-Ge destek programlarına teknoloji geliştirmeye ve

süreci sonrasında değerlendirilmek üzere ilgili alanlarda akademik çalışmaları olan hakemlere ve Komitemize sunulmakta, desteklenmesi uygun bulunan projeler 6 aylık dönemler halinde takip edilerek desteklenmektedir.

Türk makine sektörü ile ortaklaşa düzenlediğiniz faaliyetleriniz neler? Hangi konularda sektörü destekliyorsunuz?

TÜBİTAK tarafından özel sektör firmalarına yönelik olarak destek programlarının tanıtılmasına yönelik Ar-Ge günleri düzenlenmektedir. Bu etkinlikler kapsamında yapılan sunum, çalıştay ve paneller ile firmalar kendilerine sunulan olanaklar / fırsatlar hakkında bilgi sahibi olmaktadır. Destek koşullarını dinleyen pek çok firma desteklerden

Türkiye makine sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemiz gelişmekte olan her ülke gibi kendi ihtiyaçlarını yerli olarak karşılayabilmek, dünya pazarlarına ürün sunabilmek için üretim yapmak zorundadır. Üretim yapmak için de makinelere ihtiyaç vardır. Dolayısıyla makine imalatı, özellikle de makine imal eden makinelerin imalatı ülkelerin gücünde belirleyici bir role sahiptir.

Ülkemiz makine imalat sektöründe yıllara göre üretimini artarken, makine it-

halatı da aynı oranda artmaktadır. Bu durum, imalatın ithalata bağımlı olduğunu ve teknoloji ürünlerinde yurt dışı bağımlılığın hala devam ettiğini göstermektedir. Bu bağımlılıktan kurtulmanın yolu, ülkemiz makine sektörünün Ar-Ge yaparak kendi özgün tasarımları ile farklılık yaratan yenilikçi ürünler ortaya koyma noktasında bazı sıkıntıları olduğunu düşünmekteyiz. Makine sektörümüzde genel olarak hakim olan, gelişmiş ülkelerdeki ürünlerden tersine mühendislik yöntemi ile benzeterek üretim yapma alışkanlığını değiştirmemiz gerekmektedir. Bu yöntem, sanayi üretimine yeni başlayan ülkeler için oldukça faydalı olmakla birlikte, ülkemizin potansiyeli dikkate alındığında, tersine mühendislik ve lisanslı üretimden sıyrılarak kendi özgün tasarımlarını ve dolaşısıyla özgün ürünlerini oluşturma zamanı gelmiştir. Ayrıca özellikle makine teknolojilerini yakından ilgilendiren sensör teknolojileri, robot teknolojileri, lazer teknolojileri, elektronik kart ve devre imalatı gibi disiplinler arası konularda teknolojik dışa bağımlılığımız sürmektedir. Yazılım konusunda önemli ölçüde ulusal gelişim sağlanmıştır, ancak makinelerin beyni diyebileceğimiz nitelikli makine donanımları konusunda hala yeterli olmadığımızı düşünmekteyiz.

Ülkemiz makine sektörü, nitelikli ve genç insan gücünün fazlalığı ve işçilik maliyetlerinin nispeten ucuz olması ile oldukça rekabetçi bir potansiyele sahiptir. Son yıllarda ülkemiz makine sektörü oldukça önemli gelişmeler kaydetmiş ve birkaç yıl öncesine kadar ülkemizde üretilmesi hayal olarak görülen pek çok ileri teknoloji ürünü makine ve ürün bugün rahatlıkla üretilebilir hale gelmiştir. Otomotiv konusunda önceleri sadece montaja yönelik olan yatırımlarımız artık çeşitli modeller için dünyadaki tek üretici olma konumuna ulaşmış ve ülkemiz kendi imkanları ile imalat tesisini kurabilir, hatta kendi araç tasarımlarını yapar hale gelmiştir. Kalite konusundaki sıkıntılarını aşan ülkemiz makine üreticileri dünyanın dört bir yanına yıllarca güvenle kullanılan makinelerini ihraç etmektedirler.

Özellikle makinecilikte Ar-Ge çalışmaları konusunda Türkiye'nin durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Dünya ile karşılaştırıldığında Türkiye nasıl bir konumda sizce?

Son 4 yılda makine imalat sektörünün TÜBİTAK'a proje başvuru sayısında ciddi bir artış gözlemlenmektedir. 2006 yılında TÜBİTAK'a yapılan başvuruların yüzde 34'ü makine imalat sektöründen gelirken 2009 yılı Eylül ayı itibarıyla bu oran yüzde 44'e ulaşmıştır. Başvuru sayısındaki artış sevindiricidir ancak ülkemiz sanayinin genel anlamda Ar-Ge çalışmalarına yönelimi yeterli düzeyde değildir. Bunun birlikte özellikle son yıllarda, makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge çalışmalarına daha fazla yöneldiğini görmekteyiz. Bunun en güzel kanıtı, son yıllarda MAKİTEG'e sunulan proje başvurularının sayısıdır. 2006 yılında MAKİTEG'e 243 adet proje başvurusu yapılmış iken, 2007 yılında bu rakam 603'e, 2008 yılında 966'ya çıkmıştır. 2009 yılı içerisinde şuana kadar başvurusu yapılan proje sayısı ise 665'dir. Buna göre, 2006 yılına kıyasla 2008 yılında makine imalat sektöründen TÜBİTAK'a başvurusu sayısı yaklaşık 4 kat artmıştır ki, bu oldukça önemli bir rakamdır. Proje önerilerindeki artışlara paralel olarak başvuru yapan kuruluş sayılarında da ciddi artış gözlemlenmektedir. Özel sektörde Ar-Ge kültürünün özümsemesi ve bu kültürün yerleşmesi zaman alıcı bir süreç olup, TÜBİTAK'ın proje destekleri ile bu süreç hızlanmakta ve sistematik Ar-Ge yapabilen firmalarımızın sayısı hızla artmaktadır.

Sonuç olarak iyi bir yolda ilerlediğimizi söyleyebiliriz, ancak makine sektöründe ve genel olarak tüm sanayi sektörlerimizde Ar-Ge çalışmaları henüz yeterli düzeyde değildir. Örneğin, 2006 yılı itibarıyla Ar-Ge harcamalarının Gayri Safi Yurt İçi Hasılaya (GSYİH) oranı Almanya 'da yüzde 2,51, Fransa'da yüzde 2,12 iken, 2007 yılı itibarıyla bu rakam ülkemiz için yüzde 0,71 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye, Avrupa Birliği'nin stratejik hedefiyle de uyumlu olarak, 2004 sonlarından başlayarak bir dizi önlem üretmiş ve 2013 yılına kadar Ar-

Ge harcamalarının Gayri Safi Yurt İçi Hasılaya (GSYİH) oranını yüzde 2'ye yükseltmeyi hedefleyen bir strateji oluşturmuştur. Ar-Ge'ye ayrılan kaynağın artırılmasının yanı sıra sanayi kuruluşlarının toplam Ar-Ge harcamalarındaki payının çoğunluğu oluşturması ulusal bir hedeftir. 2013'te Ar-Ge harcamalarının GSYİH'e oranının yüzde 2 ve özel sektörün Ar-Ge harcamalarındaki payının yüzde 50 olması hedeflenmektedir.

Avrupa Birliği Komisyonu'nca hazırlanan raporlarda, "Makina sektörü, mühendislik sanayilerinin önemli bir bölümüdür ve Avrupa Birliği ekonomisinin başlıca dayanağı ve önemli temel direğidir" ifadesi yer almaktadır. Makina sanayii; gıda sanayii, tekstil, mobilya, otomotiv, gemi inşa, malzeme taşıma, tarım, inşaat, nakliye, kimya, tıbbi ekipmanlar, elektronik, uzay-havacılık, savunma sanayileri gibi bütün önemli sektörlerin verimliliğini etkilemektedir. Bütün sanayi kollarının performansı son derece etkin çalışan Avrupa makine sektörüne bağımlı durumdadır. Ekonomik ve sosyal gelişmenin kaynağı olarak Ar-Ge'ye dayalı yenilikçiliğe (inovasyon) daha fazla yatırım yapma düşüncesi özellikle son 25 yıldır tüm dünyada kabul görmüştür. ABD, Japonya, Almanya, İsveç gibi ekonomisi güçlü ülkelerce benimsendiği kadar, sonradan büyük ilerleme gösteren, G. Kore, İrlanda, İsrail, Finlandiya gibi ülkelerin de başarısının arkasındaki neden, bu yaklaşımın politika haline getirilerek kararlılıkla uygulanmasıdır. Türkiye'nin toplam makine imalat değeri bakımından Avrupa ülkeleri arasında 6. sırada yer aldığı görülmektedir. Türkiye'den daha fazla imalatı olan ülkeler ise; Almanya yüzde 40 İtalya yüzde 19, İngiltere yüzde 9, Fransa yüzde 10 ve İspanya yüzde 5'dir. Türkiye İspanya'ya yakın bir konuma gelmiştir. Makine sektöründe de diğer sektörler gibi yeni ürün, süreç geliştirme çalışmaları pazarın talepleri doğrultusunda yapılmaktadır. MAKİTEG'e yapılan proje başvuruları ağırlıklı olarak otomotiv, özel amaçlı tezgâh ve imalat üniteleri, otomasyon uygulamaları ve sınırlı olarak da savunma ve havacılık ile yenilenebilir enerjilere yönelik çalışma-



lardan oluşmaktadır. Ancak günümüzde makine sektöründeki Ar-Ge çalışmaları elektrik-elektronik, kontrol, malzeme gibi diğer disiplinler ile yoğun ilişkili hale gelmiş durumdadır. Yani makine teknolojilerinin alışlagelmiş imalat, ısı, mekanizma, enerji gibi alt dalları yerini farklı disiplinlere ve farklı özel alt teknolojilere bırakmak durumundadır. Gelişmiş ülkelerdeki güncel çalışmalara baktığımızda mikro-elektromekanik, biyomekanik ve nano uygulamalar ile karşılaşmaktayız.

Makine ihracatını arttırabilmek için yapılması gerekenler neler?

Ar-Ge ve yenilikçiliğin ana hedefi, rakiplere göre önde olmak ve önde kalmaya devam etmek olarak yorumlanmalıdır. Günümüzde bilgiye ve dolayısıyla teknolojiye hakim olan toplumlar, aynı zamanda dünya ticaretine de hükmetmektedir. Bilgiye ve teknolojiye ise ancak Ar-Ge çalışmaları ile hakim olunabilir. Bu doğrultuda, makine-imalat sektörümüzün Ar-Ge çalışmalarına ağırlık vererek katma değeri yüksek,

yenilikçi ve özgün ürünler ortaya koymayı hedeflemesidir. İhracatın artırılabilmesi için markalaşma ve markanızın kalite, güvenilirlik, hızlı ve yaygın servis hizmeti ile kanıtlanması zorunludur. Makine ihracatı bir anlamda teknoloji ihracatıdır ve teknolojik bağımlılık doğurduğundan tekstil veya gıda ürünleri gibi tek kullanımlık ürünlerin sektörüne benzememektedir. Ortadoğu ülkeleri, Kuzey Afrika ülkeleri ve komşu ülkelere bu anlamda ihracat için bir fırsat oluşturmaktadır. Bu pazarlar makine açısından hala bakir ve kolaylıkla girilebilir durumdadır. Bu başarırsa, makine ihracatımızı da önemli ölçüde artacaktır, aksi takdirde ithalat/ihracat dengemiz sürekli ithalat yönünde artmaya devam edecektir. Ülkemiz makine ihracatının yüzde 60'ı AB ülkeleri ile ABD ve Kanada gibi gelişmiş ülkelere yöneliktir. Bu gelişmiş pazarlarda yer edinmenin en önemli şartı; güncel teknolojileri kullanmak, mevcut tasarımları müşteri beklentilerine göre geliştirmek, kaliteye önem vermektir. Makine imalat sektörü, kalıcı ve süreklilik arz eden Ar-

Ge yapılanması ve bilinci ile güncel teknolojileri ve yenilikleri uygulayan, kaliteli, farklı hedef pazarların standartları ile uyumlu, güvenilir makineler imal etmeli ve imalatta müşteri isteklerine cevap verecek esnek üretim metodlarını uygulama yeteneğine sahip olmalıdır. Şüphesiz bunlar kurumsal bir Ar-Ge çalışması ile mümkündür. Firmaların uzun vadeli ve kalıcı rekabet sağlayabilmek için, gerekli kaynakları ayırıp Ar-Ge'ye gereken önemi ve önceliği vermesi gerekmektedir.

Size göre makine sektörünün sorunları neler?

Sektördeki Ar-Ge bilincinin azlığı ve Ar-Ge çalışmalarına ayrılan kaynakların yetersizliği en büyük sorunu oluşturuyor. Sektörde yerleşmiş lisanlı üretim ve tersine mühendislik anlayışından mutlaka sıyrılmak gerekmektedir. Diğer taraftan ülkemizde nitelikli genç nüfus sayısı oldukça fazla olmakla birlikte, özellikle küçük firmalarda yeterli düzeyde makine mühendisi istihdamının olmadığını gözlemlemekteyiz. Bu

durum da özellikle KOBİ'lerimizin teknoloji geliştirme ve Ar-Ge'ye yönelme konusunda sıkıntı çekmesine yol açmaktadır. Ayrıca ülkemizde makine sektörünün sorunlarının başında yetişmiş, kalifiye eleman sıkıntısı gelmektedir. Tüm sektörleri yakından ilgilendiren ara eleman sorunu makine sektörü için de geçerlidir.

Teknoloji ve Ar-Ge açısından baktığımızda en büyük sorun üretebildiğimiz makinelerin alt teknolojilerine hala hakim olamamızdır. Bu teknolojileri sadece kullanır durumdayız, tasarlama veya geliştirme konusundaki katkılarımız maalesef sınırlı düzeyde kalmaktadır. Örneğin bir lazer kesme tezgahı üretebiliyoruz, ancak bu tezgahın asıl fonksiyonunu gerçekleştiren kısmı olan lazer ünitesini hazır temin etmek zorundayız. Bu durum da ülkemizi teknolojiyi geliştiren değil, takip eden bir konuma itiyor. Ayrıca sınai mülkiyet haklarının korunmasına önem verilmeli, özellikle yeni geliştirilen, rakiplerin imal ettiklerine göre belirli farklılıkları olan makineleri için mutlaka patent veya faydalı model tescilleri alınarak bu ürünler korumaya altına alınmalıdır.

Bu sorunları aşmak için neler yapılabilir?

Ülkemiz makine sektörünün Ar-Ge ve teknoloji geliştirme faaliyetlerine yönelimi konusunda üniversite-sanayi işbirliğinin oldukça önem taşımaktadır. Üniversitelerimizde bulunan teorik bilgi ile sanayi kuruluşlarımızdaki uygulamaya yönelik tecrübelerin mutlaka ticari olarak farklılık ve yenilik yaratan ürünlere dönüştürülecek şekilde bir araya getirilebilmesi gerekmektedir. TÜBİTAK'ın özel sektöre yönelik destek programları bu konuda önemli bir görev üstlenmektedir. Diğer taraftan sektörde Ar-Ge bilincini artırmaya yönelik eğitimlerin düzenlenmesi gerekiyor. Ağır rekabet koşullarının olduğu bugünün dünya ticaretinde, firmaların Ar-Ge'ye gereken önemi vermeden uzun vadede ayakta kalamayacaklarını bilmeleri gerekmektedir. Makine üreticileri birbirleriyle üniversitelerimizle veya bahsettiğimiz alt teknolojileri geliştirmeye aday firmalarla işbirliği içinde olmalıydılar. Avrupa'ya veya diğer gelişmiş ülkelere

baktığımızda firmaların ortak sorunları için rekabetten uzak bir şekilde ortaklaşa Ar-Ge çalışmaları yapabildiğini görmekteyiz. Nitekim Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı'nın temel felsefesi de bu işbirliği içinde çalışma ve projenin sonuçlarını paylaşabilme esasına dayanmaktadır. Bu alanda Ankara OSTİM sanayicilerinin iş makineleri, yenilenebilir enerji ve imalat konularında yürüttüğü kümelenme ve işbirliği ağı çalışmaları ülkemize örnek olabilecek niteliktedir. Özellikle KOBİ ölçeğindeki kuruluşların mali imkânları, kaliteli teknik eleman istihdamı için yeterli olmadığından büyük ölçekli Ar-Ge projelerini gerçekleştirmeleri oldukça zordur. Bu nedenle eski alışkanlıklarını terk ederek, birlikte çalışmaya, bazı özel konularda ortak araştırma yapmaya yönelmeleri gerekmektedir. Birlikte çalışılacak alanlar, ortak kullanımda olan ileri teknoloji alt modüllerin geliştirilmesi, daha ucuz ve daha kaliteli yeni malzeme teknoloji-

me yeteneği olan makine sektöründeki tüm firmalarımızın destek programlarına başvurmalarını bekliyoruz. Destek programlarımız ile firmalarımıza ciddi miktarlarda geri ödemesiz (hibe) şeklinde kaynak aktarılmaktadır. Örneğin, TÜBİTAK TEYDEB bünyesinde 2008 yılında firmalara aktarılan toplam hibe tutarı 240 milyon TL'dir. Bu yıl gerçekleşmenin 300 milyon TL'nin üzerinde olacağı beklenmektedir. Bunun yaklaşık olarak yüzde 40'ından fazlası makine imalat sektöründen gelen projelere aktarıldığını söylenebilir. Firmalar, bu kaynaktan yararlanarak, Ar-Ge yeteneklerini, özgün ve yenilikçi ürünler ortaya koyma yeteneklerini artırabilirler. Sanayiciler genellikle Ar-Ge yardımı kapsamında verilen desteğin koşulları ve hangi çalışmaların Ar-Ge kapsamında değerlendirileceği konusunda sorular yöneltmektedirler. Firmaların yaşadıklarını ifade ettikleri en önemli sorun, değerlendirme süreçlerinin uzunluğudur. Bu konuda TÜBİTAK gerek çalış-

“ TÜBİTAK TEYDEB bünyesinde 2008 yılında firmalara aktarılan toplam hibe tutarı 240 milyon TL'dir. Bu yıl gerçekleşmenin 300 milyon TL'nin üzerinde olacağı beklenmektedir. Bunun yaklaşık olarak yüzde 40'ından fazlası makine imalat sektöründen gelen projelere aktarıldığını söylenebilir. ”

sindeki gelişmelerin izlenmesi, dünya pazarlarındaki müşteri taleplerinin izlenmesi ve buna göre sektör stratejilerinin tespiti gibi konular olabilir. Üniversitelerimiz ile yapılacak işbirliklerini çok önemli bulmaktayız. Konularında uzman pek çok araştırmacımız var, ancak araştırma konuları kimi zaman sanayinin beklentilerinden uzak, kimi zaman da koşullar sanayi ile işbirliği içinde çalışmaya uygun değildir. Bunları bir şekilde aşıp ürünlerimize bilgi katmalıyız.

Eklemek istedikleriniz?

Biz katma değer yaratan, yenilikçi fikirleri olan, Ar-Ge ve teknoloji geliştir-

tirdiği uzman personel sayısını arttırarak gerekse proje başvuru, değerlendirme ve izleme süreçlerini tamamen çevrimiçi (online) hale getirerek çözüm aramaktadır. Her iki tedbirin olumlu sonuçları alınmaya başlanmıştır ve değerlendirme süreçleri giderek hızlanmaktadır.

Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik faaliyetleri ile ülke sanayimizin tüm sektörleri kendi özgün tasarımlarına sahip ürünlerini geliştirmeleri böylelikle ürünlerine veya üretim yöntemlerine ait teknolojilere sahip olmalarını ve dünya ölçeğinde rekabet etmelerini sağlama yolunda biz üzerimize düşen görevleri yapmaya devam edeceğiz.



Ar-Ge için altyapı, maddi kaynak ve araştırmacı gerekli

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI PROF. DR. MUHSİN KILIÇ, “BİLGİNİN ÜRETİLMESİ VE TEKNOLOJİNİN GELİŞTİRİLMESİ ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME FAALİYETLERİNİ GERÇEKLEŞTİRECEK DÜZEYDE BİLGİ DENEYİMİNE SAHİP ARAŞTIRMACILARA, YETERLİ ALTYAPIYA, MADDİ DESTEĞE VE ZAMANA İHTİYAÇ GÖSTERMEKTEDİR” DİYOR.

Uludağ Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Fakültesi, Makine Mühendisliği Bölümü, 1976-1977 eğitim-öğretim yılında lisans, 1982-1983 yılında ise yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim vermeye başladı. Makine Mühendisliği Bölümü, 20 Profesör, 6 Doçent, 8 Yardımcı Doçent, 7 Öğretim Görevlisi ve 19 Araştırma Görevlisi'nden oluşan güçlü bir akademik kadroya sahip. Bölümünde toplam lisans öğrencisi sayısı ise 814 (364'ü ikinci eğitim öğrencisi). Bölüm öğretim üyelerinin yönetiminde halen 129 yüksek lisans, 37 doktora öğrencisi çalışmalarına devam ediyor. Örgün eğitimde ise Zorunlu İngilizce Hazırlık Programı uygulanıyor.

KATMA DEĞERİ YÜKSEK SEKTÖR

Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi, Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Muhsin Kılıç, makine sektörünün, sürdürülebilir sosyal ve ekonomik kalkınmayı sağlayabilmek açısından katma değeri yüksek olan sektörlerden birisi olduğunu ve Türkiye açısından büyük önem taşıdığını söylüyor. Makine sektörünün katma değeri yüksek ürünler üreten, kalifiye eleman çalıştıran ve ülke gelir düzeyini yükselten bir sektör olduğuna da vurgu yapan Prof. Dr. Kılıç, "Makine sektörü, tüm diğer sektörlerle makine vermekte ve imal ettiği makinelerde uyguladığı yeni teknolojiler ile bu sektörlerin verimliliğinin artmasına katkı sağlamaktadır" diyor. Türkiye'de işçilik yanında, mühendislik hizmetlerinin de kaliteli ve makul maliyette olması, makine imalatçısı firmaların rekabet şansını artırıyor. Müşteri istekleri doğrultusunda imalat, mühendislik ve işçilik ücretlerinin makine üreticisi gelişmiş ülkelerden düşük olmasının yanı sıra, oldukça emek yoğun olan bu üretim dalında firmaların teknolojik birikimlerinin rekabete imkân verecek düzey olduğunu aktaran Prof. Dr. Kılıç şöyle devam ediyor: "Bu olumlu yapı, ülkemiz makine imalatçısının, batı firmaları ile gerektiğinde işbirliği yaparak tesislerin yenilenmesi veya yeni yatırımların gerçekleş-



Prof. Dr. Muhsin Kılıç

Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi, Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı

"Makine sektörü firmalarını ve çalışanlarını 7-8 Haziran 2010'da gerçekleştirilecek olan ve iki yılda bir düzenlenen Otomotiv Teknolojileri Kongresi Otekon 2010'a davet ediyoruz."

tirilmesi şansını artırmaktadır. Sektörün katma değeri, teknolojiye hâkim olma, tasarım yapabilme ve üretim bilgilerine sahip olma ile ilişkilidir. Türkiye'nin sürdürülebilir sosyal ve ekonomik kalkınmasının gerçekleşmesi hedeflerine katkısı olabilmesi için Makine Sanayinin üretim alanında elde edilen üstünlükleri koruması ve geliştirmesinin yanında tasarım merkezi olma kavramını benimsemesi gerekmektedir. Ana hedef, ürün know-how'ına sahip ve uluslararası alanda katma değeri yüksek ürünler ile rekabet eden bir makine sanayinin oluşturulması olmalıdır. Her alanda büyük bir rekabetin yaşandığı günümüzde, rekabet edebilmek için araştırma ve teknoloji geliştirmeye dayalı bir sanayiye sahip gerekmektedir."

BİLGİ VE TEKNOLOJİ GELİŞTİRİLMELİ

Türkiye makine sektörünün katma değer sağlamasında ve rekabette en önemli sorunlarından birisinin bilgiyi ve teknolojiyi geliştiren değil kullanan

bir sanayi olması olduğuna vurgu yapan Prof. Dr. Kılıç, "Katma değeri yüksek bilgi ve teknoloji gerektiren ürünlerin üretimi yerine çoğunlukla ya teknolojiyi üretenlerin lisansları ile onların kontrolünde bedelini ödeyerek ya da teknoloji sahiplerinin çeşitli sebepler ile terk ettiği ağır ve emek yoğun alanlardaki ürünlerin imalatı yapılmaktadır" diye konuşuyor. Sektördeki birçok firmanın da kendi özgün tasarımını geliştirmek yerine rakip ürünlerin kopyalanması ile üretim yaptığının altını çizen Prof. Dr. Kılıç, "Bu ise firmanın ulusal ve uluslararası sahada yasal problemler ile karşı karşıya kalmasının yanında ürüne yönelik kalite, performans gibi çeşitli sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır" diyor. Bu durumun sektördeki firmaların Ar-Ge'ye yeterli önemi ve kaynağı ayırarak kendi bilgi ve teknolojisini geliştirmesi ve üretmesi ile aşılabileceğini söyleyen Prof. Dr. Kılıç şöyle devam ediyor: "Ancak Ar-Ge için öncelikle araştırma ve geliştirme potansiyeline sahip ilgili sektörde yeterli deneyimi olan en az lisans derecesine sahip teknik elemanların istihdamı gereklidir. İkinci olarak Ar-Ge çalışmalarında yardımcı olacak başta üniversiteler olmak üzere Ar-Ge kuruluşlarıyla işbirlikliklerine ihtiyaç olacaktır. Üçüncü olarak bilgi elde etmek ve teknoloji geliştirmenin sabır ve zaman gerektirdiği unutulmamalıdır. Makine sektöründeki firmaların uluslararası alanda rekabet güçlerini korumaları, ihracata yönelmeleri, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine, kalite ve teknolojiye yeterince önem vermeleriyle mümkün olacaktır."

YETERLİ ALTYAPI VE MADDİ DESTEK OLMALI

"Bilgiyi üretmek ve teknolojiyi geliştirmek ulusal ve uluslararası pazarda rekabet edebilmek ve bunu sürdürülebilir olmasını sağlamak için gereklidir" diyor Prof. Dr. Kılıç sözlerine şöyle devam ediyor: "Ancak, bilginin üretilmesi ve teknolojinin geliştirilmesi araştırma ve geliştirme faaliyetlerini gerçekleştirecek düzeyde bilgi deneyimine sahip araştırmacılara, yeterli altyapıya, maddi desteğe ve zamana ihtiyaç göstermektedir. Çoğu kuruluşun bunu tek başına sağlaması olası değildir. Her firmanın kendi



Ar-Ge merkezini kurması ve işletmesi de fizibil olmadığı gibi kaynak israfına da neden olacaktır. Diğer tarafta sayıları giderek artan üniversitelerimiz önemli bir kısmında yeterli bilimsel yetkinliğe sahip akademisyenler, yapı-

yönetmelikler akademisyenlerin sanayi ile birlikte çalışmasını teşvik edecek düzeyde değildir. Üniversitelerdeki döner sermaye sistemi tıp fakültelerine göre düzenlendiğinden diğer fakültelerdeki akademisyenler için bu kapsamda çalış-

la birçok akademisyen döner sermaye kapsamında iş yapmak istememektedir. Bu durum sanayi kuruluşlarına TÜBİTAK, TGGV ve Sanayi Bakanlığı tarafından verilen proje desteklerinde akademisyenlerin aktif olarak yer alması ve işbirliği yapmasını engellemektedir. Hâlbuki proje desteklerinde üniversite ve sanayi işbirlikçilikleri teşvik edilmeli, üniversiteye ve projede görev alan akademisyenlere kendilerini rencide etmeyecek düzeyde gelir sağlayacak şekilde gerekli yasal düzenlemelerin yapılması büyük önem taşımaktadır.”

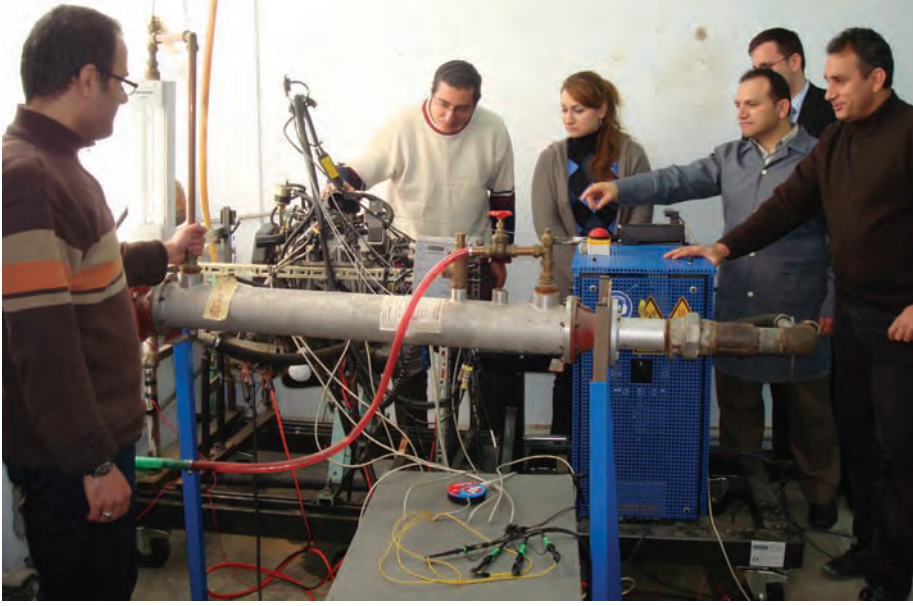
“Ar-Ge merkezlerinin üniversite bünyesinde oluşturulması ve bunlara yönelik mevzuatın düzenlenmesi, sanayi ve üniversitenin işbirliğini arttırmanın yanında yetişmiş elemanların eğitiminin daha donanımlı olarak sağlanmasını ve kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlayacaktır.”

lacak çalışmalarda görev alabilecek yüksek lisans ve doktora öğrencisi bulunmaktadır. Üniversiteler sanayi ile işbirliğine hazırdır. Ancak, devlet üniversitelerinde mevcut kanun ve

şanı cezalandırarak şekilde düzenlenmiştir. Akademisyen döner sermaye kapsamında yaptığı işten aldığı katkı payını sonraki aylarda maaşından kesinti olarak geri ödemektedir. Dolayısıyla

BURSA'DA OLMAK AVANTAJ

Üniversitenin, otomotiv ve tekstil sanayinin önemli merkezlerinden biri olan Bursa'da yer almasının avantajlarına da değinen Prof. Dr. Kılıç, makine mühendisliği bölümü olarak sanayi kuruluşlarıyla birlikte çeşitli işbirlikçilikleri gerçekleştirdiklerini söylüyor. Sanayinin ihtiyaç duyduğu çeşitli ölçüm ve testlerin yapılması yanında, Bursa'da yer alan başta TOFAŞ, BOSCH, Coşkunöz



ve Durmaz Makine gibi firmalar ile ortak Ar-Ge projeleri, çeşitli firmalar ile San-Tez projeleri gerçekleştiriliyor. Üniversite bünyesinde kurulu olan ULUTEK teknoloji geliştirme bünyesinde yer alan çeşitli firmalar ile öğretim üyeleri ortak çalışmalar yapmalarının yanında, bazı öğretim elemanlarının ULUTEK bünyesinde firmaları da bulunuyor. Üniversitenin öğretim elemanları çeşitli firmalara danışmanlık hizmeti sunmanın yanında sanayi kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu konularda ilgili kuruluşaya yönelik eğitim ve seminer hizmeti de veriyor.

DURMAZLAR'DAN YENİ BÖLÜM BİNASI

Türkiye’de makine mühendisliği eğitimi veren en güçlü akademik kadroya sahip bölümlerden biri olduklarını belirten Prof. Dr. Kılıç, mezunlarının yurt içinde ve yurt dışında en iyi üniversitelerde lisansüstü eğitime kabul edildikleri gibi, yurt içi ve dışında çeşitli sanayi kuruluşlarında rahatlıkla görev alabildiklerini söylüyor. 6 Kasım 2009’da açılışı yapılan ve Durmazlar Makine tarafından merhum sanayici Ali Durmaz adına yapılan yeni bölüm binası eğitim-öğretim için modern bir ortam sunuyor. Atölye ve

laboratuar alt yapımızda bazı eksiklikler olmasına karşılık bu eksikliğin sanayi kenti Bursa’da olmanın avantajıyla göz ardı edilebileceğini söyleyen Prof. Dr. Kılıç, “Bosch gibi bazı kurumlar ile öğrencilerimizin yarı zamanlı çalışmasına yönelik işbirlikte çalışmalarını da yaygınlaştırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Eğitim-öğretim dönemi içinde her hafta sanayiden davet ettiğimiz uzman olan ve tanınmış misafirlerimiz ile öğrencilerimize yönelik seminer programı uygulamaktayız. Böylece öğrencilerimiz sanayicilerimiz ile yüzyüze gelerek bilgilenmektedir” diye konuşuyor. Temel makine mühendisliği eğitimi tamamlamış son sınıf öğrencileri ise üç ayrı proje dersi kapsamında grup olarak proje çalışmalarını gerçekleştirerek, dönem sonunda yapılan çalışmayı sözlü olarak sınav jürisi ve izleyiciler önünde sınıfa sunuyor. Proje konuları genel makine mühendisliği kapsamında olduğu gibi firmaların sorunlarına yönelik önerileriyle de belirlenebiliyor. Öğrenciler, proje kapsamında ilgili sanayi kuruluşuna giderek proje çalışmasını yapabileme şansına da sahip. Prof. Dr. Kılıç, yetişmiş eleman bekleyen sanayicilerden en önemli isteklerimizden birisi staj için kurumlarına gelen ve ileride çalışanları olmaya aday öğrencilere stajlarını yapmalarında gerekli önem ve hassasiyeti göstermeleri olduğunu söylüyor.

Prof. Dr. Kılıç üniversitemiz bünyesinde çoğunluğunu Makine bölümü öğrencilerinin oluşturduğu ve danışmanlığını kendisinin yaptığı makine topluluğu (UMAKIT) çeşitli aktiviteler gerçekleştirdiğini belirtiyor. Bu aktiviteler kapsamında 2006 yılından itibaren ulusal bazda Tübitak tarafından düzenlenen güneş arabaları ve hidrojen arabaları yarışlarına katılan öğrenciler ayrıca, okulun altın sponsorları olan Bosch ve Coşkunöz yanında Beyçelik gibi firmaların desteğinde kendi tasarımları olan temiz enerji araçlarını imal ediyorlar. Bu yılki yarışlarda ise Uludağ Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümün güneş arabası üçüncü oldu. Benzer olarak diğer bir topluluk ise robot topluluğu. Ayrıca bu faaliyetlere katılan öğrencilerin bazıları daha mezun olmadan ilgili kuruluşlarda işe başlıyorlar. Makine sektörü firmala-

rının öğrencilere yönelik bu tür faaliyetlerde, projelerde öğrencilere kurumlarında yardımcı ve destek olmaları gerektiğine değinen Prof. Dr. Kılıç, “Bunun sonucu yetişmiş eleman ihtiyaçlarını öğrencilerimiz daha mezun olmadan çözebilecekleri bir kazan-kazan modeli oluşturulabilecektir” diyor.

USTA VE MÜHENDİS KARIŞTIRILMAMALI

Türkiye’de tekniker ve usta kavramıyla mühendis kavramlarının sık sık karıştırıldığına vurgu yapan Prof. Dr. Kılıç şöyle devam ediyor: “Mühendisten bir usta yada tekniker kadar pratik beceri, tezgah kullanma ve ustalık beklenmektedir. Hâlbuki tasarım, hesaplama, bilgiye ulaşma ve teknoloji geliştirme kavramları mühendislik eğitimi bilgisi ve

öğrencinin mesleğini icra ederken bilmesi gereken temel bilimler, temel mühendislik bilimleri ve temel makine mühendisliği meslek derslerinden oluşan bir süre için tasarlanmıştır. Bu eğitim mühendislik için olmazsa olmaz bir koşuldur.

Öğrenci kendisine tanınan staj imkânlarıyla öğrendiği temel bilgilerin uygulamasını sanayide öğrenir. Ancak, mezun mühendis eğitimini esas çalışacağı sahada işyerinde tamamlayacaktır. Buradaki uzmanlaşma sürecini bizler mümkün olduğunca kısaltmaya ve öğrenimi süresince yapacağı staj ve projeler ile azaltmaya çalışmaktayız. Bu diğer meslek dallarında: örneğin tıpta mezuniyet sonrası dört yıl uzmanlık, ya da avukatlıkta mezuniyet sonrası iki yıl stajerlik gibi doğal bir öğrenme sürecidir.”

le devlet üniversitelerinde bu konudaki mevzuatın düzenlenmesi gerektiğini aktaran Prof. Dr. Kılıç, “Ar-Ge merkezlerinin üniversite bünyesinde oluşturulması ve bunlara yönelik mevzuatın düzenlenmesi, sanayi ve üniversitenin işbirliğini arttırmanın yanında yetişmiş elemanların eğitiminin daha donanımlı olarak sağlanmasını ve kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlayacaktır” diyor.

Üniversiteler göz ardı edilerek her bir kuruluşun kendi Ar-Ge merkezini oluşturmasının çalışmalarının gerek buralarda istihdam edilecek personel bulunması ve gerekse kaynak israfına neden olacağı, üniversite sanayi işbirliğine zarar vereceği ve üniversitelerin Ar-Ge çalışmalarını zayıflatacağını düşündüğünü belirten Prof. Dr. Kılıç şöyle devam ediyor: “Diğer taraftan kendi Ar-Ge merkezini kuramayacak olan işletmeler için teknoloji geliştirmede üniversiteler destek vermeye devam edeceklerdir. ABD ve AB’nin gelişmiş ülkelerinde olan üniversite sanayi işbirliğini oluşturmak için üniversiteler ve sanayi işbirliği konusunda altyapı ve mevzuat düzenlemelerin yapılarak işbirliği ortamının hızla iyileştirilmesi vakit geçirilmeden uygulamaya konulması gerekmektedir.”

OTEKON 2010 HAZİRAN’DA

Bölümün otomotiv sanayinin yetişmiş eleman ihtiyacını karşılamak ve sektördeki mühendislerin mesleki bilgilerini geliştirmek için 2007 yılında Tofaş ve Torino Politeknik Üniversitesi ile ortak olarak ‘Otomotiv mühendisliği tezsiz yüksek lisans programı’ni başlattığını aktaran Prof. Dr. Kılıç, “İngilizce olan programın derslerinin yüzde 40’ı tele konferans ile Torino Politeknik Üniversitesi öğretim üyelerince verilmektedir. Bu program başarıyla devam etmektedir. Yine bölümümüz girişimleriyle Mühendislik Fakültesi bünyesinde Türkiye’de ilk olarak Otomotiv Mühendisliği Bölümü açılmıştır” diye konuşuyor. Prof. Dr. Kılıç son olarak makine sektörü firmalarını ve çalışanlarını 7-8 Haziran 2010’da gerçekleştirilecek olan ve iki yılda bir düzenlenen Otomotiv Teknolojileri Kongresi’nin beşincisi Otekon 2010’a davet ediyor.



deneyimi olmadan gerçekleştirilemez. Sonuçta bugün birçok küçük ve orta ölçekli işletmelerde gözlemlediğimiz gibi Ar-Ge projesi olarak sunulan projeler Ar-Ge’den uzak sadece teşvik alabilmek için sunulan bilgi eksikliği olan en basit kavramların yanlış sunulduğu projelerden öteye geçememektedir. Ülkemizde ve dünyada makine mühendisliği eğitimi, alması gereken dersler, öğrenmesi gereken bilim dalları neredeyse standartlaşmıştır. Dört yıllık bir öğrenim süresi

AR-GE TEŞVİKLERİNDE DÜZENLEME YAPILMALI

Son yıllarda yapılan Ar-Ge teşviklerinin üniversite sanayi işbirliği yolunda yapılan çalışmalara hız kazandırdığına değinen Prof. Dr. Kılıç, henüz gerçek anlamda istenen düzeyde hedeflere ulaşmaktan uzak olduğunu söylüyor. Teşviklerin sanayi ayağının yanında üniversitenin ve akademisyenlerin gerçek anlamda işbirliğini sağlaması için üniversiteye yönelik teşvik yöntemi ve özellik-



göstergeler

Savunma sanayii ile hadde ve döküm makineleri ihracatı yükseliyor

MAKİNE İHRACATININ BAZI MAL GRUPLARINDA DÜŞÜŞLER DEVAM EDERKEN 2009 YILI OCAK-EKİM DÖNEMİNDE SAVUNMA SANAYİ İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT İLE HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATIMIZ GEÇTİĞİMİZ AY OLDUĞU GİBİ YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iş-tiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2008 yılı Ocak-Ekim dönemi ihracat kayıt rakamı 5 milyar 977 milyon dolar iken, bu rakam 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 23,2 oranında azalarak 4 milyar 591 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Makine sektörü toplamı, 84. faslın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iş-tiğal alanı itibarıyla 2009 yılının ilk 10 ayında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 22,6 azalarak 7 milyar 201 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Ekim döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 8,1 ile Savunma Sanayi için Silah ve Mühimmat ve yüzde 2 ile Hadde ve Döküm Makineleri, Kalıplar olmuş. 2009 yılı Ocak-Ekim dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen ilk beş mal grubu ise; yüzde 48,3 ile "Diğer Endüstriyel Yıkama ve Kurutma Makineleri",

yüzde 43,5 ile "İnşaat ve Madencilik Makineleri", yüzde 42,3 ile yüzde 42,3 ile "Takım Tezgahları" yüzde 35,3 ile "Kauçuk, Plastik ve Lastik İşleme Makineleri" ve yüzde 33,4 ile de "Rulmanlar" olmuş. OAİB iş-tiğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Ekim döneminde; yüzde 12,8 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma

Makineleri birinci, yüzde 10,8 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler ikinci, yüzde 8,2 pay ile Pompa ve kompresörler üçüncü sırada yer alıyor.

İHRACATIMIZIN EN HIZLI ARTTIĞI İLK 3 ÜLKE, GÜRCİSTAN, IRAK VE SUUDİ ARABİSTAN OLDU

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	83,885,059	568,328,187	54,751,485	377,172,979	-35	-34
ABD	34,126,229	353,244,459	21,031,939	277,030,589	-38	-22
İRAN	34,941,514	199,457,323	35,555,382	228,514,767	2	15
İNGİLTERE	68,473,046	288,479,558	47,096,168	211,877,328	-31	-27
IRAK	28,516,891	146,430,635	41,641,592	207,008,742	46	41
RUSYA FEDERASYONU	52,193,044	381,790,102	24,371,198	167,376,538	-53	-56
İTALYA	50,588,946	254,393,488	28,347,759	157,977,019	-44	-38
FRANSA	35,365,806	230,904,417	25,717,482	148,787,938	-27	-36
GÜRCİSTAN	11,616,824	84,843,529	9,384,012	130,900,917	-19	54
SUUDİ ARABİSTAN	16,532,593	106,340,213	19,884,807	129,173,983	20	21
DİĞER	510,522,598	3,363,095,974	412,144,393	2,555,896,074	-19	-24
T O P L A M	926,762,550	5,977,307,884	719,926,217	4,591,716,875	-22.3	-23.2

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Ekim 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 54 ile Gürcistan'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye makine ihracatımız 130 milyon 9 bin dolar olarak gerçekleşmiş. Gürcistan'ın ardından makine ihracatımızın yükseliş kaydettiği önemli pazarlardan biri olan Irak'a yönelik olarak 2008 yılının Ocak-Ekim ayları arasında 146 milyon 430 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 41 oranında yükseliş kaydederek 207 milyon 8 bin dolar olmuş. Suudi Arabistan pazarı da geçtiğimiz aylarda olduğu gibi makine ihracatımızın yükseldiği ülkelerden biri olmuş. Suudi Arabistan'a yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 106 milyon 340 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 21 artışla 129 milyon 173 bin dolarlık ihracat yapılmış.

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAVIT RAKAMLARI

	OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		(% Değişim)	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	32,174,691	228,617,600	34,543,910	223,631,030	7.4	-2.2
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPELLERLER,AKS, PARÇ.	7,831,584	189,846,606	9,850,395	181,992,143	25.8	-4.1
POMPA VE KOMPRESÖRLER	62,421,661	523,010,252	47,248,215	378,758,646	-24.3	-27.6
MOTORLAR	67,659,995	1,344,569,672	46,485,588	877,456,708	-31.3	-34.7
VANALAR	32,061,320	279,645,539	24,766,640	211,387,867	-22.7	-24.4
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	322,074,420	1,672,766,124	297,399,976	1,362,059,991	-7.7	-18.6
ISITICILAR VE FIRINLAR	26,701,095	215,563,216	22,211,583	178,899,288	-16.8	-17.0
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	30,981,331	231,788,926	32,120,595	236,310,931	3.7	2.0
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	47,221,380	322,236,594	45,456,754	313,985,300	-3.7	-2.6
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK., AKS., PARÇ.	66,768,781	333,896,706	55,166,313	244,099,175	-17.4	-26.9
YÜK KALDIRMA,TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS., PARÇ.	27,918,519	145,366,388	25,177,268	137,300,929	-9.8	-5.5
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	220,993,859	880,454,975	124,762,868	497,615,063	-43.5	-43.5
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	4,463,396	47,969,292	4,174,105	34,872,409	-6.5	-27.3
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	228,175,739	853,807,145	241,594,541	815,320,541	5.9	-4.5
AMBALAJ MAKİNELERİ	3,137,432	71,459,427	2,567,391	53,466,994	-18.2	-25.2
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	33,943,151	229,523,635	41,893,225	209,741,453	23.4	-8.6
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,188,958	5,599,824	1,042,783	4,340,743	-12.3	-22.5
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	7,462,982	80,536,595	5,421,683	52,109,574	-27.4	-35.3
TAKIM TEZGAHLARI	97,284,010	644,758,970	58,297,988	372,319,617	-40.1	-42.3
BÜRO MAKİNELERİ	3,066,485	105,905,274	2,358,672	70,664,362	-23.1	-33.3
RULMANLAR	8,387,036	81,483,953	5,477,543	54,238,871	-34.7	-33.4
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	11,155,711	256,416,412	10,874,989	277,254,666	-2.5	8.1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	78,658,184	554,718,706	56,277,598	412,980,688	-28.5	-25.6
TOPLAM	1,421,731,720	9,299,941,830	1,195,190,621	7,200,806,989	-15.9	-22.6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

RUSYA FEDERASYONU'NDAKİ GERİLEME SÜRÜYOR

Türkiye makine ihracatının en fazla gerileme kaydettiği pazarın bu ayda Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak- Ekim döneminde 381 milyon 790 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı

dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 56 oranında azalarak 167 milyon 376 bin dolar olmuş. Makine ihracatımızın gerileme gösterdiği bir diğer ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2008 yılının ilk 10 ayında 288 milyon 479 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 27 oranında ge-

GÖSTERGELER

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

MAL GRUBU ADI	OCAK-EKİM 2008			OCAK-EKİM 2009			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	32,174,691	228,617,600	7.1	34,543,910	223,631,030	6.5	7.4	-2.2
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PARÇ.	7,831,584	189,846,606	24.2	9,850,395	181,992,143	18.5	25.8	-4.1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	62,421,661	523,010,252	8.4	47,248,215	378,758,646	8.0	-24.3	-27.6
VANALAR	32,061,320	279,645,539	8.7	24,786,640	211,387,867	8.5	-22.7	-24.4
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	138,237,174	734,937,229	5.3	123,620,061	587,517,587	4.8	-10.6	-20.1
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	22,096,806	185,630,290	8.4	18,373,646	157,950,023	8.6	-16.8	-14.9
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	30,981,331	231,788,926	7.5	32,120,595	236,310,931	7.4	3.7	2.0
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	47,221,380	322,236,594	6.8	45,456,754	313,985,300	6.9	-3.7	-2.6
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	66,768,781	333,896,706	5.0	55,166,313	244,099,175	4.4	-17.4	-26.9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	27,918,519	145,366,388	5.2	25,177,268	137,300,929	5.5	-9.8	-5.5
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	220,993,859	880,454,975	4.0	124,762,868	497,615,063	4.0	-43.5	-43.5
KAĞIT İMALINE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	4,463,396	47,969,292	10.7	4,174,105	34,872,409	8.4	-6.5	-27.3
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	918,987	12,252,554	13.3	462,127	6,331,371	13.7	-49.7	-48.3
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	3,137,432	71,459,427	22.8	2,567,391	53,466,994	20.8	-18.2	-25.2
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	33,943,151	229,523,635	6.8	41,893,225	209,741,453	5.0	23.4	-8.6
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,188,958	5,599,824	4.7	1,042,783	4,340,743	4.2	-12.3	-22.5
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	7,462,982	80,536,595	10.8	5,421,683	52,109,574	9.6	-27.4	-35.3
TAKIM TEZGAHLARI	97,284,010	644,758,970	6.6	58,297,988	372,319,617	6.4	-40.1	-42.3
MOTORLAR	51,818	655,277	12.6	233,340	522,024	2.2	350.3	-20.3
BÜRO MAKİNELERİ	493,140	5,118,342	10.4	324,172	4,435,755	13.7	-34.3	-13.3
RULMANLAR	8,387,036	81,483,953	9.7	5,477,543	54,238,871	9.9	-34.7	-33.4
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	11,155,711	256,416,412	23.0	10,874,989	277,254,666	25.5	-2.5	8.1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	69,568,824	486,102,500	7.0	48,050,207	351,534,706	7.3	-30.9	-27.7
TOPLAM	926,762,550	5,977,307,884	6.4	719,926,217	4,591,716,875	6.4	-22.3	-23.2

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

rileme ile ihracat rakamı 211 milyon 877 bin dolara düşmüş. İtalya da Avrupa pazarında ihracatımızın gerilediği ülkeler arasında yer alıyor. İtalya'ya yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 254 milyon 393 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 38 değer düşüşü yaşanarak ihracatımız 157 milyon 977 bin dolara inmiş. Fransa da İtalya gibi değer düşüşü yaşanan ülkeler arasında yer alıyor. Fransa'ya 2008 yılının ilk 10 ayında 230 milyon 904 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk 10 ayına gelindiğinde ise yüzde 36 oranında gerileme ile 148 milyon 787 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak-Ekim döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, Cezayir ve Libya; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; İngiltere, Irak ve Fransa, Takım Tezgâhlarında; Irak, Almanya ve İran, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, Romanya ve İtalya, Tarım ve Ormancılık Makinelerinde; ABD, Fas ve Irak, Gıda İşleme Makinelerinde; Suriye, Kazakistan ve Almanya, Vanalarda; Almanya, Libya ve Irak, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Mısır, Etiyopya 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, Rusya ve Çin, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Rusya Federasyonu, Romanya ve İran, Rulmanlarda; Almanya, Fransa ve İtalya, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Irak ve Suriye olmuş.



AMBALAJ MAKİNELERİ

Türkiye ambalaj makineleri ihracatı Ocak-Ekim 2009 döneminde azalma gösterdi. Geçtiğimiz yılın ilk 10 aylık dönemine göre ambalaj makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 25,2 oranında düşüş kaydederek 71 milyon 459 bin dolardan 43 milyon 466 bin dolara geriledi.

Ambalaj makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İtalya'nın bu mal grubu için en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor. İtalya'ya 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 10 milyon 412 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirilen firmalarımız 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 19,2 azalma ile 8 milyon 414 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdiler. İtalya'nın ardından en fazla ambalaj makineleri ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Irak oldu. Irak'a 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 1 milyon 116 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise 5 milyon 488 bin dolarlık ambalaj ma-



neleri ihracatı gerçekleştirildi. Ambalaj makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Suriye oldu. Suriye'ye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 2 milyon 832 bin dolar ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının eş zaman

dilimine gelindiğinde ise yüzde 3,3 oranında düşüşle 2 milyon 738 bin dolarlık ihracat rakamına ulaşılmış. Ambalaj makineleri ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü pazarın ise Güney Afrika Cumhuriyeti olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 54 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise bu değer 2 milyon 248 bin dolar seviyesine yükselmiş. Güney Afrika Cumhuriyeti'nin ardından ise en fazla ihracat yaptığımız beşinci pazar Azerbaycan oldu.

Bu ülkeye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 5 milyon 885 bin dolarlık ambalaj makineleri ihraç edilirken 2009 yılının ilk 10 aylık döneminde ise yüzde

62,1 oranında düşüşle 2 milyon 229 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Ambalaj makineleri ihracatımızın en hızlı arttığı pazarlar incelendiğinde ise Güney Afrika Cumhuriyeti'nin birinci sırada yer aldığı görülüyor. Güney Afrika Cumhuriyeti'nin ardından ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ikinci pazar Irak olmuş. Suudi Arabistan'da yüzde 134,3 artış oranı ile ambalaj makineleri ihracatı açısından önemli bir pazar olarak dikkat çekiyor. 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde Suudi Arabistan'a 734 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değeri 1 milyon 721 bin dolara çıkarılmışlar.

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

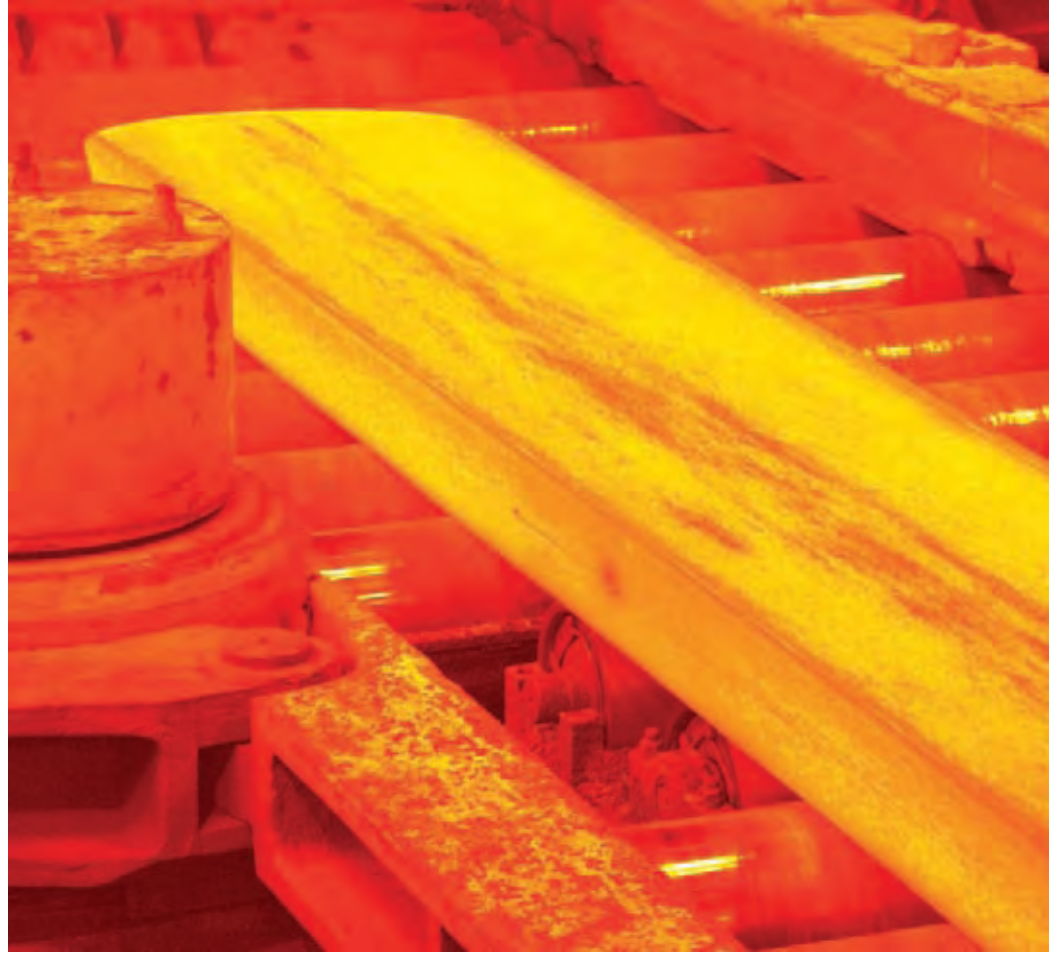
ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İTALYA	520.680	10.412.865	20,0	364.341	8.414.211	23,1	-30,0	-19,2
IRAK	58.278	1.116.437	19,2	294.838	5.482.214	18,6	-	-
SURİYE	199.764	2.832.446	14,2	292.145	2.738.617	9,4	46,2	-3,3
GU. AF. CUM.	3.644	54.500	15,0	19.458	2.248.895	115,6	-	-
AZERBAYCAN	314.614	5.885.324	18,7	158.183	2.229.288	14,1	-49,7	-62,1

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
3.137.432	71.459.427	2.567.391	53.466.994	-18,2	-25,2

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde de yükselişine devam ediyor. 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 231 milyon 788 bin dolar olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde ise yüzde 2 oranında artarak 236 milyon 310 bin dolar olmuş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İran'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 15 milyon 537 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının eş zaman dilimine geldiğinde ise yüzde 191,4 oranında artışla bu mal grubu için 45 milyon 283 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. İran'ın ardından en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ikinci ülkenin ise İtalya olduğu görülüyor. İtalya'ya 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 23 milyon 324 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine



geliştiğinde ise bu değer yüzde 4,5 oranında artış göstererek 24 milyon 377 bin dolar olmuş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar ise Almanya. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 20 milyon 21 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı ya-

pılmışken 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 13,2 oranında yükseliş kaydedilerek 22 milyon 667 bin dolar seviyesi kaydedilmiş. Almanya'nın ardından en fazla ihracat yaptığımız dördüncü ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 22 milyon 234 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken bu değer 2009 yılının eş zaman dilimine geldiğinde yüzde 4,9 gerileyerek 21 milyon 150 bin dolar olmuş.

Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en büyük beşinci pazarı olan Mısır'a 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 11 milyon 57 bin dolarlık ihracat yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde yüzde 40 artışla 15 milyon 479

bin dolarlık ihracat rakamı kaydedilmiş. Ülkeler bazında hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke ise Slovenya olmuş. Slovenya'ya gerçekleştirilen hadde ve döküm makineleri ihracatı 2008 yılının ilk 10 aylık sürecinde sadece 211 bin dolar iken 2009 yılının eş zaman diliminde söz konusu ülkeye 6 milyon 323 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmış. Slovenya'nın ardından bu mal grubu için en hızlı ihracat artışının yaşandığı ikinci ülkenin ise İran olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim dönemine göre 2009 yılının eş zaman diliminde yapılan hadde ve döküm makineleri ihracatımız yüzde 191,4 oranında artış göstermiş.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAN	2.004.703	15.537.862	7,8	5.210.576	45.283.418	8,7	159,9	191,4
İTALYA	2.831.257	23.324.027	8,2	4.042.498	24.377.744	6,0	42,8	4,5
ALMANYA	2.322.837	20.021.337	8,6	2.522.568	22.667.594	9,0	8,6	13,2
RUSYA FED.	1.092.277	22.234.208	20,4	1.913.241	21.150.839	11,1	75,2	-4,9
MISIR	1.700.743	11.057.273	6,5	2.244.629	15.479.515	6,9	32,0	40,0

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

OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
30.981.331	231.788.926	32.120.595	236.310.931	3,7	2,0

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

Türkiye inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı geçtiğimiz yılın Ocak-Ekim dönemine göre 2009'un eş zaman diliminde yüzde 43,5 oranında geriledi. 2008 yılın Ocak-Ekim döneminde bu mal grubu ihracatı 880 milyon 454 bin dolar iken 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde ise 497 milyon 615 bin dolar olmuş. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 106 milyon 575 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemi için bu değer yüzde 41,6 oranında gerileme kaydederek 62 milyon 198 bin dolar olmuş. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Cezayir olmuş. Cezayir'e yönelik inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde



22 milyon 343 bin dolar iken 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 100,5 yükseliş yakalanarak ihracatımız 44 milyon 808 bin dolar seviyesine yükselmiş. Cezayir'in

ardından ise üçüncü en büyük ihracat pazarımızın Libya olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 34 milyon 622 bin dolar inşaat ve madencilik makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise yüzde 9,8 oranında yükselişle 38 milyon 29 bin dolarlık ihracat yapılmış. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü pazarın ise İran olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 23 milyon 424 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı yapan firmalarımız bu değeri 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 3 ora-

nında gerileme ile 22 milyon 710 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmişler. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke ise yüzde 100,5 oranında ihracat yükselişi ile Cezayir'e yönelik olmuş. Cezayir'in ardından inşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en hızlı arttığı ülke ise yüzde 30 yükselişle Irak olarak kaydedilmiş. Irak'a 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 14 milyon 867 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı yapan firmalarımız bu değeri 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde 19 milyon 325 bin dolara çıkarmışlar.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	24.759.937	106.575.877	4,3	14.802.504	62.198.649	4,2	-40,2	-41,6
CEZAYİR	4.589.114	22.343.016	4,9	9.310.007	44.808.203	4,8	102,9	100,5
LİBYA	9.557.873	34.622.305	3,6	8.690.806	38.029.535	4,4	-9,1	9,8
İRAN	6.677.849	23.424.824	3,5	5.436.547	22.710.537	4,2	-18,6	-3,0
SUUDİ ARABİSTAN	5.793.410	17.533.908	3,0	7.613.348	20.508.025	2,7	31,4	17,0

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

OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
220.993.859	880.454.975	124.762.868	497.615.063	-43,5	-43,5

POMPA VE KOMPRESÖR

Türkiye makine ve aksamaları ihracatı rakamları incelendiğinde pompa ve kompresör ihracatımızın 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine göre yüzde 27,6 oranında değer bazında gerilediği görülüyor. 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 523 milyon 10 bin dolar olan pompa ve kompresör ihracatımız 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde ise 378 milyon 758 bin dolar olmuş.

Pompa ve kompresör ihracatımızın en fazla olduğu ülkenin ise Almanya olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 110 milyon 595 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise yüzde 39,5 oranında gerileyerek 66 milyon 897 bin dolarlık değere düştü. Pompa ve kompresörler ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Romanya oldu. Bu ülkeye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 34 milyon 330 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştiril-



mişken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 30,7 oranında düşüşle 23 milyon 802 bin dolar seviyesine geriledi. Pompa ve kompresörler ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar ise İtalya olmuş. Söz ko-

nusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 31 milyon 558 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 30,4 oranında gerileme ile bu değer 21 milyon 962 bin dolar seviyesine düşmüştü. İtalya'nın ardından en fazla pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirdiğimiz dördüncü ülke ise ABD olmuş. ABD'ye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 27 milyon 99 bin dolarlık pompa ve kompresör ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 23,2 gerileme ile 20 milyon 819 bin dolarlık ihracat yapmışlar. Irak ise pompa ve kompresör ihracatımızın

en büyük beşinci pazarı olmuş. Irak'a 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 14 milyon 162 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılırken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 13,6 oranında yükselerek ihracatımız 16 milyon 85 bin dolara ulaşmış. Pompa ve kompresörler ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği pazar ise Cezayir olmuş. Cezayir'e geçtiğimiz yılın Ocak-Ekim döneminde 2 milyon 814 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 355,6 oranında artış gerçekleşerek bu mal grubu için ihracatımız 12 milyon 823 bin dolar olarak gerçekleşmiş.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	12.546.485	110.595.186	8,8	6.856.636	66.897.907	9,8	-45,4	-39,5
ROMANYA	5.032.853	34.330.969	6,8	4.281.240	23.802.221	5,6	-14,9	-30,7
İTALYA	3.842.375	31.558.570	8,2	3.259.467	21.962.657	6,7	-15,2	-30,4
ABD	3.666.732	27.099.603	7,4	2.491.580	20.819.817	8,4	-32,0	-23,2
İRAK	1.022.913	14.162.056	13,8	2.869.722	16.085.702	5,6	180,5	13,6

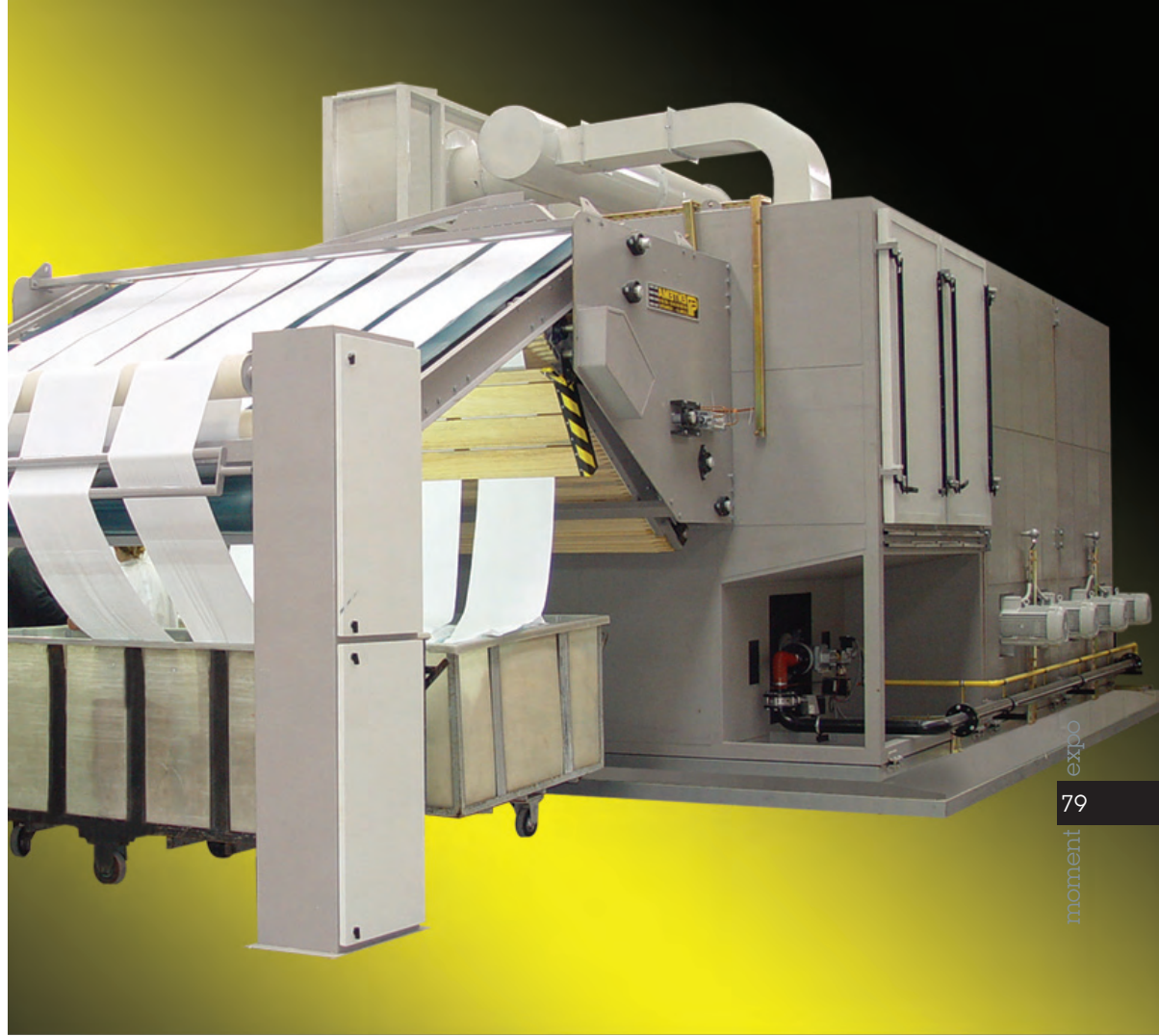
OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA POMPA VE KOMPRESÖR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
62.421.661	523.010.252	47.248.45	378.758.646	-24,3	-27,6

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ

Ülkemiz tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı 2009 yılının ilk 10 aylık döneminde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 8,6 oranında geriledi. 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 229 milyon 523 bin dolar olan tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise 209 milyon 741 bin dolar oldu.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Mısır'ın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 22 milyon 296 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının aynı döneminde ise yüzde 12,3 oranında düşüş yaşanmış 19 milyon 546 bin dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın ikinci en büyük pazarı ise Etiyopya oldu. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 16 milyon 262 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Ekim



döneminde ise yüzde 17,5 oranında artış kaydedilerek 19 milyon 103 bin dolar ihracat gerçekleştirilmiş. Etiyopya'nın ardında ise üçüncü sırada Hindistan yer alıyor. Hindistan'a

2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 11 milyon 579 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı yapılırken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise ihracat yüzde 34,7 oranında artarak 15 milyon 593 bin dolar seviyesine yükselmiş. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın en büyük dördüncü pazarının ise Özbekistan olduğu görülüyor. Özbekistan'a 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 13 milyon 2 bin dolarlık ihracat yapan firmalarımız 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu ihracat oranını 15 milyon 146 bin dolara ulaştırmışlar. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülke ise Sudan. Söz konusu ülkeye 2009 yılında 14 milyon 204 bin

dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği ülkeler incelendiğinde ise birinci sırada Sudan'ın yer aldığı görülüyor. Sudan'ın ardından yüzde 34,7 ihracat artış oranı ile Hindistan ön plana çıkıyor. Hindistan ardından ise yüzde 21,9 ihracat oranının artışı ile İran ihracatımızın en hızlı şekilde yükseldiği üçüncü ülke konumunda. İran'a 2008 yılının Ocak-Ekim ayları arasında 11 milyon 541 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı söz konusu iken bu değer yüzde 21,9 oranında artarak 2009 yılının eş zaman diliminde 14 milyon 69 bin dolara yükselmiş.

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
MISIR	3.801.768	22.296.905	5,9	5.763.182	19.546.063	3,4	51,6	-12,3
ETİYOPYA	1.120.392	16.262.095	14,5	2.559.894	19.103.425	7,5	128,5	17,5
HINDİSTAN	1.923.686	11.579.282	6,0	4.528.120	15.593.897	3,4	135,4	34,7
ÖZBEKİSTAN	2.958.027	13.002.774	4,4	3.982.372	15.146.962	3,8	34,6	16,5
SUDAN	15.908	25.779	1,6	815.535	14.204.654	17,4	-	-

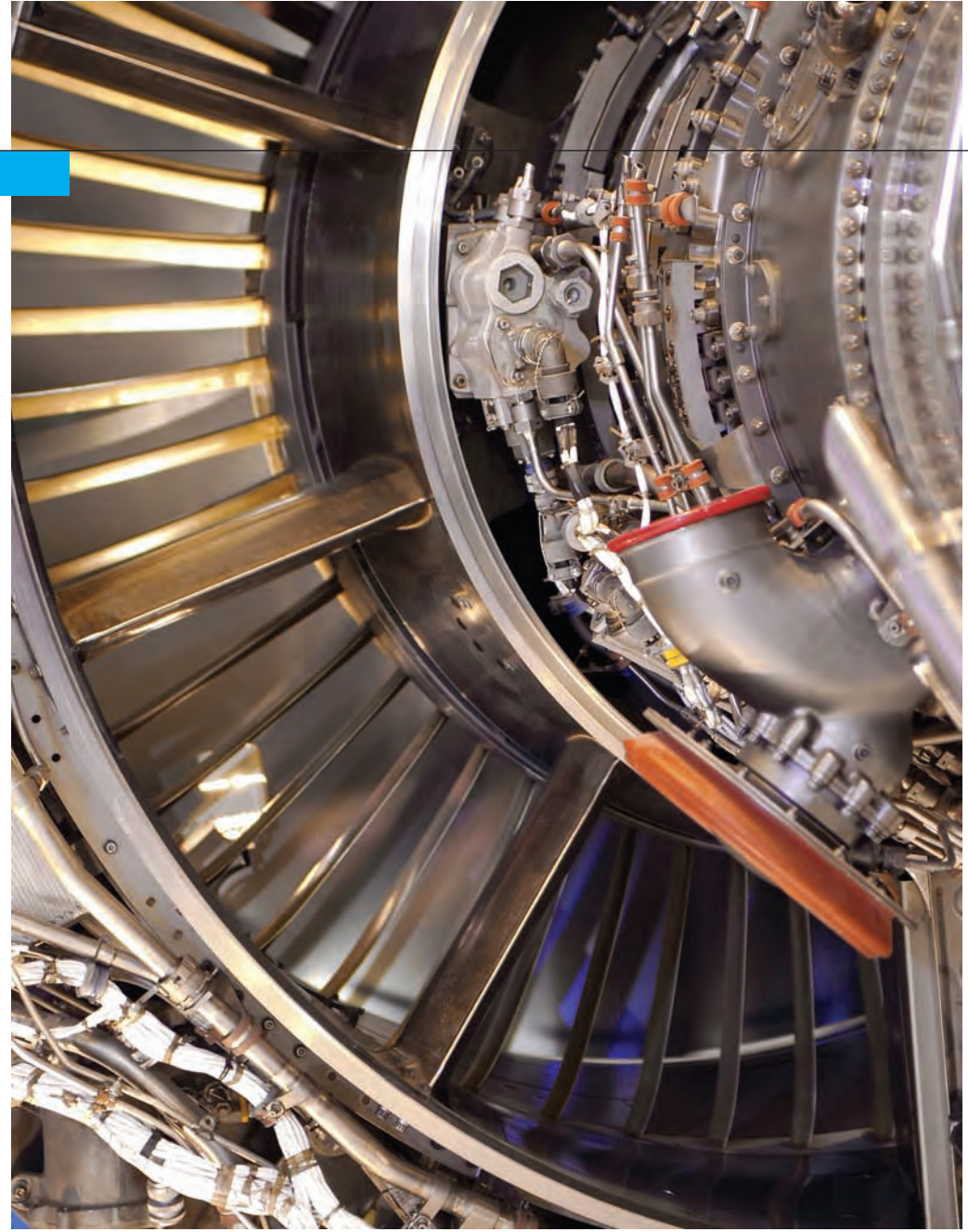
DAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
33.943.151	229.523.635	41.893.225	209.741.453	23,4	-8,6

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Ülkemiz türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı 2009 yılının ilk 10 aylık sürecinde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre değer olarak yüzde 4,1 oranında gerileme gösterdi. 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 189 milyon 846 bin dolar olan türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde 181 milyon 992 bin dolara geriledi.

Türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin birinci sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 114 milyon 702 bin dolarlık türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 2,2 oranında gerileme göstererek 112 milyon 225 bin dolar olmuş. ABD'nin ardından bu mal grubu içinde en fazla ihracat gerçekleştirilen ikinci ülkenin ise Avusturya olduğu görülüyor. Avusturya'ya 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 11 milyon 101 bin dolar türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ih-



racatı yapılırken 2009 Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 13,2 oranında gerileme yaşanarak 9 milyon 638 bin dolara düşmüş. Türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatımızın en büyük üçüncü pazarı ise Fransa

olmuş. Fransa'ya 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 18 milyon 857 bin dolarlık türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde ise yüzde 57 oranında düşüş kaydedilerek 8 milyon 103 bin dolar olmuş. Fransa'nın ardından ise en fazla ihracat yaptığımız dördüncü ülkenin ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 10 milyon 585 bin dolarlık türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 39,4 oranında gerileme göstererek 6 milyon 409 bin dolar olmuş. Ege Serbest Bölgesi ise tür-

binler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatımızın en fazla yapıldığı beşinci yer olmuş. Ege Serbest Bölgesi'ne 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 4 milyon 112 bin dolar türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı yapılırken 2009 Ocak-Ekim döneminde ise yüzde 40 oranında artış yaşanarak 5 milyon 756 bin dolara yükselmiş. Türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği ülke ise İsviçre olmuş. İsviçre'ye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 218 bin 224 dolarlık ihracat yapıldı. 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine gelindiğinde 3 milyon 498 bin dolarlık türbinler, turbojetler ve hidrolik silindir ihracatı yapılmış.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ABD	160.110	114.702.223	716,4	181.888	112.225.539	617,0	13,6	-2,2
AVUSTURYA	1.903.146	11.101.743	5,8	1.834.219	9.638.300	5,3	-3,6	-13,2
FRANSA	566.396	18.857.015	33,3	91.560	8.103.087	88,5	-83,8	-57,0
İRAN	1.363.870	10.585.424	7,8	1.792.530	6.409.479	3,6	31,4	-39,4
EGE SER. BÖL.	7.707	4.112.940	533,7	6.849	5.756.377	840,5	-11,1	40,0

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

OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
7.831.584	189.846.606	9.850.395	181.992.143	25,8	-4,1

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Türkiye geneli makine ve aksamları ihracatı kayıt rakamları incelendiğinde, yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 115 milyon 366 bin dolar iken 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine geldiğinde ise bu değer yüzde 5,5 oranında gerileme göstererek 137 milyon 300 bin dolar oldu.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Suudi Arabistan'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 4 milyon 135 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde yüzde 120,4 artışla 9 milyon 115 bin dolar seviyesi yakalanmış. Suudi Arabistan'ın ardından, bu mal grubu için en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na 2008 yılının ilk 10 aylık dö-



nemine 16 milyon 647 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde yüzde 47,5 gerileme ile 8 milyon 736 bin dolar ihracat yapılmış. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımı-

zın en büyük üçüncü pazarı ise Çin Halk Cumhuriyeti olmuş. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 6 milyon 754 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde ise yüzde 13,6 değer artışıyla 7 milyon 671 bin dolar rakamı yakalanmış.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın dördüncü en büyük pazarının ise Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 3 milyon 709 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2009 yılının Ocak-Ekim dönemine geldiğinde ise bu değeri yüzde 86,9 oranında yükselterek 6 milyon 933 bin dolarlık ihracat gerçekleştirmişler. Almanya'nın ardından

en fazla yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yaptığımız beşinci ülke ise Cezayir olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının ilk 10 aylık döneminde 4 milyon 402 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı kaydedilmişken bu değer 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde yüzde 54,6 artışla 6 milyon 804 bin dolar olmuş.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla artış gösterdiği pazar ise Fas olmuş. Fas'a 2008 yılının Ocak-Ekim döneminde 1 milyon 716 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Ekim döneminde yüzde 283,9 oranında artışla 6 milyon 588 bin dolarlık ihracat değeri yakalanmış.

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

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
SUUDI ARAB.	542.481	4.135.901	7,6	1.689.994	9.115.250	5,4	211,5	120,4
RUSYA FED.	2.778.188	16.647.502	6,0	1.468.565	8.736.524	5,9	-47,1	-47,5
ÇİN HALK CUM.	523.182	6.754.700	12,9	1.017.117	7.671.848	7,5	94,4	13,6
ALMANYA	765.004	3.709.739	4,8	1.168.111	6.933.769	5,9	52,7	86,9
CEZAYİR	898.184	4.402.767	4,9	1.255.565	6.804.535	5,4	39,8	54,6

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

OCAK-EKİM 2008		OCAK-EKİM 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
27.918.519	145.366.388	25.177.268	137.300.929	-9,8	-5,5

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK - 30 KASIM 2008	01 OCAK - 08 KASIM 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	617,624,469.01	387,570,415.18	-37.25
BİR.DEVLETLER(ABD)	379,093,685.39	282,438,339.57	-25.50
İRAN (İSLAM CUM.)	216,937,971.86	233,896,561.56	7.82
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	307,948,151.79	218,885,107.10	-28.92
IRAK	160,502,377.73	213,422,648.94	32.97
RUSYA FEDERASYONU	406,492,808.99	171,706,879.16	-57.76
İTALYA	272,653,130.69	161,880,755.35	-40.63
FRANSA	247,520,001.68	153,441,120.28	-38.01
GÜRCİSTAN	89,226,201.86	131,849,325.53	47.77
SUUDI ARABİSTAN	124,914,669.80	131,312,558.03	5.12
MISIR	125,837,877.67	125,803,105.55	-0.03
LİBYA	113,609,161.47	125,534,596.10	10.50
AZERBAIJAN-NAHCIVAN	179,519,195.37	118,591,249.42	-33.94
CEZAYİR	88,010,412.69	115,427,890.95	31.15
ROMANYA	209,474,086.93	102,780,877.05	-50.93
İST.DERİ SERB.BÖLGE	113,474,160.26	96,442,307.20	-15.01
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	90,036,171.30	96,311,297.92	6.97
TÜRKMENİSTAN	56,175,308.21	85,364,026.05	51.96
İSPANYA	121,708,798.79	77,196,332.87	-36.57
FAS	85,201,090.94	73,026,848.58	-14.29
BULGARİSTAN	147,498,547.12	71,184,455.01	-51.74
KAZAKİSTAN	97,242,892.36	68,160,886.47	-29.91
HOLLANDA	109,880,920.28	61,374,258.60	-44.14
BELÇİKA	98,085,341.43	58,385,997.58	-40.47
YUNANİSTAN	103,075,547.52	56,720,617.72	-44.97
BİRLİK ARAP EMİRLİ	80,660,477.98	49,949,984.71	-38.07
POLONYA	83,275,321.78	49,774,266.54	-40.23
ÖZBEKİSTAN	60,049,958.77	48,079,923.04	-19.93
AVUSTURYA	75,942,156.68	44,565,081.52	-41.32
UKRAYNA	129,282,242.52	42,086,180.00	-67.45
HİNDİSTAN	39,103,260.53	41,270,330.09	5.54
SUDAN	30,233,096.42	39,120,161.66	29.40
İSRAIL	61,026,414.29	38,603,291.56	-36.74
EGE SERBEST BÖLGE	79,115,342.35	38,293,917.29	-51.60
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	42,627,231.12	36,535,383.81	-14.29
ETİYOPYA	22,209,897.85	29,502,777.68	32.84
URDUN	32,837,379.93	27,978,773.27	-14.80
TUNUS	38,322,300.73	27,374,045.99	-28.57
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	41,625,893.79	27,175,183.99	-34.72
MEKSİKA	25,200,058.17	25,273,332.78	0.29
MALEZYA	10,545,245.54	24,630,598.23	133.57
MACARİSTAN	33,116,885.38	24,574,597.08	-25.79
AVUSTRALYA	25,469,463.84	20,998,235.69	-17.56
PAKİSTAN	18,867,477.24	20,306,783.52	7.63
NİJERYA	52,563,286.80	20,191,292.13	-61.59
İSVEÇ	28,310,096.96	20,189,837.47	-28.68
DANİMARKA	25,931,952.23	20,014,605.09	-22.82
BREZİLYA	43,235,170.04	19,843,707.52	-54.10
BANGLADEŞ	24,563,288.43	18,943,389.70	-22.88
LÜBNAN	19,987,505.10	18,720,511.20	-6.34
ÇEK CUMHURİYETİ	37,353,394.43	18,290,839.16	-51.03
KATAR	19,673,796.14	17,902,308.51	-9.00

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 30 KASIM 2008 / 01 OCAK - 08 KASIM 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK - 30 KASIM 2008	01 OCAK - 08 KASIM 2009	01 OCAK - 30 KASIM 2008	01 OCAK - 08 KASIM 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	12,086,641,931.54	8,172,082,746.12	617,624,469.01	387,570,415.18	-32.39	-37.25
BİR.DEVLETLER(ABD)	3,827,718,847.97	2,610,154,501.28	379,093,685.39	282,438,339.57	-31.81	-25.50
İRAN (İSLAM CUM.)	1,876,995,808.13	1,681,329,279.87	216,937,971.86	233,896,561.56	-10.42	7.82
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	7,526,051,913.18	4,731,861,072.64	307,948,151.79	218,885,107.10	-37.13	-28.92
İRAK	3,500,738,197.76	4,315,722,369.16	160,502,377.73	213,422,648.94	23.28	32.97
RUSYA FEDERASYONU	6,294,736,091.48	2,698,180,142.31	406,492,808.99	171,706,879.16	-57.14	-57.76
İTALYA	7,435,545,719.88	4,871,799,927.80	272,653,130.69	161,880,755.35	-34.48	-40.63
FRANSA	6,300,049,832.72	5,174,483,610.60	247,520,001.68	153,441,120.28	-17.87	-38.01
GÜRCİSTAN	956,670,330.03	647,776,142.15	89,226,201.86	131,849,325.53	-32.29	47.77
SUUDİ ARABİSTAN	2,106,160,865.47	1,533,438,687.55	124,914,669.80	131,312,558.03	-27.19	5.12
MİSİR	1,222,619,063.81	2,410,641,258.77	125,837,877.67	125,803,105.55	97.17	-0.03
LİBYA	1,025,628,195.09	1,582,596,559.38	113,609,161.47	125,534,596.10	54.31	10.50
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,563,027,214.17	1,178,126,051.21	179,519,195.37	118,591,249.42	-24.63	-33.94
CEZAYİR	1,528,412,951.59	1,570,550,358.28	88,010,412.69	115,427,890.95	2.76	31.15
ROMANYA	3,889,923,828.45	1,857,855,616.00	209,474,086.93	102,780,877.05	-52.24	-50.93
İST.DERİ SERB.BÖLGE	355,339,874.17	220,825,191.79	113,474,160.26	96,442,307.20	-37.86	-15.01
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	1,041,730,013.20	1,175,108,003.36	90,036,171.30	96,311,297.92	12.80	6.97
TÜRKMENİSTAN	617,935,068.28	803,760,700.18	56,175,308.21	85,364,026.05	30.07	51.96
İSPANYA	3,948,612,976.73	2,375,240,470.25	121,708,798.79	77,196,332.87	-39.85	-36.57
FAS	939,772,243.87	506,643,239.93	85,201,090.94	73,026,848.58	-46.09	-14.29
BULGARİSTAN	2,067,813,456.50	1,200,481,145.37	147,498,547.12	71,184,455.01	-41.94	-51.74
KAZAKİSTAN	876,569,804.06	587,375,887.02	97,242,892.36	68,160,886.47	-32.99	-29.91
HOLLANDA	2,945,941,433.45	1,786,405,806.34	109,880,920.28	61,374,258.60	-39.36	-44.14
BELÇİKA	1,981,312,179.32	1,460,377,334.04	98,085,341.43	58,385,997.58	-26.29	-40.47
YUNANİSTAN	2,369,717,506.45	1,404,236,628.17	103,075,547.52	56,720,617.72	-40.74	-44.97
BİRLİK ARAP EMİRLİ	7,233,835,787.54	1,825,377,768.43	80,660,477.98	49,949,984.71	-74.77	-38.07
POLONYA	1,539,934,623.00	1,113,189,552.75	83,275,321.78	49,774,266.54	-27.71	-40.23
ÖZBEKİSTAN	314,725,146.16	242,232,785.97	60,049,958.77	48,079,923.04	-23.03	-19.93
AVUSTURYA	930,126,233.70	669,710,320.01	75,942,156.68	44,565,081.52	-28.00	-41.32
UKRAYNA	2,119,289,306.45	844,309,335.68	129,282,242.52	42,086,180.00	-60.16	-67.45
HİNDİSTAN	508,719,260.04	344,392,493.87	39,103,260.53	41,270,330.09	-32.30	5.54
SUDAN	215,115,864.51	224,945,159.38	30,233,096.42	39,120,161.66	4.57	29.40
İSRAİL	1,833,398,060.16	1,238,022,798.80	61,026,414.29	38,603,291.56	-32.47	-36.74
EGE SERBEST BÖLGE	401,511,069.08	253,375,323.99	79,115,342.35	38,293,917.29	-36.89	-51.60
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,364,839,684.66	1,256,840,478.42	42,627,231.12	36,535,383.81	-7.91	-14.29
ETİYOPYA	155,163,774.28	199,186,431.27	22,209,897.85	29,502,777.68	28.37	32.84
URDUN	423,685,435.01	386,381,953.53	32,837,379.93	27,978,773.27	-8.80	-14.80
TUNUS	685,126,396.84	507,326,323.53	38,322,300.73	27,374,045.99	-25.95	-28.57
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	998,686,190.36	620,326,333.13	41,625,893.79	27,175,183.99	-37.89	-34.72
MEKSİKA	143,212,010.98	81,515,432.74	25,200,058.17	25,273,332.78	-43.08	0.29
MALEZYA	94,718,926.49	91,248,047.33	10,545,245.54	24,630,598.23	-3.66	133.57
MACARİSTAN	651,385,597.37	358,878,649.34	33,116,885.38	24,574,597.08	-44.91	-25.79
AVUSTRALYA	332,690,213.91	239,510,257.76	25,469,463.84	20,998,235.69	-28.01	-17.56
PAKİSTAN	136,809,454.90	137,880,180.53	18,867,477.24	20,306,783.52	0.78	7.63
NIJERYA	257,521,508.69	218,427,764.96	52,563,286.80	20,191,292.13	-15.18	-61.59
İSVEÇ	854,010,279.97	616,930,978.21	28,310,096.96	20,189,837.47	-27.76	-28.68
DANİMARKA	896,005,885.09	560,212,008.22	25,931,952.23	20,014,605.09	-37.48	-22.82
BREZİLYA	304,589,033.43	308,722,340.34	43,235,170.04	19,843,707.52	1.36	-54.10
BANGLADEŞ	59,519,265.14	120,923,902.53	24,563,288.43	18,943,389.70	103.17	-22.88
LÜBNAN	616,036,617.55	571,023,267.53	19,987,505.10	18,720,511.20	-7.31	-6.34
ÇEK CUMHURİYETİ	674,466,670.91	418,264,666.91	37,353,394.43	18,290,839.16	-37.99	-51.03
KATAR	1,066,724,357.39	265,661,263.56	19,673,796.14	17,902,308.51	-75.10	-9.00

İHRACAT RAKAMLARI

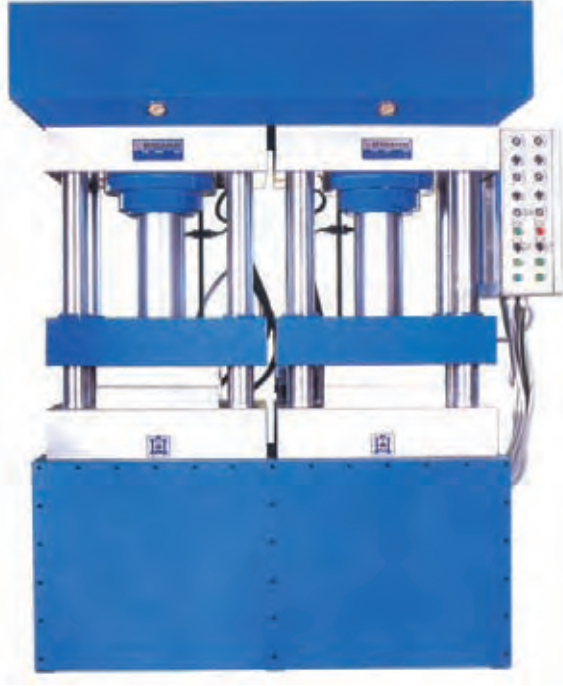
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖR	EKİM				OCAK - EKİM			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
I. TARIM	1,432,666	1,388,809	-3.06	13.97	11,109,711	10,499,749	-5.49	13.32
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,128,909	1,058,466	-6.24	10.64	8,233,778	7,823,609	-4.98	9.93
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	353,702	352,829	-0.25	3.55	3,142,240	2,959,867	-5.80	3.76
Yaş Meyve ve Sebze	158,050	167,800	6.17	1.69	1,330,879	1,428,022	7.30	1.81
Meyve Sebze Mamulleri	106,775	104,103	-2.50	1.05	911,190	835,210	-8.34	1.06
Kuru Meyve ve Mamulleri	190,509	161,197	-15.39	1.62	873,464	901,561	3.22	1.14
Fındık ve Mamulleri	184,776	192,715	4.30	1.94	1,216,509	888,266	-26.98	1.13
Zeytin ve Zeytinyağı	12,952	18,387	41.96	0.18	150,226	162,548	8.20	0.21
Tütün	119,683	58,089	-51.46	0.58	572,032	607,981	6.28	0.77
Kesme Çiçek	2,463	3,345	35.81	0.03	37,241	40,154	7.82	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	93,800	78,339	-16.48	0.79	676,270	677,093	0.12	0.86
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	93,800	78,339	-16.48	0.79	676,270	677,093	0.12	0.86
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	209,957	252,004	20.03	2.53	2,199,663	1,999,047	-9.12	2.54
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	209,957	252,004	20.03	2.53	2,199,663	1,999,047	-9.12	2.54
II. SANAYİ	7,834,096	8,341,160	6.47	83.88	97,825,435	66,360,632	-32.16	84.19
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	754,609	807,336	6.99	8.12	8,016,253	6,208,464	-22.55	7.88
Tekstil ve Hammaddeleri	542,604	591,507	9.01	5.95	5,922,579	4,495,741	-24.09	5.70
Deri ve Deri Mamulleri	108,064	96,538	-10.67	0.97	1,124,956	844,648	-24.92	1.07
Halı	103,941	119,291	14.77	1.20	968,717	868,075	-10.39	1.10
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,029,630	1,035,509	0.57	10.41	12,149,394	7,887,994	-35.08	10.01
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,029,630	1,035,509	0.57	10.41	12,149,394	7,887,994	-35.08	10.01
C. SANAYİ MAMULLERİ	6,049,857	6,498,315	7.41	65.34	77,659,789	52,264,174	-32.70	66.31
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,077,599	1,310,095	21.58	13.17	13,560,612	10,877,928	-19.78	13.80
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	1,504,010	1,767,767	17.54	17.78	22,221,261	13,690,604	-38.39	17.37
Elektrik-Elektronik	896,993	912,609	1.74	9.18	8,373,020	6,809,905	-18.67	8.64
Makine ve Aksamları	489,021	532,502	8.89	5.35	5,977,308	4,591,717	-23.18	5.83
Demir ve Demir Dışı Metaller	465,462	473,748	1.78	4.76	5,462,641	3,608,915	-33.93	4.58
Demir Çelik Ürünleri	1,227,435	1,099,709	-10.41	11.06	17,759,885	9,284,168	-47.72	11.78
Çimento ve Toprak Ürünleri	266,944	287,034	7.53	2.89	2,979,394	2,564,034	-13.94	3.25
Değerli Maden ve Mücevherat	119,595	111,122	-7.08	1.12	1,265,108	800,797	-36.70	1.02
Diğer Sanayi Ürünleri	2,798	3,727	33.20	0.04	60,560	36,107	-40.38	0.05
III. MADENCİLİK	239,216	214,770	-10.22	2.16	2,893,846	1,960,579	-32.25	2.49
Madencilik Ürünleri	239,216	214,770	-10.22	2.16	2,893,846	1,960,579	-32.25	2.49
TOPLAM	9,505,978	9,944,739	4.62	100	111,828,993	78,820,960	-29.52	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 OCAK - 30 KASIM 2008	01 OCAK - 08 KASIM 2009	
	Değer (\$)	Değer (\$)	Değişim %
ALMANYA	12,086,641,931.54	8,172,082,746.12	-32.39
FRANSA	6,300,049,832.72	5,174,483,610.60	-17.87
İTALYA	7,435,545,719.88	4,871,799,927.80	-34.48
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	7,526,051,913.18	4,731,861,072.64	-37.13
IRAK	3,500,738,197.76	4,315,722,369.16	23.28
RUSYA FEDERASYONU	6,294,736,091.48	2,698,180,142.31	-57.14
BİR.DEVLETLER(ABD)	3,827,718,847.97	2,610,154,501.28	-31.81
MISIR	1,222,619,063.81	2,410,641,258.77	97.17
İSPANYA	3,948,612,976.73	2,375,240,470.25	-39.85
ROMANYA	3,889,923,828.45	1,857,855,616.00	-52.24
BİRLİK ARAP EMİRLİ	7,233,835,787.54	1,825,377,768.43	-74.77
HOLLANDA	2,945,941,433.45	1,786,405,806.34	-39.36
İRAN (İSLAM CUM.)	1,876,995,808.13	1,681,329,279.87	-10.42
LİBYA	1,025,628,195.09	1,582,596,559.38	54.31
CEZAYİR	1,528,412,951.59	1,570,550,358.28	2.76
SUUDİ ARABİSTAN	2,106,160,865.47	1,533,438,687.55	-27.19
BELÇİKA	1,981,312,179.32	1,460,377,334.04	-26.29
YUNANİSTAN	2,369,717,506.45	1,404,236,628.17	-40.74
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,364,839,684.66	1,256,840,478.42	-7.91
İSRAİL	1,833,398,060.16	1,238,022,798.80	-32.47
BULGARİSTAN	2,067,813,456.50	1,200,481,145.37	-41.94
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,563,027,214.17	1,178,126,051.21	-24.63
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	1,041,730,013.20	1,175,108,003.36	12.80
POLONYA	1,539,934,623.00	1,113,189,552.75	-27.71
UKRAYNA	2,119,289,306.45	844,309,335.68	-60.16
TÜRKMENİSTAN	617,935,068.28	803,760,700.18	30.07
AVUSTURYA	930,126,233.70	669,710,320.01	-28.00
GÜRCİSTAN	956,670,330.03	647,776,142.15	-32.29
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	998,686,190.36	620,326,333.13	-37.89
İSVEÇ	854,010,279.97	616,930,978.21	-27.76
KAZAKİSTAN	876,569,804.06	587,375,887.02	-32.99
LÜBNAN	616,036,617.55	571,023,267.53	-7.31
DANİMARKA	896,005,885.09	560,212,008.22	-37.48
MALTA	874,495,849.16	534,686,812.64	-38.86
SLOVENYA	621,644,645.18	521,981,976.05	-16.03
TUNUS	685,126,396.84	507,326,323.53	-25.95
FAS	939,772,243.87	506,643,239.93	-46.09
İSVİÇRE	614,423,600.00	443,222,717.84	-27.86
ÇEK CUMHURİYETİ	674,466,670.91	418,264,666.91	-37.99
URDUN	423,685,435.01	386,381,953.53	-8.80
MACARİSTAN	651,385,597.37	358,878,649.34	-44.91
HİNDİSTAN	508,719,260.04	344,392,493.87	-32.30
PORTEKİZ	515,676,775.49	331,837,648.27	-35.65
YEMEN	310,599,073.80	326,831,176.71	5.23
NORVEÇ	352,195,087.66	320,379,866.35	-9.03
BREZİLYA	304,589,033.43	308,722,340.34	1.36
KANADA	429,315,949.31	291,710,259.31	-32.05
SİNGAPUR	766,769,557.11	280,351,456.39	-63.44
KATAR	1,066,724,357.39	265,661,263.56	-75.10
EGE SERBEST BÖLGE	401,511,069.08	253,375,323.99	-36.89
SİRBİSTAN	436,445,601.26	252,449,130.15	-42.16
İRLANDA	648,624,146.05	251,319,442.04	-61.25

Hürsan'dan lastik ve kauçuk pişirme makinesi



Hürsan Pres ve Takım Tezgahları 1976 yılından beri faaliyetlerine devam ediyor. Konya 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan firma sektöründe 30 yılı aşkın tecrübesiyle ürettiği ürünlerini dünyanın dört bir tarafına gönderiyor. Hidrolik pres imalatında dünyadaki teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek Ar-Ge çalışmalarına her geçen gün hız veriyor. Bugün Ortadoğu başta olmak üzere çeşitli ülkelere pres ihracatı bulunan firma, kurulduğu yıldan bugüne kadar Hidrolik Pres üzerine faaliyetlerine devam ediyor. Firmanın ürün yel-

pazesinde, a Hidrolik Atölye Tipi Preslerle, Özel Amaçlı Kapalı ve Açık tip sıvama presleri, Çelik Konstrüksiyon Sıvama Presleri, Gemi inşasında kullanılan Tersane Presleri, Beton, Döküm üzerine Test Presleri, Saç Desen Presleri, Çuval Balya, Klasör Karton Sıvama, Ahşap Mobilya Sıkıştırma Presleri başta olmak üzere sanayicinin ihtiyaçlarına uygun Hidrolik presler bulunuyor. Hidrolik İki Gözlü Lastik ve Kauçuk Pişirme Presi ise 60, 100, 150, 200, 300 tonluk farklı modellerde bulunuyor ve sektörden önemli ilgi görüyor.

Çift sütunlu metal kesme tezgâhı

Her ölçüde metal kesme ve şerit testere tezgâhları üreten bir mühendislik firması olan Aymaksan Çift Sütunlu Metal Kesme Şerit Testere Tezgâhları da üretiyor. Firmanın bu ürününün ana motor değeri AY-1250 ve AY-1300x1800 modellerinde 3x(4-1425 rpm) KW. AY-1250'de Malzeme Besleme Sehpa Ağırlığı 850 Kilogramken, AY-1300x1800'de ise Malzeme Besleme Sehpa Ağırlığı 936 kilogram değerinde.

İstanbul'da 8 bin 500 metrekare üzerine kurulu olan fabrika üretimlerine devam eden firma talaşlı ve talaşsız imalat, projelendirme, tasarım, montaj ve servis hizmetlerini kendi uzman kadrosu ile gerçekleştiriyor.



DTC 315 CNC



İleti Teknik tarafından üretilen DTC 315 CNC kullanıcılarına, tam otomatik açılı testere makinesi ve PLC kontrollü dokunmatik ekran, elektronik kumanda sistemi sunuyor. GHidro-pnömatik çalışma sistemi (6 bar hava basıncı ile çalışmaktadır). Makine, ayrıca çift devirli motoru sayesinde malzeme özelliklerine en uygun devri seçebiliyor. Otomatik aç ve boy ayarı imkanı da veren DTC 315 CNC, kesilecek malzeme boyutlarına göre kesme başlangıç ve bitiş noktalarının strok ayarı sağlıyor. Testere iniş hızını (kesme hızını) ayarlayabilme imkanı sağlayan makine püskürtme soğutma sistemine de sahip.

Punto Kaynak Makinesi

Çift eksen çalışabilen, sevo sistemli, otomatik punta kaynak makinesi. Makine tel ızgara, asansör kapıları, çelik kapı sektörü ve özel imalatlarda kullanılabilir. Akdeniz Makina 1991 yılında kuruldu. Kuruluş amacı dijital elektronik punta makineleri, alın punta kaynak makineleri, galvano redresörleri, şarj redresörleri, voltaj regülatörleri, kaynak makineleri, gazaltı kaynak makineleri ve punta makinesi trafoları imalatı yapmak. İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Atatürk Oto Sanayi Sitesi'nde faaliyetlerine devam eden firma, 2000 yılından beri yurt içi fuarlarına 2004 yılından beri yurt dışı fuarlarına katılarak yurt içi ve yurt dışında tanıtımını yapıyor. Firma 2004 yılında CE belgesini, 2005 yılında da ISO belgesini aldı.



İHRACATTA DIŞ PAZARLARA GİRİŞ YOLU OLARAK MEVCUT ÖRGÜTLENME, KÜMELENME MODELLERİ

Ülkemizde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) tek başlarına ihracatta kalıcı bir başarı sağlamaları; iyi bir organizasyon, bilgi, deneyim, sermaye ve kadro gerektirmektedir. Bunların KOBİ'ler tarafından sağlanması ise çok zordur. Oysa KOBİ'ler güçlerini ve deneyimlerini bir araya getirerek ve ihracatlarını tek elden yürüterek daha çok başarılı olma şansına sahiptirler. İhracata yönelmek isteyen KOBİ'lerin özellikle sermaye ve bilgi yetersizlikleri ortak girişimleri zorunlu kılmaktadır. Ülkemiz ihracat stratejisinin tespitinde bu gerçeğin göz önüne alınması ve işbirliğine gidilecek alanlar için uygun ortamlar ve örgütler oluşturulması ve bu yöndeki girişimlerin desteklenmesi gerekmektedir.

Misyonunu; KOBİ'leri ölçek ekonomisinden yararlandırarak, onların mal ve hizmet tedarik maliyetlerini düşürmek, finansman sorunlarını çözmek, yurt içi ve yurt dışı satış organizasyonlarını kurmak üzere oluşturacak olan organizasyonların KOBİ'lerin küresel pazarlarda rekabet etme güçlerini artıracacağı bir gerçektir.

KOBİ'LERİN İHRACATTA ÖRGÜTLENME NEDENLERİ NELERDİR?

Birbirleriyle rekabet etmeyen, aynı üretim dalında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin, ancak, ihracatta örgütlenip bir kuruluş çatısı altında işbirliğine giderek ihracat yapmaları mümkündür. Bu tür organizasyonlarda üretim dışında oluşturulacak tedarik, pazarlama, finansman gibi birimler kanalıyla Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler daha verimli ve rasyonel çalışma düzenine kavuşmuş olacaktır. Örneğin; yalnız ihracat pazarlama birimi kanalıyla şirket ortaklarının; ürün geliştirme, pazar araştırması, enformasyon, satış dağıtım, tutundurma ve satış geliştirme gibi pazarlama fonksiyonlarından faydalanabileceklerini söyleyebiliriz.

Yine KOBİ'lerin; ihracatta tek başlarına kalıcı bir başarı sağlamalarının, iyi bir organizasyon, birikim, sermaye ve kadro gerektirmesi, yurt dışında proje ve pazar araştırması yapacak finansmana ve personele sahip olmaları, yurt dışında yeter düzeyde bir referansa sahip olmamaları, yeterli sayıda ve kalitede malın üretiminin yanında, modern pazarlama yöntemlerinden de yararlanmak gerektiği, bu işlemlerin de KOBİ'ler için hem güç hem de pahalı olması, bu faktörlerin de KOBİ'ler tarafından tek başlarına sağlanmasının pek mümkün olmaması gibi olumsuzlukların yanında ihracatta örgütlenmenin sağlayacağı yararlar ise şunlardır:

İHRACATTA ÖRGÜTLENMENİN KOBİ'LERE SAĞLAYACAĞI YARARLAR

- 1 - İşletmelere olan döviz getirisini artırması.
- 2 - İşletmelerde yeni istihdam alanlarının açılmasına ve üretimin kalitesinin yükseltilmesine yardımcı olması.
- 3 - İşletmeyi ulusallık boyutundan uluslararası boyuta taşıyarak, firmanın optimum üretime, kaliteye ve etkin pazarlamaya yönelmesi, dolayısıyla tüketiciler arasında firma ürünlerine karşı olumlu bir prestij oluşmasını temin etmesi.
- 4 - İşletmenin teknolojik olarak yenilenmesini ve pazarlama teknikleri açısından da uzmanlaşmasını sağlaması.
- 5 - İşletmede atıl kapasitenin kullanılmasına, dolayısıyla verimliliğin artmasına neden olması.

- 6 - İşletmenin iç piyasalardaki mevcut ekonomik dalgalanmalardan, enflasyonist baskılardan, yoğunlaşmış risk ortamından kurtulmasına yardımcı olması yönünde yararlar sağlaması.
- 7 - Pazarlık gücünün elde edilmesiyle daha karlı satışlar yapılabilmesi.
- 8 - Endüstri genelinde sesini duyurabilme fırsatlarının tanınması.
- 9 - İhracat giderlerinin paylaşılmasıyla daha az finans ve kaynak tahsis edilmesi.
- 10 - Birlikte hareket edebilme kabiliyetinin kazanılması.
- 11 - Uzun dönemli yatırım ve üretim planlaması yapabilmesi.
- 12 - Büyük miktarlarda olan siparişlerin şirket aracılığıyla kolaylıkla karşılanabilmesi.
- 13 - Birim üretimde ve dağıtım harcamalarında azalma sağlanması.
- 14 - İhracatta bilgi birikiminin artmasına katkı sağlaması.
- 15 - Devlet sanayi arasında etkili bir iletişim sağlaması.
- 16 - Rekabetçi stratejiler oluşturmaya zemin hazırlaması.
- 17 - Büyüme ve gelişme stratejilerinin geliştirilmesine ve uygulanmasına imkan vermesi.

Bu gibi yararlar KOBİ'lerimizin dünya pazarlarına açılmalarını ve bu açılmayı sağlayabilmek için de güçlerini bir "kooperatifçilik" mantığı içerisinde bir araya getirmelerini zorunlu kılmıştır. Bunun tabii sonucunda ise KOBİ'ler için kurtuluş; yurt dışına açılmak ve yurt içinde rakip iken yurt dışında tek bir güç olarak davranmaktır.

SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ

Bilindiği üzere, ülkemizin 1980 sonrasında ihracata dayalı bir gelişme stratejisi benimsemesi ile birlikte, firmalarımızın dış pazarlara açılmalarını sağlamak, ihracatımıza ivme kazandırmak ve ülkemizin uluslararası ticarete, ekonomik ve siyasi büyüklüğüyle orantılı bir pay alabilmesini temin etmek amacıyla, genel ihracat stratejimizin bir parçası olarak, çeşitli teşvik ve destekleme politika ve programlarıyla bir taraftan firmalarımızı ihracata yönlendirirken diğer taraftan bu amaca dönük şirket modelleri oluşturulması yoluna gidilmiştir.

Diğer taraftan, ülkemizin Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmasına taraf olması ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği sürecine girilmesiyle birlikte rekabetin daha da artması, Türkiye'de faaliyet gösteren ve dış ticaret ile kredilerdeki payları son derece düşük olan KOBİ'lerin finansman, üretim, pazarlama, altyapı, teknoloji, personel v.b. sorunlarının daha da ağırlaşmasına yol açmıştır.

Bu çerçevede; ülkemiz sanayisinin omurgasını oluşturan söz konusu işletmelerin, artan rekabet ile birlikte çoğalan sorunlarına çözüm getirilebilmesini teminen, aynı üretim dalında faaliyet gösteren firmaların çok ortaklı dış ticaret şirketleri şeklinde örgütlenerek ihracata yönlendirilmesi amacıyla, "Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ)" modeli geliştirilmiş ve "Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsüne İlişkin 96/39" sayılı Tebliğ, 26.12.1996 tarih ve 22859 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

İhracatta kalıcı bir başarı elde edilebilmesinin, iyi bir organi-

zasyon, bilgi, deneyim, sermaye ve kadro gerektirdiği gerçeğinden hareketle, SDS modelinin aksayan yönlerinin, uygulamadan kaynaklanan sorunlarının giderilmesi, tüm SDS'lerin, güçlü sermaye yapıları ile ortağı KOBİ'lerin ihracatında daha etkin pazarlama faaliyeti gerçekleştirmelerini teminen, "İhracat 96/39" Sayılı Tebliğde gözden geçirmeye gidilerek, "İhracat 96/39" sayılı Tebliği yürürlükten kaldıran ve SDS modeli ile ilgili yeni uygulamaları içeren "İhracat 2004/4" sayılı Tebliğ, 02.07.2004 tarih ve 25510 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Bu Tebliğe göre, Normal Yörelerde, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin; aynı üretim dalında faaliyette bulunan, asgari 10 (on) KOBİ'nin bir araya gelmesiyle en az 500 (beşyüz) bin TL sermayeli anonim şirket olarak kurulması, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin; aynı veya aynı üretim dalında faaliyette bulunan ve bu yörelerde yerleşik asgari 5 (beş) KOBİ'nin en az 250 (ikiyüzelli) bin TL sermayeli anonim şirket olarak kurulması gerekmektedir.

Ayrıca aynı üretim dalında faaliyette bulunan Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri tarafından anonim şirket şeklinde ve en az 500 (beşyüz) bin TL sermaye ile kurulan şirketlere de Sektörel Dış Ticaret Şirketi Statüsü verilebilir.

SEKTÖREL DIŞ TİCARETLERİ UYGULAMASININ FAYDALARI GENEL OLARAK NELERDİR?

- 1- İhracat giderlerinin paylaşılması ile daha az finans ve kaynak tahsis edilmesini sağlamak.
 - 2- Büyük miktarda olan siparişlerin şirket aracılığı ile daha ucuz ve kolaylıkla karşılanabilmesi imkânını yaratmak.
 - 3- Mevcut pazarın devamlılığını sağlamak.
 - 4- Aktif pazarlama faaliyetleri ile yurtdışı temsilcilikleri ve oluşturulan müşteri portföyü sayesinde yeni pazarlar bulunmasına çalışmak ve dış pazar eğilimlerini takip etmek.
 - 5- Nakliye, gümrükleme ve mal teslimini daha hızlı ve etkin gerçekleştirmek.
 - 6- Kaliteli ve çevreye duyarlı standart üretime yönelmeyi teşvik etmek.
 - 7- Ortak bir ürün markası yaratılmasına çalışmak.
 - 8- İhracatçı firmalar arasındaki fiyat rekabetini önlemek.
 - 9- Sermaye birikiminin oluşmasını ve kullanılmasını sağlamak.
- Ayrıca sektörel Dış Ticaret Şirketi statüsü alan KOBİ'lere, Dış Ticaret Müsteşarlığınca uygulanan İhracata Yönelik Devlet Yardımları başta olmak üzere değişik kurum ve kuruluşlarca çeşitli destekler verilmektedir. İhracat 2006/12 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliği ile; SDS'ler için, müracaat tarihinden önceki takvim yılında yapmış oldukları ihracatları kadar, dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni kapsamında gerçekleştirecekleri ithalatlarında, bu ithalden doğan verginin % 10'unun teminat olarak yatırılması kaydıyla, gümrük idaresince ithalatın gerçekleştirilmesine izin verilmesi hükme bağlanmıştır. 94/6401 Sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları"na ilişkin Bakanlar Kurulu Kararına dayanılarak uygulamaya konulan Devlet Yardımları Tebliğlerinden; pazar araştırması ve pazarlama desteği, eğitim ve danışmanlık yardımı, istihdam yardımı, Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması ve Türk malı imajının yerleştirilmesi ve Turquality®'nin desteklenmesi yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi, yurt dışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi

kapsamında SDS'lere avantaj ve kolaylık sağlayan düzenlemelere yer verilmiştir. Ayrıca, SDS'ler tarafından tedarik edildikleri şekliyle ihraç edilmek üzere mal alımları ile ilgili işlemler ve bu sebeple düzenlenen kâğıtlara işlem yapan kuruluşlarca re'sen damga vergisi ve harç istisnası uygulanmakta, 27 ve 62 Seri Nolu KDV Genel Tebliğlerine göre imalatçı olmayan mükelleflerin, SDS'lere ihraç kaydıyla yaptıkları teslimler de tecil-terkin uygulaması kapsamında değerlendirilmekte ve 84 Seri Nolu Katma Değer Genel Tebliği ile yapılan düzenlemeler ile SDS'lerin ihracat istisnasından doğan katma değer vergisi iade taleplerinde avantajlı teminat oranları uygulanmaktadır.

Bunun yanında, Türk Eximbank, Dış Ticaret Sermaye Şirketi (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin (SDTŞ) ihracat faaliyetleriyle ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, "Dış Ticaret Şirketleri (DTS) Kısa Vadeli İhracat Kredisi programını uygulamaktadır. Sektörel Dış Ticaret Şirketi unvanı verilen firmalar Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinden farklı olarak Türk Eximbank nezdinde KOBİ statüsünde değerlendirilir ve aracı bankalar vasıtasıyla kullanılan Sevk Öncesi TL ve Döviz İhracat Kredilerinden yararlandırılırlar.

DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ

İhracat 2006/12 sayılı Dış Ticaret Sermaye Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğe göre, ödenmiş sermayeleri en az 2 milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında; en az (FOB) 100 milyon doları veya eş değerdeki fiili ihracatı gerçekleştiren (transit ve bedelsiz ihracat hariç) anonim şirketlere, her yılın Ocak ayının son gününe kadar başvurulması kaydıyla "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" statüsü verilebilmektedir.

Türkiye'de 1980 yılında İhracata Yönelik Kalkınma Stratejisinin benimsenmesi ile birlikte Teşvik Sisteminde de köklü değişiklikler yapılmış ve sistem yeni bir yapıya kavuşturulmuştur.

Bu değişikliklerin bir sonucu olarak, Japonya, Güney Kore, Tayland, Brezilya ve hatta A.B.D.'de uygulanan Genel Ticaret Şirketleri modeli, 18/07/1980 tarihli 8/1173 sayılı İhracatçı Sermaye Şirketlerini Teşvik Kararı ile Türkiye'de uygulamaya konulmuştur.

1980 -1991 döneminde Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin genel ihracat içindeki payları ortalama yüzde 40 olarak gerçekleşmiş, 1988 yılında ise yüzde 50 ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır.

1991 yılından itibaren Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin büyük bir bölümü yıllık ihracat hacimlerini korumuşlardır. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin son beş yıllık performanslarına bakıldığında, genel ihracatımızın içerisindeki paylarının yüzde 30 seviyelerinde olduğu gözlemlenmektedir.

Statünün avantajları ise şöyle sıralanabilir; KDV iadelerinde teminat kolaylığı, Dahilde İşleme Rejiminde teminat kolaylığı, Eximbank TL ve döviz kredilerinde indirimli faiz uygulaması, kredi temininde indirimli teminat kolaylığı, ihracatta bazı devlet yardımlarında avantajlardan yararlanma, onaylanmış kişi statüsü edinmek yoluyla, gümrük işlemlerinde sürat ve kolaylık.

Türkiye'nin ilk seri üretim yerli silahı

NURİ KİLLİGİL TARAFINDAN SINIRLI SAYIDA ÜRETİLEN 9 MM ÇAPINDA YARI OTOMATİK TABANCA, ZAMANININ ÖTESİNDE BİR TASARIMA SAHIPTİ. MÜKEMMEL DURUMDA SAKLANMIŞ BİR ÖRNEĞİ İSTANBUL HARBİYE ASKERİ MÜZESİ'NDE BULUNABİLİR. MİRASÇISI TARAFINDAN MÜZEYE BAĞIŞLANMIŞ VE ÖZEL KUTUSUNDA İLK GÜNKÜ GİBİ SAKLANMAKTADIR. YEDEK ŞARJÖRÜ VE HARBİSİ İLE BERABER GÖRÜLEBİLİR.

Enver Paşa'nın kardeşi olan Nuri Killigil, I. Dünya Savaşı'nın sonlarında Azerbaycan'a hâkim olan Rus ve Ermeni birliklerinin Mart Olayları adı ile anılan Müslüman katliamları yapmaları üzerine, Kafkas İslam Ordusu adında Osmanlı, Azeri ve Dağıstan askerlerinden oluşan bir ordu ile Azerbaycan'ı işgalden kurtarma harekati başlattı.

Enver Paşa, Babası Ahmet Bey, Kardeşi Nuri (Killigil) bu ordunun önünü kesmek ve Azerbaycan'ı kontrol eden Rus ve Ermeni birliklerine yardım etmek için İngilizler Bakü'ye küçük bir kuvvet yollamışlardı, fakat Nuri Paşa'nın komutasındaki Kafkas İslam Ordusu'nun Azerbaycan genelinde büyük destek bulup güçlenmesi üzerine Bakü Muharebesi'nde yenilip buradan çekildiler. 15 Eylül 1918'de Bakü'nün kurtarılmasından sonra Ekim ayında da bir Osmanlı müfrezesi Dağıstan'a geçerek orayı da Osmanlı İmparatorluğu'na kattı.

Fakat Suriye cephesinde, Liman von Sanders komutasındaki Osmanlı Yıldırım Orduları Grubu'nun, Edmund Allenby komutasındaki İngiliz ordusu karşısında Nablus Hezimetine uğraması sonucunda Mondros Mütarekesi yapılması, Enver Paşa'nın ülkeyi terk etmesi ve Moskova Antlaşması ile Türkiye'nin Azerbaycan'ı Sovyetler Birliği'ne terk etmesi üzerine bu kuvvet dağıldı.

SAVAŞTAN SONRA ALMANYA'YA GİTTİ

Savaştan sonra Almanya'da yaşayan Nu-



ri Killigil, 1938 yılında Türkiye'ye döndü ve Zeytinburnu'nda kok kömürü satan bir şirketi satın alıp burayı bir madeni eşya fabrikasına dönüştürdü. Bu fabrikada tabanca, matara, demir çubuk, gaz maskesi ve mermi üretmeye başladı. 1941 yılında Nuri Killigil, Ankara'daki Alman Büyükelçisi Franz von Papen ile gö-

rüşmeye başladı ve Türkiye'de Turancı harekete gizli destek vererek Almanların müttefikliğini kazandı. Nuri Paşa'nın görüşleri Alman Dışişleri Bakanlığı'nın Türkiye işlerinden sorumlu müsteşarı Ernst Woermann tarafından rapor haline getirilip, Almanya'da Turancılık Masası'nın ve SS Doğu Türkistan Alayı'nın kurulma-



sına öncülük etti. Nuri Paşa, Türkiye ile bütünleşecek diğer Türk halklarının ilk olarak Türkiye sınırlarına yakın yaşayan Azeri ve Türkmenler olduğunu belirtiyor, bunlardan sonra ise Tataristan'a kadar uzanan bölgedeki Türk halklarının bütünleşeceğini düşünüyordu. Bunun için ise Türkiye, Almanya ile birlikte Sovyetler Birliği'ne karşı savaşmalı, Almanlar da

Türk asıllı Sovyet esirlerinden ordu kurup bunu Türkiye'nin emrine vermeliydi. Alman tarafının bu görüşlerin destekçisi olup olmadığı endişesine ise orduda çokça bu fikirde subay bulunduğunu, hükümetin bu görüşmelerden haberdar olduğunu, halkın ise bu fikirleri çabukça benimseyeceğini söylemişti.

SÜTLÜCE'DEKİ FAİLİ MECHUL PATLAMA

Daha sonra Killigil fabrikasını genişleterek Sütlüce'ye taşıdı, yeni motor ve makinelerle havan ve havan mermisi üretimine de başladı. Bir süre sonra fabrikanın silah üretmeyeceğini beyan etti fakat üretim gizlice devam etti.

1944 senesi sonuna doğru savaşın Almanya tarafından kaybedildiği anlaşıldığında Milli Şef ve T. C. hükümeti Almanya'yı destekleyenlere karşı sert tedbirler almaya başladı. Bu arada, 2 Mart 1949 günü saat 16.30'da fabrikada faili meçhul büyük bir patlama meydana geldi ve aralarında Nuri Killigil'in de bulunduğu 27 kişi bu patlamada hayatlarını kaybettiler. Patlamanın kimler tarafından gerçekleştirildiği ise meçhul kaldı.

KİLLİGİL TABANCASI

Nuri Killigil tarafından sınırlı sayıda üretilmiş 9 mm çapında yarı otomatik tabancadır. Zamanının ötesinde bir tasarıma sahiptir. Mükemmel durumda saklanmış bir örneği İstanbul Harbiye Askeri Müzesi'nde bulunabilir. Mirasçısı tarafından müzeye bağışlanmış ve özel kutusunda ilk günkü gibi saklanmaktadır. Yedek şarjör ve harbisi ile beraber görülebilir.



Dünya'nın ilk dökümhanesi; Çatalhöyük

ANADOLU TÜM KÜLTÜRLERİN BEŞİĞİ VAZİFESİNİ GÖRDÜĞÜ GİBİ DÖKÜMCÜLÜKTE DE EN ESKİ OLMA ÖZELLİĞİNİ KORUMUŞTUR. KONYA CUMRA YAKININDA ÇATAL HÖYÜK KAZISINDA MÖ 6000 YILLARINDA ANADOLU'DA MADENCİLİK VE DÖKÜMCÜLÜK YAPILDIĞI TESPİT EDİLDİ.

Konya Cumra yakınında Çatalhöyük kazısında MÖ 6000 yıllarında Anadolu'da madencilik yapıldığı kazılarla tespit edilmiş durumda. Bu nedenle Çatalhöyük günümüzde dünyada dökümcülüğün ilk kez yapıldığı merkez olarak kabul ediliyor.

Ayrıca Tokat Erbaa'da Gümüşlük mevkiinde yapılan sondajlarla araştırmalarda galerilerde MÖ 3800 yıllarına ait ahşap kazıma ve taşıma el aletlerine rastlanmıştır. Yine Kütahya Gümüşköy Aktepe bölgesinde MÖ 2400 yıllarında madenciliğin çıra ışığında yapıldığı tespit edilmiştir.

Alacahöyük'te yapılan kazılarda (1937) içinde yüzde 9-17 arasında kalay ihtiva eden MÖ 2400 yıllarına ait bronz parçalar bulunmuştur. Aynı kazıda MÖ 3000 yılına ait altın kabzalı bir hançer bulunmuştur. MÖ 1750-1450 yıllarında Hititler döneminde bronz ve bakırın bol kullanıldığı tespit edilmekle beraber aynı yıl-

da demir ticaretinin yapıldığı tarihi kayıtlardan belirlenmiştir.

Tokat yöresinde -Ankara -Karaali ve Amasya-Gümüşköy bucağındaki kazılarda 70.000 Ton ile 1.5 Milyon ton arası değişen cüruf haznelerine rastlanmış, buradan alınan cüruf analizlerinden MÖ 1880 yıllarında çok iyi döküm yapıldığı tespit edilmiştir. MÖ 900-600 yıllarında Urartu'lar Kuzey İtalya'daki Etrüskler'e -Yunanistan'a tunçtan dökülmüş ürünler ihraç ettikleri tarihi belgelerden tespit edilmiştir. MÖ 700-550 yıllarında Anadolu'da yaşayan FRİGLER zamanında döküm tekniğinin çok yüksek olduğu bilinmektedir.

OSMANLI DÖNEMİ DÖKÜM VE METALURJİ TEKNOLOJİSİ GELİŞİMİ

Görüldüğü gibi metalürjinin önceleri ortaya çıktığı bölgeler Anadolu civarı ve Anadolu ile iç içe ilişkili olan bölgeler olup Türklerinde Metalürji ile ilk uğraşan topluluklardan biri olduğu anlaşılmaktadır. Anadolu Türk Uygarlıklarına gelindiğinde metalürji ve döküm teknolojisinin 15. Asırdan sonra gelişme gösterdiğini görebiliyoruz. En önemli gelişmenin MS 1450 yıllarında Padişah Fatih Sultan Mehmet mühendis Saruca Bey ile Mimar Muslihiddin hoca ve o sırada Bizans'ta çalışan ancak ücretinin az olmasından dolayı mühendis Saruca Beye müracaat eden Macar asıllı top dökümcüsü ORBAN'ın yardımları ile İstanbul tophane mevkiinde ilk top döküm tesisinin de dev topların dökümüne başlanmıştır. Bu tesis her ne kadar top gövdeleri dökümü için geliştirildiyse de diğer askeri araçlarında yapımında önemli görevler görmüştür. II. Beyazıt zamanında Tophane genişletilmiştir. Osmanlı imparatorluğunun yükselme ve genişleme dönemi olarak önemli bir bölümünde padişahlık yapan Sultan Süleyman (1520-1568) eski Tophaneyi yıkarak yerine daha büyük ve daha modern tophanenin kurulmasını sağlamıştır. Bu Tophane ve burada yapılan döküm işlemlerinin teferuatını Evliya Çelebi 1640'larda kaleme aldığı Evliya Çelebi Seyahatnamesinden öğrenmek mümkün olmaktadır.



Diğer taraftan 1755 yılında Fransa elçisine tercüman olarak gelen Baron de Tott tophanenin ıslah edilmesinde büyük katkısı olmuş ,hatta 1770 yılında İstanbul'a tekrar gelerek 1773 yılında Mühendishane-i Berri Hümayun Topçu okulunun kurulmasında dolayısıyla bu günün İ.T.Ü. kurulmasına ön ayak olmuştur. Osmanlı dökümcülüğünün tek büyük dökümhanesi Tophane idi. Burada resimhane, numunehane, muayenehane, tüfekhane, kundakhane, tavhane, demirhane, çarkhane (işleme atölyesi)nakkaşhane, baskıhane gibi önemli bölümler vardı.

1862 yılında İstanbul'a gelen İngiliz elçisi eserinde Tophane'de yılda 300 Top döküldüğünü anlatmaktadır.

1835 yılında ölen hoca İshak efendinin 127 sayfa metin ve 60 sayfa Teknik Resim çizimli Teknik Kitabında tamamı top dökümüne ait yakın çağın teknolojik çalışmaları bulunmaktadır. Mühendishane-i Berri Hümayunda (İ.T.Ü.) hocalık yapmış ,modern döküm ve sanayi konularında ders vermiştir. Bu gün bu kitabın bir nüshası Askeri Müze koleksiyonunda bulunmaktadır.

14 Nisan 1868 yılında Dökümcüler Şirketi kurularak ülkede yapılan döküm işleri ayrıntılı şekilde izlenmiştir.

AVRUPA DÖKÜM SEKTÖRÜNDE GELİŞİRKEN OSMANLI İLKEL TEKNİKLERDEN KURTULAMADI

Avrupa'da döküm sektörü hızla gelişir-



ken Osmanlı döneminde de cız gelişmelere rastlanmaktadır. Bir taraftan Ergani Bakır madenleri çalıştırılmaya başlanmış diğer taraftan demir malzeme üretimine de geçilmiştir. Osmanlı İmparatorluğunda demir madenleri demir cevherinin bulunduğu bölgelerdeki yerel demirciler tarafından işlenmekte ve o günkü teknolojiye bağımlı olarak dövme demir ve sertleştirilmiş çelik malzemelerin üretiminin yapıldığı bilinmektedir. Demir madenlerinde devlet tarafından ayrıca bir nazır bulundurup,devlet ihtiyacı olan demir malzemeleri ücretini ödeyerek satın alma yolunu izlemekte. Bilhassa demir madenlerinde Tophane'de dökülen büyük boyutlu toplarda kullanılmak üzere demir güller nazır nezaretinde yerinde dökülür ve gerekli yerlere gönderilirdi. Kığı Madenlerinden üretilen Demir güllerin buradan önce Trabzon'a oradan da gemilere nakledildiği resmi yazışmalarda mevcuttur.

Avrupa'daki teknolojik gelişmeler karşısında Osmanlı İmparatorluğunda da baş gösteren ıslahat hareketleri sonunda öncelikle askeri malzemeler üretiminde devrin modern teknolojisini kullanabilen Demir Çelik üretim ve imalat tesislerine ihtiyaç duyulmuştur. Bu açıdan İstanbul Hasköy civarında (Gülle) humbarhane kurulması ile Zeytinburnun'da Baruthane yakınlarında demir madeni çıkarılan bölgelerde üretilmiş piklerle çalışmak üzere demir fabrikasının kurulması izlemiştir. 1839 Tanzimat fermanının okunmasından sonra Zeytinburnu'ndaki demir fabrikasının büyütülmesi söz konusu olmuştur.

1848 'de bu fabrikalarda üretilen malzemelerle çelik gövdeli gemiler yapılabilmıştır. 1900 yıllarının başında özellikle gemi yapımındaki gelişmeler için Camialtı Tersanesinde Demir ve Döküm tesisleri inşa edilmiştir. Tesiste 2 adet 5 Tonluk siemens martin fırını ile 1 adet döner fırın demir çelik döküm üretimi için kullanılmıştır. Mondros Antlaşması gereği tersaneler ve askeri amaçlı fabrikalar kapatılmıştır. Bunun sonucu olarak (kalafat) tamir ve bakım amacı ile Galata ile Hasköy arasında Kalafatçılar bölgeleri oluşmuş ve döküm sanayi çok ilkel şartlarda buralarda sürdürülmeye çalışılmıştır.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2009 KASIM - ARALIK 2010 YILI OCAK VE ŞUBAT DÖNEMİ)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
KASIM	SODEX Antalya International Sanitary, Heating, Ventilation and Air Conditioning Exhibition and Bathroom Equipment	5-8 Kasım 2009	Antalya, Türkiye	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	info@anfas.com.tr	Hannover Messe SODEX Bileşim Fuarçılık AŞ
	Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı	5-8 Kasım 2009	Bursa, Türkiye	FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENS., YÜZEY İŞLEME, METALÜRJİ, DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER,	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.expoctrasiasia.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
	PLAST EURASIA İstanbul	19-22 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN., KİMYA, PETRO KİMYA	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
ARALIK	LABELXPO ASIA Labelling and Supplies Equipment Exhibition	1-4 Aralık 2009	Şangay, Çin	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	sales@labelxpo.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 ÇİKOLATALI ÜRÜN TEKN., GIDA GÜVENLÜĞÜ, 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	EKSTİL, HALI VB. VE MAKİNELERİ	www.heimtextil.de www.expotim.com	Messe Frankfurt Exhibition GmbH Expotim
	MACHITECH Machinery and Equipment	Jan-10	Şam, Suriye	MAKİNE VE MAKİNE EKİPMANLARI	www.expotim.com	EXPOTİM
	LAMMA-Agricultural Machinery Exhibition	20-21 Ocak 2010	Newark, İngiltere	TARIM MAKİNELERİ	www.lammashow.co.uk	Lincolnshire Agricultural Machinery Manufacturing Association Ltd.
	AHR EXPO	25-27 Ocak 2010	Orlando, ABD	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA, TESİSAT	www.ahrexpo.com	International Exposition Co.
	INTERPLASTICA International Trade Fair Plastics and Rubber	26-29 Ocak 2010	Moskova, Rusya Fed.	KAUCUK, PLASTİK VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.interplastica.de	Messe Düsseldorf GmbH
ŞUBAT	STROYTECH Exhibition for Construction Technologies, Equipment, Road-Building Machinery and Materials	2-5 Şubat 2010	Moskova, Rusya	İNŞAAT MAKİNELERİ, TEKNOLOJİLERİ, EKİPMANLARI	www.stroytekh.ru	MVK International Exhibition Company
	FIERAGRICOLA International Exhibition of Machinery, Services and Products for Agriculture and Animal Farming	4-7 Şubat 2010	Verona, İtalya	TARIM MAKİNELERİ	www.veronafiere.it	E.A. Fiere di Verona
	INTERCLIMA + ELEC HOME & BUILDING - HVAC-R International Exhibition	9-12 Şubat 2010	Paris, Fransa	İNŞAAT VE MİMARİ, ELEKTRİK VE ELEKTRONİK	www.interclima.com	Reed Expositions France, Reed Exhibition Companies
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	9-12 Şubat 2010	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADDELERİ, MAKİNELERİ	www.expoofil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	FIMA Agricola-International Agricultural Machinery Fair	9-13 Şubat 2010	Zaragoza, İspanya	TARIM MAKİNELERİ	www.fima-agricola.com	FERIA DE ZARAGOZA
	MEDEX International Exhibition Machinery and Accessories for Furniture Production and Interior Design	16-19 Şubat 2010	Tahran, İran	MAKİNE, TAKIM TEZGAHLARI, MOBİLYA ÜRETİM MAKİNELERİ VS.	info@irfurnitureunion.ir	Iran Home & Office Furniture Exporters Union
	BAUTECH 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 Mediterranea Machine Tools, Robots, Automation	18-21 Şubat 2010	Bari, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI, TAKIM TEZGAHLARI İÇİN ELEKTRİK VE ELEKTRONİK YEDEK PARÇALAR	www.fieradellevante.it www.ucimu.it	Fiera del Levante, CEU - Centro Esposizioni UCIMU S.p.A.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2010 YILI ŞUBAT - MART - NİSAN VE MAYIS AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
ŞUBAT	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, DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, YAN SANAYİ, YÜZEY İŞLEME	www.tuyap.com.tr	Werkzeugmaschinenfabriken e.V. (VDW) Hannover Messe Bileşim Fuarcılık 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.aplf.com	Asia Pacific Leather Fair Ltd.
NİSAN	KIIF-Kiev International Industrial Fair	14-17 Nisan 2010	Kiev, Ukrayna	MAKİNE, METAL İŞLEME, TAKIM TEZGAHLARI	www.primus-exhibitions.com	PRIMUS EXHIBITIONS
	CANTON FAIR Çin Uluslar arası İthal ve İhraç Ürünleri Fuarı	15 Nisan-7 Mayıs 2010	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuair.com www.icecf.com	FORUM Fuarcılık Geliştirme A.Ş.
	HANNOVER MESSE	19-23 Nisan 2010	Hannover, Almanya	TEKNOLOJİ, İNNOVASYON VE OTOMASYON	www.hannovermesse.de	Deutsche Messe AG
	Bauma - International Trade Fair for Construction Machinery, Building Material Machines, Construction Vehicles and Equipment	19-25 Nisan 2010	Münih, Almanya	İNŞAAT MAKİNELERİ, İNŞAAT MALZEMELERİ VE EKİPMANLARI	www.messe-muenchen.de	Messe München GmbH,
	KONFEKSİYON MAKİNESİ 2010 Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri Konfeksiyon Yan Sanayileri ve Aksesuarları Fuarı	22-25 Nisan 2010	İstanbul, Türkiye	KONFEKSİYON, NAKIŞ MAKİNELERİ, KONFEKSİYON YAN SANAYİLERİ VE AKSESUARLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	MACHINE BUILDING/Drives&Automation-Design-Build Technologies and Systems Integrators Exhibition	27-28 Nisan 2010	Birmingham, İngiltere	MAKİNE İMALATI İÇİN PNÖMATİK TEKNOLOJİLERİ, GÜÇ AKTARIMI, OTOMASYON	www.deviceink.com feedback@cancom.com	Cannon Communications LLC
MAYIS	ISK-SODEX International Trade Fair for Sanitary, Heating, Ventilation and Air Conditioning	5-8 Mayıs 2010	İstanbul, Türkiye	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	info@hmsf.com www.hmsf.com	Hannover-Messe Sodeks Fuarcılık A.Ş.
	KALIP AVRASYA (MOULD EURASIA) Bursa 4. Kalıp Teknolojileri ve Yan Sanayi Fuarı	6-9 Mayıs 2010	Bursa, Türkiye	KALIP TEKNOLOJİLERİ, YAN SANAYİ VE İLGİLİ MAKİNE	www.mould Eurasia.com/	TÜYAP BURSA Fuarcılık A.Ş.
	TEXPO EURASIA 2010 27. Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Örgü, Çorap Makineleri, Yan Sanayileri Ve Kimyasalları Fuarı	15-18 Mayıs 2010	İstanbul, Türkiye	TEKSTİL VE GİYİM MAK., TEKSTİL, KUMAŞ, EV TEKS. VS.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
	BUILDING AND RECONSTRUCTION (GRADNJA I OBNOVA) International Building and Building Industry Fair	18-21 Mayıs 2010	Sarajevo, Bosna Hersek	KLİMALAR,ISITMA, SOĞUTMA VE SAĞLIK EKİPMANLARI VB.	www.skenderija.ba	Centar 'Skenderija' - Sarajevski Sajam
	SIMA Uluslararası Endüstri Fuarı	27-31 Mayıs 2010	Şam, Suriye	HER TÜRÜLÜ MAKİNE, EKİPMAN, TEÇHİZAT	www.simafairs.com	SIMA - Syrian International Marketing Association
	BIEMH International Machine Tools Exhibition	31 Mayıs-5 Haziran 2010	Bilbao, İspanya	TAKIM TEZGAHLARI	biemh@bec.eu	Bilbao Exhibition Centre (BEC)

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

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

Makine Sanayii Sektör Platformu
www.makinesektorplatformu.org

TURQUM
312 447 27 40
www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DERNEKLER

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

Ambalaj Makinecileri Derneği
0216 545 49 48
www.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