

Mart 2010 >> SAYI: 22

# moment expo

OAİB

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

Mart 2010 >> SAYI: 22

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

**SANAYİYLE KALKINAN  
ŞEHİR: ADANA**

**KAMU İHALE MEVZUATI YERLİ  
MAKİNEYİ DESTEKLİYOR**

**İGEME'DEN İHRACATÇI  
FİRMALARA E-HİZMET**

# DERİ İŞLEME MAKİNELERİ

**YAYIN KURULU BAŞKANI**

Adnan DALGAKIRAN

**YAYIN KURULU**

Adnan DALGAKIRAN, Merih ESKİN  
Mustafa BOZKURT, Kutlu KARAVELİOĞLU  
Sevda Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN,  
Nemik Kemal MEMİŞ, Ali Rıza OKTAY, Dr.  
İsmet YALÇIN S. Tansel KÜNBL, Mehtap  
ÖNAL, Sevgin UTLUGİL

**YAYINA HAZIRLAYANLAR**

Free Birds Yayın Çözümleri

**YAYIN DİREKTÖRÜ**

Cem ERÇAKICA

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**

Tugay SOYKAN (tugay@freebirdsyayin.com)

**MUHABİR**

Handan KAZANCI (handan@freebirdsyayin.com)  
Emel ALTAY (emel@freebirdsyayin.com)

**KATKIDA BULUNANLAR**

Selçuk OKTAY  
Yasemin DAŞAR

**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**

DİASAN

Tel: 0212 858 21 41 (pbx)  
www.diasan.com.tr

**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 alımı yapılması  
izne bağlıdır.

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

# SANAYİYLE KALKINAN ŞEHİR: ADANA

1950'lerin sanayi kenti Adana'da, hemen her sektörde yaşanan kan kaybı doğal olarak yeni bir açılım arayışındaki girişimcilerin değişik alanlara yönelmesine neden oldu. Bu arayış sürecinde ortaya çıkan makine sektörü, her yıl biraz daha büyüyerek, Adana ekonomisini sürükleyen unsurlar arasındaki yerini aldı.

1970'li yıllarla birlikte Adana'da KOBİ sayısının artmasından dolayı üretim yapan firma sayısında büyük bir artış yaşandı. 1996 yılından itibaren Organize Sanayi Bölgesi altyapı çalışmalarının tamamlanmasından sonra kentteki tüm sektörler yatırım yapılarak üretime geçildi. Adana, günümüzde, sanayi bakımından gelişmiş bir yapıdadır. Şehirde, yeni sanayi atılımları da gerçekleşiyor. Adana'nın büyük sanayi potansiyeline, havaalanı-otoyol, projeleri, organize sanayi bölgesi, küçük sanayi siteleri, Çukurova Üniversitesi, yeni konut alanları ile çeşitli sağlık ve eğitim kurumları büyük katkı sağlıyor.

İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre Adana'nın ihracatı, 2008 yılında 2007 yılına göre yüzde 14,3 artarak 1,3 milyar dolar, 2009 yılında da 2008 yılına kıyasla yüzde 14 oranında gerileyerek 1,13 milyar dolar oldu. Adana'nın ihracatında 2009 yılında her ne kadar gerileme olsa da, bu gerileme aynı yıl Türkiye'nin toplam ihracatında gerçekleşen azalmanın altında kaydedildi. 2009 yılında Adana'nın ihracatında yüzde 11,9 pay ile ilk sırada yer alan Irak en önemli pazar olarak kayıtlara geçti. Almanya, Fransa, Rusya, İngiltere, İtalya, Suriye ve Hollanda ise ihracatta önde gelen diğer ülkeler arasında.

Adana'nın sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında, 2009 yılında "Sanayi" ihracatının 796 milyon dolar ve yüzde 70'lik oran ile en büyük paya sahip olduğu görülüyor. "Sanayi" ihracatında önde gelen alt sektörler ise şöyle sıralanıyor: "Kimyevi Maddeler ve Mamulleri", "Taşıt Araçları ve Yan Sanayi", "Tekstil ve Hammaddeleri" ile "Deri ve Deri Mamulleri". Makine ve aksamları sektörü ise ilin ihracatına 30 milyon dolar ile yüzde 3,5 oranında katkı yapmakla birlikte, Adana için potansiyel teşkil ediyor.

Kent ekonomisindeki payı her geçen gün artan makine sektörü, Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattının bölgede yer almasıyla birlikte yeni bir sürece girdi. Özellikle Yumurtalık Serbest Bölgesi'nde beklenen rafineri, petro-kimya gibi enerji yatırımlarının makine ve yan sanayi sektörüne olumlu yansıtacağını ümit ediyor.

Tugay SOYKAN

“ Kent ekonomisindeki payı her geçen gün artan makine sektörü, Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattının bölgede yer almasıyla birlikte yeni bir sürece girdi. Özellikle Yumurtalık Serbest Bölgesi'nde beklenen rafineri, petro-kimya gibi enerji yatırımlarının makine ve yan sanayi sektörüne olumlu yansıtacağını ümit ediyor. ”

- 4 Başkan'dan
- 8 Kısa kısa
- 14 "Dünyanın en yüksek 3. barajını yapıyoruz"
- 18 Valf üretiminde ilklerin markası: VASTAŞ
- 22 **Kapak:** Deri makineleri sektörü rekabetçiliği öğreniyor
- 30 MSSP 2010'da federasyona dönüşme yolunda
- 36 İGEME'den ihracatçı firmalara e- hizmet
- 40 Kamu İhale Mevzuatı yerli makineyi destekliyor
- 44 Un üreten makineler 90 ülkeye ihraç ediliyor
- 48 Dengenin ve zamanlamanın önemi
- 52 Uluslararası Gözetim Raporu
- 54 Malezya
- 60 Sanayiyle kalkınan şehir: Adana
- 66 "Makine sektörü teknolojinin öncüsüdür."
- 71 Göstergeler
- 82 İhracat Rakamları

22



“ Deri makineleri sektörü rekabetçiliği öğreniyor ”





“ Malezya ”



“ Sanayiyle kalkınan şehir: Adana ”



Ürünler	86
Sık kullanılanlar	87
Bilgi hattı	88
Öner Teneke Ambalaj Makine Müzesi	90
İlk seri üretim yerli otomobil: Anadolu	92
Fuarlar	94
İletişim	94



## >>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

# Artık gümrük duvarları değil standartlar ülkeleri koruyor

**DÜNYADA GELİŞMİŞ ÜLKELER GÜMRÜKLERİ KALDIRDILAR AMA KENDİ ÜRETİM ALANLARINI STANDARDİZASYONLA KORUMA ALTINDA TUTUYORLAR. İŞTE TURQUM® İŞARETİNİ BUNUN İÇİN ÇIKARIYORUZ. TURQUM® MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELLİ STANDARTLARA UYGUN, KALİTELİ ÜRETİM YAPAN, SATIŞ SONRASI HİZMET VE GARANTİYİ TAAHHÜT EDEN FİRMALARA VERİLEN BİR İŞARET. TURQUM'U BİR MARKA VE KALİTE GARANTÖRÜ HALİNE GETİRMEK İSTİYORUZ. HİÇ MAKİNE DEN ANLAMAYAN BİRİ BİLE TURQUM BELGESİ VAR DEYİP, GÖNÜL RAHATLIĞIYLA ALIŞVERİŞİNİ YAPSIN İSTİYORUZ.**

Kayıt dışının var olduğu bir ülkede serbest rekabet, serbest pazar ekonomisinden bahsedemeyiz. Aynı sektör içerisinde birileri kayıt altında, birileri kayıt dışındaysa ikisi arasında ciddi bir maliyet farkı vardır. Türkiye, bunu düzeltmek için bir şeyler yapma fikrini benimserse, biz öncelikle bunu yapan ülkeler nasıl yapmış, ortaya bu bilgileri koyarız. Burada stratejik noktaları tespit etmemiz lazım. Bizim kendi ülkemize ait belli çerçevelerimiz var. Gümrük Birliği anlaşması yapmış, Dünya Ticaret Örgütü'ne imza atmışız. Biz Çin'in yaptığı gibi aynı şeyi yapamayız. Çünkü onlar ne Dünya Ticaret Örgütü'ne imza atmış, ne de Gümrük Birliği'ne. Dünyada gelişmiş ülkeler gümrükleri kaldırdılar ama kendi üretim alanlarını standardizasyonla koruma altında tutuyorlar. Bütün standartları yine bu ülkeler koyuyorlar. Peki bizim böyle standardizasyonumuz var mı? Aslında var. Daha yeni yeni gelişmeye başlamış olsa da TURQUM® işaretini alan makine firmalarımızın sayısı her geçen gün artıyor. Standardizasyon meselesi çok önemli. İçeride müşteri mal alacağı zaman ikisi de yerli üretim deyip, çok daha kalitesiz bir şeyi alabiliyor. İşte TURQUM® işaretini bunun için çıkarıyoruz. Belli

standartlara uygun kaliteli, vizyonu olan işler yapan yerleri belirliyoruz. TURQUM® işareti belli standartlara uygun üretim yapanlara verilen bir işaret. TURQUM'u marka haline getirmek istiyoruz. Hiç makineden anlamayan biri bile TURQUM® belgesi var deyip, gönül rahatlığıyla alışverişini yapsın istiyoruz. TURQUM®'un bir diğer önemli hedefi, firmaların çitayı yükseltmeye zorlayan bir unsur haline getirmek. Aynı zamanda TURQUM® işareti almaya hak kazananlara maddi destek de vereceğiz. Yüzde 60 fuar desteği alıyorsa, yüzde 20'de biz vereceğiz. Özendireceğiz yani. Bunu devlet te yapmalı. "Şu standartlara geldiğiniz zaman ben size şu desteği veririm" diye bir uygulama yapsa, firmalar o standardı yakalamak için yarışmaya başlar. Ama popülist bir yaklaşımla fuara katılan herkese aynı desteği verirsen, o fuar içerisinde en kaliteli üretim yapanla, merdiven altı bir atölye yan yana dizildiği zaman, bunun Türkiye'ye bir faydası olmuyor. Kaliteliyi de kalitesiziyi de aynı şekilde ödüllendiren bir sistemin faydası olmaz. İnsanı iyiye doğru zorlayacak bir sistemin varlığı gerekli her zaman. Biz bu sistemi kurmaya çalışıyoruz.

**MADE IN GARANTİ**

**İhracat  
Destek Paketi**



**KOBİLERİN  
BANKASI**

**Garanti  
KOBİ**

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

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

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

# Sizce Neden Lasermak ?

Türkiye'nin ilk linear motorlu uçan optik gerçek lazer kesim tezgahı. ÇALIŞAN onlarca referans

Bol ve hesaplı yedek parça bedelsiz eğitimler

En iyi fiyat +  
En iyi performans

3 yıl garanti, 7/24 teknik servis desteği



Düşük kesim maliyeti ile rakiplerinize karşı maliyet = kar üstünlüğü.

Teknoloji tablosu ile otomatik kesim parametreleri kontrolü.

Kesime kaldığı yerden başlama/ kesimi geri alma otomasyonu.

**Yatırımınızı en iyi fiyata yapın, alırken kazanın...**

Dünyanın en büyük rezanatör üreticisi olan Fanuc marka CO<sub>2</sub> RF rezanatör, Linear Motor, CNC Controlör

Precitec marka kesici kafa 5 inch ve 7,5 inch kolay değiştirilebilir kartuş sistemi.

Rijit eksenler; 0.01 konumlama 0.005 tekraralama hassasiyeti.

Otomatik yükleme boşaltma ünitesi.



Daha bir çok neden ve üstün Ermaksan üretim teknolojisini yerinde görmek için bizi arayın.

**ERMAKSAN**  
SAC İŞLEME MAKİNELERİ

ERMAKSAN MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş  
Organize Sanayi Bölgesi  
Lacivert Cadde No. 6 BURSA  
Tel: (0224) 294 75 00 Faks: (0224) 294 75 44  
web: www.ermaksan.com.tr

**Çünkü sizin için üretiyoruz...**



## İthalatının sekiz katı ihracat yapan makine gurubu hangisi?



2004-2009 döneminde ülkemizin bakliyat ve hububat işleme ve öğütme makineleri ile bunların aksam parçalarına ait dış ticaret rakamları, bu konuda imalat yapan firmaların başarılı bir gelişme gösterdiklerine işaret ediyor. 2004 yılında 47,6 milyon dolar olan ihracat 5 yılda 2,9 kat artarak 2009 yılında 136 milyon dolara çıkmış. Aynı dönemde ithalat 1,6 kat artmış ve 12,4 milyon dolardan 19,2 milyon dolara yükselmiş. Bu değerlere göre 2009 yılında bu tür makinelerin ihracatının ithalatından 8 katından fazla olduğu görülüyor. 2009 yılı içinde, bu tür makinelere ait 19 milyon 764 bin dolarlık da aksam parça ihracatı yapılmış durumda.

2009 yılında ihracatımızın yarısından fazlası (yüzde 63,1) 8437001011 GTIP gurubundaki hububatın öğütülmesi ve işlenmesine mahsus makineler, yüzde 21'i ise 843710 gurubunda yer alan bakliyat, hububat ve tohumları temizleme ve hazırlama makineleri oluşturuyor.

843710 GTIP numarası altında yer alan makineler, bakliyat ve hububat işleme makinelerinin toplam ithalatında %75 gibi önemli bir yer tutmaktadır. Memnuniyet veren bir tespit ise, ülkemizde bu makineleri imal eden firmaların sağladıkları gelişme ile ülke içinde pazar paylarını artırmaları, aynı zamanda ihracatlarını da son 5 yılda beş buçuk kat artırmalarıdır. Bu başarı, daha önce imal edilen makinelerin geliştirilmesi, yeni teknolojilerin uygulanması, kaliteye daha fazla önem verilmesi ile gerçekleştirilmiştir. Bunlara bağlı olarak ithalat 2005 yılı düzeyinde kalmıştır.

## Türk Traktör'den üniversite sanayi işbirliğine destek



Türk Traktör A.Ş.'nin de sponsor olduğu Üniversite Sanayi İşbirliği Kurultayı Ankara'da Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde gerçekleştirildi. Kurultayda konuşan Türk Traktör Üretim Mühendisliği Müdürü Cem Tüfekci, tarım makineleri sektörünün açık ara lideri olan Türk Traktör'ün ODTÜ, İTÜ ve Ankara Üniversitesi gibi kurumlarla özellikle biyodizel yakıtlar, bitkisel yakıtlar, ses yalıtımı, çapa mekanizmaları gibi konularda ortak Ar-Ge projelerini tamamladığını dile getirdi. Tüfekci, bugünün sanayi kuruluşlarının temel gereksinimlerine değindiği konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Rekabetin küresel düzeyde çok yüksek seviyelere ulaştığı bir dönemdeyiz. Bugünün ekonomi dünyasında başarının sırrı her şeyden önce problemlere yönelik reel çözümler üretebilme kapasitesinde yatıyor. Bu da laboratuvar imkanlarına sahip olmayı, projelere uygun danışmanlık desteği bulabilmeyi ve neticede de teknolojiye tam anlamıyla hakim olmayı gerektiriyor. Sahip olduğumuz ve sürekli yenilerini eklediğimiz patent sayımız, kendimizi ve başarılarımızı ölçeceğimiz temel ölçütlerden biridir."

Üniversite Sanayi İşbirliği Kurultayı'nda ODTÜ Makine ve İnovasyon Topluluğu ile Toplum ve Bilim Merkezi üyesi öğrencilerin yaptıkları sunumlar büyük ilgi çekti. Kurultay'da poster sunumları da hazırlayan öğrenciler fuaye alanında görüşlerini dinleyicilerle ayrıntılı bir şekilde paylaşma imkanı da buldular. 3 gün süren etkinlik sırasında vaka analizleri, seminerler, çalıştaylar ve söyleşiler düzenlendi. Kurultay sonunda belirlenen sınırlı sayıda öğrenci, 3-4 Haziran 2010 tarihlerinde düzenlenecek Üniversite Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi'nde sunum yapma hakkı kazandı.



# Makine İmalat Sektörü Destek Paketi

Vızır vızır çalışan  
makine üreticilerimize tam destek.

## Makine İmalat Sektörü Destek Paketi

- İşletme Kredisi
- Yatırım Kredisi
- İhracat Kredisi
- İnovasyon Kredisi
- Faturalı Teknoloji Kredisi
- Türev Ürünler

Tüm kredi çeşitlerinde firma ve kefilleri için son karar Bankamız tarafından verilecektir. Bankamız kredi talebini reddetme ya da gerekli gördüğü takdirde farklı şartlarla kredi tahsis etme ve kredi tahsisi için ilave teminat talep etme hakkına sahiptir. İnovasyon kredisinden, Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı ile KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı kapsamında, Avrupa Birliği'nin sağladığı Hibe Fonlarından almaya hak kazanan firmalar yararlanabilmektedir.

[istekobi.com.tr](http://istekobi.com.tr) | Şubelerimiz



KISA KISA

# Yıldızları 2009 - İhracatı Teşvi



## Yılın ihracatçısı Hidromek

**HİDROMEK, 16 ŞUBAT 2010 TARİHİNDE DÜNYA GAZETESİ VE DHL TÜRKİYE'NİN DÜZENLEDİĞİ, AKBANK'IN SPONSORLUĞUNDA "İHRACATIN YILDIZLARI" YARIŞMASINDA "YILIN İHRACATÇISI" ÖDÜLÜNÜ DIŞ TİCARET MÜSTEŞARI AHMET YAKICI VE TİM (TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ) MEHMET BÜYÜKEKŞİ'DEN ALDI.**

Türkiye ihracatının geliştirilmesi ve ihracatın ülke ekonomisindeki payının artırılması amacıyla gerçekleştirilen ve bu yıl altıncısı düzenlenen İhracatın Yıldızları Yarışmasına başvuran 41 firma arasından ilk etapta jüri tarafından 33 finalist belirlendi. Finalistler arasında ödül almaya hak kazanan 18 firma ise düzenlenen törenle ödülleri aldı.

"Yılın İhracatçısı" ödülüne HİDROMEK'in layık görüldüğü yarışmada, Türkiye'den ilk kez ihraç edilen ya da katma değeri oldukça yüksek veya geleneksel ürün-pazar konseptinin dışında ürün ihracatı gerçekleştiren firmaların değerlendirilmeye alındığı "Kreatif Ürün" kategorisinde BMR Tarım birinci olurken, MES Alüminyum ikinci, Siser Grup ise üçüncü oldu. "Yeni Pazar-Pazar Çeşitliliği" kategorisinde de sıralama; Nüve Sanayi Malzemeleri, Kale Kilit ve Sagun Group olarak gerçekleşti.

Yarışmada tanıtım, pazarlama ve sipariş işlemini internet veya e-ticaret platformları üzerinden yapmış olan firmaların değerlendirilmeye alındığı "e-İhracat" kategorisinde de İskender Smokin birinci olurken, ikinci firma sihirlielmalar.com, üçüncü ise MTC Metal oldu.

Yarışmada dördüncü kategori olan "İhracatın Yıldızları Özel Ödülleri" kategorisinde ise "Yabancı Ortaklı İhracat Ödülü"nü RB Gro-

up, "Kararlı Ar-Ge Ödülü"nü Abdi İbrahim, "Kültür Ürünü İhracatçısı Ödülü"nü Akabe Aksesuar Mobilya, "Öncü Sanayi Ürünü İhracatçısı Ödülü"nü Atlı Zincir ve "İnovasyon Ödülü"nü Lamglass aldı. Bu kategorinin diğer bir alt dalı olan "İhracat Performans Ödülü"nde ise ilk üç sıra; Trakya Tekstil ve Giyim Sanayicileri Dış Tic. A.Ş., AK-PA Tekstil İhracat Pazarlama A.Ş ve Yeşim Satış Mağazaları ve Tekstil Fabrikaları A.Ş şeklinde gerçekleşti. Ödülünü Ahmet Yakıcı ve Mehmet Büyükeksi'nin elinden alan HİDROMEK'in Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Basri Bozkurt ise 32 yıl önce üretime başladıklarını ve her yıl kazandıkları parayı tekrar işlerine yatırarak büyümeyi hedeflediklerini söyledi.

Bozkurt, bine yakın çalışanlarıyla Türk Bayrağı'nı dünyanın birçok ülkesinde gururla dalgalandırdıklarını vurgulayarak, geçen yıl 100 milyon lira civarında ihracat yaptıklarını, bu yıl ise hedeflerinin 100 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmek olduğunu ifade etti.

Törene, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı İsmail Güllü, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Hikmet Tanrıverdi, Birleşmiş Markalar Derneği Başkanı Ekrem Akçiğit ile DHL ve Akbank yöneticilerinin de aralarında bulunduğu çok sayıda davetli katıldı.

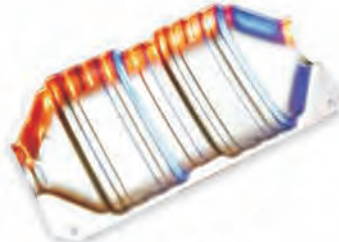
# MODİFİYE KNUCKLE JOINT PRES



Dişli Kutusu  
Aksiyel Hareket Parçası



Suspansiyon  
Parçası



Egzoz Susturucu  
Parçası

**En komplike parçaları  
artık tek preste, tek vuruşla  
%50 daha hızlı üretin...**

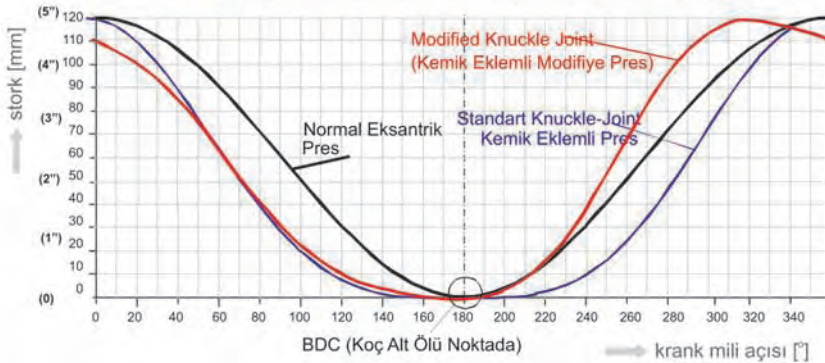
Geleneksel presleme sistemleri size ancak tekli üretim imkanı sağlamaktadır. Bu da sizin için zaman ve işgücü kaybına yol açar. Dirinler Modifiye Knuckle Joint Pres malzeme, zaman ve işçilikten tasarruf edebilmeyi sağlamak amacıyla üretilmiş, birbirinden farklı tip işleri tek bir preste üretmenizi sağlayan üstün bir teknolojidir.

## Hidrolik kalitesinde, eksantrik kadar hızlı

Dirinler Modifiye Knuckle Joint Pres'in özel mekanizması, koçun alt ölüye yaklaşırken yavaşlayıp, alt ölü noktayı geçtikten sonra geri dönüşte oldukça hızlanmasını sağlar. Normal eksantrik preslerde olmayan bu özellik, başka hiçbir sistemde elde edilemeyecek hassaslıkta, en hassas kalibre operasyonları en yüksek pres hızlarında gerçekleştirmenize imkan sağlar.

Başka deyişle Dirinler Modifiye Knuckle Joint Pres, parçalarınıza hidrolik pres kalitesinde form verebilir ve eksantrik pres kadar hızlı çalışabilmektedir. Normal eksantrik preslere göre hızın %50 oranında arttığı bu sistemde en yüksek hassasiyette seri üretim yapılabilmektedir.

## Zaman - Mesafe - Karşılaştırma Diagramı



- Yüksek pres hızında dahi, kompleks/formlu parçaların üretilebilirliğinin devam ettirilebilmesi.
- Alt ölüdeki azaltılmış hızdan dolayı vuruş darbesinin etkisinin azaltılması, dolayısıyla kalıp ömrünün artması
- Parça basımı sırasındaki sesin azalması
- Koç tarafından gelen yükün, dikine kollarla direkt olarak gövdeye aktarılması ve dolayısıyla çok rijit bir sistemin elde edilmesi
- Sistemin rijitliğinden dolayı, başka hiçbir sistemde elde edilemeyecek hassaslıkta, hassas kalibre (sizing) operasyonlarının yapılabilmesi
- Sistem rijitliğinden dolayı kalıp ömrünün artması



www.dirinler.com.tr

### İZMİR FABRİKA

A.O.S.B. 10036 Sokak No:7 Çiğli İZMİR / TÜRKİYE  
Telefon: 0232 376 72 00 • Faks: 0232 376 72 06

### İSTANBUL OFİS

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Demirciler Sanayi Sitesi  
G1 Blok No. 480 İkitelli / İstanbul  
Telefon: 0212 549 83 27 • 0212 549 72 91 • Faks : 0212 671 65 02



1952'den beri

# dirinler

"kazandıran teknolojiler sunar"

# Yerli uçak üretimi başlıyor

ULAŞTIRMA BAKANLIĞI, TÜRKİYE'NİN UÇAK ÜRETİM HEDEFİ KAPSAMINDA İKİ AŞAMALI STRATEJİSİNİ NETLEŞTİRDİ. BUNA GÖRE İLK YERLİ UÇAK ÜRETİMİ YABANCI LİSANS ALINIP ÜÇ YIL İÇERİSİNDE 50-70 KOLTUKLU BÖLGESEL UÇAKLARLA BAŞLAYACAK. İKİNCİ AŞAMADA 1 MİLYAR DOLAR ARAŞTIRMA-GELİŞTİRME (AR-GE) HARCAMASIYLA TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NİN 100'ÜNCÜ YILINDA TAŞARIMI VE MOTORUYLA ÖZGÜN TÜRK UÇAĞI GÖKYÜZÜNDE SÜZÜLECEK.



Ulaştırma Bakanlığı, Türkiye'nin uçak üretim stratejisini belirledi. Birinci aşamada, 3 yıl içinde yabancı bir üreticinin lisansı ile küçük gövdeli 50-70 koltuklu uçaklar yapılacak. İkinci aşamada 1 milyar dolar Araştırma-Geliştirme (AR-GE) harcamasıyla Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılında tasarımı ve motoruyla özgün Türk uçağı gökyüzünde süzülecek. Ulaştırma Bakanlığı, Türkiye'nin uçak üretme hedefi doğrultusunda yapılan çalışmaları hızlandırdı. Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, asker-sivil tüm tarafların katılımıyla geniş kapsamlı bir toplantı yapılacağını vurgulayarak, bu alanda Türkiye'nin sahip olduğu insan kaynağı, deneyim, birikim ve diğer teknik altyapının bir araya getirileceğini söyledi. Yıldırım, "Bu askerdir, bu özeldir bu sivilidir, bu kamudur ayrımı yapmaksızın, yapılan her şey bizim değerimiz, bizim kaynağımızdır. Onları kullanıp bu işi yapmak istiyoruz" dedi. İkinci aşamada özgün tasarım ve motoruyla "Türk malı" uçak gündeme gelecek. Bu amaçla 9 yıla yayılan AR-GE çalışmaları yapılacak. AR-GE için 1 milyar dolar harcanacak. Geliştirilen özgün proje, uluslararası kurumlara sunulacak. Akreditasyon işlemleri ve tip onayları tamamlanacak. Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılında, tasarımı ve motoruyla özgün "Türk malı" uçak gökyüzünde süzülecek. Kısa vadede, yabancı bir üreticiden lisans alınacak. Bu lisansla bölgesel, küçük gövdeli 50-70 koltuklu uçaklar yapılacak. Bunun için öngörülen süre 2 ya da en fazla 3 yıl. İkinci aşamada, Türkiye'nin özgün uçak modeli için kollar sıvanacak. 9 yıllık bir dönemde 1 milyar dolar Ar-Ge harcaması yapılacak. Hedef, T.C'nin 100'üncü yılına yetiştirmek. Yıldırım'ın verdiği bilgiye göre Türkiye'nin uçak üretim stratejisi iki aşamadan oluşuyor. Birinci aşamada, yabancı bir üreticiden lisans alınacak. Bu lisansla bölgesel, küçük gövdeli 50-70 koltuklu uçaklar yapılacak. Bunun için öngörülen süre 2-3 yıl. Ulaştırma Bakanlığı, lisans için değişik şirketlerle temasa geçti.

Bakan Yıldırım, lisansla ilgili çalışmalar konusunda, "Bu çalışmalar sürdüğü için bir şey söyleyemiyorum" diyerek ayrıntılı bilgi vermedi. Lisans alıp, uçak üretmekle işin bitmediğine dikkat çeken Binali Yıldırım, "Ondan önce yerli imkânları, bu işe katılacakları, bu işin imalatından sonra kullanım yerlerini, pazarlama imkânlarını bulmanız ve araştırmanız gerekiyor. Bunları ayarlayacaksınız ki hadi çıktık tıkanık, yapamadık ya da alıcı bulamadık. Bunlar sürekli para vermekle de olmaz" dedi.



**Taste**  
the  
**Engineering**

MÜHENDİSLİĞİN  
tadına varın

**Layne Bowler**

www.laynebowler.com.tr





# “Dünyanın en yüksek 3. barajını yapıyoruz”

**ANKARA MERKEZLİ Pİ MAKİNE ARTVİN'DE DÜNYANIN EN YÜKSEK 3. BARAJININ İNŞAATINI GERÇEKLEŞTİRİYOR. Pİ MAKİNA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ZEKİ ÖZKENT, ÇORUH NEHRİ ÜZERİNDE YAPILMakta OLAN BARAJIN İNŞAATA BAŞLANDIĞI YILLARDA DA BETON KEMER BARAJ KATEGORİSİNDE DÜNYANIN 3. BARAJI OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.**



**A**nkara Gölbaşı'nda 1972 yılından beri ağır iş ve inşaat makineleri sektöründe faaliyet gösteren Pi Makina, 650'den fazla çalışanı, 130 bin metrekare açık ve 95 bin metrekare kapalı alanı ile sektörde hizmet veriyor. Pi Makina Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özkent Moment Expo'nun sorularını yanıtladı.

Pi Makina, 1972 yılından, beri yaklaşık 38 yıldır iş ve inşaat makineleri sektöründe faaliyet gösteriyor. Firma, beton santrali ve kırma – eleme tesisi ile girdiği sektörde bugün 12 farklı tipte beton santralleri ve 8 farklı tipte beton pompaları üretiyor. Firma aynı zamanda kır-

ma – eleme tesisleri (50-60 ton/h'dan 900 ton/h'a kadar), kule vinçleri (24 metreden 150 metreye kadar) asfalt plenti (15-20 ton/h'dan 120 ton/h'a kadar), asfalt finişeri (7,5 metre genişliğinde) silindirler (4 tondan 15 tona kadar), greyderler (8,5 tondan 16 tona kadar), yükleyiciler (7 tondan 40 tona kadar), ekskavatörler (13 tondan 64 tona kadar), yürüyen araçlar (prototip 4x4 ve 6x6) üretimi gerçekleştiriyor.

### AR-GE'YE 1 MİLYON TL

Pi Makina Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özkent "Ürünlerimizde 2009'dan itibaren elektronik sistemlere ağırlık verdik. Örnek vermek gerekirse beton santrallerinin otomasyon arızalarını artık direkt fabrikamızdan müşteri şantiyelerine müdahale edip giderebiliyoruz. İş makinelerinde load sensing sistemi kullanıyoruz. Kalite kontrol laboratuvarından öncü firmalardanız. Tüm makinelerimizi son teknolojiye sahip boya fırınlarında boyamaktayız" diyor. Beton pompalarında 47 metreye ulaşabilen ve sonsuz kule dönüşü olan üretimler gerçekleştirdiklerinin altını çizen Özkent, "Tüm ürünlerimizde kullandığımız dişli sistemlerin yüzde 80'ini kendi fabrikamızda son teknolojiye göre üretiyoruz" diye konuşuyor.

Özkent ayrıca Ar-Ge çalışmaları için de bu yıl 1 milyon TL ayırdıklarını söylüyor.

### SURİYE'DEN İRLANDA'YA KADAR İHRACAT

Pi Makina ihracatını en çok Suriye, Libya, Suudi Arabistan, Körfez Ülkeleri, Rusya ve Kazakistan'a yapıyor. Pi Makina Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özkent, bu ülkelerin yanı sıra Türkmenistan, Azerbaycan, Moldova, İrlanda, Gürcistan, Yemen, Umman, Sudan, Cezayir, Makedonya'ya da ihracat gerçekleştirdiklerini aktarıyor. Özkent şöyle devam ediyor: "Fabrikamız ISO-2001'i tam anlamıyla uygulayan, benliğine sındırmış, CE belgemize uygun ve yabancı büyük firmaların kullandığı yan ürünleri de kullanarak, kalite kontrol laboratuvarımız desteğiyle uzun ömürlü, kaliteli makineler üretmekteyiz. Kalitemiz ve satış sonrası hizmetlerimiz olumlu şekilde yaygınlaştıkça rekabette rahatlamaya



### Zeki Özkent

Pi Makina Genel Müdür Yardımcısı

*İhracatımızı daha da arttırmak için üretiminde ve hizmette kaliteyi bozmadan maliyeti düşürmemiz ve devletimizin Türk sanayisini, kalitesini, gücünü, devamlılığını yurt dışında tanıtması gerekiyor..*

başladık. Müşterilerimizdeki bu pozitif görüşü korumaya titizlikle takip ediyoruz. Ticaretimizin devamlılığı ve periyodik artışı buna bağlı olduğunu biliyoruz."

İhracat yaptıkları ülkelere bazılarında pazarlama ve servis hizmetleri veren yetkili yabancı firmaları olduğunu da altını çizen Pi Makina Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özkent, "Ama ortaklık yaptığımız firma yok" diye konuşuyor. Birlikte çalıştıkları yabancı firmaların ürün kalitelerinden memnun olduğuna da değinen Özkent, "İlk zamanlarda ürün tanıtımında teknik bilgide yeterli olunmadığından zorluk çektiler. Ancak eğitim vererek sorunlar çözülmüştür" diyor. Ürünlerinin CE belgesine sahip olduğunu da belirten Özkent, çevreyi ve kullanıcıyı koruyan önlemler aldıklarının da altını çiziyor.

### "2010'DAN İTİBAREN SEKTÖRDE HAREKETLİLİK BEKLİYORUZ"

Türkiye makine sektörünün yıllık ihracat rakamlarının 2008 yılı sonuna kadar pozitif olarak periyodik artışta olduğunu aktaran Özkent, şöyle devam ediyor: "2008 – 2009'da negatif olarak periyodik azalma oldu. Dünyada inşaat sektörünü tam olarak 2 yıldır kriz etkilemekte, temennimiz ve umudumuz 2010'dan itibaren





“ Artvin, Çoruh Nehri üzerinde yapılmakta olan Deriner Barajı'nın da inşaatına başlayan firma, bu baraj projesi ile dünyanın üçüncü en yüksek barajını üretecek. Firma, 250 metre temel üstü, 50 metre de temel olmak üzere 300 metre yüksekliği olan bir kemer baraj inşaatı gerçekleştiriyor. ”

ren canlanma ve hareketlilik olacağıdır. İhracat rakamlarının yeterliliğine gelince; Türkiye'nin ihracat yapabileceği sanayileşmede çok genç olmasına rağmen, 2008 sonuna kadar sürekli pozitif artış gösterdiğinden umut verici görmekteyim. Daha da artırmak için üretiminde ve hizmette kaliteyi bozmadan maliyeti düşürmek ve devletimizin Türk sanayisini, kalitesini, gücünü, devamlılığını dış ülkeler televizyon ve fuarlarında tanıtması lazım. Bu alıcı firmalarına ma-

nevi destek etkisi yapacaktır, alıcıyı Türk ürünlerine karşı güven oluşturmaktadır.”

#### “HİDROLİKTE DIŞA BAĞIMLIYIZ”

Özkent sektörün yaşadığı sorunlara da değinerek şöyle konuşuyor: “Sektörün sorunları çok, Avrupa sektörleriyle dünya piyasasıyla rekabet etmeye çalışıyoruz. Avrupa gibi yan sanayimiz çok gelişmediğinden en çok hidrolik sistemlerde dışa bağımlıyız. Yan sanayimizin

Avrupa kalitesinde gelişmesine paralel olarak rekabette daha da gücümüz artacaktır. Devletimiz son yıllarda sektörün ihracatı arttırabilmesi için tanıtımda destek için çalışmalar başlatmış olması bizleri sevindirmiştir. Bunun yanında bizler zor şartlarda dış piyasa arenasında ihracat yapmak için çabalarken devletimizin bazı kademelerinde ikinci el makina ithalatına izin verilmesi bir anlam verememekteyiz ve şoktayız.”

Önümüzdeki dönemde ürünlerine yeni makine grupları da eklemeyi planlayan firma, bu konuda çalışmalarını sürdürüyor. Pi Makina, şu anda var olan beton santralleri, eleme kırma tesisleri, beton pompaları, kule vinçlerinin yanı sıra ayrıca savunma sanayi ile ilgili bir kısım çalışmaları da var. 6 -7 çeşit kule vinci, 8 çeşit sabit ve kamyon monte beton pompaları ve 10 çeşit beton santrali bulunan firma, üretimi gelen talepler doğrultusunda siparişe gerçekleştiriyor. Arz talep doğrultusunda çalışıyor. Makine olarak geniş kapsamlı bir kalite kontrol laboratuvarı olan firma, bugünkü mali değeri 10 milyon dolar üzerindeki kalite kontrol laboratuvarına büyük yatırımlar yapıyor. Firma bu sayede imalatta kullanılan her tür malzemeyi kontrol altında tutabiliyor. Kalite kontrol biriminin yönlendirdiği şekilde malzemelerini temin eden firma, seçimini de buna göre yapıyor. Ayrıca yine yüklü yatırım



yapılan dişli fabrikasında bu malzemeleri işleyip, muhtelif dişli kutular, akslar, ayna mahrutiler yapılabilir. Ankara'da kendi bünyesinde ısıl işlem birimi de bulunan firma, ürünlerine üçlü sulama sistemiyle sertleştirme yapabiliyor.

Bu işlemlerden sonra parçalar yapıp kullanılıyor. Hatta talepler doğrultusunda piyasaya da bu konuda hizmet verilebiliyor. Pi Makina ayrıca piyasadaki bazı dişli fabrikalarına ısıl işlemleri yapabiliyor. Dişli fabrikası, kendi yaptığı makinelerdeki dişli kutularının imali için düşünüldü.

### “DÜNYANIN EN YÜKSEK 3. BARAJI”

Ankara-Gölbaşı tesislerinde 650 kişiyi istihdam eden firma, yeni yatırımlarla bu sayıyı bin kişiye çıkarmayı amaçlıyor. Pi Makina Genel Müdür Yardımcısı Zeki Özkent ayrıca, “Deriner Barajı Artvin ilinde Çoruh Nehri üzerinde yapılmakta olup, barajların büyük ve inşaatına başlandığı yıllarda da Beton Kemer Baraj kategorisinde dünyanın 3. barajıdır” diyor. Artvin, Çoruh Neh-



ri üzerinde yapılmakta olan Deriner Barajı'nın da inşaatına başlayan firma, bu baraj projesi ile dünyanın üçüncü en yüksek barajını üretecek. Firma, 250 metre temel üstü, 50 metre de temel olmak üzere 300 metre yüksekliği olan bir kemer baraj inşaatı gerçekleştiriyor. 4x200 mv güç üretecek olan barajda bütün daimi teçhizat, eleme kırma tesisleri

beton santralleri gibi devasa makineleri Pi Makina'da imal ediliyor. Baraj kemer gövdesi üzerinde ise 4 milyon metreküp yakın beton var. Ayrıca bin ton saatlik bir eleme-yıkama tesisi mevcut. Beton santralinde 650 ton/saat kapasiteli bir beton tesisi var. Ayrıca 5 tane 2 bin 500 tonluk çimento ve kül stok siloları mevcut.



**Valf üretiminde ilklerin markası:**

# **VASTAŞ**

**VASTAŞ MAKİNE, 1945'TE İSTANBUL'DA SERVİS VE BAKIM HİZMETLERİ İLE BAŞLADIĞI TİCARET HAYATINA 2009 MAYIS'INDA, AMERİKA'NIN ÖNDE GELEN BORU HATTI İŞLETME VE SERVİS HİZMETLERİ TEDARİKÇİSİ ENERGY MAINTENANCE SERVICES GROUP I, LLC (EMS) İLE YAPTIĞI ORTAK GİRİŞİM SÖZLEŞMESİYLE DEVAM EDİYOR. VASTAS MAKİNE, 2010 YILINDA EMS-VASTAS JV ADIYLA TÜRKİYE ÜZERİNDEN BATI ASYA, ORTA DOĞU VE DOĞU AVRUPA PİYASASINDA KENDİNİ GÖSTERMEYE HAZIRLANIYOR.**

**1**945'te İstanbul'da açtıkları ilk dükkanda servis ve bakım hizmetleri yapmaya başlayan Vastaş Makine, Unilever'in talebi ile 1967'de ilk valf imalatını gerçekleştireyor. 1971 yılı Ergat Koll. Şti. altında kurumlaşan Vastaş, 1973 yılına gelindiğinde 300 çeşit valf üretimi yapabilecek kapasiteye erişiyor.

## **BORU HATTI VALFLERİNDE LİDER**

1979'da Vastaş bünyesinde ikinci kez kurumlaşma adımı atılıyor. Böylelikle Vastaş, Valf Armatür Sanayi Ticaret Anonim Şirketi olarak yeniden yapılıyor. İlerlemesini hızla sürdüren Vastaş, 2003 yılında boru hattı valflerinde lider konumuna ulaşıyor.

Şirketin kapasitesi günümüzde yıllık 10 bin ton civarına ulaşıyor. Vastaş bünyesinde 100 inç kadar Gate, 60 inç kadar Ball valf tasarımı ve üretimi yapılıyor.

## **VASTAŞ: SEKTÖRÜMÜZDE TEKNOLOJİ ÖNCÜSÜYÜZ**

Moment Expo Dergisi'nin sorularını yanıtlayan Vastaş Yönetim Temsilcisi Sema Ergin Koçak, Vastaş bünyesinde Türkiye'de sektörün teknoloji öncüsü olduklarını, valf ve işleticileri konusunda örnek ürünler ve çözümler geliştirdiklerini ifade ediyor. Sema Ergin Koçak, Vastaş'ın faaliyet alanını şu sözlerle tanımlıyor: "Vastaş, 100 inç kadar doğalgaz ve petrol boru hatları için API sertifikalı valfler üretmektedir. Valfler, valf işleticileri ile birlikte verildiğinden, ayrı ayrı kaynaklardan temin edilmesi sonucunda karşılaşılabilecek sorunlar ortadan kaldırılmıştır. Bununla birlikte Vastaş bünyesinde boru hatlarının işletme ömrü boyunca güvenilir ve verimli olması için, kontrol, bakım ve servis onarım hizmeti sunmaktayız."

## **6 ANA VALF ÇEŞİDİ**

Sema Ergin Koçak, Vastaş bünyesindeki ürünlerin 6 ana başlıkta incelenebileceğini söylüyor: "Ürünlerimizi 6 ana başlığa ayırabiliriz: Birincisi güvenli açma-kapama valfleri; proses girişlerini istenmeyen durumlar için kapatır. Ball, gate veya conduit olabilir. İkinci sırada acil açma kapama valfleri yer alıyor. Uygun güç kaynağı tercihine göre, elek-



**Sema Ergin Koçak**  
Vastaş Yönetim Temsilcisi

*Türkiye'de sektörün teknoloji öncüsü olarak, valf ve işleticileri konusunda örnek ürünler ve çözümler geliştiriyoruz.*

trik, pnömatik, hidrolik ve gaz veya bunların kombinasyonları ile çalışan işleticiler ball veya gate valflerde kullanılır. Üçüncüsü hat kesme valfleri; sınırlandırılan basınç aralığında çalışır. Basınç aralığı dışına çıkınca kendini kapatır. İşletme yetkilisinin müdahalesine gerek kalmaz. Son olarak da uzaktan kumandalı valfler ve manuel işletilen valfleri sayabiliriz.

## **İLK TÜRK VALF İŞLETİCİSİ VASTAŞ'TAN**

Vastaş Yönetim Temsilcisi Sema Ergin Koçak, ilk Türk valf işleticisini Vastaş bünyesinde ürettiklerini söylüyor. Koçak: "İlk Türk valf işleticisi, yani aktöatö-

rünü de, yine biz ürettik. 2007 yılından bu yana 'Gas Over Oil' valf işleticisi üretmekteyiz, ayrıca SSOV valflerinin işleticileri de kendi üretimimizdir. Sadece Türkiye'de değil, ihracatımızda da bu işleticilerin önemi büyük."

## **İHRACATIN SATIŞTAKİ PAVİ YÜZDE 70**

Şirket kaynaklarının yüzde 25'ini Ar-Ge çalışmalarına ayırdıklarını söyleyen Vastaş Yönetim Temsilcisi Sema Ergin Koçak; rekabet gücünün sürekliliği için yatırımların durmaksızın sürdürülmesinin gerekliliğine inandıklarını altını çiziyor. Vastaş'ın ihracat rakamlarına da değinen Koçak; satışlardaki ihracat payının yüzde 70 olduğunu söylüyor. Koçak: "İhracat yaptığımız ülkeler arasında ABD, Meksika, Venezuela, Kolombiya, Portekiz, Gürcistan, İran, Irak, Suriye ve Mısır'ı sayabiliriz."

## **VASTAŞ'TAN İLKLER**

Vastaş Yönetim Temsilcisi Sema Ergin Koçak Vastaş'ın sektöründeki başarılarını şu sözlerle ifade ediyor: "Amerika'nın önde gelen boru hattı işletme hizmetleri tedarikçisi Energy Maintenance Services Group I, LLC (EMS) ile girişim ortaklığımızın yanı sıra, Val-Tex'in Türkiye'dek tek yetkili satış ve servis kuruluşuyuz. BOTAŞ, İGDAŞ, NIGC, NIOC gibi firmaların da, 'onaylı tedarikçisi' olarak valf ihtiyaçlarını karşılamaktayız." Koçak sözlerine şöyle devam ediyor: "Türkiye'de Amerikan Petrol Enstitüsünden 6D ve 600 monogramını hak eden ilk firma olmamızın üzerinden uzun zaman geçti ve biz bu süreçte durup dinlenmeden kendimizi, ürünlerimizi ve kalitemizi ileriye taşımaya de-

**"Çerkezköy'de faaliyetini sürdüren Vastaş Makine, ilk valf üretimini yaptığı 1967 yılından bu yana, makine sektöründe yaptığı çalışmalarla Türkiye'nin kalkınmasına önemli katkılar sağlıyor. Dünyanın dört bir yanına ihraç ettiği valfler ve sektörün devleriyle yaptığı anlaşmalarla büyümeyi sürdürüyor."**



vam ettik. Bu yüzden sadece yerli değil yabancı firmaların da onaylı tedarikçisi olarak hizmet vermekteyiz.”

### **KENDİ KENDİNE ÇALIŞAN, KONTROLLÜ VANALAR**

Sema Ergin Koçak, Vastaş'ın gelecek planlarından bahsetti: “Kendi kendine çalışan, hattaki reaksiyonları ölçüp kısma, kapatma ve açma gibi fonksiyon üstlenebilen kontrollü vanaların üretimine geçiyoruz. Ayrıca 2009 yılında

başlayan Ar-Ge çalışmaları sonucu, Çerkezköy'deki üretim tesisimizde ENP departmanı açtık. ENP kaplama, yani akımsız nikel-fosfor kaplama, valf aksamları ile korozyona karşı yüksek korumalı yüzeyler elde ediyoruz.”

### **“HEM ÇEVRECI, HEM YEŞİL TESİSLER”**

Vastaş'ın çevreye duyarlılığına sahip bir üretim modeli uyguladığını söyleyen Vastaş Yönetim Temsilcisi Sema Ergin

Koçak sözlerine şöyle devam ediyor: “Firmamız 2003 yılından bu yana İSO 14100 ve OHSAS 18001 Yönetim Sistemi Sertifikalarına sahiptir. Yasa ve yönetmeliklerde yer almasa dahi çevre ve insan sağlığı riskleri düzenli olarak belirlenmekte, gerekleri yerine getirilmektedir.” Koçer, tesislerinde çevreye ve ekolojik düzene maksimum önem gösterdiklerini ve zararlı atıklar konusunda son derece duyarlı bir politika izlediklerini ifade ediyor: “Tesisimiz hiçbir zararlı atık üretmediği gibi, kağıt, metal, plastik, metaller ve atık suyun dönüşümü sağlanmakta, sadece fabrika dışında değil, iç mekan çalışma alanlarımızda yarattığımız bahçeler de “hem çevreci hem yeşil” tesisimizi sembolize etmekte, çalışanlarımız için sadece sağlıklı değil, aynı zamanda ferah ve özel bir ortam yaratmaktadır.”

### **“HAKSIZ REKABET ÖNLENMELİ”**

Sektörün sorunlarını sordüğümüzda Koçer en önemli meselenin haksız rekabet şartları oluşturulması olduğunu söylüyor. Koçer: “Haksız rekabet yaratacak olan kalitesiz ürünlerin ithalatına izin verilmesi bizi çok üzen bir konu. Üretim standartlarına göre üretilen ürünlerin kullanımı teşvik edilmeli. İstihdam sağlayan üretici firmaların üzerindeki vergi yükü azaltılmalı.”



### **“MİSYONUMUZ KALİTE VE UZMANLIKTA MARKA OLMAK”**

Sema Ergin Koçer; Vastaş'ın misyonunu şu sözlerle açıklıyor: “Vastaş, endüstriyel valflerin tasarım, imalat, satış ve satış sonrası servis hizmetlerini sunarken müşteri isteklerinin, ürün standartlarının ve zorunlu standartların gereklerinin karşılanmasına özel önem veriyor. Böylece, kalite kavramını tüm personelin doğal davranışı haline dönüştürerek huzurlu, sağlıklı, çevreyi kirletmeyen, tüm kaynakları israf etmeden gerektiği kadar kullanan, iş güvenliği kurallarını benimseyen çalışanları ile "Vastaş" markasını kaliteli ürün ve uzman hizmetin ticari markası haline getirecektir.”

### **2008 YILI VERGİ SIRALAMASINDA 64. SIRADA**

Vastaş, en yüksek kurumlar vergisi beyan eden mükellefler sırasında, 2008'de 64'üncü sırada yer almıştır. Vastaş, 2008 faaliyet döneminde, Şişli Vergi Dairesi'nin, en yüksek kurumlar vergisi beyan eden mükellefleri sırasında 64'üncü, 2005'te 38'inci ve 1996'da 32'nci sırada yer almış, hem vergi dairesi hem Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası tarafınca yüksek düzeyde vergi ödediği için Takdir Berati ile onurlandırılmıştır.

# Deri makineleri sektörü rekabetçiliği öğreniyor

**POST, DERİ VE KÖSELELERİN HAZIRLANMASI, DABAKLANMASI VEYA İŞLENMESİNDEN, AYAKKABI İMALİNE VEYA TAMİRİNE KADAR PEK ÇOK ALANDA FAALİYET GÖSTEREN DERİ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ KALİTEDEN TAVİZ VERMEDEN FİYAT AVANTAJI YAKALAYABİLİRSE REKABETÇİLİK ŞANSINI YÜKSELTECEK.**





**P**iyasadan yaş, salamura veya tuzlu kuru olarak toplanan derilerin işlenmesi ve her türlü deri konfeksiyon mamüllerinin yapımında kullanılmaya hazır hale getirilmesi amacıyla kurulan tesisler deri işleme tesisleri olarak tanımlanıyor. Post, deri ve köselelerin hazırlanması, dabaklanması veya işlenmesine mahsus makina ve cihazlar, ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar sektörün iştiğal alanında değerlendiriliyor. Demaksan Deri Makinaları sahibi Azem Yılmaz İşbecer ve Özdersan Deri Makinaları firması Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Özbek Moment Expo'nun sektörle ilgili sorularını yanıtladı. İşbecer, ihracatçılar için kurulların düşük olmadığını söyleyerek, bu durumun firmaları yurtdışı rekabetinde zora soktuğunu söylüyor. Özbek ise kaliteden taviz vermeden maliyetleri küçültme çalışmalarını yapıldığını söylüyor. Hüni Makine Genel Müdürü Berki Yalınkılıç ise büyük düşünüp ona göre organize olalım diyor. 2008 yılında Türkiye'nin deri işleme ve



yılında Türkiye'nin deri işleme ve imalat makineleri sektörü ihracatı yüzde 10,9, ithalatı ise yüzde 42,9 oranında düşüş gösterdi. Aynı yıl Türkiye makine ve aksamları sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat ve ithalat içinde çok az pay alan sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 54,4

le getirilmesi amacıyla kurulan tesisler deri işleme tesisleri olarak tanımlanıyor. Bu sektör notunda deri işleme makineleri olarak 8453 pozisyonunda tanımlı olan; 'Post, deri ve köselelerin hazırlanması, dabaklanması veya işlenmesine mahsus makina ve cihazlar, Ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar, Diğer makina ve cihazlar, Aksam ve parçalar' değerlendiriliyor.

### 2008'DE 6,3 MİLYON DOLAR İHRACAT

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2007 yılında 848,7 milyon dolar olan sektör ihracatı yüzde 7,4 oranında düşüş göstererek 2008 yılında 785,8 milyon dolar değerine gerildi.

2007 yılında tüm ülkelere yapılan ihracat değeri bazında, en yakın rakibinin dört katından fazla paya sahip olan İtalya'nın 2008 yılı ihracatı yüzde 5,3 azalıp 367,8 milyon dolar seviyesine indi ancak bu düşüşe rağmen İtalya ilk sıradaki konumunu korudu. Bu ülkeyi 83,8 milyon dolar ile Tayvan ve 71,6 milyon dolar ile Çin takip ediyor. Deri işleme ve imalat makineleri ihraç eden ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışını yüzde 341 ile B.A.E. gösterirken, en fazla düşüş yaşayan ülke ise Güney Kore (yüzde 64,6) oldu. Türkiye 2008 yılında gerçekleştirdiği 6,3 milyon dolar ihracat ile sektörün

“Türkiye’de firmalar her türlü imalatı hiç bir denetim mekanizması olmadan kolayca yapabilmektedir böylece ciddi çalışan firmaların önü kesilmektedir. Rekabet, geliştirici bir etken olmaktan çıkıp, gelişmenin önündeki engel haline almaktadır. Örnelemek gerekirse, standartlara uygun imalat yapan bir firma, öteki tarafta teknolojiye uzak düşük fiyatlarla imalat yapan bir firma ve bilinçsiz tüketiciler.”

imalat makineleri sektör ihracatı yüzde 10,1 ithalatı ise yüzde 25 oranında düşüş gösterdi. Aynı yıl sektör ürünü ihracatı, Türkiye'nin toplam makine ve aksamları ihracatı içinde çok az pay aldı. Sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 29,2 azaldı ve 17,3 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2009

azalarak, 7,9 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret hacmi de yüzde 36,2 azalarak 19,1 milyon da geriledi.

Piyasadan yaş, salamura veya tuzlu kuru olarak toplanan derilerin işlenmesi ve her türlü deri konfeksiyon mamüllerinin yapımında kullanılmaya hazır ha-

dünya ihracatından yüzde 0,80 pay aldı ve sıralamada 15. konuma yerleşti. 2007 ve 2008 yıllarında, G.T.İ.P bazında dünya ihracatında, 8453.20 pozisyonunda tanımlı "Ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar" grubunun ilk sırada yer aldığı görülüyor.

## EN FAZLA İTHALAT ÇİN'DEN

2007 yılında 731,5 milyon dolar olan toplam sektör ithalatı yüzde 5,2 oranında küçülme göstererek 2008 yılında 693,7 milyon dolar değerine indi. 2008 yılında sektör ithalatı yüzde 10,1 küçülerek 53,6 milyona inen Çin, dünya sıralamasında lider konumunu korudu. Çin'i 23,6 milyon dolar ile Türkiye ve 22,8 milyon dolar ile Brezilya izledi.

2008 yılında, dünya deri işleme ve imalat makineleri ithalatında ilk 20 ülkenin verileri incelendiğinde; yüzde 207,1 artış ile İzlanda'nın en fazla artış kaydeden ülkeler arasında ilk sırada yer aldığı ve bu ülkeyi Cibuti (yüzde 60,4) ile İsviçre'nin (yüzde 55,2) takip ettiği görülür. Bu ülkeler arasında ithalatında en fazla düşüş kaydedilen ülke Ermenistan (yüzde 83,8) oldu.

2008 yılı sektör ithalatında önemli ülkeler sıralamasında 2. konumda bulunan Türkiye, 23,6 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek, dünya geneli ithalattan yüzde 3,4 pay aldı. Görüldüğü üzere Türkiye, sektörün global ithalatında ihracata kıyasla daha fazla paya sahip.

2007 ve 2008 yıllarında G.T.İ.P bazında dünya ithalatında 8453.20 pozisyonunda tanımlı 'Ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar' grubunun ilk sırada yer aldığı görülür. 2008 yılında, ithalat değeri yüzde 3,4 artarak 146,2 milyona ulaşan 8453.90 pozisyonunda tanımlı 'Aksam ve parçalar' grubu, dünya geneli ithalatında artış bazında ilk sırada yer alır.

## SEKTÖRÜN TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

Türkiye'de, Nisan 2009 verilerine göre Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'ne kayıtlı 27 adet deri işleme makinesi üreticisi vardır. Üretim İzmir ve İstanbul başta olmak üzere batı böl-

gesinde yoğunlaşmıştır. 2008 yılında 6,3 milyon dolar ihracat gerçekleştiren sektör ihracatı yüzde 10,9 oranında gerilemiş ve 5,6 milyon dolar seviyesine inmiştir.

Türkiye'nin 2009 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, 3,2 milyon dolar ile birinci sırada 'Post, deri ve köselelerin hazırlanması, dabanlanması veya işlenmesine mahsus makina ve cihazlar' kaleminin yer aldığı, bu ürünü 1 milyon dolar ile 'Ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar' ve 728 bin dolar ile 'Aksam ve parçalar' grubunun izlediği görülmektedir.

2008-2009 yıllarında ihracat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 165,1 ile 8453.80 G.T.İ.P. no'lu 'Diğer makina ve cihazlar' kalemi yer almış, bu kalemi yüzde 69,2 ile 'Ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar' takip etmiştir.

## İTALYA İHRACATTA İLK SIRADA

2007 yılında tüm ülkelere yapılan ihracat değeri bazında, en yakın rakibinin dört katından fazla paya sahip olan İtalya'nın 2008 yılı ihracatı yüzde 5,3 azalıp 367,8 milyon dolar seviyesine indi ancak bu düşüşe rağmen İtalya ilk sıradaki konumunu korudu. Bu ülkeyi 83,8 milyon dolar ile Tayvan ve 71,6 milyon dolar ile Çin takip ediyor. Deri işleme ve imalat makineleri ihracat eden ilk 20 ülke arasında en fazla ihracat artışını yüzde 341 ile B.A.E. gösterirken, en fazla düşüş yaşayan ülke ise Güney Kore (yüzde 64,6) oldu.

Aynı dönemde ihracatında en çok düşüş kaydedilen kalem ise 'Aksam ve parçalar' (yüzde 59,7) olmuştur.

Deri İşleme ve İmalat Makineleri sektörü 2009 yılı ihracatımızda Çin'in 1,15 milyon dolar ile birinci konumda yer aldığı, bu ülkeyi 624 bin dolar ile İtalya ve 425 bin dolar ile İran'ın takip ettiği görülmektedir. Sektörde en büyük ithalatçı konumunda olan Çin, Türki-

## DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (1.000 \$)

SIRA	ÜLKE	2006	2007	2008	Değişim 07-08
1	İtalya	358.471	388.181	367.780	-5,3
2	Tayvan	87.617	81.081	83.846	3,4
3	Çin	42.487	58.437	71.553	22,4
4	Almanya	51.313	53.491	53.072	-0,8
5	Hong Kong	49.371	47.568	24.372	-48,8
6	Fransa	13.023	14.574	17.594	20,7
7	Güney Kore	59.619	42.904	15.167	-64,6
8	ABD	13.226	18.012	14.981	-16,8
9	İsviçre	11.783	13.261	14.741	11,2
10	İspanya	16.768	24.376	13.733	-43,7
11	İngiltere	12.118	8.349	12.954	55,2
12	B. A. E.	1.089	2.244	9.897	341,0
13	Danimarka	7.749	5.158	8.396	62,8
14	Hollanda	4.528	13.646	6.948	-49,1
15	Türkiye	8.338	6.979	6.275	-10,1
16	Romanya	2.525	8.328	5.579	-33,0
17	Brezilya	6.080	5.542	5.187	-6,4
18	Çek Cumhuriyeti	7.464	7.604	4.857	-36,1
19	Hindistan	1.787	2.917	4.268	46,3
20	Portekiz	4.417	3.520	4.043	14,9
	Diğer	44.964	42.496	40.524	-4,5
	TOPLAM	804.737	848.668	785.767	-7,4

Kaynak: BM İstatistik Bölümü



ye'nin sektör ihracatında da 1. sırada yer almıştır. 2009'da ihracatta düşüş yaşayan sektör, 2009 yılında (serbest bölgeler dahil olmak üzere) 75 ülkeye ürün ihraç etmiştir.

### SEKTÖR İHRACATIMIZDA EN BÜYÜK İSVİÇRE'NİN

2009 yılında sektör ihracatımızda en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında; yaklaşık 120 kat artış ile İsviçre'nin ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Bu ülkeyi 41 kat artış oranı ile Ürdün ve yüzde 544,1 artış ora-

nı ile Özbekistan takip etmiştir. Söz konusu dönemde ihracatımızda en büyük düşüş ise Sudan'da (yüzde 75,7) gerçekleşmiştir.

2008 yılında 23,6 milyon dolar değerinde deri işleme ve imalat makineleri ithal eden ülkemizin sektör ithalatı, 2009 yılında genel makine ve aksamları ithalatında kaydedilen yüzde 24,3 oranındaki daralmadan daha büyük bir oranda azalarak (yüzde 42,9) 13,5 milyon dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin 2009 yılında ithal ettiği deri işleme ve imalat makineleri, G.T.İ.P.

bazında incelendiğinde; 5,8 milyon dolar ile birinci sırada 'Post, deri ve köselelerin hazırlanması, dabaklanması veya işlenmesine mahsus makina ve cihazlar' kaleminin yer aldığı, bu ürünü 4,8 milyon dolar ile 'Ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar' ve 2,1 milyon dolar ile 'Aksam ve parçalar' grubunun izlediği görülmektedir.

2009 yılında sektör ithalatında 6'lı G.T.İ.P. bazında tüm kalemlerde gerileme kaydedilmiştir. En büyük düşüşler sırasıyla yüzde 48,2 ile 'post, deri ve köselelerin hazırlanması, dabaklanması ve-



ya işlenmesine mahsus makina ve cihazlar' kaleminde, yüzde 47 ile 'aksam ve parçalar' ve yüzde 35,3 ile 'ayakkabı imaline veya tamirine mahsus makina ve cihazlar'da kaydedilmiştir. 2009 yılında deri işleme ve imalat makineleri ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırayı İtalya (10,3 milyon dolar), Çin (1,5 milyon dolar) ve Almanya (803 bin dolar) almıştır.

2009 yılı ithalatımızda artış oranları esas alındığında; yüzde 113,4 ile Hong-Kong'un ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Hong-Kong'u yüzde 70,7 artış ora-

nı ile A.B.D. ve yüzde 32,6 ile Çin takip etmiştir. En büyük düşüş ise yüzde 94,4 ile İsviçre'de kaydedilmiştir.

2008 yılında Türkiye'nin deri işleme ve imalat makineleri sektör ihracatı yüzde 10,1 ithalatı ise yüzde 25 oranında düşmüştür.

Aynı yıl sektör ürünü ihracatı, ülkemizin toplam makine ve aksamı ihracatı içinde çok az pay almıştır. Sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 29,2 azalmış ve 17,3 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

2009 yılında Türkiye'nin deri işleme ve imalat makineleri sektörü ihracatı yüzde 10,9, ithalatı ise yüzde 42,9 oranında düşüş göstermiştir. Aynı yıl ülkemizin makine ve aksamı sektörünün tamamının gerçekleştirdiği ihracat ve ithalat içinde çok az pay alan sektörün söz konusu dönemde dış ticaret açığı yüzde 54,4 azalmış ve 7,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde dış tica-

## EN FAZLA İTHALAT İZLANDA'DAN

2008 yılında, dünya deri işleme ve imalat makineleri ithalatında ilk 20 ülkenin verileri incelendiğinde; yüzde 207,1 artış ile İzlanda'nın en fazla artış kaydeden ülkeler arasında ilk sırada yer aldığı ve bu ülkeyi Cibuti (yüzde 60,4) ile İsviçre'nin (yüzde 55,2) takip ettiği görülür. Bu ülkeler arasında ithalatında en fazla düşüş kaydedilen ülke Ermenistan (yüzde 83,8) oldu.

ret hacmi de yüzde 36,2 azalarak 19,1 milyon dolara gerilemiştir.

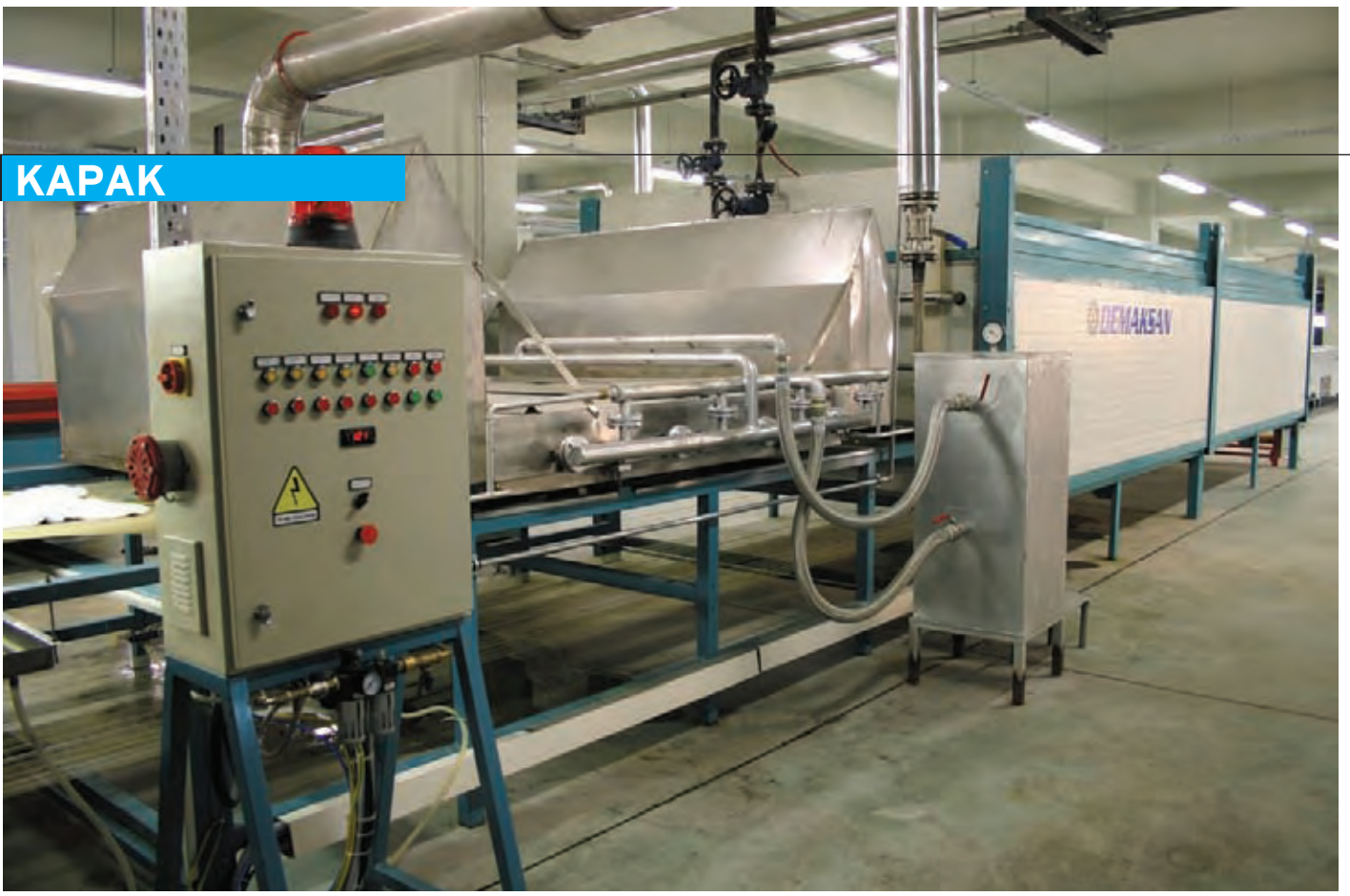
## "REKABETTE ZORLANIYORUZ"

Demaksan Deri Makinaları sahibi Azem Yılmaz İşbecer sektörün öne çıkan sorunlarını şöyle açıklıyor: "İhracatçılar için kurların düşük olmaması yurtdışı ile rekabet gücünü zora sokmaktadır. Ayrıca Türkiye'de firmalar her türlü imalatı hiç bir denetim mekanizması olmadan kolayca yapabilmektedir böylece ciddi

## DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (1.000 \$) GTİP:8453 İÇİN

SIRA	ÜLKE	2006	2007	2008	Değişim 07-08
1	Çin	77.265	59.637	53.586	-10,1
2	Türkiye	26.648	31.448	23.588	-25,0
3	Brezilya	13.804	16.201	22.813	40,8
4	Fransa	12.554	17.448	21.134	21,1
5	ABD	19.289	17.418	17.847	2,5
6	Tayland	9.909	7.887	8.922	13,1
7	Japonya	6.556	8.965	7.827	-12,7
8	Güney Kore	7.077	5.425	5.944	9,6
9	Hırvatistan	2.490	3.010	3.666	21,8
10	İsviçre	2.418	2.221	3.447	55,2
11	Avustralya	1.611	2.904	2.701	-7,0
12	Yeni Zelanda	848	1.048	1.060	1,1
13	El Salvador	433	701	960	36,9
14	Cibuti	463	379	608	60,4
15	Norveç	1.093	751	505	-32,8
16	Paraguay	1.512	324	362	11,7
17	İzlanda	135	70	215	207,1
18	Ermenistan	23	37	6	-83,8
19	Fransız Polonezyası	0	0	5	-
20	Gabon	0	2		-100,0
	<b>DİĞER</b>	<b>492.997</b>	<b>555.635</b>	<b>518.546</b>	<b>-6,7</b>
	<b>TOPLAM</b>	<b>677.125</b>	<b>731.511</b>	<b>693.742</b>	<b>-5,2</b>

Kaynak: BM İstatistik Bölümü



çalışan firmaların önü kesilmektedir. Rekabet, geliştirici bir etken olmaktan çıkıp, gelişmenin önündeki engel haline almaktadır. Örneklemek gerekirse, standartlara uygun imalat yapan bir firma, öteki tarafta teknolojiye uzak düşük fiyatlarla imalat yapan bir firma ve bilinçsiz tüketiciler.”

Sektörün bugün yaşadığı en büyük sorunlardan birinin de denetimden uzak bir şekilde dileyenin dilediği üretim yapılabilmesi olduğuna değinen İşbecer, “Örneğin, yüksek risk taşıyan inşaat makineleri bile hiçbir kurumca denetlenmemektedir. Ayrıca Kobi’ler ekonomiye çok ciddi pay sağlamakta olup, ekonomiden yeterli payı almaktan çok uzaktadır” diyor. Türkiye’nin en büyük sorunu işletmelerdeki finans yetersizliği olduğuna da değinen İşbecer, gelişmeye açık firmaların desteklenmeleri ve teminat sorunlarının çözülerek, firmaların teknik kapasitelerine göre değerlendirme yapılması gerektiğini söylüyor.

İşbecer şöyle devam ediyor: “Zaten biz bunu geçmişte yaptığımız için, ahilik sistemi deneyiminden gelen bir ilke, bugün bu deneyimle yola çıkmalı, bu deneyimin üzerinden devam etmeli. Üreticiler belli kurumların bir parçası olmalı ve bu aıdatlık sadece bugün olduğu gibi isim cetvelinde bir numara olarak kalmamalı, mesleki kurumlar aktif hale getirilmeli tüketicinin sorunlarıyla gerçekten ilgilenen, çözümler üreten, birlikte

karar verebilen etkili bir yapıya dönüşmelidir.”

“Bizim en büyük sorunumuz yabancı firmalarla rekabet etmek değil, maalesef kendi yerli firmalarımızın yurtdışındaki olumsuz izleri olmaktadır” diye sözlerine devam eden İşbecer, bunun sayısız örnekleri olduğunu söylüyor ve ekliyor:

“İnsanlar hiç bilmedikleri halde yurtdışında tesisler kurmaya kalkmakta, sırf para kazanmak uğruna tüm ülkenin itibarı ayaklar altına alınmaktadır. Unutulmamalıdır ki, Avrupa’daki firmalar kendi isimleriyle Türkiye’deki firmalar Türk ismiyle anılmaktadır. Yani olumsuzluk tüm Türkiye’ye mal edilmektedir.” İşbecer bir başka sorunun da, yurtdışında yapılan millî katılımlarda verilen desteklerin zamanında ödenmemesi olduğunu söyleyerek, “Özellikle devlet destekli olan fuarların stand bedellerinin çok yüksek olması sebebiyle bu durumun fuarı düzenleyen kurumlara destek haline dönüşüyor olmasıdır. Devletin bunu çok ciddi bir şekilde denetlemesi gerekmektedir” diyor.

Özdersan Deri Makinaları firması Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Özbek, pazar ve teknolojinin sektörün en büyük sorunlarından bazıları olduğunu söyleyerek, “Pazar araştırmalarının çok yüksek düzeyde önem kazanması gerekmektedir. Ayrıca aranan kaliteli ürünü pazarda sunabilmek için yüksek teknolojinin de imalat hattında uy-

gulanması gerekmektedir” diyor. Kaliteden taviz vermeden maliyetleri küçültme çalışmaları yapılması gerektiğine de değinen Özbek, “Alınan sonuçlar olumlu ise pazar paylarını arttırmak için uğraşlar verilmelidir” diye konuşuyor.

### “DERİ SEKTÖRÜ SON 2 YILDIR KRİZDE”

Deri sektörünün son iki yıldır tüm dünyada bir kriz yaşamakta olduğunu söyleyen Hüni Makine Genel Müdürü Berki Yalınkılıç, bunun en büyük nedeninin ise dünyada daha önceki yıllarda arz talep dengesini dikkate almadan yapılan yatırımlar olduğunu söylüyor. Yalınkılıç, “İklimsel değişimler, ABD’den başlayıp diğer ülkeleri derinden etkileyen ekonomik kriz, Çin kaynaklı hammadde talebi gibi nedenler de bahsettiğimiz sıkıntıları tetikledi. Deri sektörünü sarsan durum, dolayısı ile Deri Makineleri üreticilerini de derinden yaraladı” diye konuşuyor. Deri işleyen firmaların ayakta kalmanın planlarını yaparken yeni yatırım yapmayı veya makine yenilemeyi gerçekleştiremediklerine de değinen Yalınkılıç, “Bu arada iflas durumuna gelmiş firmaların makineleri ise yok pahasına el değiştirilerek canlı bir ikinci el makine pazarı yarattı” diyor. Bu makinelerin düzgünlerinin Avrupalı firmalar tarafından kapışılırken, elde kalanların Türkiye’ye gerekli revizyonları yapılmadan pazarlandığını ekleyen Yalınkılıç, “Bir başka anlamda

Türkiye, işlevsiz, güncelliğini yitirmiş, güzel bir boyama ile yenilenmiş (!) makinelerin en büyük adresi oldu” diyor. Gerek yatırımların azalması, gerekse ikinci el makinelerin rağbet görmesi nedeniyle deri işleme makinesi üreticilerinin büyük bir sıkıntı içine girdiklerini aktaran Yalınkılıç, “Bugüne kadar sadece İtalyan makinelerini kopyalayarak ayakta kalmış ve sermayesi yeterli olmayan, uluslararası pazarda kendine yer edinememiş deri işleme makineleri üreticilerinin ayakta kalması neredeyse mucizelere kalmış oldu” diye konuşuyor.

### “BÜYÜK DÜŞÜNÜP ORGANİZE OLALIM”

Yalınkılıç'ın sektörü yaşadığı sorunlarla ilgili çözüm önerileri ise şöyle: “Türkiye Deri Sanayisini ikinci el makine çöplüğü olmaktan kurtarabilecek bilincin yerleşmesi için çalışmak en başta geliyor. Ayrıca makine üreticilerimizin de kendilerinden bir şeyler katarak ve kopyacılığı terk ederek ürünlerine çekicilik vermeleri gerekli. Sadece Türkiye pazarına değil; değişen ama sıkıntılı da olsa yaşamaya devam edecek dünya deri ülkelerine pazarlama yapacak sermaye ve mantalite yapısına kavuşmalarını salık veriyorum.” Yalınkılıç, sektörün yaşadığı sorunların çözümü için bürokratik ve muhasebesel değişiklikler yapılması gerektiğine de değinerek, “Ürettiğimiz makinelerin bir bölümü Türkiye dışından tedarik edilmekte. Mevcut bürokrasi yapımız, gerek geçici ithalat işlemlerini; gerekse ihracat/teşvik KDV geri ödemelerini üreticinin sırtına ilave yük getirecek şekilde ya-

ÜLKELERE GÖRE SEKTÖR İHRACATI \$ (2009 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)					
SIRA	ÜLKE	2007	2009	2009	Değişim % 08-09
1	ÇİN HALK CUMHUR.	364.571	249.943	1.150.011	360,1
2	İTALYA	886.560	790.360	623.550	-21,1
3	İRAN	74.045	122.519	425.189	247,0
4	MENEMEN SERBEST B	584.788	546.633	390.999	-28,5
5	RUSYA FEDERASYONU	934.156	1.104.124	375.767	-66,0
6	SURİYE	316.201	90.441	356.700	294,4
7	IRAK	220.046	434.265	277.525	-36,1
8	AVUSTRALYA	205.028	175.257	275.262	57,1
9	EGE SERBEST BÖLGE	7.450	10.700	205.337	1.819,0
10	HİNDİSTAN	37.597	142.858	148.335	3,8
11	ÖZBEKİSTAN	2.397	20.885	134.520	544,1
12	ÜRDÜN	10.800	3.077	128.969	4.091,4
13	MISIR	62.170	25.753	119.031	362,2
14	İSVİÇRE	181.959	853	108.635	12.635,6
15	SUDAN	153.913	396.339	96.220	-75,7
16	TÜRKMENİSTAN	9.265	94.922	86.577	-8,8
17	LÜBNAN	13.101	14.988	86.235	475,4
18	VİETNAM SOSYALİST	51.036	0	83.145	-
19	İSRAİL	116.200	36.442	71.225	95,4
20	TACİKİSTAN	0	45.300	70.360	55,3
	DİĞER	2.748.175	1.969.302	375.202	-80,9
	TOPLAM	6.979.458	6.274.961	5.588.794	-10,9

Kaynak: TÜİK

pılanmış durumda. Bir an önce değiştirilmeli ve KKDF gibi ne amaca hizmet ettiği belli olmayan uygulamadan da vazgeçilecek değişikliklerin yapılması gerekli” diyor.

Türkiye’de ürettikleri Ahşap Deri Dolap-

larını dünyadaki tüm deri işleyen ülkelere ihraç ettiklerinin altını çizen Yalınkılıç, şöyle devam ediyor: “Üretimimizin sadece yüzde 15’i Türkiye’de satılıyor. Geniş bir pazar bandına hitap etmek bu kriz dönemlerinde bizim ayakta kalmamızı sağlıyor. Sürekli en yüksek kaliteyi hedefleyerek yaptığımız yenilikler sayesinde makinelerimizi kullananlar daha ekonomik yatırımla büyük kapasitede üretimi, hem de aynı standartları tutturarak sağlıyorlar. Böylece uluslararası piyasada Türkiyeli bir firma olarak küçümseyici yaklaşımların da önüne geçmiş oluyoruz. Tavsiyem büyük düşünüp ona göre organize olmaktan yana.”

#### Kaynaklar:

-Türkiye İstatistik Kurumu

-International Trade Center (ITC) [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

-Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD)

[www.tdkd.org.tr](http://www.tdkd.org.tr)

-Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) [www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)

“Sürekli en yüksek kaliteyi hedefleyerek yaptığımız yenilikler sayesinde makinelerimizi kullananlar daha ekonomik yatırımla büyük kapasitede üretimi, hem de aynı standartları tutturarak sağlıyorlar. Böylece uluslararası piyasada Türkiyeli bir firma olarak küçümseyici yaklaşımların da önüne geçmiş oluyoruz. Tavsiyem büyük düşünüp ona göre organize olmaktan yana.”



makine  
sanayii  
sektör  
platformu

# MSSP **federasyon** olma yolunda

**MSSP (MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU) İCRA KURULU BAŞKANI KUTLU KARAVELİOĞLU, MSSP VE ÜYE DERNEKLERİNİN TEMEL HEDEFİNİN BİR FEDERASYONA ÖNCÜLÜK ETMEK OLDUĞUNU VE BUNUN ZAMANININ GELDİĞİNİ SÖYLÜYOR. MSSP İÇİN TÜZÜK ÇALIŞMALARI BAŞLAMIŞ DURUMDA. 2010'DA FEDERASYONA DÖNÜŞME YOLUNDA ÖNEMLİ ADIMLAR ATILACAK.**

**M**akine Sanayii Sektör Platformu'nun kuruluş amaçlarından biri federasyona dönüşmektir. Bu çalışmalarda geline son nokta nedir?

MSSP, halihazırda sektörün tepe örgütüdür. Fakat bunun sektörün tamamını temsil edebilen, tüzel kişiliği olan bir yapı olması gerekliliği var. Platformlar, malum bu kapsamda değil. Bir kanuna göre kurulan, organları, kurulları, çalışanları olan, denetlenen örgütler değil; bir birliktelik sadece, bir irade. Platform olarak gelebileceğimiz noktaya geldiğimizi düşünüyoruz; birlikte davranabiliyoruz, sorunlarımızı konuşabiliyoruz, çözümleri birlikte arayabiliyoruz; sektörel yapılar içinde temsil edilebiliyor, orada hizmet verebiliyor, lobi çalışmaları yapabiliyoruz; bu dayanışma iki yıla yakın bir sürede sağlandı. MTG destekleri de derneklerimizin güçlenmesi için eş zamanlı geliştirildi. Ama asıl kuruluş amacımız, bir federasyona öncülük etmek idi. Bunun zamanı geldi; tüzük çalışmalarını başlattık. Taslak, 2010'da tartışmaya açılacak.

**Kasım ayında, AB kurumları ve Avrupa makine, elektrik-elektronik ve metal ürünleri endüstrisiyle ilişkilerini bütün olarak temsil eden**

**bir Avrupa federasyonu olan Orgalime (Organisme de Liaison des Industries Métalliques Européennes) Yöneticileri ile toplantı gerçekleştirdiniz? Bu toplantıdan ne gibi sonuçlar çıktı?**

Orgalime ile görüşmelerimiz bir seneyi aşkın zamandır sürüyor. Sektörümüzün AB'nin en üst lobi kuruluşuna üye olmasının önemi iki tarafça da biliniyordu; bunun yollarını ele aldık hep. Geldiğimiz noktada, MSSP'nin Orgalime üyesi olması için öncelikle federasyona dönüşmesi gerekiyor. Federasyona dönüşene kadar, Orgalime çalışmalarını gözlemci olarak takip edeceğiz; bu süreç belki altı ay belki bir sene kadar alır; mesele kurucularla bir an evvel yola çıkıp, diğer dernekleri federasyona katabilmek. Dernekler kanunu uyarınca üye olacak derneklerin tüzüklerinde buna imkân sağlayacak bazı değişiklikler yapılması gerekebilir; bir kısım derneğimizin tüzükleri buna el veriyor; diğerlerinin genel kurula gitmeleri gerekecektir; zaman alabilir. Bu başarıldığında platform da misyonunu tamamlamış olacaktır.

**Orgalime ile gerçekleştirdiğiniz toplantıdan beklentileriniz nelerdi? Beklentilerinizi karşılayabildinizdi? Katıldığımız Orgalime toplantısı, bir ge-**





**ORGALIME General Direktörü Adrian Harris, ORGALIME Başkanı Robert Mahler, MSSP İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu**

nel kurul idi. Üst örgütler, genel kurularda geçmiş dönemi değerlendirir, gelecek dönem için planlar yaparlar. Komisyonlar raporlarını sunarlar; sektörün durumu irdelenir; AB parlamentosunda, ulusal parlamentolarda yapılacak girişimler belirlenir.

AB mühendislik sektörü Avrupa'nın en stratejik sektörüdür; siyasetçilerin çok yakından takip ettiği, sorunlarını çözmek için canla başla çalıştıkları bir sektör. Orgalime, elektrik elektronik, makine ve metal sektörlerini temsil ediyor. 12 milyon kişilik istihdam yaratan, 1,9 trilyon Euro'luk üretim yapan, 23 AB üyesinden 35 federasyonun üst kuruluşu. AB üretiminin yüzde 27'sini sağlıyorlar. Bunun yüzde 35 kadarı makinenin. Bir oturumda, bizim için, daha önce olmamış bir uygulamaya izin verdiler; sektörümüzü anlattık; imkanlarımızı, üretimimizi ve dış ticaretimizi. Esasen oradaki 35 federasyonun önemlice bir kısmında MSSP üyesi derneklerimiz zaten üyedirler. Yani alt sektörler bazında bizleri tanıyorlardı. Fakat sektörün bütününe yönelik geniş kapsamlı bir bilgilendirme karşısında hayretlerini gizleyemediler; bilgi ve tahminlerinin çok ötesinde bir imalat sektörümüz var. Avrupa'nın 6. büyük imalatçısıyız ve 5. İspanya ile neredeyse aynı üretim hacmine sahibiz. İlk 6'nın AB'deki makine üretimi, toplamın yüzde 90'ındır.

AB'nin makinesini ilk 6 ülke üretecek gelecekte ve biz bunların arasındayız; öyle bir girişim var.

**Orgalime görüşmelerinden edindiğiniz tecrübeleri bizimle paylaşmısınız? Türk makine sektörü açısından Orgalime'in önemi nedir? Bu kuruluşun çalışmalarından almamız gereken örnekler var mıdır?**

Orgalime'in bizim için önemi, makine ve mühendislik sektörünün geleceğini şekillendiren kuruluşta sandalye sahibi olacak olmamız. Çalışma imkanımız olacak komisyonlarında; uzmanlarımız paylaşılan teknik ve ticari bilgiyi özümseyip, gelip sektörümüze anlatacak. Federasyonumuz diğer bütün federasyonların ülkelerinde yaptıkları faaliyetleri ülkemizde yerine getirecek; muazzam bir lobi gücü; sektörün önünü açacak; üyelerimiz tedbirlerini zamanında alacaklar; işbirlikleri kurulacak; bunları alt sektörlerde hep yaşadık; ihracatın hızlı artısındaki önemli sebeplerden biri budur.

Katıldığımız toplantılardan biri Avrupa parlamentosunda idi. İktidar partisinin başkanı ve parlamenterleri, muhalefet partisinin önde gelenleri, AB komisyonunun sektörten sorumlu üyeleri hep birlikte idik.

İki saat süren bir kahvaltılı toplantıda,

birçok sorun ele alındı; Brüksel'den sektörün bekledikleri anlatıldı. Siyasiler sektör için neler yapıyor olduklarını anlattılar; ulusal hükümetler nezdinde yapılabilecekler tartışıldı. Biz de içinde idik; hatta iktidar partisi başkanı bizi masasında ağırladı, bizzat ilgilendi. Büyük teveccüh gösterdiğini söylemem lazım. Şu anekdotu vermek istiyorum; söz alan bir Alman imalatçı, demir çelik üreticisi idi. 650 kişi çalıştırmış, bankalardan şikayetçi olarak dedi ki: "Biz küçüğüz belki, ama her yerdeyiz! ne yapmanız gerekiyorsa yapın, bankaların kredi musluklarını açmasını sağlayın! İş yapamaz hale geldik." Gerçekten de hitap tarzı ve gördüğü ilgi çok farklı idi. sektöre verilen değeri hissediyorsunuz; KOBİ ölçeğinde bir firma sahibinin görüşleri büyük bir dikkatle ele alınıyordu. Bir başka önemli tespit, görüşmelerden, AB'de mühendislik sektöründe üretimin son bir yıl içinde hemen her segmentte yüzde 20-30 arası daralmış olduğu ve 2010'da yüzde 10 daha daralabileceği kaygısı idi. Karamsar bir tablo vardı. Yüzde 5'e varabilecek bir ilave istihdam azalışı ihtimali bile telaffuz edildi. Elbette olumlu yaklaşımlar da dile getirildi. Ama 2010 için pek de iyimser beklentileri yok. Gerçekten zor durumda oldukları anlaşılıyor; elbette bu durum bizi de etkileyecektir ama fırsatlar da yaratacaktır.

**Sektörünü çok yakından tanıyan biri olarak, makine imalat sektörünün gelişimi ülkemize adına ne gibi kazançlar sağlayacaktır?**

Makine imalat sektörü petrolü olmayanların petrolüdür. Dünya ticaretinde makinanın payı petrolle eşdeğerdir. 15 trilyon dolarlık ihracatta petrol ve makine, 2'şer trilyon dolarlık hacme sahip ve en büyük alanlar. Kimya ve telekom bunların 3/4 kadardır. Otomotiv 2/3'ü, tarım ise yarısı kadar. Dünya makina ihracatı, dünya maden ihracatının 3 katı, demir çelik ve hatta tekstil+konfeksiyon ihracatlarının 4 katı kadardır. Petrolün spekülasyon değeri dikkate alınırsa, karteller hesaba katılırsa, makina en büyük sektördür. Siyasi ve ekonomik gelişmelerden etkilenmez, geniş tabana oturur, fiyat istikrarı vardır, inip çıkmaz, manipüle edilemez; is-

tihdamı en yüksek alandır da. Paha biçilmez bir kaynaktır; petrolü bulamazsınız ama makineyi üretebilirsiniz. Bu yüzden stratejik sektördür; bu yüzden dünyanın en rekabetçi ekonomisine kavuşmak hedefiyle ilerleyen AB için en önemli sektördür. Rekabetçi olmak, bu sektörden alınacak payla ilgilidir.

### **Bu konuda yaptığınız çalışmalar- dan bahsedebilir misiniz?**

Sektörün müşterek çalışmaları çok eskiye dayanmıyor; sektör gibi örgütlenmesi de yeni, örgütleri, dernekleri, birlikleri de genç. 22 kadar alt segmenti var makina imalatının; elbette hepsi aynı gelişmişlikte değil. Fakat yarından fazlasında, sektörel olgunlaşma, sektörel örgütlenme sağlanmış, dernekleşme başarılıdır. Bunların en büyük faydası kanımca, uluslararası temsilidir. Derneği uluslararası üst örgütlerce tanınan sektörler, bir bakıma rüştünü ispat eder. Bunlar, teknik ve ticari bilginin paylaşıldığı forumlardır; işbirliklerinin kurulduğu yerlerdir. Lobi yaparlar, standartları belirlerler, direktifleri, kuralları koyarlar; gidişatı takip eder, sektörünüzü geleceğe taşırsınız. Dernekleşme, örgütlenme, alt sektörlerin yaptığı en önemli çalışmalar oldu. Son 20 yılda başarılıydı; AB'nin, ABD'nin dernekleri 100 yaşına varmışlarken. Fakat yadırgamamak lazımdır; neticede sanayi geçmişimiz de çok uzun değildir. Makina sektörünün en önemli müşterek başarısı bence İhracatçı Birliğini kurmak olmuştur; 7 sene oldu; tam bir konsensus içinde ve gereğine hep birlikte inanarak. Sonra son iki yıl içinde Sektör Platformunun ve Makina Tanıtım Grubunun peşpeşe kuruluşu önemli çok aşamalıdır. Üç oluşum da, neticede, küresel rekabette güçlenmek, pazarımızı büyütme, dünya ticaretinden aldığımız payı daha hızlı artırabilmek içindir.

### **Bu çalışmalarını yaparken neler yaşadınız? Aldığınız sonuçlar neler oldu?**

Tereyağından kıl çeker gibi oldu her biri; çünkü gerekliliği konusunda hiçbir endişe veya tersine düşünce yoktu. Sektör hazır, devlet farkında idi makine imalatının öneminin. Elbirliği ile hal

oldu meseleler; yakalamamız gerekenler çok hızlı koşuyorlar, kaybedecek vakit yoktu. Rekabetçilik nasıl artacaktı kısa vadede, daha ekonomik üreteceksin, tekno ekonomik kapasitelere ölçek ekonomisine kavuşacaksın. Birlik, hızlı projelerle işe girişti; önce envanter eksikliğini giderdi. OSO dediğimiz Ortak Satınalma Organizasyonunun kuruluşuna öncülük etti; MAYSİM ile ana ve yan sanayi işbirliği veri tabanını oluşturdu; TURQUM projesi ile kalite güvenilirliği için bir altyapı tasarladı. Segmentlerin örgütlenmesine destek verdi; MSSP ile derneklere doğrudan maddi imkanlar sağladı, her derneğin senede 2 projesini finanse etti; yeni yılda bu 5 projeye ve 40 bin TL'lik tavana yükseldi. Bu projelerden fevkalade neticeler elde edildi, uluslararası toplantı organizasyonlarından tanıtım dokümanlarına, eğitimden referans kitap basımlarına, fuar katılımlarından uluslararası görevler alınmaya kadar

“Makine imalatı paha biçilmez bir kaynaktır; petrolü bulamazsınız ama makineyi üretebilirsiniz. Bu yüzden stratejik sektördür; bu yüzden dünyanın en rekabetçi ekonomisine kavuşmak hedefiyle ilerleyen AB için en önemli sektördür. Rekabetçi olmak, bu sektörden alınacak payla ilgilidir.”

birçok etkinlik desteklendi. Hemen her alt sektör veya segment bundan payını aldı. Elbette en büyük sorunumuz imaj idi; tanınmıyorduk, bence hala tanınmıyoruz. 200 kadar ülkeye ihracat yapıyoruz, en büyük pazarımız AB, sonra ABD, yani kalite problemimiz yok. Çok enerji tüketen ürünlerde, örneğin klimalar, pompalar, kompresörler veya en teknolojik segmentlerde savunma sanayi gibi, iş makineleri gibi, takım tezgahları gibi alt sektörlerde en hızlı ihracat artışı sağlanıyor ama ülkemizde ithalatla başa çıkmakta zorlanıyoruz; çünkü bilinmiyoruz. Yabancı hayranlığı had safhada, oysa bizim makinelerimizi belki alıyor yerli kullanıcı, başka renkte, başka etiketle. MTG kuruldu; o da hızla eksiklerimizi belirledi,

çok geniş kapsamlı araştırmalarla stratejimizi oluşturduk ve Tıkır Tıkır kampanyası başladı. Aldığımız tepkiden çok memnunuz; devamı gelecek, henüz başındayız.

### **Bir sektör veya firma için rekabetçiliğin avantajları nelerdir?**

Rekabetçi demek, başa çıkılması güç demek. Rekabetçi bir sektör, üyelerine çok katkı sağlayan, ülkesine çok değer temin eden sektördür; istikrarlıdır, güvenilir, krizlere dayanıklıdır. Firmalar da böyle, sürekli fon yarabilen, güçlü, gelişmeye, yatırıma hep imkanı bulunan, araştırmacı, yenilikçidir rekabetçi olanlar. Makina sektörü esasen böyledir; katma değeri en yüksek sektörlerdendir. Hangi teknoloji katmanında olduğunuz da önemlidir ama her üründe bu sınıflama yapılabilir. Her makinanın çok veya az gelişmiş vardır; pahalısı ucuzu vardır; her kaliteden mal vardır, her kaliteden mala talep de vardır. El-

ette maliyet ve satış arasında ne kadar çok marj yaratabiliyorsanız, o kadar rekabetçisinizdir. Rekabetçilik bununla ölçülüyor fiilen.

### **Makine konusunda Türkiye'nin rekabet gücünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Uluslararası pazarda nasıl bir yerdeyiz?**

Biz, makina ihracatında dünyada 29. sıradayız, ithalatında da 19. sırada yanılmıyorsam. İlk beş ülke, Çin, Almanya, ABD, Japonya ve İtalya, 1 Trilyon USD'lık ihracat yaparlar, toplam ihracatın yarısından biraz fazlasıdır. İthalatın ilk beşi, ABD, Almanya, Çin, Fransa ve Birleşik Krallık 700 Milyar USD'lık ithalat yaparlar. En büyük ihracatçılar, en büyük ithalatçıdırlar ve imalatçıdırlar





**Orgalime Başkanı Robert Mahler, Avrupa Parlamentosu Liberal ve Demokrat Grup (ALDE) Üyesi Vittorio Prodi, Avrupa Parlamentosu Hıristiyan Demokrat Grubu Başkanı Joseph Daul, MSSP İcra Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu ve Eckart Lüling.**

oranı %30 ila %50 arasında değişiyordu. Kalan %50 ila %70, küresel rekabette başarılı olacak düzeyde buluyordu kendini. Hatta firmasını dünyadaki firmalardan önde görenler %1 ila %5, unsura göre değişiyordu. Aynı araştırmada, uluslararası rekabeti etkileyen unsurlar sorulmuştu; üretim maliyeti diyenler %67, hemen ardından performans geliyordu, %43. Sertifikasyon üçüncü, markalaşma dördüncü sırada. Zamanında teslim, teknoloji seviyesi, satış sonrası hizmetler diye gidiyordu. Sermaye yetersizliği onikinci ve sonuncu sırada ve ancak binde altı tarafından önemseniyordu. Sanırım bugün sorulsa sermayenin önemi biraz daha kavranmış olacaktır. Bence en büyük eksiklerden biri bunun kavranmasındadır.

#### **Ekleme istedikleriniz?**

Kendi başımıza çözemeyeceğimiz sorunları biraz açmak isterim. Sektörün gelişimini sağlayacak etkin bir makina sanayi stratejisi bulunmamaktadır. Makine sektörünün sorun ve ihtiyaçları göz önünde bulundurarak, kısa orta uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi, yol hari-

tasının hazırlanması ve sürecin devlet politikalarıyla desteklenmesi, küresel rekabetçilik için elzemdir. Bana göre en önemli mesele firmaların büyümesi, güçlenmesidir ama bunun için koşulların yeterli olduğundan söz edemeyiz. Katma değeri en yüksek sektörlerden olmasına rağmen, sermaye birikimi yavaş, yatırım ve işletme fonları sınırlıdır. KOBİ yapısı, özkaynakları kıt, teminatları sorunlu kılar. Fikri mülkiyet hakları, kopyacılık temel ve bütün dünyada geçerli bir sorundur; baş etmek zordur ama başı boş bırakılamaz, ısrarlı ve sistimli mücadele gerektirir. Piyasa gözetimi ve denetimi de bu fasılda sayılır. Bunda hem örgütlerimize hem devlete önemli iş düşüyor. Kayıtdışı fevkalade önemli; satış ve istihdamın kayıtdışı oluşu, kopyacılıkla birleşmeye çok elverişli ne yazık ki. Kuralları koymak, koyulmuş kuralları eşitlikçi bir yaklaşımla uygulamak yine devletin görevidir. Küresel rekabetçi makina imalatı, teknoloji geliştirmek demektir; yani kaynakların çoğu insana ve düşünceye yatırılır. Bunun muhafazası şarttır; becerilemezse, düşünceleriniz, kafa yormayanlarca aşırı-

lınca ise rekabetçilik sağlanamaz, ölçek ekonomisinden uzaklaşılır, ar-geye üretilen fon yaratılamaz. Teknoloji geliştirme merkezleri diyoruz, kümelenme diyoruz, makina havzaları diyoruz, yetişmiş insan gücüne yakın olmak zorundayız, büyük illerde konumlanmak mecburiyetimiz var, bu sektöre verilecek her destek, ülkemizde petrole eşdeğer bir kaynak yaratır.

#### **ORGALIME ÜYESİ FEDERASYON VEYA ÜST DERNEKLERE ÜYE TÜRK DERNEKLERİ**

CAEF ([www.caef-eurofoundry.org](http://www.caef-eurofoundry.org)) TUDÖKSAD  
 CECE ([www.cece-eu.org](http://www.cece-eu.org)) İMDER  
 CECIMO ([www.cecimo.be](http://www.cecimo.be)) MİB  
 CEIR ([www.ceir-online.org](http://www.ceir-online.org)) POMSAD  
 CELIMO ([www.celimo.com](http://www.celimo.com)) TİAD  
 CETOP ([www.cetop.org](http://www.cetop.org)) AKDER  
 ECED ([www.eced-association.org](http://www.eced-association.org)) İMDER  
 ELA ([www.ela-aisbl.org](http://www.ela-aisbl.org)) AYSAD  
 EUROMAP ([www.euromap.org](http://www.euromap.org)) PAGDER  
 EUROPUMP ([www.europump.eu](http://www.europump.eu)) POMSAD  
 EUROVENT ([www.eurovent-association.eu](http://www.eurovent-association.eu)) İSKİD  
 FEM ([www.fem-eur.com](http://www.fem-eur.com)) İSDER  
 PNEUROPE ([www.pneurope.eu](http://www.pneurope.eu)) MİB



# İGEME'den ihracatçı firmalara e-hizmet

**BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİNDEKİ İLERLEMELER VE İNTERNETİN HIZLI GELİŞİMİNİN SÜRÜKLEDİĞİ BİLGİ TOPLUMUNA DÖNÜŞÜM SÜRECİ, TÜM DÜNYADA OLDUĞU GİBİ TÜRKİYE'DE DE İŞ YAPMA BİÇİMİNİ YENİDEN ŞEKİLLENDİRİYOR. İGEME; YENİ WEB SİTESİ İLE TÜRK İHRACATÇISIYLA YABANCI İTHALATÇILAR TARAFINDAN İHTİYAÇ DUYULAN TİCARİ BİLGİ AKIŞINI SAĞLAMAYI HEDEFLİYOR.**

İGEME (İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi), dış ticaret ve ihracat konusunda ihtisaslaşmış zengin ticari koleksiyona sahip kütüphaneleri, ihracatçı firmaların bilgi taleplerini karşılamaya yönelik olarak özenle seçilmiş elektronik veri tabanları ve ticari bilgi kanalı olan web sitesini hizmete sunuyor.

İGEME Genel Sekreteri Ziya Altunyal-dız; Moment Expo Dergisine, İGEME'nin web sitesinin yeniden yapılandırılması ve bunun sektöre getireceği kolaylıklar hakkında bilgi verdi.

### Öncelikle Devlet Bakanı Zafer Çağlayan'ın açıkladığı "Ülke Masaları Projesi" nden bahsedermisiniz?

Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan, 4 Mart günü düzenlediği basın toplantısında "Ülke Masaları Projesi" ve proje kapsamında gerçekleştirilen çalışmaları kamuoyu ile paylaştı. Toplantıda, ihracatımızın yüzde 67'sini oluşturan ilk 20 ülke, dünya ithalatında önde gelen ülkeler, ekonomisi giderek güçlenen BRIC ülkeleri ile Dış Ticaret Müsteşarlığımız tarafından hedef ve öncelikli olarak görülen ülkeler dikkate alınarak, Avrupa, Asya-Pasifik, Orta Doğu-Körfez, Amerika ve Afrika olmak üzere ilk etapta 5 kıta üzerinde 33 masa çalışmasının tamamlandığını ve bu çalışmaların İGEME web sitesinin yeniden yapılandırılması ve siteye yeni fonksiyonlar eklenmesi ile hizmete sunulduğunu ifade ettiler.

<http://www.igeme.gov.tr> adresinde ana sayfa üzerinde hizmete sunulan Ülke Masaları Projesi kapsamında, ihra-



**Ziya Altunyal-dız**  
İGEME Genel Sekreteri

*"Yenilenen web sitemize kullanım kolaylığı sağlayan, teknik ve görsel birçok fonksiyon eklendi. Web sitemizin Haberler ve Duyurular alanlarına yapılan bilgi girişlerinden firmalarımız RSS sistemi ile doğrudan haberdar olacak."*

catçı firmalarımız ile karşılıklı etkileşim kurmak, kullanım kolaylığı sağlamak ve bilginin entegre edilerek sunulması gibi fonksiyonları gerçekleştirebilmek üzere web sitesi üzerinde birçok güncel bilişim teknolojisi aracı ve yöntemi kullanıldı.

"Ülke Masaları" çalışmaları kapsamında, özellikle ihracatımızda önem taşıyan ve dünya ithalatından önemli pay alan ülkeler detaylı bir şekilde araştırılmaktadır. Önemli ithalatçı pazarların hangi ülkelerden, hangi sektörlerde ne tür ürünleri satın almayı tercih ettiği, o

ürünlerde firmalarımızın pazara giriş imkanları ve o pazara yönelik olarak belirlenecek ihracat planlamasının temel unsurları ortaya konmaktadır.

"Ülke Masaları", çeşitli dış pazarlardaki pazar koşulları, gümrük vergileri, prosedürler, sertifikalar gibi firmalarımızın rekabet edebilmesi için olmazsa olmaz bilgileri birinci elden derleyip firmalarımızın tek elden kullanımına sunmaktadır.

"Ülke Masaları"nın temel fonksiyonu, gerek ülkemizin ihracatında gerekse dünya ithalatında öne çıkan pazarların düzenli olarak takip edilmesi, bu pazarlardaki ekonomik gelişmelerin öngörülerini de içerecek şekilde hızlı ve etkin biçimde iş çevrelerine duyurulması, potansiyel arz eden ürün ve ürün gruplarının tespit edilerek firmalarımızın bu alanlara yönlendirilmesidir. Ülke Masaları kapsamında hangi ülkenin, hangi ülkeden, hangi ürünü aldığının yanı sıra ülkelere dair tüm bilgilere ulaşılabileceği, Türkiye'nin ülkedeki konumu ile hangi alanlara yoğunlaşması gerektiğinin görülebileceği bir çalışma gerçekleştirilmiştir.

Ayrıca, mevcut ihracatçılarımızın rekabet güçlerini artırmak, ihracatçılarımıza pazar çeşitliliği kazandırmak ve yeni ihracatçıları ortaya çıkarmak üzere "İhracat Koçluğu"

### İGEME' nin yenilenen web sitesinden bahsedebilir misiniz?

Yenilenen web sitemize kullanım kolaylığı sağlayan, teknik ve görsel birçok fonksiyon eklendi. Web sitemizin Haberler ve Duyurular alanlarına yapılan bilgi girişlerinden firmalarımız RSS sistemi ile doğrudan haberdar olacak. Firmalarımız, Zengin Site Özeti anlamına gelen RSS (Rich Site Summary) sisteminin kullanımına ilişkin bilgilere web sitemiz üzerinden ulaşabilirler. Firmalarımız, yine web sitesi ana sayfasında yer alan Etkinlikler Takvimi'nden İGEME etkinlik ve faaliyetlerine doğrudan erişebiliyorlar.

### Firmalar bu web sitesinden ne gibi işlemler yapabilecek?

Firmalarımıza, web sitemiz üzerinden, eğitim programlarımıza kayıt yaptırma ve yayınlarımıza katılma imkanını sun-

**"İhracatçı firmalarımızın ihtiyaç duydukları ticari bilgiye 7 gün 24 saat kaynağından ulaşmalarını sağlamak amacıyla, İGEME uzman kadrosu tarafından seçilmiş ticari bilgi kaynaklarından oluşan Ticari Bilgi Kaynakları Rehberi'ne web sitemiz ana sayfası üzerinden Pazar Geliştirme başlığı altında ulaşmak mümkün. Rehberde, bin 100 civarında elektronik bilgi kaynağı yer alıyor."**



duk. Örneğin, 2010 yılından itibaren yılda 4 kez yayınlanacak olan, 7500 tirajlı ve dünyada 7000 noktaya dağıtımı yapılacak "Trading Highlights From Turkey" isimli yayınumuzun web sitesi üzerinden katılım imkanı sağlanmıştır. Web sitesinin tek taraflı bir bilgi aktarım aracı olarak kullanılmasından çok, kullanıcıların kendi düşünce ve önerilerini aktarabilecekleri ya da paylaşabilecekleri form ve anketler vasıtasıyla çift yönlü etkileşim imkanı sağladık. Örneğin, firmalarımız her ülke sayfasından, "Ülke Masası Kullanıcı Görüş ve Öneri Formu"na ulaşabilirler.

### **Kısaca GTİP denilen Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon numarası ne için gereklidir? Bu konuda bilgi ve-rebilir misiniz?**

Firmalarımız için Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon (GTİP) Numarası gümrük belgelerinde kullanılan bir kod olarak değerlendirilirken aslında GTİP numarasının o ürünün tüm dünyadaki kimlik numarası olduğu söylenebilir. İhracata konu olacak ürünün GTİP numarasının bilinmesi halinde uluslararası istatistiklere ve çeşitli bilgilere ulaşmak çok daha kolay olmaktadır. Buradan hareketle, GTİP numaralarına İhracatçı firmalarımızın kullanıcı dostu bir yaklaşımla erişmelerini sağlamak amacıyla GTİP cetveline "elektronik-Sözlük" özelliği kazandırılmıştır. İGEME web sitesinin en çok ziyaret edilen bölümleri arasında yer alan sözlük üzerinde, firmaları-

mız, GTİP numarası, İngilizce veya Türkçe ürün adları itibarıyla ayrı ayrı sorgu yapabilmekte ve sözlük yardımıyla ürünün Türkçe veya İngilizce adını vererek GTİP numarasına ulaşabilmektedirler.

### **Elektronik ortamda sunduğunuz ticari bilgi hizmetlerinden bahsedermisiniz?**

Firma adresi, dış ticaret istatistiği gibi standart ticari bilgi ihtiyaçlarını tek noktadan ve en kısa zamanda karşılamaya çalışıyoruz. İGEME web sitesi ana sayfasında "Ticari Bilgi Talebi" başlığı altında yer alan başvuru formu kullanılarak yönlendirilen talepleri, talebin türüne bağlı olarak en fazla 3 gün içinde cevaplandırıyoruz.

Bu kapsamda, son 5 yıl içinde Merkezimize yapılan 23.000'in üzerinde ticari bilgi talebinin yaklaşık yüzde 99'unu elektronik ortamda cevaplandırdık. İhracatçı firmalarımızın ihtiyaç duydukları ticari bilgiye 7 gün 24 saat ve kaynağından ulaşmalarını sağlamak amacıyla, İGEME uzman kadrosu tarafından seçilmiş ticari bilgi kaynaklarından oluşan Ticari Bilgi Kaynakları Rehberi'ne web sitemiz ana sayfası üzerinden Pazar Geliştirme başlığı altından ulaşmak mümkün. Rehberde, 1.100 civarında elektronik bilgi kaynağı yer alıyor.

Firmalarımız, Ülke, Kuruluş Tipi, Bilgi Türü ve Ürün-Konu başlıkları ile çoklu sorgulama yaparak 1100'ün üzerinde bilgi kaynağına erişebilirler. Ülke masaları çalışması kapsamında Rehberde de revizyon çalışması başlatıldı. Rehberde, Ülke Masaları sayfalarının alt kısmından da ulaşılmaktadır.

Diğer taraftan, ücretli ve ücretsiz abone olduğumuz 30 civarında uluslararası elektronik bilgi kaynağı ve e-dergiyi, merkezimizce yürütülen araştırmalarda ve ihracatçı firmalarımızın taleplerinin cevaplandırılmasında kullanıyoruz.

Böylece, KOBİ'lerimiz yüksek abonelik ücretleri ile hizmet veren elektronik ticari bilgi kaynaklarından ücretsiz faydalanmak için taleplerini İGEME'ye yönlendiriyorlar. Firmalarımızı bu konuda bilgilendirmek amacıyla, 2009 yılında "İhracatta İnternet Zamanı" serisi kapsamında "Doğru Karar İçin İnternette Bilgi Kaynakları" başlıklı yayın hazırlanarak ilgili kesimlerin istifadesine sunulmuştur.

Ülke Masaları çalışması kapsamında, firmalarımızın ilgilendiği hedef ülkeler ve sektörler konusunda yeni bilgi kaynakları bulmaya yönelik araştırmalarımızı sürdürüyoruz. Örneğin, firmalarımız için hazırladığımız potansiyel ithalatçı listesi ile ilgili olarak firmalarımızdan aldığımız geri bildirimler ve uzman personelimizin yorumları bilgi kaynak-

larımızı gözden geçirmemize yardımcı olmaktadır. Firmalarımızla birebir etkileşim halinde olmamızın ortaya çıkardığı bir sinerji olarak da değerlendirebileceğimiz bu konu için özellikle eğitim seminerlerimizi en uygun tartışma ve paylaşım ortamları olarak değerlendiriyoruz.

Firmalarımızın, ticari bilgi ihtiyaçları açısından önem arz eden bir diğer konu ise müşterilerinin güvenilirliği konusunda doğru bilgiye nasıl ulaşabilecekleri. Bu konu özellikle internet ortamında müşteri bulma yöntemlerinin yoğun kullanılması ile öne çıkmaya başladı. Bu bağlamda, firmalarımızdan İGEME'ye yönlendirilen bilgi taleplerinin cevaplandırılmasında, uluslararası düzeyde tanınırlığı olan veritabanlarına yönlendirme yapılmaktadır. Diğer taraftan, söz konusu veritabanlarına üyelik konusu da araştırılmaktadır.

### **Yenilenen web sitenizde bir de “ticari fırsatlar” başlığı var. Firmalara sunduğunuz ticari fırsatlar nelerdir?**

Firmalarımızın elektronik ortamda sunulan ticari fırsatların tümünü bir arada görebilmeleri amacıyla, yenilenen web sitemiz üzerinde “Ticari Fırsatlar” başlığı oluşturuldu. Firmalarımızın bu başlık altında yer alan Ticari Talep Eşleştirme-TTE sistemi, KOBİ Web Site rehberi, Ankara Ticaret Noktası üyeliği ve Dış Ticaret Bülteni gibi hizmetlerimizin kullanıcı olmalarının yararına inanıyorum.

Türk ihracatçısı ile yabancı ithalatçının buluşma noktası olan “Ticari Talep Eşleştirme-TTE” sistemi ile firmalarımız, dış ticaretle ilgili alım, satım ve işbirliği taleplerini web sitesi üzerinde yayınlatabilmekte ve yabancı firmalardan gelen talepleri inceleyebilmektedirler. Ayrıca, firmalarımız, ilgilendikleri ürün grubuyla ilgili bir talebin sisteme girişinin yapılması durumunda otomatik olarak e-posta adreslerine mesaj almaktadırlar.

İhracatçı firmalarımızın tanıtımına katkı sağlamak amacıyla hizmet veren “KOBİ Web Siteleri” adlı e-Rehberimizi, 2010 yılında firmalarımızın logo ve ürün görüntülerini de ekleyebilecekleri daha görsel bir elektronik katalog hal-



ne getireceğiz. Türkçe ana yüzden girişi yapılan bu bilgiler web sitesinin İngilizce ara yüzünde “SME Web Sites” başlığı altında yayınlanmaktadır.

KOBİ'lerin bilgi ve iletişim teknolojilerini daha etkin kullanarak uluslararası ticarete daha fazla katılımlarının sağlanmasını ve nihai olarak küresel ticaret ağı oluşturulmasını hedefleyen Dünya Ticaret Noktaları Federasyonunun üyesi olan İGEME, 2010 yılında Federasyona ödediği üyelik aidatı karşılığında, firmalarımızın “Küresel Ticaret Rehberi”nde ücretsiz yer almalarını sağlayacak ve firmalarımız sisteme ücretsiz olarak alım, satım ve işbirliği talebi kaydedebileceklerdir.

Ülkemiz bu sisteme kayıtlı firma sayısı itibarıyla üçüncü, firmaların sisteme kaydettiği alım satım talepleri açısından beşinci önemli ülke. 5 kıtayı temsil eden 102 Ticaret Noktasının üye olduğu sistem üzerinde daha fazla firmamızın yer almasını önemsiyoruz. Dünyada bu sistemden en çok yararlanan firmaların ülkemizin firmaları olmasını istiyoruz. Bunun için uluslararası düzeyde sürdürülen altyapı çalışmalarının tamamlanmasını takiben firmalarımıza geniş bir duyuru yapacağız.

Farklı kaynaklardan İGEME'ye ulaşan alım/satım talepleri, uluslararası ihaleler, mevzuat değişiklikleri, fuarlara ilişkin duyurular ile İGEME faaliyetlerinin

yer aldığı “Dış Ticaret Bülteni” web tabanlı olarak firmalarımıza hizmet vermektedir.

### **E-Ticaret konusunda firmalarımızı yönelik olarak hangi hizmetleri sunuyorsunuz?**

Burada elektronik ortamda bulunmayı destekleyen bir hizmetimize dikkatinizi çekmek istiyorum. Uluslararası ticaretin etkin bir aracı olarak firmalarımızın e-Ticaret sürecine katılımlarını desteklemek amacıyla, İGEME, Devlet Yardımları kapsamında “e-Ticaret Sitelerine Üyelik Giderleri Desteği”nin uygulamacı kuruluşu olarak görev yapıyor. İhracatçı firmalarımızın, destek ve uygulaması hakkındaki görüş ve önerilerinin alınması amacıyla 2009 yılında yapılmış olan web tabanlı anket çalışması, 2010 yılında da sürdürülecek olup, sonuçlar GZFT (Güçlü Yanlar - Zayıf Yönler - Fırsatlar - Tehditler) analiz yöntemiyle değerlendiriyoruz.

Firmalarımızı, e-Ticaret, E-Pazarlama ve e-Bilgi kaynakları konularında bilgilendirmek amacıyla 2009 yılında uzman arkadaşlarımız tarafından “İhracatta İnternet Zamanı” serisi kapsamında “Yurtdışına e-Ticaret (Tüketiciye e-İhracat Rehberi)” ve “Elektronik Ticaret ve Pazarlama” adlı yayınlar hazırlandı, basılı ve elektronik ortamda ilgili kesimlerin istifadesine sunuldu.



# Kamu İhale Mevzuatı yerli makineyi destekliyor

**KAMU İHALE KURUMU BAŞKANI DR. HASAN GÜL, KAMU İHALE KANUNU'NUN 63'ÜNCÜ MADDESİNİ HATIRLATARAK, "YAKLAŞIK MALİYETİ EŞİK DEĞERLERİN ALTINDA KALAN İHALELERE SADECE YERLİ İSTEKLİLERİN KATILMASI, MAL ALIMLARINDA İSE SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI İLE İLGİLİ KURUM VE KURULUŞLARIN GÖRÜŞLERİ ALINARAK KAMU İHALE KURUMU TARAFINDAN YERLİ MALİ OLARAK BELİRLENEN MALLARI TEKLİF EDEN YERLİ İSTEKLİLER LEHİNE, YÜZDE 15 ORANINA KADAR FİYAT AVANTAJI SAĞLANMASI HUSUSLARINDA İDARELERCE İHALE DOKÜMANINA HÜKÜMLER KONULABİLİR" DİYOR.**

**K**amu İhale Kurumu Başkanı Dr. Hasan Gül, kamu ihalelerinde yerli makine kullanımının teşviki konusundaki soruları yanıtladı. Dr. Gül özellikle Kamu İhale Kanunu'nun 63'üncü maddesini hatırlatarak, "Yaklaşık maliyeti eşik değerlerin altında kalan ihalelere sadece yerli isteklilerin katılması, yaklaşık maliyeti eşik değerlerin üzerindeki ihalelerde; hizmet alımları ve yapım işlerinde bütün yerli istekliler lehine, mal alımlarında ise Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak Kamu İhale Kurumu tarafından yerli malı olarak belirlenen malları teklif eden yerli istekliler lehine, yüzde 15 oranına kadar fiyat avantajı sağlanması hususlarında idarelerce ihale dokümanına hükümler konulabilir. Ancak, yabancı istekliler ile ortak girişim yapmak suretiyle ihalelere katılan yerli istekliler bu hükümden yararlanamaz' hükmü yer alıyor" diye konuşuyor.

Bu hükme göre eşik değerlerin altında kalan ihaleler açısından, ihalelere katılımın sadece yerli isteklilerle sınırlandırılabilirliğini belirten Dr. Gül, "Yaklaşık maliyeti eşik değerlerin üzerinde kalan ihalelerde ise, ihale herkese açık olmak zorunda, ancak idareler yerli istekli lehine yüzde 15'e kadar fiyat avantajı uygulayabiliyor" diye konuşuyor.

2 Aralık 2008 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan bir genelgeyle ekonomiye sağlayacağı faydalar göz önünde tutularak, tasarruf ve rekabet ilkelerine uygun hareket edilmesi kaydıyla, Türkiye'de üretilen mal ve hizmetlerin tercih edilmesi, temel tüketim maddelerinin yerli ürünlerden karşılanmasını, ekonomi açısından taşıdığı önem ile 4734 sayılı Kanununun yerli istekliyi destekleyen 63'üncü maddesinin uygulanmasının işlerliği konusunda daha duyarlı olunması gereği vurgulandı.

### **Kamu İhale Kurumu olarak faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?**

Bilindiği üzere, Kamu hukukuna tabi olan veya kamunun denetimi altında bulunan veyahut kamu kaynağı kullanan kamu kurum ve kuruluşlarının mal ve hizmet alımları ile yapım işleri ihalelerinde uygulanacak esas ve usulleri



**Dr. Hasan Gül**  
Kamu İhale Kurumu Başkanı

*Kamu İhale Kanunu dünyadaki çağdaş kamu ihale sistemleriyle büyük ölçüde benzerlik göstermektedir.*

düzenleyen 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu ile bu kanuna göre yapılan ihalelere ilişkin sözleşmelerin düzenlenmesi ve uygulanması ile ilgili esas ve usulleri belirleyen 4735 sayılı Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu 1 Ocak 2003 tarihinde yürürlüğe girmiş ve bu kanunlarda verilen görevleri yapmak üzere de Kamu İhale Kurumu oluşturulmuştur. Kamu İhale Kurumunun görevlerini esas itibarıyla, şikayetleri inceleyerek sonuçlandırmak, adı geçen Kanunlara ilişkin bütün mevzuatı, standart ihale dokümanlarını ve tip sözleşmeleri hazırlamak, geliştirmek ve uygulamayı yönlendirmek, ihale mevzuatı ile ilgili eğitim vermek, ulusal ve uluslararası koordinasyonu sağlamak, yapılan ihaleler ve sözleşmelerle ilgili kurum tarafından belirlenen şekilde bilgi toplamak, adet, tutar ve diğer konular itibarıyla istatistikler oluşturmak ve yayımlamak, haklarında ihalelere katılmaktan yasaklama kararı verilenlerin sicillerini tutmak, ihale ilânlarını elektronik ortamda Kamu İhale Bülteninde yayımlamak şeklinde özetlemek mümkündür.

### **Özellikle kamu kurumları ihalelerinde yerli makine kullanımının teşviki konusunda ne gibi çalışmalarınız var?**

4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nun 63 üncü maddesinde, 'Yaklaşık maliyeti eşik değerlerin altında kalan ihalelere sadece yerli isteklilerin katılması, yaklaşık maliyeti eşik değerlerin üzerindeki ihalelerde; hizmet alımları ve yapım işlerinde bütün yerli istekliler lehine, mal alımlarında ise Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak Kamu İhale Kurumu tarafından yerli malı olarak belirlenen malları teklif eden yerli istekliler lehine, yüzde 15 oranına kadar fiyat avantajı sağlanması hususlarında idarelerce ihale dokümanına hükümler konulabilir. Ancak, yabancı istekliler ile ortak girişim yapmak suretiyle ihalelere katılan yerli istekliler bu hükümden yararlanamaz' hükmü yer alıyor.

Bu hükme göre eşik değerlerin altında kalan ihaleler açısından, ihalelere katılım sadece yerli isteklilerle sınırlandırılabilir.

Yaklaşık maliyeti eşik değerlerin üzerinde kalan ihalelerde ise, ihale herkese açık olmak zorunda, ancak idareler yerli istekli lehine yüzde 15'e kadar fiyat avantajı uygulayabiliyor.

Bu hükmün uygulanması tamamen idarenin takdirinde olup, idareler genelde bu hükmü uygulamakta tereddüt yaşamaktadırlar. İdareler, bu hükmü uygulamak yerine, o anda kendileri için daha avantajlı, daha ekonomik olduğunu düşündükleri diğer teklifleri tercih ediyorlar.

Bu tereddüdü gidermek ve küresel krizin etkilerini azaltmak amacıyla 2 Aralık 2008 tarihli Resmi Gazete'de bir Başbakanlık genelgesi yayımlandı. Söz konusu genelgede, ekonomiye sağlayacağı faydalar göz önünde tutularak, tasarruf ve rekabet ilkelerine uygun hareket edilmesi kaydıyla, Türkiye'de üretilen mal ve hizmetlerin tercih edilmesi, temel tüketim maddelerinin yerli ürünlerden karşılanmasını, ekonomi açısından taşıdığı önem ile 4734 sayılı Kanununun yerli istekliyi destekleyen 63'üncü maddesinin uygulanmasının işlerliği konusunda daha duyarlı olunması gereği vurgulandı.

**Yurt dışındaki kamu ihale sistemleri ile Türkiye'deki ihale anlayışını karşılaştırabilir misiniz?**

8 Eylül 1983 tarihli ve 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu'nun günümüzün değişen ve gelişen ihtiyaçlarına cevap veremediği, uygulamada ortaya çıkan aksaklıkları gidermede yetersiz kaldığı, bütün kamu kurumlarını kapsamadığı, Avrupa Birliği ve uluslararası ihale uygulamalarına paralellik göstermediği görüldüğünden, kamu ihaleleri ile ilgili geniş kapsamlı yeni bir kanun hazırlanmasına ihtiyaç duyulmuştur. Bu ihtiyacı gidermeye matuf olarak 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu ile bu 4735 sayılı Kamu İhale Sözleşmeleri Kanunu 1 Ocak 2003'te yürürlüğe girmiştir. Söz konusu kanunlar dünyadaki çağdaş kamu ihale sistemleriyle büyük ölçüde benzerlik göstermektedir.

4734 sayılı Kamu İhale Kanunu ile 4735 sayılı Kamu İhale Sözleşmeleri Kanununda Birleşmiş Milletler Genel Kurulunca 1966 yılında kurulmuş olan Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu (UNCITRAL) tarafından hazırlanmış ve en iyi uygulama kılavuzu olarak da adlandırılabilen 'model kanun' temel kaynak olarak kullanılmıştır. 4734 sayılı Kanun, UNCITRAL Model Kanununun yanı sıra 2004/17/AT ve 2004/18/AT sayılı Kamu Alımları Direktifleri prensiplerini de büyük ölçüde yansıtmaktadır.

Kamu ihale mevzuatının teknolojik değişikliklerin etkisiyle dinamik bir yapıya sahip olmasından kaynaklı olarak 4734 sayılı Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren Kanunda birçok kez değişikliğe gidilmiştir. 4734 sayılı Kanunda üç kez (4761 sayılı Kanun ve 4964 sayılı Kanun ile 5812 sayılı Kanun) geniş kapsamlı değişiklikler yapılmıştır.

2008 yılı içerisinde 4734 ve 4735 sayılı Kanunlarda, 20 Ekim 2008 tarihinde kabul edilip 5 Aralık 2008 tarihli ve 27075 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 5812 sayılı Kanun ile önemli değişiklikler yapılmıştır. Söz konusu Kanun değişikliği ile uygulamada karşılaşılan sorunların çözümüne yönelik değişikliklerin yanı sıra kamu alımları mevzuatımızın AB direktiflerine uyum düzeyinin yükseltilmesine yönelik değişiklikler de yapılmıştır.



Söz konusu Kanun değişikliği ile gerçekleşmesi hedeflenen hususları ise şöyle sıralayabilirim:

Ön ilan, çerçeve anlaşmalar, dinamik alım sistemi, elektronik eksiltme, elektronik ihale gibi uygulamaların düzenlenmesi ile kamu alımları mevzuatımızın AB direktiflerine uyum düzeyinin yükseltilmesi. Şikayet sisteminin iyileştirilmesi ile ihalelere yönelik yapılacak başvurulara ilişkin incelemelerin kısa süre içerisinde tamamlanmasının temin edilmesi, ilan ve ihale dokümanındaki hatalar nedeniyle ihale iptallerinin önlenmesi. İş deneyim belgeleri bakımından uygulamada ortaya çıkan ve rekabet ortamını bozan sonuçların kaldırılması. Belli istekliler arasında ihale usulünde ve pazarlık usulü yapılan ihalelerde uygulamada çıkan sorunları gidermeye dönük bir takım değişikliklerin yapılması. İhalelerin aşırı düşük teklif sahibi isteklilerin üzerinde bırakılmasının önlenmesi için objektif kriterler getirilmesi, Elektronik posta ve faks gibi daha hızlı ve etkin bildirim araçlarının kullanılması ile bildirim ve tebligatlarda yaşanan zaman kaybının önlenmesi. Yaklaşık maliyetin açıklanması, belge tamamlama yerine sunulan belgelerdeki bilgilerin tamamlanması ile ihale sürecinin daha şeffaf olmasının temin edilmesi. Daha sağlıklı ihale istatistiklerinin oluşturulabilmesi, İlan sürelerinin kısaltılmasına imkân sağlanması. Elektronik ihalenin yasal altyapısının kurulması. İhaleye katılamayacak olanların kapsamının AB müktesebatına uyumlu hale getirilmesi. Ekonomik açıdan en avantajlı teklifin fiyat dışı unsurlarla belirlenebilmesi hususunda idarelere takdir hakkı verilmesi. Danışmanlık hizmetlerinin kapsamının yeniden belirlenmesi ve bu hizmetlerin istenilen kalitede alınmasının temin edilmesi. Finansal kiralama suretiyle yapılacak mal alımlarında uygulanacak esas ve usullerin Kurum tarafından belirlenmesinin sağlanması. Aritmetik hataların idarece düzeltilmesine ilişkin uygulamanın yürürlükten kaldırılması. 4734 sayılı Kanun kapsamında gerçekleştirilmesinde güçlükler ve sıkıntılar yaşanan bazı alımların Kanundan istisna edilmesi

ve ihale edilmesinde fayda bulunmayan bazı alımların da doğrudan teminle yapılmasına olanak sağlanması. Yüklenicilerin idarece verilen sürede sözleşme ve eklerine uygun olarak iş yapmalarının sağlanması. Yapım işlerinin sigortalanmasına ilişkin uygulamada yaşanan sıkıntının giderilmesi. Kamu İhale Kurumunun yetki ve görevlerine ilişkin bazı değişiklikler yapılması.

5812 sayılı Kanun ile yapılan değişikliklerin uygulamaya geçirilmesi amacıyla ikincil mevzuat olarak tanımladığımız uygulama yönetmelikleri ile diğer yönetmelik ve tebliğlerde gerekli değişiklikler yapılmıştır.

### **Kamu İhale Kurumu'nun makine sektörüne bakış açısını anlatabilir misiniz?**

Makine sektörünün dünyada ve Tür-

ne İmalat Sanayii'nde faaliyette bulunan çoğu firmanın KOBİ (Küçük ve Orta Ölçekli İşletme) niteliğinde olduğu, teknolojik gelişmelere hızlı cevap verebildiği, uygun işgücü ve gelişmiş mühendislik becerilerinin makine imalatçılarının uluslararası pazarlardaki rekabet şansının arttığı ve aynı zamanda ülke ekonomisine katma değer oluşturduğunu düşünmekteyiz. Bunun yanında ara eleman olarak çalıştırılabilecek işgücüne istihdam oluşturan önemli bir imalat sektörü olduğunu düşünüyoruz. Kamu alımlarının Gayri Safi Milli Hasılanın (GSMH) yüzde 10'unu oluşturduğu göz önüne alındığında; sektörel destekleme, yerli malı ve yerli işletmelere avantaj sağlanması, KOBİ'lerin desteklenmesi gibi enstrümanların bu alanda belirleyici bir etkisi olacaktır. 4734 sayılı Kanununun 63 üncü maddesinde yer verilen yerli istekliler ile ilgili düzenlemele-

“ Kamu alımlarının Gayri Safi Milli Hasılanın (GSMH) yüzde 10'unu oluşturduğu göz önüne alındığında; sektörel destekleme, yerli malı ve yerli işletmelere avantaj sağlanması, KOBİ'lerin desteklenmesi gibi enstrümanların bu alanda belirleyici bir etkisi olacaktır. ”

kiye'de büyük öneme sahip olduğu bilinmektedir. Ülkelerin gelişmişliğini ortaya koyan en büyük göstergelerden birisi de şüphesiz makine sektörüdür. Birliğinizi katkıları ile oluşturulan ve makine sektörünün yurt dışında daha etkin bir şekilde tanıtılabilmesi, makine ve aksamları sektörünün ihracatının artırılması, yurt içinde ve yurt dışında imajının geliştirilmesine yönelik faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi, markalaşma, Ar-Ge ve ortak tanıtım çalışmalarının organize edilmesi amaçlarıyla hareket eden Makine Tanıtım Grubu'nun çabalarını yazılı ve görsel basından takip etmekteyiz. Makine imalat sanayinin bütün dünyada olduğu gibi ülkemizin sanayileşmesinin de itici gücü ve gelecekte de ülkemizin gelişiminin temel taşı olduğu düşünülmektedir. Ülkemizde Maki-

rin idareler tarafından uygulanması bu açılardan büyük önem arz etmekte olup, bu yöndeki uygulamaların sadece Kamu İhale Kurumu tarafından değil, diğer paydaşlarca da desteklenmesi gerekmektedir.

Kamu İhale Kurumu, 4734 sayılı Kanunun verdiği yetkileri kullanırken ihalenin tüm aktörlerine eşit mesafede bulunmuş olup, kuruluşundan bugüne kadar bütün sektörlerle karşı açık ve yapıcı olmaya çalışmıştır.

Sektörler bazında ortaya çıkan sorunları, Kamu İhale Kurumu olarak tespit edip, bu sorunların çözüm yollarını üretmek amacıyla çeşitli sektörlerle (bilişim, sağlık ve hizmet sunucuları) toplantılar düzenlenmiştir. Bu toplantıların yanı sıra uluslararası sempozyumlar da düzenlenerek bilgi birikiminin paylaşılması sağlanmıştır.



# Un üreten makineler 90 ülkeye ihraç ediliyor

**TÜRKİYE UN SANAYİCİLİĞİ HEM TEKNOLOJİ HEM DE KAPASİTE OLARAK DÜNYADA HATIRI SAYILIR SIRALARDA YER ALMAYA BAŞLADI. ÖZELLİKLE SON YILLARDA TÜRKİYE UN İHRACATINDA BİRÇOK ÜLKEYİ GERİDE BIRAKARAK, ÖN SIRALARDA YER ALIYOR. ANADOLU UN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ MAKİNE YETKİLİSİ VE UĞUR GROUP CEO'SU OKÇUL BARLIK, SEKTÖRÜN ÇOK FAZLA REKLAMI YAPILMAMASINA RAĞMEN DEĞİRMENCİLİK MAKİNE İMALATI VE UN ÜRETİMİNDE İHRACAT GERÇEKLEŞTİREREK TÜRKİYE'YE BÜYÜK KATKI SAĞLADIĞINI SÖYLÜYOR.**

**A**nadolu Un Sanayicileri Deneği çatısı altında toplanan Türkiye değirmen makineleri imalatçılarının bir kısmı faaliyetlerini de bu dernek adı altında sürdürüyor. Sektör temsilcilerinin bir araya gelememesi nedeniyle sorunlar yaşandığını söyleyen Anadolu Un Sanayicileri Derneği Makine Yetkilisi ve Uğur Group CEO'su Okçul Barlık, "Yine aynı dernek çatısı altında gruplara ayrılarak toplantıların sıklaştırılmasını sağlayıp tüm üyelerle sıcak temas ve bununla birlikte herkese görev düşecek şekilde projeler geliştirmek gerekir" diyor. Anadolu Un Sanayicileri Derneği Makine Yetkilisi ve Uğur Group CEO'su Okçul Barlık, sektörün ulusal ve uluslararası düzeyde etkinliğinin ve verimliliğinin geliştirilmesini ve artırılmasını sağlamaya çalıştıklarını söylüyor. Bu nedenle sektörle ilgili gelişmeleri sürekli takip ettiklerini ve dernek üyelerine ulaştırdıklarını belirten Okçul, "Sektör toplantıları ile dernek üyelerini bir araya getirerek görüş alışverişinde bulunmaları sağlanıyor. Değirmen makineleri imalatçıları ile müşteri portföyü arasında daha güçlü bir diyalog kurulmaya çalışılıyor, böylece teknoloji ve yeni ürünler hakkında bilgilendirme yapılıyor. Yeni pazarlar bulmak ve ürünleri tanıtmak için yurtdışı fuarlara katılım sağlanıyor" diye konuşuyor.

Türkiye'deki sanayiine de değinen Barlık şöyle devam ediyor: "Türkiye un sanayiciliği hem teknoloji hem de kapasite olarak dünyada hatırı sayılır sıralarda yer almaktadır. Son yıllarda Türkiye un ihracatında birçok ülkeyi geride bırakmış ön sıralarda yer almıştır. Sektörümüz çok fazla reklamı yapılmamasına rağmen hem değirmencilik makine imalat sanayiinde hem de un üretiminde ve yurt dışına ihracatında Türkiye'ye büyük katkı sağlamaktadır."

## 90 ÜLKEYE İHRACAT

Barlık, 2009 yılında Türkiye'nin 1 milyon 810 bin ton un ihracatı gerçekleştirerek dünya ikincisi olduğunu altını çizerek, "Dünyanın 90 ülkesine un ihracatı yapılmaktadır. Türkiye'de üretilen un kalitesinin birçok ülkeye göre yüksek olması ihracat artışında önemli bir etkindir" diyor.



### Okçul Barlık

Anadolu Un Sanayicileri Derneği Makine Yetkilisi ve Uğur Group CEO'su

*Her sektörde olduğu gibi un sektörü için de Ar-Ge çok önemlidir. Ar-Ge desteklerinin artırılması adına çalışmalar yapılmalıdır.*

Türkiye'de değirmen makineleri imalatçılarının bir dernek çatısı altında bir araya gelememeleri nedeniyle, makine sektör temsilcilerinden bazılarının Anadolu un sanayicileri derneğine üye olduklarını aktaran Barlık, "Temsil etmiş olduğum firmamız Uğur Makina'da sektörde lider konumda bir firma. Aynı zamanda grubumuzda un üretimi yapan tesisimizin bulunmasından bu faaliyetlerle ilgilenebiliriz" diye konuşuyor.

Barlık dernek olarak yaşadıkları problemleri ise şöyle sıralıyor: "Aslında derneğimiz yapı ve işleyiş bakımından sağlıklı olup, dernek, üzerine düşen görevleri yapmaktadır. Fakat sektör temsilcileri bir araya gelemediği için sorunlar yaşanmaktadır. Makine ve un sektörünün gelişmesi, ihracatının artırılması için sektör temsilcilerinin ortaklaşa hareket etmeleri gerekiyor." Barlık şöyle devam ediyor: "Yine aynı dernek çatısı altında gruplara ayrılarak toplantıların sıklaştırılmasını sağlayıp tüm üyelerle sıcak temas ve bununla birlikte herkese görev düşecek şekilde projeler geliştirmek gerekir."

## HAKSIZ REKABET ÖNLENMELİ

Anadolu Un Sanayicileri Derneği Makine Yetkilisi ve Uğur Group CEO'su Barlık sektörün gelişmesi için yapılması gerekenleri ise şöyle açıklıyor: "Tabii ki öncelikle herkesin bildiği haksız rekabetin önlenmesi için çalışmalar yapılmalı ve sektör temsilcilerinin doğru yönlendirilebilmeleri için doğru bilgi paylaşılmalı. Kurumlar veya temsilciler bilgi paylaşımını yapmadıkları zaman, sektörde yanlış hesaplar haksız rekabete yol açıyor. Bu da tüm üreticilerin zararına sebep oluyor."

Dernek üyelerinin dünyaya entegre olmaları gerektiğine de vurgu yapan Barlık, "Üretilen ürünlerin daha fazla nasıl kaliteli olabileceği konusunda araştırmalar yapılmalıdır. Her sektörde olduğu gibi un sektörü için de Ar-Ge çok önemlidir. Ar-Ge desteklerinin artırılması adına çalışmalar yapılmalıdır" diyor.

Beslenmenin temel gıda maddesi sayılan buğday ve diğer tahıllardan un üreten tesislerin kahramanları değirmen makineleri, aslında gıda ambalaj makinelerinden, süt sağma makinelerine, su ve sıvı ihtiyacına cevap veren dolum, gazlı dolum ve etiketleme makinelerine kadar çok geniş bir skalayı kapsayan gıda makineleri sektörü içinde yer alıyor.

## İHRACAT İSTİKRARLI BİR ŞEKİLDE ARTIYOR

Türkiye'nin gıda sanayi makineleri ihracatına baktığımızda, son beş yıllık süreçte istikrarlı bir artış yaşanmış olduğunu görüyoruz. 2003 senesinde 80,5 milyon dolar olarak gerçekleşen gıda sanayi makineleri ihracatının, 2007 senesinde yüzde 41 oranında ciddi bir artışın sonucunda 269 milyon dolara ulaşmış olduğunu görüyoruz. Bu senenin Ocak-Mayıs aralığında ise 141,8 milyon dolara ulaşan ihracat rakamı, sektörde bu yılın sonunda 2007 ihracatının geçileceğinin sinyali veriyor. Ancak ihracatın sürekli artmasına rağmen, Türkiye bu sektörde dış ticaret açığı veriyor. İhracatın artışına paralel olarak, gıda sanayi makineleri ithalatı da son beş senedir yükselmeye devam ediyor. Son beş senelik periyoda bakıldığında ithalatın 2005 yılı dışında hiç düşüş göstermediğini ve 2007 senesinde yüzde 18 oranında artarak 667,6 milyon dolara ulaştığını görüyoruz. İthalat



latın artış göstermesine rağmen, ihracattaki büyüme oranının ithalattaki büyüme oranının üstünde olması, ortaya ileriye dönük umut verici bir tablo çıkarıyor.

Gıda sanayi makineleri ihracatı ülke bazında değerlendirildiğinde, bu sektörde en önemli pazarın Kazakistan olduğu

catta Kazakistan'ı 19,1 milyon dolarla Almanya ve 15 milyon dolarla İran takip ediyor. Gıda sanayi makineleri ihracatında en fazla büyüme oranını ise, yüzde 704,4'lük oranla Mersin Serbest Bölgesi yakalamış durumda. Bu alanda ikinci sırada yüzde 283,6'lık oranla Hollanda ve üçüncü sırada yüzde 156,3 büyüme ora-

ler de var. 2006 yılında 6,3 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz Cezayir'e 2007 yılında 5,8 milyon dolar değerinde ürün satabilmişiz ve ihracatımız yüzde 8,6 oranında küçülmüş durumda. Cezayir dışında, gıda sanayi makineleri ihracatımızda düşüş yaşanan bir diğer ülke ise Mısır. Bu ülkeye ihracatımız 2006 yılında 7,6 milyon dolar olarak gerçekleşirken, 2007 yılında yüzde 7,6 oranında bir düşüş yaşanarak 7 milyon dolar seviyesine gerilemiş durumda.

İhracatımıza göre fazla veren ithalatımızı ülke bazında değerlendirdiğimizde ise Almanya'nın 149,6 milyon dolarla ülkemizin en önemli ürün tedarikçisi olduğunu görüyoruz. İthalatımızda ikinci sırada yer alan ülke ise, ülkemize 105,8 milyon değerinde ürün satmayı başaran Güney Afrika Cumhuriyeti. Bu ülkeyi, 94,7 milyon dolarla İtalya ve 42,5 milyon dolarla Fransa takip ediyor. İthalatımızda en fazla artış yaşanan ülke, bize ihracatını yüzde 3 bin oranında artıran komşumuz Bulgaristan oldu. Bu ülkeyi yüzde 261,5 oranında büyümeyle Cezayir ve

“2009 yılında Türkiye'nin 1 milyon 810 bin ton un ihracatı gerçekleştirerek dünya ikincisi oldu. Türkiye, dünyanın 90 ülkesine un ihracatı yapıyor. Türkiye'de üretilen un kalitesinin birçok ülkeye göre yüksek olması ihracat artışında önemli bir etkidir.”

görüyoruz. 2006 senesinde de 19,5 milyon dolarlık rakamla ihracatımızda ilk sırada yer alan bu ülkeye 2007 yılında 24,8 milyon dolar değerinde gıda sanayi makineleri ihraç etmiş durumdayız. İhra-

niyla Gürcistan yer alıyor. Sektörde, 6 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatın yüzde 100'ün üzerinde armış önemli bir gelişme olarak dikkat çekiyor. Ancak sektör ihracatında düşüş yaşadığımız ülke-



yüzde 161,2 büyüme oranıyla Japonya takip ediyor. İthalatımızda ilk 20 sırada yer alan ülkelerden 6'sında ithalat rakamlarımızın gerilediği görülüyor. Bu ülkeler, yüzde 31,8 oranında gerilemeyle Polonya, yüzde -25,3 oranıyla Fransa, yüzde -23,6 oranıyla İsveç, yüzde -23,5

oranıyla İngiltere, yüzde -18,8 oranıyla İsviçre ve yüzde -7,2 oranıyla Danimarka şeklinde sıralanıyor.

### DEĞİRMEN MAKİNELERİNİN İHRACAT HACMİ 1 MİLYAR DOLAR

Değirmen makinelerinin de içerisinde yer aldığı, tohumların, hububatın, kuru baklagillerin temizlenmesine, tasnif edilmesine ve ayıklanmasına, hububatın, kuru baklagillerin öğütülmesine veya islenmesine mahsus makine ve cihazlar gurubunun, genel makine sektörünün ihracatı içerisindeki payı 2007 yılı TÜİK verilerine göre yüzde 1,3 olarak gerçekleşmiş durumda.

Değirmen makineleri konusu, beslenmenin temel gıda maddesi sayılan buğday ve diğer tahıllardan un üreten tesislerin kurulması olarak özetlenebilir. Ancak değirmen makineleri sektörü yalnızca makine imalatı olarak değil, buğdayın un olma prosesinin, müşteri isteklerine uygun rekabetçi çözümler sunarak projelendirilmesi, makine ve donanımlarının üretimi, kurulumu, devreye alınması ve satış sonrası servis hizmetlerini de içeren bir bütün olarak algılanmalı. Değirmen makineleri sektörü yerel üretimler hariç dünyada bir milyar doların üzerinde ihracat hacmi bulunuyor.



# Dengenin ve zamanlamanın önemi

**DELOITTE TÜRKİYE, EKONOMİST DERGİSİ İLE BİRLİKTE GERÇEKLEŞTİRDİĞİ ARAŐTIRMASINDA, BİR YILDAN UZUN SÜREDİR KRİZLE YAŞAMAYA ALIŐAN BİR EKONOMİDE KURUMLARIN FİNANSTAN SORUMLU EN ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİNİN SOMUT GÖZLEM VE GELECEĞE DÖNÜK BEKLENTİLERİNE ODAKLANIYOR. ARAŞTIRMA DELOITTE TÜRKİYE VE EKONOMİST UZMANLARININ TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN KURUMLARINDA GÖREVLİ OLAN 63 CFO'YA (CHIEF FİNANCİAL OFFİCER) SORDUKLARI SORULAR ÇERÇEVESİNDE ORTAYA KOYDUĐU BULGULARDAN OLUŞUYOR.**



**K**riz sona erdi” diyenler de var; “Daha yeni başlıyor; henüz dibi bile görmedik” diyenler de... Bir kısmı belirgin bir iyileşmeden bahsediyor; bir kısmı ise aslında düzelen hiçbir şey olmadığından... Peki; CFO’ların penceresinden bakıldığında görünüm nasıl?

Deloitte Türkiye’nin araştırması sonucu oluşan tespitlere bir olumlu bir de temkinli iki nokta ile başlayalım: Araştırmaya katılan CFO’lar büyük bir çoğunlukla (%75.6) 3 ay öncesi ile karşılaştırıldığında şirketlerinin finansal durumu ile ilgili beklentilerini daha iyimsere çevirmiş durumdadır. Daha kötümser olanlar ne-redeyse yok gibi.

Öte yandan ankete katılan 63 CFO şirketlerinin sundukları ürün ve hizmetlere olan talep artışının hızlanmasının hemen gerçekleşmeyeceğini ve beklentilerin şu an için 2010 yılına (daha büyük ölçüde ikinci yarısı) sarkmış olduğunu belirtmişler. Son dönemlerde gerçekleştirilen Tüketici Güven Endeksi ölçümleri de bu düşüncüyü destekler nitelikte. Kısacası

indirimlerin; CFO’ların penceresinden bakıldığında yarattığı etkiyi anlamaya çalıştık.

Aldığımız yanıtlar; henüz Kurul tarafından gerçekleştirilen indirimlerin şirketlerin borçlanma politikaları üzerinde sınırlı etkisi olduğu ve beklenen faydaların marjinal düzeyde kaldığı yönünde. Örneğin borçlanma maliyetlerinde belirgin bir iyileşme olduğunu düşünen CFO’ların oranı sadece yüzde 15 düzeyinde.

### SERMAYE ARTIRIMI İÇİN DOĞRU ZAMAN MI?

Ankete katılan CFO’ların çok önemli bir bölümü (%80), sermaye artırımı yapmak için iyi bir zaman olduğu görüşünü savundu. İMKB’ye kote şirketlerin 2008 yılında bedelli sermaye artırımlarının bir önceki yıla göre yüzde 250 oranında artarak 4.7 milyar dolarla son 7 yıldaki bedelli artırım toplamının da üzerine çıkması bu görüşün zaten uygulamada da hayat bulduğunu gösteriyor. Bazı şirketlerin tahsisli sermaye artırımına gittiğini

“ Deloitte Türkiye “Dalgaların arasında CFO’lar” anketini hazırlarken, hizmet sunduğu kurum ve kuruluşların CFO’ları ile yapmış olduğu fikir alışverişlerinden ortaya çıkan bazı gözlemlerini istatistiklere dökmüş ve çıkan sonuçları iş duysa ile paylaşmış. ”

işler daha iyi gidiyor; ama bu süreç biraz zaman alacak.

### FAİZ İNDİRİMLERİ BEKLENEN ETKİYİ GERÇEKLEŞTİRDİ Mİ?

Merkez Bankası son dönemlerde ardi ardına gerçekleştirdiği faiz indirimleri ile gündemde. En son Eylül ayında Merkez Bankası Para Politikası Kurulu, 2008 Kasım ayından beri yaptığı faiz indirimlerine bir yenisini daha ekledi ve kısa vadeli faiz oranlarını 0,50 puan indirdi. Böylece, gecelik faiz oranları, borçlanmada yüzde 7,25, borç vermede ise yüzde 9,75 olarak uygulanmaya başladı. Piyasada canlanmayı sağlamak adına yapılan bu

de görmekteyiz. Belli ki finansal depremde yıkılmamak için herkes temelleri güçlendirmeye çalışıyor...

### KREDİ ASLANIN AĞZINDA MI?

2008’in sonları ve 2009’un başları; güçlü mali yapıya sahip şirketlerin bile kredi bulmakta zorlandığı bir dönemdi. Krizin ilk dönemlerindeki göre belirgin bir iyileşme yaşanmış olsa da CFO’lar gerek kredi alma maliyetlerinin, gerekse kredi bulma olanaklarının halen kendilerini zorlayıcı boyutlarda olduğunu belirtmektedir.

Faizdeki düşüşe rağmen; hatırı sayılır oranda katılımcı (%21); yeni krediler al-

### FİNANS GERİ PLANDAN SIYRILDI

21. yüzyılın ihtiyaçlarına cevap verebilmek için finans geri plandan sıyrılıp; kurum için çok daha stratejik bir öncelik olmaya devam etmektedir. Bu çerçevede CFO ve finans fonksiyonunun rolünün değişen doğası büyük ölçüde dünya genelinde gerçekleşen değişiklikler ile büyük paralellikler taşımaktadır.

manın “aşırı maliyetli” olduğunu belirtmiş durumda.

### BORÇ YİĞİDİN KAMÇISI MI?

Anketimize katılan CFO’lar kredi maliyetlerinde bazı düzelmelerin gerçekleşmeye başladığını kabul etmekle birlikte, katılımcıların birçoğu Türk şirketlerinin bilançolarındaki borçlanma oranlarının aşırı fazla bulmakta ve yeni finansal kaynak gereksinimlerini karşılamak için ilave borçlanmaya gidilmemesi görüşünde birleşmektedirler.

### ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI ARASINDA ÖNE ÇIKANLAR

Ankete katılan CFO’lar finansman kaynağı olarak da, sermaye artırımını, banka kredisi veya şirket bonolarına karşı daha cazip opsiyonlar olarak değerlendirmektedir. İkinci sırada ise banka kredileri geliyor. CFO’ların büyük çoğunluğu; şirketlerinin borçlanma koşullarında veya borçlanma faizlerine ilişkin iyileşmenin 2010 yılından önce başlamayacağı görüşünde. Bu yanıt da; ekonomideki iyileşmeye yönelik beklentilerin önümüzdeki seneye endekslenmiş olduğunu destekler nitelikte.

### TEDBİRLER: TAMAM MI; DEVAM MI?

Piyasadaki bazı olumlu sinyallere rağmen ankete katılan CFO’ların önemli bir kısmı (%65) muhafazakar davranmayı yeğlediklerini ve kriz başlarken aldıkları tedbirleri sürdürmek konusunda kararlı olduklarını ifade etmişlerdir. Bununla birlikte tedbirleri rafa kaldıran iyimsen CFO’ların oranı da azımsanmayacak düzeyde.

### KRİZE YÖNELİK ALDIĞINIZ TEDBİRLER NELERDİR?

CFO’lara krize ilişkin alınan kurumsal



tedbirler hakkında yönelttiğimiz sorular sonucunda neredeyse tüm şirketlerin her türlü ihtiyari harcamalarda azaltıma yönelme konusunda aksiyon almış olduğunu görmekteyiz. Çok merak edilen ve böyle dönemlerde hep gündemde olan konu ise istihdam. Yeni işe alımları azaltmak her dört şirketten üçünün başvurduğu bir çözüm. Kurumlar ancak ayrılan kritik kaynaklarının yerlerini doldurmak için işe alım yapmaktalar. Şirketlerin yarısından fazlası da bu dönemde mevcut kadrolarında daralmaya gitmiş durumda. Yatırım harcamaları ve reklam/pazarlama faaliyetlerine yönelik harcamalar da, içinde bulunduğumuz “bekleyelim, görelim” sürecinde kesintiye uğrayan kalemlerin başında. Böylesine nakit sıkıntısı çekilirken şirketlerin yarısının da temettüplerde azaltıma gitmesi bizler için hiç de şaşırtıcı olmadı.

### CFO'LARDAN HÜKÜMETE: DAHA FAZLASI YAPILABİLİR

Ankete “çoktan seçmeli” sorulara ek olarak; CFO'lara hükümetin şirketlerin ve

ekonominin genel gidişatını iyileştirmek adına ilave olarak hangi önlemleri almaları gerektiği de sorulmuş Alınan yanıtlar ise şu şekilde:

### YANITLAR

Vergi yükünün halen ağır olduğu düşünülüyor. KDV, ÖTV, Gelir Vergisi ve diğer vergilerin indirilmesi; mevcut indirimlerin geçerlilik sürelerinin uzatılması; teşviklerin artırılması; kayıt dışı ile daha etkin mücadele CFO'ların alınması gereken önlemler listesinde ilk sırada. CFO'lara göre IMF ile anlaşma süreci daha fazla uzamadan çözümlenmeli. Ülke çıkarlarına uygun bir şekilde yapılandırılacak yeni bir anlaşmanın önemine bir çok CFO yanıtında değinmiş durumda. İlk iki mesaj kadar ön plana çıkmasa da; faiz indirimlerinin devamlılığı konusunda görüş beyan eden CFO'lar da mevcut.

### CFO'LARA GÖRE ŞİRKETLERİN PIYASA DEĞERLERİ GERÇEĞİ YANSITMIYOR

Ankette CFO'lara şirketlerinin piyasa

### CFO'LARIN ROLLERİ DEĞİŞİYOR

Küresel mali krizin etkilerinin hissedilmeye devam ettiği günümüzde, CFO'ların rollerinin kapsamında değişiklikler görmeye devam ediyoruz. Büyüme döneminde olduğu gibi; kriz döneminde de “Stratejist” ve “Katalizör” rollerinin CFO'ların dünyasında gündün güne önemini arttırdığını gözlemlemekteyiz.

### BEKLENTİLER 2010'UN İKİNCİ YARISINDAN

CFO'lar şirketlerinin sundukları ürün ve hizmetlere olan talep artışının hızlanmasının hemen gerçekleşmeyeceğini ve beklentilerin şu an için 2010 yılına (daha büyük ölçüde ikinci yarısı) sarkmış olduğunu belirtmişlerdir.

değerleri hakkında görüşleri sorulmuş. İMKB'de işlem gören şirketlerin birçoğunun 2008 yılının sonlarında piyasa değerlerinin, öz sermayelerinin altına gerilediğine şahit olmuştuk. Ancak İMKB dünya borsaları arasında piyasa değeri artışı açısından 2009 yılının 7 aylık döneminde, yüzde 65,09 ile en çok artış gösteren 6. borsa oldu. Tüm bu inişli – çıkışlı gidişata CFO'ların penceresinden bakıldığında ağır basan görüş ise halen şirketlerin gerçek değerinin altında olduğu yönünde. Ayrıca kısa vadede bu konuda bir değişiklik olmayacağını düşünen CFO'lar da çoğunlukta.

### SATIN ALMA VE BİRLEŞMELER YENİDEN YÜKSELİŞTE

Satın alma ve birleşmeler açısından iyi başlayan 2008 yılı; son çeyrekte bıçakla kesilmişçesine bir düşüşe geçmişti. Gene de 18.4 milyar dolar gibi azımsanmayacak bir rakamla seneyi kapatmıştık. Gelişmiş piyasalardaki yatırımcıların gelişmekte olan ülkelerdeki girişim iştahının temkinli bir bekleyişe döndüğü 2009 yılında da seyir pek farklı değil. 2008'in son dönemindeki ciddi düşüş; aynen devam etmekte. Dönemsel karşılaştırmalar sonucu yüzde 80-90 düşüşlerden bahsetmekteyiz. Görüşülen CFO'ların yarıya yakını satın alma ve birleşme aktivitesinde ufak bir kıpırdanma bekliyor. Öte yandan diğer yarısı ise herhangi bir artış beklemeden veya düşüş bekleyen CFO'lar.

# ULUSLARARASI GÖZETİM RAPORU

Ticarete konu olan herhangi bir malın üretimden tüketime kadar her safhada kalite kontrolünden geçirilmesi gerekliliği, bugün bütün dünyada kabul edilmiş bir gerçektir. Böylelikle, üretim aşamasında doğan aksaklıkların giderilmesi sağlanacak, ayrıca kalitesiz mal üretimine engel olacaktır. Üretim sonundaki kalite kontrolü; malın piyasaya dağıtımından önceki kalitesinin belirlenmesi yönünden önem taşımakta olup, üretici/ihracatçı yönünden malın sevkiyat öncesi veya alıcıya tesliminden önceki durumunun belirlenmesini sağlamaktadır. Belli kalite standartlarına sahip olmayan malın sevkiyatı, malın sonradan alıcı tarafından geri gönderilmesi, malın düşük fiyatla satışı, vb. sorunları da, beraberinde getirmektedir.

Bu itibarla, sözleşme konusu malların kontrolünün, tarafsız, güvenilir ve uluslararası düzeyde tanınmış ve kabul edilmiş kuruluşlar tarafından, yapılarak malın durumunun bu kuruluşların düzenleyecekleri raporlar ile belirlenmesi, gerek alıcı gerekse satıcıya güven duygusu sağlamak ve satış sonrasında ortaya çıkabilecek aksaklıklar asgari düzeye indirilebilmektedir.

İhraç veya ithal edilecek malların belirlenen miktar, kalite ve özelliklere uygun olup olmadığının, ambalajlama, etiketleme, yükleme, taşıma, teslim zamanı vb. koşullarına ne ölçüde uyulduğunun, satıcı veya alıcının talebine istinaden, uluslararası gözetim şirketi uzmanlarınca yapılan teknik inceleme sonucu bir rapora bağlanmasına gözetim denilmektedir. Bu işlem, malın çıkış ve/veya varış yerinde yapılabilir.

## GÖZETİM ŞİRKETLERİ

Gözetim şirketi; uluslararası ticari kuralların gereği olarak, mevzuat, satış akdi veya akreditifler gereğince tartı ve analiz yapılması zorunlu bulunan hallerde, ticarete konu olan malda (mamul/yarı mamul) aranan özelliklerle ilgili kalite kontrol ve tartım işlemlerini yapan, bu işlemlerle ilgili raporları düzenleyen, bu işlemleri gerçekleştirmek için her türlü laboratuvarları kuran ve işleten, aynı zamanda tüm bunların sonucunda ithalat ve ihracat işlemlerinde koordinasyon sağlayan tarafsız kuruluşlardır.

Gözetim Şirketlerinin işlevi, alıcı ve satıcı arasında daha az ihtilaf çıkmasını temin etmek ve bu

**Örnek**

Page 1 / 1

CERTIFICAT D'INSPECTION / INSPECTION CERTIFICATE

Code N° 0135736  
Date Paris, 17/09/1993  
BV n° XCI 9931245

**CERTIFICATE OF INSPECTION**

VESSEL	: "REGINA L."
LOADING PORT/BERTH	: BATON ROUGE, LOUISIANA - U.S.A. AT SUPPLIERS SILO BATON ROUGE LA.
QUANTITY LOADED	: 52 996.999 Net Metric Tons (Of 1000 KG)
LOADING DATES	: 15 TO 16 TH SEPTEMBER 1993
BILL OF LADING	: SEPTEMBER 16 TH 1993
COMMODITY DESCRIPTION	: U.S. NO. 3 OR BETTER YELLOW CORN, IN BULK
SELLERS	: TRADEXPORT
RECEIVERS	: MINISTRY OF FOODS AND FIBRE
DESTINATION	: PORT OF CHITTAGONG BANGLADESH
L/C NO	: 62993 DATED 15 JUNE 1993 CENTRAL BANK OF BANGLADESH, DACCA - BANGLADESH

**SPECIAL**

Based on our inspection at time and place of loading, we hereby certify that we have supervised loading of the consignment in reference with the following results :

WEIGHT ASCERTAINMENT	: By checking automatic silo's weighing scales, weight loaded onboard was ascertained to be of 52 996.999 Net Metric Tons (of 1 000 KG).
SAMPLING	: Elementary sampling was carried out throughout loading operations every 500 MT and composited in sublot samples every 2500 MT loaded which were in turn mixed and divided to obtain representative samples intended to laboratory analyses.
QUALITY AND ANALYSIS	: Analyses were performed on a representative sample by an independant laboratory and gave the following results which are in compliance with specifications and description of the goods as per relative L/C :

Quality and Grade : US N°3 or better YELLOW CORN  
Moisture : 13.8 PCT (MAX 14.5 PCT)  
Test Weight : 57.0 LBS/BUSHEL (MIN. 52 LBS/BUSHEL)  
Broken kernels and Foreign Materials : 3.6 PCT (4 PCT MAX.)  
Heat damaged kernels : 0.0 PCT (0.5 PCT MAX.)  
Total damaged kernels : 4.5 PCT (MAX 7PCT).  
Aflatoxin compounds : 8.5 PPB (LESS THAN 10 PPB).

AGRI INSP DPT

SIEGE  
PARIS  
HEAD OFFICE  
BRANCHE P.C.I.

Ad ME 9513 a

Cette inspection a été effectuée dans le cadre des conditions générales du contratuelles envers l'acheteur. elle ne dégage pas le vendeur de ses obligations.  
This inspection has been carried out within the scope of General Conditions, it does not release the seller from his contractual obligations towards the buyer. Rappel des articles 10 et 11 des conditions générales du au verso.  
Reminier: articles 10 and 11 of the general conditions at the back.

ihtilafları çözmektir. Bunu sistemli bir çalışma sonucu alışverişe konu olan malların sözleşmeye uygunluğunu bir rapor ile belgeleyerek yapmaktadırlar.

Gözetim şirketleri tarafından düzenlenecek rapor ve çeki listelerinin konsolosluk ve mahalli ticaret odalarının onaylanması zorunlu

bulunmamakta, söz konusu belgeler ayrı ayrı kabul edilmektedir.

"Uluslararası Gözetim Şirketi" statüsü verilmesi, faaliyetlerinin izlenmesi ve denetlenmesi görevi Dış Ticaret Müsteşarlığına verilmiştir. 23.02.2010 tarihi itibarıyla ülkemizde, Uluslararası Gözetim

Şirketi statüsü verilmiş bulunan 126 adet firma faaliyet göstermektedir.

Bir satış sözleşmesi veya akreditif şartları arasında Gözetim Raporu (Certificate of Inspection) yer aldığı takdirde (ya da ürünün gönderildiği ülkenin mevzuatı gereği) satıcı, seçeceği ya da alıcıyla birlikte kararlaştırılan bir gözetim şirketine başvurarak, gözetim yapılmasını talep eder. Bazı ihracat mallarının kalite kontrolü ise üretim aşamasında yapılmaktadır.

İhracat kontrolü tamamlandığı ve mal yükleme noktasında taşıma aracına teslim edildiği anda gözetim şirketi bir gözetim raporu düzenler. Bu raporlar; gözetim şirketlerinin kendi özel filigran ve logolarını içeren, özel kâğıtların üzerine yazılırlar.

Satıcı firma, gözetim ile ilgili olarak ne şekilde bir rapor düzenleneceği hususunu öncelikle bir gözetim şirketine danışmalı ve üretim ve/veya sevkiyat öncesi sözleşme şartlarında gerekli tadiller yapılacaksa alıcı firma ile bu konuda anlaşmalıdır. Aksi takdirde, gözetim şirketinden rapor temin edememek gibi bir durumla karşılaşılabilir. Diğer taraftan, yurtdışından bir mal ithal ediliyorsa, bu malın kontrolü için bir gözetim raporu satıcıdan isteniyorsa, bu raporu hazırlayacak gözetim şirketinin mutlaka alıcının bulunduğu ülkede bir temsilciliğinin veya şubesinin olmasına azami dikkat gösterilmelidir.

Gözetim; alıcının istediği malın sevkiyat öncesi ve/veya sonrasında, sözleşmede ve/veya standardında öngörülen koşullara ne ölçüde uygun olduğunun belirlenmesi, taraflar arasında ileride doğabilecek anlaşmazlıkların ve bunun sonucu olarak ortaya çıkabilecek zararın önlenmesi, gerektiğinde yeni fiyat ayarlamasına gidilebilmesi açılarından ihracatçı ve ithalatçılara önemli kolaylıklar sağlayabilmektedir.

## **GÖZETİM ŞİRKETLERİ TARAFINDAN VERİLEN HİZMETLER**

1 - Tüm tarım ve sanayi ürünleri ile maden ürünlerinin gözetimini yapmak,

2 - Ticarete konu olan herhangi bir malın miktar ve kalitesini belirleyip hazırlanan raporla belgelemek,

3 - İlgili alanları dâhilindeki tüm maddeler için örnekleme, kalite kontrolü, depolama

ve stok kontrolü ile sevkiyat sonrasında yükleme, boşaltma işlemlerine ilişkin prosedürleri yerine getirmek,

4 - Gerektiğinde, malın perakende ve toptan piyasa fiyatını belirlemek,

5 - Taşınan mal ile taşıma evrakının uyumunu karşılaştırmak,

6 - Malın ulusal ve/veya uluslararası bir standarda uygunluğuna ilişkin bilgileri kapsayan bir belge hazırlamak,

7- Bunların yanı sıra, sınırlı olanaklarla çalışan işletmeler de, üretim esnasında yapılması gereken "nokta kontrolleri" için gözetim şirketlerinden yararlanabilirler.

## **ULUSLARARASI GÖZETİMİN İHRACATÇILARA SAĞLADIĞI AVANTAJLAR**

1- Malın arzulan nitelikte olmaması durumunda sözleşmeye uygun olmayan malların ihracatı önlenerek; malların sonradan geri gönderilmesi, tarafların gereksiz masraflara girmesi ve zaman kaybı önlenir,

2- Gözetim şirketlerinin düzenleyeceği rapor sonucunda ithalatçının yapacağı muhtemel bir itiraza karşı ihracatçının elinde uluslararası ihtilaflarda delil olarak kullanabileceği sağlam ve geçerli bir belge olacaktır.

3- Satış bedelinin hepsinin veya mümkün olduğu kadar büyük bir kısmının tahsil edilebilmesi imkânı sağlar,

4- Satılan mala tarafsız bir kuruluştan kalite uygunluk belgesi alabilme imkânı ve dolayısıyla mamulün pazarlama şansının artmasını sağlar (Bazı ülkeler gözetim raporuna sahip olmayan malı kabul etmemektedir).

5- Gözetim şirketinin iç ve dış piyasalardaki etkinliğinden faydalanılarak ürüne yeni pazarlar bulabilme imkânı sağlar.

## **ULUSLARARASI GÖZETİMİN İTHALATÇILARA SAĞLADIĞI AVANTAJLAR**

1- Mal kalitesinin belirlenen şartname, standart ve mevzuata uygunluğunu garanti eder,

2- Anlaşmada öngörülen miktarın sevkinin belgelenmesi ile ambalaj, etiketleme ve yüklemenin şartnameye uygunluğunu belirler,

3- Şartname koşulları dışına çıkılması halinde satıcıya fiyat kısırlarabilme imkânı sağlar,

4- Teslimdeki gecikme zamanında belirlenebilir.

Özetle, ihracatçı ile ithalatçı arasında sözleşme koşullarına uymama sonucu ortaya çıkabilecek anlaşmazlıklarda, uluslararası gözetim raporuyla, en kısa yoldan ve adil bir biçimde, konu çözüme kavuşturulabilir.

Dış ticarete ürüne bağlı olmayan risklerin gözetimi de gerekebilir. Bunların başında malların taşınmasını sağlayan gemilerin kiralanması sürecinde kira sözleşmelerine uygunluk ve geminin yükleme öncesi durum tespit gözetimleri gelmektedir. Burada öncelikli olan geminin tanklarında bulunan yakıtın kontrolü ve yük taşıyan ambarlarda hasar durumudur. Bu gözetimle, geminin nasıl kiralandıysa, kira çıkışında aynı şekilde teslim edilmesinin kontrolü sağlanmaktadır.

Bağımsız gözetim firmalarının çeşitli noktalarda yapacağı kontroller ve böylece oluşturacağı dinamizm her bir aktörün rolünü daha doğru ve kusursuz oynamaya zorlayacaktır. Tarafların kaliteli ve zamanında hizmet anlayışlarını geliştirecek ve ticaretin ekstra maliyetlerini minimize edecektir. Sürekli ve sürdürülebilir kalite anlayışında yapıcı bir rol üstlenecektir. Bağımsız gözetim firmaları uluslararası ticarete riskleri minimize ederken aynı zamanda hızlı bilgi akışını temin ederek müşterilerin yenilik ve değişikliklerden doğru ve zamanında bilgilendirilmesini sağlarlar. Uluslararası gözetim şirketleri listesi ve konuyla ilgili diğer detaylı bilgileri, "Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Bilgi Danışma Servisi"nden temin edebilirsiniz ([www.oaib.gov.tr](http://www.oaib.gov.tr)).

### **KAYNAK:**

- 1- "Dış Ticarete Güvenilir Bir Kontrol Aracı: Uluslararası Gözetim Şirketleri", İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
- 2- "Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama", Erkut ONURSAL
- 3- "Uluslararası Ticarete Gözetimin Önemi", ([www.kobifinans.com.tr](http://www.kobifinans.com.tr))

# Malezyya

**MALEZYYA'NIN 2008 YILINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDA EN ÇOK PAY ALAN İLK 20 POZİSYON ARASINDA; İTHALATI EN ÇOK ARTAN ALT GRUPLAR SIRASIYLA; YÜZDE 72,7 İLE DİZEL, YARI DİZEL MOTORLAR, YÜZDE 31,6 İLE AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAM PARÇALARI VE YÜZDE 28,7 İLE RULMANLAR OLDU.**





**3**30 bin kilometre alana yayılan Malezya; Güney Doğu Asya ülkeleri arasında yıllık kalkınma oranı en fazla olan ülkeler arasında sayılıyor. Ülkenin 30 milyon civarındaki nüfusunun yüzde 32'sini 15 yaş altı gençler oluşturuyor. 2008 yılı son çeyreğinden itibaren hissedilen küresel mali kriz, Malezya ekonomisini de etkiledi. Bu sebeple 2008 yılı büyüme oranı Malezya hükümetinin beklentisinin yüzde 5 altında kalarak yüzde 4,6 seviyesinde gerçekleşti. Malezya, Dünya Ekonomik Forumu'nun rekabet listesinde 21. sıradan 24. sıraya geriledi. Rekabetçilik sıralamasında gerilemenin sebepleri arasında, terör potansiyeli, suç ve şiddetin işletme maliyetleri, 2008 yılında ortaya çıkan yüksek bütçe açığı, sağlık, eğitim ve işgücü piyasasındaki verimsizlikler dikkat çekiyor.

### HÜKÜMETİN EKONOMİK TEŞVİK PAKETLERİ YATIRIMLARI CANLANDIRIYOR

İç talep ve kamu harcamalarında yaşanan artış sayesinde 2008'in son çeyreğinde pozitif artışla birlikte özel tüketim yüzde 5,3, kamu harcamaları yüzde 13,8 oranlarında artış gösterdi. Ancak, küresel krizin etkisinde dış talepte yaşanan düşüş nedeniyle ihracat gelirlerinin azalması, Malezya Hükümeti'nin, 2008 Kasım ayında yaklaşık 2 milyar dolar tutarında birinci ekonomik teşvik paketini, ardından da 10 Mart tarihinde 17 milyar dolarlık ikinci teşvik paketini açıklamasına neden oldu. Malezya'da yabancı yatırım aktivitelerinin azalması ve dış talebin düşmesine bağlı olarak iş dünyasındaki güvenin azalması sonucu, brüt sabit yatırım yüzde 10,8 oranında küçülme gösterdi. 2008 yılının ikinci çeyreğinde de sanayi sektöründeki zayıf dış talebe karşın kapasite artırımı sebebiyle negatif büyüme devam ederek yüzde 9,8 seviyesinde gerçekleşti. Ancak, yine de özellikle eğitim, tarım ve kırsal bölgelerde gelişim projelerine yapılan yüksek kamu sektörü sermaye harcamaları ile yatırımları canlandırmaya gayret ediliyor.

### SANAYİ SEKTÖRÜNDEKİ DÜŞÜŞ YAVAŞLIYOR

2009 yılının birinci çeyreğinde kimyasal-

lar, elektrik ve elektronik, ahşap ürünleri, kauçuk ürünleri, tekstil, makine ve ekipmanları gibi ihracat odaklı sektörlerde yaşanan yüzde 23'lük düşüş sebebiyle ülke ihracatında en büyük paya sahip olan sanayi sektöründe, yüzde 17,6 oranında küçülme gözlemlendi. Sektörün alt gruplarından en önemli kalem olan elektrik ve elektronik ürünler endüstrisi ise yüzde 41,4 oranında daraldı. Metaller, ulaşım ekipmanları, işlenmiş gıda ve içecekler, ametalik mineral ürünleri, kağıt ürünleri, hayvan yemi gibi iç satış odaklı sanayi sektörlerinde ise, gerek inşaata dayalı alt sektörlerin gerekse tüketim sektörlerinin zayıflamasına bağlı olarak gerçekleşen küçülme yüzde 16 seviyesinde saptandı.



Yılın ikinci çeyreğinde ise sanayi sektöründeki düşüşün yavaşlayarak yüzde 14,5 ile sınırlı kaldığı görülüyor. Elektrik ve elektronik sektörü yüzde 27,3'lük düşüş ile sanayi sektöründeki gerilemenin ana faktörlerinden. Bununla birlikte metal dışı ve metal ürünler grubunda yüzde 15,3, ahşap ürünlerde ise yüzde 18,7'lik küçülmeler ölçüldü.

### "ELEKTRİKLİ MAKİNE VE CİHAZLAR" İLE "MAKİNE VE AKSAMLARI" EN ÖNEMLİ İHRAÇ ÜRÜNLERİ

Malezya'nın ihracat rakamları BM verilerine göre; bir önceki yıla kıyasla yüzde 12,8 artarak 2008 yılında 198,8 milyar

dolara yükselmiştir. Ülkenin genel ihracatında en çok payı alan ilk üç ülke sırasıyla Singapur, A.B.D. ve Japonya olarak sayılıyor.

Malezya'nın ihracatında en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında en çok artış kaydedilen ülkeler ise sırasıyla; Meksika, Pakistan ve Japonya'dır. 2008 yılında Malezya'nın önemli ihracat ürünleri incelendiğinde ilk üç sırayı "elektrikli makine ve cihazlar", "mineral yakıtlar, yağlar" ve "makine ve aksamları" kalemlerinin aldığı görülüyor.

### EN ÖNEMLİ İTHALAT KALEMLERİ "MAKİNE VE AKSAMLARI"

Malezya'nın ithalatı yüzde 6,3 artarak 2008 yılında 156,2 milyar dolara ulaştı.

Aynı yılda ülkenin genel ithalatında en çok payı alan ilk üç ülke sırasıyla Çin, Japonya ve Singapur'dur.

Malezya'nın ithalatında en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında en çok artış kaydedilen ülkeler ise sırasıyla; Birleşik Arap Emirlikleri, İrlanda ve Hindistan'dır.

Önemli ithalat kalemleri ise "elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları", "makine ve aksamları", "mineral yakıtlar ve yağlar" dır.

### TÜRKİYE, MALEZYA'NIN İHRACATINDA 21., İTHALATINDA 54. SIRADA

Türkiye, 2008 yılında 98,2 milyon dolar

değerinde ihracat gerçekleştirerek Malezya'nın ithalatında 54. sırada, 1.512,4 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek Malezya'nın ihracatında 21. sırada yer aldı.

2009 yılı verileri bir önceki yıl ile kıyaslandığında Malezya'ya ihracatımızda yüzde 42,5 oranında bir artış, Malezya'dan ithalatımızda ise yüzde 36,5 seviyesinde bir azalış gerçekleştiği görülüyor.

Türkiye ile Malezya arasındaki ticaret hacmi 2009 yılında yüzde 31,7 gerilemiş ve 1,1 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. İki ülke arasında son yıllarda ortalama olarak yüzde 25 artan Türkiye aleyhine dış ticaret farkı ise 2009 yılında yerini azalışa bıraktı.

2009 yılı ihracatımızda yüzde 0,14 pay ile 87. sırada bulunan Malezya, aynı yıl ithalatımızda yüzde 0,7 pay alarak 33. sırada konumlanıyor.

2008 yılında "makine ve aksamları" ürün grubu Malezya'nın toplam ihracatından yüzde 16,6 pay aldı.

## "OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ" İHRACATTA BİRİNCİ SIRADA

Malezya'nın 2008 yılında makine ihracatı yüzde 0,1 artmış ve 33,1 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Makine ihracatında ilk sırada yer alan ülkeler ABD, Singapur, Çin, Hollanda ve Tayland'dır. Değer bazında ilk 20 içinde yer alan ülkeler arasında ihracat artışına göre sıra-

MALEZYA'NIN ÜLKELER BAZINDA İTHALATI (BİN \$)							
SIRA	ÜLKE	2004	2005	2006	2007	2008	2007/08 Değişim %
1	Çin	10.335.270	13.173.660	15.883.589	18.897.188	20.055.020	6,1
2	Japonya	16.944.508	16.578.957	17.341.034	19.082.240	19.528.220	2,3
3	Singapur	11.651.658	13.356.095	15.313.893	16.830.560	17.063.198	1,4
4	A.B.D.	15.258.594	14.776.362	16.434.447	15.930.521	16.930.252	6,3
5	Tayland	5.782.639	6.033.977	7.168.015	7.863.132	8.778.393	11,6
6	Tayvan	5.689.719	6.327.482	7.152.586	8.359.786	7.524.522	-10,0
7	Endonezya	4.201.191	4.371.638	4.955.440	6.224.039	7.251.884	16,5
8	G.Kore	5.223.822	5.679.022	7.061.968	7.239.830	7.220.955	-0,3
9	Almanya	4.669.520	5.087.494	5.744.166	6.818.961	6.737.807	-1,2
10	Hong Kong	2.814.364	2.831.495	3.450.594	4.272.540	4.095.594	-4,1
11	Avustralya	1.789.738	2.151.400	2.423.355	2.970.986	3.512.439	18,2
12	Hindistan	1.218.588	1.100.864	1.331.340	2.057.131	3.088.669	50,1
13	B.A.E.	470.553	762.401	968.318	1.291.506	2.516.242	94,8
14	Vietnam	575.744	1.020.023	1.413.931	1.835.512	2.309.917	25,8
15	İngiltere	1.739.564	1.684.080	1.857.403	2.115.454	2.289.687	8,2
16	Fransa	1.456.489	1.489.017	2.101.114	2.248.717	2.268.686	0,9
17	S.Arabistan	1.007.639	1.544.258	2.331.001	1.972.682	2.262.899	14,7
18	Filipinler	2.817.711	3.219.656	2.902.505	2.846.067	2.081.675	-26,9
19	İrlanda	590.920	711.012	805.163	798.039	1.497.868	87,7
20	İtalya	946.763	1.228.052	1.143.317	1.312.144	1.441.252	9,8
	Diğer	9.971.814	11.162.879	13.343.869	15.943.317	17.747.349	11,3
	TOPLAM	105.156.808	114.289.824	131.127.048	146.910.352	156.202.528	6,3

Kaynak: www.trademap.org (BM istatistik bölümü verileri)

lama yapıldığında, Meksika, Almanya ve Güney Kore'nin ilk üçte yer aldığı görülüyor.

2008 yılında Malezya'nın makine ve ak-

samları ihracatında ilk sırayı 14,3 milyar dolar ile "otomatik bilgi işlem makineleri", 10,9 milyar dolar ile "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer

## MALEZYA'NIN BAŞLICA FASILLAR BAZINDA İTHALATI (BİN \$)

SIRA	G.T.İ.P.	G.T.İ.P. TANIMI	2006	2007	2008	2007/08 Değişim %
1	'85	Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları	47.493.560	49.686.960	48.288.152	-2,8
2	'84	Makine ve Aksamları	19.285.352	21.965.296	21.561.240	-1,8
3	'27	Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstah.,Mum	11.745.562	12.885.357	17.013.292	32,0
4	'72	Demir ve Çelik	4.212.462	5.698.234	6.531.566	14,6
5	'39	Plastik ve Plastikten Mamul Eşya	4.668.124	4.850.426	4.801.902	-1,0
6	'90	Optik, Fotoğraf, Sinema, Ölçü, Kontrol, Ayar Cih., Tıbbi Alet	3.866.854	3.768.736	4.464.806	18,5
7	'87	Motorlu Kara Taşıtları, Traktör, Bisiklet, Motosiklet ve Diğ.	3.124.305	3.191.295	4.031.732	26,3
8	'73	Demir veya Çelikten Eşya	2.438.335	2.814.347	3.550.987	26,2
9	'71	İnciler, kıymetli taş ve metal mamulleri, madeni paralar	1.930.835	2.596.600	3.288.102	26,6
10	'29	Organik Kimyasal Müstahsallar	2.387.512	2.935.360	2.935.104	0,0
		Diğer	29.974.147	36.517.741	39.735.645	8,8
		TOPLAM	131.127.048	146.910.352	156.202.528	6,3

Kaynak: www.trademap.org (BM istatistik bölümü verileri)

MALEZYA'YA MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (84.FASIL-Ş)

SIRA	G.T.İ.P.	G.T.İ.P. TANIMI	2007	2008	2009	2008/09 Değişim %
1	8436	Tarım, ormancılık, kümes hayvancılığına mahsus makine, cihazlar	1.091.081	384.493	2.583.978	572,0
2	8462	Metalleri dövme, işleme, kesme, sataflama presleri, makineleri	1.043.767	1.715.129	1.104.517	-35,6
3	8481	Muslukçu, borucu esyası-basınç düşürücü, termostatik valf dahil	702.116	663.336	456.732	-31,1
4	8483	Transmisyon milleri, kranklar, yatak kovanları, dişliler, çarklar	238.310	389.933	375.353	-3,7
5	8422	Yıkama, temizleme, kurutma, doldurma vb. işler için makine, cihaz	45.003	245.096	283.068	15,5
6	8433	Hasat, harman, biçme; ürünleri ayırma, temizleme makine, cihazları	91.377	146.840	275.501	87,6
7	8415	Klima cihazları-vantilatörlü, ısı, nem degistirme tertibatlı	4.583	627.998	219.267	-65,1
8	8479	Kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar	78.165	34.417	199.697	480,2
9	8413	Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri	153.021	195.968	195.916	0,0
10	8409	İçten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları	157.601	209.228	186.959	-10,6
11	8470	Hesap, muhasebe, kaydedici kasa, damga basan makineler	1.050.500	623.353	184.239	-70,4
12	8414	Hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör	376.262	253.260	164.001	-35,2
13	8425	Palanga, vinç (basamaklı hariç)bucurgat, ırgat, kırkolar	457.041	386.107	153.381	-60,3
14	8458	Metallerin işlenmesine mahsus torna tezgahları	0	0	116.024	-
15	8431	Ağır ısı makine ve cihazlarının aksamı, parçaları	93.479	178.431	98.044	-45,1
16	8474	Toprak, tas, metal cevheri vb. ayıklama, eleme vb. için makineler	28.797	12.934	92.583	615,8
17	8421	Santrifüjle çalışan kurutma, filtre, arıtma cihazları	91.403	120.418	60.879	-49,4
18	8450	Çamaşır yıkama makineleri	175.301	137.591	58.473	-57,5
19	8418	Buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları	108.596	143.281	54.352	-62,1
20	8461	Planya, vargel, yiv, zivana, bros, dışlı çark vb. tezgahları	49.704	56.870	50.290	-11,6
		Diğer	675.296	1.888.860	433.758	-77,0
		Toplam	6.711.403	8.413.543	7.347.012	-12,7

Kaynak: TÜİK Verileri

makine ve cihazların aksamı”, 1,1 milyar dolar ile “klima cihazları-vantilatörlü, ısı, nem değiştirme tertibatlı” aldı. Malezya’nın 2008 yılında gerçekteştirdiği makine ve aksamları ihracatında en çok pay alan ilk 20 pozisyon arasında; ihracatı en çok artan alt gruplar sırası-

la; yüzde 148 oranla hesap, muhasebe, kaydedici kasa, damga basan makineler, yüzde 58,2 ile ağır iş makine ve cihazlarının aksam parçaları ve yüzde 51,6 ile gemi vinçleri, maçunalar, halatlı vinçler, döner köprüler olarak sayılabilir.

**İTHALATTA MAKİNE VE AKSAMLARININ PAYI YÜZDE 13,8**

2008 yılında Malezya’nın genel ithalatında makine ve aksamlarının payı yüzde 13,8 seviyesinde kaydedildi. Malezya’nın 84. fasıl bazında makine it-

TÜRKİYE – MALEZYA MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ (Ş - 84. FASIL)

		2005	2006	2007	2008	2009
İhracat	Değer	3.405.251	4.124.809	6.711.403	8.413.543	7.347.012
	Değişim %	10,3	21,1	62,7	25,4	-12,7
İthalat	Değer	131.483.913	170.196.042	183.269.138	101.801.345	75.052.686
	Değişim %	34,0	29,4	7,7	-44,5	-26,3
Hacim	Değer	134.889.164	174.320.851	189.980.541	110.214.888	82.399.698
	Değişim %	33,2	29,2	9,0	-42,0	-25,2
Fark	Değer	-128.078.662	-166.071.233	-176.557.735	-93.387.802	-67.705.674
	Değişim %	34,7	29,7	6,3	-47,1	-27,5

Kaynak: TÜİK verileri

halatı 2008 yılında bir önceki seneye göre yüzde 1,8 oranında azalış göstererek 21,6 milyar dolara geriledi. Çin, Japonya, A.B.D., Singapur ve Tayland, Malezya'nın makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir. Malezya'nın makine ithal ettiği başlıca ülkeler arasında değer bazında artışa göre yapılan sıralamada Vietnam, İsviçre ve Hollanda ilk üçte yer alıyor.

2008 yılında, Malezya'nın makine ve aksamaları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı" aldı. Bu kalemi; "otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri", "kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar" takip ediyor. Malezya'nın 2008 yılında gerçekleştirdi-

AN ülkelerine göre oldukça liberaldir. Çoğu ürünün "Genel Serbest Lisans" altında serbestçe ithalatı yapılabiliyor. Ancak stratejik olarak belirlenmiş bir takım sektörlere ithalat kısıtlaması getirildi. Bunların arasında demir ve çelik, çimento, otomotiv ve otomotiv parçaları, polietilen ve polipropilen ve bir takım tarım ürünleri yer alıyor.

Malezya'da ithalata uygulanan gümrük ve ithalat vergisi yüzde 8.56 oranındadır. Bir ürünün gümrük sınıflandırması "Uluslararası Harmonize Sınıflandırma Sistemi"ne göre yapılıyor. Bu bağlamda, makine ve parçaları dışında kalan mallar yüzde 5 ila 10 arasında satış vergisine tabi tutuluyor. Son yıllarda gümrük vergileri düşmüş bulunmakta ve hali hazırda

da 28. sırada yer alan Türkiye, Malezya'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında ise 39. sırada bulunmaktadır. TÜİK verilerine göre; 2009 yılında ülkemizin 84. fasıl itibarıyla makine ve aksamaları sektörü ihracatında 84. sırada bulunan Malezya, sektör ihracatımızdan yüzde 0,1 pay aldı. Anılan yılda Malezya'ya makine ve aksamaları ihracatımız yüzde 12,7 azalarak 7,3 milyon dolara gerilerken; Malezya'dan ithalatımız da yüzde 26,3 oranında azalarak 75,1 milyon dolara düştü.

Malezya ile Türkiye arasındaki makine ve aksamaları dış ticaret hacmi 2009 yılında yüzde 25,2 geriledi, dış ticaret farkı da yüzde 27,5 azalmış ve ülkemiz aleyhine 67,7 milyon dolar açık verildi.

“ Malezya, Güney Doğu Asya ülkeleri içerisinde yıllık kalkınma payı en fazla olan ülkeler arasında sayılıyor. Malezya hükümeti, kendi yerli sanayisini korumak için, ihracat ve ithalat lisansı ile miktar kısıtlamasına sıklıkla başvuruyor. Bu bağlamda makine ve parçaları dışında kalan mallar yüzde 5 ila 10 arasında satış vergisine tabi tutuluyor. ”

ği makine ve aksamaları ithalatında en çok pay alan ilk 20 pozisyon arasında; ithalatı en çok artan alt gruplar sırasıyla; yüzde 72,7 ile dizel, yarı dizel motorlar, yüzde 31,6 ile ağır iş makine ve cihazlarının aksam parçaları ve yüzde 28,7 ile rulmanlar'dır.

İthalatında en çok düşüş görülenler ise sırasıyla; yüzde 26 ile alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorlar, yüzde 19,2 ile kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar ve yüzde 12,5 ile yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı oldu.

### **MAKİNE PARÇALARI DIŞINDA KALAN MALLARA YÜZDE 5 İLA 10 ARASI SATIŞ VERGİSİ**

Malezya'da hali hazırda uygulanmakta olan ithalat düzenlemeleri, diğer ASE-

bunun yüzde 15 ila 25 arasında dalgalandığı görülüyor. Ancak bazı sektörlerde vergilendirme yüzde 30'a kadar çıkıyor. Özellikle ithal edilen ürün ülke içinde üretiliyor ise, gümrük vergisinin yüzde 50'lere kadar çıktığı görülüyor. Ayrıca, tütün, alkollü içkiler, motorlu araçlar gibi sektörlerde, gerek üretici gerekse ithalatçıya satış ve tüketim vergisi uygulanarak, anılan sektörlerin korunması söz konusudur. Malezya Hükümeti, kendi yerli sanayisini korumak amacıyla ihracat ve ithalat lisansı ile miktar kısıtlaması uygulamasına sıklıkla başvuruyor.

### **TÜRKİYE, MALEZYA'NIN MAKİNE İTHAL ETTİĞİ ÜLKELER ARASINDA 39. SIRADA**

BM verilerine göre 2008 yılında Malezya'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasın-

### **84. FASIL İTİBARIYLA İHRACATTA TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İLK SIRADA**

84. fasıl itibarıyla sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler pozisyon bazında incelendiğinde 2009 yılında; ilk sırada "tarım, ormancılık, kümes hayvancılığına mahsus makine, cihazlar", ikinci sırada "metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri, makineleri", üçüncü sırada ise "muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü, termostatik valf dahil"nın yer aldığı görülüyor.

### **İTHALATTA MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER ÖN PLANDA**

2009 yılında pozisyon bazında Türkiye'nin Malezya'dan 84. fasıl itibarıyla en fazla ithal ettiği ürün grupları sırasıyla, "matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler", "otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri", "yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı" ve "klima cihazları-vantilatörlü, ısı, nem değiştirme tertibatlı olarak sıralanıyor.

#### **KAYNAKLAR:**

- BM İstatistik Bölümü Verileri
- TÜİK Verileri
- DTM Verileri
- Müşavirlik Raporları

SANAYİ ŞEHİRLERİ

Sanayiyle kalkınan şehir:

# Adana

moment expo



**1950'LERİN SANAYİ KENTİ ADANA'DA, HEMEN HER SEKTÖRDE YAŞANAN KAN KAYBI DOĞAL OLARAK YENİ BİR AÇILIM ARAYIŞINDAKİ GİRİŞİMCİLERİN DEĞİŞİK ALANLARA YÖNELMESİNE NEDEN OLDU. BU ARAYIŞ SÜRECİNDE ORTAYA ÇIKAN MAKİNE SEKTÖRÜ, HER YIL BİRAZ DAHA BÜYÜYEREK, ADANA EKONOMİSİNİ SÜRÜKLEYEN UNSURLAR ARASINDAKİ YERİNİ ALDI.**

**1** 970'li yıllarla birlikte Adana'da KOBİ sayısının artmasından dolayı üretim yapan firma sayısında büyük bir artış yaşandı. 1996 yılından itibaren Or-

ganize Sanayi Bölgesi altyapı çalışmalarının tamamlanmasından sonra kentteki tüm sektörler yatırım yapılarak üretime geçildi.

Adana, günümüzde, sanayi bakımından gelişmiş bir yapıdadır. Şehirde, yeni sanayi atılımları da gerçekleşiyor. Adana'nın büyük sanayi potansiyeline, havaalanı-otoyol, projeleri, organize sanayi bölgesi, küçük sanayi siteleri, Çukurova Üniversitesi, yeni konut alanları ile çeşitli sağlık ve eğitim kurumları büyük katkı sağlıyor.

### IRAK; YÜZDE 11,9 İHRACAT ORANI İLE EN ÖNEMLİ PAZAR

İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre Adana'nın ihracatı, 2008 yılında 2007 yılına göre yüzde 14,3 artarak 1,3 milyar dolar, 2009 yılında da 2008 yılına kıyasla yüzde 14 oranında gerileyerek 1,13 milyar dolar oldu.

Adana'nın ihracatında 2009 yılında her ne kadar gerileme olsa da, bu gerileme aynı yıl Türkiye'nin toplam ihracatında gerçekleşen azalmanın altında kaydedildi. 2009 yılında Adana'nın ihracatında yüzde 11,9 pay ile ilk sırada yer alan Irak en önemli pazar olarak kayıtlara geçti. Almanya, Fransa, Rusya, İngiltere, İtalya, Suriye ve Hollanda ise ihracatta önde gelen diğer ülkelerdendir.



### MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATI 30 MİLYON DOLAR

Adana'nın sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında, 2009 yılında "Sanayi" ihracatının 796 milyon dolar ve yüzde 70'lik oran ile en büyük paya sahip ol-

duğu görülüyor. "Sanayi" ihracatında önde gelen alt sektörler ise şöyle sıralanıyor: "Kimyevi Maddeler ve Mamulleri", "Taşıt Araçları ve Yan Sanayi", "Tekstil ve Hammaddeleri" ile "Deri ve Deri Mamulleri". Makine ve aksesuarları sektörü ise ilin ihracatına 30 milyon dolar ile yüzde 3,5 oranında katkı yapmakla birlikte, Adana için potansiyel arz etmektedir.

### ADANA TİCARET ODASI: "MAKİNE SEKTÖRÜ ADANA EKONOMİSİNİN CAN DAMARI"

Adana makine sektörü ile ilgili görüşlerini aldığımız Adana Ticaret Odası Başkanı Şaban Baş; makine sektörünün Adana ekonomisi için önemine değiniyor: Başkan Şaban Baş: "1950'lerin sanayi kenti Adana'da, hemen her sektörde yaşanan kan kaybı doğal olarak yeni bir açılım arayışındaki girişimcilerin değişik alanlara yönelmesine neden olmuştur. Bu arayış sürecinde

“ Kent ekonomisindeki payı her geçen gün artan makine sektörü, Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattının bölgede yer almasıyla birlikte yeni bir sürece girdi. Özellikle Yumurtalık Serbest Bölgesi'nde beklenen rafineri, petro-kimya gibi enerji yatırımlarının makine ve yan sanayi sektörüne olumlu yansıtacağını ümit ediyor. ”



ortaya çıkan makine sektörü, her yıl biraz daha büyüyerek, Adana ekonomisini sürükleyen unsurlar arasındaki yerini almıştır.” Başkan Şaban Baş, 90’larda çok az olan makine üretici firma sayısının günümüzde 600’ü aştığını söylüyor: “1990’lı yıllarda bir elin parmaklarıyla sayılabilen makine üreticisi firma sayısı günümüzde 600’ü aşmıştır. Bu belirgin büyüme, sektörün toplandığı sanayi sitesinin yetersiz kalmasından dolayı ikinci sitenin kurulmasını beraberinde getirmiştir.”

### “MAKİNE FİRMALARININ ARTIŞI ADANA İHRACAT RAKAMLARINI DA ARTTIRDI”

Adana Ticaret Odası Başkanı Şaban Baş; makine sektörünün şehirlerinin ekonomisine getirdiği faydalardan bahsediyor: “Adana’da, metal ürünleri, makine imalatı, tarım makineleri, motorlu kara taşıtları ve yan sanayi, elektrik-elektronik ve asansör sanayi baş-

lıkları altında faaliyet gösteren firmaların artışı, sektörün ihracat ve ithalat rakamlarındaki oranının da sürekli atmasını sağladı.

### “DIŞ SATIŞLARDAKİ KREDİ YETERSİZLİĞİ EN ÖNEMLİ SORUN”

Adana Ticaret Odası Başkanı Baş; makine imalat sektörünün ihracatı hakkında şunları söylüyor: “Makine imalatı sektörünün ihracatını artırma konusunda çok daha büyük potansiyeli olmasına rağmen, bu imkanın değerlendirilmesini önleyen en önemli etken dış satışlarda kredi desteğinin yetersizliğidir. Başkan Baş; makine üreticilerine verilen kredilerin yetersizliğini eleştiriyor. Baş: “Günümüzde Uzak Doğu ve Avrupa Birliği ülkeleri dahil bir çok ülke, yatırım malı makine ihracatçılarına 24, hatta 36 aya varan düşük faizli kredi imkanı sağlamaktadırlar. Buna karşın ülkemizde Eximbank’ın sağladığı

ğ krediler, bunlara göre çok kısa vadeli. Dolayısıyla, fiyatı ve kalitesi ile rahatça rekabet edebilen imalatçılar, bu tür kredi sağlayamadıklarından önemli ihrac olanaklarını değerlendirecek imkan bulamamakta, rekabet güçleri de zayıflamaktadır.”

### “HAKSIZ REKABET SEKTÖRÜN KATMA DEĞERİNİ DÜŞÜRÜYOR”

Baş, makine sektörünün 1960 yılından beri uygulanan teşvik primi ile çıkışa geçtiğini söylüyor. Baş: “Sektör, 1960’lı yıllardan itibaren uygulanan teşvik sistemi ile, yatırımcıların makine ve donanımları gümrük vergilerinden muaf olarak ithal etmeleri sonucu, uzunca bir süredir dış rekabete açık bir ortamda gelişmesini sürdürmektedir. Dolayısıyla ithalat ile sadece fiyat değil, teknik özellikleri ile de rekabet etme gereği Gümrük Birliği ile ortaya çıkan bir durum değildir. Ancak, son yıllarda artan, “eşit olmayan ortamda rekabet etme” ve zaman zaman da haksız rekabetle karşılaşılması olgusu, sektörün üzerinde önemli olumsuz etkiler yaratmaktadır. Gerek eşit olmayan rekabet koşulları, gerekse haksız rekabete neden olan hususlar sektörün yaratacağı gerçek anlamdaki katma değerini düşmesine neden olmaktadır.”

### “BÖLGEMİZİN MAKİNE SEKTÖRÜNE HİZMET VERECEK LABORATUARLARA İHTİYACI VAR”

Adana Ticaret Odası Başkanı Şaban Baş; sektörün bir diğer sorununun teknolojik gelişmeleri gereğince takip edememek olduğuna dikkat çekiyor. Başkan Baş: “Makine sektörünün gelişimi teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarına ne oranda önem verildiğiyle doğrudan ilgilidir. Ne yazık ki bu iki ana maddeye de gereken değer gösterilmiyor. Hassas işleme yapılamadığı için pazara bitmiş ürün verilemiyor. Bölgemizde acilen makine sektörüne hizmet verecek, ölçüm yapabilecek laboratuvar kurulması gerekmektedir.”

### “BAKÜ-CEYLAN-TİFLİS BORU HATTI PROJESİ ADANA İÇİN ÇOK ÖNEMLİ”

Baş; Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattının





makine sektörü için önemine değiniyor: "Kent ekonomisindeki payı her geçen gün artan makine sektörü, Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattının bölge-mizde yer almasıyla birlikte yeni bir sürece girmiştir. Özellikle Yumurtalık Serbest Bölgesi'nde beklenen rafineri, petro-kimya gibi enerji yatırımlarının makine ve yan sanayi sektörüne olumlu yansıyacağına ümit ediyoruz."

### ADANA'NIN SANDIÇ PANEL ÜRETİCİSİ: DURANLAR MAKİNA

Adana'da en son teknolojik yeniliklere sahip makinelerle donatılmış fabrikasında sandviç panel ürünleri üreten Duranlar Makina, ISO 9001 Belgesi'ne sahip bir kuruluş. CE normlarına uygun üretim yapan firma, Rusya pazarına yönelik imal ettiği EPS ve

taş yünü dolgulu sandviç panel üretim hattının yanı sıra, yeni pazarlara girmeye hazırlanıyor.

Ürettiği makine ve ekipmanların önemli bir bölümünü Romanya, Rusya, Cezayir, Nijerya ve Gürcistan başta olmak üzere farklı ülkelerdeki pazarlara sunan Duranlar Makina'nın en önemli pazar payını Romanya ve Rusya oluşturuyor.

### "RUSYA YATIRIMI BİZE YENİ PAZARLAR AÇACAK"

Duranlar Makina Genel Müdürü Şükrü Oral Duran, Rusya pazarı için imal ettikleri EPS ve taş yünü dolgulu sandviç panel üretim hattı ile ilgili çalışmalara devam ettiklerini söylüyor. Şükrü Oral Duran: "Rusya pazarına metal kiremit makineleri ve açık profil üretim hattı sunmak 2010 yılı hedeflerimiz arasındadır. Duranlar Makina'nın diğer ülke-

lerdeki pazar payını ele aldığımızda, özellikle Rusya'ya yaptığımız yatırımın devreye girmesiyle birlikte artan üretim kapasitemizi geliştirmeyi ve yeni pazarlara açılmayı hedefliyoruz."

### "SEKTÖRÜN HAK ETTİĞİ YERE ULAŞMASI İÇİN CİDDİ TEŞVİKLER ŞART"

Türkiye'deki yalıtım ve panel sektörünün sorunlarına da değinen Duranlar Makine Genel Müdürü Şükrü Oral Duran; sektörün hak ettiği yere gelebilmesinin ciddi teşvikler verilerek sağlanabileceğinin altını çiziyor. Duran: "Petrol ihraç eden ülkelerin önce petrol arzını kısıtlamaları, sonrasında fiyat artırma politikaları ile petrol krizinin neden olduğu ekonomik zorluklar, Türkiye'yi enerji konusunda yurtdışına bağımlı konuma getirdi. Türkiye'deki yalıtım ve sandviç panel sektörü, artan

İhtiyaç doğrultusunda hızlı bir büyüme gösterdi. Sandviç panel uygulamaları estetik tasarım ile enerji verimliliğini birleştirirken, ülke ekonomisine katkısı ile önemi fark edilmektedir. Bu nedenle yalıtım yapan firmalara teşvik verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Devletin sanayiciye sağlayacağı etkin çözüm ve teşvik ile sektörü rahatlatacağına inanıyorum.”

### “ADANA’NIN ULAŞIMDAKİ KOLAYLIĞI SANAYİCİLERİ BURAYA ÇEKİYOR”

Şükrü Oral Duran; Adana’nın sanayiciler için avantajlı bir il olduğunu söylüyor.

Duran: “Adana, sanayicilere sunduğu avantajları ile öne çıkan bir konumdadır. Ürün fazla hacim kapladığı için nakliye maliyetlerinin son derece yüksek olması, firmaları potansiyel gördükleri bölgelerde üretim tesisleri açmaları noktasına getiriyor. Hava, kara ve deniz ulaşımındaki kolaylık ve inşaat maliyetleri konusunda birçok şehre göre daha ucuz olması şehrin önemini artırmaktadır. Bu nedenle sanayicilerimiz büyük şehirlerin sıkışık sanayi sitelerinde sorunlarla uğraşmak yerine bu bölgeyi tercih ediyorlar.”

### PETKA KALIP: TÜRKİYE’NİN TEK PREFORM KALIBI ÜRETİCİSİ

Adana’nın bir diğer önemli firması Petka Kalıp Sanayi, pet preform kalıbı ve pet şişirme kalıbı imalatı yapıyor. Petka Kalıp’ın üretmekte olduğu preform kalıplarını dünyada belli başlı 10 firma üretiyor. Moment Expo Dergisi’ne konuşan Petka Kalıp Genel Müdürü Tarık Sivri Türkiye’nin tek preform kalıbı üreticisi olduklarını söylüyor. Tarık Sivri: “Biz Türkiye’de ve bölgede preform kalıbı üreten tek üreticiyiz. Kalıplarımız son teknoloji makinelerle uyumlu olacak şekilde üretilmektedir. Teknolojiyi yakından takip etmek için düzenli olarak yurtdışındaki büyük fuarlara katılıyoruz.” Genel Müdür Sivri, Petka Kalıp’ın son dönem ürünleri hakkında da bilgi veriyor: “2007 yılında ürettiğimiz 48 gözlü preform kalıbından sonra 2010 yılında da 72 gözlü kalıbı üreterek bü-

yük bir başarıya imza attık. 72 gözlü kalıp üretilen ürün yelpazemizi geliştirerek daha fazla sayıda müşteriye ulaşma imkanı bulduk. Ayrıca daha büyük ölçekteki şirketlere kalıp yapabilme kapasitesine de ulaştık.”

### “YENİ TESİS, İMKANLARIMIZI ARTTIRACAK”

Petka Kalıp, gelişmekte olan bir şirket olarak Ar-Ge’ye büyük önem veriyor. Genel Müdür Tarık Sivri: “Ciromuzun yaklaşık yüzde 3’ünü Ar-Ge’ye harcıyoruz. Yapmakta olduğumuz yeni tesis yatırımıyla 96 gözlü kalıp yapma imkânına kavuşacağız. Bununla ilgili Ar-Ge faaliyetlerini hızlandıracacağız.”

Dünyanın çeşitli yerlerine ihracat yapan firmanın ihracat yaptığı ülkeler arasında İrlanda, Bosna Hersek, Suudi Arabistan, Suriye, Irak, Azerbaycan, İran sayılabilir.



### “FİRMALAR KAPASİTELERİNİ ARTTIRMALI”

Petka Kalıp Genel Müdürü Tarık Sivri; Adana makine sektörünün dezavantajlarından ve bunların aşılması için yapılması gerekenlere de değiniyor. Sivri: “Adana makine üreticileri olarak ürün kalitesi ve teknolojisi açısından dış pazarlardaki büyük üreticilerle rekabet edebilirken, kapasite olarak onlardan çok daha düşük seviyede olmamız büyük bir dezavantaj oluşturmak-

tadır. Biz Petka Kalıp olarak bu dezavantajı ortadan kaldırmak için yeni tesis yatırımına Aralık 2009 yılında başladık.

Yeni tesisimiz 1700 metrekare kapalı alandan oluşuyor. 2010 yılı Temmuz ayında yeni yerimizde faaliyet göstererek kapasite sorununu minimize edeceğimize inanıyoruz. Alacağımız yeni CNC makineleriyle teknolojik açıdan daha da ileri seviyeye ulaşacağız.”

### “KOBİLER İÇİN DAHA ETKİN TEŞVİK SİSTEMİ DEVREYE SOKULMALI”

Petka Kalıp; Adana makine sektörünün sorunları hakkındaki görüşlerine devam ediyor: “Kalifiye eleman, pazarlama faaliyetlerinin yetersizliği, teşviklerin yeterli düzeye ulaşmaması, finansal problemler sektörün başlıca sorunlarıdır. Kalifiye eleman sorununu mesleki

eğitime daha fazla önem vererek çözebiliriz. Yurtdışı fuarlar, sektörel dergilere verilecek reklamlar, yurtdışı sektör gezileri, Sanayi ve Ticaret odalarına ziyaretler yaparak daha etkin pazarlama faaliyetlerine ulaşabiliriz. Özellikle Kobilerin karşılaştığı finansal problemleri çözmek için daha etkin bir teşvik sistemini devreye sokmamız gerekmektedir. Ayrıca uzun vadeli banka kredilerini kullanarak firmalarımıza uzun dönemli kaynak sağlamış oluruz.”



**Prof. Dr. Bedri Yüksel:**

# “Makine sektörü teknolojinin öncüsüdür.”

**GELİŞMİŞ ÜLKELERDE MAKİNE SEKTÖRÜNÜN, AYNI ZAMANDA TEKNOLOJİ GELİŞTİRMENİN DE ÖNCÜLÜĞÜNÜ YAPTIĞINI SÖYLEYEN BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ'NDEN PROF. DR. YÜKSEL, PROF. DR. AY VE YRD. DOÇ. DR. ORAL, MOMENT EXPO'NUN SORULARINI YANITLADI. BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ ALTYAPI EKSİKLERİNDEN OLUŞAN DEZAVANTAJI, ÖZELLİKLE YAZILIM KONULARINA EĞİLEREK AVANTAJA ÇEVİRDİ. BÖLÜM TİMAK 2010 KONGRESİ'NE DE EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR.**

**B**alikesir Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı Prof. Dr. Bedri Yüksel ve aynı üniversiteden Prof. Dr. İrfan Ay ve Yrd. Doç. Dr. Ali Oral Moment Expo'nun sorularını yanıtladı. Her sektörde olduğu gibi makine sektörü de global kriz nedeni ile zor günler geçiriyor. Balıkesir sanayi bölgesinde küçük çapta makine imalatı yapan firmaların durumuna bakarak bu ifadeyi kullandığını söyleyen Prof. Dr. Yüksel, "Birçok sanayici, gerçekten zor günler geçirmektedirler. Ancak, bu yıl kendilerini tekrar toparlayarak üretime geçmelerini hem ümit etmekte ve hem de dilemekteyiz. Dünyadaki genel krizden en çok etkilenen sektörlerden biri makine sektörü olmuştur. Aynı olayın Türkiye genelinde de meydana geldiğini, az sayıda firmanın krizi fırsata dönüştürdüğü kanısındayız. Bütün ümidimiz bu krizin bir an evvel bitmesi, işlerin yeniden açılması, imalatçıların tekrar yoğun şekilde sipariş almalarıdır. Çünkü makine sanayi bir ülkenin gelişmesinde en önemli sektörlerden birisidir" diyor.

### **KRİZLE BİRLİKTE AR-GE ÇALIŞMALARI AZALDI**

Gelişmiş ülkelerde makine sektörünün, aynı zamanda teknoloji geliştirmenin de

te – sanayi işbirliği gelişmiş ülkelerde olduğu gibi canlandırılarak, akademik çalışmaların sanayiciye ve uygulamaya yönelik olması teşvik edilebilir." Türk makine sektörünün atağa geçmesi ve gelişmiş ülkelerle yarışabilmesi için, en önemli tedbirlerden birinin de, tüm dünyada olduğu gibi makine sektörünü destekleyen Eximbank kaynaklarının artırılması olduğuna da değinen Prof. Dr. Yüksel, makine sektörüne verilen kredilerin uygun koşullarda olmasının önemine de vurgu yapıyor. Şu anda makine sektöründe gerçekten çok zor günler geçiren imalatçılar bulunduğunun altını çizen Prof. Dr. Yüksel, "Makine imalat sektörü, ülkemizin genel ihracatı ile de yakından ilgili. Aynı kolaylık ve desteklerin ihracatçıya da yapılması gerekir, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri verilmelidir. İhracatçı rahatlırsa makine sektörü de ivme kazanıp hızlanacaktır" diyor.

### **"TEKNOLOJİ GELİŞTİRME ORGANİZASYON İŞİ"**

"Teknoloji geliştirme, bir ihtisas ve organizasyon işidir" diyor Prof. Dr. Yüksel, bilim ve teknolojinin bir araya gelmek zorunda olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Kanaatimizce uzun yıllar kendi işini yapan sanayiciler, yaptığı işi geliştirmek istediğinde, teorik bilgiye ve

**" Makine imalat sektörü, ülkemizin genel ihracatı ile de yakından ilgili. Aynı kolaylık ve desteklerin ihracatçıya da yapılması gerekir, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri verilmelidir. İhracatçı rahatlırsa makine sektörü de ivme kazanıp hızlanacaktır. "**

öncülüğünü yaptığına değinen Prof. Dr. Yüksel, bir ülkede yeni ürünlerin, makinelerin yapılması için o ülkede yeni yatırımlara ve Ar-Ge çalışmalarına önem verilmesi gerektiğini söylüyor. Prof. Yüksel şöyle devam ediyor: "Son krizle birlikte maalesef yatırımlar ve Ar-Ge çalışmaları azaldı. Ancak TÜBİTAK ve Sanayi Bakanlığı'nın bu alanda, son zamanlarda yaptığı destekler oldukça sevindirici. Ar-Ge çalışmalarında üniversi-

farklı bir bakış açısına ihtiyaçları vardır. Fakat bu güne kadar sanayici, teorik ve uygulamayı bir arada götürecek olan üniversiteler ile yeterli işbirliği içerisine girememiştir. Üniversitelerde sanayici ile yeterli işbirliği içerisine girememiştir (istisnalar ve bireysel birliktelikler hariç). Bu alanda bilinen birçok çalışmalar, yapılmış ve devam etmekle beraber istenilen düzeye gelmemiştir. Özellikle üniversitelerdeki, akademik ünvanların



### **Prof. Dr. Bedri Yüksel**

Balıkesir Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü Başkanı

*Gelişmiş ülkelerde makine sektörü, aynı zamanda teknoloji geliştirmenin de öncülüğünü yaptı.*

alınmasında halen geçerli olan yayınların yanı sıra, bu tip uygulamalı proje çalışmalarının da dikkate alınması, akademisyenleri sanayi ile işbirliğine yönlendirecektir. Sanayicilerin, özellikle de küçük sanayicilerin, üniversitelerin araştırma olanaklarından ve akademik personelinin faydalanması ülke ve sanayi açısından oldukça önemlidir. Gelişmiş ülkelerin izlemiş olduğu yolu takipte yarar olduğuna inanmaktayız."

Uzun süre, kendini teknolojik olarak yenilemeyen sanayicinin büyümeye de kapalı olacağını aktaran Prof. Dr. Yüksel, sanayicinin araştırma isteyen konularda, üniversitelilerden anında çözüm beklenmemesi gerektiğini vurgulayarak, araştırmanın bir sabır işi olduğunu bilerek, üniversitelere kapıların açılması gerektiğini söylüyor. Bu irtibatın devam etmesinin, uzun vadede akademik kesimin uygulamaya yabancı kalmamasına ve sanayicileri daha yakından tanınmasına dayandığının da altını çizen Prof. Yüksel, "Üniversitelerdeki bazı olumsuzluklara rağmen üniversitelerin teknolojiyi yakından takip ettiği ve yeterli bilgiye sahip olduğu dikkate alınmalıdır" diyor. Üniversitelerde uygulamalı mühendislik dalı olan ve altyapı noksanlıkları günümüzde had safhaya gelen makine mühendisliği bölümlerine resmi ve özel kurumların destek olması ve alt yapılarının gelişmesine katkıda bulunmaları gerektiğini de değinen Prof. Dr. Yüksel, "Günümüzde altyapı oluşturulması için



yıllardır bütçe verilmeyen makine mühendisliği bölümlerinden uygun teknolojik destek beklemenin doğru olmayacağı kanaatindeyiz. Bu nedenle sanayiye hizmet götürecek bu bölümlerin güçlendirilmesi ve sanayiye açılımının sağ-

lanması öncelikli konu olmalıdır” diye konuşuyor.

## BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ SANAYİ İŞBİRLİĞİ

Balıkesir Üniversitesi Makine Bölümü

ile makine sektörü arasındaki ilişkiyi ise Prof. Dr. İrfan Ay aktarıyor: “Edremit’te Edvan isimli bir firma alüminyumdan soğutma fanları üretmekteydi. Üniversite olarak bize geldiler ve bu fanların kompozit malzemeden yapılıp yapılmayacağını sordular, bu firma daha önce kum+polyester karışımı bir kompozitten bunu denemiş fakat başarılı olamamış. Biz de bunu yüksek lisans/doktora çalışması olarak ele alabileceğimizi kendilerine söyledik. Bize destek vereceklerini söylediler. Biz bu konuyu araştırdık. Doktora konusu yaptık. Bununla ilgili bir yorulma makinesi imal ettik. Zira kompozit malzemeden yapılacak fan’ın işletme şartlarında Alüminyum, kadar dayanıp dayanmayacağını, onun yorulma mukavemeti belirleyecekti. Çalışma 3-4 sene sürdü. Kompozitten yapılacak bir fanın Alüminyum dan 3 kat daha dayanıklı olduğu, daha hafif olduğundan onu çevirecek elektrik motorunun da daha ucuz olacağı kanıtlandı. Biz çalış-

mamızın daha birinci yılında iken Edvan şirketi yöneticileri değişti, kimse bizle bir daha ilgilenmedi. Biz o çalışmayı 3 farklı makale şeklinde yurtdışı yayını (SCI) olarak yayınladık. Yaklaşık 1 yıl boyunca en çok okunan 25 makale arasında yer aldı. Biz sanayinin problemine net cevap verdik. Ancak çalışmanın başlangıcında irtibat kesildi.” Prof. Dr. Ay ayrıca buldukları bölgede ayrıca TÜBİTAK projesi kapsamında jeotermal tesislerin verimli çalışması ile ilgili çalışmalar yürütüldüğünü aktarıyor ve Prof. Dr. Bedri Yüksel’in yürütücülüğünde Bigadiç, Edremit, Güre ve Gönen İlçelerinde jeotermal enerji ile ısıtılan yaklaşık 11 bin konutun ıslah çalışmalarının devam ettiğini söylüyor. Sanayi ve konut sektöründe enerji tasarrufuna yönelik önemli çalışmalar yürüttüklerini belirten Prof. Dr. Ay, “Sanayinin önemli girdisini oluşturan enerjinin yaklaşık yüzde 80’ni ithal eden ülkemizde bu alanda yapılan çalışmalardan önemli sonuçlar elde edilmektedir” diyor.

### “ALT YAPI EKSİKLİKLERİMİZ VAR”

Prof. Dr. Ay, fakülte olarak makine mühendisliği yetiştirme açısından, diğer birçok üniversitede de olduğu gibi önemli alt yapı eksiklikleri olduğunu söyleyerek, “Üniversitelerin çoğu teknoloji yarışında son yıllarda geri kalmışlık çemberindedir. Bunun önemli sebeplerinden birisi üniversitelerdeki mevcut bütçelerin yetersizliğidir (Bölümümüze yıllardır demirbaş alımı ile ilgili bütçe girişi olmamıştır)” diyor. Mevcut döner sermaye yasasına da değinen Prof. Dr. Ay, bu yasanın mevcut hali ile üniversite öğretim üyelerinin döner sermaye kapsamında çalışmasını teşvik etmek yerine, kendi kabuğuna çekilmesini teşvik ettiğini söylüyor. Prof. Dr. Ay şöyle devam ediyor: “Bu ise genel olarak, hem sanayiden, hem teknolojik gelişmelerden uzak kalan öğretim üyesi yapısını gündeme getirmektedir. Öğretim üyelerini, sadece eğitim-öğretim yaparak üniversiteleri içine kapalı konuma sokmaktadır. Eskiden teknolojik yenilikler, üniversiteden sanayiye yayılırken, şimdi sanayi üniversitenin önüne geçmiş vaziyettedir. Bu sorunlar sebebiyle alt yapımız yeterli değildir.”



Ellerindeki bazı temel cihazların eski teknoloji olarak kalmasının ve bölümlerin teknoloji düzeyi yüksek alet cihaz alamamasının eğitim-öğretimin kalitesini düşürdüğünü aktaran Prof. Dr. Ay, “Öyle ki; mevcut alet ve cihazların onarımına dahi bazı nedenlerden dolayı bütçe bulunamamaktadır. Bölümümüzde eğitim-öğretimin yapılması için zorunlu olan cihaz ve aletlere acilen ihtiyaç duyulmaktadır” diyor.

Prof. Dr. Ay, bu alanda sektörden beklentilerini ise şöyle aktarıyor: “Öncelikle öğrencilerimize staj çalışmaları sırasında yardımcı olmaları ve ciddi anlamda stajlarını yaptırılmalarıdır. İkinci beklentimiz ise kuruluş aşamasını tamamlamamış fakültelelere maddi ve manevi destek vererek gelişmelerini kısa zamanda tamamlamalarını sağlamalarıdır. Atıl kalan alet ve cihazlarını bölümlere hibe etmeleri bu bölümlerde okuyan öğrenci-



lerin yetişmesine yardımcı olacaktır. Unutulmamalıdır ki; bu öğrenciler yarının mühendisleri ve kendilerinin personeli olacaklardır. Makine imalat sektörü ile içi içe olup problem çözmelerde beraber olmak, bu sorunları birlikte çözmek temel dileğimiz olmaktadır. Dış ülkelerde olduğu gibi, firmalar ürettikleri cihazlardan bazılarını bölümlere vererek bölümlerin alt

yapılarının gelişmesine ve ürünlerinin tanıtılmasına da katkı sağlamış olacaktır.”

### “YAZILIMA AĞIRLIK VERDİK”

Bütün bu karamsarlığa rağmen, öğrencilerin yetişmesi için tüm akademik personelin büyük bir özveri ile çalıştığını sözlere ekleyen Prof. Dr. Ay, “Noksanlıklarımızı bilerek ve farklı şekillerde bu

noksanlıkları gidermeye çalışarak mevcut koşullarda piyasanın gereksinimlerini bilen mühendisler yetiştirme gayretini içerisindeyiz ve belli ölçüde de başarı sağlamaktayız” diyor. Prof. Dr. Ay piyasanın ferdi olarak erişemediği ‘yazılım konuları’na sırf alet-edavat-makine istemediği için üniversitenin daha fazla sahiplenmesi ile sanayiden önde olduklarını söylüyor ve şöyle devam ediyor: “Hatta biz Balıkesir Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Bölümü olarak bu açığı görüp, bu yapımla gelişmiş üniversitelerin aynı bölümlerinden farklı olduğumuzu göstermek için yazılım konusuna ağırlık verdik. Bunu yaklaşık 5-6 seneden beri sürdürmekteyiz. TİMAK (Tasarım İmalat Analiz Kongresi) 2010 Kongresi de, bu söylediğimiz düşüncenin bir ürünüdür. Bu konuda göze batmak istiyoruz. Bunu da başaraçacağız. Bizim bölümümüzde AUTOCAD, SOLIDWORKS, ANSYS gibi ana yazılımlar kurs değil, ders olarak okutulmaktadır.”

Yrd. Doç. Dr. Ali Oral ise, üniversite-sanayi işbirliğini düzgün hale getirecek, öğretim üyelerinin piyasadaki problemlere eğilmesini sağlayacak, akademik yükselme koşullarında sanayiye yönelik çalışmaların da dikkate alınması ve döner sermaye yasasının zaman geçirilmeden daha iyi işler hale getirilmesi gerektiğini söylüyor. Yrd. Doç. Dr. Oral şöyle devam ediyor: “Sanayi ve öğretim üyeleri arasındaki bağ kurulmalı ve devam ettirilmelidir.

Sanayicinin bilimsel çalışmaların zaman alabileceğini ve sabır gerektirdiğini bilmeli, üniversite öğretim üyeleri de sanayici için zamanın para olduğunu bile rek sanayiciye yardımcı olmalıdır. Ürün geliştirme, yenileştirme, teknoloji geliştirme için üniversite öğretim üyelerine mutlak surette ihtiyaç olduğu bilinmelidir. Ar-Ge fikri en küçük işletmeden en büyüğüne kadar akılda olmalı, firmalar bu çalışmalarını öğrenür hale gelmelidir. Bu fikir sanayicide oluştuğunda, bunun bir piyasası oluşur.

Küçük firmalar için daha az ücret, büyük firmalar için biraz daha fazla bir ücretle üniversite öğretim üyelerinin de sanayi problemleri ile yoğrulmaya başlarlar. Birlikte KOBİ projelerine girmelidirler.”



# göstergeler



# Makine ihracatı yükselişini sürdürüyor

**ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANINA GİREN GTİP'LER KAPSAMINDA BELİRLenen TÜRKİYE GENELİ İHRACAT KAYITLARINA GÖRE; 2009 YILI OCAK-ŞUBAT DÖNEMİNDE İHRACAT KAYIT RAKAMI 836 MİLYON 439 BİN DOLAR İKEN, BU RAKAM 2010 YILI AYNI DÖNEMİNDE YÜZDE 4,8 ORANINDA YÜKSELERE 876 MİLYON 661 BİN DOLAR OLDU.**

**O**rta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2009 yılı Ocak-Şubat döneminde ihracat kayıt rakamı 836 milyon 439 bin dolar iken, bu rakam 2010 yılı aynı döneminde yüzde 4,8 oranında yükselerek 876 milyon 661 dolar oldu.

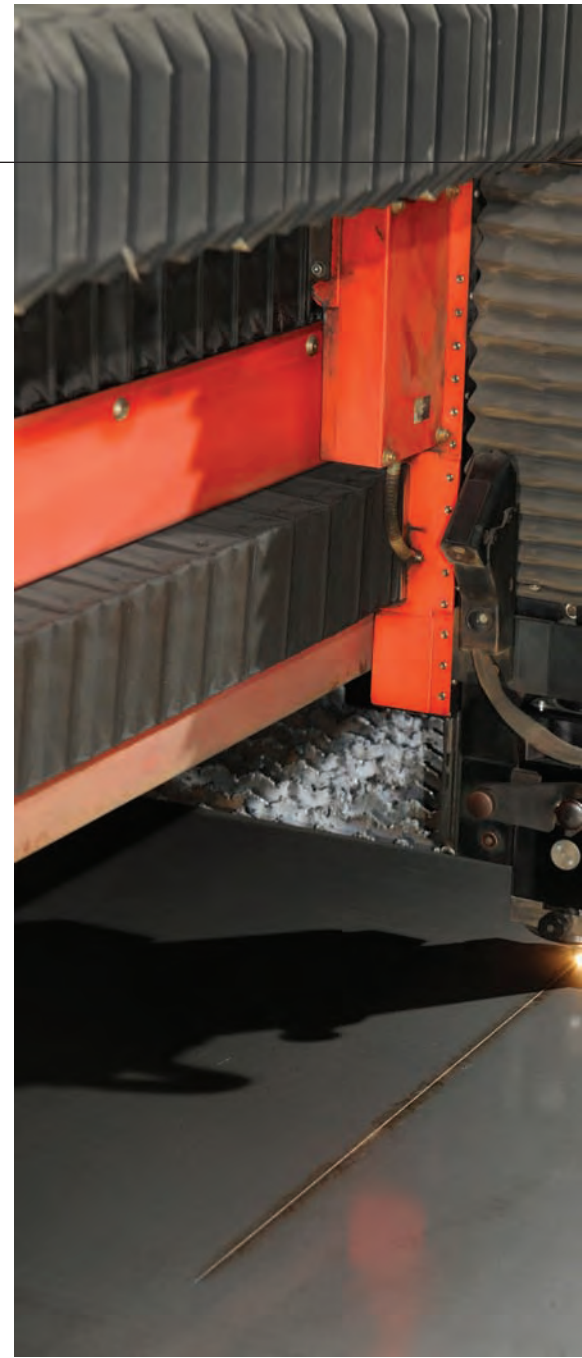
Makine sektörü toplamı 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği iştiğal alanı 2010 yılı Ocak-Şubat dönemi ihracatı ise bir önceki yıl eş dönemine kıyasla yüzde 13,7 oranında yükselerek 1 milyar 398 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2010 yılı Ocak-Şubat döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 172,2 ile motorlar, aksam ve parçaları, yüzde 58,1 ile tekstil ve konfeksiyon makineleri, yüzde 45,1 ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri, yüzde 40,2 ile rulmanlar ve yüzde 38,7 ile pompalar ve kompresörler olarak sıralanıyor.

İhracatında en fazla gerileme görülen ilk beş mal grubu ise; yüzde 48,3 ile savun-

ma sanayi için silah ve mühimmat, yüzde 33,2 ile deri işleme ve imalat makineleri, yüzde 31,8 ile yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri, yüzde 25,1 ile hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları, yüzde 18,2 ile gıda sanayii makineleri, aksam ve parçaları olmuştur.

OAİB iştiğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğin-



de; 2009 yılı Ocak-Şubat döneminde; yüzde 13 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri birinci, yüzde 12,0 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Ma-

**ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2009-2010 YILLARI OCAK-ŞUBAT DÖNEMİ)**

ÜLKE	2009 YILI		2010 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	12,707,796	80,768,455	11,365,891	80,372,164	-11	0
İRAN	6,565,797	40,142,308	11,179,591	67,671,923	70	69
İRAK	8,984,512	35,928,565	11,110,058	56,588,554	24	58
A.B.D.	5,154,678	56,136,242	4,992,905	56,143,906	-3	0
İNGİLTERE	5,280,522	26,550,781	9,541,528	43,354,459	81	63
İTALYA	6,453,727	31,207,459	5,404,639	31,546,493	-16	1
FRANSA	4,572,049	27,155,216	5,314,839	30,928,975	16	14
RUSYA FEDERASYONU	3,615,568	27,293,747	3,576,223	26,739,940	-1	-2
LİBYA	3,557,668	19,758,065	3,969,194	23,568,737	12	19
İST.DERİ SER. BÖL.	1,345,051	13,496,330	1,769,597	21,778,170	32	61
DİĞER	74,418,551	478,002,472	76,222,014	437,967,722	2	-8
<b>T O P L A M</b>	<b>132,655,919</b>	<b>836,439,642</b>	<b>144,446,479</b>	<b>876,661,044</b>	<b>8.9</b>	<b>4.8</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



kineler ikinci, yüzde 9,7 pay ile Pompa ve Kompresörler üçüncü sırada yer alıyor.

## İNGİLTERE'YE MAKİNE İHRACATIMIZ ARTIYOR

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Şubat döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, İran ve Irak olarak sıralanıyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışının yüzde 69 ile İran'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye ihracatımız 67,7 milyon dolar olarak gerçekleşmiş.

İrân'ın ardından makine ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ikinci ülkenin İngiltere olduğu görülüyor. İngiltere'ye yönelik olan makine ihracatımız geçtiğimiz yılın ilk iki aylık döneminde 26 milyon 550 bin dolar iken 2010 yılı-

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI						
	01 OCAK-28 ŞUBAT 2009		01 OCAK-28 ŞUBAT 2010		(%) Değişim	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	6,326,454	36,404,264	5,826,809	39,620,549	-7.9	8.8
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR.SİLİNDİR AKS. PRÇ.	2,048,365	35,829,486	2,850,617	36,213,875	39.2	1.1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	8,856,855	61,215,100	10,086,374	84,880,738	13.9	38.7
VANALAR	4,850,852	38,059,339	5,100,604	44,690,360	5.1	17.4
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	139,523,848	185,517,097	49,042,839	238,903,216	24.1	28.8
ISITICILAR VE FIRINLAR	4,595,712	37,665,557	4,293,290	32,268,333	-6.6	-14.3
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR,AKS. VE PRÇ.	5,438,862	42,663,994	5,243,544	31,965,842	-3.6	-25.1
GIDA SANAYİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	8,803,823	59,006,344	8,053,231	48,260,466	-8.5	-18.2
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	11,972,412	52,514,871	13,001,673	58,904,321	8.6	12.2
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	4,536,274	29,679,594	3,988,399	20,245,632	-12.1	-31.8
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	25,349,914	98,531,408	26,512,374	105,366,142	4.6	6.9
KAĞIT İMALINE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	808,381	6,680,642	1,588,638	8,009,626	96.5	19.9
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAKİNELERİ	34,206,259	113,466,155	41,573,102	142,359,228	21.5	25.5
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	6,005,991	31,936,123	9,664,684	50,477,425	60.9	58.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	294,418	1,094,998	259,962	731,661	-11.7	-33.2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	1,178,576	10,911,661	1,064,005	9,565,227	-9.7	-12.3
TAKIM TEZGAHLARI	12,531,052	77,858,059	11,213,531	80,055,204	-10.5	2.8
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	11,538,247	81,298,554	12,484,052	79,381,537	8.2	-2.4
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	9,693,963	148,010,687	11,632,610	218,711,104	20.0	47.8
BÜRO MAKİNELERİ	395,518	12,695,782	527,412	19,745,325	33.3	55.5
RULMANLAR	1,380,024	8,711,604	1,135,800	12,216,143	-17.7	40.2
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	1,872,043	50,311,265	1,496,512	26,018,725	-20.1	-48.3
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	485,924	9,800,906	552,317	9,843,340	13.7	0.4
<b>TOPLAM</b>	<b>202,693,766</b>	<b>1,229,863,491</b>	<b>227,192,376</b>	<b>1,398,434,020</b>	<b>12.1</b>	<b>13.7</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

nın aynı dönemine gelindiğinde yüzde 63 artış göstererek 43 milyon 354 bin dolar olmuş. İstanbul Deri Serbest Bölgesinde de makine ihracatımız yükselişe geçmiş durumda. Söz konusu bölgeden 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 13 milyon 496 bin dolarlık makine ihracatı gerçekleştiren

firmalarımız 2009 yılının Ocak-Şubat aylarında ise bu değeri yüzde 61 oranında yükselterek 21 milyon 778 bin dolar seviyesine çıkarmışlar. İstanbul Deri Serbest Bölgesi'nin ardından makine ihracatımızın en fazla artış gösterdiği ülke ise Irak olmuş. Irak'a yönelik makine ihracatımız

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

MAL GRUBU ADI	01 OCAK - 28 ŞUBAT 2009			01 OCAK - 28 ŞUBAT 2010			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/KG	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	6,326,454	36,404,264	5.8	5,826,809	39,620,549	6.8	-7.9	8.8
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR.SİLİNDİR AKS. PRÇ.	2,048,365	35,829,486	17.5	2,850,617	36,213,875	12.7	39.2	1.1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	8,856,855	61,215,100	6.9	10,086,374	84,880,738	8.4	13.9	38.7
VANALAR	4,850,852	38,059,339	7.8	5,100,604	44,690,360	8.8	5.1	17.4
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	15,752,604	78,317,952	5.0	22,650,478	113,655,445	5.0	43.8	45.1
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	3,900,269	33,849,585	8.7	3,473,614	28,077,081	8.1	-10.9	-17.1
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR,AKS. VE PRÇ.	5,438,862	42,663,994	7.8	5,243,544	31,965,842	6.1	-3.6	-25.1
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	8,803,823	59,006,344	6.7	8,053,231	48,260,466	6.0	-8.5	-18.2
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	11,972,412	52,514,871	4.4	13,001,673	58,904,321	4.5	8.6	12.2
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	4,536,274	29,679,594	6.5	3,988,399	20,245,632	5.1	-12.1	-31.8
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	25,349,914	98,531,408	3.9	26,512,374	105,366,142	4.0	4.6	6.9
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	808,381	6,680,642	8.3	1,588,638	8,009,626	5.0	96.5	19.9
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	85,533	1,170,128	13.7	90,743	1,266,368	14.0	6.1	8.2
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	6,005,991	31,936,123	5.3	9,664,684	50,477,425	5.2	60.9	58.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ								
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	294,418	1,094,998	3.7	259,962	731,661	2.8	-11.7	-33.2
TAKIM TEZGAHLARI	1,178,576	10,911,661	9.3	1,064,005	9,565,227	9.0	-9.7	-12.3
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	12,531,052	77,858,059	6.2	11,213,531	80,055,204	7.1	-10.5	2.8
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	10,118,081	70,952,321	7.0	10,467,211	65,685,855	6.3	3.5	-7.4
BÜRO MAKİNELERİ	7,531	20,115	2.7	78,452	54,762	0.7	941.8	172.2
RULMANLAR	51,681	919,882	17.8	46,911	856,256	18.3	-9.2	-6.9
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	1,380,024	8,711,604	6.3	1,135,800	12,216,143	10.8	-17.7	40.2
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,872,043	50,311,265	26.9	1,496,512	26,018,725	17.4	-20.1	-48.3
<b>TOPLAM</b>	<b>132,655,919</b>	<b>836,439,642</b>	<b>6.3</b>	<b>144,446,479</b>	<b>876,661,044</b>	<b>6.1</b>	<b>8.9</b>	<b>4.8</b>

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 35 milyon 928 bin dolar iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 58 oranında artışla 56 milyon 588 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. En fazla makine ihracatı yaptığımız 10 ülke arasında yer alan bir diğer önemli pazarımız konumundaki Libya'ya da ihracatımızın arttığı görülüyor. Libya'ya 2009 yılının ilk iki ayında 19 milyon 758 bin dolar makine ihracatı yapan makine firmalarımız 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 19 yükseliş yakalayarak 23 milyon 568 bin dolar seviyesine ulaşmışlar.

En fazla makine ihracatı yaptığımız on ülke arasında sadece Rusya Federasyonu'na yüzde 2 oranında gerileme görülmüş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 27 milyon 293 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 2 oranında azalarak 26 milyon 739 bin dolar olmuş.

### MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2010 yılı Ocak-Şubat döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, İran ve Libya; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; Çin, Çek Cumhuriyeti ve İran, Takım Tezgâhlarında; Irak, İran ve Almanya, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, ABD ve Romanya, Tarım ve Ormancilık Makinelerinde; ABD, Fas ve Irak, Gıda İşleme Makinelerinde; İran, Almanya ve Irak, Vanalarda; Almanya, Irak ve İran, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; İran, Etiyopya ve Mısır, Hadde ve Döküm Makinelerinde; İran, Almanya ve Rusya Federasyonu, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve İspanya, Türbin ve Turbojet ve Hidrolik Silindirende; ABD, Belçika ve Japonya, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Azerbaycan, Mısır ve ABD; Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Rusya Federasyonu, İran ve Beyaz Rusya, Rulmanlarda; Almanya, Fransa ve İtalya, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Özbekistan ve Irak olmuş.



## GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ

Türkiye geneli gıda sanayii makineleri ihracatımız bir önceki senenin Ocak-Şubat dönemine göre 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 18,2 oranında değer kaybederek 59 milyon 6 bin dolardan 48 milyon 260 bin dolara geriledi. Gıda sanayii makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İran'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon 954 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren gıda sanayii makineleri üreticilerimizin 2010 yılının Ocak-Şubat ayına gelindiğinde ise yüzde 94,6 değer artışı ile 5 milyon 749 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdikleri kaydedilmiş. İran'ın ardından en fazla gıda sanayii makineleri ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Almanya olmuş. Almanya'ya 2009 yılının Ocak-Şubat aylarında 3 milyon 733 bin dolar gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 26,4 oranında artış yakalanarak 4 milyon 720 bin dolar seviyesine ulaşılmış. En fazla gıda sanayii makineleri ih-



racatı gerçekleştirdiğimiz üçüncü ülkenin ise Irak olduğu görülüyor. 2010 yılının Ocak-Şubat döneminde Irak'a 3 milyon 732 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş.

Gıda sanayi makineleri ihraca-

tımızın 2009 yılı Ocak-Şubat dönemi ile 2010 yılının aynı zaman dilimi karşılaştırması yapıldığında en hızlı ihracat artışının Ukrayna'ya yönelik olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye geçtiğimiz yılın Ocak-Şubat döneminde 139 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2010 yılının Ocak-Şubat aylarına gelindiğinde ise 2 milyon 581 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmış.

### Ebru Bakır

Atra Endüstriyel Makine İthalat ve İhracat Sorumlusu

### “Makine sektöründe rekabet çok fazla”

Tüm dünyayı saran ekonomik kriz bala satışlarımızı etkiliyor. Ocak ve Şubat aylarında ihracat yapmadık. Bu ay ise şu ana dek bir adet ihracatımız bulunuyor.

Biz firma olarak Belçika, İtalya, Yunanistan, Arnavutluk, Moldova gibi ülkelere periyodik olarak endüstriyel çip, fırın ve pasta makineleri ihracatı yapıyoruz. 2007-2008 yıllarında ihracatımız çok yoğundu. 2008'de 20 adet ihracatımız oldu. Bir ihracatta yaklaşık 10 adet makine gönderiyoruz. Makinelerimizin değeri de ortalama 100 bin euro.

2009 yılında bu rakam 9'a düştü. Bu düşüşün sebebini yurt dışını ülkemizden daha fazla sarsan global krizin yurt dışı alımlarını durdurmasına bağlıyoruz. Makine sektörü rekabetin çok yoğun yaşadığı bir sektör. Ucuz mal imal edip satışa sürenler piyasa fiyatlarını düşürüyor.

Bu da baksız rekabeti doğuruyor. Firmalar daha çok fuara katılarak ihracat rakamlarını artırabilir. Tanutımlar piyasanın nabzını tutuyor.

### GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAN	602.975	2.954.264	4,9	1.294.417	5.749.524	4,4	114,7	94,6
ALMANYA	264.151	3.733.807	14,1	358.486	4.720.509	13,2	35,7	26,4
IRAK	1.059.778	4.637.227	4,4	706.109	3.732.056	5,3	-33,4	-19,5
SURİYE	610.655	4.771.145	7,8	236.445	2.746.734	11,6	-61,3	-42,4
UKRAYNA	43.441	139.967	3,2	537.595	2.581.366	4,8	-	-

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat)

2009 YILI		2010 YILI		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
8.803.823	59.006.344	8.053.231	48.260.466	-8,5	-18,2

## POMPA VE KOMPRESÖR

Ülkemiz pompa ve kompresörler ihracatımızda 2010 yılının Ocak-Şubat döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine göre yüzde 38,7 oranında yükseliş yaşanmış. 2009 yılının Ocak-Şubat aylarında 61 milyon 215 bin dolar olan pompa ve kompresörler ihracatımız 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 84 milyon 880 bin dolara yükselmiş. Pompa ve kompresör ihracatımızın en fazla olduğu ülkenin ise Almanya olduğu görülüyor. 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde Almanya'ya 13 milyon 226 bin dolarlık pompalar ve kompresörler ihracatı söz konusu iken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 48,7 oranında yükselerek 19 milyon 665 bin dolar olmuş. Almanya'nın ardından en fazla pompalar ve kompresörler ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise ABD olarak kaydedilmiş. ABD'ye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon 747 bin dolar pompa ve kompresörler ihracatı ya-



pan firmalarımızın 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 145,2 oranında değer artışı yakalayarak 6 milyon 735 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yaptıkları görülüyor. ABD'nin ardından pompa ve kompresörler ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke ise Romanya olduğu görülüyor. Romanya'ya

2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 3 milyon 716 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2010 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde ise yüzde 26,1 oranında değer artışı ile 4 milyon 685 bin dolar düzeyi yakalanmış. Pompa ve kompresörler ihracatımızın 2009 yılının Ocak-Şubat dönemi ile bu yılın Ocak-Şubat dönemi karşılaştırması yapıldığında en fazla değer kazandığı ülkenin yüzde 145,2 ile ABD olduğu anlaşılıyor. ABD'nin ardından ise pompalar ve kompresörler ihracatımızın en hızlı arttığı ikinci ülkenin yüzde 98,2 ile İngiltere olduğu görülüyor.

*Biz daha çok makine parçası imalatı yapıyoruz. Özellikle de klima kompresörü. Genel olarak pompa ve kompresör sektörünü ele alırsak ise bugün artık hem dünyada hem ABD'de bir gelişme olduğu söyleyebilirim. Dünyada kriz yavaş yavaş etkisini azaltmaya başladı. Kriz ilk olarak İspanya'da çıkmıştı ancak en fazla ABD etkilendi. Krizden ilk çıkış etkilerini de yine ABD gösteriyor. Ancak Türkiye'nin bu iyiye gidişten pay almasının zaman alabileceğini düşünüyorum. Sektörümüzün yaşadığı sorunlar ise özellikle finansman alanında. Yatırımlar desteklenmediği için istihdam ve vergilerde kolaylıklar sağlanmıyor. Yatırım yapmak daha kolay olabilir. Elektrik ve petrolün bu kadar yüksek fiyatlarda olduğu bir ülkede dünya piyasalarıyla rekabet etmemiz çok zor. Almanya gibi olmasak bile Romanya ve Çek Cumhuriyeti gibi ülkelerle rekabet edebilmeliyiz.*

**Ardan Kayaaltı**  
Totomak Makina Genel Müdürü

**"Krizin etkileri kalkıyor"**

### POMPA VE KOMPRESÖR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	1.418.260	13.226.571	9,3	1.867.256	19.665.199	10,5	31,7	48,7
ABD	395.264	2.747.314	7,0	598.267	6.735.966	11,3	51,4	145,2
ROMANYA	640.642	3.716.766	5,8	829.859	4.685.614	5,6	29,5	26,1
İTALYA	701.737	4.315.309	6,1	563.735	4.189.413	7,4	-19,7	-2,9
İRAK	1.330.328	2.868.545	2,2	519.523	3.843.595	7,4	-60,9	34,0

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2009		OCAK-ŞUBAT 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
8.856.855	61.215.100	10.086.374	84.880.738	13,9	38,7

## REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Türkiye reaktör ve kazanlar ihracatımız 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 36 milyon 404 bin dolar iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 8,8 oranında değer artışı kaydederek 39 milyon 620 bin dolar olmuş.

Reaktör ve kazanlar ihracatımız ülkeler bazında değerlendirildiğinde ise en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz yerin İstanbul Deri Serbest Bölgesi olduğu, bunun ardından ise İngiltere'nin geldiği görülüyor. İstanbul Deri Serbest Bölgesi'nden 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 8 milyon 651 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmişken aynı dönemde İngiltere'den de 6 milyon 180 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapıldığı görülüyor. En fazla reaktör ve kazanlar ihracatı yaptığımız üçüncü ülke ise İspanya olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon 473 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı gerçekleştirilmişken 2010 yılının aynı dönemine gelindi-



ğinde ise bu değer yüzde 21,7 oranında artış göstererek 3 milyon 11 bin dolar olmuş.

Reaktör ve kazanlar ihracatımız artış hızlarına göre incelendiğinde Irak'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Irak'a

2009 yılının Ocak-Şubat döneminde sadece 188 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 892,7 oranında yükselerek 1 milyon 867 bin dolar olmuş. Reaktör ve kazanlar ihracatımız ülkeler bazında ihracat artış hızı oranlarına göre değerlendirildiğinde ikinci sırada İtalya'nın yer aldığı görülüyor. İtalya'ya 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 404 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise reaktör ve kazanlar ihracatımızın 2 milyon 204 bin dolara yükseldiği görülüyor.

### "En büyük sorun malzeme temini"

Şubat ayı ihracatımız 33 bin euro olarak gerçekleşti. Bu rakam geçmiş yıllarla kıyaslandığında yeterli değil. Biz firma olarak daha çok Yunanistan, Danimarka ve İtalya gibi ülkelere ihracat gerçekleştiriyoruz. Krizin etkilerinin yavaş yavaş ortadan kaybolduğunu ve ihracatta normal rakamlara doğru bir ilerleme olduğunu söyleyebilirim. Sektör olarak yaşadığım sorunların başında malzeme teminini sayabiliririm. Ayrıca sipariş almada da zorluklar yaşadığımı söyleyebilirim. Genel olarak reaktör ve kazan sektörü ihracatı 2010 Ocak Şubat döneminde 84 milyon 880 bin dolar olarak gerçekleşti. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 61 milyon 215 bin dolardı. Bu da sektörde yüzde 38,7'lik bir yükselme olduğu anlamına geliyor.

### Osman Ceylan

Ankazan Makine Muhasebe Sorumlusu

#### REAKTÖR VE KAZANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İST.DERİ SER.BÖL.	603.877	8.651.508	14,3	994.199	15.248.695	15,3	64,6	76,3
İNGİLTERE	540.877	6.180.715	11,4	523.322	6.062.419	11,6	-3,2	-1,9
İSPANYA	146.152	2.473.942	16,9	159.912	3.011.425	18,8	9,4	21,7
İTALYA	74.209	404.031	5,4	406.557	2.024.143	5,0	447,9	401,0
İRAK	63.316	188.101	3,0	901.330	1.867.322	2,1	-	892,7

#### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2009		OCAK-ŞUBAT 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
6.326.454	36.404.264	5.826.809	39.620.549	-7,9	8,8

## RULMANLAR

Türkiye rulmanlar ihracatı 2010 yılının ilk iki aylık döneminde yüzde 40,2 oranında yükseliş gösterdi. Geçtiğimiz yılın Ocak-Şubat döneminde 8 milyon 711 bin dolar olan rulmanlar ihracatımız 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 12 milyon 216 bin dolar olarak gerçekleşti.

Rulmanlar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde Almanya'nın en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 1 milyon 819 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirilmişken bu değer 2010 yılının aynı döneminde yüzde 68 oranında yükselerek 3 milyon 56 bin dolar olmuş.

Almanya'nın ardından en fazla rulmanlar ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Fransa olarak kaydedilmiş. Bu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık dönemindeki rulmanlar ihracatımız 1 milyon 8 bin dolar iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 114,2 oranında yükselerek 2 milyon 159 bin dolar olmuş. Rulmanlar ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülkenin



RULMANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE  
(2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	167.625	1.819.127	10,9	220.281	3.056.401	13,9	31,4	68,0
FRANSA	83.545	1.008.441	12,1	154.155	2.159.742	14,0	84,5	114,2
İTALYA	94.412	911.497	9,7	121.698	1.430.549	11,8	28,9	56,9
İNGİLTERE	108.185	548.968	5,1	223.535	1.232.027	5,5	106,6	124,4
AVUSTURYA	4.770	62.575	13,1	61.721	823.468	13,3	-	-

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA RULMANLAR İHRACATI  
(2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2009 YILI		OCAK-ŞUBAT 2010 YILI		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
1.380.024	8.711.604	1.135.800	12.216.143	-17,7	40,2

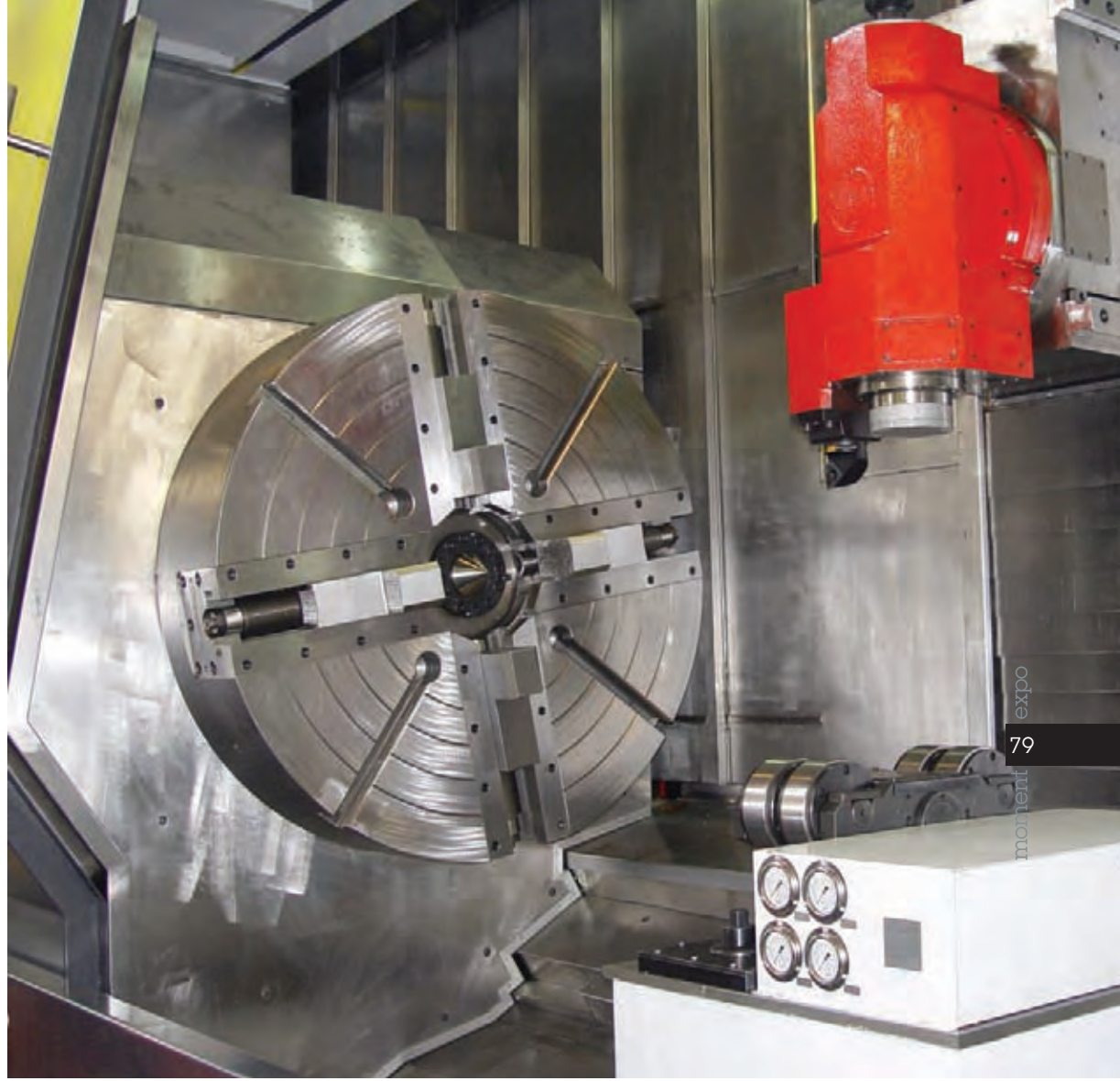
ise İtalya olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 911 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2010 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde bu değeri yüzde 56,9 oranında arttırarak 1 milyon 430 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirmişler. Rulmanlar ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü ülke ise İngiltere olarak kaydedilmiş. İngiltere'ye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 548

bin dolarlık rulmanlar ihracatı söz konusu iken 2010 yılının aynı döneminde bu ülkeye yüzde 124,4 oranında değer artışı yakalanarak 1 milyon 232 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirilmiş. Rulmanlar ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülke ise Avusturya. Bu ülkeye 2009 yılının ilk 2 aylık döneminde 62 bin dolarlık rulmanlar ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde 823 bin dolarlık rulmanlar ihracatı yapmışlar.

## TAKIM TEZGÂHLARI

Ülkemiz takım tezgâhları ihracatı eçtiğimiz yılın Ocak-Şubat döneminde 77 milyon 858 bin dolar iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 2,8 oranında yükselerek 80 milyon 55 bin dolar oldu.

Takım tezgâhları ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Irak'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Irak'a 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 3 milyon 651 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmişken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 230,9 oranında yükselerek 12 milyon 83 bin dolar olmuş. Irak'ın ardından takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise İran. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık döneminde 4 milyon 263 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmışken 2010 yılının ilk iki ayında ise yüzde 33 yükselişle 5 milyon 670 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı kaydedilmiş. İran'ın ardından en fazla takım tezgâhları ihracatımız ise Almanya'ya yönelik olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 7 milyon 416 bin dolar-



lık takım tezgâhları ihracatımız varken 2010 yılının aynı dö-

minde yüzde 33,2 oranında azılaşıla 4 milyon 954 bin dolarlık ihracat yapılmış. Takım tezgâhları ihracatımız en büyük dördüncü pazarının ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 1 milyon 891 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı kaydedilmişken 2010 yılının eş zaman diliminde yüzde 53,7 artışla 2 milyon 906 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülkenin ise Libya olduğu görülüyor. Libya'ya geçtiğimiz yılın

Ocak-Şubat döneminde 1 milyon 672 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı söz konusu iken 2010 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde yüzde 49,3 yükselişle 2 milyon 436 bin dolar seviyesi yakalanmış.

Takım tezgâhları ihracatımızın en hızlı şekilde artış gösterdiği pazar ise Cezayir olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık döneminde 525 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 313,1 oranında ihracat değerini arttırarak 2 milyon 171 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirmişler.

### TAKIM TEZGÂHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İRAK	510.788	3.651.991	7,1	1.012.928	12.083.386	11,9	98,3	230,9
İRAN	523.014	4.263.747	8,2	674.484	5.670.684	8,4	29,0	33,0
ALMANYA	918.621	7.416.601	8,1	703.517	4.954.953	7,0	-23,4	-33,2
RUSYA FED.	295.024	1.891.593	6,4	342.713	2.906.562	8,5	16,2	53,7
LİBYA	129.488	1.672.080	12,9	298.924	2.496.492	8,4	130,9	49,3

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2009		OCAK-ŞUBAT 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
12.531.052	77.858.059	11.213.531	80.055.204	-10,5	2,8



## TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Geçtiğimiz yılın ilk iki aylık döneminde 52 milyon 514 bin dolar olan tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 12,2 yükselişe 58 milyon 904 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 15 milyon 383 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 2,7 oranında artış göstererek 15 milyon 795 bin dolar olmuş. ABD'nin ardından ise en fazla tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yaptığımız ülke Fas olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık döneminde 4 milyon 615 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2010 yılının ilk iki ayında ise yüzde 100,3 oranında değer artışı ile 9 milyon 246 bin dolarlık ihracat yapılmış. Irak ise tarım ve



ormancılık makineleri ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke olmuş. Irak'a 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 3 milyon 319 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde bu değeri yüzde 107,1 oranında arttırarak 6 milyon

876 bin dolarlık ihracat gerçekleştirmişler. 2008 yılının ilk iki ayı ile 2009'un aynı dönemi karşılaştırıldığında tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülke ise İran olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 925 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılırken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 156,8 değer yükselişi ile 2 milyon 377 bin dolarlık ihracat yapılmış.

yapıyor. Şubat ayı ihracat rakamımız 20 milyon euro civarında. Şubat ayında toplam 1297 adet traktör ihraç ettik. Türk Traktör olarak biz ihracatımızın yüzde 50'sini Amerika'ya yapmaktayız.

Ardından Tunus, Fas, Irak, İtalya, Almanya, Portekiz ve Fransa gibi ülkeler geliyor. Avrupa ülkelerine ihracatımızı İtalya üzerinden gerçekleştiriyoruz. Genel olarak ihracat rakamlarımızdan memnunuz. Ocak ayında da 1244 adet traktör satışı yaparak toplamda 18 milyon euro ihracat rakamına ulaştık.

Genel olarak sektör ihracatına bakıldığında ise Ocak-Şubat aylarında 58 milyon 900 bin dolarlık ihracat yapıldığı görülebilir. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 52 milyon 514 bin dolardı. Bu da sektörde yüzde 12'lik bir yükseliş olduğunu gösteriyor.

**Fatih Yetiş**  
Türk Traktör İhracat Uzmanı

**"İhracat rakamlarımızdan memnunuz"**

Firmamız Amerika kıtası olmak üzere dünyanın birçok yerine traktör ve yedek parça ihracatı

### TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

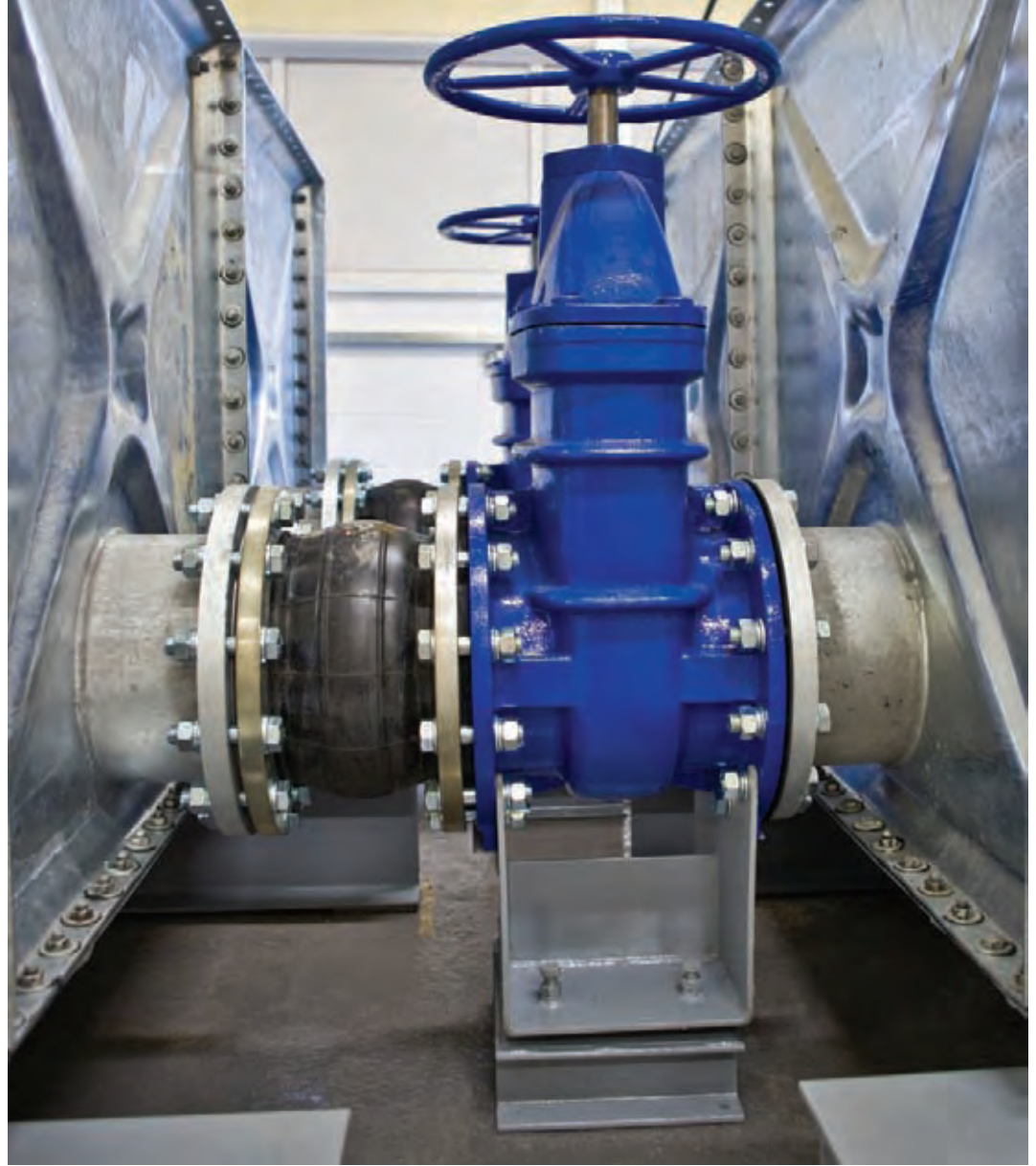
ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
A.B.D.	2.926.749	15.383.502	5,3	2.552.933	15.795.968	6,2	-12,8	2,7
FAS	1.735.266	4.615.158	2,7	2.883.203	9.246.388	3,2	66,2	100,3
IRAK	763.741	3.319.636	4,3	1.637.333	6.876.465	4,2	114,4	107,1
İTALYA	616.055	1.665.883	2,7	755.895	3.346.067	4,4	22,7	100,9
İRAN	183.880	925.551	5,0	559.234	2.377.131	4,3	204,1	156,8

### OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2009		OCAK-ŞUBAT 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
11.972.412	52.514.871	13.001.673	58.904.321	8,6	12,2

## VANALAR

Türkiye'nin vana ihracatı 2009 yılının ilk iki aylık dönemi ile 2010 yılının aynı zaman dilimi karşılaştırıldığında yüzde 17,4 oranında yükseliş göstermiş durumda. 2009 yılının Ocak-Şubat aylarında 38 milyon 59 bin dolar olan vana ihracatımız 2010 yılının Ocak-Şubat dönemine gelindiğinde ise 44 milyon 690 bin dolar oldu. Vana ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk iki aylık döneminde 5 milyon 281 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştirilmişken 2010 yılının eş zaman dilime gelindiğinde yüzde 12,7 oranında artarak 5 milyon 953 dolar olmuş. Almanya'nın ardından en fazla vana ihracatı yaptığımız ülke ise Irak. Irak'a 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon 158 bin dolarlık vana ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının Ocak-Şubat dönemi için yüzde 45,2 oranında değer artışı ile 3 milyon 135 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış.



En fazla vana ihracatı yaptığımız üçüncü ülke ise İran olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının ilk iki ay-

lık döneminde 1 milyon 732 bin dolar vana ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının ilk iki ayına gelindiğinde ise yüzde 62,8 değer artışı ile 2 milyon 819 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştirmişler. Vana ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü ülke olan Mısır'a ise 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 897 bin dolarlık vana ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değeri yüzde 158,1 oranında yükselterek 2 milyon 316 bin dolarlık vana ihracatı gerçekleştirmişler. Vana ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülkenin ise Libya olduğu görülüyor. Libya'ya

2009 yılının ilk iki aylık döneminde 1 milyon 327 bin dolar vana ihracatı söz konusu iken 2010 yılının ilk iki aylık döneminde ise yüzde 71,6 değer artışı ile 2 milyon 277 bin dolarlık vana ihracatı kaydedilmiş.

Vana ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ülke yüzde 158,1 değer artışı ile Mısır olurken bu ülkenin ardından yüzde 77,5 yükselişle Türkmenistan geliyor. Türkmenistan'a 2009 yılının Ocak-Şubat döneminde 969 bin dolarlık vana ihracatı yapılırken 2010 yılının aynı döneminde 1 milyon 721 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

### VANALAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	754.707	5.281.560	7,0	631.764	5.953.957	9,4	-16,3	12,7
IRAK	236.988	2.158.926	9,1	336.939	3.135.121	9,3	42,2	45,2
İRAN	281.685	1.732.026	6,1	351.836	2.819.815	8,0	24,9	62,8
MISIR	96.823	897.669	9,3	206.467	2.316.786	11,2	113,2	158,1
LIBYA	98.467	1.327.352	13,5	205.848	2.277.264	11,1	109,1	71,6

### DAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA VANALAR İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Şubat)

OCAK-ŞUBAT 2009		OCAK-ŞUBAT 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
4.850.852	38.059.339	5.100.604	44.690.360	5,1	17,4

# İHRACAT RAKAMLARI

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

ÜLKE ADI	01 OCAK - 31 MART 2009		01 OCAK - 16 MART 2010	
	Değer (\$)		Değer (\$)	Değişim %
ALMANYA	118,924,902.43		99,710,497.39	-16.16
İRAN (İSLAM CUM.)	57,358,183.42		84,982,636.65	48.16
IRAK	58,460,774.39		73,556,233.48	25.82
BİR.DEVLETLER(ABD)	93,528,791.86		72,158,160.90	-22.85
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	47,216,388.33		53,550,476.35	13.42
İTALYA	48,078,240.20		40,586,788.79	-15.58
FRANSA	42,286,716.14		38,222,645.61	-9.61
RUSYA FEDERASYONU	41,705,467.30		35,457,185.58	-14.98
LİBYA	30,390,500.71		32,567,279.37	7.16
MISIR	37,119,785.63		29,887,330.74	-19.48
İST.DERİ SERB.BÖLGE	22,200,374.76		26,991,234.39	21.58
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	30,357,622.57		25,908,502.17	-14.66
SUUDI ARABİSTAN	33,894,675.32		21,560,013.85	-36.39
BELÇİKA	18,446,187.74		21,155,273.99	14.69
CEZAYİR	26,268,087.17		21,035,968.28	-19.92
TÜRKMENİSTAN	14,592,342.48		19,861,065.09	36.11
ROMANYA	24,523,922.01		19,250,246.63	-21.50
FAS	23,604,906.77		18,275,271.26	-22.58
KAZAKİSTAN	15,487,085.41		16,961,076.73	9.52
İSPANYA	20,906,753.40		16,778,952.41	-19.74
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	27,173,716.47		16,371,249.91	-39.75
BULGARİSTAN	19,359,861.72		15,997,817.33	-17.37
UKRAYNA	10,332,032.45		14,377,208.96	39.15
POLONYA	13,717,098.15		14,266,106.81	4.00
EGE SERBEST BÖLGE	10,239,089.68		14,217,896.95	38.86
HOLLANDA	21,309,678.58		13,002,448.49	-38.98
ÖZBEKİSTAN	8,789,262.74		11,815,598.25	34.43
YUNANİSTAN	13,857,716.11		10,753,501.72	-22.40
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	7,460,654.28		10,733,688.23	43.87
HİNDİSTAN	10,983,559.03		10,160,721.04	-7.49
İSRAİL	10,214,101.39		9,514,071.33	-6.85
LÜBNAN	5,440,815.07		9,120,323.18	67.63
URDUN	8,548,792.30		9,043,902.20	5.79
GÜRCİSTAN	65,895,841.15		8,585,577.87	-86.97
PAKİSTAN	4,213,626.07		8,415,563.86	99.72
BİRLİK ARAP EMİRLİ	13,639,381.31		8,291,879.28	-39.21
TUNUS	8,375,162.04		7,921,615.47	-5.42
AVUSTURYA	13,906,285.85		7,833,392.12	-43.67
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	5,695,337.77		7,710,147.64	35.38
ETİYOPYA	1,927,160.06		7,550,857.82	291.81
BREZİLYA	6,575,403.79		6,942,870.93	5.59
AFGANİSTAN	3,722,130.50		5,436,915.48	46.07
SUDAN	13,206,958.36		5,416,964.93	-58.98
PORTEKİZ	3,873,646.98		5,261,658.10	35.83
DANİMARKA	6,447,986.75		4,748,087.08	-26.36
AVUSTRALYA	6,371,330.17		4,689,653.19	-26.39
ÇEK CUMHURİYETİ	4,649,183.29		4,579,163.91	-1.51
İSVEÇ	5,981,383.14		4,262,953.64	-28.73
AVRUPA SERBEST BÖLG.	5,763,602.14		4,105,660.72	-28.77
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	5,886,507.64		4,077,138.61	-30.74
MACARİSTAN	6,402,591.69		3,970,205.90	-37.99
MEKSİKA	6,854,645.35		3,764,508.08	-45.08

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 MART 2009 / 01 OCAK - 16 MART 2010)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE		TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.		TÜRKİYE DEĞ.%	MAKİNE DEĞ. %
	01 OCAK - 31 MART 2009	01 OCAK - 16 MART 2010	01 OCAK - 31 MART 2009	01 OCAK - 16 MART 2010		
ALMANYA	2,225,304,991.93	2,149,427,362.47	118,924,902.43	99,710,497.39	-3.41	-16.16
İRAN (İSLAM CUM.)	451,730,609.46	500,109,350.46	57,358,183.42	84,982,636.65	10.71	48.16
İRAK	1,278,999,350.95	1,021,399,924.66	58,460,774.39	73,556,233.48	-20.14	25.82
BİR.DEVLETLER(ABD)	699,910,700.31	660,925,502.74	93,528,791.86	72,158,160.90	-5.57	-22.85
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	1,059,396,953.45	1,198,858,546.22	47,216,388.33	53,550,476.35	13.16	13.42
İTALYA	1,259,298,077.19	1,446,651,310.35	48,078,240.20	40,586,788.79	14.88	-15.58
FRANSA	1,194,978,952.85	1,330,257,735.80	42,286,716.14	38,222,645.61	11.32	-9.61
RUSYA FEDERASYONU	761,033,238.44	758,220,574.06	41,705,467.30	35,457,185.58	-0.37	-14.98
LİBYA	414,066,047.48	371,032,781.30	30,390,500.71	32,567,279.37	-10.39	7.16
MİSİR	710,825,264.64	498,826,727.27	37,119,785.63	29,887,330.74	-29.82	-19.48
İST.DERİ SERB.BÖLGE	58,070,073.04	52,230,591.20	22,200,374.76	26,991,234.39	-10.06	21.58
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	284,057,689.17	266,616,594.58	30,357,622.57	25,908,502.17	-6.14	-14.66
SUUDİ ARABİSTAN	366,863,489.57	383,082,162.89	33,894,675.32	21,560,013.85	4.42	-36.39
BELÇİKA	419,161,236.05	411,796,826.50	18,446,187.74	21,155,273.99	-1.76	14.69
CEZAYİR	515,259,296.85	327,696,077.15	26,268,087.17	21,035,968.28	-36.40	-19.92
TÜRKMENİSTAN	168,370,465.17	215,131,464.41	14,592,342.48	19,861,065.09	27.77	36.11
ROMANYA	463,184,478.84	483,990,029.27	24,523,922.01	19,250,246.63	4.49	-21.50
FAS	151,056,743.93	145,376,432.18	23,604,906.77	18,275,271.26	-3.76	-22.58
KAZAKİSTAN	134,847,155.20	126,381,000.11	15,487,085.41	16,961,076.73	-6.28	9.52
İSPANYA	567,121,758.31	681,752,556.52	20,906,753.40	16,778,952.41	20.21	-19.74
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	332,993,053.46	347,019,422.52	27,173,716.47	16,371,249.91	4.21	-39.75
BULGARİSTAN	302,778,740.59	266,551,302.27	19,359,861.72	15,997,817.33	-11.96	-17.37
UKRAYNA	202,119,167.89	213,877,438.54	10,332,032.45	14,377,208.96	5.82	39.15
POLONYA	288,382,266.36	285,267,915.88	13,717,098.15	14,266,106.81	-1.08	4.00
EGE SERBEST BÖLGE	60,695,628.42	75,705,219.70	10,239,089.68	14,217,896.95	24.73	38.86
HOLLANDA	542,598,631.04	461,350,402.54	21,309,678.58	13,002,449.49	-14.97	-38.98
ÖZBEKİSTAN	52,772,892.91	46,211,511.02	8,789,262.74	11,815,598.25	-12.43	34.43
YUNANİSTAN	382,212,861.91	339,791,455.18	13,857,716.11	10,753,501.72	-11.10	-22.40
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	203,994,891.66	369,050,410.09	7,460,654.28	10,733,688.23	80.91	43.87
HİNDİSTAN	90,099,001.27	82,486,599.98	10,983,559.03	10,160,721.04	-8.45	-7.49
İSRAİL	350,713,956.07	407,801,430.60	10,214,101.39	9,514,071.33	16.28	-6.85
LÜBNAN	147,425,954.85	95,235,628.36	5,440,815.07	9,120,323.18	-35.40	67.63
URDUN	87,111,321.66	72,567,190.60	8,548,792.30	9,043,902.20	-16.70	5.79
GÜRCİSTAN	195,815,784.48	113,422,523.11	65,895,841.15	8,585,577.87	-42.08	-86.97
PAKİSTAN	26,692,675.66	63,367,812.26	4,213,626.07	8,415,563.86	137.40	99.72
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	465,459,745.51	382,526,017.09	13,639,381.31	8,291,879.28	-17.82	-39.21
TUNUS	106,961,570.27	140,033,026.29	8,375,162.04	7,921,615.47	30.92	-5.42
AVUSTURYA	170,928,020.12	155,881,362.43	13,906,285.85	7,833,392.12	-8.80	-43.67
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	153,882,918.57	163,338,724.86	5,695,337.77	7,710,147.64	6.14	35.38
ETİYOPYA	54,553,208.69	39,946,107.43	1,927,160.06	7,550,857.82	-26.78	291.81
BREZİLYA	57,261,062.92	106,427,690.83	6,575,403.79	6,942,870.93	85.86	5.59
AFGANİSTAN	54,373,480.18	51,759,632.73	3,722,130.50	5,436,915.48	-4.81	46.07
SUDAN	71,299,694.82	50,134,006.05	13,206,958.36	5,416,964.93	-29.69	-58.98
PORTEKİZ	72,334,347.93	83,637,880.25	3,873,646.98	5,261,658.10	15.63	35.83
DANİMARKA	154,214,537.24	144,067,436.51	6,447,986.75	4,748,087.08	-6.58	-26.36
AVUSTRALYA	75,842,878.92	68,848,591.16	6,371,330.17	4,689,653.19	-9.22	-26.39
ÇEK CUMHURİYETİ	97,593,053.55	113,291,927.51	4,649,183.29	4,579,163.91	16.09	-1.51
İSVEÇ	155,316,825.31	168,855,176.27	5,981,383.14	4,262,953.64	8.72	-28.73
AVRUPA SERBEST BÖLG.	57,031,400.09	25,889,481.23	5,763,602.14	4,105,660.72	-54.60	-28.77
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	62,572,521.71	48,637,950.59	5,886,507.64	4,077,138.61	-22.27	-30.74
MACARİSTAN	92,104,772.56	81,237,699.71	6,402,591.69	3,970,205.90	-11.80	-37.99
MEKSİKA	19,348,841.94	18,793,240.50	6,854,645.35	3,764,508.08	-2.87	-45.08

# İHRACAT RAKAMLARI

## SEKTÖREL BAZDA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI - 1000 \$

SEKTÖRLER	ŞUBAT				OCAK-ŞUBAT			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
<b>I. TARIM</b>	<b>986,067</b>	<b>1,119,670</b>	<b>13.55</b>	<b>13.61</b>	<b>2,108,564</b>	<b>2,261,473</b>	<b>7.25</b>	<b>14.03</b>
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	<b>749,887</b>	<b>834,944</b>	<b>11.34</b>	<b>10.15</b>	<b>1,610,028</b>	<b>1,687,357</b>	<b>4.80</b>	<b>10.47</b>
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	300,938	328,751	9.24	4.00	607,843	627,405	3.22	3.89
Yaş Meyve ve Sebze	143,976	173,643	20.61	2.11	339,012	355,525	4.87	2.21
Meyve Sebze Mamulleri	71,127	76,133	7.04	0.93	142,512	153,670	7.83	0.95
Kuru Meyve ve Mamulleri	84,132	80,898	-3.84	0.98	163,924	159,250	-2.85	0.99
Fındık ve Mamulleri	64,529	99,105	53.58	1.20	138,651	197,763	42.63	1.23
Zeytin ve Zeytinyağı	20,193	24,632	21.98	0.30	39,004	44,661	14.50	0.28
Tütün	59,262	46,119	-22.18	0.56	168,755	138,920	-17.68	0.86
Kesme Çiçek	5,730	5,664	-1.15	0.07	10,328	10,163	-1.60	0.06
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	<b>65,402</b>	<b>79,473</b>	<b>21.51</b>	<b>0.97</b>	<b>143,147</b>	<b>159,366</b>	<b>11.33</b>	<b>0.99</b>
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	65,402	79,473	21.51	0.97	143,147	159,366	11.33	0.99
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	<b>170,778</b>	<b>205,253</b>	<b>20.19</b>	<b>2.49</b>	<b>355,388</b>	<b>414,751</b>	<b>16.70</b>	<b>2.57</b>
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	170,778	205,253	20.19	2.49	355,388	414,751	16.70	2.57
<b>II. SANAYİ</b>	<b>5,729,493</b>	<b>6,904,111</b>	<b>20.50</b>	<b>83.92</b>	<b>11,482,886</b>	<b>13,388,389</b>	<b>16.59</b>	<b>83.04</b>
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	<b>514,997</b>	<b>638,047</b>	<b>23.89</b>	<b>7.76</b>	<b>1,050,100</b>	<b>1,273,690</b>	<b>21.29</b>	<b>7.90</b>
Tekstil ve Hammaddeleri	370,273	477,563	28.98	5.81	768,181	958,959	24.84	5.95
Deri ve Deri Mamulleri	79,283	79,806	0.66	0.97	152,903	156,184	2.15	0.97
Halı	65,441	80,678	23.28	0.98	129,016	158,548	22.89	0.98
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ</b>	<b>583,023</b>	<b>842,508</b>	<b>44.51</b>	<b>10.24</b>	<b>1,152,963</b>	<b>1,686,554</b>	<b>46.28</b>	<b>10.46</b>
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	583,023	842,508	44.51	10.24	1,152,963	1,686,554	46.28	10.46
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	<b>4,631,473</b>	<b>5,423,555</b>	<b>17.10</b>	<b>65.93</b>	<b>9,279,823</b>	<b>10,428,144</b>	<b>12.37</b>	<b>64.68</b>
Hazır giyim ve Konfeksiyon	959,895	1,148,077	19.60	13.96	2,104,469	2,314,721	9.99	14.36
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	1,097,048	1,512,203	37.84	18.38	2,100,145	2,944,955	40.23	18.27
Elektrik-Elektronik	564,528	713,963	26.47	8.68	1,110,192	1,338,327	20.55	8.30
Makine ve Aksamları	427,634	475,347	11.16	5.78	836,440	876,661	4.81	5.44
Demir ve Demir Dışı Metaller	295,327	442,227	49.74	5.38	593,332	834,045	40.57	5.17
Demir Çelik Ürünleri	998,051	808,914	-18.95	9.83	1,968,072	1,491,523	-24.21	9.25
Çimento ve Toprak Ürünleri	216,350	241,274	11.52	2.93	419,002	475,198	13.41	2.95
Değerli Maden ve Mücevherat	69,286	77,479	11.82	0.94	141,390	143,661	1.61	0.89
Diğer Sanayi Ürünleri	3,352	4,071	21.45	0.05	6,779	9,054	33.56	0.06
<b>III. MADENCİLİK</b>	<b>120,791</b>	<b>202,887</b>	<b>67.97</b>	<b>2.47</b>	<b>276,480</b>	<b>472,689</b>	<b>70.97</b>	<b>2.93</b>
Madencilik Ürünleri	120,791	202,887	67.97	2.47	276,480	472,689	70.97	2.93
<b>TOPLAM</b>	<b>6,836,351</b>	<b>8,226,667</b>	<b>20.34</b>	<b>100</b>	<b>13,867,929</b>	<b>16,122,551</b>	<b>16.26</b>	<b>100</b>

(\*) İhracatçı Birliklerince 1.1.2009 - 31.12.2009 tarihleri arasında kayda alınan ihracat toplamını gösterir.

(\*\*) İhracatçı Birliklerince kayda alınması zorunlu olmayan, ancak ihracat sayılan işlenmemiş değerli maden, uçak ve gemilere teslim edilen akaryakıt ve kumanya ile diğer kalemlerin geçici toplam ihracat tutarlarıdır.

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 OCAK - 31 MART	01 OCAK - 16 MART	Değişim %
	2009 DEĞER (USD)	2010 DEĞER (USD)	
ALMANYA	2,225,304,991.93	2,149,427,362.47	-3.41
İTALYA	1,259,298,077.19	1,446,651,310.35	14.88
FRANSA	1,194,978,952.85	1,330,257,735.80	11.32
BR.KRALLIK(İNGİLTERE	1,059,396,953.45	1,198,858,546.22	13.16
IRAK	1,278,999,350.95	1,021,399,924.66	-20.14
RUSYA FEDERASYONU	761,033,238.44	758,220,574.06	-0.37
İSPANYA	567,121,758.31	681,752,556.52	20.21
BİR.DEVLETLER(ABD)	699,910,700.31	660,925,502.74	-5.57
İRAN (İSLAM CUM.)	451,730,609.46	500,109,350.46	10.71
MISIR	710,825,264.64	498,826,727.27	-29.82
ROMANYA	463,184,478.84	483,990,029.27	4.49
HOLLANDA	542,598,631.04	461,350,402.54	-14.97
BELÇİKA	419,161,236.05	411,796,826.50	-1.76
ISRAİL	350,713,956.07	407,801,430.60	16.28
SUUDI ARABİSTAN	366,863,489.57	383,082,162.89	4.42
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	465,459,745.51	382,526,017.09	-17.82
LİBYA	414,066,047.48	371,032,781.30	-10.39
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	203,994,891.66	369,050,410.09	80.91
SURİYE ARAP CUM.(SUR	332,993,053.46	347,019,422.52	4.21
YUNANİSTAN	382,212,861.91	339,791,455.18	-11.10
CEZAYİR	515,259,296.85	327,696,077.15	-36.40
POLONYA	288,382,266.36	285,267,915.88	-1.08
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	284,057,689.17	266,616,594.58	-6.14
BULGARİSTAN	302,778,740.59	266,551,302.27	-11.96
SİNGAPUR	40,673,695.08	227,591,197.30	459.55
TÜRKMENİSTAN	168,370,465.17	215,131,464.41	27.77
UKRAYNA	202,119,167.89	213,877,438.54	5.82
İSVEÇ	155,316,825.31	168,855,176.27	8.72
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	153,882,918.57	163,338,724.86	6.14
AVUSTURYA	170,928,020.12	155,881,362.43	-8.80
FAS	151,056,743.93	145,376,432.18	-3.76
DANİMARKA	154,214,537.24	144,067,436.51	-6.58
TUNUS	106,961,570.27	140,033,026.29	30.92
KAZAKİSTAN	134,847,155.20	126,381,000.11	-6.28
GÜRCİSTAN	195,815,784.48	113,422,523.11	-42.08
ÇEK CUMHURİYETİ	97,593,053.55	113,291,927.51	16.09
İSVİÇRE	123,933,666.32	109,528,980.81	-11.62
BREZİLYA	57,261,062.92	106,427,690.83	85.86
LÜBNAN	147,425,954.85	95,235,628.36	-35.40
MALTA	123,063,061.70	83,948,363.93	-31.78
PORTEKİZ	72,334,347.93	83,637,880.25	15.63
HİNDİSTAN	90,099,001.27	82,486,599.98	-8.45
KANADA	67,020,470.37	82,071,734.45	22.46
MACARİSTAN	92,104,772.56	81,237,699.71	-11.80
YEMEN	118,902,146.59	80,140,545.89	-32.60
EGE SERBEST BÖLGE	60,695,628.42	75,705,219.70	24.73
URDUN	87,111,321.66	72,567,190.60	-16.70
AVUSTRALYA	75,842,878.92	68,848,591.16	-9.22
PAKİSTAN	26,692,675.66	63,367,812.26	137.40
SİRBİSTAN	66,179,301.20	61,902,582.92	-6.46
JAPONYA	63,548,970.71	61,805,268.74	-2.74
İRLANDA	62,506,215.15	61,006,715.69	-2.40

# Kulplu ve Takviyeli Torba Yan Kesim Makinesi

Mağazaların kullandığı kulplu, takviyeli veya düz yan kesimli torba üretmeye yönelik bir makine olan Kulplu ve Takviyeli Torba Yan Kesim Makinesi, takılabilecek farklı aparatlarla değişik torba çeşitleri de üretebilecek alt yapıya sahip. Darka Makina'nın üretimini gerçekleştirdiği ürünün makine ölçüsü 850 mm. Çalışılan malzeme HDPE, LDPE (Kulplu ve takviyeli torba), HDPE, LDPE, PP, CPP, OPP (Normal torba), Genişlik min.200 mm, max. 800 mm. Boy min.100 mm, max.800 mm, kalınlık min. 50, max.200. Sistem Servo. Boy ayarı panelden dijital olarak yapı-

labilen makine, döner silikon silindir üzerinde yan kesim kaynak kullanıyor. Ürünün kenar kontrolü ise tek kenardan çift fotosel ile izleme, (Hidro/pnömatik) (+/-3 hassasiyet) ile yapılabilir. Makinenin hızı ise maksimum 180 Torba/dakika (Normal torba), maksimum 55 Torba/dakika (Kulplu torba), maksimum 75 Torba/dakika (Takviyeli torba). Tüm hız değerleri torba boyu, kalınlığı ve malzeme kalitesinden etkilenir. Kayışlar panelden ayarlı hız kontrolü. Sayıcılar, ayarlanabilir parti ve toplam torba sayacı. İstif, otomatik konveyörlü istif tablası.



## Katı yakıt kazanları



Katı yakıt ısı sistemleri doğal gazla ulaşılamayan veya yerel yakıt sistemlerinin pahalı olduğu bölgelerde önemli bir alternatif. Bu son derece güvenilir, verimli ve ekonomik ürünler herkes için kolay kullanımlar sunuyor. Kullanıcı sadece günlük olarak yakıt yükleyerek ateşliyor ve kazan yakıt tükenene kadar kendi kendine yakma işlemini gerçekleştiriyor. Bu ürün geleneksel sürümünün aksine bir "baffle-plate heat exchanger" sistemi taşıyor. Arıkan Makine'nin ürettiği ürün, benzersiz sistemiyle kolay temizlik ve bakım için de katı yakıt sistemleri için bilinen bir temizlik sağlar. Dayanıklı gövdesi ve kalın alüminyum folyo izolasyonu ise sertifikalı uzun ömür sağlar.

## The Economist Intelligence Unit Country Reports

[www.eiu.com](http://www.eiu.com)

**ÜLKE RAPORLARI VE ÜLKE BAZLI  
SEKTÖREL RAPORLARA BU İNTERNET  
SİTESİNDEN ULAŞABİLİRSİNİZ.**



- Dünya ülkelerinin tamamı hakkında temel ekonomik göstergeler, dış ticaret durumu, yeni eğilim ve gelişmeler ile sosyal ve yapısal değişimler, pazar, ülke analiz ve tahminleri, küresel düzeyde tahmin ve risk değerlendirmesi, günlük haber analizleri, sektörel eğilimler, siyasi ve bölgesel gelişmeler ve yönetim stratejileri 3 aylık ve yıllık bazda değerlendirilmektedir.
- Ülkeler için otomotiv, tüketim malları, enerji, finansman, gıda-içecekler, tütün, sağlık, teknoloji, seyahat ve turizm alanlarında hazırlanmış raporlara da erişim mümkündür.
- Ayrıca, The Economist ve European Policy Analyst dergilerinin eski ve yeni sayılarına online erişim olanağı sunulmaktadır.
- Web sitesinin dili İngilizcedir. Siteye üyelik paralıdır.

## Global Trade Atlas (World Trade Atlas)

[www.gtis.com/gta](http://www.gtis.com/gta)

**ÜLKE RAPORLARI VE DIŞ TİCARET  
İSTATİSTİKLERİNE BU SİTEDEN  
ULAŞABİLİRSİNİZ.**



- Ülkelere, ticari örgütlere ve firmalara ticari bilgiyi farklı açıdan analiz etme imkanı sunmaktadır. Bu farklılık, bazı ülkeler için şehir, eyalet, serbest bölge bazında bilgi alınmasından kaynaklanmaktadır.
- Armonize Sistem'e göre düzenlenmiş olan ürün gruplarının ithalat ve ihracat dağılımını analiz edebilme olanağını, 70'ten fazla ülkenin resmi kaynaklarından edinilen dış ticaret istatistikleri temelinde ayrıntılı bir şekilde sağlanmaktadır.
- Yıllık bazda ülke bilgisi sunan veritabanının aylık, üç aylık ve altı aylık bazda istatistik alınabilen alternatifleri de bulunmaktadır.
- Siteye üyelik paralıdır.



# ULUSLARARASI TİCARETTE RİSKLER VE RİSK YÖNETİMİ

## RİSK NEDİR?

Risk; zarar veya kayıp durumuna yol açabilecek bir olayın ortaya çıkma olasılığı anlamına gelir. Tehlike ile eş anlamlı ve ileride ortaya çıkması beklenen ama meydana gelip gelmeyeceği kesin olarak bilinmeyen olaylar için kullanılır. Risk, gelecek ile ilgili bir kavramdır, çünkü gelecek belirsizlik ifade eder.

## TİCARETTE RİSK ÇEŞİTLERİ

### 1- Mala İlişkin Riskler:

Satış sözleşmesi hükümlerine göre malın ihracatçının sorumluluğunda olan teslim noktasına kadar getirilmesi sırasında ortaya çıkabilecek her türlü riskler ihracatçıya, teslim noktasından sonraki zararlar ise ithalatçı şirkete aittir. Mala ilişkin riskler, dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde aracı olan bankanın tamamen kontrolü dışında olduğundan, bu konuda ihracatçı veya ithalatçının gerekli tedbirleri alması zorunlu olmaktadır. Bu çeşit risklerin yönetiminde sigorta kuruluşları, taraflara yardımcı olabilmektedir.

### 2- Ödemeye İlişkin Riskler:

Uluslararası ticarete, karşı tarafın ödemeyi yapamamasına neden olan durumlardır. Bunlar; ithalatçının ödeme yapmaktan kaçınması (ticari risk), veya ithalatçının ödeme yapmak istemesine rağmen, ithalatçının ülkesinin konvertibl döviz yetersizliği nedeniyle transferin yapılmasının mümkün olamaması (transfer riski), veya ödemelerin üstüne bir takım fonlar (veya vergilerin) getirilmesi (mali riskler), veya ihracatçının sevk belgelerini doğru hazırlamaması (dokümantasyon riski) sonucu, mal bedelinin ödenmesinin gecikmesi veya tamamen ortadan kalkmasıdır. Ayrıca aracı bankanın, yurt dışından gelen dövizleri zamanında haber vermemesi, ihracat belgelerini dikkatli incelememesi ya da kaybetmesi, karşı bankanın ihracat dokümanlarını mal bedelini tahsil etmeden teslim etmesi de ödemeye ilişkin banka riskleri olarak sayılabilir.

Bu riskler, yalnızca ihracatçı ve ithalatçıyı değil, aracı finansman kuruluşlarını da yakından ilgilendirir. Zira bu risklerin ortaya çıkması halinde, aracı finansman kuruluşları da verdikleri kredileri geri alamama durumuyla karşılaşır. Bu risklerin yönetimi için, uluslararası ticarete kullanılan en aktif yöntemler; etkili bir sözleşme, sağlam ödeme sistemleri, akreditifler, banka havaleleri, ülke ve şirket istihbaratı, ihracat kredi sigortası, ve re-insurance (ikinci sigorta), teminatlar, dış ticarete kullanılan finansman teknikleri (forward, leasing vb), kur riskinden korunmak için vadeli opsiyon borsaları, future piyasaları, şube, mağaza, acente aracılığıyla satış, konsinye satış vb.'dir.

### 3- Piyasa Riski:

Piyasa riski; bir şirketin mali yapısının, piyasa fiyatlarındaki dalgalanmalar veya piyasalardaki zıt yöndeki fiyat hareketlerinden dolayı karşılaşılabileceği riski ifade eder.

Vadeli ve vadesiz işlemlerden dolayı ortaya çıkabilecek başlıca piyasa riskleri şunlardır:

### A-Fiyat Riski:

Bir malın ihracatçı tarafından sabit bir fiyatla alınıp, değişken bir endekle dünya pazarlarında satılması veya değişken fiyatla alınıp, sabit fiyatla satılması olağandır. Bu arada geçen süre zarfında fiyatlarda bir değişme olursa, ihracatçının veya ithalatçının kar oranları değişecektir. Örneğin, vadeli olarak yapılan ihracatta, eğer fiyatlar değişirse ihracatçı veya ithalatçı şirketin bu işlemde dolayı karları etkilenecektir.

### B- Döviz Riski:

Döviz riski, belli etkenlerle (siyasal olaylar, ödemeler dengesi açığı, vb.) ulusal para birimlerinin yabancı paralar karşısında değerinde meydana gelebilecek olumlu veya olumsuz değişimlerdir. Döviz riski, döviz kurlarında meydana gelen değişimlerden dolayı şirketlerin bilançoları veya yatırım portföyleri üzerinde kar veya zarara neden olmak suretiyle ortaya çıkar.

### C- Faiz Riski:

Faiz riski, faiz oranlarında ortaya çıkan değişimlerden dolayı karşılaşılan risk olup, bu risk; herhangi bir yatırımdan beklenen getiriye olumlu veya olumsuz etkiler veya şirketlerin yaptığı borçlanmalar üzerinde etkili olur. Zira faiz oranı vade sonunda elde edilecek veya dışarıya aktarılacak nakit akımları üzerinde doğrudan etki eder.

## RİSKLERİ ÖNLEMENİN MÜMKÜN MÜDÜR?

Risk analizi, bir kişinin, bir proje veya şirketin, hedeflerine ulaşma sürecindeki belirsizliklerin, tanımlanması, analizi ve etkilerinin değerlendirilmesidir. Sonuçta karın ve planların oluşturulması da riskin yönetilmesi demektir. Hedefe giden yoldaki tüm belirsizlikler, yönetimi gerektirecek risklere dönüşebilir.

Riskler tamamen yok edilebilir mi? Ne yazık ki bu mümkün değil. Ancak riskler tamamen yok edilemese de azaltılabilir. Bunun da risk yönetimi ile mümkün olabileceği açıktır. Risk yönetimi, risk analizi ve risk değerlendirme; gerekli önlemlerin önceden alınarak tehlikenin ortadan kaldırılabilmesi için yapılmaktadır. Çünkü riski önlemek, bedelini ödemekten ucuzdur.

## RİSK YÖNETİLEBİLİR Mİ?

İş hayatında başarı için risklerle barışık olmak ve onları yönetebilmek gerekir. Risk olmazsa, getiri de olmaz. Girişimcilik de önemli bir mezyet olmaktan çıkar. Kurumlar riskleri yönetirken çeşitli yöntemler kullanırlar. Bu nedenle riski önlenmesi gereken bir durum olarak değil, kazanç sağlanabilecek bir durum olarak görmek başarı için gerekli bir tutum olmaktadır.

Risklerle baş edebilmek için gerekli olan ilk adım fikri hazırlık yapmaktır. Risklerin nereden gelebileceği konusunda hazırlıklı olmak için piyasa, teknolojik gelişmeleri, politik ve ekonomik gelişmeleri takip etmek önem taşır. Öngörü yeteneğini geliştirmek, aynı zamanda farklı gelişmeler karşısında nasıl hareket edileceği konusunda da hazırlık yapmak gereklidir. Bu nedenle, senaryo ve simülasyon çalışmaları özellikle faydalıdır.

Riskleri yönetebilmenin önemli araçlarından birisi de onları paylaşmaktır. Örneğin, yüksek risk içeren dev projelerin birçoğunun konsorsiyumlar tarafından gerçekleştirilmesinin temel nedeni finansman sağlamak değil, risk paylaşımıdır.

Risk yönetiminin araçlarından birisi de farklı iş kollarında veya farklı

pazarlarda faaliyet göstermektedir. Özellikle politik, sosyolojik ve ekonomik risklerin daha yüksek olduğu gelişmekte olan pazarlarda faaliyet gösteren şirketlerin, gelişmiş pazarlarda faaliyet gösterenlere göre daha fazla farklı iş alanında faaliyet göstermesinin önemli nedenlerinden birisi risk yönetimidir. Gelişmiş pazarlar ve istikrarlı ekonomilerde ise odaklanma daha önemli olmaktadır. Riskli ortamlar fırsatçı yaklaşımların, istikrarlı ortamlar ise stratejik odaklanma ile yetkinlik geliştirmenin daha öne çıkmasını sağlar. Risklerle baş edebilmek için tedbirli olmak da yaygın kullanımı olan bir başka araçtır. Örneğin, yüksek risk içeren pazar veya sektörlerde daha yüksek öz kaynak kullanılması, kolaylıkla ve hızla harekete geçirilebilecek nakit pozisyonlarının yüksek tutulması gibi stratejiler de yaygın olarak kullanılmaktadır. Özetle, riskleri yönetebilmek şirket yönetiminin sürdürülebilirliği ve başarıyı yakalamak için sistematik olarak ele alması gereken bir konudur. Bu nedenle risk yönetimini yöneticilerin işe bakışına ve iş süreçlerine yansıtılmak önem taşır. Riskleri iyi yönetebilenler, işlerinde de başarılı olurlar.

## RİSKLERİ KALDIRMA YA DA AZALTMA OLANAKLARI NELERDİR?

Anılan riskleri kaldırma ya da en azından azaltma yönünde, ihracatçı aşağıdaki önlemleri alabilir:

- 1-** İhracatçının her şeyden önce alıcısını iyi incelemesi, hakkında meslek odaları, bankalar ve onu tanıyanlardan bilgi alması gerekir. Bu durumda daha başlangıçta güvenilir olmayan müşteriler ayıklanmış olur. Özellikle dış ülkelerdeki ticaret müşavirlikleri ve ataşeliklerimiz bu konuda önemli bilgiler vermektedir. Yanı sıra ithalatçı ülkesinin Türkiye'deki ticari ataşeliklerinden de bilgi edinilebilir. Bir firmayla çalışmaya başlamadan önce dikkat edilmesi gereken noktalar; profil bilgileri, ortaklık yapısı, faaliyetleri, sektördeki yeri, mali yapısı, bankalarla ilişkisi, borç/alacak ilişkisi, ticari ahlakı ve kredibilitésidir. İş yapılacak firmanın daha önce Türkiye'de iş yaptığı başka firmalar olup olmadığı araştırılarak işe başlanabilir.
- 2-** Tarafların hak ve yükümlülüklerinin, ürünle ve ticari işlemle ilgili tüm yönlerin belirtildiği, kapsamlı ve ayrıntılı bir İhracat Sözleşmesi yapılması çok önemlidir. Yine sözleşmede Uluslararası Tahkim maddesinin bulunması ya da ayrı bir Tahkim sözleşmesi yapılması faydalı olacaktır.
- 3-** İhracatçı ile alıcı arasında ürün kalitesi, miktarı, yükleme/teslim tarihi gibi konularda yaşanabilecek anlaşmazlıkların önlenmesi için, ihracat aşamasında bir Uluslararası Gözetim Şirketinin hizmetinden faydalanılabilir.
- 4-** Mal bedelinin ödenmeme riskine karşı, Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası programından yararlanılabilir. İhracat kredi sigortası, aynı zamanda politik riskleri de karşılamaktadır. Factoring, forfaiting, leasing gibi alternatif finansman yöntemlerinden yararlanmak risklerden korunmakta fayda sağlayabilir. Eximbank ya da Factoring firmaları alıcı firma araştırmasını kendileri yaptığından ihracatçı firma kendisini güvence altına almış olur.

**5-** İhracatçı, malların yolda taşınması esnasında uğrayabileceği hasar ve zararlar için nakliye sigortası yaptırır ya da alıcının yaptırmasını sağlar. İhracatçı, bazı risklerin karşılığı olarak ürünün birim fiyatını yükseltebilir.

**6-** İhracatçı, teslim şekli olarak örneğin Ex-Works (yani malları kendi iş yerinde ya da fabrikasında teslim) ya da FOB, FCA gibi teslim şekillerinde anlaşarak önemli riskleri alıcıya yansıtabilir. Ancak bu durumda da "alıcının malı almaması" riski mevcut olabilmektedir. Burada bütün mesele, olası riskleri dengeli olarak alıcı ve satıcı arasında paylaşmaktır. Bilinmesi gereken husus; ihracatçı açısından riskleri başkasına yansıtmanın, ya maliyet yükselmesi ya da satış fiyatının düşürülmesi şeklinde kazancını azaltıcı yönde bir etkisi olduğudur. Örneğin ihracatçı, malın taşınması sırasında hasar görme olasılığına karşı sigorta yaptırırsa, masrafı artmakta dolayısıyla kârı düşmektedir.

**7-** Rekabet şartlarının daha da artmakta olduğu günümüz ticaretinde, malların kredili ve özellikle kabul kredili (poliçeli) satılma zorunluluğunun ortaya çıkması nedeniyle, ihracatçı mal bedelini uzun dönemlerde tahsil edebilmektedir. Bu arada çapraz kurların sürekli değişime uğraması söz konusu olabilir. Uluslararası ticaret yapan firmalar veya işlem yapan finansal kuruluşlar kur değişimindeki olumsuz etkilerden kurtulmak için uluslararası finansal teknikleri uygularlar. Bunlardan en çok kullanılanlar; döviz opsiyonu, döviz future (gelecek) kontratları, döviz swap'ı ve döviz forward'ıdır.

Vadeli alacaklarda kur riski bankalar ile yapılacak vadeli döviz alım satım sözleşmesi ile giderilebilir. Bankalar ile yapılacak bir sözleşme ile ileri tarihteki kur sabitlenebilir. Ayrıca Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasından (VOB) yararlanılabilir.

## ÖZETLE

**A-** Alıcı hakkında araştırma yapılmalıdır. Aynı zamanda iyi bir sözleşme yapılmalıdır. Alıcının vermiş olduğu siparişi mutlaka yazılı olarak almak, sözleşme yapmak, peşin ödemeli çalışmak ya da kısmi avans almak, akreditifli ödeme ile çalışmak, alıcı hakkında bankalar kanalı ile araştırma yaptırmak ya da banka teminatı almak alıcı riskini azaltabilir.

**B-** Riski azaltmanın bir diğer yolu ise ihracat kredi sigortası yapılmasıdır. Ülke riskini azaltmak için Eximbank ihracat kredi sigortası yaptırmak bu riski azaltabilir.

**C-** Taşıma sigortası yapılmalıdır.

**D-** Gerekiyorsa gözetim şirketiyle ihracat yoluna gidilebilir.

**E-** Ayrıca türev ürünlerinden faydalanılmalıdır.

İhracat sözleşmesi hazırlama esasları, sözleşme örnekleri, Ticaret Müşavirlikleri/Ataşelikleri iletişim bilgileri, ihracat kredi sigortası programları ve konuyla ilgili diğer detaylı bilgileri, "Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Bilgi Danışma Servisi"nden temin edebilirsiniz (www.oaib.gov.tr).

# İlk seri üretim yerli otomobil: Anadol

**1966 YILINDA ÜRETİLMEME BAŞLANAN ANADOL TÜRKİYE OTOMOTİV ENDÜSTRİ'NİN İLK SERİ ÜRETİM OTOMOBİLİDİR. DAYANIKLILIĞI, UYGUN FİYATI VE BASİT TEKNİK YAPISIYLA KISA SÜREDE TÜRK TÜKETİCİSİNİN GÖNLÜNDE YER EDEN ANADOL, ÜRETİLDİĞİ 18 YILDA 100 BİNİ AŞKIN KİŞİYE ULAŞTIKTAN SONRA OTOMOTİV TARİHİNDEKİ YERİNİ ALDI.**

**1** 950'li yıllarda ülkemizde yaklaşık 80-90 bin otomobil, kamyon, otobüs ve benzeri araç bulunmaktaydı. Bunların çoğu büyük ve pahalı Amerikan otomobilleri ve çok azı da Volkswagen, Opel, Ford gibi Avrupa otomobiliydi. Bu otomobillerde de yedek parça çok yetersiz ve pahalıydı. Yani otomobil pazarı henüz bakirdi ama potansiyel alıcıların otomobil satın alabilecek bütçesi yoktu. O halde, halkın alım gücüne uygun, ekonomik ve az masraflı otomobiller üretip satmak gerekiyordu. Bunlar, Koç Grubu'nu yeni arayışlara yöneltti. Dönemin otomobil dergilerinde fiberglas adlı bir malzemenin otomobil üretiminde kullanıldığı ve küçük sayıdaki üretimler için bunun ideal olduğu bilgileri yer almaktaydı.

Bu arada, İngiltere'deki Reliant otomobillerinde de 1950'li yıllardan itibaren fiberglas malzeme kullanıldığı öğrenildi. Koç Grubu Reliant'la işbirliğine olumlu bakıyordu, ancak Türkiye'ye dönünce projeyi başbakanlığa onaylatmak gerekiyordu. Başbakanlık ise Makine Kimya Endüstrisi'nin onayını istedi. Ancak MKE'nin teknik kadrosu, Türkiye'de bilinmeyen yeni bir üretim sistemiyle imal edilecek bir otomobili onaylamayacaklarını belirtti.

## PROTOTİP HAZIRLANIYOR

Vehbi Koç Reliant'a bir prototip yaptırmak ve bunu ilk fırsatta Ankara'daki ba-



kanlık yetkililerine göstermek istiyordu. Prensipte olarak fiberglas teknolojisinden dolayı prototipin iki kapılı olması ve motor, vites kutusu ile diferansiyelin Ford'dan alınması kararlaştırıldı. Aracın tasarımı 1950'li yılların sonunda otomobil tasarımına başlayan Ogle Design firması tarafından üstlenildi. Bu firma gerek ekonomik gerekse yüksek performanslı otomobillerin tasarımı konusunda uzmanlaşmıştı. Anadol'un ilk modeli olan A1'in

prototipini bu firmanın baş tasarımcısı Dr. Tom Karen'in ekibi tasarladı. Prototipin imali sırasında hükümet değişti. Yeni hükümetin Sanayi Bakanı Mehmet Turgut projeyi onaylamak için prototipi incelemek istediğini bildirdi. Bu gelişme üzerine prototip, tam olarak bitirilememiş olmasına rağmen 1965 Aralık ayında, iki İngiliz test pilotu ile İngiltere'den yola çıktı. Prototiple her türlü sürüş koşulları denendi ve kış mevsiminin



en yoğun yaşandığı dönemde Alp dağlarını da aşarak, o dönem rekor sayılabilecek bir süre olan 63 saatte İstanbul'a geldi. Otomobili 22 Aralık 1965'te inceleyen ve deneme sürüşü yapan Sanayi Bakanlığı

yetkilileri, üretimi 10 ayda gerçekleştirmeleri ve fiyatının 30 bin liranın altında olması şartıyla üretim izni vereceklerini açıkladılar. Üretim için 10 Ocak 1966'da resmi başvuru yapıldı. Sanayi Bakanı Mehmet Turgut Karma Bütçe Komisyonu'nda yaptığı konuşmada Otosan'a otomobil üretim izni

verdiklerini ve otomobilin yılsonuna kadar piyasaya çıkacağını duyurdu. Turgut otomobilin fiyatının 26.800 TL olacağını ve yerli üretimin %45 döviz tasarrufu sağlayacağını da açıklayarak üretimi şekillendirmiş oldu.



## İMALAT BAŞLADI

1 Aralık 1966'da Nihat Atasagun'un başında olduğu imalat ekibi mavi renkli üç Anadolu'u tamamladı. Anadolu'lar fabrikadaki tecrübeli sürücülere teslim edilerek teste çıkarıldı. Üç Anadolu, Anadolu'nun çeşitli yörelerinde 2 bin 500 km boyunca her türlü yol ve arazi şartlarında zorlu testlere tabi tutuldu. Anadolu'lar testleri başarıyla tamamlayıp döndüklerinde fabrikada büyük bir gurur havası hakimdi. Planlandığı gibi 19 Aralık 1966'da ilk yerli otomobil olan Anadolu seri üretim bandından indi. İlk üretilen iki kapılı Anadolu A1'de rüştünü Cortina ve Anglia'da ispatlamış 1,2 litrelik Ford Kent motoru vardı. Otomobilin satış fiyatı kalorifer sistemi dahil 26 bin 800 liraydı ve bu rakam 1966'daki döviz kuruyla 1.050 İngiliz Sterlini'ne eşitti. Bir karşılaştırma yapmak gerekirse VW kaplumbağa 1.600, standart Ford Cortina ise 1.800 sterlin fiyattan satılmaktaydı. Yani Anadolu yaklaşık özelliklerdeki otomobillerden yüzde 30-40 daha düşük fiyata sahipti.

Anadol, araç üretimi için yapılan bir tesiste seri olarak üretilerek satışa sunulan ülkemizin ilk otomobili oldu. 1966 yılının son haftasında piyasaya çıkan Anadolu'dan bir haftada 18 adet üretildi. 1967'de ise 1.760 Anadolu üretildi. Sonraki yıllarda 3.000 -3.500 adete ulaşan rakamlar, yeni modellerin eklenmesiyle daha da arttı. Basın ve daha sonra TV reklamları ile de desteklenen satışlar yıllık 8 bin otomobile kadar ulaştı. Otosan Kadıköy fabrikasında, 1966-1984 yılları arasında çeşitli modellerden toplam 63 bin 283 adet binek Anadolu üretildi. 36.892 adet üretilen kamyonet modeli ise 1991 yılı sonuna kadar üretimde kaldı. Otomobil ve kamyonet üretimi toplamda 100 bini buldu.



**ÖNER TENEKE AMBALAJ  
MAKİNE MÜZESİ 2008  
YILINDA ÖNTAŞ ÖNER  
TENEKE AMBALAJ SANAYİ  
VE TİCARET A.Ş.'YE AİT  
BİR PROJE OLARAK  
HAYATA GEÇİRİLMİŞ.  
1989 YILINDAN BERİ  
İZMİR KEMALPAŞA'DA  
TENEKE KUTU ÜREten  
ÖNTAŞ, BİLGİ VE  
TECRÜBELERİNİ SEKTÖRLE  
PAYLAŞMAK İÇİN  
HAZIRLADIĞI "TENEKE  
AMBALAJ TEKNOLOJİSİ"  
ADLI KİTABIN, TÜRK  
TENEKE AMBALAJ  
SANAYİNİN TARİHÇESİ  
KISMI İÇİN YAPTIĞI  
ARAŞTIRMA SIRASINDA  
BU MÜZE PROJESİ FİKRİ  
OLUŞMUŞ.**

# Öner Teneke Ambalaj Makine Müzesi

**T**arih boyunca birçok hayvan ve bitkinin soyu tükenmiştir. Birçok medeniyete ait eserler toprak altında kalmıştır. Bugün bir taraftan mevcut canlıların soyu tükenmemesi için tedbirler alınmakta, bir taraftan da eski eserleri yeryüzüne çıkarmak ve onları müzelerde teşhir etmek için ciddi paralar harcanmaktadır. Bu suretle yeni nesiller atalarının nasıl yaşadığını, neler yaptıklarını yalnız okuyarak değil, görerek, onlara dokunarak daha iyi anlama imkânına kavuşmaktadır. Bugün dünyada binlerce müze çok değişik konularda hizmet vermektedir.

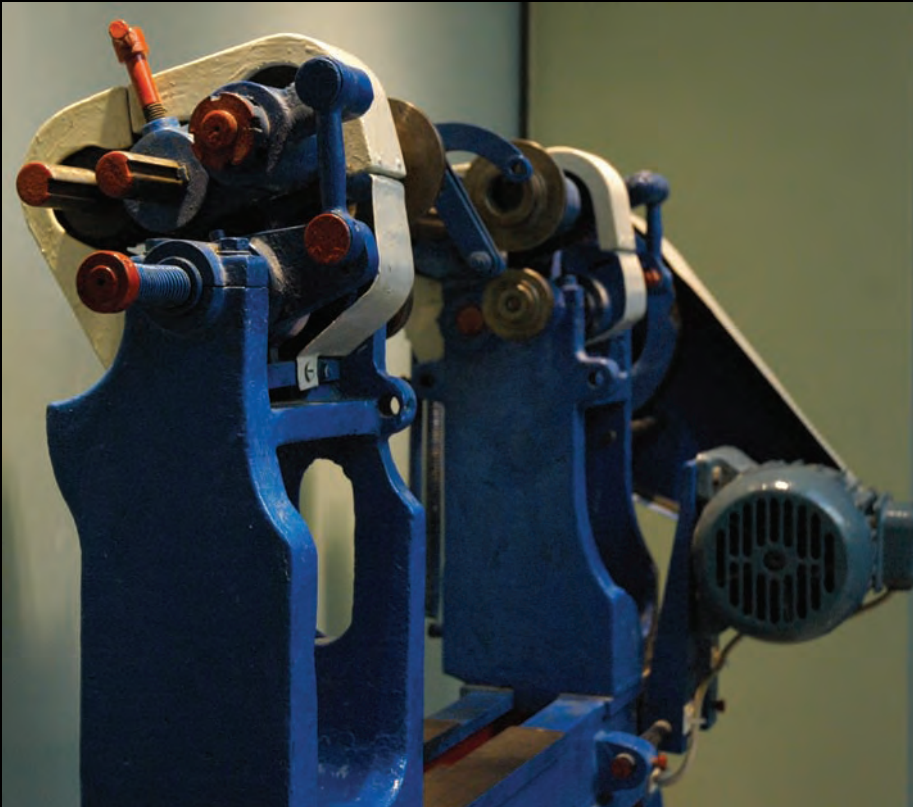
Ülkemizde Müzeciliğin önemi son yıllarda anlaşılmış ve bu konuya gereken ilgi gösterilmeye başlanılmıştır.

Teneke ambalaj sanayinin Türkiye’de kurulmasına öncülük etmiş, yokluklar içinde bu sanayinin temellerinin sağlam atılmasını sağlamış bu sektörünün öncülerinin kutu yapmada kullandıkları makine ve teçhizatın yok olmasını önlemek, sayıca çok azalan makine ve teçhizatı bir çatı altında koruma altına almak için bu müze projesi hayata geçirilmiştir. Bugün Dünya üzerinde teneke kutu müzeleri bulunmaktadır. Yaptığımız araştır-



malarda henüz teneke ambalaj makine-lerinin bulunduğu bir müzeye rastlanmamıştır. Büyük bir ihtimalle bu müze bu konuda ilk müze olma özelliğini taşımaktadır.

Öner Teneke Ambalaj Makine Müzesinde 15 adet makine, 36 adet teneke kutu ve çeşitli alet ve aparat bulunmaktadır. Müzede teşhir edilen en eski makine 1930 yılına aittir. Müzeyi [www.tenekemuzesi.com](http://www.tenekemuzesi.com) adresinden de ziyaret edilebilir.



Müze projesinin devamı niteliğinde, kuruluş yıllarında iç içe çalışan teneke ambalaj ve konserve sanayinin çok detaylı tarihi ile ilgili bir kitap hazırlığı da devam ediyor. Müze yetkilileri; müzenin kuruluşu sırasında, koleksiyonunun gelişmesinde destek olan, fikir ve görüşlerini paylaşan herkesle birlikte, bu müzenin hayat bulduğunu söylüyorlar.

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
MART	WETEX Water, Energy Technology and Environment Exhibition	9-11 Mart 2010	Dubai, BAE	SU SİSTEMLERİ	www.iirx.com.sg	China Foreign Trade Guangzhou Exhibition Corp.
	Water China / PVP China International Trade Fair for Water, Waste Water and Water Treatment / Pump, Valve & Pipe China	9-11 Mart 2010	Guangzhou, China	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.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık 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, NAKİŞ MAKİNELERİ, KONFEKSİYON YAN SANAYİLERİ VE AKSESUARLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık 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.device-link.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	nfo@hmsf.com www.hmsf.com	Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık 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 Fuarçılık A.Ş.
	TEXPO EURASIA 2010 27. Tekstil, Dokuma, İplik, Terbiye, Ürgü, 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 Fuarçılık 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 TÜRLÜ 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)
HAZİRAN	Aquatech China - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	2-4 Haziran 2010	Shanghai, Çin	İÇME SUYU-ATIK SU	imail@rai.nl	Amsterdam Rai
	JIMEX Uluslararası Endüstri Makineleri, Elektrik ve Otomasyon Fuarı	6-9 Haziran 2010	Amman, Ürdün	ENDÜSTRİYEL MAKİNELER, ELEKTRİK, OTOMASYON	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	InterPart-Exhibition for Design Systems, Rapid Prototyping and Parts Suppliers for the Automotive and Machine Construction Industries	8-9 Haziran 2010	Karlsruhe, Almanya	METAL İŞLEME, PLASTİK VE LASTİK İŞLEME, KAYNAK, VS. OTOMOTİV, ELEKTRONİK, MAKİNE VE İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ ENDÜSTRİLERİ	www.cancom.com	Canon Communications Deutschland GmbH, Canon Communications LLC
	FOOD INDUSTRY / MICROCLIMATE AND COLD / PACKAGING AND LABEL International Exhibition for Food Processing, Packaging, Cooling, Refrigeration	8-11 Haziran 2010	Minsk, Belarus	GIDA İŞLEME TEKNOLOJİSİ, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUÇUK TEKNOLOJİSİ	www.minskexpo.com	IFWexpo Heidelberg GmbH MinskExpo, JSC
	ANKOMAK International Construction Machinery and Building Technology Exhibition	9-13 Haziran 2010	İstanbul, Türkiye	YAPI MALZ.,TEKNOLOJİ, İŞ MAKİNELERİ	info@ite-turkey.com	ITE GROUP PLC. E ULUS. FUAR TAN HİZM A.Ş.
	REW İSTANBUL-Uluslar arası Geri Dönüşüm, Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı	10-13 Haziran 2010	İstanbul, Türkiye	ÇEVRE KORUMA TEKN., YENİLENEBİLİR ENERJİ, SU TEKN.	www.tuyap.com.tr	IFO İSTANBUL FUAR HİZM. SAN. TİC. A.Ş.
ASME TURBO EXPO - Land, Sea & Air International Gas Turbine and Aeroengine Congress and Exhibition	14-18 Haziran 2010	Glasgow, İngiltere	GAZ TÜRBİNLERİ, EKİPMANLARI VS.	www.asme.org/igti	ASME International Gas Turbine Institute	
CIMES- China International Machine Tool & Tools Exhibition	14-18 Haziran 2010	Pekin, Çin	TAKIM TEZGAHLARI, METAL KESME VE İŞLEME TEKNOLOJİLERİ, DÖKÜM TEKNOLOJİLERİ	www.reedces.com.cn	CES- Capital Exhibition Services / Reed Huayin Exhibitions Beijing	

## MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2010 YILI HAZİRAN-TEMMUZ-EYLÜL VE EKİM AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
HAZİRAN	ITM POLAND Innovations-Technologies-Machines Poland - Exhibition	15-18 Haziran 2010	Poznan, Polonya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL SANAYİ, KAYNAK, HİDROLİK VE PNÖMATİK, DÖKÜM, OTOMASYON SANAYİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	Poznan International Fair Ltd. OAİB Milli Katılımı
	ProPak Asia International Processing, Filling and Packaging Technology Exhibition and Conference for the Asian Region	16-19 Haziran 2010	Bangkok, TAYLAND	GIDA ÜRÜNLERİ İŞLEME, PAKETLEME TEKNOLOJİLERİ	www.propakasia.com	Bangkok Exhibition Services Ltd.
	ITMA ASIA+CITME - International Exhibition of Textile Machinery	22-26 Haziran 2010	Şangay, Çin	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.itmaasia.com	Beijing Textile Machinery International Exhibition Co. Ltd.
TEMMUZ	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	09-12 Temmuz 2010	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt
	PROCESS EXPO International Exposition for Food Processors	18-20 Temmuz 2010	Şikago, ABD	GIDA İŞLEME VE PAKETLEME MAKİNELERİ	www.fpsa.org	FPSA - Food Processing Suppliers Association
EYLÜL	IMTS - International Manufacturing Technology Show	13-18 Eylül 2010	Şikago, ABD	TAKIM TEZGAHLARI VE AKSAMLARI, CAM SİSTEMLERİ, BİLGİSAYARLI İŞLETİM SİSTEMLERİ, YAZILIM, VS	www.imtsnet.org	AMT - The Association for Manufacturing Technology
	LABELXPO AMERICAS International Exhibition for Labels, Labels Printing and Production Technology	14-16 Eylül 2010	Şikago, ABD	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	www.labelexpo-usa.com	Tarsus USA Inc.
	WATERTECH CENTRAL ASIA- Central Asian International Water Technology Exhibition and Conference	15-17 Eylül 2010	Almatı, Kazakistan	SU SİSTEMLERİ	www.iteca.kz	ITECA LLP
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	14-17 Eylül 2010	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADDELERİ, MAKİNELERİ	www.expo-fil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	World Food Moscow	14-17 Eylül 2010	Moskova, Rusya	GIDA SANAYİ	www.world-food.ru/eng	GIMA International Exhibition Group GmbH & Co. KG ITE Moscow
	İSTANBUL AMBALAJ FUARI-Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	16-19 Eylül 2010	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	IPACK Uluslararası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	23-26 Eylül 2010	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., GIDA, YİYECEK İÇECEK, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.itf-ipack.com www.itf-gida.com	ITF İSTANBUL FUARÇILIK A.Ş.
	SAHARA International Agricultural Exhibition for Africa and Middle East	25-28 Eylül 2010	Kahire, Mısır	TARIM, TARIM MAKİNELERİ VS.	www.saharaexpo.com	ANCOM GROUP / EXPO
	AQUATECH International Exhibition for Water Management and Technologies	27 Eylül-02 Ekim 2010	Plovdiv, Bulgaristan	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.fair.bg	International Fair Plovdiv
	ITM INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR	27 Eylül-02 Ekim 2010	Plovdiv, Bulgaristan	MAKİNE VE AKSAMLARI	www.fair.bg	International Fair Plovdiv (OAİB Milli Katılımı)
EKİM	BI-MU Machine Tools, Robots, Automation	05-09 Ekim 2010	Milano, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI, TAKIM TEZGAHLARI İÇİN ELEKTRİK VE ELEKTRONİK YEDEK PARÇALAR, OTOMASYON	www.bimu-sfortec.com fieramilano@fieramilano.it	CEU - CENTRO ESPOSIZIONI UCIMU S.p.A.
	T.I.E. Tehran International Industry Exhibition	6-9 Ekim 2010	Tahran, İran	SANAYİ ÜRÜNLERİ VE MAKİNE	www.forumfuar.com	Iran International Exhibitions Co. (I.I.E.C.), Orient Exhibitions, IDRO International Trading Co. FORUM FUARÇILIK
	IRAN HVAC	6-9 Ekim 2010	Tahran, İran	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	info@nri.ir www.forumfuar.com	Nama Negar Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	VIENNA-TEC The International Industrial Trade Fair	12-15 Ekim 2010	Viyana, Avusturya	OTOMASYON, ENERJİ TEKNOLOJİLERİ, HİDROLİK & PNÖMATİK	www.messe.at	Reed Exhibitions Messe Wien
	TATEF International Metalworking Technologies Fair	12-17 Ekim 2010	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME VE TEKNOLOJİLERİ (TAKIM TEZGAHLARI, SAÇ İŞLEME MAK. PRESLER, YÜZEY İŞLEME MAK., KESİCİ VE TUTUCU TAKIM VS.)	www.itf-exhibitions.com info@itf-exhibitions.com	İTF İSTANBUL FUARÇILIK A.Ş.
	CANTON FAIR Çin Uluslararası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı	0ct-10	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ FUARI-Uluslararası Ağaç işleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı	16-20 Ekim 2010	İstanbul, Türkiye	AĞAÇ İŞLEME TEKN., ORMAN ÜRÜNLERİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	SAIE International Building Exhibition	21-24 Ekim 2010	Bologna, İtalya	YAPI ELEMANLARI ÜRETEN MAKİNE VE EKİPMANLAR, ÖZEL İNŞAAT MAKİNELERİ, KONTROL VE ÖLÇÜM CİHAZLARI, KLİMALAR, ISITMA SİSTEMLERİ, SOĞUTUCULAR, SU ARTITMA EKİPMANLARI	www.bolognafiere.it	BolognaFiere
	EURO-BLECH International Sheet Metal Working Technology Exhibition	26-30 Ekim 2010	Hannover, Almanya	TAKIM TEZGAHLARI	www.euroblech.de/	Mack Brooks Exhibitions Ltd.
	IGATEX Pakistan International Garment and Textile Machinery and Accessories Exhibition	20-23 Ekim 2010	Karaçi, Pakistan	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.cems.com.sg	CEMS Conference & Exhibition Management Services Pte. Ltd.,
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	25-28 EKİM 2010	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	itg@access.com.eg www.forumfuar.com	International Fairs Group Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	BIG 4 SHOW	28-31 Ekim 2010	Şam, SURİYE	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, PLASTİK, KAUCUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	arabiangroup@net.sy www.forumfuar.com	Arabian Group for Exhibitions & Conferences FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	K International Trade Fair Plastics + Rubber	27 Ekim-3 Kasım 2010	Dusseldorf, Almanya	PLASTİK VE KAUCUK TEKN. İŞLEME	www.mdna.com/shows/k.html	MESSE DUSSELDORF G m b H



**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