

Mayıs 2010 >> SAYI: 24

moment expo

OAİB

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

Mayıs 2010 >> SAYI: 24

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

MAKİNECİLERİN ÇELİK
İHTİYACI YERLİ ÜRETİMLE
KARŞILANACAK

YILIN İŞ ÖRGÜTÜ
MAKİNE TANITIM GRUBU

MAKİNE İHRACATININ
5. BÜYÜK ŞEHİRİ; MANİSA

İHRACATIN VANASI AÇIK

moment

KÜNYE

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI

Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU

Adnan DALGAKIRAN, Merih ESKİN,
Kutlu KARAVELİOĞLU
Sevda Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN,
Hasan BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ, Ali
EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL, Ali
Rıza OKTAY, Özkan AYDIN, Dr. İsmet YALÇIN
S. Tansel KÜNBE, Esra ARPINAR, Sevgin
UTLUĞİL

YAYINA HAZIRLAYANLAR

Free Birds Yayın Çözümleri

YAYIN DİREKTÖRÜ

Can 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

Condan 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

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

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

Makine ihracatının 5. büyük şehri; Manisa

2009 yılında Türkiye ihracatının yüzde 3,2'sini gerçekleştiren Manisa; Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştirak alanı itibarıyla, makine ihracatında 5. önemli il konumunda bulunuyor. Söz konusu yılda Manisa'dan ihracat yapan firma sayısı 79 olarak kayıtlara geçti.

Ege bölgesi içinde geniş bir alanı kapsayan ve 1,33 milyon kişilik nüfusa sahip olan Manisa ili, ülke nüfusunun yaklaşık yüzde 2'sini barındırıyor.

2009 yılında Türkiye ihracatının yüzde 3,2'sini gerçekleştiren Manisa ili ülkemiz sanayi ve ihracatı açısından gelişen illerimiz arasında yer alıyor. İlin ihracatında AB ülkeleri önem arz ederken, 2009 yılında İngiltere yüzde 18,9 pay ile ilk sırada yer alarak en önemli pazar oldu. Almanya, Fransa, İspanya, İtalya, Polonya ise ihracatta önde gelen ülkeler arasında sayılıyor.

İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre Manisa'nın ihracatı, 2008 yılında 2007 yılına göre yüzde 2,3 küçülerek 3,22 milyar dolar, 2009 yılında da 2008 yılına kıyasla yüzde 3 gerileyerek 3,13 milyar dolar oldu. Manisa'nın sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında, 2009 yılında "Sanayi" ihracatının 2,8 milyar dolar ve yüzde 88'lik oran ile en büyük paya sahip olduğu görülüyor. "Sanayi" ihracatından aldığı yüzde 80 pay ile "Elektrik-Elektronik, Makine ve Bilişim" en önemli kalemi oluştururken, "Makine ve Aksamları" ile "Taşıt Araçları ve Yan Sanayi" onu takip ediyor. İlin ihracatında 2. önemli sektör konumundaki makine ve aksamları sektörü 270 milyon dolara yakın bir değere sahip olmasıyla dikkat çekiyor.

2008 yılında 2007 yılına göre Manisa'dan kaydedilen makine ihracatının yüzde 54,1 artış gösterdiği görülürken, 2009 yılında ekonomik krizin etkisiyle 2008 yılına kıyasla yüzde 2,3 gerilediği gözleniyor. Bu gerilemenin genel ihracattaki gerilemeye kıyasla oldukça minimum düzeyde olduğu gözleniyor. İlin makine ihracatında sekizinci sırada yer alan "İnşaat ve Madencilik Makineleri" ile altıncı sıradaki "Tarım ve Ormancılıkta Kullanılan Makineler" ihracatında büyük düşüşler meydana gelmiştir. 2009 yılında Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştirak alanı itibarıyla Manisa makine ihracatında 5. önemli il konumundayken, bu sektörde Manisa'dan ihracat yapan firma sayısı 79 olarak kayıtlara geçti.

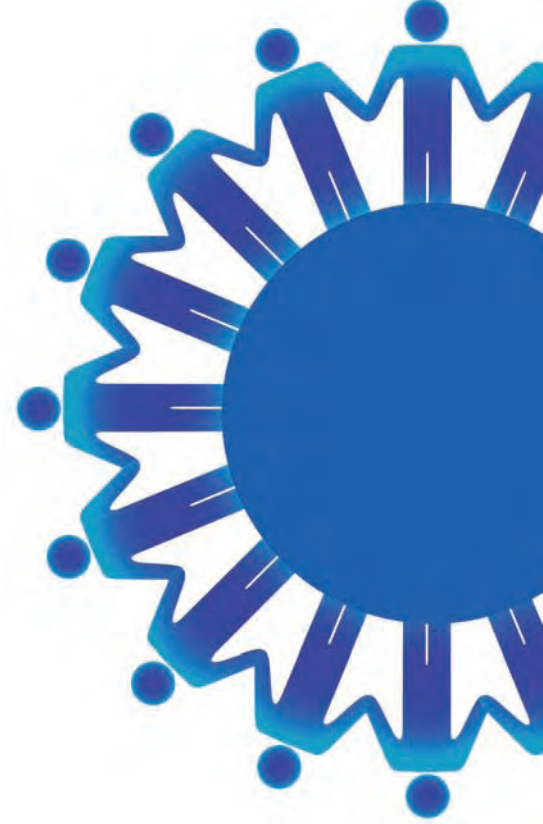
“ 2008 yılında 2007 yılına göre Manisa'dan kaydedilen makine ihracatının yüzde 54,1 artış gösterdiği görülürken, 2009 yılında ekonomik krizin etkisiyle 2008 yılına kıyasla yüzde 2,3 gerilediği gözleniyor. ”

Tugay SOYKAN

- 4 Başkan'dan
- 8 Kısa kısa
- 10 Yılın iş örgütü Makine Tanıtım Grubu
- 12 Bauma 2010'da Türk iş makinelerine büyük ilgi
- 14 Sanko Makina
- 18 Sistem Teknik
- 22 **Kapak:** İhracatın vanası açık
- 32 Makinecilerin çelik ihtiyacı yerli üretimle karşılanacak
- 36 Dış ticaretin gözü
- 40 Avrupa'nın en iyi 2. yatırım ajansı Türkiye'de
- 44 Gümrüklerde onaylanmış kişi statüsü
- 48 Üniversite-Sanayi işbirliği 30 yıldır gündemde
- 54 Gümrük tarifesi
- 56 Kanada
- 62 Makine ihracatının 5. büyük şehri; Manisa
- 68 "Türkiye 'kümelenme'de işin başında"



“İhracatın vanası açık”



56



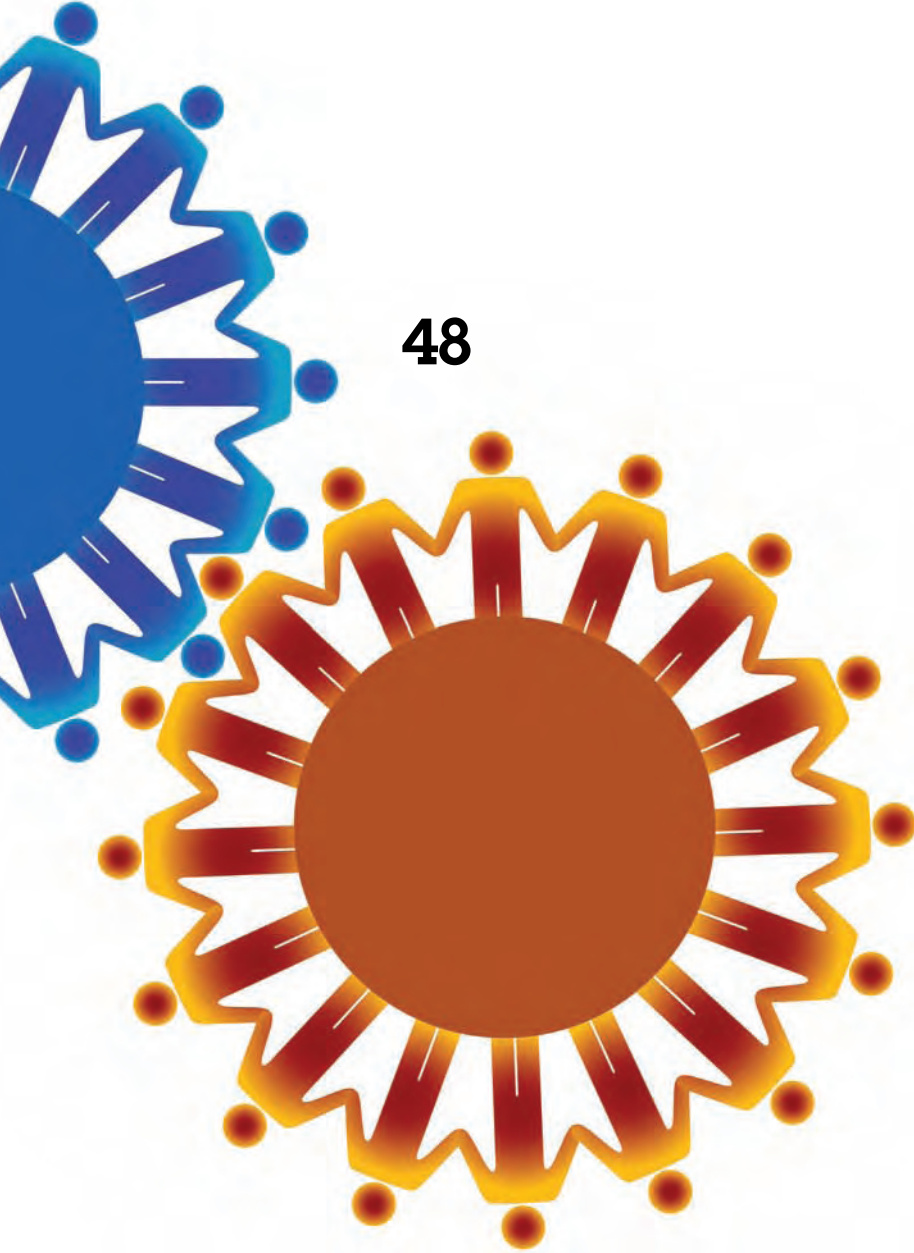
“ Kanada ”

40



“ Avrupa'nın en iyi
2. yatırım ajansı Türkiye'de ”

48



Göstergeler **73**

İhracat Rakamları **84**

Ürünler / Sık kullanılanlar **88**

Bilgi hattı **90**

Osmanlı'dan Cumhuriyetin ilk
yıllarına Anadolu tersaneleri **92**

Fuarlar **94**

İletişim **96**



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

MTG yılın iş örgütü seçildi

TÜRKİYE'NİN ÖNCÜ EKONOMİ YAYINI DÜNYA GAZETESİ TARAFINDAN GERÇEKLEŞTİRİLEN, 2009 YILININ EN BAŞARILI KİŞİ VE KURUMLARININ BELİRLendiĞİ "EKONOMİNİN YILDIZLARI" SEÇİMİNDE, MAKİNE TANITIM GRUBU, "YILIN İŞ ÖRGÜTÜ" ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLMÜŞTÜR.

Yatırım, yönetim, başarı, inovasyon, etkinlik, ilk olma niteliği ve büyüklük gibi kriterleri göz önünde bulundurarak seçimini yapan Dünya Gazetesi büyük jürisi, Makine Tanıtım Grubu'nun zor geçen bir yılda sektörün birlik içinde hareket etmesinden ve yerli makine kullanımının teşvik edilmesi yönündeki çalışmalarından dolayı önemli bir başarıya imza attığını belirtti.

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 amacıyla 2007 yılında bizler tarafından kurulan Makine Ta-

nıtım Grubu'nun ödüllendirilmesi hepimizin başarısıdır. Makine Tanıtım Grubu olarak yola çıktığımız günden bugüne önemli bir mesafe kat etmiş bulunmaktayız. Türk makinesi ile ilgili algılamayı güçlendirmek ve sektörün pazar payını yükseltmek amacıyla başlattığımız "Türk makineleri TIKIR TIKIR çalışıyor" iletişim atağımız başarı ile sürerken Türk makine sanayi için de gelecek vizyonunu da tasarlamış oluyoruz.

Sizlerin de desteğiyle, izlediğimiz bu yolda daha da büyük başarılarla imza atacağız. Aldığımız "Yılın İş Örgütü" ödülü bizim doğru yolda olduğumuzun en güzel kanıtıdır. İşbirliğiniz ve katkınız dolayısı ile teşekkür eder, desteğinizin hep bizimle olmasını dileriz. Saygılarımla.



MODİFİYE KNUCKLE JOINT PRES



**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

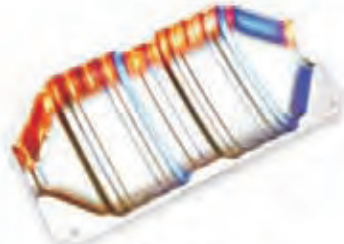
Dirinler Modifiye Knuckle Joint Pres'in özel mekanizması, koçun alt ölüye yaklaşırken yavaşlayıp, alt ölü noktayı geçtikten sonra geri dönüşte oldukça hızlanmasını sağlar. Normal eksantrik preslerde olmayan bu özellik, başka hiçbir sistemde elde edilemeyecek hassaslıkta, en hassas kalibre operasyonları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

Dişli Kutusu
Aksiyel Hareket Parçası

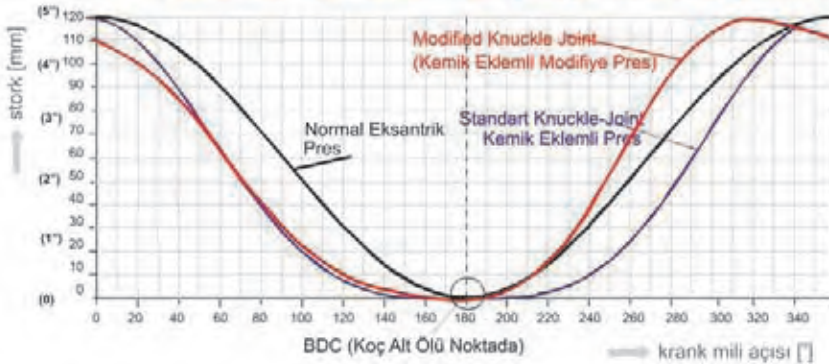


Suspansiyon
Parçası



Egzoz Susturucu
Parçası

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



1952'den beri

dirinler

"kazandıran teknolojiler sunar"



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

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 CO₂ 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...

İmalat sanayiinde yatırımlar hızlandı

İMALAT SANAYİİNDE KAPASİTE KULLANIM ORANI NİSAN AYINDA, GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE 11.9 PUAN, GEÇEN AYA GÖRE İSE 4.3 PUAN ARTARAK YÜZDE 72,2'YE ÇIKTI.



Geçen ay kapasite kullanımı yüzde 67,9 düzeyindeydi. Nisanda tüm sektörlerde kapasite artışı görülürken, geçen yıla kıyasla en fazla yükseliş 13.7 puan ile yatırım mallarında oldu. Geçen aya göre de yine ara malı ve yatırım mallarında önemli bir çıkış dik-kati çekiyor. Kapasitedeki bu yükseliş, imalat sanayiinde yatırımlara hız verildiğinin işareti.

Merkez Bankası, nisan ayına ait kapasite kullanım oranlarını açıkladı. Buna göre, imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, 2009 yılının Nisan ayı ile kıyaslandığında 11.9 puan, geçen ay ile karşılaştırıldığında ise 4.3 puan artarak yüzde 72,2 seviyesine yükseldi. Nisanda tüm sektörlerde önemli bir kıpırdanma görüldü. Merkez Bankası 2010 Yılı Bahar Dönemi Yatırım Anketi'ni yayınladı. İmalat sanayine yatırım planlarına yönelik iki sorunun yönel-tildiği bahar dönemi anketine göre, 2009 yılı güz döneminde yatırımlarda gözlenen artış beklentisi 2010 yılında güçlendi. 2010 yılında 2009 yılına göre gerçekleşmesi beklenen yatırım harcamaları artış oranı beklentisi, 2009 yılı güz döneminde yüzde 29 düzeyinde iken, 2010 yılı bahar döneminde yüzde 35,3'e yükseldi. İmalat sanayiinde, 2009'da yapılan brüt yatırım harcamalarının 2008 yılına göre azalış oranının yüzde 4,7 seviyesinde gerçekleştiği, yatırımlarda 2009 yılı güz dönemi tahmininden daha düşük bir azalış olduğu görüldü. Büyüklüğü 50 ile 250 kişi arasında değişen imalat sanayi işyerlerinde yatırım harcamalarının 2010 yılında geçen yıla göre yüzde 25,7 artacağı tahmin edilirken, 250-500 arası çalışanın bulunduğu işyerlerinde bu oran yüzde 30 olarak öngörüldü. 500 ve üzeri olan işletmelerde ise brüt yatırım harcamalarının geçen yıla göre yüzde 42 artacağı beklentisi ortaya kondu. 2009 yılı güz döneminde brüt 2010 yılında brüt yatırım harcamalarındaki artış beklentisi sırasıyla yüzde 11,7, yüzde 17,4, yüzde 38,1 olarak tahmin edilmişti.

Jahn Berghaus Köprüsünde Türk işçi ve mühendisinin emeği var



2009 YILINDA PARKER VE KAYAHAN İŞBİRLİĞİ İLE ALMANYA'NIN EMDEN ŞEHRİNDE İNŞA EDİLEN AÇILIR KÖPRÜNÜN HİDROLİK SİSTEMİ DEVREYE ALINDI.

Kayahan köprüyü açıp kapatan silindirleri üretmiş olmanın gururunu tüm teknik kadrosu ve tedarikçileriyle paylaşmaktadır. Firma yetkilisi bu silindirlerin niçin bu denli özel olduğunu bizlerle paylaştı: Bu silindirlerin rotları paslanmaz (1.4462) malzemeden imal edildi. 7m uzunluğunda 280mm çapında paslanmaz malzeme işlemek, taşlamak ve de Cr kaplama yapmak son derece zor. Ayrıca pozisyon kontrolü için malzemeye her iki yönünden delikler delinip ortada bu delikleri buluşturmak paslanmaz malzemede becerilmesi gerçekten güç bir işlem. Kovanlar 460mm çapından 485mm çapına derin delme ve honlama ile çıkarılmıştır. Silindirlerin tüm kaynak işlemleri Alman Lloyd (GL) tarafından izlenmiş, test edilmiş ve onaylanmıştır.

Galatasaray'ın yeni stadı Erensan kazanlarıyla ısınacak



İKİ YIL ÖNCE DÜNYANIN EN POPÜLER FUTBOL ARENASI İNGİLİZ ARSENAL KULÜBÜ'NE AİT EMIRATES STADI'NIN ISITMA KAZANLARINI VEREN ERENSAN ŞİMDİ DE GALATASARAY'IN SEYRANTEPE'DE İNŞAA EDİLEN TÜRK TELEKOM ARENA STADI'NIN DA KAZANLARI İÇİN ANLAŞMA İMZALADI.

CNR fuar merkezinde devam eden Uluslararası ISK-Sodex fuarında düzenlenen imza töreninde konuşan Erensan Isı Cihazları Pazarlama AŞ Genel Müdürü Efan Çeviker, "Artık bir dünya markası olarak genel kabul görmüş Erensan kazanlarının, futbolu ile yine dünya çapında bir marka haline gelmiş kulüplerimizden biri olan Galatasaray'ın maçlarını oynayacağı Türk Telekom Arena Stadi'nda da tercih edilmesi bizim için kıvanç verici" diye konuştu.

Törende söz alan AK Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Aydemir Kınalı, "Modern bir dünya stadyum kompleksinin tüm gereksinimlerini karşılayabilecek teknolojiye sahip olduğu için Erensan kazanlarını tercih ettik" dedi.

Türk Telekom Arena Stadi olarak adlandırılan Galatasaray'a ait Seyrantepe stadi'nin mekanik tesisatlarının yüklenimini AK Mühendislik olarak üstlendiklerini söyleyen Aydemir Kınalı Sodex fuarında yapılan imza töreninde, Erensa'nın daha öncede Emirates Arena'nın ısıtmasını yapmış olmasının kararlarında etkili olduğunu söyledi.

Çukurova Jeneratör'den büyük atılım

TÜRKİYE'NİN DÜNYA PAZARINDA ULUSAL MARKASI ÇUKUROVA JENERATÖR, KRİZ DÖNEMİNDE YAPTIĞI 20 MİLYON DOLARLIK ÜRETİM TESİSİ YATIRIMI İLE PAZAR HEDEFLERİNİ GENİŞLETTİ. İHRACAT YAPTIĞI ÜLKE SAYISI 40'A YÜKSELEN ÇUKUROVA JENERATÖR'ÜN, 2010 HEDEFİ 100 MİLYON DOLAR.



Çukurova Jeneratör, 25 milyon dolarlık yeni yatırımla hayata geçirdiği üretim tesisiyle pazar hedeflerini yükselterek, 2010 yılı için 100 milyon dolar ciro hedefi açıkladı.

Son büyük yatırımını İzmir Ege Serbest Bölge'de 33 bin metrekare alana kurduğu dizel jeneratör fabrikası ile gerçekleştiren Çukurova Jeneratör, pazardaki büyüme hedefine paralel Ortadoğu, Kuzey Afrika, Türk Cumhuriyetleri, Afrika ve Asya ülkelerinin de aralarında bulunduğu 40 ülkeye ihracat yapan Türk jeneratör üreticisi konumuna geldi.

Çukurova Jeneratör Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Erhan Ertürk, yeni üretim tesisinin uluslararası pazarda Türkiye'yi sektörde ilk sıralara taşıyacak teknik kabiliyette olduğunu belirterek, bu yenilenme ile hızlı bir üretim sürecine girdiklerini vurguladı.

Pazardaki büyüme hedefleri doğrultusunda üretim tesisi içinde 5 büyük montaj holünün yanında 2 adet hızlı montaj hattı da oluşturduklarına işaret eden Ertürk şunları söyledi: "Hız noktasında yarattığımız farkla, üretim kapasitemizi 2 katına çıkardık. Yıllık 10 bin adet olan fabrikanın üretim kapasitesini, gelişmiş yeni teknik alt yapıyı kullanarak 20 bin adete yükselttik." dedi.



Yılın iş örgütü Makine Tanıtım Grubu

MAKİNE TANITIM GRUBU, DÜNYA GAZETESİ TARAFINDAN GERÇEKLEŞTİRİLEN EKONOMİNİN YILDIZLARI SEÇKİSİNDE 'YILIN İŞ ÖRGÜTÜ' ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Dünya Gazetesi'nin düzenlediği "Ekonominin Yıldızları" seçkinde, 2009 yılının en başarılı kişi ve kurumları belli oldu. Seçkide, Makine Tanıtım Grubu, 'Yılın İş Örgütü' ödülüne layık görüldü. Gazetenin 30. yılı dolayısıyla bu yılki kategorilerde, sayı ve içerik itibarıyla bazı değişikliklere gidildi. Büyük jürinin 11 kategoride titiz bir çalışmayla belirlediği yıldızların seçiminde, yatırım, yönetim, başarı, inovasyon, etkinlik, ilk olma niteliği ve büyüklük gibi kriterler göz önünde bulunduruldu. Ekonominin yıldızları, başarıları ve kendilerini farklı kılan niteliklerini önümüzdeki günlerde yapılacak söyleşilerde paylaşacaklar. Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni ve seçici jüride yer alan Hakan Güldağ, Dünya Gazetesi yazarlarından Rüştü Bozkurt ve UTİDED Uluslararası Ticaret Danışmanları ve Eğitimcileri Derneği Başkanı Şefik Ergönül, MTG'ye verilen ödülü değerlendirdi.

'Ekonominin Yıldızları' seçkinin jüri üyelerinden biri olan Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güldağ, Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nce kurulan Makine Tanıtım Grubu'nun (MTG), zor geçen bir yılda sektörün birlik içinde hareket etmesi ve yerli makine kullanımının teşvik edilmesinde önemli bir başarıya imza attığını söylüyor: "Sektörün tanıtımının yanı sıra, ihracatının artırılması,



RÜŞTÜ BOZKURT
Dünya Gazetesi Yazarı



HAKAN GÜLDAĞ
Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

markalaşma ve ortak Ar-Ge çalışmalarının organize edilmesi amacıyla kurulan MTG, bu çerçevede 'Türk makineleri Tıkır Tıkır çalışıyor' temalı başarılı bir kampanya da yürüttü."

"115 MİLYAR DOLAR MAKİNE İHRACATI HAYAL DEĞİL"

Dünya Gazetesi yazarlarından Rüştü Bozkurt MTG'nin aldığı ödülü şöyle değerlendiriyor: "Yaşanan büyük krizden sonra Türkiye bin yılın önemli fırsatını yakaladı. Bu fırsatlardan biri de makine sanayinin birikim ve deneyimiydi. Önümüzdeki 10 yıl içinde gelişmiş ülkelerin makine sanayileri mekânda yer değiştirecek. Bu yerler arasında Türkiye hem coğrafi, hem yetişmiş insan gücü, hem tasarım becerisi, hem de çok kültürlü ilişkilere olan yatkınlığı nedeniyle bulunmaz bir fırsat yakaladı. Makine sanayicileri bu fırsatı değerlendirirken kendi içlerinde önce tutarlı bir yaklaşım geliştirdiler. Bu yaklaşımı şimdiki aşamada yapıları dönüştürmeye gayret ediyorlar. Bir sonraki aşamada işleyen kurumlar yaratarak geleceği güven altına almak için çabalyorlar. Böylesine sistematik bir yaklaşımın ülkemizde zenginlik üretimine ve insan yaşamını kolaylaştırmaya olağanüstü katkıları olacağına inanıyorum. Bu nedenle 2023 yılında

115 milyar dolarlık makine ihracatı hayal değil, çok gerçekçi bir hedef olarak görüyorum. Bütün bunlar nedeniyle Dünya Gazetesi'nin makinecileri yılın kurumu seçmesinin çok isabetli bir karar olduğuna inanıyorum. "

"BİRLİKTEN GÜÇ DOĞAR"

UTİDED Uluslararası Ticaret Danışmanları ve Eğitimcileri Derneği Başkanı Şefik Ergönül ise şöyle konuşuyor: "Makine Tanıtım Grubu'nun faaliyetleri birlikten güç doğar felsefesini kanıtlar bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Bölünmüş ve pazarlık gücü zayıf firmalar yerine, birlikte hareket ederek kaynak israfını engelleyen çalışmalar kaynakların verimli kullanımı ile birlikte, pazarlık gücünün artışı getirir. Makine ihracatının artışı, Türk iş insanının uyguladığı teknolojinin seviyesini göstermektedir. Teknoloji yoğun ürünlerin ihracatının artışı, katma değeri yüksek kazanç açısından büyük önem arz etmektedir. Grubun faaliyetleri sonucu ihracat pazarlarında çeşitlilik artışı sağlanması ve pazar yelpazesinin genişletilmesi, pazarlarda oluşabilecek risklerin azaltılması açısından önemlidir. Makine üreticilerinin, yurt dışında birbirlerini ezerek yabancı rakiplerine fırsat verme yerine, bir nevi 'imece' çalışması sergileyerek, yabancı rakiplerin önüne geçerek yeni fırsatlar yaratmaları diğer üretici birliklerine örnek olacak bir davranıştır.



ŞEFİK ERGÖNÜL
UTİDED Uluslararası Ticaret Danışmanları ve Eğitimcileri Derneği Başkanı



Bauma 2010'da Türk iş makinelerine büyük ilgi

T.C.SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI,T.C. BAŞBAKANLIK DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI VE OAİB MAKİNE TANITIM GRUBU'NUN DESTEĞİ İLE GERÇEKLEŞEN "TÜRKİYE, AVRUPA'NIN PARLAYAN İNCİSİ" KONFERANSINDA TÜRK MAKİNA SEKTÖRÜNE GÖRÜLMEMİŞ YOĞUN İLGİ VARDI.

23 Nisan 2010 tarihinde dünyanın en büyük fuarı olan Bauma 2010'da İSDER ve İMDER tarafından organize edilen, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve OAİB tarafından desteklenen Türkiye Konferansına büyük ilgi gösterildi.

Konferans sonrası, Türk Makina Sanayi ve İş Makinaları Sektörü Konferansı ve Türkiye Günü etkinliklerini izleyen çok sayıda ülke temsilcilerinden özellikle Çin, İtalya, Brezilya, Amerika, Hindistan ve Rusya yetkilileri konferans ve etkinliklerinin aynısını ve daha kapsamlısını ülkelerindeki fuarla da gerçekleştirmesi konusunda taleplerde bulundular. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu konferansta bir sunum gerçekleştirdi. Türkiye Konferansında Türk makine sektörünün önemi, büyüklüğü, geldiği nokta ve Avrupa'nın 6. Dünyanın 16. büyük ekonomisi olan Türkiye'nin önemini bir kez daha sergiledi.

19-25 Nisan 2010 tarihleri arasında Almanya Münih şehrinde gerçekleşen ve dünyanın her alanda en büyük Ticari Fuarı olan Bauma 2010 fuarında Türkiye İş Makineleri sektörü gövde gösterisi yaptı. İzlanda'daki volkan patlaması nedeni ile uçak seferlerinin 21 Nisan tarihine kadar kapalı olması fuarı sekteye uğ-

ratmasına rağmen Türk firmaları ve ziyaretçileri tüm engelleri aşarak, gerek arabaları, gerek otobüs, gerek gemiler ile Bauma fuarına katıldılar.

2010: DAHA DA BÜYÜK

Bauma, son derece mükemmel sergi alanlarına sahip bir fuar. Şimdiki yerine taşındığı 1998 yılından sonra gerçekleşen 2001, 2004 ve 2007 organizasyonlarında, fuar alanı büyüklüğü ile katılımcı ve ziyaretçi sayılarında sürekli artış kaydedildi. Fakat o dönemde Avrupa ve dünya inşaat makineleri pazarları da hiç durmayacakmış gibi görünen bir büyüme sergilemekteydi. Nitekim sektörle ilgili pazar araştırmaları yapan Off-Highway Research kuruluşunun verileri, kesintisiz 5 senelik güçlü büyümenin ardından 211 bin 500 makinenin alıcı bulunduğu 2007'nin, Avrupa inşaat makineleri endüstrisi için zirve yılı olduğunu ortaya koyuyor.

Oysa bu tablo 2007-2008 mali krizi ile tümenden değişti ve hemen arkasından da reel ekonomideki durgunlukla karşılaşıldı. Sonuç olarak, geçtiğimiz yıl Avrupa'da satılabilen makine sayısı, 2007'deki rekorun ancak yarısı kadardı.

2010 yılında ise İzlanda'daki volkan patlamasının etkisi ile ziyaretçi sayısında düşüş yaşandı. Ancak daha önceden ya-

DÜNYANIN EN BÜYÜK TİCARİ FUARI OLAN BAUMA 2010

- Dünyanın En Büyük Uluslar arası İnşaat, Makine ve Endüstri Fuarı
- Dünyanın En Büyük Fuar Alanı: 655.000 m²
- 53 Ülkeden 3.150'nin Üzerinde Katılımcı Firma
- 200 ülkeden 415.000 kişi ziyaretçi sayısı,
- Çin, Hindistan'dan sonra TÜRKİYE en fazla büyüyen (katılımcı ve ziyaretçi) 3.ülke
- Türkiye'den 92 Katılımcı Firma (8.000 m² net)
- Türkiye'den katılım için sırada müsait alan bekleyen 70 firma,
- 2007 yılında Türkiye'den 3.000 ziyaretçi
- 2010 yılı Türkiye'den ziyaretçi beklentisi 4.500 kişi

pılan rezervasyonların gösterdiği gibi Bauma 2010 geçmiş dönemlere göre Avrupa dışından çok daha fazla ziyaretçi çekecekti.

YENİ MODELLER

Çok yüksek ziyaretçi sayısı ve medyanın büyük ilgisi nedeniyle pek çok şirket, yeni ürünlerin üzerindeki örtüyü kaldırmak için en uygun fırsatın Bauma olduğunu düşünüyor.

Her ne olursa olsun, Bauma hâlâ küresel öneme sahip bir organizasyon ve müt-hiş fırsatlar getiriyor. Bu nedenle Türk iş makineleri üreticilerin bu fuarda yer alması çok büyük önem taşıyor.



SANKO MAKİNA

Sanko Makina

SANKO HOLDİNG'İN İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNDE HİZMET VEREN KURULUŞU SANKO MAKİNA; GAZİANTEP FABRİKASINDA TÜRK MÜHENDİS VE İŞÇİSİNİN EMEĞİ İLE ÜRETTİĞİ SNK BEKO LODER İLE SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜLERİNDEN OLMAYI SÜRDÜRÜYOR.



Sanko Makina Pazarlama 1993 yılından bu yana iş makinesi sektöründe yer alıyor. Firma 2003 yılında Ödemiş'teki Mastaş fabrikasının yüzde 80 hissesini satın alarak üretici konumuna geçti. 2005 yılında Gaziantep'te 55 dönümü kapalı toplam 550 dönüm arazi üzerinde yeni fabrikasının açılışını yaptı. Son teknoloji ürünü tezgahlardan oluşmuş üretim hattında beko-loder ve telehandler üretimi yapıyor. Sanko Holding'in iş makineleri sektöründe faaliyet gösteren kuruluşu Sanko Makina Pazarlama ve Tic. A.Ş., İstanbul merkezli olarak kuruldu. Sanko Makina; iş makineleri ve forklift alanlarında yoğunlaşarak hedeflerini bu iki grup üzerinde belirledi. Sanko Holding bünyesindeki Sanko Makina Sanayi; iş makineleri üretimi için İzmir ve Gaziantep'teki 550 metrekare açık alan üzerinde kurulu olan 55 bin metrekarelik kapalı alanda faaliyet gösteriyor. Sektöründe 34 yıllık tecrübesi olan Sanko Makine, MST markası ile Beko Loder ve Telehandler (Teleskobik Yükleyici) üretimlerinin yanı sıra ileri teknoloji ürünü yeni SNK marka Beko - Loder iş makinelerini üretmeyi de sürdürüyor. Türkiye geneline yayılmış yaygın servis ağı ile hizmet veren Sanko Makina Pazarlama ve Tic. A.Ş. yüksek yedek parça bulunabilirlik oranı ile müşterisine sorunsuz ve kaliteli bir hizmet ulaştırıyor.

Sanko Makina Pazarlama Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut; üretimini yaptıkları yerli iş makineleri hakkında bilgi verdi. Hamut: "Üretimini yaptığımız yerli iş makinelerinde kullanıcılara; yüksek teknolojiyi takip eden, uluslararası arenada kabul edilen güvenlik standartlarında iş makineleri sunmaktayız. Firmamız; operatör odaklı dizaynı ile yüksek konfor imkanlarını sunan ergonomik operatör kabini ve çevreye saygılı düşük emisyon değerli çevreci motorlu makineler sunmaktadır. Mükemmel uyumlandırılmış motor şanzıman uygulamasıyla düşük yakıt sarfiyatlı makineler sunmaktadır."

TÜRKİYE'DE İLK TELESKOBİK YÜKLEYİCİ İŞ MAKİNELERİNİ ÜRETEN FİRMA

Sanko Makina Pazarlama Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut; Sanko Makina'nın Türkiye'de ilk teleskobik yükleyici iş makinelerini üreten firma olduğunu söyledi. Hamut: "Sanko Makina Türkiye'de ilk Teleskobik Yükleyici iş makinelerini üretmektedir. Üretim gamında 7 - 17 metre yüksekliğe 4 ton malzeme kaldırma özelliğine sahip modeller bulunuyor." Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut; üretimini yaptıkları Beko-Loderlerin teknik özellikleri hakkında şunları söyledi: "Üretimini yaptığımız Beko-Loderler; 1,2 metreküp yükleyici kapasitesinde olup, kanal kazıcı özelliği sa-



Hüseyin Hamut

Sanko Makina Yönetim Kurulu Başkanı

Üretimini yaptığımız yerli iş makinelerinde kullanıcılara; yüksek teknolojiyi takip eden, uluslararası arenada kabul edilen güvenlik standartlarında iş makineleri sunmaktayız.

yesinde 5,5 metre derinliğine kadar kazma imkanı sunmaktadır."

YERLİ ÜRETİM İÇİN AR-GE FAALİYETLERİ ÇOK ÖNEMLİ

Sanko Makina'nın Ar-Ge faaliyetlerine çok önem verdiğinin altını çizen Hüseyin Hamut; yerli üretimin ancak bu şekilde kalkınacağını söylüyor. Sanko Makina Pazarlama Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut: "Sektöründe öncü firma olma kararlığında olan Sanko Makine; yerli üretimi yeni makineler kazandırmak için sürekli Ar-Ge faaliyetleri yapmaktadır. Bunun için gerekli olan tecrübeli iş gücü ve yeterli bütçe imkanları her yıl artırılarak devam etmektedir." Yönetim Kurulu Başkanı Hamut; Sanko Makina'nın üretimini yaptığı iş makinelerinin artılarını şöyle ifade ediyor: "Operatör kabinleri yüksek güvenlik standartlarında olup, uluslararası ROPS ve FOBS standartlarına haizdir. Ayrıca bütün ürünlerimiz ISO 9001 Kalite Sistemi kapsamında üretilmiştir. Üretimini yaptığımız iş makineleri te-

"Sanko Holding bünyesindeki Sanko Makina Sanayi; iş makineleri üretimi için İzmir ve Gaziantep'teki 550 metrekare açık alan üzerinde kurulu olan 55 bin metrekarelik kapalı alanda faaliyet gösteriyor. Sektöründe 34 yıllık tecrübesi olan Sanko Makina, MST markası ile beko loder ve telehandler üretimlerinin yanı sıra ileri teknoloji ürünü yeni SNK marka beko - loder iş makinelerini üretmeyi de sürdürüyor."

darikçilerimizin de katılımı ile uluslararası onaylanmış kuruluşlar tarafından da kabul edilmiş CE belgesi olarak üretilmektedir.”

Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut sözlerine şöyle devam ediyor: “Sanko Makina'nın çevreye duyarlılık politikasına uygun olarak kullandığımız ileri teknoloji ile çevreye duyarlı Tier 3 motor uygulamaları yapılarak doğaya bırakılan emisyon gazları minimum düzeyde tutulmaktadır. Ayrıca kullanılmakta olan yüke duyarlı hidrolik sistemler sayesinde hassas hareket kabiliyeti ve minimum yakıt tüketimi sağlanmaktadır.”

“ÜRETİMİNİ YAPTIĞIMIZ MAKİNELER 32 ÜLKEDE KULLANICILARI TARAFINDAN BEĞENİ İLE KULLANILYOR”

Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut; Sanko Makina'nın ihracat yaptığı ülkelerin 4 kıtaya yayıldığını söylüyor. Hamut: “Ürettiğimiz güvenli ürünleri Avrupa, Afrika, Asya ve Amerika kıtasında 32 ülkeye ihraç ediyoruz.”

Sanko Makina Pazarlama Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut; üretimi yapılan ürünlerin çevreye ve insan sağlığına duyarlılığı konusunun Sanko için şirketin temelini oluşturan değerler arasında sayıldığı söylüyor. Hamut; şirketlerinin bu konudaki hassasiyetlerini şu şekilde ifade etti: “Sanko Makina'nın Gaziantep'te kurulu tesisi üretim alanının büyüklüğü, bina ve vinç kondisyonu, üretim makinelerinin teknolojisi ve hassasiyeti, üretim süreçlerinde kullandığı kalite sistemleri, Ar-Ge ve üretim bölümünde kullandığı bilgisayar sistemleri ile Avrupa dahil bölgemizde örnek gösterilen üretim tesislerinden biridir.

İzmir tesisimizde Avusturyalı bir firma ile geri dönüşüm makinelerinin imalatını yapmaktayız. Üretimini yaptığımız makineler 32 ülkede kullanıcıları tarafından beğeni ile kullanılmaktadır. Ayrıca İzmir tesislerimizde Avusturyalı firma ile üretimini yaptığımız geri dönüşüm makineleri bulunuyor. Bu makinelerimiz de tamamen ihraç edilmekte olup, dünya pazarlarında başarı ile çalışmaktadır.”

“ÜRETİM VE DİZAYN YETENEĞİ GELİŞEN VE HIZLI HAREKET EDEBİLEN FİRMALAR BAŞARIYA ULAŞACAK”

Türkiye makine sektörünün ihracat rakamlarını değerlendiren Hamut; söz konusu rakamların geliştirilmesi için yapılması gerekenler hakkında fikirlerini ifade etti: “İhracat rakamlarının dünyadaki ekonomik krizden sonra hızla artacağını umut ediyorum. Şu anki se-

ko Makine Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut; sorunların düzeltilmesi için yapılması gerekenleri şöyle sıralıyor: “Yurt içi ve yurt dışında satış adetlerinin, ürün ve hizmet kalitesinin, marka bilinirliğinin artırılması gerekir. Bunlar için yapılması gerekenlerin başında kamu alımlarında yerli üretim makinelere belirgin bir şekilde destek verilmesi geliyor. Üretilen makinelerin önemli müşterilerin-



viyesi yeterli görünmese de artırılması gereklidir. Özellikle Avrupa merkezli markalar kriz sırasında üretim yeteneğini çok kaybettiler.

Gelişen talepler karşısında talep ve üretim dengesinde sorunlar yaşayacağını düşünüyorum. Bu süreçte üretim ve dizayn yeteneği gelişen ve hızlı hareket edebilen firmaların daha başarılı olacağına inanıyoruz. Yeni markalar yaratmak için çalışan firmalara devletimizin destekte bulunması ve iç pazardaki talep artışlarını desteklemek amacıyla uygun yatırım ortamının yaratılması için çalışmaların yapılması gerekmektedir.”

“EXİMBANK KREDİLERİ, KISA VADEDEN ORTA VE UZUN VADEYE ÇEVİRMELİ”

Sektörün sorunlarına da değinen San-

den birisi kamu sektörüdür. İç satışlarda yerli makinelerin kamu bankalarının kredilendirilmesinde uygun şartlar sağlanmalı, benzer şekilde dış satışlarda yabancı müşterilere açılan Eximbank kredileri, kısa vadeden orta ve uzun vadeye çevrilmeli. Yerli makinelerin KDV oranlarının leasingli işlemlerde yüzde 1'e indirilmesi satışları etkileyecektir.”

Hüseyin Hamut; son olarak yerli üretime ve kullanıcılara güvenin tüm sorunların üstesinden gelmek konusunda atılacak en önemli adım olduğunu altını çizdi. Sanko Makine Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Hamut: “Yerli üretim iş makinelerinin kalitesi ve performansına bizler güveniyoruz. Yerli kullanıcılar da güvenirlerse, inanıyorum ki, iş makineleri sektöründe çok daha iyi noktalara geliriz.”



Sistem Teknik

YÜKSEK KALİTELİ ISIL İŞLEM HİZMETİ SUNARAK, YENİ PROSESLER GELİŞTİRMEYE YÖNELİK MODERN BİR VAKUM ISIL İŞLEM TESİSİ KURAN SİSTEM TEKNİK, TÜRKİYE'DE İYİ TANINAN BİR MARKA. ÜRETİMİNİN YÜZDE 60'INDAN FAZLASINI İHRAÇ EDEN FİRMA, AVRUPA'NIN SAYILI ENDÜSTRİYEL FIRIN ÜRETİCİLERİNDEN.



Sistem Teknik, 1979 yılında Ankara'da endüstriyel elektronik cihazlar üretmek üzere kuruldu. Firmanın kurucuları Mehmet Özdeşlik, Orhan Obalı ve Erdoğan Yetişken. Firma, kurulduğu ilk dönemlerde üniversitelere özel cihazlar imal ederken aynı zamanda bankalara da alarm sistemleri kuruyordu. Sistem Teknik daha sonra endüstriyel sıcaklık ölçü ve kontrol sistemleri üretmeye başladı. 1981 yılında endüstrinin ihtiyaçları doğrultusunda sanayi fırınları ve ısı işlem fırınları üretimi de yapan firma, o

tarihten itibaren ağırlığını da ısı işlem tesislerine verdi. Sistem Teknik Genel Müdürü Mehmet Özdeşlik, 1989 yılında İstanbul'a taşındıklarını söyleyerek, "1994 yılında DES Sanayi Sitesi'ndeki fabrikamız faaliyete geçirildi. 2009 yılında ise TOSB Taysad Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikamız faaliyete başlamıştır" diyor. Sistem Teknik şu anda DES Sanayi Sitesi'nde alüminyum ısı işlem fırınları, TOSB Taysad Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni fabrikasında ise çelik ısı işlem fırınları üretiyor. Sistem Teknik Genel Müdürü Mehmet Özdeşlik, "Ana kalemlerimiz çelik, alüminyum ve her türlü metal ısı işlem fırınları, kurutma, kütleme, rejenarasyon gibi özel proses fırınlarıdır" diye konuşuyor.

"ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 60'INDAN FAZLASINI İHRAÇ EDİYORUZ"

Yeni fabrikalarında yüksek kaliteli ısı işlem hizmeti sunmak ve yeni prosesler geliştirmeye yönelik modern bir vakum ısı işlem tesisi kurduklarını aktaran Özdeşlik, "Sistem Teknik olarak Türkiye'de iyi tanınan bir markayız. Üretimimizin yüzde 60'ından fazlasını ihraç ediyoruz" diye konuşuyor. Özdeşlik şöyle devam ediyor: "Şu anda geldiğimiz nokta ve üretim fabrikalarımız ile Avrupa'da sayılı sanayi fırınları üreten firmalardan biriyiz. Yeni tesisimizde kaynaklı çelik konstrüksiyon imalatı, kalite kontrol laboratuvar yatırımımızın yanında, ısı işlem tesislerimizde mikro yapı analizlerine yönelik metalografi yatırımımız devam etmektedir. Yeni tesisimizde alt yapı olarak her türlü fırınımızı müşteri şartlarında test ederek sevk etme olanağına sahibiz. Bu ürün kalitemizi artırıyor. Ayrıca devreye girecek ısı işlem tesisimizde müşterilerimizin elemanlarını, fırınları daha imalat safhasındayken, varsa kendi parçaları ile eğiterek, müşterimizin en kısa sürede sahip olacakları en yüksek performansı elde etmelerini sağlamayı hedefliyoruz."

2010 SATIŞ HEDEFİ 9 MİLYON EURO

2010 yılı için sadece TOSB'deki fabrikalarının satış hedefini 9 milyon euro olarak hedeflediklerini söyleyen Özdeşlik, bu rakamın yüzde 60'ını sağladıklarını



Mehmet Özdeşlik

Sistem Teknik Genel Müdürü

Yeni tesisimizde alt yapı olarak her türlü fırını müşteri şartlarında test ederek sevk etme olanağına sahibiz.

söylüyor. Gebze'nin hızla sanayileşen bir bölge olduğuna da değinen Özdeşlik, "Çevremize baktığımızda, kurulan ve kurulmakta olan tüm tesislerin çok modern ve zevkli olduğunu, çevre düzenlemesine kadar her şeye önem verildiğini görüyoruz" diyor. Özdeşlik temennisinin ise şöyle açıklıyor: "Bunun bina ve dış görünüşte kalmamasını umuyoruz. Şu anda genelde sanayimizde yaygın olan fason üretim anlayışının aşılması, yeni teknolojiler için Ar-Ge faaliyetlerine önem verilmesi, teknoloji üretir hale gelmesi için çalışıyoruz. Aksi takdirde bu tür üretimler ucuza üreten ülkelere kaydığında yapılan bunca güzel yatırım ve ülkemiz insanına yazık olur."

"ARA ELEMAN SIKINTISI BÜYÜK"

Türkiye'nin genel konjonktürüne baktığımızda Türkiye sanayisinin önündeki en büyük engel olarak ara eleman sıkıntısını gördüğünü sözlerine ekleyen Özdeşlik, "Maalesef Türkiye'de üretim yapmak bu nedenle pahalı olduğu için tekstil gibi birçok sektörde fabrikalar yurt dışına taşınıyor. Daha da kötüsü satılıyor ve tamamen kapanıyor" diyor. Sektördeki bir diğer sıkıntının da son dönemde yaşanan talep yetersizliği olduğuna vurgu yapan Özdeşlik, 2008 yılında başlayan global ekonomik krizden çıkış yönünde bazı beklentiler olduğunu ancak krizin devam ettiğini söylüyor.

“Türkiye’de üretimi arttırmanın ve işsizliği azaltmanın yolu dolaylı vergileri azaltmak, istihdamın üzerindeki ağır yükü kaldırarak üretim maliyetlerini azaltmaktır. Aksi takdirde hala pahalıyız ve yabancı yatırımcıyı gerektiği ölçüde çekemiyoruz.”

“Bu şartlarda yatırım yapılmamakta bu da bizim gibi yatırım malı yapan makine üreticilerini son derece kötü etkilemektedir. Şu anda hala 2008 yılında planlanmış ve başlamış olan yatırımlarla ilgili siparişlerimiz devam etmektedir. Ekonomik krizin yavaş yavaş geçeceği mi ümit ediyor ve bekliyoruz.”

ENERJİ TASARRUFU ÖN PLANDA

Ürettikleri fırınlarda özellikle enerji tasarrufunu ön planda tuttıklarını aktaran Özdeşlik, “Bunun dışında bilgisayar destekli kontrol sistemler ile ürün kalitesini önemli oranda artırıyoruz. Fırın

teknolojilerinde en son teknoloji olan vakum fırınlarını da üretiyoruz” diyor. Özdeşlik, “2009 yılında havacılık sektörüne yönelik 1500 mm çaplı yüksek teknolojik özelliklerde alttan yüklemeli vakum fırınımızı geliştirdik ve AMS 2750D standardına göre kabulünü yaptırдық” diye konuşuyor. Ar-Ge çalışmaları için Brazil yapma özelliği de olan bir vakum ısıtım tesisi kurduklarını belirten Özdeşlik, bunun dışında kapsamlı bir metalografi laboratuvarı kurduklarını söylüyor. “Bunun için ayırdığımız kaynak 2009 yılı için 400 bin Euro, 2010 yılı için 200 bin Euro’dur.”

Sistem Teknik ihracatını daha çok Avrupa ülkelerine yapıyor. Özdeşlik, son yıllarda Ortadoğu bölgesinin de çok önemli bir pazar olmaya başladığını söylüyor.

Teknolojik yatırımlarının dış pazarda büyük firmalarla rekabet edebilecek düzeyde olduğuna da vurgu yapan Özdeşlik, “Dış pazarda fırınlarımızı kendi sistemlerine adapte edip komple hat yapan firmalarla işbirliği yapıyoruz” diyor. Türkiye makine sektörünün ihracat rakamlarını yeterli bulmadığına da değinen Özdeşlik, “İhracat rakamları yeterli değil. Bu rakamın geliştirilmesi için daha çok tanıtım yapılmalı ve daha kaliteli ve rekabetçi ürünler için Ar-Ge faaliyetlerine büyük önem verilmeli” diye konuşuyor.

Ürettikleri ısıtım fırınlarının en son teknolojilere göre imal edildiğini aktaran Özdeşlik, bu fırınların geçmişte çevre açısından son derece sakıncalı tuz banyolarının yerini aldığını söylüyor. “Bunun dışında insan ve çevre güvenliği açısından geçerli her türlü standart fırınlarımızda uygulanmakta, risk analiz-





leri yapılmakta, gerekli, önlemler alınarak tüm fırınlarımıza CE işareti takılmaktadır.”

“KDV ALACAKLISIYIZ”

Özdeşlik, sektörde yaşanan bir diğer önemli sorunun da şöyle açıklıyor: “Satışlarımızın tamamen yatırım teşvikli ve ya ihracat olması nedeni ile malzeme alımlarımızı KDV’li satışlarımızı KDV’siz yapıyoruz. Bunun sonucu devletten büyük miktarda KDV alacaklısı oluyoruz. Aslında öz sermayemizi KDV’ye bağlamış oluyoruz. KDV iadesini ise en az altı ay sonra bin bir zorlukla alıyoruz.” Avrupa’dan gelen ömrünü tamamlamış ikinci el fırınlar ve Çin’den alınan çok düşük fiyatlarla mücadele ettiklerimi de aktaran Özdeşlik şöyle devam ediyor: “Bunun yanında şu anda elektriğe ve akaryakıtta Almanya’dan daha fazla para ödüyoruz. Bu satışlar motivasyonumuzu düşürüyor. Türkiye’de üretimi arttırmanın ve işsizliği azaltmanın yolu dolaylı vergileri azaltmak, istihdamın üzerindeki ağır yükü kaldırarak üretim maliyetle-



rinin azaltılmaktır. Aksi takdirde hala pahalıyız ve yabancı yatırımcıyı gerektiği ölçüde çekemiyoruz. Türkiye’deki akaryakıt fiyatları ile ilgili 2 hafta önce yaşadığım bir anımı aktarmak istiyorum. Avrupa’dan Türkiye’de üretim konusunda inceleme

için gelen firma ile görüşmelerimiz her konuda çok olumlu geçti fakat benzin istasyonundan benzin alırken öğrendikleri benzin fiyatları ve enerji maliyetleri oluşan olumlu havayı bir anda bir sürü soru işaretlerine çevirdi. Proje bekleme moduna girdi.”

KAPAK



İhracatın vanası açık

TÜRKİYE'DE ÇEŞİTLİ AKIŞKANLAR İÇİN KELEBEK VANALAR, KÜRESEL VANALAR, ÇEKVALFLER, BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ VANALAR, BALANS VANALARI, KONTROL VALFLERİ GİBİ BİRÇOK VANA TÜRÜ BAŞARILI BİR ŞEKİLDE ÜRETİLEREK, İHRAÇ EDİLİYOR. KURUMSAL YAPISINI TAMAMLAMIŞ BİRÇOK VANA ÜRETİCİSİ, VANA ÜRETİMİNİN YANINDA İLGİLİ ALANLARDA ÇEŞİTLİ AKIŞ KONTROL CİHAZLARI DA ÜRETMEKTE VE ENTEGRE ÇÖZÜMLER SUNABİLMEKTE.

Yaşam kalitemizin seviyesinde önemli bir rol oynamasına rağmen vanalar (valfler) birçok kişi tarafından günlük aktivitelerimizde fark edilme-

yen ürünlerdendir. Aslında, lavabolar da kullanılan basit bir su musluğunu açıp kapattığımızda veya aracımızı hızlandırmak için gaz pedalını kullandığımızda bir vanadan istifade ederiz. Modern valf sistemleri olmadan, evimizin vazgeçilmezleri arasında sayılan sıhhi tesisatımız ve ısıtma sistemimiz de çalışmayacaktır. Daha da ötesinde vanaların eksikliğinde, ağaç ve kömürden başka belki hiçbir enerji kaynağı kullanıma sunulamayacak veya belki plastik hayatımıza hiç girmemiş olacaktır.

POMSAD (Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği) Başkanı Bülent Hacırifoğlu, Doğu Vana Fabrika Müdür Yardımcısı Arcan Hacırifoğlu ve Öz-Kan Makina Satış ve Pazarlama Departmanı'ndan Hüsnü Özkertan Moment Expo'nun vana sektörü hakkındaki sorularını yanıtladı.

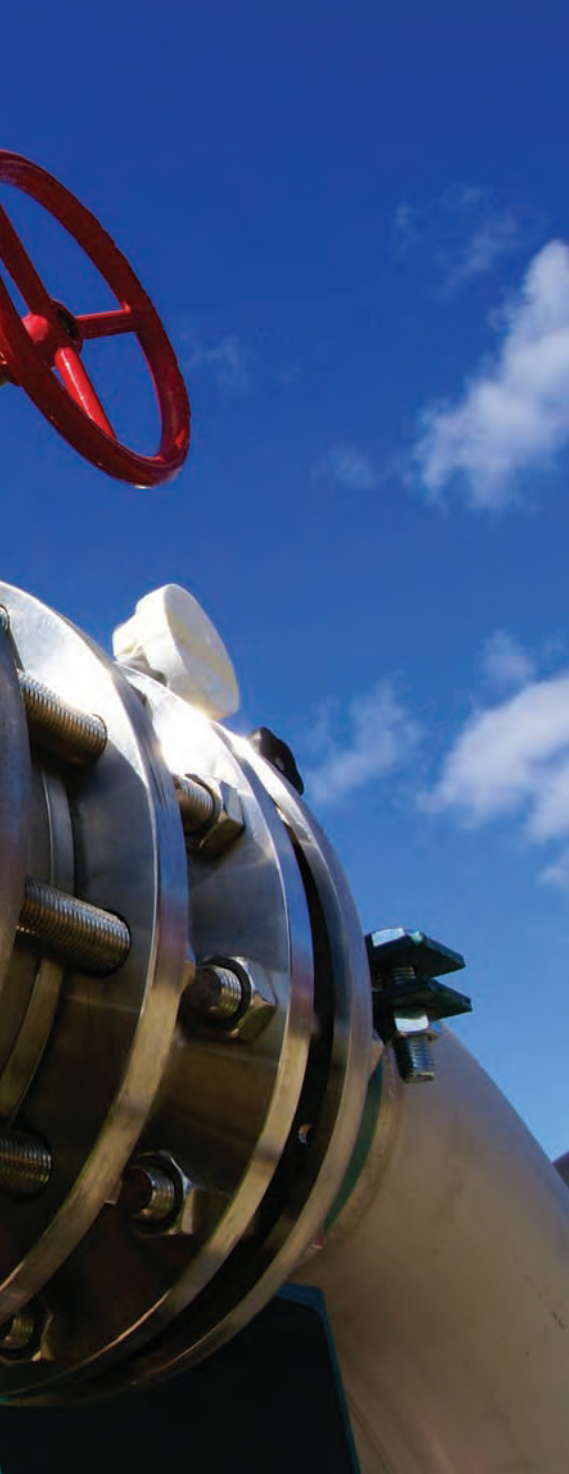
Tanım olarak vana, bir akışkanın akışını kontrol etmek için kullanılan cihazdır. Günümüzde vanalar, akış kontrolü anlamında, akış hızını, hacmini, basıncı ve akış yönünü de kontrol etmektedir. Valflerin büyüklükleri kullanım amacına göre değişebilmekte, vana çapı 10 metreye kadar çıkabilmekte, üretim metotları ve teknoloji açısından çeşitleri ise; yerel marketlerde kolaylıkla bulunabilen basit prinç vanadan, nükleer reaktörlerde kullanılan ve hassas alaşımlardan üretilen çok karmaşık soğutma sistemi valflerine kadar değişebilmektedir.

Gazların, yüksek aşındırıcılığa sahip kimyasalların, kızgın buharın, çamur benzeri karışımların, zehirli gazların ve radyoaktif materyallerin akış kontrolünde vanalar ile yapılmaktadır. İleri teknoloji ile üretilen vanalar, kriyojenik bölge sıcaklıklarından erimiş metalin sıcaklığına ve yüksek vakumdan yüksek basınca kadar dayanabilmektedir. Valfler, modern teknolojik toplumun en temel ve vazgeçilmez bileşenlerindedir. Tüm üretim prosesleri, enerji üretimi ve temini için gerekli olan vanaların genel anlamda icadı ise Rönesans dönemine kadar uzanmaktadır.



Mucit ve sanatçı olan Leonardo da Vinci tarımsal sulama için kanallar ve diğer hidrolik sistemler tasarlamış ve bu projelerde valfler kullanmıştır. Valflerin modern tarihi ise 1705 yılında Thomas Newcomen'in endüstriyel buhar türbinini icadı ile başlar. Buharın oluşturduğu basıncın korunması ve regüle edilmesi ihtiyacı vanaların

önem kazanmasında büyük rol oynamıştır. James Watt ve diğer mucitlerin buhar türbinini geliştirmesi ile tasarımcılar ve üreticilerde valfleri geliştirmişlerdir. Vana sektörü esas itibarıyla; sıhhi tesisat vanaları, bina içinde kullanılan vanalar ve endüstriyel vanalar olmak üzere 3 ana grupta incelenebilmektedir.



SEKTÖRÜN DÜNYADAKİ DURUMU

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2007 yılında 62,1 milyar Dolar olan sektör ihracatı yüzde 14,1 oranında artış göstererek 2008 yılında 70,9 milyar Dolar değerine ulaştı. 2007 yılında tüm ülkelere yapılan ihracat değeri bazında, en fazla

paya sahip olan Almanya, 2008 yılında ihracatını yüzde 15,2 artırarak 10,9 milyar Dolar seviyesine yükseltti ve ilk sıradaki konumunu korudu. Bu ülkeyi 9,8 milyar Dolar ile Çin ve 9,3 milyar Dolar ile İtalya takip etti.

2008 yılında, G.T.İ.P bazında dünya ihracatında, 'diğer muslukçu eşyası' grubu ilk sırayı alırken, bunu 'musluklar, valfler vb. cihazların aksam, parçaları' ve daha sonra 'yağlı hidrolik/pnömatik transmisyon valfleri' grubu takip etti.

2007 yılında 64,6 milyar Dolar olan toplam sektör ithalatı yüzde 13,7 oranında artış göstererek 2008 yılında 73,5 milyar Dolar değerine ulaştı. 2008 yılında vana ithalatı yüzde 1,6 artarak 10,1 milyar Dolara ulaşan ABD, dünya sıralamasında lider konumunu korudu.

ABD'yi 5,8 milyar Dolar ile Almanya ve 5,1 milyar Dolar ile Çin izledi.

2008 yılında, G.T.İ.P bazında dünya ithalatında, 'diğer muslukçu eşyası' gru-

EN FAZLA İHRACAT ARTIŞI BELÇİKA'DAN

Vana ihraç eden ilk 20 ülke arasında 2008 yılında en fazla ihracat artışı yüzde 25,1 ile Belçika gösterirken, düşüş yaşayan tek ülke ise Kanada (yüzde 3,6) oldu. Türkiye 2008 yılında gerçekleştirdiği 328,4 milyon Dolar ihracat ile sektörün dünya ihracatından yüzde 0,46 pay almış ve sıralamada 31. konuma yerleşti.

bu ilk sırayı almış, bunu 'musluklar, valfler vb. cihazların aksam, parçaları' ve daha sonra 'yağlı hidrolik/pnömatik transmisyon valfleri' grubu takip etmiştir. 2008 yılında, ithalat değeri yüzde 18,7 artarak 7,9 milyar Dolara yaklaşan 'yağlı hidrolik/pnömatik transmisyon valfleri' ithalat artışı bakımından da ilk sıraya yerleşmiştir.

Vana ithalatında ilk üç sırayı alan ABD, Almanya ve Çin'in G.T.İ.P. bazında ithalatları aşağıdaki tablolarında sunulmuştur.

VANA İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (1.000 \$)

SIRA	ÜLKE	2006	2007	2008	Değişim 07-08
1	ALMANYA	7.926.233	9.478.920	10.917.663	15,2
2	Ç.H.C.	5.712.683	8.057.588	9.776.119	21,3
3	İTALYA	6.295.405	7.907.705	9.274.328	17,3
4	A.B.D.	5.455.428	6.281.801	7.042.873	12,1
5	JAPONYA	2.995.459	3.411.678	3.782.455	10,9
6	FRANSA	2.370.973	2.945.363	3.301.087	12,1
7	İNGİLTERE	2.109.133	2.768.438	2.780.394	0,4
8	MEKSİKA	1.710.652	1.703.031	1.723.012	1,2
9	DANİMARKA	1.222.680	1.553.998	1.643.603	5,8
10	İSPANYA	1.128.721	1.467.704	1.578.434	7,5
11	İSVİÇRE	1.089.161	1.283.571	1.395.910	8,8
12	HOLLANDA	852.533	1.072.995	1.269.682	18,3
13	G.KORE	843.863	1.031.268	1.268.953	23,0
14	KANADA	1.128.544	1.291.963	1.245.284	-3,6
15	BELÇİKA	608.347	807.898	1.010.371	25,1
16	TAYVAN	868.077	949.009	960.183	1,2
17	POLONYA	639.882	829.398	920.628	11,0
18	ÇEK CUMHURİYETİ	565.840	745.182	909.122	22,0
19	İSVEÇ	585.363	699.380	804.549	15,0
20	AVUSTURYA	553.196	711.303	793.515	11,6
	DİĞER	5.524.121	7.142.573	8.511.700	19,2
	TOPLAM	50.186.294	62.140.766	70.909.865	14,1

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

SEKTÖRÜN TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

2008 yılında 328,4 milyon Dolar değerinde ihracat gerçekleştiren sektörün, 2009 yılı ihracatı genel makine ve aksamlarına paralel olarak yüzde 20,1 oranında azalarak, 262,4 milyon Dolar seviyesine düştü.

Türkiye'nin 2009 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, 62,3 milyon Dolar ile birinci sırada 'sıhhi tesisat valf ve muslukları' kaleminin yer aldığı, bu ürünü 40,6 milyon Dolar ile 'diğer sıhhi tesisat musluk ve valfleri' ve 37,6 milyon Dolar ile 'musluklar, valfler vb. cihazların aksam, parçaları' grubunun izlediği görülüyor.

2008-2009 yılları Ocak-Aralık döneminde ihracat artış oranı açısından, ilk sırayı yüzde 505,3 ile 'çelikten sürgülü valfler' kalemi yer almıştır. Aynı dönemde ihracatında en çok düşüş kaydedilen kalemler ise 'dökme demir/çelikten çek valfler'(yüzde 69,0) ile 'termostatik kontrollü merkezi ısıtma radyatör valfleri' (yüzde 65,6) olmuştur. Vana sektörü 2009 yılı ihracatımızda Almanya'nın 29,9 milyon Dolar ile birinci konumda yer aldığı, bu ülkeyi 17,8 milyon Dolar ile Irak ve 16,9 milyon Dolar ile Libya'nın takip ettiği görülmektedir. Sektörde en büyük ithalatçı konumunda olan ABD'nin Türkiye'nin sektör ihracatında 15., ikinci büyük ithalatçı olan Almanya'nın ise 1. olmasına rağmen, üçüncü büyük ithalatçı olan Çin'in 36. sırada yer alması ise dikkat çekici.

VANA İTHALATIMIZDA İTALYA İLK SIRADA

2008 yılında 742,8 milyon Dolar değerinde sektör ürünü ithal eden ülkemiz, 2009 yılında yüzde 26,1 düşüşle bu rakamı 549,1 milyon Dolar seviyesine geriletmiştir. Türkiye'nin 2009 yılında ithal ettiği vanalar, G.T.İ.P. bazında incelendiğinde; 132,6 milyon Dolar ile birinci sırada 'diğer sıhhi tesisat musluk ve valfleri' kaleminin yer aldığı, bu ürünü 55,7 milyon Dolar ile 'küresel ve konik valfler' ve 54,9 milyon Dolar ile 'musluklar, valfler vb. cihazların aksam, parçaları' grubunun izlediği görülüyor.

2009 yılı Ocak-Aralık döneminde itha-



lat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 76,3 ile 'çelikten globe (stop) valfler' kalemi yer almış, bu kalemi yüzde 49,9 ile 'sıhhi tesisat için karıştırıcı valfler' ve yüzde 19,3 artış oranı ile 'diğer maddelerden sürgülü valfler' takip etmiştir.

İthalatta en büyük düşüş sırasıyla 'dökme demir/çelikten çek valfler' (yüzde 46,5), 'yağlı hidrolik güç transmisyon kontrol valfleri' (yüzde 45,3) ve 'çelikten sürgülü valfler' (yüzde

42,4) gruplarında gözlenmiştir. 2009 yılında sektör ürünleri ithalatomızda önemli yer tutan ilk 20 ülke içinde en çok ithalat gerçekleştirdiğimiz ülkeler ve değerleri sırasıyla İtalya (116,3 milyon Dolar), Çin Halk Cumhuriyeti (100,7 milyon Dolar) ve Almanya (95,8 milyon Dolar) olmuştur.

2009 yılı ithalatomızda artış oranları esas alındığında; yüzde 118,7 ile Avusturya'nın ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Avusturya'yı yüzde 83,7 artış

“ Dünyada pazarlarında vanalar için çok çeşitli gümrük vergileri uygulanıyor. Pazara giriş ile ilgilenen firmalarımızın Gümrük Birliği'ne dâhil olmayan üçüncü ülkelere ihraç etmeyi düşündükleri ürün bazında gümrük vergilerini <http://madb.europa.eu> WEB adresinden 'Applied Tariffs Database' bölümüne girerek öğrenmelerinde fayda var. ”

oranı ile İsviçre ve yüzde 52 ile Finlandiya takip etmektedir. En büyük düşüş ise yüzde 41,1 ile Güney Kore Cumhuriyeti'nde kaydedildi.

ÇİROLAR 2009'UN İLK YARISINDA GERİLEDİ

Türkiye'nin vana ihracatında ilk sırada yer alan Almanya'da faaliyet gösteren endüstriyel vana üreticilerinin ciroları, zayıf siparişler nedeniyle 2009 yılının ilk yarısında yüzde 5 ve yılsonunda da toplam yüzde 9 oranında geriledi. Önceki yıla göre 2009 yılında dış satışlarda yüzde 5, iç pazarda ise ciroda görülen yüzde 13 azalma neticesinde tüm vana gruplarında üreticiler gelir kayıpları yaşadı.

Almanya Vana Üreticileri Derneği'ne göre 2010 yılında az da olsa sektörde düzelme gerçekleşecek ve istikrar sağlanacak. Yatırımlardaki kayda değer artışın ise ancak 2011 yılından itibaren başlayabileceği belirtiliyor. 2009 yılının ilk 11 ayında Almanya'nın endüstriyel vana ihracatının sadece yüzde 5 oranında gerilemesi, üreticilerin beklentilerinin büyük ölçüde gerçekleşeceğine işaret ediyor.

Alman üreticiler, özellikle elektrik santralleri alanında gelişme beklemekte, kimya endüstrisi, yağ ve gaz üretimi konusunda talebin durağan bir seyir izleyeceğini, gemi imalatında ise düşüşün devam edeceğini tahmin ediyor. İhracatta artış beklentisi ile odaklandıkları pazarlar ise Çin, Yakın ve Orta Doğu, Latin Amerika ve Güney Doğu Asya olarak sıralanmakta.

Alman üreticiler tarafından, özellikle güç santrali mühendisliği sektörlerinde

ve petrokimya alanında Çin pazarı Avrupa dışındaki en önemli hedef pazar olarak değerlendiriliyor. Bu bağlamda, Almanya'nın Çin'e endüstriyel vana ihracatı 2009 yılında yüzde 17 artarak 318 milyon Euro'ya, benzer şekilde ABD'nin de ihracatı yüzde 6 artış ile 130 milyon Euro'ya yükseldi. Ancak

Çin'in ithalatında 3. sırada yer alan Fransa'nın ihracatında ise yüzde 13 gerileme kaydedildi (128 milyon Euro).

VANA SEKTÖRÜ POMSAD ÇATISI ALTINDA

Dünya pazarlarında vanalar için çok çeşitli gümrük vergileri uygulanıyor. Pazara giriş ile ilgilenen firmalarımızın Gümrük Birliği'ne dâhil olmayan üçüncü ülkelere ihraç etmeyi düşündükleri ürün bazında gümrük vergilerini <http://madb.europa.eu> WEB adresinden 'Applied Tariffs Database' bölümüne girerek öğrenmelerinde fayda var.

Ülkemizde çeşitli akışkanlar için kelebek vanalar, küresel vanalar, çekvalfler, basınç düşürücü vanalar, balans vanaları, kontrol valfleri vb. birçok vana türü başarılı bir şekilde üretilerek, ihraç ediliyor. Türkiye'de kurum-

VANA İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (1.000 \$)

SIRA	ÜLKE	2006	2007	2008	Değişim 07-08
1	A.B.D.	9.208.954	9.933.172	10.087.190	1,6
2	ALMANYA	4.232.380	5.045.483	5.828.835	15,5
3	Ç.H.C.	3.418.775	3.746.917	5.113.171	36,5
4	FRANSA	2.391.203	3.070.723	3.296.191	7,3
5	İNGİLTERE	2.510.572	3.170.798	3.274.047	3,3
6	KANADA	2.476.709	2.586.556	2.734.967	5,7
7	İTALYA	1.675.552	2.157.911	2.395.045	11,0
8	MEKSİKA	1.757.343	1.884.046	2.018.552	7,1
9	JAPONYA	1.502.408	1.729.822	1.833.729	6,0
10	İSPANYA	1.362.706	1.695.560	1.756.177	3,6
11	G.KORE	1.258.194	1.678.949	1.739.011	3,6
12	S.ARABİSTAN	626.046	1.451.003	1.493.501	2,9
13	BELÇİKA	880.339	1.204.505	1.430.506	18,8
14	HOLLANDA	965.287	1.213.063	1.414.637	16,6
15	RUSYA	551.867	857.430	1.318.904	53,8
16	POLONYA	757.720	940.410	1.119.020	19,0
17	SİNGAPUR	684.974	829.060	1.112.170	34,1
18	B.A.E.	545.957	907.976	1.060.495	16,8
19	AVUSTRALYA	746.687	860.460	1.039.590	20,8
20	AVUSTURYA	728.652	926.904	1.002.788	8,2
	DİĞER	13.740.509	18.684.390	22.384.684	19,8
	TOPLAM	52.022.834	64.575.138	73.453.210	13,7

Kaynak: BM İstatistik Bölümü



sal yapısını tamamlamış bir çok vana üreticisi, vana üretiminin yanında ilgili alanlarda çeşitli akış kontrol cihazları da üretmekte ve entegre çözümler sunabilmekte.

Avrupa'da 17 ülkede faaliyet gösteren 340 vana üreticisi firmanın oluşturduğu dernekler tarafından desteklenen CEIR (European Committee for the Valve Industry) dünya çapında Avrupa Vana Sektörünü temsil ediyor. Ülkemizde ise vana sektörü, yerel ve uluslararası platformlarda, CEIR üyesi olan Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) çatısı altında bir araya geldi.

“VANA İTHALATÇISI KONUMUNDAYIZ”

POMSAD (Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği) Başkanı Bülent Haciraifoğlu, vana sektörünün, endüstriyel vanalar, bina içi vanaları, musluk ve bataryalar olmak üzere 3 guruba ayrıldığını söyleyerek şöyle devam ediyor: “Bu üç gurupta ülkemizde 100'e yakın irili ufaklı üretici bulunmaktadır. Bu üreticilerin yaklaşık yüzde 50'si Marmara Bölgesi'nde, yüzde 30'u İç Anadolu Bölgesi'nde, yüzde 15'i Ege Bölgesi'nde, yüzde 5'i de diğer bölgelerimizde yer almıştır. Üzülerek belirtmek isterim ki, ihracat yapan, Ar-Ge faali-

yetlerinde bulunan, özgün imalat yapan üretici sayısı toplam üretici sayısının yüzde 30'unu geçmez. Bu nedenle ülkemiz vana ithalatçısı konumundadır.”

Global Krizin her sektörü vurduğu gibi, vana sektörü de etkilediğine değinen Haciraifoğlu, 2009 yılında büyük bir daralma yaşandığını söylüyor. “Rakamlar da bunu açıkça göstermekte. 2009 Yılında 265 Milyon Dolarlık bir İhracat yapılmasına karşın 485 Milyon Dolarlık bir ithalat gerçekleştirildi. Bu rakamlar 2008 yılındaki 326 Milyon Dolarlık ihracata göre yüzde 18.6'lık; 701 milyon Dolarlık ithalata göre de yüzde



“VANA'DA YÜZDE 20 BÜYÜME BEKLİYORUZ”

Mart sonu itibariyle ihracat rakamlarına da vurgu yapan Hacıraifoğlu, “Buna göre; ilk üç ayda ihracat yüzde 22.5’luk bir artışla 57.7 Milyon Dolardan 70.7 Milyon Dolara çıkmış bulunmaktadır. İthalat olarak ise sadece Ocak ayının kesinleşmiş rakamları var. Buna göre ithalatta Ocak ayında yüzde 16’lık bir artışla 35.7 Milyon Dolardan 41.35 Milyon Dolara çıkmış durumda” diyor. Bu rakamlara göre vana sektörünün yüzde 20 civarında bir büyüme ile 2008 yılındaki büyüklüğü yakalayabileceğini öngördüklerini aktaran Hacıraifoğlu, “Gerek dünyada, gerek ülkemizdeki pozitif beklentilerin artması ve tüm pazarların krizden çıkma görüntüsü vermesi bu beklentimizi güçlendirmektedir” diye konuşuyor.

Vana sektörü bazı sektörler için yine de kriz döneminde şanslı sayılabilir. Bu

DÜNYA İTHALATINDA EN FAZLA ARTIŞ RUSYA'DAN

2008 yılında, dünya ithalatında önemli ülkelerde yaşanan değişimler incelendiğinde; yüzde 53,8 artış ile Rusya'nın en fazla artış kaydeden ülkeler arasında ilk sırada yer aldığı ve bu ülkeyi Çin (yüzde 38,5) ile Singapur'un (yüzde 34,1) takip ettiği görülüyor. Bu ülkeler arasında ithalatında düşüş kaydedilen ülke olmamıştır. 2008 yılı sektör ithalatında ülkelere göre yapılan sıralamada 29. konumda bulunan Türkiye, 742,8 milyon Dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek, dünya geneli ithalatından yüzde 1,01 pay aldı.

dönemde bazı sektörler çok daha fazla küçülme yaşadılar. 2009 yılının ikinci yarısında toparlanma göstererek yüzde 30 civarındaki ilk yarı daralmasını yüzde 20'lere çekmiş bulunmaktadır. Hacıraifoğlu “Gözlemlediğimiz, üreticilerimizin ihracata daha fazla yönelip pazar çeşitliliğini artırma gayretleri. İthalattaki yüzde 30,8 daralmaya karşın yüzde 18,8 bir ihracat daralması yaşanmış. Bu

30,8'lik bir daralmaya tekabül etmektedir.”

Sektörün gerçek büyüklüğü için ise tahmin yapmaktan başka çaresinin olmadığını sözlerine ekleyen Hacıraifoğlu, “Kesin ithalat ve ihracat verilerine ulaşılabilecek imkanı olmasına karşın üretim ve ülke pazarı büyüklüklerini sağlayabileceğimiz herhangi bir mercii maalesef yok.

Buna karşın toplam pazarın 1 milyar Doları aştığı söylenebilir. Daha önce belirttiğim gibi 2009 yılında büyüme yerine yüzde 20'nin üzerinde bir daralma yaşanmış bulunmaktadır” diye konuşuyor.

ÜLKELERE GÖRE SEKTÖR İHRACATI - \$

SIRA	ÜLKE	2007	2008	2009	Değişim % 08-09
1	ALMANYA	45.938.308	49.083.496	29.910.880	-39,1
2	IRAK	5.441.031	9.262.339	17.783.224	92,0
3	LİBYA	5.799.326	14.083.566	16.877.690	19,8
4	RUSYA FEDERASYONU	15.253.100	18.820.277	14.614.948	-22,3
5	İRAN	2.824.102	6.856.502	13.791.097	101,1
6	MISIR	5.675.380	15.035.813	12.180.168	-19,0
7	SURİYE	5.563.715	9.472.131	9.508.116	0,4
8	TÜRKMENİSTAN	2.607.894	4.029.265	9.347.259	132,0
9	İTALYA	12.517.199	14.988.428	8.972.150	-40,1
10	HOLLANDA	8.415.161	13.021.632	8.961.543	-31,2
11	AZERBAJCAN-NAHÇ.	5.262.806	9.204.163	8.693.121	-5,6
12	FRANSA	10.552.687	11.607.318	6.256.275	-46,1
13	İSPANYA	2.874.616	4.575.109	5.453.930	19,2
14	BULGARİSTAN	6.157.773	10.102.360	5.450.842	-46,0
15	A.B.D.	12.603.406	9.655.191	5.281.767	-45,3
16	SUUDİ ARABİSTAN	2.032.507	3.964.801	5.182.203	30,7
17	ROMANYA	4.851.032	8.079.963	4.556.575	-43,6
18	İNGİLTERE	14.629.854	10.823.652	3.535.533	-67,3
19	UKRAYNA	3.973.257	7.347.140	3.530.164	-52,0
20	ÜRDÜN	1.249.391	2.398.486	3.512.938	46,5
	DİĞER	77.370.209	96.000.443	69.023.652	-28,1
	TOPLAM	251.592.754	328.412.075	262.424.075	-20,1

Kaynak: TÜİK



şekilde dış ticaret açığı büyük oranda azaltılmış” diyor. Bunun dışında üreticilerin Ar-Ge faaliyetlerini arttırarak, daha verimli çalışma gayretleri içinde bulunacaklarını aktaran Haciraifoğlu, “Krizin etkilerini en aza indirmeye çalışmaları memnuniyet verici” diyor.

Türkiye'nin coğrafi konumu, gelişmiş sanayi gücü, eğitilmiş insan gücü, bu konuda üretimi bırakma yolundaki Avrupa pazarlarına yönelme için fırsatlar sunmakta. Haciraifoğlu “Bunu iyi değerlendirebilirsek kanımca ülkemiz bu sektörde daha da gelişebilecek” diye konuşuyor. Türkiye’de 3 vana grubunda 100’e yakın üretici bulunmakta. Haciraifoğlu sektörde yaşanan sorunlara da değiniyor: “Üyelerimiz; gerek kontrolsüz olarak ithal edilmiş düşük kaliteli ithal ürünler, gerekse merdiven altı üretim yapılan düşük kaliteli ürünlerin haksız rekabetine maruz kalmakta ve bu durum, sektörün gelişmesine ve büyümesine engel olmaktadır. Kayıt dışı üretim yapan, düşük kalitede vana üreten firmaların yarattığı, fiyat baskısı nedeni ile sektörümüz Ar-Ge yatırımlarına kaynak ayıramamakta, yatırım yapmamakta, kendini geliştirememekte ve yurt dışına açılmamaktadır. Bunun sonucu olarak ülkemiz, vana sektöründe ithalatçı ülke durumundadır. Bu ka-

bul edilebilir bir durum değildir. Ülke ekonomisine zarar vermektedir ve bu konuda acilen tedbir alınmalıdır. Bu maçla; Yerli üretimi teşvik etmeliyiz. Gerek yurt dışından gerekse yurt içinden olabilecek haksız rekabeti engellemeliyiz. Eğitimi ön planda tutmalıyız. Altyapı ve tesisatlarda, kalite, enerji verimliliği, ömür boyu maliyet kriterlerini göz önünde tutup ucuz ürün yerine ekonomik ürün kavramını vurgulamalıyız. Özellikle kamu alımlarında kalite kriterlerinin geliştirilmesinde öncü rol oynamalıyız. Kaliteden taviz vermeden kamu yararına en ekonomik ürünleri kullanmak asıl görev olmalı, bu konuda duyarsız kalınmamalı, kalitesiz üretim yapan firmalara dolaylı olarak destek olunmamalıdır. Tam tersi onları geliştirebilmek, dünya standartlarında birer üretici yapabilmek için sürekli olarak kalite hedefleri yükselterek tüm üreticilerin ileriye gitmelerini sağlamalıyız.”

“ALTYAPI MALİYETLERİ YÜKSEK”

Öz-Kan Makina Satış ve Pazarlama Departmanı'ndan Hüsnü Özkertan ise

şöyle konuşuyor: “Üretmiş olduğumuz vanalar alt yapı tesislerinde kullanılan bir üründür. Alt yapı maliyeti yüksek olduğu için krizlerden kolay etkilenmektedir. Bu sebepten dolayı vana da krizlerden etkilenen bir üründür.” Özkertan’a göre sektörün sorunları ise şöyle: “Ülkemizde kalitesi düşük ürün imal edilip düşük maliyetlerden dolayı ihracat yapmış olan bazı üreticiler, yurt dışında Türk malının imajını kötülemektedir. Bu nedenle kaliteli ürün üreten firmalar etkilenmektedir. Bu durum yurt içi rekabete de yansımaktadır.” Alt yapısı yeterli olmayan az gelişmiş ülkelere kredi veya yardım verilirse, alt yapı yatırımı olan yol-su ve elektrik yatırımlarının artacağını söyleyen Özkertan, “Bu durumun da sektörümüzdeki boru-pompa ve vana imalatçılarına iş sahası açılmış olacaktır” diyor.

İHRACAT YAPMANIN AVANTAJI

Doğuş Vana Fabrika Müdür Yardımcısı Arcan Haciraifoğlu ise günümüzde Türk vana sektörünün ithalatçı bir sektör durumunda olduğunu söylüyor. “İt-

halat - ihracat dengesinin bu denli açık olmasının en önemli sebeplerinden birisi katma değeri yüksek ürünler üretmememizdir. Ülkemiz üreticileri, kalite ve Ar-Ge yatırımlarının maliyetli olması ve geri dönüşünün uzun dönemli olması sebebiyle standart ürünleri, hiçbir geliştirmeye tabi tutmadan piyasaya sunuyorlar. Kaldı ki, müşterilerinizin de daha yüksek beklenti ve talepleri yoksa, kolay yoldan, mevcutta yaptığınızı üretmeye devam ediyorsunuz. Fakat yurtdışına baktığımızda, kalite ve ürünler sürekli değişiyor ve siz, yurtdışındaki rakiplerinize göre bir anda geri kalıyorsunuz.”

İhracat yapmanın avantajının tam da burada ortaya çıktığını vurgulayan Haciraifoğlu, “Yurtdışındaki yüksek beklentiler, ürünlerimiz üzerinde daha çok Ar-Ge yapmamızı ve kendimizi geliştirmemizi sağlıyor. Bu sebeplerden ötürü, içine kapanık, ihracat yapma hedefi olmayan firmalar, kalite ve Ar-Ge gibi konulara sıcak bakmıyor. Çünkü mevcutta zaten ürününü satıp para kazanıyorlar” diyor. Bu firmaların uzun dönemde bakıldığında, her gün geri kaldıklarının farkında olmadıklarını söyleyen Haciraifoğlu, “Bu nedenlerden ötürü firmalar, sürekli iyileştirmeyi hedef almalı. Ancak böylelikle katma değeri daha yüksek ürünler üreterek ithalat ihracat arasındaki makası kapatabiliriz” diye konuşuyor.

Genel olarak sektörde gördüğü en önemli sorunlardan bir tanesinin de önem arz eden projelerde kalitesiz veya denetimsiz ürünlerin piyasaya sunulması olduğunu sözlerine ekleyen Haciraifoğlu, şöyle devam ediyor: “Maalesef bilinçli olmayan kullanıcılar tarafından, oldukça kalitesiz ürünler kullanılmakta ve sistem verimi düşürülmektedir. Biz, sektörümüz önündeki en büyük engelin bu gibi kalitesiz üretim yapan firmalar ve bilinçsiz kullanıcılar olduğunu düşünüyoruz. Bunu önlemek için sürekli olarak kullanıcılara seminerler vermekte ve bireyleri bilinçlendirmeye gayret ediyoruz. Ayrıca bu konu hakkında POMSAD (Pompa ve Vana Üreticileri Derneği) nezdinde bir dizi çalışmalarımız oluyor. İleriki yıllarda çok daha bilinçli bir sektör olacağımıza inanıyoruz.”

“FASON ÜRETİM OLDUKÇA YAYGIN”

Türkiye’nin genel bir sorununun da fason üretimin oldukça yaygın olması olduğunu söyleyen Haciraifoğlu, yurtdışında Türkiye’nin kalitesiz üretim yaptığına dair izlenimlerin çok yüksek olduğunu aktarıyor. “Bunun da nedenlerinden bir tanesi aslında daha önce de bahsettiğim kalitesiz ve genellikle kayıt dışı yapılan üretim ve bu firmaların ülkemizin adını kötü bir üne kavuşturmaları. Biz bu imajı yıkmak için çok çaba sarf ediyoruz. Gerçekten bizler ihracat yaparken aynı zamanda ülkemizi temsil ediyoruz ve sattığımız her bir ürün bu ülkenin imajını oluşturuyor. Maalesef bunun bilincinde olmayan ve bunu kısa dönemlik çıkarları için kullanan firmalar, aynı zamanda bizim de imajımızın bir kısmını oluşturuyor. Biz bu izlenimi yıkabilmek için çok uğraştık. İşte bu fason üretimi yaparken bir de baktık ki gelişmiş ülkelerdeki firmalar, bizim sattığımız ürünün üzerine markalarını koyup üç dört katı fiyatına 3. dünya ülkelerine satıyorlar. Bu, bize kalırsa utanılacak bir durum. Bu, bizim ve ülkemizin, gücü ve kapasitesi varken kaçırdığı potansiyeli gösteriyor. Artık biliyoruz ki ürün üzerindeki o marka bu farkı yaratıyor.

İşte bu yüzden geçtiğimiz 10 yılda markalaşma sürecimize hız verdik. Artık markalaşmanın bir lüks olmadığını anladık.

Yurtdışında sürekli olarak katıldığımız fuarlar, internet sitemizin ve katalog/broşürlerimizin çok daha profesyonel düzeye gelmesi ve itibarlı sektörel dergilerde yayınladığımız makaleler ve reklamlar bizi bu yerlere getirdi. Artık işimiz daha kolay, çünkü biliyoruz ki satmış olduğumuz ürün, zaten markamızın itibarını yükseltecek ve kendi reklamını kendisi yapacak.”

“HER ÜLKE AYRI SERTİFİKA İSTİYOR”

Haciraifoğlu, ihracatla ilgili sektörün gelişmemesinin bir diğer nedeninin de gelişmiş ülkelerin, kendi iç tüketimi için diğer ülkelere çeşitli bariyerler koyarak kendi tüketimini iç üretimine yönlendirmeleri olduğunu söylüyor. Bu durumun, Avrupa Birliği içerisinde

İHRACAT ARTIŞIMIZDA TÜRKMENİSTAN İLK SIRADA

2009 yılında sektör ihracatımızda en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında; yüzde 132 ile Türkmenistan’ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Bu ülkeyi yüzde 101,1 ile İran ve yüzde 92,0 artış oranı ile Irak takip ediyor. Söz konusu dönemde ihracatımızda en büyük düşüş ise sırasıyla İngiltere (yüzde 67,3), Ukrayna (yüzde 52,0) ve Fransa’da (yüzde 46,1) gerçekleşmiştir.

bile olduğunu belirten Haciraifoğlu, “Bugün Almanya’ya, Belçika’ya, İspanya’ya, İtalya’ya, hatta Suudi Arabistan, Oman, Katar.. nereye giderseniz gidin, ithalatı önleyici tedbirler bulunmaktadır” diyor. Haciraifoğlu şöyle devam ediyor: “Neredeyse tüm ülkelerin, vanalar için özel bir kalite sertifikası bulunmakta ve ihracat yapmak isteyen üreticiler bu sertifikaya haiz olmalıdır. Sertifika bizim alamayacağımız kalite ve ürün şartnamelerini içermemektedir, fakat bu sertifikalara başvurmak bile oldukça maliyetli ve uzun süren bir süreçtir. O ülkeden çeşitli denetlemeciler fabrikanızı defalarca ziyaret eder, testler yapar ve daha sonra sertifikayı alıp almayacağınıza karar verir. Sertifikaya başvursanız bile çeşitli oyunlarla süreç daha da zorlaştırılmakta ve uzatılmaktadır.

Bir örnek verecek olursam, yangın sistemlerinde kullanılan vanalar için ABD ülkesinde mutlak suretle FM onayı gerekmektedir. Sadece bir ürün için FM onayına başvurmak bile 40,000 Dolarlardan başlamaktadır. Ülkemizde ise maalesef böyle bir mekanizma yoktur. Bugün Çin’in en ücra kasabasındaki bir atölye, birkaç kalite sertifikası ile ülkemizdeki büyük ihalelere fiyat verebilmekte ve haksız rekabet oluşturmaktadır. Yinede devlet kurumlarının alımında bir çeşit denetleme var, fakat özel sektöre geldiğimizde böyle bir denetlemenin varlığından bahsetmek kendimizi kandırmaktır diye düşünüyorum.”

Kaynaklar:

- Türkiye İstatistik Kurumu
- International Trade Center(ITC) www.trademap.org
- European Federation of Material Handling (www.fem-eur.com)
- Kule Vinç Sektör Raporu 2009



Makinecilerin çelik ihtiyacı yerli üretimle karşılanacak

PEK ÇOK ÜLKEDE STRATEJİK SEKTÖR OLARAK KABUL EDİLEN DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜNÜN GİRDİ SAĞLADIĞI SEKTÖRLER ARASINDA MAKİNE YÜZDE 26,6 ORANINDAKİ PAYI İLE İKİNCİ SIRADA YER ALIYOR. TÜRKİYE DEMİR ÇELİK ÜRETİCİLERİ DERNEĞİ GENEL SEKRETERİ DR. VEYSEL YAYAN, “ÖNÜMÜZDEKİ 10 YILLIK SÜREÇTE, MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÇELİK İHTİYACININ BÜYÜK BİR BÖLÜMÜNÜ YERLİ ÜRETİMLE KARŞILAYABİLECEĞİZ” DİYOR.

Demir çelik sektörü, hemen hemen tüm sektörlerle girdi sağlayan niteliği ile pek çok ülkede stratejik sektör olarak kabul ediliyor. Türk çelik sektörünün, sağlıklı ve dinamik bir yapıya sahip olması, çelik ürünlerini kullanan inşaat, otomotiv, beyaz eşya ve makine gibi sektörlerin de problemsiz ürün tedarik edebilmeleri ve faaliyetlerini kesintisiz sürdürebilmeleri açısından önem taşıyor. Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan Türkiye Demir Çelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri Dr. Veyssel Yayan, “Ancak Türkiye’de, en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü sektör olan demir çelik sektörüne gereken önem verilmemektedir” diyor. Makine sektörünün en büyük girdisini demir çelik sektöründen sağladığına da değinen Dr. Yayan, “Demir çelik sektörünün girdi sağladığı sektörler arasında ise, makine sektörü yüzde 40.5 oranındaki payı ile ilk sırada yer alan inşaat sektörünün ardından, yüzde 26.6 oranındaki payı ile ikinci sırada geliyor” diyor. Dr. Yayan, makine imalat sanayinde kullanılan vasıflı ve paslanmaz çeliklerin üretiminin yaygınlaşması için, yatırım ve faaliyet ortamının iyileştirilmesine ihtiyaç duyulduğunu belirterek, “Önümüzdeki 10 yıllık süreçte, makine sektörünün çelik ihtiyacının büyük bir bölümünü yerli üretimle karşılayabi-



Dr. Veyssel Yayan

Türkiye Demir Çelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri

Önümüzdeki 10 yıllık süreçte, makine sektörünün çelik ihtiyacının büyük bir bölümünü yerli üretimle karşılayabilecek duruma gelebilecek.

lecek duruma gelebileceği değerlendirilmektedir” diyor.

DERNEK 40 YAŞINDA

1970 yılında kurulan ve bu yıl 40. yılını dolduran Türkiye Demir Çelik Üreticileri Derneği, öncelikli olarak, Türk demir-çelik sanayiini gelişmiş ülkeler seviyesi-

ne çıkararak, dünyadaki gelişmelere her yönden ayak uydurabilecek bir yapıya kavuşturmayı hedefliyor. Dernek ayrıca Türkiye ve Dünya demir-çelik sektörü ile ilgili istatistikî bilgileri toplamak ve yaymak; üyelerinin karşılaştığı sorunları tartışmak; çözüm üretmek ve çözmek için gerekli tüm yasal yollara başvurmak; çalışmalarının sonuçlarını, ilgili kamu ve özel sektör kuruluşlarına ve kamuoyuna iletmek amacı ile kuruldu. Bu yönüyle dernek, sektör ile kamu kesimi arasında bir köprü vazifesi görüyor. Sektörde faaliyet gösteren ham çelik üreticilerinden, Türkiye ham çelik üretiminin yüzde 96’sını gerçekleştiren 20 tanesi dernek üyesi konumunda bulunuyor. Derneğin sektörü temsili, yalnızca yurtiçi ile sınırlı kalmamakta, aynı zamanda, Avrupa Demir-Çelik Üreticileri Federasyonu (Eurofer), Dünya Çelik Derneği (WSA) ve OECD gibi, uluslararası kuruluşlar nezdinde de, Türk demir-çelik sektörünü, aktif bir şekilde temsil ediyor. Dernek üyeleri, Türkiye’nin toplam ham çelik üretiminin yüzde 97.5’ini gerçekleştiriyor.

“AVRUPA’NIN 2. ÇELİK ÜRETİCİSİYİZ”

Türkiye Demir Çelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri Dr. Veyssel Yayan, sektörün 2009 yılında gerçekleştirdiği 25.3



“ Türk çelik sektörünün, sağlıklı ve dinamik bir yapıya sahip olması, çelik ürünlerini kullanan inşaat, otomotiv, beyaz eşya ve makine gibi sektörlerin de problemsiz ürün tedarik edebilmeleri ve faaliyetlerini kesintisiz sürdürebilmeleri açısından önem taşıyor. ”

milyon tonluk ham çelik üretimi ile, dünyanın en büyük 10. Avrupa'nın ise, 2. çelik üreticisi konumunu elde ettiğini söylüyor. 2009 yılında gerçekleştirilen 18.74 milyar dolar tutarındaki ihracatı ile demir çelik sektörünün, Türkiye'nin en büyük üçüncü ihracatçısı olduğunun da altını çizen Dr. Yayan, “4 milyar dolar civarında net ihracat gerçekleştirmiştir. Türk çelik sektörü, son derece rekabetçi ve kaliteli üretim yapısı ile, bölge piyasalarında söz sahibi olmuştur. Bu yönüyle,

demir çelik sektörü, 160'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir” diye konuşuyor. Dünya Çelik Derneği (WSA) verilerine göre, 2009 yılında dünya genelindeki 434 milyon tonluk demir çelik ürünleri ihracatının, yüzde 4.3'üne tekabül eden 18.5 milyon ton civarındaki bölümü, Türkiye tarafından gerçekleştirildi. 2008 yılında, dünya uzun ürün ihracatında ise, Türkiye Çin'in ardından en fazla ihracat yapan ikinci ülke oldu. 2008 yılın-

da, Çin, 18.5 milyon ton seviyesindeki uzun ürün ihracatı ile, 109 milyon ton seviyesinde gerçekleşen dünya uzun ürün ihracatı içerisinde, yüzde 17 oranında paya sahip oldu. Türkiye ise, 13 milyon ton civarındaki uzun ürün ihracatı ile, dünya uzun ihracatının yüzde 12'sini gerçekleştirdi.

“SEKTÖRÜN ÜZERİNDEKİ YÜKLER KALDIRILMALI”

Demir çelik sektöründe üretim ve ihracatın arttırılabilmesi için, sektör kuruluşlarının öncelikle diğer ülkelerdeki rakipleri ile aynı koşullarda rekabet edebiliyor olması gerektiğine değinen Dr. Yayan, “Ancak, demir çelik sektörü üzerinden, üyesi olmaya çalıştığımız AB ülkelerinde bile benzerine rastlanmayan, hurda ve kömür ithalatında çevre katkı payı alınması, sanayinin kullandığı elektrik enerjisinden TRT payı kesilmesi, hafta sonları ve bayram tatillerinde gece tarifesinin uygulanmaması ve AB ülke-

rindeki uygulamanın tersine, bireysel kullanıcı ile sanayinin kullandığı elektrik enerjisi fiyatlarının neredeyse aynı seviyede olması gibi uygulamalar ile, ilave fon yaratılmaya çalışılması sektörün rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir” diyor. Dr. Yayan, “Tüm bu uygulamalar, çelik sektörünün içerisinde bulunduğu zor şartları ve 2009 yılında ihracat gelirlerinin yüzde 45 civarında gerilediği, 2010 yılında da söz konusu gerilemiş rakamlar üzerinden yeniden yüzde 20 civarında ek bir daralma ile karşı karşıya bulunulduğu gerçeğini göz ardı etmektedir” diye konuşuyor. Bu ve benzeri olumsuzlukların, sektörün ihracat pazarlarında rakipleri ile eşit şartlarda rekabet etmesini engellediğine de değinen Dr. Yayan, ihracat performansının artırılabilmesi için, sektörün üzerindeki yüklerin kaldırılmasına ihtiyaç duyulduğunu söylüyor.

“DEMİR ÇELİK STRATEJİK SEKTÖR”

Demir çelik sektörünün gelişiminin Türk sanayii açısından önemine de değinen Dr. Yayan, şöyle devam ediyor: “Demir çelik sektörü, hemen hemen tüm sektörlere girdi sağlayan niteliği ile, pek çok ülkede stratejik sektör olarak addedilmekte ve bu çerçevede sektör politikaları oluşturulmaktadır. Ancak Türkiye’de, en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü sektör olan demir çelik sektörüne gereken önem verilmemektedir. Türk çelik sektörünün, sağlıklı ve dinamik bir yapıya sahip olması, çelik ürünlerini kullanan inşaat, otomotiv, beyaz eşya ve makine gibi sektörlerin de problemsiz ürün tedarik edebilmeleri ve faaliyetlerini kesintisiz sürdürebilmeleri açısından önem taşımaktadır.”

Türk çelik sektörünün güçlü olmasının çelik tüketen sektörlerin de dışa bağımlı olmasını önleyeceğini ifade eden Dr. Yayan, “Ayrıca, desteklenmese de, diğer ülkelerdeki rakip üreticilerin üzerinde bulunmayan yükler ve başta çevre ile ilgili engeller olmak üzere, sektörün faaliyetlerini önemli ölçüde yavaşlatan bürokratik engellerin kaldırılmıyor olması da, demir çelik sektöründe, Türkiye’nin ihtiyaç duyduğu ürünlere yönelik yeni yatırımlar üzerinde sınırlayıcı rol oynamaktadır” diye konuşuyor.



“VASIFLI ÇELİKLERDE YATIRIMLAR HIZLANDI”

Makine sektörünün en büyük girdisini demir çelik sektöründen sağladığına vurgu yapan Dr. Yayan, “Demir çelik sektörünün girdi sağladığı sektörler arasında ise, makine sektörü yüzde 40.5 oranındaki payı ile ilk sırada yer alan inşaat sektörünün ardından, yüzde 26.6 oranındaki payı ile ikinci sırada geliyor” diyor. Ancak Türkiye’nin vasıflı ve paslanmaz çelik üretiminin, yurtiçi ihtiyacı karşılayacak seviyede bulunmadığını ak-

taran Dr. Yayan şöyle devam ediyor: “Makine imalat sanayinde kullanılan vasıflı ve paslanmaz çeliklerin üretiminin yaygınlaşması için, yatırım ve faaliyet ortamının iyileştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Türkiye’nin coğrafi avantajları sayesinde, son yıllarda yassı çeliklerde olduğu gibi, vasıflı çeliklerde de yatırımlar hızlanmıştır. Önümüzdeki 10 yıllık süreçte, makine sektörünün çelik ihtiyacının büyük bir bölümünü yerli üretimle karşılayabilecek duruma gelebileceği değerlendirilmektedir.”

DıŖ ticaretin gözü

ULUSLARARASI GÖZETİM ŖİRKETLERİ; BİR ÜLKENİN EKONOMİK BÜYÜMESİNE KATKIDA BULUNAN EN ÖNEMLİ ARAÇLARDAN BİRİ OLAN VE PEK ÇOK KURUM VE KURULUŖUN KATILIMI İLE GEREKLEŖEN DIŖ TİCARETTE, GEREKLİLİĞİ GİTTİKÇE ARTAN ÖNEMLİ KURULUŖLAR ARASINDA SAYILIYOR. TÜRKİYE'DE 2007 YILI İTİBARİYLE ULUSLARARASI GÖZETİM ŖİRKETİ STATÜSÜNE SAHİP 121 ADET FİRMA BULUNUYOR.

Uluslararası Gözetim Şirketleri'nin görevi kısaca alıcı ve satıcı arasında daha az ihtilaf çıkmasını temin etmek ve olası ihtilafları çözmek olarak açıklanıyor. Gözetim, ticarete konu olan bir malın alıcıya tesliminin, satış sözleşmesinde öngörülen miktar, kalite, ambalajlama, etiketleme, yükleme, taşıma, teslim zamanı ve benzeri koşullarına ne ölçüde uygun olarak gerçekleştirildiğinin bir "Gözetim Şirketi" aracılığıyla alıcı veya satıcı tarafından tespit ettirilmesi şeklinde tarif ediliyor. Türk Ticaret Kanunu hükümleri uyarınca kurulu bulunan Gözetim Şirketleri; Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından kuruluş işlemleri tamamlandıktan sonra faaliyette bulunabiliyor.

BALTIC CONTROL TÜRKİYE; 14 YILDIR SEKTÖRDE

Baltic Control Türkiye; Baltic Control Ltd. grubunun yüzde 33 ortaklığı ile ülkemizde 1996 yılında kurulan ve çeşitli alanlarda eksiksiz denetim, gözetim, inceleme, ölçüm, tahlil, belgeleme ve danışmanlık servisleri veren uluslararası bağımsız denetim şirketlerinin en önemlileri arasında yer alıyor. Baltic Control ; IFIA (International Federation Of Inspection Agencies) IFFO (International Fish And Fishoil Organization), AFOA, EROLAB, LCA , ICC, IPD, TTA, ATG üyesi, FOSFA (The Federation Of Oils, Seeds And Fats Associations Ltd) ve GAFTA (The Grain&Feed Trade Association) onaylı gözetim firması olup, Birleşmiş Milletlerin UNDP, UNICEF, UNWRA, WFP, FAO gibi organizasyonlarına sürekli olarak hizmet vermeyi sürdürüyor. Baltic Control Türkiye'nin Operasyon Müdürü Deniz Kaptan; ülkemizde gözetim şirketlerinin işleyişi ve önemi hakkında bilgi verdi. Operasyon müdürü Deniz Kaptan: "Türkiye'de gözetim şirketleri; gerek yurt dışı gerekse yurt içi devlet veya özel kuruluşlardan ve şirketlerden alacağı gözetim talebi üzerine üstlendiği gözetim servisini, işin özelliklerine göre çeşitli hallerde ifa eder. Bu haller; malın üretim öncesi talebe göre test ve miktar kontrolünü, üretim bitiminde talepte belirtilen mal miktarının, özelliklerinin, paketlenme

koşullarının, malların vasıtalarla yüklenme prosedürlerinin ve nakliye detaylarının denetimlerini kapsar. Süreler; üretim öncesi sevkiyat talep ediliyorsa çeşitli aralarla birkaç denetimi ve raporlanmayı, son yükleme gününde denetim talebi varsa, nakliye vasıtalarına malların yüklenmesi sürdükçe bite-ne kadarki geçen zamanı kapsar."

"HER GÖZETİM AŞAMASI NEVİ ŞAHSINA MÜNHAŞİRDİR"

Deniz Kaptan; gözetim aşamaları hakkında da şunları söyledi: "Tüm aşamaları, denetim talebinin özellikleri belirler ve hepsi nevi şahsına münhasırdır. Raporlar her aşamada müşteriye mail ile her gün sunulur ve iş bitiminde sertifika yazılıp en geç 24-48 saat içinde müşteriye gönderilir. Maliyet, istenilen servise göre gün-adam maliyet hesabı yapıp üstüne piyasanın belirlediği sınırlar içinde kar konup, analiz ve posta-kurye masrafları eklenerek elde edi-

letlerinin kalibrasyonları kontrol edilir ve üreticiyle saptanan test sonuçları beraber imzalanır. Müşteriye her aşamada detaylar mail atılır ve nakil vasıtası temizlik veya emniyetli nakil koşulları kontrol edilir. Yükleme tamamlandıktan sonra sertifika hazırlanıp, müşteriye sunulur."

Kaptan; gözetimde diğer ülkelerle Türkiye arasındaki en belirgin farkın servis ve belgeleme ücreti olduğunu söyledi. Deniz Kaptan: "Gözetim konusunda Türkiye'de büyük rekabet söz konusudur. Yabancı sermayeli büyük gözetim şirketleri merkezlerin saptadığı koşullarda çalışır ve fiyatlandırır. Gözetim işinin büyük kısmı uluslararası kabul gören, dünyada çeşitli yerlerde servisleri bulunan firmalarca alınır. Büyük şirketlerden yetişen denetimciler, 15 yıldan sonra kendi küçük gözetim firmalarını kurarlar. Servis kalitesinde pek fark yoktur. Sadece AB ülkelerinde bayağı yüksek karlarla çalışılır.

"Uluslararası Gözetim Şirketleri; Türk Ticaret Kanunu Hükümleri uyarınca kurularak, kuruluş işlemleri Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından onaylandıktan sonra faaliyete başlayabiliyorlar."

li. Ücretler belirli ton ağırlıklarına göre, dökme mal denetiminde tonaj fazlaştıkça 0-1000;1000-5000; 5000-10 000, 20 000 ve üstü gruplara ayrılarak eksiltilecek saptanır."

"MAKİNE VE AKSAMLARINDA GENELDE ALICI VE SATIÇI UZLAŞARAK BİR DENETİM FİRMASI SEÇİYOR"

Baltic Control Türkiye Operasyon Müdürü Deniz Kaptan; 83. ve 84. fasıllardaki makine sektöründeki gözetimle ilgili şunları söyledi: "Makine sektörü için mal çizim ve talep edilen speklere göre, talep edilirse üretim öncesi veya üretim tamamlandıktan sonra yüklenme öncesi ve sırasında test drive'da yapılarak tüm kalite denetimleri yapılır. Testler gözden geçirilir, üretim ölçüm

Türkiye'yle kıyaslanırsa. lisan bilen denetici sayısı azdır ve bu handicap teşkil etmektedir."

Türkiye'de gözetim şirketleri ile hakkında yeterli bilgiye ancak 15-20 yıldır sürekli denetime odaklı özel firmalar veya kuruluşların sahip olduğunu söyleyen Deniz Kaptan; orta veya küçük firmaların yurt dışından talep aldıkça gözetimden haberdar olduklarını belirtiyor. Kaptan: "Gözetim şirketleriyle firmalar arasındaki ilişki ancak müşteri ziyaretleri, mailleşme ve telefonlaşmayla sağlanır. Genelde büyük miktarda döküm mallarla ilgili olan firmaların gözetimcilerle teması iyidir. Denetim yoğunluğu olan maden, kömür, fuel oil, metal, hurda, çimento, hububat, ay çekirdeği, bitkisel yağ gibi sektörlerde satıcı ve alıcı genelde uzlaşarak ortaklaşa gözetimci tayin ederler veya her



yıl bazen bir bazen birkaç defa ihaleyle ücret ve firma seçerler. Otomobil, makine ve aksamı türü gözetimlerde genelde alıcı ve satıcı uzlaşarak bir denetim firması seçer. Ülkeler arası ihalelerde 3-5 seçenek içinden ihracatçı bir adet deneticiyi önerebilir.”

“GÖZETİM ŞİRKETLERİ; FİRMALARI HUKUKEN VE PRATİKTE SAVUNABİLİR VE HAK İDDİA EDEBİLİR HALE GETİRİR”

Deniz Kaptan son olarak Gözetim Şirketleri'nin ihracatçıya sunduğu avantajlar hakkında şunları söyledi: “Gözetim Şirketleri'nin ihracatçıya sunduğu en büyük avantaj, ihracat yaptığı ülkelerdeki alıcılara karşı, mallarının kalite ve miktar açısından özellikle uluslararası bir denetim şirketi tarafında denetlenirse, kendilerini hukuken ve pratikte savunabilir ve hak iddia edebilir hale gelebilmesidir.

Nakliye ve ithalatçı; müşterisine ya da ülkedeki boşaltma sorunlarına karşı so-

mut bir savunma ve hukuki hak elde eder. Alıcı müşteri itirazlarını, boşaltmada bir gözetici tutarak ve belge olarak karşı savunmayla yapmak zorundadır. İki belge çok farklılık gösterirse üçüncü bir bağımsız deneticisyne müracaat gerekir.

Genelde sorunlu durumlarda daha adil bir uzlaşma yoluna gidilme imkanı doğar. Bu avantajlar sebebiyle özellikle test-drive makine ihracatlarında alıcı müşteri kendine muhakkak bir gözetimci tutar.”



GÖZETİM VE ANALİZDE BAĞIMSIZ HİZMET: AYMAK ULUSLARARASI SURVEY LTD. ŞİRKETİ

1982 yılında Mersin’de kurulan ve kurulduğu yıldan itibaren uluslararası arenada gözetim ve analiz konularında bağımsız hizmet sunan Aymak Uluslararası Survey Ltd; T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticaret Standardizasyon Genel Müdürlüğü tarafından Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği’nde öngörülen

şartlara sahip bulunduğu görülerek “Uluslararası Gözetim Şirketi” statüsüne hak kazandı.

Aymak Uluslararası Survey Ltd. IFIA (International Federation Of Inspection Agencies) ve Gafta (The Grain & Feed Trade Association) onaylı gözetim firması olup ISO 9001-2008 belgesine sahiptir. Birçok sektörde müşterilerine deneyimli ve uzman kadrosuyla hizmet veren Aymak Uluslararası Survey Ltd. Şirketi’nin gözetim hizmetlerini numune alma, numune gönderimi, numunelerin saklanması, tank temizlik ve uygunluk kontrolü, yükleme öncesi ve tahliye sırasında ürün kontrolleri, gemi ve sahil tankları, boru hattı transferlerinde ölçüm ve miktar hesaplamaları, eksiklik ve kayıpların araştırılması, draft survey, hasar tespitleri ve benzeri işlemler olarak sıralayabiliriz.

“RAPORLAR, TALEP EDEN MÜŞTERİNİN BİLGİSİ OLMADAN ÜÇÜNCÜ TARAF ŞAHİS VEYA KURULUŞLARA VERİLEMEZ”

Aymak Uluslararası Survey Ltd. Şirketi’nin Sistem Mühendisi Gökçe Ay; gözetim şirketlerinin hizmet özellikleri hakkında şunları söyledi: “Gözetim şirketlerine yurt içi veya yurtdışından yükün alıcısı, satıcısı, yükü taşıyan gemi armatörü, kiracısı, yükü sigortalayan sigorta şirketi, geminin acentesi veya nakliye şirketi tarafından gözetim talepleri gelebilir. Gözetim firmaları; talep edilen hizmetin özelliklerine göre maliyet, süre ve diğer aşamaları gözden geçirerek hizmeti talep eden kuruluşu bilgilendirir.”

Sistem Mühendisi Gökçe Ay; gözetim firmasının, gözetimin her aşamasında müşterisini bilgilendirmesinin gerekliliğinin ve bu bilgilerin gizlilik esasına uygun olarak 3. tarafa açılmamasının altını çiziyor. Gökçe Ay: “Gözetim firması, gözetimin her aşamasında müşterisini bilgilendirerek hizmet tamamlandığı andan itibaren raporlarını en kısa zamanda bilgisine sunar. Gözetim firmaları, raporları talep eden müşterinin bilgisi olmadan 3. taraf şahıs veya kuruluşlara vermez ve bilgilendirme yapmaz. Hizmet tamamlandığı andan itibaren raporları-

nı en kısa zamanda bilgisine sunar. Gözetim firmaları, raporları talep eden müşterinin bilgisi olmadan üçüncü taraf şahıs veya kuruluşlara vermez ve bilgilendirme yapmaz. Gözetim hizmetlerinin ücretlendirmesi yapılacak olan hizmetin çeşitliliğine göre gün/adam/tonaj olarak belirlenir.”

“MAKİNE GÖZETİMLERİNDE İMALAT, YÜKLEME VE TAHLİYE GÖZETİMLERİ ÖNEMLİ”

Sistem Mühendisi Ay; makine sektöründe faaliyet gösteren gözetim modelleri hakkında bilgi verdi. Ay: “Makine sektörü için gerçekleştirilen gözetimlerden imalat gözetimleri; talep eden müşterinin isteği doğrultusunda yapılan imalatın, imalatçı fabrikasında veya montaj sahasında sözleşmesine uygun imal, ölçüm veya montaj kontrolünün yapılmasını içerir. İşletme ile ilgili olan imalat kalite organizasyonlarının, programların ve üretimde kullanılan malzemelerin gözetimi ve raporlanması, üretim öncesi hammadde kontrolü ve üretim süresince kalitenin istenilen seviyede olması için üretim faaliyetlerinin kontrolü, ilgili ürünün, istenilen özelliklere uygunluklarından veya akreditiflere uygunlukların kontrolü bu gözetim modelinin kapsamı içindedir.” Gökçe Ay; yine makine sektöründe faaliyet gösteren yükleme ve tahliye gözetimleri hakkında da bilgi verdi. Sistem Mühendisi Ay: “Yükleme ve tahliye gözetimleri, karşılıklı yapılan sözleşmelerde belirtilen ürünlerin doğru, güvenilir ve iyi ulaşım koşullarında sevk edileceğinin gözetimini içerir. Ürünlerin istif edileceği yerin uygunluk kontrolü, yükleme için gerekli evrakların kontrol edilmesi, sözleşmede belirtilen miktar, paketleme, markalamanın doğruluğunun kontrolü, yüklemenin ürüne zarar vermeyecek şekilde yapılıp yapılmadığının kontrolü ve ürünün uluslararası deniz-kara taşımacılığı için gerekli olan standartlara uygun, riskleri en aza indirilmesi için gerekli olan bağlamalarının kontrolü gibi kalemler önem arz eder.”

Avrupa'nın en iyi 2. yatırım ajansı

Türkiye'de





DÜNYA GENELİNDE 11 DİLDE HİZMET VEREN BAŞBAKANLIK YATIRIM DESTEK VE TANITIM AJANSI BAŞKANI ALPARSLAN KORKMAZ, “HENÜZ ÇOK YENİ BİR AJANS OLMAMIZA VE İLK DEFA ‘GLOBAL INVESTMENT PROMOTION BENCHMARKING’ ADLI BİR DEĞERLENDİRMEDE YER ALMAMIZA RAĞMEN GELEN TALEPLERİN YÖNETİLMESİ KONUSUNDA DÜNYA SIRALAMASINDA 5., AVRUPA’DA 2. EN İYİ AJANS OLARAK GÖSTERİLDİK” DİYOR.

Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı tüm dünyada 11 dilde hizmet veriyor. Sektörlere, ülkelere ve stratejik önceliklere göre matrisyel bir yapıyla takımlar halinde yapılandırılan takımlarıyla yatırımcıdan gelen talepleri en hızlı ve etkin biçimde cevaplandırmaya çalıştıklarını söyleyen Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkanı Alparслан Korkmaz, “Bu özelliklerimiz neticesinde, Dünya Bankası kuruluşlarından IFC tarafından 2009 yılı için yapılan ve dünyadaki 181 yatırım ajansının karşılaştırıldığı bir değerlendirmede Ajansımız dünya genelinde 15. en iyi Ajans olarak yer aldı” diyor. Alparслан şöyle devam ediyor: “Henüz çok yeni bir Ajans olmamıza ve ilk defa ‘Global Investment Promotion Benchmarking’ adlı bu değerlendirmede yer almamıza rağmen gelen taleplerin yönetilmesi konusunda dünya sıralamasında 5., Avrupa’da 2. en iyi Ajans olarak gösterildik.”

Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı’nın kuruluş amacından ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA), Türkiye’nin sunduğu yatırım olanaklarını küresel iş dünyasına tanıtmaya ve yatırımcılara

Türkiye’ye yapacakları yatırımların her safhasında destek verme görevini üstlenmiş tek resmi kuruluştur. TYDTA, ulusal, bölgesel ve yerel ölçekte yatırım fırsatlarını tanıtmaya ve değerlendirme süreçlerinde ilgili tüm resmi kurumları koordine ederek Türk ya da uluslararası tüm yatırımcılara yönelik bir referans noktası olarak hizmet vermektedir. ABD, Almanya, Çin, Fransa, Hindistan, İngiltere, İspanya, İsrail, İtalya, Japonya, Kanada, Kazakistan, Körfez ülkeleri (Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Umman), Rusya Federasyonu ve Suudi Arabistan olmak üzere toplam 21 ayrı ülkede 15 temsilciliğiyle faaliyet gösteren Ajansımız, yabancı yatırımcıları ‘tek-durak-hizmet’ anlayışı ile karşılamakta, geniş hizmet çerçevesi içinde yatırımcıların Türkiye’deki ticari faaliyetlerinden en yüksek düzeyde yarar sağlamalarını kolaylaştırmaktadır. Türkçe’nin yanı sıra, İngilizce, Almanca, Fransızca, İtalyanca, İspanyolca, Japonca, Rusça, Arapça, Korece ve Çince iletişim kurabileceğiniz uzman kadrosu ile Ajansımız Türkiye’nin sağladığı imkânlardan faydalanmak isteyen yatırımcıların ilk adresi konumundadır.

Türkiye’nin kalkınmasında gereksinim duyulan doğrudan yabancı ve yerli yatırımları teşvik eden Ajansımızın temel

amacı ülkemize katmadığı kataracak, istihdam yaratacak ve vizyon katacak yatırımları Türkiye'ye kazandırmaktır. Bu amaca yönelik stratejileri belirlemek, bu strateji dahilinde ön plana çıkan sektörleri belirleyerek özellikle bu sektörlerde gerçekleşecek yatırımları ülkemize çekmek için çalışmalar yapıyoruz.

Bütün bunların yanında özellikle yatırımcılardan edindiğimiz bilgilerden yola çıkarak ülkemiz yöneticilerine yatırımcıların beklentileri ve Türkiye'de karşılaştıkları zorluklara ilişkin geri bildirim yapıyoruz. Bu bağlamda Türkiye'nin yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik adımların atılması için Ajans olarak yoğun gayret gösteriyor, özel sektörün ya da sivil toplum örgütlerinin bu amaca yönelik yaptığı çalışmalara, devletin yatırımcı gözüyle bakabilen bir organı olarak, mümkün olduğunca destek vermeye çalışıyoruz.

Yurt dışında da bu konu ile ilgilenen biri olarak, göreve getirilmenizdeki temel neden nedir sizce? Yurt dışındaki deneyimleriniz ışığında yatırım destek ajanlarının işleyişini Türkiye ile karşılaştırabilir misiniz? Türkiye'de sistem nasıl işliyor, yurt dışında nasıl?

Türkiye'de böyle bir Ajansın kurulması her zaman için bir ihtiyaçtı. Bugün dünyanın diğer bir çok ülkesine baktığımızda, hatta küresel ekonomiye entegrasyon ve ekonomik büyüklük açısından bizden çok daha geride olan ülkelerin bile ulusal yatırım ajanslarını bizden çok daha önce kurduklarını görüyoruz. Fakat Türkiye'nin özellikle son on yılda kaydettiği gelişmeler ve yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik attığı adımlar bir ulusal yatırım ajansı kurulması fikrini de beraberinde getirdi. 2006 yılında bu konuya ilişkin çalışmalar yapılırken de yatırım tanıtım konusunda hâlihazırda çalışmakta olan, bu konuda en 15 yıllık tecrübeye sahip olan ve akademik çalışmalarını da bu yönde gerçekleştiren bir Türk olarak bana ulaşıldı. O sırada, doğup büyüdüğüm ülke olan İsviçre'de, Batı İsviçre bölgesinin yatırım tanıtım ajansında yöneticilik yapmaktaydım. İlk etapta katkı sağlamak üzere bu çalışmalara



Alpaslan Korkmaz

Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkanı

Türkiye'nin sahip olduğu değerler ve bizim ülkemize olan inancımız bir araya gelince ülke olarak tüm hedeflerimize ulaşabileceğimizi düşünüyorum.

fikri bazda destek verirken daha sonra bu Ajansın kurucusu olarak ülkeme hizmet etme fırsatı sunulunca büyük gurur duydum ve hayatımda büyük bir değişiklik yapma pahasına bu teklifi kabul ettim.

Türkiye'nin potansiyeline olan inancım bu görevi kabul etmemde önemli bir etkendi, zaten ekibimin önemli bir kısmı da bu inanca sahip olan bu yüzden yurtdışındaki kariyerlerini bırakarak ülkesine dönmeyi göze alabilen uzmanlardan seçtim. Uluslararası tecrübeye sahip bu arkadaşlarımızla Türkiye'nin bu potansiyelini gerçekleştirme sine katkıda bulunma heyecanı ile çalışıyoruz.

Yapısal olarak Ajansımızı pek çok ulusal yatırım Ajansından farklı kılan en önemli özellik yürütmenin en üst noktasına ki bizim ülkemizde bu nokta Başbakanlık makamıdır, doğrudan bağlı olmasıdır. Ayrıca dünyada 11 dilde hizmet verebilen başka bir yatırım Ajansı yoktur. Sektörlere, ülkelere ve stratejik önceliklere göre matrisyel bir yapıyla takımlar halinde yapılandırılmış takımımızla yatırımcıdan gelen talepleri en hızlı ve etkin biçimde cevaplandırmaya çalışıyoruz. Bu özelliklerimiz neticesinde, Dünya Bankası kuru-

luşlarından IFC tarafından 2009 yılı için yapılan ve dünyadaki 181 yatırım ajansının karşılaştırıldığı bir değerlendirilmede değerlendirmeye Ajansımız dünya genelinde 15. En iyi Ajans olarak yer aldı. Henüz çok yeni bir Ajans olmamıza ve ilk defa 'Global Investment Promotion Benchmarking' adlı bu değerlendirmede yer almamıza rağmen gelen taleplerin yönetilmesi konusunda dünya sıralamasında 5., Avrupa'da 2. en iyi Ajans olarak gösterildik.

Elbette ki Türkiye'deki sistemin Ajansımızın çalışma alanları açısından diğer ülkelere göre daha avantajlı ya da daha dezavantajlı yönleri vardır. Fakat özellikle uluslararası yatırımcılar devleti ve yatırım ortamını bir bütün olarak görme eğiliminde oldukları için Ajansımız da çalışmalarını bütüncül bir bakış açısıyla yürütmekte, yatırım süreçlerinde yaptığımız katkıların yanı sıra yapısal geniş kapsamlı çözümler de sunabilmek için gayret etmekteyiz.

Küresel ekonomide bütün ülkeler birbirine bağlı durumda. Bu anlamda Türkiye'nin genel olarak ve özel olarak da makine sektörünün yabancı sermayeyi çekmesi düşünülen ülkeler hangileri olmalıdır? Hangi ülkelere daha fazla önem verilmelidir? Bununla ilgili bir stratejiniz var mı, varsa bizimle paylaşabilir misiniz?

Ajans olarak belli başlı alanlarda çeşitli çalışmalar yapıyoruz ve buna göre her sektör ve ülke için özel stratejiler belirledik. Makine sektörü de üzerinde önemle durduğumuz alanlardan biridir. Bu bağlamda oldukça kapsamlı bir sektör raporu hazırlayarak sektörün güçlü ve zayıf yanlarını, potansiyelini ortaya koyduk. Dolayısıyla önce Türkiye'de ve dünyada sektörün durumunu ortaya çıkarttık ve daha sonra bu alanda doğrudan yatırım çekme stratejimizi belirledik. Bildiğiniz gibi ithalatımızda en büyük ikinci fasıl makine ürünlerinden oluşmaktadır, bu da bizim için konunun önemini gösteren bir başka unsur. Belirlemiş olduğumuz strateji de makine sektöründeki öncülük üzerine yoğunlaşmakla beraber, daha çok bu alanda faaliyet gösteren şirketleri hedef almaktayız, zira küreselleşen

bir dünyada artık çok uluslu şirketler belli bir ülkede faaliyet göstermiyorlar ve dünyaya yayılmış bulunmaktadırlar. Dolayısıyla biz de ona göre stratejimizi belirleyip potansiyel yatırımcıları hedeflemekteyiz.

Makine sektörüne yatırım yapılmasına yönelik özendirici özel teşviklerinizden bahsedebilir misiniz?

Bildiğiniz gibi hükümet geniş kapsamlı yeni bir teşvik yasası çıkarttı. Yeni teşvik sistemi sektörel ve bölgesel olarak yatırımcılara farklı derecelerde destekler sunmaktadır. Makine sektörü de hükümetin yeni teşvik sistemi kapsamında desteklediği sektörlerin başında gelmektedir. Söz konusu teşvikler vergi muafiyetinden tutun, işveren sigorta primi, faiz desteği ve arazi tahsisine kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Teşvik sistemini daha detaylı incelediğimizde oldukça avantajlı bir teşvik paketinin yatırımcılara sunulduğunu göreceğiz. Bu bağlamda makine sektörüne yatırım yapmak isteyen yatırımcılar Ajansımızın desteğini de yanına alarak bu teşviklerden sonuna kadar yararlanabilirler.

Şimdiye kadar hayata geçirdiğiniz projelerden örnekler verebilir misiniz?

Öncelikle söylemem gerekir ki Ulusal Yatırım Ajanslarının stratejileri, kapsamaları ve bu Ajanslarca yürütülen yatırım promosyon ve destek çalışmaları; ülkelerin makroekonomik politikaları içerisinde tanımlanan ve tıpkı bu politikalar gibi getirileri uzun vadede hesaplanan; yine bu makroekonomik politikalar gibi birbirinden bağımsız uluslararası ve yerel pek çok faktöre göre sonuçları şekillenen çalışmalardır. Bu bağlamda Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı'nın tüm dünyada yaptığı medya kampanyalarının, yaptığı sunumların, yatırımcılarla yaptığı birebir görüşmelerin sonuçlarının Türkiye'ye giren uluslararası yatırım projelerinin ne kadarına ne kadar etkisi olduğunu tam olarak ölçmek pek mümkün değildir. Fakat ölçülebilir kısma, yani

Ajansımızın doğrudan dâhil olduğu yatırım projelerine baktığımızda şunu görüyoruz: 2007 yılında kuruluş ve organizasyon çalışmaları tamamlanan Ajansımız bugüne kadar doğrudan 1500'ü aşkın projeye müdahil olmuştur. Ajansın 'destek' çalışmaları kapsamına; bir yatırımın Türkiye'ye kazandırılması aşamasındaki tüm süreçlerin yönetilmesinden yatırımcıların Türkiye'de yatırımlarını gerçekleştirirken ya da gerçekleştirdikten sonra yatırımlarına devam ederken karşılaştıkları sorunların çözümüne kadar pek çok faaliyet girmektedir.

Dolayısıyla Ajansın, sadece Türkiye'ye yeni yatırımların kazandırılması anlamında değil, Türkiye'de hâlihazırda bulunan yatırımların devam edebilmesi ve büyütülmesi anlamında da yadsınamaz katkıları olduğu muhakkaktır.

“ Makine sektörü üzerinde önemle durduğumuz alanlardan biridir. Bu bağlamda oldukça kapsamlı bir sektör raporu hazırlayarak sektörün güçlü ve zayıf yanlarını, potansiyelini ortaya koyduk. Dolayısıyla önce Türkiye'de ve dünyada sektörün durumunu ortaya çıkarttık ve daha sonra bu alanda doğrudan yatırım çekme stratejimizi belirledik. ”

Doğrudan dâhil olduğunuz projelere örnek verebilir misiniz?

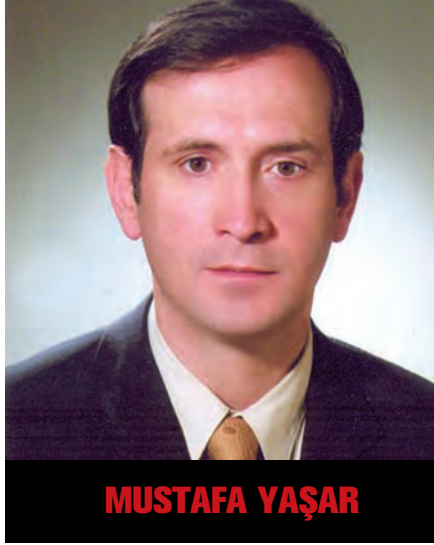
Mesela 2008 yılı için 210 Milyon Euro'luk rüzgâr enerjisi yatırımı yapacak olan Perfect Wind, dünya devlerinden General Electric Company'nin sağlık hizmetleri şirketi GE Healthcare'in merkez ofisini İstanbul'a taşıması, ülkemize 800 kişilik istihdam kazandıran Fransız Areva; yine 200 istihdam rakamıyla Hintli TAFE, Gates Corporation, Alman otomotiv yan sanayi kuruluşu Oschtaz ve Çinli Huawei'in Ar-Ge ve Eğitim merkezi yatırımlarını sayabiliriz. Krizin etkilerinin tüm dünyada yoğun olarak hissedildiği 2009 yılında yine Alman otomotiv şirketi CRH yatırımı, dünya devleri HP ve FoxConn'un 60 milyon dolar tutarında bir yatırım ile kuracağı 2000 istih-

damlı bilgisayar üretim tesisi ile 1200 istihdamlı Siirt Pervari Barajı ve HES projelerini sayabiliriz.

Dikkat ederseniz ilgilendiğimiz projelerin istihdam, teknoloji ve katma değer boyutlarına çok önem veriyoruz. Mesela Nisan 2009'da Microsoft CEO'su Steve Balmer ile gerçekleşen ortak basın toplantısında Microsoft'un Türkiye'ye yönelik 'yazılım üssü' planlarının açıklanmasında şahsen bulundum. Yine 2009 yılında gerçekleşen Çin'in 3. büyük otomotiv üreticisi DFM'in yatırım duyurusu, yenilenebilir enerjide dünyanın önde gelen kuruluşlarından RES'in toplamda 750 Milyon Avroluk yatırım projeleri için düğmeye basması da ilgilendiğimiz projelere örnek olarak gösterilebilir. 2010 yılı için de Alcatel Lucent, MbTech ve Intel'in Ar-Ge merkezi yatırımlarını örnek verebiliriz. Daha ön-

GÜMRÜKLERDE ONAYLANMIŞ KİŞİ STATÜSÜ

Diş ticaretle uğraşan firmaların gümrük işlemlerinde yararlanabilecekleri çeşitli kolaylaştırmalar ve basitleştirmelere ilişkin temel hükümler 4458 sayılı Gümrük Kanununun 'Basitleştirilmiş Usul' başlıklı 71 inci maddesinde yer almaktadır. Anılan madde eşyanın gümrüğe beyan edilmesine ilişkin genel kurallara istisna olarak basitleştirilmiş yöntemler öngörmektedir. Bunlar, Kanunda ifade edildiği şekliyle; Beyannameye eklenmesi gereken belgelerden bazılarının eklenmemesine ve kaydedilmesi gereken bazı bilgilerin beyannameye yazılmamasına, sözü edilen beyanname yerine, eşyanın ilgili gümrük rejimine tabi tutulması talebi ile birlikte, ticari veya idari bir belgenin verilmesine ve eşyanın ilgili rejime geçişinin kayıt yoluyla yapılmasına izin vermektedir. Kanunda bu şekilde genel olarak belirtilen bu usullerin ne şekilde uygulanacağı ise Gümrük Yönetmeliği ile 30 Haziran 2009 tarihli ve 27274 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 2 seri no'lu Gümrük Genel Tebliğinde (Basitleştirilmiş Usul) ayrıntılı olarak düzenlenmiştir. Beyana ilişkin bu basitleştirilmiş yöntemlerin dışında gümrük işlemlerinin muayene ve diğer safhalarına ilişkin



MUSTAFA YAŞAR

başka basitleştirmeler ve kolaylaştırmalar da mevcuttur. Bunlar Kanunun 10 uncu maddesinin 2. fıkrasının verdiği yetkiye istinaden Yönetmeliğin çeşitli maddelerinde ve diğer bazı Tebliğlerde düzenlenmiştir. Bütün bu basitleştirme ve kolaylaştırmalardan kimlerin hangi şartlar altında yararlanabileceği ise her uygulama için ayrı ayrı belirlenmiştir. Bunlardan bazıları genel niteliktedir. Somut olay bazında eşyaya ya da işleme ilişkin aranan koşulları yerine getiren herkes faydalanabilmekte olup, ayrıca özel izin

alınmasına gerek yoktur. Yararlanacak firmaya ilişkin şartlar söz konusu değildir.

Diğerlerinde ise, başta güvenilirlik, olumlu sicil ve dış ticaret performansı gibi koşulları yerine getiren firmalara belli bir dönem için bu uygulamalardan yararlanmak için izin belgesi verilmektedir. Belirtilen bu izin belgesinin somutlaşmış ve güncel hali Onaylanmış Kişi Statü Belgesidir. Firmalara Onaylanmış Kişi Statüsü (OKS) tanıyan bu belge kapsamında yararlanılabilecek uygulamalar ise çok çeşitli olup temel olarak yukarıda bahsi geçen 2 sayılı Gümrük Genel Tebliğinde belirlenmiştir. Anılan Tebliğ uyarınca A, B ve C sınıfı olmak üzere üç tip OKS söz konusudur. Her birinin tanıdığı basitleştirme ve kolaylıklar, bir diğer ifadeyle hak ve yetkilerin kapsamı farklı olup elde edilmesi için aranan şartlar da değişmektedir. A sınıfı belge en zor elde edilen buna karşılık en geniş olanakları sağlayan belgedir.

Bu statü Gümrük Yönetmeliğinde sayılan koşul ve kriterleri karşılayan gerçek ve tüzel kişi firmalara Gümrük İdaresince verilmekte, ilgili mevzuatta yer alan kolaylık ve avantajları sağlamaktadır. Belge başvuruları 2009 yılı Eylül ayına kadar Gümrükler Genel Müdür-

BAŞTA GÜVENİLİRLİK, OLUMLU SİCİL VE DIŞ TİCARET PERFORMANSI GİBİ KOŞULLARI YERİNE GETİREN FİRMALARA BELLİ BİR DÖNEM İÇİN ÇEŞİTLİ UYGULAMALARDAN YARARLANMALARINA OLANAK SAĞLAYAN ONAYLANMIŞ KİŞİ STATÜ BELGESİ VERİLİR. FİRMALARA ONAYLANMIŞ KİŞİ STATÜSÜ (OKS) TANIYAN BU BELGE KAPSAMINDA YARARLANILABİLECEK UYGULAMALAR İSE ÇOK ÇEŞİTLİ OLUP TEMEL OLARAK GÜMRÜK GENEL TEBLİĞİNDE BELİRLENMİŞTİR.

Mustafa YAŞAR - Gümrük Müsteşarlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü Daire Başkanı

1968 Balıkesir doğumludur. Ankara Ün. Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümünden 1989 yılında mezun oldu. 1992 yılında girdiği Gümrük Müsteşarlığında sırasıyla Müfettiş Yrd., Müfettiş ve Başmüfettiş olarak görev yaptı. 2005 yılından itibaren Gümrükler Genel Müdürlüğü'nde Daire Başkanı'dır. ABD'de Boston Üniversitesinde Uluslar arası Ticaret konusunda yüksek lisans yapmıştır..

lüğüne yapılmakta ve burada sonuçlandırılmakta idi. Belirtilen tarihten itibaren belge düzenleme yetkisi taşra idarelerine devredilmiştir. Bu çerçevede, İstanbul, İzmir, İzmit, Bursa, Mersin, Mersin, Ankara, Gaziantep ve Trabzon Gümrük ve Muhafaza Başmüdürlüklerine yetki devri yapılmış olup, yetki alanlarının ve dolayısıyla başvuruların hangi başmüdürlüğe yapılabileceğinin öğrenilmesi için anılan Tebliğ eki listeye bakmak gerekli ve yeterlidir. 2009 yılı itibarıyla 163 adet A sınıfı, 441 adet B sınıfı, 123 adet C sınıfı olmak üzere toplam 727 adet Onaylanmış Kişi Statü sahibi firma mevcuttur. Bu firmalar Türkiye'nin toplam ithalat ve ihracatının yarısından fazlasını gerçekleştirmektedirler.

OKS KAPSAMINDA YARARLANILAN KOLAYLIKLAR

OKS statü sahipleri temiz sicile sahip güvenilir işletmeler olarak görüldüğünden gümrük kontrollerinde düşük riskli firmalar olarak değerlendirilmektedir. Belgenin, bir diğer ifadeyle statünün sağladığı avantajlar, gümrük ve dış ticaret mevzuatının belge sahipleri için öngördüğü başlıca basitleştirilmiş usul ve uygulamalar şöyle açıklanabilir:

1)Eksik belge ve bilgi ile beyan usulü; A, B ve C sınıfı statü belgesi sahipleri Gümrük Yönetmeliği'nin 141, 153 ve 162 nci maddelerinde belirtilen koşullar saklı kalmak kaydıyla, aşağıda sayılan belgelerin bir ya da daha fazlası beyannameye eklenmeksizin beyanda bulunabilmektedir: Orijinal fatura, A.TR dolaşım belgesi, menşe ispat belgeleri, ödeme şekli gereği ibrazı gereken navlun makbuzu ve sigorta poliçesi, işlenmiş tarım ürünlerinin serbest dolaşıma sokulması halinde ibrazı gereken işlenmiş tarım ürünleri analiz sonuç raporu. Bu uygulama kapsamında eksik belge ile beyanda bulunulması durumunda eksik belgeler, gümrük beyannamesinin tescil tarihinden itibaren 1-3 ay (kıymete ilişkin belgelerde daha uzun süre verilebilmektedir) içinde eksik belge tamamlama formu ile gümrük müdürlüğüne sunulur. Eksik belgelerin süresi içinde ibraz edilmediğinin anlaşılması durumunda statü belgesi sahibi uyarılır ve hakkında Gümrük Kanunu'nun 241/1 inci maddesi uyarınca 60 TL para cezası tatbik edilir. Gümrük vergilerinde indirim veya muafiyet hükümlerinin uygulanmasına ilişkin (ATR ve EUR belgeleri gibi) belgelerin eksikliği durumunda, normal

oranların uygulanması sonucu bulunacak miktar ile indirim veya muafiyet hükümlerinin uygulanması sonucu bulunacak miktar arasındaki fark için gümrük idarelerince teminat alınarak (götürü teminatı varsa ayrıca teminat alınmaksızın) vergi tahakkuku beyana göre indirimli vergi uygulaması ile muafiyet hükümlerine göre yapılır. Söz konusu eksik belgelerin faks veya fotokopisinin ibrazı halinde teminat aranmayıp beyana göre işlem yapılır. 2)Kısmi teminat uygulaması; A, B ve C sınıfı belge sahiplerinin yararlanabildiği bu uygulamada, gümrük antrepo, gümrük kontrolü altında işleme ve geçici ithalat rejimlerine tabi tutulan eşya için teminat alınması öngörülen durumlarda, ithalat vergilerinin sadece yüzde 10'u oranında teminat alınır. Dahilde işleme kapsamında yapılan ithalatta ise, dahilde işleme rejimine ilişkin usul ve esasları düzenleyen Bakanlar Kurulu Kararı uyarınca bu oran A sınıfı belge sahipleri için yüzde 1, B sınıfı belge sahipleri için yüzde 5 ve C sınıfı belge sahipleri için yüzde 10 olarak uygulanmaktadır. 3)Götürü teminat uygulaması; Götürü teminat uygulaması, eşyanın gümrük vergileri ve sair vergilerinin teminata

bağlanmasını gerektiren bir gümrükçe onaylanmış işlem veya kullanıma tabi tutulduğu durumlarda, bu uygulamadan yararlanacak kişi için belirlenmiş tutardaki teminatın, her işlem için ayrı ayrı teminat verilmeksizin, teminata bağlanması gereken tutardan bağımsız olarak ve herhangi bir düşüm yapılmaksızın bir yıl süreyle kullanılabilmesini ifade eder.

Götürü teminat, 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun eki (I) sayılı listede yer alan eşyanın ithali ile ilgili Maliye Bakanlığınca yapılan düzenlemeler ve ilgili diğer düzenlemeler saklı kalmak kaydıyla eşyanın gümrükçe onaylanmış işlem veya kullanıma tabi tutulmasına ilişkin tüm kamu alacakları için geçerlidir. Götürü teminata geçildikten sonra, gümrük idarelerine daha önce verilmiş olan teminatlar yükümlünün talebi üzerine iade edilir.

Verilmesi gereken teminat tutarı, başvurunun yetkili başmüdürlük genel evrak kaydına alındığı ayın ilk gününden geriye dönük bir yıl içerisinde firmanın gerçekleştirdiği gümrük işlemlerine ilişkin olarak teminata konu olan gümrük vergileri ve sair vergilerin toplam kıymetinin yüzde 10'udur.

Ancak bu tutar, götürü teminatın, dahilde işleme rejimi işlemlerini kapsamaması durumunda 250 bin Euro'dan, dahilde işleme rejimi işlemlerini kapsamaması durumunda 75 bin Euro'dan az olamaz. Öte yandan, götürü teminatın; 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun eki (I) sayılı listenin (A) cetvelinde yer alan eşyanın ithalinde ödenecek özel tüketim vergisini de, kapsamaması durumunda 10 milyon Euro, 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun eki (I) sayılı listenin (A) cetvelinde yer alan eşyanın ithalinde ödenecek özel tüketim vergisini kapsamaması durumunda 2 milyon Euro, tutarında teminat verilmesi yeterlidir. Bu neden-



OKS STATÜ SAHİPLERİ TEMİZ SİCİLE SAHİP GÜVENİLİR İŞLETMELER OLARAK GÖRÜLDÜĞÜNDEN GÜMRÜK KONTROLLERİNDE DÜŞÜK RİSKLİ FİRMALAR OLARAK DEĞERLENDİRİLMEKTEDİR. GÜMRÜK VE DIŞ TİCARET MEVZUATI BELGE, BİR DİĞER İFADEYLE OKS STATÜSÜ SAHİPLERİNE PEK ÇOK AVANTAJ SAĞLIYOR.



le, götürü teminat başvurularında dahilde işleme rejimi kapsamında işlem yapılıp yapılmayacağı; ayrıca, Özel Tüketim Vergisi Kanunu eki 1 sayılı listenin A cetvelinde yer alan petrol ve akaryakıt ürünleri ithalatı yapılıp yapılmayacağı da belirtilmesi gerekmektedir.

4)Ertelenmiş kontrol uygulaması; Gümrük işlemlerinde, gümrüğe bir beyan yapıldığında normal olarak önce bu beyanın doğruluğu kontrol edilmekte, bir uyumsuzluk tespit edilmediği takdirde eşya ilgisine teslim edilmektedir. Bu genel kurala istisna olarak, ertelenmiş kontrol, beyanın kontrolünün eşyanın tesliminden sonra yapılmasını ifade eder. Yani beyandan sonra ve teslimden önce gelmesi gereken muayene/kontrol aşaması teslim sonrasına ertelenmektedir. Bu da gümrükte bekleme süresini azaltmakta, eşyanın bir an önce üretime sokulabilmesini sağlamaktadır. Bu uygulamadan sadece A ve B sınıfı belge sahipleri yararlanabilmektedir.

Ertelenmiş kontrol uygulamasından yararlanan firmaların beyannameleri BİLGE sistemi (Gümrük işlemlerinin yürütüldüğü otomasyon sistemi) tarafından risk kriterlerine göre yapılan değerlendirme sonucunda, eşyanın kırmızı hatta sevkini gerektirir özel ve zorunlu durumlar haricinde mavi hatta düşürülmektedir. Mavi hat, beyanın ertelenmiş kontrole tabi tutulacağı anlamına gelmektedir. Burada, beyanın kontrolü için bir muayene memuru atanmakla birlikte beyanname kapsamı eşyaya ilişkin olarak tahakkuk eden gümrük vergileri ve sair vergilerin, ödenmesi ya da teminata bağlanmasının ardından söz konusu eşya gümrük idaresince teslim edilir.

Gümrük muayene memurunca be-

yanname tescil tarihinden itibaren en geç 5 iş günü içinde belge üzerinde yapılacak inceleme sırasında herhangi bir uyumsuzluğa rastlanmazsa beyannamenin işlemleri sonlandırılır. Ancak beyanname ve ekli belgeler arasında ciddi bir farklılık görülür ve fiziki muayene yapılması gerektiğine idare amirinin de onayıyla eşyanın fiziki muayenesinin bulunduğu yerde yapılacağı hususunda belge sahibine bildirimde bulunulur.

5)Onaylanmış ihracatçı yetkisi; 2006/10895 sayılı Türkiye ile Avrupa Topluluğu Arasında Oluşturulan Gümrük Birliğinin Uygulanmasına İlişkin Esaslar Hakkında Bakanlar Kurulu Kararının genel hükümleri uyarınca A.TR dolaşım belgeleri eşyanın gümrük vergilerine tabi olmaksızın Türkiye-Avrupa Birliği Gümrük Birliği Bölgesinde serbestçe dolaşabilmesine imkân sağlamaktadır. Bu nedenle bu belgelerin yetkili kişi ve kuruluşlarca onaylanması ve gümrük idarelerince vize edilmesi şarttır.

Belirtilen hükümlere ve bunlardan doğan söz konusu zorunluluklara bir istisna olarak, Onaylanmış İhracatçılar düzenledikleri A.TR dolaşım belgelerini yetkili kişi veya kuruluşlara onaylatma ve vize işlemi için gümrük idarelerine ibraz etme zorunluluğu olmadan düzenleyebilmekte ve kullanabilmektedirler. Bu, firmalara çeşitli maliyet unsurlarının azaltılması ve işlemlerin hızlandırılması imkânı yaratmaktadır.

Yukarıda sayılanlar dışında çeşitli tebliğ ve genelgelerde de belge sahipleri için özel hükümler öngörülmektedir. Bunlar arasında, taşıt üstü gümrük işlemlerinden her türlü eşyaları için yararlanabilme, aynıyet tespitinde kolaylıklar tanınması, ihtisas gümrüğü uygulamasına tabi bazı eşyanın ithalinde OKS sahiplerinin bundan istisna tutulması gibi uygulamalar yer almaktadır.

Prof. Dr. A. Hamit Serbest:

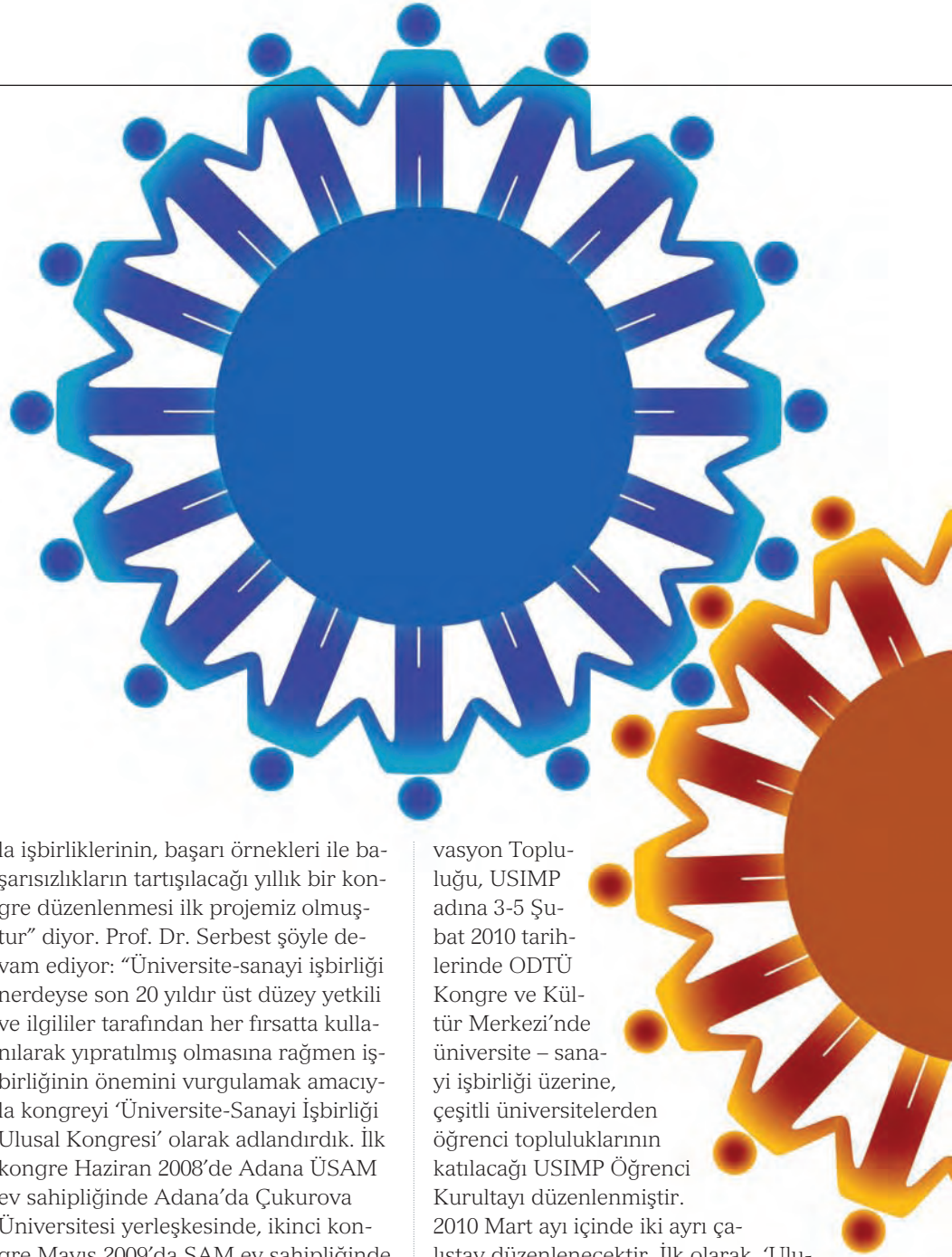
“Üniversite-Sanayi işbirliği 30 yıldır gündemde”

ADANA ÜSAM GENEL KOORDİNATÖRÜ PROF. DR. SERBEST, ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALARIN NEREDEYSE 30 YILDIR GÜNDEMDE OLDUĞUNU SÖYLEYEREK, “İŞBİRLİĞİNİN SİSTEMATİK BİÇİMDE YÜRÜTÜLEMEDİĞİ VE SÜREKLİLİK KAZANAMADIĞI AÇIKTIR. OYSA Kİ GÜN GEÇTİKÇE ARTAN KÜRESEL REKABET ORTAMINDA AYAKTA KALMANIN TEMEL UNSURU YENİLİKÇİ, YARATICI ÜRÜNLER VE YENİ TEKNOLOJİLER GELİŞTİRMEKTEN GEÇİYOR” DİYOR.

Türkiye’de üniversite-sanayi işbirliği sorunları üzerinde görüş alışverişinde bulunmak, iletişimin etkin ve verimli bir biçimde yürütülmesini sağlamak üzere öneriler geliştirmek üzere kurulan ÜSAM (Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezi), ayrıca, bu güne kadar yapılan faaliyetler sonucu kazanılan deneyimleri koruyarak, paylaşmayı ve yaygınlaştırmayı amaçlıyor. Adana ÜSAM (Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezi) Genel Koordinatörü Prof. Dr. A. Hamit Serbest Moment Expo’nun sorularını yanıtladı. Üniversite-Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu, TÜBİTAK ÜSAM Programı kapsamında faaliyete başlamış olan ve bugün farklı kimliklerle varlık gösteren Adana ÜSAM (Adana Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezi Derneği ve Ar-Ge İktisadi İşletmesi), BİYOMEDTEK (Biyomedikal Teknolojiler Merkezi Derneği), ODAGEM (OSTİM Ortadoğu İleri İmalat Sistemleri ve Teknolojileri Ar-Ge Merkezi A.Ş.), SAM (Seramik Araştırma Merkezi A.Ş.), TTV (Türk Tekstil Vakfı) tarafından Haziran 2007’de kuruldu. Platformun amacı, Türkiye’de üniversite-sanayi işbirliği sorunları üzerinde görüş alışverişinde bulunmak, etkin ve verimli bir biçimde yürütülmesini sağlamak üzere öneriler geliştirmek, bu önerilerin gerçekleştirilmesi yönünde çaba sarf etmek ve gerekli girişimlerde bulunmak. Ayrıca, bu güne kadar yapılan faaliyetler sonucu kazanılan deneyimleri korumak, paylaşmak ve yaygınlaştırmak. Üniversite-sanayi işbirliği konusunda faaliyet gösterecek yapıların kurulanması için ilgili kurumlar nezdinde güçlü bir şekilde girişimde bulunulması; böylece, yaratılan işbirliği kültürünün yayılması ve benzeri yapıların kurulmasına yardımcı olmak veya öncülük etmek. Türkiye’nin Ar-Ge politikalarının belirlenmesine katkı yapılması, ileri teknoloji geliştirmeye yönelik ulusal ve uluslararası projelerin oluşturulması, v.b. konular da amaçlar arasında sıralanabilir.

İLK KONGRE HAZİRAN 2008’DEYDİ

Prof. Dr. Serbest, “Türkiye’de üniversite-sanayi işbirliğini geliştirmek amacıyla



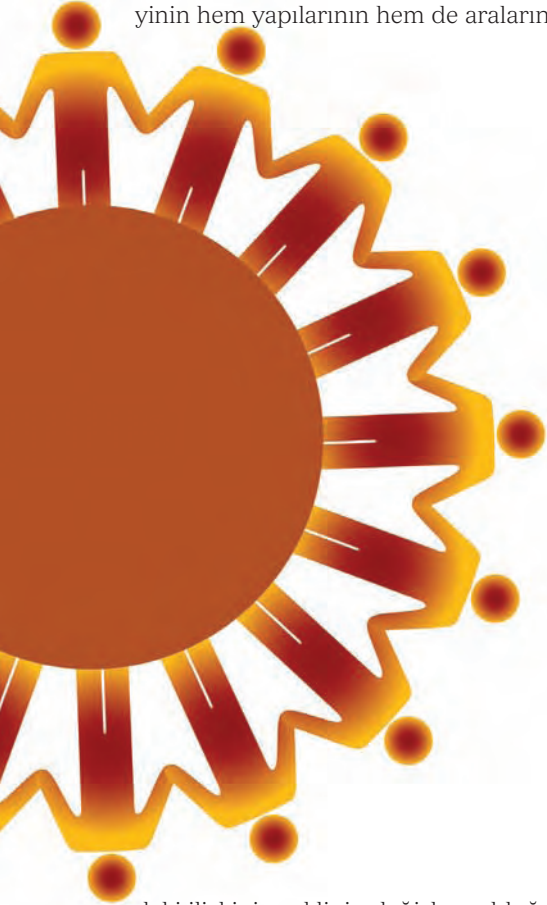
la işbirliklerinin, başarı örnekleri ile başarısızlıkların tartışılacağı yıllık bir kongre düzenlenmesi ilk projemiz olmuştur” diyor. Prof. Dr. Serbest şöyle devam ediyor: “Üniversite-sanayi işbirliği nerdeyse son 20 yıldır üst düzey yetkili ve ilgililer tarafından her fırsatta kullanılarak yıpratılmış olmasına rağmen işbirliğinin önemini vurgulamak amacıyla kongreyi ‘Üniversite-Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi’ olarak adlandırdık. İlk kongre Haziran 2008’de Adana ÜSAM ev sahipliğinde Adana’da Çukurova Üniversitesi yerleşkesinde, ikinci kongre Mayıs 2009’da SAM ev sahipliğinde Eskişehir’de Anadolu Üniversitesi yerleşkesinde düzenlenmiştir. Üniversite-Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi’2010 ODAGEM ve OSTİM işbirliği ile ODTÜ Kongre ve Kültür Merkezinde 3-5 Haziran 2010 tarihleri arasında yapılacaktır. Kongrede serbest bildirilere yer verilecektir, ancak özellikle Türkiye pratiğini irdeleyecek örneğin; teknoparkların gelişimi ve oluşturdukları ÜSİ ortamının değerlendirilmesi, TEYDEB destekleri ve ÜSİ üzerine tetikleyici etkisi, TTO yapılanmaları gibi konularda davetli bildiriler de olacaktır. ÜSİM Platformu olarak Üniversite-Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi’ni her yıl ÜSIMP kuruluşlarından birinin ev sahipliğinde düzenlenmeye devam edilecektir. ODTÜ Bilim ve Toplum Merkezi ile Makina İno-

vasyon Topluluğu, USIMP adına 3-5 Şubat 2010 tarihlerinde ODTÜ Kongre ve Kültür Merkezi’nde üniversite – sanayi işbirliği üzerine, çeşitli üniversitelerden öğrenci topluluklarının katılacağı USIMP Öğrenci Kurultayı düzenlenmiştir. 2010 Mart ayı içinde iki ayrı çalıştay düzenlenecektir. İlk olarak, ‘Ulusal Program Çalıştayı’nda inovasyon sistemi kapsamında ÜSİ için ulusal bir yapılanma modeli kurgulanması, ancak uygun ÜSİ yapılanmasının belirlenmesi, yapılanmaya ilişkin kavramsal çerçevenin ve yapılanmanın oluşturulması ile gereken eylemlerin belirlenmesi planlanmıştır. İkincisi ise, ‘Destek Mekanizmaları Çalıştayı’nda mevcut destek mekanizmalarının ÜSİ açısından ne derece tetikleyici olduğu değerlendirilecek ve mevcut mekanizmaların ÜSİ oluşumunda daha etkili olması için yapılabileceklerin belirlenmesi hedeflenmiştir. Her iki konuda da uzman görüşlerinden derlenecek görüşler yetkili kurum ve kuruluşlara USIMP adına iletilecektir. Ayrıca, daha sonra yapılacak çalışmalarda ‘İnsan Kaynakları Yaratılma-

si', 'Proje Madenciliği', 'ÜSİ Yapılarını İzleme / Değerlendirme', 'ÜSİ Yayın Bilgilendirme' vb. konularının da ele alınması planlanmaktadır."

"ÜNİVERSİTE SANAYİ İLİŞKİSİ DEĞİŞKEN"

Türkiye'nin Ar-Ge sisteminin ana bileşenlerini oluşturan üniversite ve sanayinin hem yapılarının hem de araların-



daki ilişkinin şeklinin değişken olduğunu aktaran Prof. Dr. Serbest, "Ancak, ülke ekonomisine dinamizm kazandırmak, girişimcilik ve rekabet potansiyelini artırmak amacıyla bu yapılar arasında işbirliği olması gereklidir" diyor. Neredeyse 30 yıldan bu yana Türkiye gündeminde olan üniversite-sanayi işbirliği ile ilgili çabalara da değinen Prof. Dr. Serbest, "İşbirliğinin sistemik biçimde yürütülemediği ve süreklilik kazanamadığı açıktır" diyor. Üniversite - sanayi işbirliğinin, tarafların temsil ettikleri kültüre ait farklılıklarından dolayı zor olduğuna vurgu yapan Prof. Dr. Serbest şöyle konuşuyor: "Ülkemizin bu alandaki durumu özellikle gelişmiş ülkelere göre iyi bir seviyede değildir. Geçmişte yapılmış denemeler, kurum-

sal anlamda ne yazık ki pek de başarılı olamamış, hem sanayi kesiminin üniversite hakkında, hem de üniversite kesiminin sanayiciler hakkında olumsuz önyargıları oluşmuştur. Oysa ki; gün geçtikçe artan küresel rekabet ortamında ayakta kalmanın temel unsuru yenilikçi, yaratıcı ürünler ve yeni teknolojiler geliştirmekten geçmektedir. Bunlar için de anahtar, araştırma-geliştirme. Üniversitelerde bulunan araştırma potansiyelinin, bilimsel ve teknolojik çalışmaların sanayinin gelişiminde kullanılabilmesi için üniversiteler ve sanayi dalları arasında işbirliğinin geliştirilmesi, ülkemizin teknolojik ve endüstriyel gelişimi için bir zorunluluktur."

"SANAYİÇİYE AR-GE KÜLTÜRÜ BENİMSETİLMELİ"

Türkiye ekonomik gelişmişlik düzeyi, dışa açılma hedefleri, teknolojik altyapısı arasındaki çelişkileri, yaşadığı sorunları gidermek için Dünya Bankası'nın da tavsiyeleri doğrultusunda 1990 yılında KOSGEB, 1991 yılında TTGV kurulmuş ve 1994 sonunda Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Kuruluş Anlaşması ve Eklerini imzaladı. 1995 yılında ise TPE ve TÜBİTAK - TİDEB kuruldu. 1995 yılından bu yana bu kuruluşlar aracılığıyla Ar-Ge yapmak isteyen sanayi kuruluşlarına hibe veya geri ödemeli olarak sağlanan destekler zaman içinde çeşitlendi ve sağlanan destek bütçeleri büyük ölçüde arttı. Prof. Dr. Serbest, söz konusu kurumların; Ar-Ge destek programlarının tek başına yeterli olmayacağı, gereken Ar-Ge hacmini yaratabilmek için öncelikle sanayiciye Ar-Ge kültürünün benimsetilmesi gerektiği görüşünden hareketle başka programlar da başlattıklarını söylüyor. Bu programlar, Türkiye'nin teknolojik altyapısını geliştirmek ve güçlendirmek için Türk sanayinin uluslararası düzeyde rekabet gücünün artmasına katkıda bulunmayı; üniversitelerde araştırmaları endüstriyel ve teknolojik gelişmeler yönünde, sanayicinin gereksinim duyduğu konularda, kurgulamayı, bilgi birikimi sağlamayı, öğrencilerin projelerde çalışmalarına fırsat yaratarak üniversitenin araştırma potansiyelini artırmayı amaçlıyordu. Prof. Dr. Serbest, "Bunlar arasında, üniversite-sanayi işbirliğini



Prof. Dr. A. Hamit Serbest

Adana ÜSAM (Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezi) Genel Koordinatörü

Üniversite-Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi 2010 ODAGEM ve OSTİM işbirliği ile ODTÜ Kongre ve Kültür Merkezinde 3-5 Haziran 2010 tarihleri arasında yapılacaktır.

sürekli kılmak amacıyla ülkemizdeki sanayi, üniversite ve araştırma kuruluşlarını bir araya getirmek için 'uygun ortam' oluşturmak üzere kurgulanan mekanizmalar ülkemizin koşulları açısından özel bir önem arz etmektedir" diye konuşuyor. Prof. Dr. Serbest şöyle devam ediyor: "Bu çerçevede oluşturulan modellerin başında KOSGEB'in TEKMER (Teknoloji Geliştirme Merkezi) ve DTİ (Duvarsız Teknoloji İnkübatörü) destekleri, TÜBİTAK'ın ÜSAM (Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezleri) Programı (2006 sonunda yürürlükten kaldırıldı) ve 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası ile bununla bağlantılı olarak çıkarılan 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun sayılabilir."

"Burada özetlenen desteklerin Üniversite-Sanayi işbirliği konusundaki etkileri hakkında değerlendirme yapmaya imkân verecek yeterli bir bilgiye sahip değiliz" diyen Prof. Dr. Serbest, diğer taraftan, üniversitelerin ve sanayi kuruluşlarının en çok ilgi gösterdiği Teknopark modelinin en başarılı örneklerinde bile Teknopark şirketlerinde yürütülen projelerde üniversite öğretim elemanlarından alınan destek konusunda sağlıklı bilgilere erişmenin mümkün olmadığını söylüyor.



“ Kendi insanımızla kendi teknolojimizi geliştirme ve uluslararası pazarlarda teknoloji yoğun ürünlerimizle rekabet edebilecek hale gelmemiz şarttır. Aksi takdirde gelişmiş ülkelerin ürettiklerini alıp satmaktan başka bir şey yapamayan bir ülke konumuna düşeriz. Bu da küreselleşmenin etkisiyle sınırların kalktığı dünyamızda yeni tip ‘sömürge’ olmak demektir. ”

Türkiye’de teknoloji geliştirme çalışmalarını teşvik edecek, üniversitelerdeki insan gücü potansiyelinin ve alt yapının bu doğrultuda kullanılmasını sağlayacak birçok kurumun 1990’lı yıllarda kurulduğuna da değinen Prof. Dr. Serbest, “Ancak; kurulmuş olan birçok kurum ve mekanizma ile sağlanan bunca desteğe rağmen, sanayide teknoloji geliştirme konusunda yeterince çalışma’

yapılmadığı, üniversite öğretim elemanlarının ülkemiz sanayinin sorunlarına yönelik çalışmalara ilgi göstermediği ve Üniversite-Sanayi işbirliğinde süreklilik sağlanamadığı açıktır” diyor.

ACIMASIZ REKABET ORTAMI

TÜİK’in 2002 Yılı Sanayi İşyeri Sayımı verilerine göre İmalat Sektörü’nde faaliyet gösteren 247 bin firmanın yüzde

95’ten fazlasının düşük teknolojlili firmalar olduğu görülüyor. Küreselleşme süreçlerinin firmaları karşı karşıya bıraktığı acımasız rekabet ortamında bu sanayi kuruluşlarının kaderleri ile baş başa bırakma lüksü bulunmadığını sözlerine ekleyen Prof. Dr. Serbest, “Bunların önce ‘teknolojik ilerlemeyi hedefleyen’ daha sonra ‘teknolojik rekabetçi’ ve sonra da ‘araştırma yürütenler’ sınıfına yükseltilmesi için yardıma ihtiyaçları vardır. Hepsinin bu eşikleri atlama-sı tabii ki mümkün olmayacaktır, ancak aralarından olabildiğince çok firmayı eşik atlama’yı denememiz gereklidir ve bunu yapabilecek tek kurum da değişik özelliklerdeki ‘arayüz’ yapılarıdır” diye konuşuyor.

Prof. Dr. Serbest’in değindiği bir diğer konu ise üniversite ve sanayiye kurumsal bir işbirliği ortamında bir araya getirme gerekliliği. Prof. Dr. Serbest, 2547 sayılı yasaya göre bu işbirliği ortamının üniversitelerin döner sermaye işletme-



leri olduğunu söyleyerek şöyle devam ediyor: “Bunun tek istisnası Teknoloji Geliştirme Bölgeleri’dir. TGB bünyesinde yer alabilecek kuruluşlar Ar-Ge kültürünü özümsemiş kendi Ar-Ge birimlerini kurmuş firmalar olabilir ki bunların sayısının çok fazla olmadığı bilinmektedir. Dolayısıyla, düşük teknolojlili firmaların yukarıda belirtilen eşiklerden geçerek TGB’lere taşınması gerekir. Bunu yapabilecek yapılar arayüz kurumlarıdır ve ne yazık ki TÜBİTAK’ın ÜSAM Programını kapatmasının ardından yenilerinin kurulmasını sağlayacak mekanizmalar yoktur. Firmaların TGB’ye taşınması tabi ki işin sonu değildir, yani teknoloji-yenilik süreçlerinde TGB türü yapılanmaları son durak olarak görmek doğru değildir. Ama, ne yazık ki Türkiye şu anda bunun ötesini konuşabilecek durumda değildir.”

YENİ TİP SÖMÜRGELER

Prof. Dr. Serbest sözlerini şöyle sonlandırıyor: “Bir açıdan bakıldığında gelişmekte olan ülkeler sınıfında kabul edi-

len, ancak toplumsal kriterlere göre değerlendirildiğinde dünyanın en geri kalmış ülkelerinin bile arkasına düşen ülkemizin, gelişmiş ülkeler arasında bir yer edinebilmek için yıllardan beri ciddi bir uğraş verdiğini ve toplumun değişik kesimlerinin bu nedenle birçok fedakârlıklara katlandığını biliyoruz. Toplum olarak önümüze koyduğumuz hedefe ulaşabilmek için uzmanlar, sivil toplum örgütleri ve siyasi partiler tarafından çok değişik reçeteler sunuluyor.

Çözüm olarak, yabancı sermayeyi getirmek, uluslar arası şirketlerle evlilikler yapmak, devleti küçültmek, özelleştirme yapmak, Avrupa Birliği’ne girmek gibi seçenekler ileri sürülüyor; ve bunların ülkemize ne getirip ne götüreceğinin yeterince tartışılmasına fırsat vermeden devlet kademeleri tarafından uygulamaya konuluyor.

Özde bu yöntemlerin hiç birine itiraz etmeyi gerektirecek bir neden yok; Türkiye’yi gelişmiş ülkeler sınıfına sokabilmek için ne gerekiyorsa tabi ki yapılmalıdır. Ama ülke çıkarlarını koruyacak

tedbirleri almak kaydıyla. Bunun yanı sıra dikkat çekilmesi gereken önemli bir nokta daha var. Kurtuluş reçetesi adıyla sunulan yöntemlerin hiç birisinde, millet olarak kendimize yüklediğimiz her hangi bir sorumluluk yok! İstiyoruz ki, yabancı sermaye gelsin yatırım yapsın, istihdam yaratsın işsizlerimize iş versin. Sıkıntıda olan şirketlerimiz uluslararası şirketlerle evlilik yapsın böylece yeni teknolojilere ve yeni pazarlara kavuşsunlar. Türkiye’yi Avrupa Birliği’ne alsınlar ve fonlarından ayıracakları kaynaklarla bize destek olsunlar. En önemlisi serbest dolaşım hakkı versinler ki ülkede işsizlik kalmamasın. Ülkemizin bıçak sırtında ilerlediğini kabul etmek zorundayız. Kendi insanımızla kendi teknolojimizi geliştirme ve uluslararası pazarlarda teknoloji yoğun ürünlerimizle rekabet edebilecek hale gelmemiz şarttır. Aksi takdirde gelişmiş ülkelerin ürettiklerini alıp satmaktan başka bir şey yapamayan bir ülke konumuna düşeriz. Bu da küreselleşmenin etkisiyle sınırların kalktığı dünyamızda yeni tip ‘sömürge’ olmak demektir.”

İHRACATTA KULLANILAN RESMİ FATURA VE DİĞER FATURALAR

Ticari fatura, uluslararası ticarete kullanılan en temel belgelerden biri olup ihracatçı tarafından düzenlenmektedir. Fatura, ülkemiz mevzuatı açısından Türk Ticaret Kanunu'nun 23. maddesi ile Vergi Usul Kanunu'nun 230. maddelerinde düzenlenmiş, satılan, üretilen mal veya yapılan bir hizmet karşılığı verilen bir belgedir. Satılan bir malın niteliği, ölçüsü ile birim satış fiyatını ve toplam bedeli gösteren bir belge olan faturaların; mümkün olduğunca kapsamlı olmasına, bilgilerin açıkça belirtilmesine ve kısıtlı düzeyde yabancı dil bilgisi olan birisinin dahi anlayabileceği düzeyde anlaşılır ve basit olmasına dikkat edilmelidir.

Dış ticarete kullanılan faturalar; Resmi (yerli) Fatura (Domestic Invoice, Internal Invoice), Proforma Fatura (Proforma Invoice), Orijinal (Ticari) Fatura (Original Invoice, Commercial Invoice, Sales Invoice), Navlun Faturası (Freight Invoice), Konsolosluk Faturası (Consular Invoice), Tasdikli Fatura (Certified/Legalized Invoice)'dir.

1- RESMİ FATURA (DOMESTIC INVOICE, INTERNAL INVOICE):

İhracatçı tarafından, yüklemesini yaptığı malın veya gerçekleştirdiği hizmetin bedelini belirtmek, gümrük çıkış işlemleri sırasında Gümrük Beyannamesi-ne eklenmek ve ayrıca KDV iadesi veya mahsubunda kullanılmak üzere düzenlenen Maliye Bakanlığı kaşeli faturadır.

Resmi Faturada; ihracatçının unvanı ve adresi, yükleme yeri, boşaltma yeri, malın menşei, brüt ve net ağırlığı, fatura tarih ve no'su, muhabir ve aracı banka, toplam miktar ve mal bedeli toplamı ile teslim şekli, yeri, para birimi yazılmalıdır. İhracat işlemlerinde KDV istisnası bulunduğundan resmi faturada KDV belirtilmez. Resmi Fatura, fiili ihracatı müteakip ilgili dönemde, ihracatçının bağlı bulunduğu Vergi Dairesine, Gümrük Beyannamesinin İhracatçı Nüshası ile birlikte verilerek mahsup veya iade talebinde bulunulur.

Fatura, Türk Ticaret Yasası'nın 23. Maddesi'nde ve Vergi Usul Yasası'nın 229-232 Maddeleri'nde konu edilen, müşteri ile satıcı arasında meydana gelen ticari ilişkiyi belgelendirmeye yarayan bir araçtır.

Türk Ticaret Yasası'ndaki ve Vergi Usul Yasası'ndaki fatura ile ilgili hükümleri bir arada düşünmemiz ve buna göre Mali ve Hukuki açıdan faturayı tanımlamamız yerinde olacaktır.

24.12.2003 tarih ve 25326 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Yargıtay İçtihadı Birleştirme Hukuk Genel Kurulunun E: 2001/1, K: 2003/1 Sayılı kararında fatura " Ticari satışlarda satıcı tarafından alıcıya verilen ve satılan malın miktarını, vasıflarını, ölçüsünü, fiyatını ve sair hususları veya ifa edilmiş hizmetleri gösteren hesap pusulası olup, ticari belge niteliğindedir" şeklinde tarif edilmiştir.

Bir alış-veriş sonucunda oluşan ticari münasebet neticesinde faturanın malı veren veya hizmeti sunan tarafından düzenlenmesi, bunun karşılığında malı alan veya kendisine hizmet sunulan tarafından faturanın istenmesi zorunluluğu bulunmaktadır. Yasalarımız açısından faturanın verilmemesi yanında faturanın alınmaması da suçtur. Ayrıca faturada gerçek alış-verişi göstermeyecek bilgilerin yazılı bulunması da suç oluşturmaktadır.

Yukarıdaki her iki durumda da faturayı alan ve veren taraf Vergi Usul Yasası'nın 353. Maddesi'ndeki özel usulsüzlük cezası ile cezalandırılmak durumunda kalacaklardır. Bunlardan ayrı olarak fatura vermeyen veya eksik tutarda veren taraf olan satıcı için gelirini eksik gösterdiği ve Katma Değer Vergisi'ni eksik tahakkuk ettirdiği için matrah farkı doğacaktır. Bütün bunlardan ayrı olarak, vergi ziyaı oluşacağından, Vergi Usul Yasası'nın 341 ve 344. Maddeleri'ndeki vergi ziyaı cezası ile de karşılaşılabilir.

Fatura tutarı müşteri tarafından ödenmiş ise müşteri bu durumun faturada gösterilmesini isteyebilir. (Türk Ticaret Yasası Md. 23). Diğer bir anlatımla fatura tutarı ödenmiş ise müşteri bu faturanın piyasa koşulları çerçevesinde kapalı olarak kesilmesini yani bedelinin ödenmiş olduğunun üzerine yazılmasını isteyebilir.

Fatura emtiayı satan veya hizmeti sunan tüccar hüviyetindeki hakiki veya hükmi kişi tarafından düzenlenebilecek bir vesikadır. Diğer bir anlatımla, (Vergi Usul Yasasının 232. Maddesi'nde sözü edildiği şekilde) fatura, vergi mükellefi olan, birinci ve ikinci sınıf tüccarlar ile kazancı basit usulde tespit edilenlerle defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçiler tarafından düzenlenmektedir.

Faturanın belli bir şekli (Vergi Usul Yasası Md. 230) bulunmaktadır. Faturada düzenlenme tari-

hi ile seri ve sıra numarası bulunmalıdır. Faturanın üzerinde, bunu düzenleyen yani satıcının, adı, varsa ticaret unvanı, iş adresi, bağlı bulunduğu vergi dairesi ve vergi sicil numarası bulunmalıdır. Faturanın üzerine müşterinin adı, varsa ticaret unvanı, iş adresi, bağlı bulunduğu vergi dairesi ve vergi sicil numarası yazılmalıdır. Faturanın açıklaması olmalı, satılan malın veya işin nevi, miktarı, fiyatı ve tutarı yazılmalıdır. Faturanın üstüne satılan malın teslim tarihi ile irsaliye numarası yazılmalıdır. Faturanın düzenlenmesinde belli kaidelelere uyulması zorunlu bulunmaktadır. (Vergi Usul Yasası Md. 231) Faturaların sıra numarası takip etmesi gerekmektedir. Diğer bir anlatımla 12 no.lu faturayı 24.05.2010 tarihinde düzenlemiş iseniz 13 no.lu faturaya 23.05.2010 tarihini yazamazsınız. Aynı müessesenin muhtelif şube ve kısımlarında fatura düzenlemesi yapılıyor ise ve her şube veya kısımda düzenlenen faturaların her biri aynı numara ile başlamak üzere kullanılıyor ise bu faturaların üzerine kullanıldıkları şube veya kısımları gösterici yazı veya işaretlerin konulması gerekmektedir. Faturalar mürekkeple, makine ile veya kopya kurşun kalem ile doldurulmalıdır. Bundan amaç; faturanın üzerine yazılan yazıların silinmemesini temindir. Faturanın en az bir asıl bir örnek olarak düzenlenmesi gerekmektedir. İrsaliyeli faturalar ise en az üç nüsha olarak düzenlenmektedir. Bu faturanın ilk iki nüshası müşteriye verilir. Faturanın birden fazla olarak düzenlenmesi halinde her bir örneğe kaçınıcı örnek olduğu yazılmalıdır. Faturanın baş tarafına iş sahibi veya iş sahibi adına hareket etmeye yetkili kişi tarafından imza atılmalıdır. Fatura, malın teslimi veya hizmetin yapıldığı tarihten itibaren en çok yedi gün içinde düzenlenmelidir. Burada, muhasebedeki dönemsellik ilkesi dolayısıyla malın teslim veya hizmetin yapıldığı tarih ile faturanın düzenlenme tarihi arasındaki ilişki önemlidir. Örneğin, 27.05.2010 tarihinde teslim edilen bir malın faturasını dönemsellik il-

kesi gereği 02.06.2010 tarihinde düzenleyemezsiniz. Bu malın faturasını en geç 31.05.2007 tarihinde düzenlemeniz gerekmektedir.

Faturayı düzenlemek zorunda olanlar yani satıcılar müşterinin adı ve soyadı ile bağlı bulunduğu vergi dairesi ve vergi sicil numarasının doğruluğundan sorumlu bulunmaktadır. Bu sebeple faturayı düzenlemek durumunda olan, malı teslim eden veya hizmeti yapan satıcının, müşterinin kimliğini ve bağlı bulunduğu vergi dairesi ile vergi sicil numarasını gösteren bir belgeyi müşteriden istemesi halinde müşterinin böyle bir belgeyi ibraz etme mecburiyeti bulunmaktadır. Faturayı alan müşteri, bu faturanın içeriği hakkında sekiz gün içinde satıcıya itirazda bulunmuş ise faturanın içeriğini kabul etmiş sayılmaktadır. (Türk Ticaret Yasası Md. 23) Bu sebeple, düzenlenen faturanın alınan mal veya hizmet ile karşılaştırılması, faturada yazılı olan tutarların satıcı ile anlaşılan tutar olup olmadığına bakılması, bir tutarsızlık var ise faturanın alındığı tarihten itibaren sekiz gün içinde yazılı olarak satıcı nezdinde itirazda bulunulması gerekmektedir. Düzenlenen faturanın muhteviyatı olan malın, satıcının envanterinde bulunması zorunludur. Diğer bir anlatımla düzenlenen fatura muhteviyatı olan malın, satıcının stoklarında bulunmaması halinde, satıcı kendisi tarafından alınmamış olan bir malın satışını yapmış olacaktır ki; böyle bir durumun olanaksızlığı sebebiyle, düzenlenen fatura gerçeği yansıtmayacağından vergi yasalarındaki ceza gerektiren durumlarla karşı karşıya kalınacaktır.

2- PROFORMA FATURA (PROFORMA INVOICE):

İhracatçı tarafından, ithalatçıya verilen teklife ilişkin veya ihracatçı ile ithalatçının anlaşması sonucunda açılacak bir Akreditife esas teşkil etmesi için sevk/yükleme öncesi hazırlanan faturadır. İthalatçı, ihracatçının teklifini kabul eder ve bu kabule dayalı olarak bir sipariş geçmek isterse, Proforma Fatura koşullarını kabul ettiğini Proforma Faturada belirtilen (Proformadaki teslim tarih-miktar-fiyat opsiyonu) süre içinde beyan etmesi zorunludur. Bundan sonra Proforma Faturanın Ticari Faturaya dönüşmesi gerekmektedir.

Proforma Fatura; malın tanımı, fiyatı, miktarı, taşıma şekli, navlun bedeli, sigorta, yükleme tarihi, yükleme ve boşaltma yeri, malın ağırlıkları, ambalaj şekli, koli sayısı ve faturanın hangi tarihe kadar geçerli olduğuna dair bilgileri içerir.

Proforma Fatura hiçbir mali yükümlülük yaratmaz. İhracatçının vermiş olduğu bu fatura karşılığında herhangi bir ödeme söz konusu edilemez. Ancak, faturanın gönderilmesinden sonra,

ithalatçının kesin sipariş vermesiyle ve özellikle bu fatura için akreditif açıldığında ihracatçı, gönderdiği Proforma Fatura'daki bilgilerle kendini bağlamış ve bu kapsamda yükleme sorumluluğuna girmiş olur. İthalatçı, açtığı akreditif metninde, ihracatçının malları sevk edip yükleme belgelerini kendisine göndermesi sırasında, Ticari Fatura ile beraber Proforma Fatura'yı da göndermesini isteyebilir. Böylece, anlaşma konusu mal detayları ile fiili ihracatçı yapılan ve fiili ihracat sırasında düzenlenen Ticari Fatura'nın Proforma Fatura ile aynı olduğunu görmek ister. Fatura bilgilerinin aynen Ticari Faturaya aktarılması zorunludur.

Proforma Fatura ile Akreditifli işlemler ve ayrıca uluslararası kurallara göre düzenlenmiş sözleşmeler birbirinden ayrı ve bağımsız işlemlerdir. Uluslararası Ticaret Odası'nın (International Chamber of Commerce-ICC) UCP-600 kitabının 4. maddesinde de değiştirildiği üzere; Akreditifler doğaları itibarıyla, dayandırılacakları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir ve akreditifte her ne şekilde olursa olsun bu sözleşmelere değiştirilmiş olsa dahi bu sözleşmeler bankaları ilgilendirmez ve bağlamaz. Dolayısıyla, bir bankanın akreditife ilişkin ödeme ve yükümlülüğü, amirin (ithalatçının), amir banka (ithalatçının bankası) veya lehdar (ihracatçı) ile olan ilişkisinden kaynaklanan hak taleplerine ve savunmalarına tabi değildir. Ayrıca "bir lehdar (ihracatçı), hiçbir zaman bankalar arasında ve akreditif amiri ile amir banka arasında mevcut sözleşme ilişkilerinden yarar sağlayamaz" denilmektedir. Bu nedenle; Akreditifte, Proforma Faturaya yapılan bir atf "şart" olarak değil, sadece "bilgi" olarak kabul edilmelidir. (Ayrıntılı bilgi için bkz. Moment Dergisi Sayı:19, Aralık 2009 Syf:56-57)

3- TİCARİ (ORJİNAL) FATURA (ORIGINAL INVOICE):

Proforma faturaya, siparişe, kontrat veya sözleşmeye istinaden satıcı tarafından (firma antetli kağıdına) düzenlenen mal veya hizmetin satışını gösteren belgelerdir. Ticari fatura, gümrük işlemlerine, döviz transfer ve taahhütlerine esas olarak alınan kesin faturadır. Proforma faturada belirtilen satış koşullarının alıcı tarafından uygun bulunması durumunda alıcının verdiği sipariş üzerine proforma fatura kesin satış faturasına dönüştürülür. Genellikle ticari faturaların İngilizce olarak düzenlenmesi benimsenmiştir. Ancak bazı ülkeler ithalatlarında, faturaların kendi dillerinde düzenlenmesinde ısrarlı olmaktadır. Orijinal fatura satış sözleşmesini belgeleyen veya satış sözleşmesinin var olduğuna dair kesin belirtiyi oluşturan bir belge olmaktadır. İthalat veya ihracatta, gümrük işlemlerinin yapılması ve vergilerin hesaplanması için orijinal fatura gerekmektedir. Orijinal fatura ihracatçı tarafından banka

aracılığı ile ithalatçıya gönderilmektedir. (Ayrıntılı bilgi için bkz. Moment Dergisi Sayı:12, Mayıs 2009 Syf:46-47)

4- NAVLUN FATURASI (FREIGHT INVOICE):

İhracatçının navlun ödemesini üstlendiği durumlarda (CFR, CIF teslimler), düzenlenen konşimentoya "navlun ödenmiştir/freight prepaid" yazılması için kesilen ve konşimentoya eklenmesi zorunlu olan faturadır. Bu fatura ithalatçının bankası tarafından talep edildiği için bu teslim şekilleri için düzenlenmesi zorunlu bir belge olmaktadır. Ayrıca ihracat faturası gibi alıcıya konşimento ekinde gönderilmek zorundadır. Akreditif, mal bedeli ile birlikte navlun bedelini de içeriyorsa, konşimento ve diğer sevk belgesi üzerinde "navlunu ödenmiştir /freight prepaid" kaydının bulunması gerekmektedir.

5- KONSOLOSLUK FATURASI (CONSULAR INVOICE):

İhracatçının, ithalatçı ülke konsolosluğundan alıp düzenlediği ve ithalatçı ülke konsolosluğuna onaylatarak fiili ihracatını gerçekleştirdiği faturadır. Söz konusu onay, vergi kaçakçılığını önlemek ve malın menşei tespit amacıyla, malın kökeninin, birim fiyatı ve değerinin onaylanması şeklinde olmaktadır.

6- TASDİKLİ FATURA (CERTIFIED/LGALIZED INVOICE):

İhracatçının kendi orijinal faturasını düzenleyerek, ihraç edeceği ülke konsolosluğuna tasdik ettirdikten sonra ithalatçıya gönderdiği faturadır. Burada faturanın, ithal ülkesinin ihraç ülkesindeki konsolosluğunca tasdiki, malın ihraç ülkesi menşeli olduğunun ve mal bedelinin gerçeğe uygunluğunun tespiti amacıyla yapılmaktadır. Bu nedenle, ihracatçı, önce Ticari Fatura düzenler, sonra bağlı bulunduğu meslek odasına (Ticaret Odası veya Ticaret ve Sanayi Odasına) giderek hazırladığı menşe Şahadetnamesini (Certificate of Origin) onaylatır. Daha sonra fatura ithalatçı ülkenin konsolosluğuna onaylatılır. Bu faturalar Vize Edilmiş Faturalar/Visaed Invoice olarak da bilinir.

Fatura örnekleri ve detaylı bilgi için Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Genel Mevzuat ve Bilgi Danışma Servisiyle iletişime geçebilirsiniz. (www.oaib.gov.tr)

KAYNAK:

- İhracat Bilgi Destek Platformu, <http://ihracat112.com>
- 100 Soruda Dış Ticaret-İGEME
- İhracatta Kullanılan Uluslararası Belgeler-İGEME www.gumrukkontrol.org.tr

Kanada

KANADA İLE TÜRKİYE ARASINDAKİ EKONOMİK İLİŞKİLERİN AĞIRLIK NOKTASINI KANADALI İŞADAMLARININ ÜLKEMİZDE GERÇEKLEŞTİRDİKLERİ YATIRIMLAR OLUŞTURUYOR. TÜRKİYE'DE YATIRIM YAPAN KANADALI FİRMA SAYISI 2007'DE 33 İKEN 2008 YILINDA BU SAYIYA 19 YENİ FİRMA DAHA KATILDI. KANADA FİRMALARININ YATIRIM MİKTARI İSE BİR ÖNCEKİ YILA KIYASLA YÜZDE 110 ARTIŞ GÖSTERDİ.



2009 yılında Kanada, Türkiye'den 24,4 milyon dolarlık makine ithal etti. BM verilerine göre 2009 yılında Kanada'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 32. sırada yer alan Türkiye, Kanada'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında ise 37. sırada bulunuyor. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve G8 üyesi olan Kanada, dünyanın en zengin ekonomilerine sahip ülkeler arasında sayılıyor. Kanada ekonomisi ağırlıklı olarak, işgücünün yaklaşık üçte ikisinin istihdam edildiği hizmet sektörüne dayanıyor. Sanayileşmiş diğer ekonomilerden farklı olarak Kanada ekonomisinde, ağaç ve petrol endüstrileri gibi birincil endüstriler olarak adlandırılan sektörler önemli yer tutuyor. Kanada aynı zamanda Güney Ontario merkezli, özellikle otomobil ağırlıklı bir imalat endüstrisine de sahip olmasıyla güçlü ekonomili ülkeler arasındaki yerini koruyor. Ağırlıklı olarak sahip olduğu doğal kay-

nakların uluslararası ticaretini gerçekleştiren Kanada'da, yoğun olarak ABD ile sürdürülen uluslararası ticaret, ülke ekonomisinin en önemli kısmını oluşturuyor.

Serbest piyasa ekonomisi uygulanmakta olan Kanada'da devletin ekonomik hayata müdahalesinin Avrupa ülkeleri kadar olmasa da ABD ülkelerine kıyasla biraz daha belirgin olduğu gözleniyor.

SON 10 YILI BÜYÜMEYLE GEÇİREN KANADA EKONOMİSİ KRİZDEN FAZLA ETKİLENMEDİ

Kanada'nın kişi başına düşen gayrisafi yurt içi hasılasının genellikle ABD'ye kıyasla küçük, ancak Avrupa ekonomilerinden büyük olduğu görülüyor. Bununla birlikte Ontario ve batı eyaletleri, kişi başına düşen gayrisafi milli hasıla bakımından ABD ile kıyaslanabilir. Geçen on yılda Kanada ekonomisinin genel olarak düşük işsizlik ve bütçe fazlaları ile sürekli bir büyüme içerisinde olduğu kaydedildi. Kanada; sanayileşmiş

ülkeler içerisinde, güçlü bankacılık sistemi ve dış ticaret fazlası ile 2008 yılı itibarıyla dünya çapında etkileri hissedilen mali krizden fazla etkilenmedi.

2009 yılı tahmini rakamlarına göre Kanada'nın GSYİH rakamı, 1.285 trilyon ABD doları, kişi başına GSYİH ise 38.400 ABD doları olarak saptandı. 2008 yılında Kanada'nın, 2002 sabit fiyatlarına göre, Reel Gayrisafi Yurtiçi Hasılası 2007 yılına kıyasla 2,3 puan geriledi ve 1991 yılından bu yana gözlemlenen en düşük büyüme oranı yüzde 0,5 kaydedildi.

2009 yılında ise tahminen yüzde 2,5 seviyesinde olan GSYİH artış oranı negatif yönde kaydedildi. Bu düşüşte 2008 yılı son çeyreğindeki yüzde 0,8'lik daralmanın etkisi büyük oldu. 2001 yılından bu yana ekonomik büyümenin itici gücünü oluşturan nihai talep 2008 yılında 1,7 puan geriledi ve yüzde 2,5 oranında gerçekleşti. 2008 yılında tüketici harcamaları sadece yüzde 3 oranında artış gösterirken, imalat sanayiinde



yüzde 5,1 oranında daralma görüldü. En büyük düşüş ise motorlu araç, aksam ve parçaları ile yine motorlu araç yapımında kullanılan plastik parça üretiminde saptandı. Petrol ve doğal gaz üretiminin azalması sonucu enerji sektörü de yüzde 3,3 oranında küçülme gösterdi. Ormancılık ve ilgili ekonomik aktivitelerde düşüş ise yüzde 16,4 ile daha büyük oldu. Bu yıl içerisinde hizmet sektöründe yüzde 2,1 oranında büyümeye gerçekleşirken; finans, sigortacılık, perakende satış ve inşaat sektörleri 2008 yılında büyümeye katkıda bulunan diğer sektörler arasında sayılıyor. 1991 yılından bu yana sürekli artış yaşanan toptan satışlarda ise 2007 yılına kıyasla bir değişiklik yaşanmadı.

ÖZEL SEKTÖRÜN MAKİNE VE EKİPMAN YATIRIMLARI ARTIŞ GÖSTERDİ

Konut sektöründeki özel yatırımlar 1998 yılından bu yana ilk kez düşüş

gösterirken özel sektörün makine ve ekipman yatırımları ise son üç yıla kıyasla çok düşük de olsa artış kaydetti. 2008 yılının ilk yarısında kaydedilen güçlü emtia fiyatlarının sektörler üzerinde olumlu etkisi sonucu nominal şirket karlarında, 2005 yılından bu yana kaydedilen en büyük artış gözlemlendi. Bu yıl içerisinde iş gücü gelirleri nominal bazda yüzde 4,9 artarken kişisel tasarruflarda yüzde 3,7 artış kaydedildi.

MAKİNE VE AKSAMLARI KANADA'NIN İTHALAT VE İHRACATINDA ÖNEMLİ PAY SAHİBİ

BM verilerine göre; bir önceki yıla kıyasla Kanada'nın ihracatı yüzde 31,4 azalarak 2009 yılında 312,7 milyar dolara düştü. Ülkenin genel ihracatında en çok payı alan ilk üç ülke ABD, İngiltere ve Çin olarak sıralanıyor. Kanada'nın ihracatında en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında en çok artış

kaydeden ülke ise; Suudi Arabistan olarak kayıtlara geçti.

2009 yılında Kanada'nın önemli ihracat ürünleri incelendiğinde ilk üç sırayı "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar", "motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer" ile "makine ve aksamları" kalemlerinin aldığı görülüyor.

Kanada'nın ithalatı yüzde 21,7 azalarak 2009 yılında 319,6 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Aynı yılda ülkenin genel ithalatında en çok payı alan ilk üç ülke ABD, Çin ve Meksika olarak sıralanıyor. Kanada'nın ithalatında en büyük payı alan ilk 20 ülke arasında en çok artış kaydedilen ülkeler ise sırasıyla; Rusya, İsviçre ve Peru'dur.

Ülkenin en önemli ithal kalemleri ise "makine ve aksamları", "motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer", "elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları"dır.

EKONOMİK İLİŞKİLERİN AĞIRLIK NOKTASINI TÜRKİYE'DEKİ KANADA FİRMALARI OLUŞTURUYOR

Kanada ile Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin ağırlık noktasını Kanadalı işadamlarının ülkemizde gerçekleştirdikleri yatırımlar oluşturuyor. Ülkemizde gerçekleştirilen doğrudan yabancı sermaye girişleri 2007 yılında 19.136 milyon ABD doları iken 2008 yılında yaklaşık yüzde 22 düşüşle 14.922 milyon ABD doları oldu. Bu dönemde, Kanadalı firmaların gerçekleştirdikleri yatırım miktarı ise bir önceki yıla kıyasla yüzde 110 artarak 23 milyon ABD doları olarak gerçekleşti. Söz konusu yatırımların 2008 yılında toplam doğrudan yabancı sermaye girişleri içerisindeki payı ise yaklaşık binde 1,5 olarak kayıtlara geçti.

Türkiye'de yatırım yapan Kanadalı firma sayısı 2007'de 33 iken 2008 yılında bu sayıya 19 yeni firma daha katıldı. Sermayeleri açısından bakıldığında firmaların 8'i 50 bin ABD dolarının altında, 7'si 50 bin ile 200 bin, 2'si ise 200 bin ile 500 bin ABD doları arasında iken 500 bin ABD dolarının üstünde sermayeye sahip 2 firma bulunuyor. Kanada pazarı ile ilgilenen firmaların ihracat etmeyi düşündükleri ürünün

“ Türkiye, 2008 yılında Kanada'ya 501,4 milyon dolar değerinde ihracat ve 1.428 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek, Kanada'nın ithalatında 46. ve ihracatında 24. sırada yer aldı. 2009 yılı ihracatımızda yüzde 0,33 pay ile 50. sırada bulunan Kanada, aynı yıl ithalatımızda yüzde 0,66 pay alarak 36. sırada konumlandı. ”

gümrük vergilerini <http://madb.europa.eu> WEB adresinden "Applied Tariffs Database" bölümüne girerek öğrenmeleri mümkün.

2008 yılı Ağustos ayında Çifte Vergilendirme Önlenmesi Anlaşması teknik düzeyde tamamlandı. Anlaşmanın yürürlüğe girmesi için iki ülke tarafının ayrı ayrı iç hukuki prosedürlerini tamamlaması bekleniyor.

TÜRKİYE, KANADA'NIN İTHALATINDA 46. İHRACATINDA 24. SIRADA

Türkiye, 2008 yılında Kanada'ya 501,4 milyon dolar değerinde ihracat ve 1.428 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirerek, Kanada'nın ithalatında 46. ve ihracatında 24. sırada yer aldı. 2009 yılı ihracatımızda yüzde 0,33 pay ile 50. sırada bulunan Kanada, aynı yıl ithalatımızda yüzde 0,66 pay alarak 36. sırada konumlandı.

2009 yılında "makine ve aksamları" ürün grubu Kanada'nın toplam ihracatından yüzde 8,4 pay aldı. Kanada'nın 2009 yılında makine ihracatı yüzde 23,6 azalarak 26,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Makine ihracatında ilk sırada yer alan ülkeler ABD, Çin, Fransa, Almanya ve İngiltere olarak sıralanıyor. Değer bazında ilk 10 içinde yer alan ülkeler arasında ihracat artışına göre sıralama yapıldığında ise, Güney Kore, Çin ve Meksika'nın ilk üçte yer aldığı görülüyor.

KANADA'NIN ÜLKELER BAZINDA İTHALATI (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2005	2006	2007	2008	2009	2008/09 Değişim %
1	ABD	177.635.568	191.966.208	206.085.952	214.072.416	163.507.408	-23,6
2	Çin	24.369.378	30.440.440	35.801.220	40.146.304	34.741.100	-13,5
3	Meksika	12.049.995	14.131.572	16.047.542	16.858.172	14.458.432	-14,2
4	Japonya	12.220.229	13.521.079	14.447.131	14.399.900	10.815.395	-24,9
5	Almanya	8.480.681	9.860.081	10.778.877	11.973.019	9.341.365	-22,0
6	İngiltere	8.602.339	9.595.324	10.719.131	11.865.622	8.247.241	-30,5
7	Güney Kore	4.438.073	5.084.950	5.013.647	5.658.772	5.189.548	-8,3
8	Fransa	4.126.280	4.573.635	4.759.527	5.592.882	4.908.482	-12,2
9	İtalya	3.790.028	4.332.452	4.721.781	4.822.665	3.892.609	-19,3
10	Cezayir	3.446.759	4.368.616	4.739.392	7.251.603	3.299.738	-54,5
11	Norveç	4.997.465	4.813.227	5.015.698	5.855.792	3.128.587	-46,6
12	İsviçre	1.760.791	1.893.511	2.131.473	2.641.817	2.998.677	13,5
13	Tayvan	3.213.077	3.425.210	3.642.191	3.741.778	2.931.343	-21,7
14	Kanada	2.926.693	2.960.055	3.468.292	3.502.422	2.902.794	-17,1
15	Rusya Fed.	1.426.054	1.560.258	1.401.742	1.963.397	2.696.792	37,4
16	Peru	1.121.105	1.847.614	1.993.460	2.312.884	2.521.373	9,0
17	Brezilya	2.594.773	3.005.850	3.139.910	2.529.020	2.257.190	-10,7
18	Malezya	2.155.555	2.594.491	2.725.939	2.755.164	2.027.292	-26,4
19	Tayland	1.636.139	1.986.480	2.147.585	2.330.274	2.013.995	-13,6
20	İrlanda	1.696.076	2.253.762	2.299.920	1.883.327	1.919.939	1,9
	Diğer	31.757.358	35.803.233	39.273.510	46.120.786	35.811.068	-22,4
	TOPLAM	314.444.416	350.018.048	380.353.920	408.278.016	319.610.368	-21,7

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

Kanada'nın makine ve aksam ihracatında 1. sırada yer alan ABD; ülkenin makine ihracatında yüzde 67 paya sahiptir. Çin, Fransa, Almanya ve İngiltere; Ka-

nada'nın makine sektöründe en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler olarak sayılıyor. 2009 yılı toplam makine ihracatı yüzde 23,6 azalış göstererek 26,4 milyar

KANADA'NIN BAŞLICA FASILLAR BAZINDA İTHALATI (BİN \$)

G.T.İ.P. TANIMI	2007	2008	2009	2007/08 Değişim %
Makine ve aksamları	58.456.192	59.857.544	46.260.888	-22,7
Motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer	64.241.032	59.582.640	43.283.368	-27,4
Elektrikli makina ve cihazlar, aksam ve parçaları	37.920.808	39.963.872	33.622.128	-15,9
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar	35.398.976	50.573.816	30.011.994	-40,7
Eczacılık ürünleri	9.874.901	10.260.528	11.526.977	12,3
Plastik ve plastikten mamul eşya	12.606.246	13.253.755	10.628.239	-19,8
Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar cihazları, tıbbi alet	10.314.310	10.956.689	9.822.563	-10,4
İnciler, kıymetli taş ve metal mamulleri, madeni paralar	6.369.642	8.539.568	8.316.894	-2,6
Demir veya çelikten eşya	8.576.979	10.182.472	7.311.928	-28,2
Mobilyalar, aydınlatma, reklam lambaları, prefabrik yapılar	7.486.193	7.811.753	6.213.370	-20,5
Diğer	129.108.641	137.295.379	112.612.019	-18,0
TOPLAM	380.353.920	408.278.016	319.610.368	-21,7

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



dolar olarak belirlendi. Kanada, özellikle Güney Kore'ye yönelik makine ihracatında yüzde 73 oranında artış göstererek ilk 10 ülke arasında en fazla artış gösteren ülkeler arasında yer aldı.

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATINDA TURBOJETLER ÖN PLANDA

Kanada'nın makine ve aksam ihracatında turbojetler, turbopropeller ve diğer gaz türbinleri 1. sırada yer alırken, ikinci sırada alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli içten yanmalı motorlar takip edi-

yor. Ağır iş makineleri ve cihazlarının aksam parçaları ise 3. sırada yer alıyor. 2009 yılında Kanada'nın makine ve aksam ihracatında ilk sırayı 4,2 milyar dolar ile "turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri" alırken, onu 1,8 milyar dolar ile "alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorlar" takip ediyor. 1,7 milyar dolar ile "ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları" ise 3. sırada yer alıyor.

Kanada'nın makine ve aksam ihracatında en çok düşüş görülenler ise sırasıyla;

yüzde -38,8 ile içten yanmalı, pistonlu motorların aksam ve parçaları, yüzde -32,9 ile yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı ve son olarak yüzde -28,8 ile ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları olarak sıralanıyor.

GENEL İTHALATTA MAKİNE VE AKSAMLARININ PAYI YÜZDE 14

2009 yılında Kanada'nın genel ithalatında makine ve aksamlarının payı yüzde 14,5 seviyesinde kaydedildi.

Kanada'nın 84. fasıl bazında makine ithalatı 2009 yılında bir önceki seneye göre yüzde 22,7 oranında azalış göstererek 46,3 milyar dolar olarak belirlendi. ABD, Çin, Meksika, Japonya ve Almanya; Kanada'nın makine ithal ettiği başlıca ülkeler arasında yer alıyor.

ABD'nin Kanada'nın ihracatında olduğu gibi makine ve aksam ithalatında da en önemli ortağı olduğu görülüyor. Kanada'nın ABD'ye yönelik makine ihracatı 17,7 milyar dolar iken, bu ülkeden ithal ettiği makine 24,9 milyar dolardır. 2009 yılında Kanada'nın toplam makine ithalatı yüzde 22,7 azalarak yaklaşık 47 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Çin, Meksika, Japonya ve Almanya; Kanada'nın makine sektöründe alım yaptığı başlıca ülkeler arasında sayılıyor.

2009 yılı rakamlarına baktığımızda Kanada'nın Türkiye'den 24,4 milyon dolarlık makine ithal ettiği görülüyor.

BAŞLICA İTHAL ÜRÜNÜ OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ

2009 yılında, Kanada'nın makine ve ak-

TÜRKİYE – KANADA MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ (\$ - 84. FASIL)

		2005	2006	2007	2008	2009
İhracat	Değer	5.641.694	8.308.689	15.928.287	22.866.747	14.285.699
	Değişim %	-57,0	47,3	91,7	43,6	-37,5
İthalat	Değer	55.399.652	88.608.166	102.237.529	70.362.604	68.875.497
	Değişim %	63,6	59,9	15,4	-31,2	-2,1
Hacim	Değer	61.041.346	96.916.855	118.165.816	93.229.351	83.161.196
	Değişim %	29,9	58,8	21,9	-21,1	-10,8
Fark	Değer	-49.757.958	-80.299.477	-86.309.242	-47.495.857	-54.589.798
	Değişim %	139,9	61,4	7,5	-45,0	14,9

TÜRKİYE'NİN KANADA'YA MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATINDA BAŞLICA KALEMLER (84.FASIL-Ş)

MADDE ADI	2007	2008	2009	Değişim %
1 Yıkama, temizleme, kurutma, doldurma vb. işler için makine,	2.535.959	4.266.704	3.552.255	-16,74
2 Metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri,	3.654.494	4.624.633	3.215.212	-30,48
3 Buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları	614.336	8.028.640	2.031.345	-74,70
4 Her nevi rulmanlar	35.554	452.461	1.058.249	133,89
5 Muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü, term. valf dahil	150.291	534.049	724.186	35,60
6 Çamaşır yıkama makineleri	9.722	51.984	595.497	1.045,54
7 Metal dökümü için kasalar, plakalar, kalıp modelleri	180.909	171.485	470.430	174,33
8 Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri	306.554	344.968	282.269	-18,18
9 Toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme vb. için mak.	308.713	1.069.945	247.834	-76,84
10 Dokuma maddelerini yıkama, kurutma, ütüleme makine ve c.	1.192	35.497	204.341	475,66
11 Isı değişikliği yöntemi ile maddeleri işlemek için cihazlar	377.749	249.793	173.153	-30,68
12 Metalleri haddeleme makineleri, bunların silindirleri	78.281	0	152.670	-
13 (84.56-84.65)de ki makinaların aksam-parçaları	249.417	166.735	135.314	-18,84
14 Ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları	455.590	131.030	127.841	-2,43
15 Planya, vargel, yiv, zvana, broş, dişli çark vb. tezgahları	37.660	62.537	118.004	88,69
16 Hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vant.	105.112	148.249	103.668	-30,07
17 Kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar	986.731	369.127	97.633	-73,55
18 Otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri	0	30.954	84.886	174,23
19 Bu fasılın başka yerinde yer almayan makinaların aksam, parç.	54.162	97.197	83.420	-14,17
20 Merkezi ısıtma kazanları	114	41.733	80.300	92,41
DIĞER	5.785.747	1.989.026	747.192	-62,43
TOPLAM	15.928.287	22.866.747	14.285.699	-37,53

Kaynak: TÜİK Verileri

samları ithalatındaki başlıca kalemler arasında ilk sırayı “Otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri” alıyor. Bu kalemi; “Turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri”, “Alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorlar” takip ediyor.

Kanada'nın 2009 yılında gerçekleştirdiği makine ve aksamları ithalatında en çok pay alan ilk 20 pozisyon arasında; ithalatı en çok artan alt grup yüzde 2,2 ile hasat, harman, biçme; ürünleri ayırma, temizleme makine, cihazları olurken, ithalatında en çok düşüş görülenler ise sırasıyla; yüzde -49,8 ile dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyiciler, yüzde -42,8 ile alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorlar ve yüzde -27,7 ile de ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları oldu.

TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA “YIKAMA, TEMİZLEME VE BENZERİ MAKİNELER” ÖN PLANDA

BM verilerine göre 2009 yılında Kanada'nın makine ihraç ettiği ülkeler arasında 32. sırada yer alan Türkiye, Kanada'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında ise 37. sırada bulunuyor.

TÜİK verilerine göre; 2009 yılında ülkemizin 84. fasıl itibarıyla makine ve aksamları sektörü ihracatında 71. sırada bulunan Kanada, sektör ihracatımızdan yüzde 0,18 pay aldı.

84. fasıl itibarıyla sektör ihracatında önemli yer tutan kalemler pozisyon bazında incelendiğinde 2009 yılında; ilk sırada “yıkama, temizleme, kurutma, doldurma vb. işler için makine, cihaz”, ikinci sırada “metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri, makineleri”, üçüncü sı-

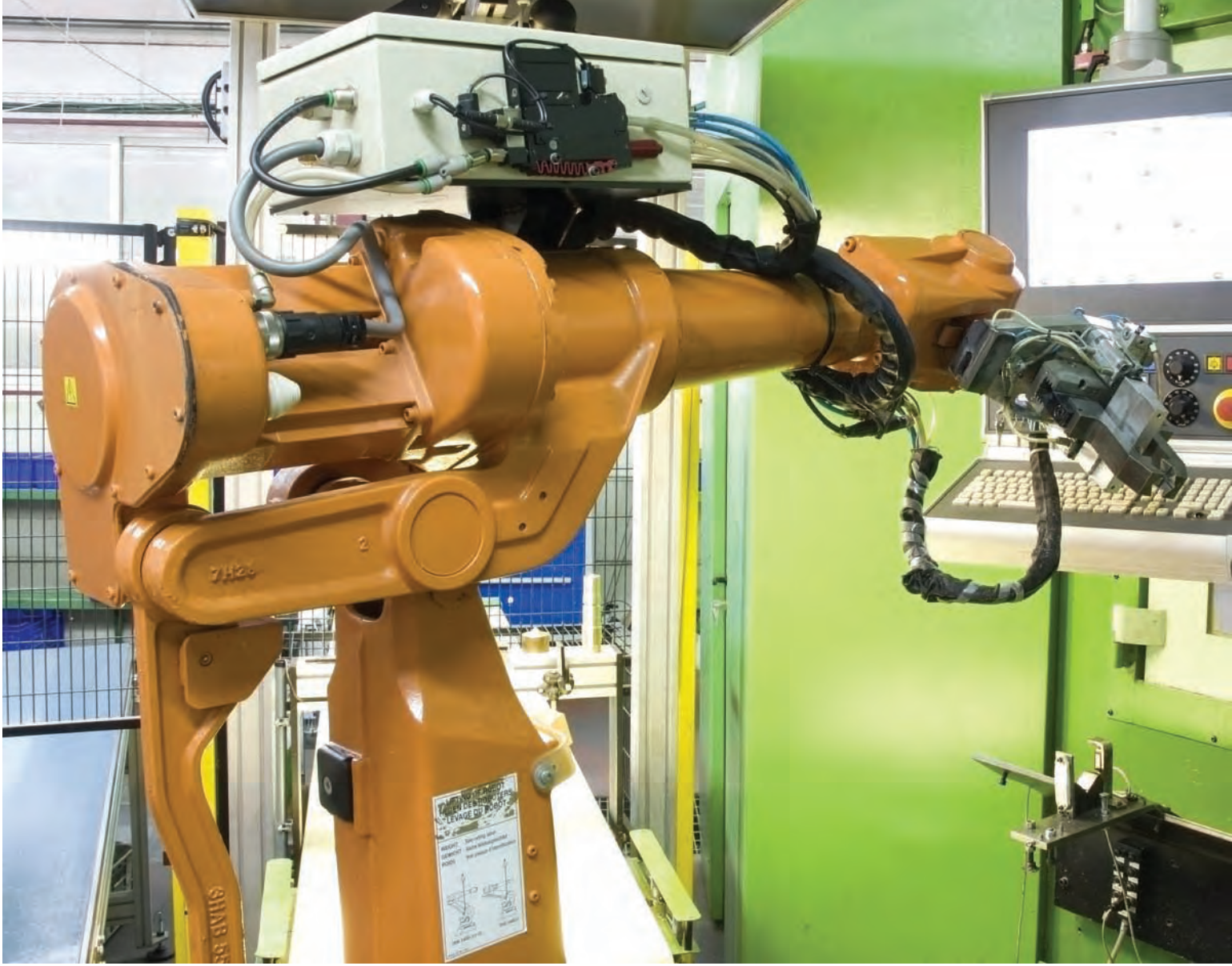
rada ise “buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları” yer alıyor.

“AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAM VE PARÇALARI” EN FAZLA İTHAL EDİLEN ÜRÜN GRUPLARINDAN

2009 yılında pozisyon bazında Türkiye'nin Kanada'dan 84. fasıl itibarıyla en fazla ithal ettiği ürün grupları sırasıyla, “buhar jeneratörleri, kızgın su üreten kazanlar”, “ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları”, “transmisyon milleri, kranklar, yatak kovanları, dişliler, çarklar” ve “dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb.” oldu.

KAYNAKLAR:

- BM İstatistik Bölümü Verileri
- TÜİK Verileri
- DTM Verileri
- Müşavirlik Raporları
- CIA, The World Factbook



Makine ihracatının 5. büyük şehri;

Manisa



2009 YILINDA TÜRKİYE İHRACATININ YÜZDE 3,2'SİNİ GERÇEKLEŞTİREN MANİSA; ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA, MAKİNE İHRACATINDA 5. ÖNEMLİ İL KONUMUNDA BULUNUYOR. SÖZ KONUSU YILDA MANİSA'DAN İHRACAT YAPAN FİRMA SAYISI 79 OLARAK KAYITLARA GEÇTİ

2007 yılına göre yüzde 2,3 küçülerek 3,22 milyar dolar, 2009 yılında da 2008 yılına kıyasla yüzde 3 gerileyerek 3,13 milyar dolar oldu. Manisa'nın sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında, 2009 yılında "Sanayi" ihracatının 2,8 milyar dolar ve yüzde 88'lik oran ile en büyük paya sahip olduğu görülüyor. "Sanayi" ihracatından aldığı yüzde 80 pay ile "Elektrik-Elektronik, Makine ve Bilişim" en önemli kalemi oluştururken, "Makine ve Aksamları" ile "Taahhüt Araçları ve Yan Sanayi" onu takip ediyor. İlin ihracatında 2. önemli sektör konumundaki makine ve aksamları sektörü 270 milyon dolara yakın bir değere sahip olmasıyla dikkat çekiyor.

2008 yılında 2007 yılına göre Manisa'dan kaydedilen makine ihracatının yüzde 54,1 artış gösterdiği görülürken, 2009 yılında ekonomik krizin etkisiyle 2008 yılına kıyasla yüzde 2,3 gerilediği gözleniyor. Bu gerilemenin genel ihracattaki gerilemeye kıyasla oldukça minimum düzeyde olduğu gözleniyor. İlin makine ihracatında sekizinci sırada yer alan "İnşaat ve Madencilik Makineleri" ile altıncı sıradaki "Tarım ve Ormancılıkta Kullanılan Makineler" ihracatında büyük düşüşler meydana gelmiştir.

2009 yılında Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla Manisa makine ihracatında 5. önemli il konumundayken, bu sektörde Manisa'dan ihracat yapan firma sayısı 79 olarak kayıtlara geçti.

"MAKİNE SEKTÖRÜ SANAYİNİN 'OLMAZSA OLMAZ'IDIR"

Manisa makine sektörü ile ilgili görüşlerini aldığımız Manisa Sanayi ve Tica-

ret Odası Başkanı Bülent Koşmaz; sanayide makine sektörünün önemini altını çiziyor. Başkan Koşmaz: "Makine sektörünün ağır iş makinelerinden inşaat makinelerine, ahşap işleme makinelerinden ambalaj makinelerine, endüstriyel makinelerden gıda makinelere, tarım makinelerinden tekstil makinelerine kadar çok geniş bir yelpazeyi kapsıyor olması nedeniyle bu sektörün sanayideki yeri ve önemini "olmazsa olmazımızdır" diyerek ifade edebiliriz. Kaldı ki, sanayide üretim platformu açısından rekabet edebilmemiz sanayinin sahip olduğu makine parkı ile mümkündür."

"MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÜRETİMDEKİ PAYI ARTIRILMALI"

Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Bülent Koşmaz, makine sektörünün 21. yüzyılın en fazla iş gücü barındıran ve pazar hacmi en büyük sektörlerden birisi olduğuna değiniyor. Koşmaz: "Ürünün daha kaliteli, daha çok, daha ucuz maliyetle, daha fonksiyonel üretilmesinin alt yapısını artık makineler oluşturmaktadır. Bilgisayar yönetimli makinelerin üretimdeki rolünün çok özel bir öneme sahip olduğunu bilmekteyiz. Bu nedendir ki, makine sektörünün üretimdeki payının artırılması kanaatindeyim. Çünkü makine sektörünün dünya genelinde 1 trilyon dolarlık bir pazar hacmine sahip olduğu ve 21. yüzyılın en fazla iş gücü barındıran sektörü olduğu düşünüldüğünde tüm sektörleri geliştiren temel bir sanayi konumundaki makine sektörünü çok önemsiyoruz."

Ege bölgesi içinde geniş bir alanı kapsayan ve 1,33 milyon kişilik nüfusa sahip olan Manisa ili, ülke nüfusunun yaklaşık yüzde 2'sini barındırıyor.

2009 yılında Türkiye ihracatının yüzde 3,2'sini gerçekleştiren Manisa ili ülkemiz sanayi ve ihracatı açısından gelişen illerimiz arasında yer alıyor. İlin ihracatında AB ülkeleri önem arz ederken, 2009 yılında İngiltere yüzde 18,9 pay ile ilk sırada yer alarak en önemli pazar oldu. Almanya, Fransa, İspanya, İtalya, Polonya ise ihracatta önde gelen ülkeler arasında sayılıyor.

İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre Manisa'nın ihracatı, 2008 yılında



“İLERİ TEKNOLOJİ SAHİBİ ÜLKELERDEKİ SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İLE MÜŞTEREK YATIRIMLAR YAPILMALI”

Makine sektörünün gelişmesi için ne-ler yapılması gerektiği hakkında görüş-lerini sorduğumuz Başkan Koşmaz; özellikle Ar-Ge ve devlet teşviğinin önemine değiniyor. Koşmaz: “Bu sek-tördeki firmaların rekabet gücünün devlet destekli olarak korunması ve ge-liştirilmesi yapılması gerekenlerin ba-şında geliyor. Sektör mensubu firmala-ra sektörün yapısına uygun özel kredi ve teşvik uygulamalarının daha kap-samlı ve etkili uygulanması gerekiyor. Sektörün kendi alanlarında Ar-Ge’leri-ni kurarak sürekli gelişim ve rekabet güçlerini koruyabilmelerinin sağlan-ması ve Ar-Ge projelerine devlet eliyle sağlanacak destek ve teşviklerde pozitif ayrımcılığa gidilmesi makine sektörü-nü istenen seviyelere çıkarmak için ge-rekli. Ayrıca sektörde ileri teknoloji sa-hibi ülkelerdeki sektör temsilcileri ile müşterek yatırımlara gidilmesinin de önemli ve doğru bir adım olduğunu düşünüyorum.”

Başkan Koşmaz; Manisa Ticaret ve Sa-

“ Manisa ilinin ihracatında 2. önemli sektör konumundaki makine ve aksesuarları sektörü 270 milyon dolara yakın bir değere sahip olmasıyla dikkat çekiyor. İlin ihracatında AB ülkeleri önem arz ederken, 2009 yılında İngiltere yüzde 18,9 pay ile ilk sırada yer alarak en önemli pazar oldu. ”

nayi Odası olarak makine sektörüne yönelik yürüttükleri faaliyetler hakkın-da da bilgi verdi. Koşmaz: “Odamız makine sektörüne yönelik üyelerimizin fuar faaliyetlerine katılımlarını sağla-makta, yurt dışındaki fuarlarda stant açmalarını desteklemektedir. Odamızca düzenlenen ortak akıl toplantılarımızda ve arama konferanslarımızda mutlaka makine sektöründen temsilcilerimizi de davet ediyoruz.

Odamızca hazırlanmakta olan stratejik eylem planı çalışmalarına da sektörün temsilcilerinin katılımını da sağlıyoruz.

Sonuç itibariyle örnek bir Organize Sa-nayi Bölgesi’ne sahip olan ilimizde, makine sektörünün sahip olduğu özel önem nedeniyle sanayimizin bu yönde de gelişmesi için oda olarak çabaları-mız sürekli devam edecektir.”

“MANİSA YATIRIM YAPILACAK EN DEĞERLİ ŞEHİR”

1967 yılında kurulan Parlayan Tarım Makineleri; ilaçlama makineleri ve ye-dek parçalar üretiyor. Parlayan Tarım Makine Genel Müdürü Abdullah Nuri Zıngıl; firmalarının üretimi hakkında



bilgi verdi: “Üretmekte olduğumuz makine türünün genel adı literatürde ilaçlama makinesi ya da pulverizatör olarak geçmektedir. Üretiminde uzman olduğumuz ilaçlama makineleri kendi içinde tarla pulverizatörü ve turbo atomizörler olarak ikiye ayrılmakta, bu iki ürün gurubu da kendi içerisinde birimlere ayrılmaktadır.”

Manisa'nın tarihteki öneminin altını çizen Genel Müdür Zıngıl, şehirlerinin günümüzde de değerini koruduğunu söyledi. Zıngıl: “Manisa'nın geçmiş tarihine de bakarsak, önemli bir yerleşim birimi olduğunu fark ederiz. Parayı ilk bulan Lidyalıların şu anki Manisa Ova-

sı'nda bulunduğunu, Osmanlı zamanında ileride padişah olacak şehzadelerin Manisa'da eğitimlerini aldığını ve bir çok önemli tarih bilgisini Manisa geçmişinde görebiliyoruz. Geçmişte bu denli önemi olan bir şehrin gelecekte de yıldızının parlaması gayet normaldir. Manisa ham maddelere yakınlığı, deniz ticaret yollarına yakınlığı, hava-kara yolu taşımalarına elverişliliği, bunlar harici diğer tüm pozitif yönleri ile; ayrıca sanayi alt yapısı olarak planlı yapılaşmanın meyvelerini günümüzde almaya başlamış, gelecekte Türkiye'nin sanayi üssü olacağına inandığım bir şehirdir. Bu nedenledir ki Manisa; Av-



Bülent Koşmaz

Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı

Makine sektörünün ağır iş makinelerinden inşaat makinelerine, endüstriyel makinelerden gıda makinelerine, tarım makinelerinden tekstil makinelerine kadar çok geniş bir yelpazeyi kapsıyor olması nedeniyle bu sektörün sanayideki yeri ve önemi “olmazsa olmaz”ımızdır.

rupa tarafından yatırım yapılabilecek en değerli şehir olarak anılmaktadır.”

“İHRACAT PORTFÖYÜMÜZÜ GELİŞTİRMEYİ HEDEFLİYORUZ”

Parlayan Tarım Makineleri olarak Bulgaristan, Romanya, Sudan, İran, Kırgızistan, Azerbaycan, Mısır, Cezayir, Rusya'ya ihracat yaptıklarını söyleyen Zıngıl; İç pazarda da her geçen yıla göre hedefledikleri oranlarda büyümelelerinin devam ettiğini söyledi. Zıngıl: “Adımıza yakıştığı gibi Türkiye'nin Parlayan Yıldızı olma yolunda hedeflerimize emin adımlar ile ilerliyoruz. Önümüzdeki yıl itibari ile beklentilerimiz, yurt içi pazar payında payımızı arttırarak, ihraç ettiğimiz ülkeler portföyünü genişletmektir.”

“GLOBALLEŞEN DÜNYADA MANİSA İLE DİĞER MAKİNE ÜRETİCİLERİNİN PROBLEMLERİ AYNI”

Manisa makine sektörünün artı ve eksilerini değerlendiren Parlayan Tarım Makineleri Genel Müdürü Zıngıl; Manisa'daki makine firmalarının sorunlarının dünyadaki diğer makine üreticilerinin sorunlarından pek de farklı olmadığını söyledi. Zıngıl: “Biz makine üreticilerinin eksi yönleri globalleşen dünyada makine üreticilerinin problemleri neler ise onlardan oluşmaktadır. Bazılarının etkileşim oranları yüksek, bazılarının da düşük olabilmektedir. Ayri-



Abdullah Nuri Zıngıl
Parlayan Tarım Makineleri Genel Müdürü

Adımıza yakıştığı gibi Türkiye'nin parlayan yıldızı olma yolunda hedeflerimize emin adımlarla ilerliyoruz. Önümüzdeki yıl itibari ile beklentilerimiz, yurt içi pazar payında payımızı arttırarak, ihrac ettiğimiz ülkeler portföyünü genişletmektir.

ca, diğer eksik yönleri olarak Manisa içerisinde büyük bir fuar merkezinin olmaması, bizim gibi Kobileri yurtdışı pazarlar hakkında yönlendirebilecek ve cesaretlendirecek birimlerin eksikliği ya da birimlerin görünürde çalışır olması. Artı yönler ise iş gücü potansiyelinin yüksek olması, çalışanların eğitim seviyesindeki gelişmeler, teknolojik yenilikleri takip eden üretici sayısının çok olması olarak sayılabilir.

Zıngıl; üretim ve ihracat rakamlarının artırılması içinse şu önerilerde bulundu: "Bazı verilere göre kobiler Türkiye'deki tüm işletmeler içerisinde yüzde 99, toplam istihdamda yüzde 53, katma değer olarak ise yüzde 38'lik bir orana sahiptir.

Fakat ihracat oranı olarak bakıldığında bu oran tüm işletmeler içerisinde yüzde 8'dir.

Bu da gelişmiş ülke ve gelişmekte olan ülkelerin oranının altındadır. Bu nedenlerden ötürü, ticaret odaları ve yetkili birimler ihracata yönelik eğitimler verebilir, dışarıdan gelmesi muhtemel

alım heyetleri ile firmaları bir araya getirebilir, Devlet desteklemeleri kapsamı kobiler için düzenlenip kobileri geliştirmeye ve büyütme teşvik edici yapıda olmalıdır. Ayrıca, kobilere yönelik devlet kredi imkanları sağlanmalıdır."

Genel Müdür Zıngıl son olarak firmasının 2010 yılı hedeflerine değindi: "Parlayan Tarım Makineleri olarak 2010 yılı beklentilerimiz, Euro Bölgesi'nde ve Dünya'da günümüzde gelişmekte olan ve oluşabilecek olumsuz etkilerden, minimum etkilenecek ihracatımızda ki hedeflerimizi tutturmak. Ayrıca, Türkiye içerisindeki bayi ağıımızı arttırarak yurt içi pazar payının önümüzdeki yıl hedeflenen rakamlara ulaşmasını sağlamayı amaçlıyoruz."

SARIGÖZOĞLU A.Ş. TÜRKİYE'NİN NİTELİKLİ İŞGÜCÜYLE DÜNYA SAHNESİNDE

Otomotiv ve beyaz eşya sektörü için kalıp ve sac parça üretimi yapan Sarı-





gözoğlu Hidrolik Makina ve Kalıp Sanayi A.Ş. 1957 yılında İsmail Sarıgözoğlu tarafından İzmir’de kuruldu. İzmir, Bursa ve Aksaray’ın yanı sıra Manisa’da 2 fabrikası bulunan firmamızın bugün ürettiği kalıplar ve sac parçalar, aralarında Jaguar, Porsche gibi markaların da bulunduğu 10 markanın Avrupa’daki fabrikalarında kullanılıyor.

Sarıgözoğlu A.Ş. Genel Müdürü Mustafa Sarıgözoğlu; Türkiye’nin nitelikli iş gücünü iyi değerlendirmenin dünyanın önde gelen markalarıyla çalışma yolunu açtığını söylüyor. Sarıgözoğlu: “1957 yılında üretime başlamış bir aile olarak kalıp konusunda önemli bir deneyime sahibiz. Türk otomotiv ve beyaz eşya sanayisinin gelişimine paralel, kendimizi geliştirdik.

Grup olarak 10 yıl öncesine kadar, kalıp üretimini; sac parça üretimini desteklemek üzere kullandık, ancak

bu alanda özellikle otomotiv sanayiindeki talebi iyi değerlendirerek yüksek teknoloji ve tasarıma dayalı gelişim sergiledik. Türkiye’nin nitelikli iş gücünü iyi değerlendirerek dünyanın önde gelen markalarıyla çalışmaya başladık.”

“FORMÜL; KENDİNİ ADAMIŞLIK, BAŞARIYA DUYULAN AÇLIK VE İSTEK”

Genel Müdür Sarıgözoğlu; firmalarının üretim ve ihracat değerlerini artırmak için izleyecekleri yolu şu sözlerle ifade etti: “İhracatımızı artırmak ve ileride daha büyük hedeflere ulaşmak, kalıcı olabilmek, gelişen teknolojiden yararlanmak için sürekli bir yatırım hamlesi ve Ar-Ge çalışması için dayız. Nitelikli ara eleman ve uzun vadeli düşük faizli finansmana kolay ulaşabilmek de teknolojiye adaptasyon adına firmaları motive edici olacaktır.



Mustafa Sarıgözoğlu

Sarıgözoğlu Hidrolik Makina ve Kalıp Sanayi A.Ş.
Genel Müdürü

Nitelikli ara eleman ve uzun vadeli düşük faizli finansmana kolay ulaşabilmek teknolojiye adaptasyon adına firmaları motive edici olacaktır.

Firmamız Ford, Volkswagen, BMW, Fiat, Mercedes-Daimler, Audi, Peugeot ve Renault gibi ana müşterilerine kalıp ve parça üretimine devam edecektir.”

Sarıgözoğlu Manisa’da yer alan 2 fabrikasının üretim ve ihracatlarıyla ilgili bilgi verdi: “Manisa Pres Metal Fabrikası’ndaki üretimimizle Ford Otosan, Fiat-Tofaş, Mercedes Benz Türk, Ege Fren A.Ş., gibi kuruluşların yanı sıra Bosch markası ile Manisa, Almanya ve Fransa’ya dek uzanıyoruz. Aynı şekilde 120 çalışanı olan Manisa Kalıp Fabrika’sında da ürettiğimiz ürünleri de Schüller, August Lapple ve Algai-ger markalarıyla Almanya’ya, Matrici ile İspanya’ya ihraç ediyoruz. Sarıgözoğlu Genel Müdürü Mustafa Sarıgözoğlu; genç, dinamik, eğitimli ve nitelikli iş gücü sayesinde başarılı olduklarını söyledi. “Avrupa’da yaz tatili döneminde bir ay boyunca telefonlara sadece yönetici asistanları cevap verir. Bazen o bile yoktur. Bizde dur durak bilmeden çalışan, saat mefhumunu unutmuş arkadaşlarımız var. Kendini adanmışlık, başarıya duyulan açlık ve istek çok fazla. Tüm bunlar bizi şu an olduğumuz noktaya getirdi.”



“Türkiye ‘kümelenme’de işin başında”

KÜMELENME FAALİYETLERİNİ DÜNYADAKİ ÖRNEKLERİYLE KARŞILAŞTIRAN PROF. DR. GÜVENÇ, TÜRKİYE’NİN HENÜZ İŞİN BAŞINDA OLDUĞUNU SÖYLEYEREK, “DÜNYADA BU İŞ 50 YILDIR YÜRÜTÜLMEKTEDİR. ÇOK GEÇ KALINMIŞ. GECİKTİRİLMEKSİZİN BÜTÜN SEKTÖRLERDE BENZER ÇALIŞMALARIN BAŞLATILMASI GEREKİYOR” DİYOR.

Çankaya Üniversitesi Rektörü ve İŞİM (İş ve İnşaat Makineleri) Kümesi Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ziya Burhanettin Güvenç yerel bir ekonomik kalkınma modeli olan 'kümelenme'yi anlatmaya kitaplarda bulunan tanımla başlıyor: "Belirli bir sektörde birbirleriyle bağlantılı bir ürün ve/veya hizmet üreten, coğrafi olarak toplanmış şirket ve kuruluşların oluşturduğu grubun tümüdür. Birbirlerine katma değer ekleyen üretim zinciri ile bağlı; şirketler, bilgi üreten kurumlar (üniversiteler, araştırma kurumları), destekleyici kurumlar (danışmanlık şirketleri, bankalar, sigorta şirketleri) ve müşteriler tarafından oluşturulmuş ağ olarak tanımlanabilir." Prof. Dr. Güvenç bu tanımlamayı kendi koşullarımızı düşünerek şu ilaveleri yapıyor: "Kümeleşme, bölgesel kalkınma için, refah düzeyini yükseltmek için, yüksek teknolojiye ulaşmak için, kısacası gelecekte de var olabilmek için bir kalkınma modelidir, araçtır. Bu modelin aktörlerini Ana Aktörler ve Genişletilmiş Aktörler (Şirketler-OSB'ler, Eğitim kurumları-Üniversiteler, Finans kurumları-DPT, KOSGEB, vb, İşletme servisi kurumları, Odalar, birlikler, meslek örgütleri, Yerel Yönetimler, Milletvekilleri, İlgili Bakanlık) olarak iki gruba ayırabiliriz."

Bütün aktörlerin bir arada olmalarının, sürecin başlamasını sağladığına değinen Prof. Dr. Güvenç, "Ankara'da hepsi var ama, kümeleşme çalışması Çankaya Üniversitesi'nin sosyal sorumluluk projesi olarak başladı ve düşüncelerimizi, hayallerimizi 2007 yılı başlarında OSTİM'e anlattıktan sonra süreç gelişti" diyor. OSTİM yönetimin kümeleşme sürecine tam destek vermesi ile 6 aylık ön çalışma ve değerlendirmelerden sonra KOBİ ziyaretleri yapmaya başladıklarını aktaran Prof. Dr. Güvenç, "Kümeleşmenin biz ülkemizin geleceği ve ekonomik bağımsızlığımız açısından çok önemli olduğuna inanıyoruz. Küme tanımımızda, bu proje 'gelecekte var olabilme projesidir' diye açıkça söylemekteyiz. Sektörümüzün yüksek teknolojiye geçebilmeleri için başka seçeneğimiz de yok" diyor. Prof. Dr. Güvenç, geliştirdikleri Küme modelini orijinal yapanın kalbinde Üniversitenin olması ve yine Türkiye'nin



Prof. Dr. Ziya Burhanettin Güvenç

Çankaya Üniversitesi Rektörü ve İŞİM Kümesi Yönetim Kurulu Başkanı

Anadolu Kümeler Birliği'ni yakın gelecekte kurmayı arzu ediyoruz.

kendi koşullarına uygun stratejik planın geliştirilmiş olması olduğunu söylüyor. Prof. Dr. Güvenç şöyle devam ediyor: "Üniversitemizin kalbinde de 'Komşusu Aç İken Tok Yatan Bizden Değildir' mesajı vardır. Üniversitemiz, çevresindeki bütün ihtiyaç sahibi KOBİ'lere yardım etmek, ücretsiz projeler ile sorunlarını çözmeye çalışmak sorumluluk anlayışına sahiptir ve 3 yıldır bunu yapmaktayız. Bunu yapmazsak Kümeleşme Anadolu'ya yerleşemez. Sektörler ancak kümeleşerek yüksek teknolojiye, nano-teknolojiye geçebilirler. KOBİ'lerin tek başlarına bunu yapmaları mümkün değildir. Nano-teknolojiye geçemeyen KOBİ'ler, 15-20 sene içerisinde yok olacaklardır."

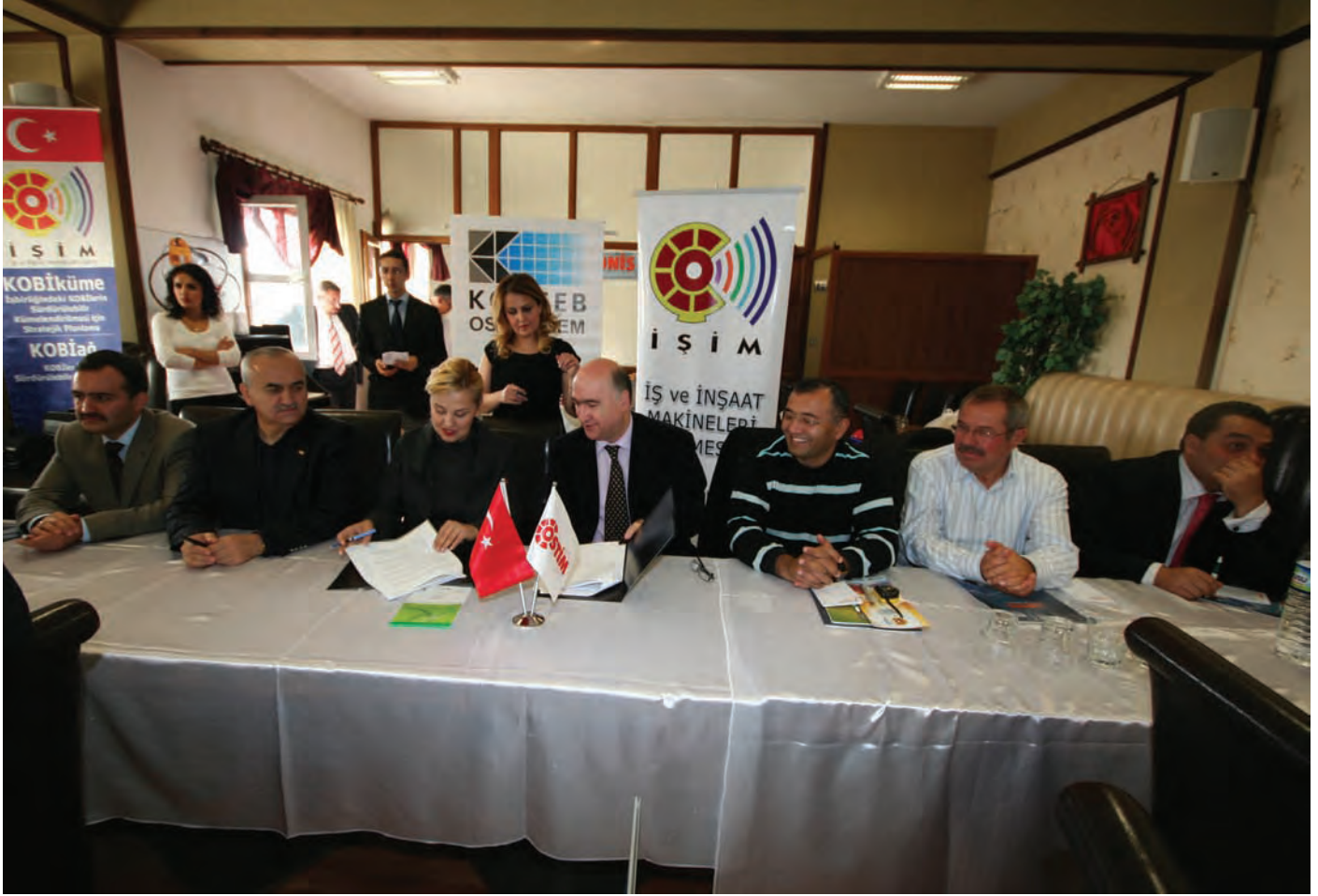
"MODELİMİZİN KALBİNDE ÜNİVERSİTE VAR"

Prof. Dr. Güvenç, özellikle Türkiye makine sektörü için kümelenme faaliyetlerinin önemini ise şöyle açıklıyor: "Makine sektöründeki toplam ithalat, toplam ihracattan çok fazladır. Sektörümüzün aleyhine olan bu durumu düzeltmek ancak kümeleşerek mümkün olur. Bizim kümeleşme modelimizde, kümenin kalbinde Üniversite vardır, bunu aklımızdan çıkarmayacağız. Üniversitenin pro-

je/tez çalışmalarını ve tüm hocalarının tam desteğini almış sektör, yakın gelecekte daha rekabetçi olacaktır. Bunları nasıl yapacağımızı hazırladığımız stratejik planda kısa, orta, uzun vade şeklinde düzenledik. Bu planı Ankara'da 3 yıldır uyguluyoruz. Kümeleşen sektör, daha sağlıklı olur, işlerini daha bilinçli yapar, verimli olur, üretim planlamasını iyi yapar, insan kaynaklarını daha iyi yönetir, pazarlamayı daha iyi yapar. Üniversitenin tam desteğinin faydalarını saymakla bitiremeyiz. Nano-teknoloji, makine sektörünü de çok etkileyecektir, bu nedenle kümeleşemeyen sektör 15-20 sene içerisinde çok zor duruma düşecek ve rekabet şansını kaybedecektir."

OSTİM İŞİM KÜMELENMESİ FAALİYETLERİ

Prof. Dr. Güvenç, OSTİM İŞİM Kümeleşmesinin faaliyetlerini ise şöyle sıralıyor: "17 Mart 2007 tarihinde Çankaya Üniversitesi – Ostim OSB ilk işbirliği protokolünü imzaladı. 6 ay süren Haftalık düzenli toplantılar gerçekleştirildi. İlk 6 ay Ostim'deki ana sektörlerin analizi yapıldı, analiz sonucunda İş ve İnşaat Makineleri sektörünün en güçlü sektör olduğu tespit edilerek İş ve İnşaat Makineleri Kümesi (İŞİM) Kümelenen Pilot sektör olarak seçildi. 6 ay kadar sektör üzerinde çalışarak Kümeleşme politikamızı (yol haritamızı) hazırladık." Üniversite-Sanayi işbirliğine değinen



“Diğer kümelere destek veren üniversite maalesef yok. Bir üniversitenin tam desteğini almış, tek İŞİM kümesi bulunmaktadır. Anadolu Kümeler Birliği aracılığıyla Kümeler arası bilgi aktarımı daha kolay olacak, işbirliği protokolleri yapılabilir.”

Prof. Dr. Güvenç, “Çankaya Üniversitesi 2007-2008 Akademik Yılı içerisinde, Küme üyesi firmalarımızdan 10 tanesine, Çankaya Üniversitesi’nde okuyan Endüstri Mühendisliği son sınıf 56 öğrencisi ile 8 Öğretim görevlisi tarafından 11 adet Bitirme Tezi projesi yapıldı” diyor. 10 ay süren bu projeler başarıyla tamamlandı. Projeleri yürütülen 10 firmadan 7 tanesi yapılan bu proje sonuçlarını kendi işletmesinde uygulamaya koydu. Çankaya Üniversitesi 2007-2008 Akademik Yılı Bitirme tezi projeleri 24 Mayıs

2008’de Çankaya Üniversitesi’nde, 6 Haziran 2008’de ise OSTİM Organize Sanayi Bölgesi’nde firmalara ve umuma açık olarak sunumları yapıldı. Prof. Dr. Güvenç, kafalarındaki modeli genele duyurmak için bir dizi ‘Küme Bilgilendirme Toplantıları ve Tanıtımı’ yaptıklarını söylüyor. İŞİM Kümesinin ana hatlarıyla yönetim organizasyon şeması ise şöyle: Konsey; genişletilmiş aktörleri içeriyor. Küme Yürütme Kurulu; 14 kişiden oluşuyor (12 KOBİ, 1 OSB, 1 Üniversite temsilcisi).

Küme Geliştirme Ekibi; Çankaya Üniversitesi’nin farklı disiplinlerden olan 20 hocasından oluşuyor. Ayrıca kurulan koordinasyon ekibinde de 2 uzman çalışıyor. KOBİ’ler ile Küme geliştirme ekibi arasındaki haberleşmeyi sağlıyorlar, Yürütme Kurulu’nun kararları hakkında da KOBİ’leri bilgilendirirler.

OSO İLE ORTAKLIK

İŞİM Kümesi olarak Ortak Satın-alma Organizasyonu OSO A.Ş. ile ortaklık kurduklarını da aktaran Prof. Dr. Güvenç, “Ortak Satın-alma çalışmamızın sonucunda Küme Yürütme Kurulumuzca yapılan toplantıda OSO-Line A.Ş.’ye ortak olma kararı aldık. Bu sayede birçok hammadde ve genel giderler kaleminde tasarruf sağlanacaktır” diyor. Ankara’da kurulan KOMATEK 2009 Fuarına İŞİM Kümesi’nin ev sahipliği yaptığına da değinen Prof. Dr. Güvenç, fuarında ve benzer yerlerde dağıtılmak amacıyla İŞİM Kümesi Rehberi hazırlanarak dağıtıldığını söylüyor.



Prof. Dr. Güvenç, 2009 yılında gerçekleştirilen hedeflerini ise şöyle sıralıyor: “Aylık sabah kahvaltısı programlarına devam edildi. Küme Yürütme Kurulu ile her 15 günde (veya gerektiğinde) bir toplantı düzenlenmekte. Kabul edilen 2 AB Projelerinin yürütülmesi devam edildi. Firmalara eğitimler verildi. SMENet Kobi portalı transferi (İspanya’dan) yapıldı. Anket uygulandı. Anket sonuçlarının raporlandı. SWOT analizi yapıldı. SWOT analizi sonuçlarının raporlandı. Strateji öncelik listesi hazırlandı. Yöneticilerle toplantı yapıldı. Orijinal “MENS” projesinin Türkçeye çevrilmesi v.b. OSO-Line Ortak satın alma organizasyonuna ortak olundu. İŞİM Kümesinin tüm envanterinin çıkartmak için Anket çalışması yapıldı. Çankaya Üniversitesi son sınıf bitirme projelerine diğer bölümleri de katarak devam ediyor. Lobcilik Faaliyetlerine devam ediliyor. Küme altyapı faaliyetleri çalışılıyor.”

“ORTAK VERİTABANI GELİŞTİRMEYİ HEDEFLİYORUZ”

Prof. Dr. Güvenç, 2010 yılındaki hedeflerini ise şöyle sıralıyor: “Ortak veritabanının geliştirilmesi. Anadolu Kümeler Birliğini kurmayı planlıyoruz. Küme firmalarına çeşitli konularda eğitimler verildi. Eğitim Konuları: Kümelendirme Bazlı Kalkınma Modeli Stratejik Planlama, Girişimcilik ve İnovasyon, Finans, Pazarlama (ihracat), Maliyet Muhasebesi, Yerleşim Planlaması, Üretim Planlaması, Tedarik Zinciri Yönetimi, KKP (Kurumsal Kaynak Planlaması) ve Bilgi Sistemleri, Şirketlerde Kurumsallaşma.”

Önümüzdeki 3 yıllık plan dâhilinde, Kümenin tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine devam edeceklerini aktaran Prof. Dr. Güvenç, “Lobicilik faaliyetlerine, Küme altyapı faaliyetlerine dönük çalışmalarımıza devam edeceğiz. Ayrıca ortak veritabanının geliştirilmesini yapacağız. Pilot projelerin Çankaya Üniversitesi’nin diğer bölümlerine de yaygınlaştırılmasına devam edeceğiz. Küme firmalarına hizmet edecek ortak tesis yapılandırma-

larının projelendirilmesine başlanacak” diyor. Prof. Dr. Güvenç şöyle devam ediyor: “İzleyen 5 yıllık plan dâhilinde; Kümeye yüksek teknolojinin transferi, Küme ürün ve üretim süreçlerine nanoteknoloji uygulamalarının entegrasyonu, Küme firmalarına hizmet edecek ortak tesislerin işletimi gerçekleştirilecek.”

“2009-2010 AKADEMİK YILINDA DA 44 PROJEDE YER ALACAĞIZ”

Prof. Dr. Güvenç, sektörde yer alan firmalarla yürüttükleri projeleri ise şöyle sıralıyor: 2007-2008 akademik yılında yaptığımız projeler ve firmalar; Arel’de; üretim planlaması sistemi iyileştirilmesi, Özgen Makina’da; maliyet mühendisliği çalışması, Yıldırım Mühendislik’te; maliyet analizi, Özgen Makina’da; yerleşim planı iyileştirmesi, Polat Makina; maliyet analizi, Gülhan Kauçuk; maliyet analizi sistemi, Hidrolift’de; tezgah yükleme ve çizelgeleme problemi, Tıpisan’da; ürün ta-



kip sistemi uygulamaları, Meka'da; envanter planlama, Palme Makina'da; ürün ağacı tasarımı ve verimlilik artışı, Karke Makina'da; yeni fabrika yerleşimi. 2008-2009 akademik yılında yaptığımız projeler ve firmalar ise şöyle: "Palme Makina ile karışık montaj hattı dengeleme problemi ve hammadde stok kontrol sisteminin kurgulanmasının yanı sıra, tek boyutlu (boru) ve çift boyutlu (sac levha) kesim planlarının stoklar ve indirgenmiş talep doğrultusunda yapılması. Yıldırım Mühendislik'le hammadde/ara mamul/yedek parça/mamul envanter sistemlerinin kurularak depoların yerleştirilmesini. Karke Makina ile fiyatlandırmaya temel olacak bir maliyet muhasebesi sistemi. Yavuz Mühendislik ve Yavuz Motor ile yeni ürün tipleri olan forklift'in motor ve şanzıman ile diğer aktarım elemanlarını kendisini üret-

mektedir. Prototip ürünlerin diğer aksamı uygun maliyet nedeniyle Çin'den temin etmektedir. Proje konusu, Çin'den temin edilen kısmı için, OSTİM merkezli bir tedarik zincirinin kurgulanması fizibilite çalışması. Birlik Makina, yakın atölyelerde ve yaklaşık 10 ayrı alanda yapılan üretim, yeni alınan büyük tezgahlar yüzünden yaşanan yerleşim problemi ve yaklaşık 10 ayrı alanda yapılan imalat aşamaları için bir üretim planlama ve kontrol sistemi kurma. Assan İş Makinaları ile maliyet mühendisliği sistem tasarımı. Erdem Makina ile tesis içi yerleşim planlama sistemi." Prof. Dr. Güvenç, 2009-2010 akademik yılında da 44 projede yer alacaklarını söylüyor. Ar-Ge destekli projelerine de değinen Prof. Dr. Güvenç şöyle devam ediyor: "KOBİküme ve KOBİağ isimli 2 adet AB Projemiz kabul edildi. (Eylül 2008) 234 bin Euro değerindeki 'KOBİler İçin Sürdürülebilir İşbirliği Ağı' Kobiağ başlıklı

AB Projesi, 2 Aralık 2008 tarihinde OSTİM OSB Müdürlüğü binasında ortakların proje protokolü imzalaması sonucu resmi olarak başlatılmış oldu. 200 bin Euro'luk "İşbirliğindeki KOBİ'lerin Sürdürülebilir Kümelenirilmesi İçin Stratejik Planlama' KOBİküme başlıklı AB Projesi, 11 Kasım 2008 tarihinde OSTİM OSB Müdürlüğünde proje ortaklarının imzasıyla başlatıldı. Proje ortakları Çankaya Üniversitesi, OSTİM, İrlanda, İspanya ve Romanya."

DÜNYADA BU İŞ 50 YILDIR YÜRÜTÜLÜYOR

Türkiye'deki kümelenme faaliyetlerini dünyadaki örnekleriyle karşılaştıran Prof. Dr. Güvenç, Türkiye'nin henüz işin başında olduğunu söyleyerek şöyle devam ediyor sözlerine: "Dünyada bu iş 50 yıldır yürütülmektedir. Çok geç kalmış. Elbette zararın neresinden dönülse kardır, geciktirilmeksizin bütün sektörlerde benzer çalışmaların başlatılması gerekiyor. Avrupa ülkelerinde bin üzerinde değişik sektörde faaliyet gösteren kümeler var. Dünya genelinde 3 binden fazla küme olduğunu söyleyebilirim. Dünyadaki genel eğilim, bilgi yoğun, katma değeri yüksek ürünlere doğru kayma olduğudur."

Prof. Dr. Güvenç, Türkiye'de kurulmaya çalışılan Konya otomotiv yan sanayi, Adıyaman tekstil kümelerini ziyaret ettiklerini aktararak şöyle devam ediyor: "Bilgi alışverişinde bulunduk. Onlar da sürecin başındalar. Diğer kümelere destek veren üniversite maalesef yok. Bir üniversitenin tam desteğini almış, tek İŞİM kümesi bulunmaktadır. Anadolu Kümeler birliği aracılığıyla Kümeler arası bilgi aktarımı daha kolay olacak, işbirliği protokolleri yapılabilecek. Kümeler arası koordinasyon sağlanacak, böylece yıkıcı rekabetin önüne geçilebilecek. Ayrıca Küme Gözlem Evi de kurmamız gerekiyor. Bu Gözlem Evi kümelerin ekonomik durumlarını, gelişmelerini takip etmeli. Anadolu Kümeler Birliği henüz kurulmadı ancak yakın gelecekte kurmayı arzu ediyoruz." Prof. Dr. Güvenç ayrıca İŞİM kümesi olarak KOSGEB (Avrupa İşletmeler Ağı) ve İMMB (İş Makineleri Mühendisler Birliği) ile iş birliği amaçlı iki protokol imzaladıklarını söylüyor.



göstergeler

Yılın ilk çeyreğinde makine ihracatı 3 milyar doları aştı

MAKİNE SEKTÖRÜ TOPLAMI 84. FASLIN TAMAMI VE 84. FASIL DIŞI ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI TOPLAMINDAN OLUŞAN MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMININ İHRACATI 2009 YILI OCAK-NİSAN DÖNEMİNDE 2 MİLYAR 633 MİLYON DOLAR İKEN, BU RAKAM 2010 YILI AYNI DÖNEMİNDE YÜZDE 18,8 ORANINDA ARTARAK 3 MİLYAR 127 MİLYON DOLARA YÜKSELDİ.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2009 yılı Ocak-Nisan dönemi ihracat kayıt rakamı 1 milyar 760 milyon dolar iken, bu rakam 2010 yılının eş zaman diliminde yüzde 10,9 oranında artarak 1 milyar 951 milyon dolar olarak gerçekleşti. Makine sektörü toplamı, 84. faslin tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla 2010 yılının ilk 4 ayında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 18,8 oranında yükselerek 3 milyar 127 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2010 yılı Ocak-Nisan döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 269,2 ile motorlar, aksam ve parçaları, yüzde 55,8 ile rulmanlar, yüzde 50,1 ile tekstil ve konfeksiyon makineleri, yüzde 48,1 ile

pompalar ve kompresörler, yüzde 37,9 ile deri işleme ve imalat makineleri olmuş. 2010 yılı Ocak-Nisan dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen mal grupları ise; yüzde 30,9 ile savunma sanayi için silah ve mühimmat, yüzde 22,3 ile hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve

parçaları, yüzde 17,4 ile yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri, yüzde 8,7 ile endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar, yüzde 6,8 ile gıda sanayii makineleri, aksam ve parçaları olarak kaydedilmiş. OAİB iştiğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar ise; 2010 yılı Ocak-

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

ÜLKE	2009 YILI		2010 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	24,261,185	156,009,528	24,137,175	169,733,725	-0.5	8.8
A.B.D.	11,947,650	124,553,508	10,973,529	120,574,812	-8.2	-3.2
İRAN	13,104,183	81,703,265	21,381,095	119,554,806	63.2	46.3
İRAK	18,054,920	88,715,003	23,276,619	117,121,648	28.9	32.0
İNGİLTERE	14,736,374	66,015,250	20,158,344	87,607,098	36.8	32.7
İTALYA	12,302,412	64,448,626	12,239,474	71,956,945	-0.5	11.7
FRANSA	10,110,860	56,905,235	11,438,043	66,386,042	13.1	16.7
RUSYA	8,311,151	59,894,775	9,006,321	60,660,189	8.4	1.3
LİBYA	8,168,342	42,699,844	10,516,754	57,430,606	28.8	34.5
AZERBAYCAN	7,230,206	44,532,728	7,911,617	54,050,594	9.4	21.4
DİĞER	155,086,944	975,346,503	170,042,969	1,026,836,152	9.6	5.3
T O P L A M	283,314,227	1,760,824,267	321,081,940	1,951,912,615	13.3	10.9

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları





Nisan döneminde; yüzde 14 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri birinci, yüzde 11,5 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler ikinci ve 9,7 pay ile Pompa ve Kompresörler üçüncü sırada yer alıyor.

EN FAZLA MAKİNE İHRACATI YAPTIĞIMIZ ÜLKELER

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıtları incelendiğinde; 2010 yılı Ocak-Nisan döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, ABD ve İran olarak sıralanıyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışının yüzde 46,3 ile İran'a yönelik olduğu görülmüyor. Anılan ülkeye ihracatımız 119,6 milyon dolar olarak gerçekleşmiş. İran'a yönelik makine ihracatımız geçtiğimiz yılın ilk 4 aylık döneminde 81 milyon 703 bin dolar iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 46,3 artış göstererek 119 milyon 554 bin dolar olmuş. Makine ih-

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI						
	OCAK-NİSAN 2009		OCAK-NİSAN 2010		(%) Değişim	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	12,346,505	74,596,406	10,946,547	79,894,314	-11.3	7.1
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR.SİLİNDİR AKS. PRÇ.	3,946,560	73,495,948	4,648,515	74,130,959	17.8	0.9
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	17,698,869	128,427,924	22,879,411	190,179,463	29.3	48.1
VANALAR	9,742,050	76,746,000	10,978,492	98,213,050	12.7	28.0
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	103,335,540	476,224,067	121,177,576	573,274,237	17.3	20.4
ISITICILAR VE FIRINLAR	9,319,888	70,282,659	8,614,361	65,131,020	-7.6	-7.3
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR,AKS. VE PRÇ.	13,647,287	92,958,091	11,293,885	72,182,668	-17.2	-22.3
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	17,450,908	116,016,668	16,763,489	108,170,633	-3.9	-6.8
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	27,028,394	116,341,528	29,648,246	133,485,562	9.7	14.7
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	9,519,354	55,425,373	8,657,965	45,798,745	-9.0	-17.4
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	50,484,097	192,736,836	59,288,721	224,461,703	17.4	16.5
KAĞIT İMALINE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	1,629,833	15,088,331	2,796,307	18,234,500	71.6	20.9
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAKİNELERİ	80,351,937	260,079,310	97,940,628	323,838,603	21.9	24.5
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	13,244,813	61,962,561	18,437,303	92,989,663	39.2	50.1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	467,563	1,829,440	567,463	2,523,507	21.4	37.9
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	2,463,627	22,770,907	2,422,887	23,953,670	-1.7	5.2
TAKIM TEZGAHLARI	24,031,901	156,665,798	24,473,627	161,177,168	1.8	2.9
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	22,972,167	161,967,422	29,449,362	183,657,472	28.2	13.4
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	18,258,565	294,379,929	26,177,710	472,810,313	43.4	60.6
BÜRO MAKİNELERİ	916,017	25,792,920	957,988	45,248,793	4.6	75.4
RULMANLAR	2,280,958	17,335,459	2,524,541	27,000,872	10.7	55.8
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	4,299,919	118,835,380	3,822,091	82,159,812	-11.1	-30.9
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,077,521	23,244,677	1,307,259	28,576,017	21.3	22.9
TOPLAM	446,514,272	2,633,203,633	515,774,373	3,127,092,746	15.5	18.8

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

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

racatımızın artış gösterdiği bir diğer ülke ise Libya olmuş.

Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 42 milyon 699 bin dolarlık makine ihracatı gerçekleştiren firmalarımız 2010 yılının Ocak-Nisan aylarında ise bu değeri yüzde 34,5 oranında yük-

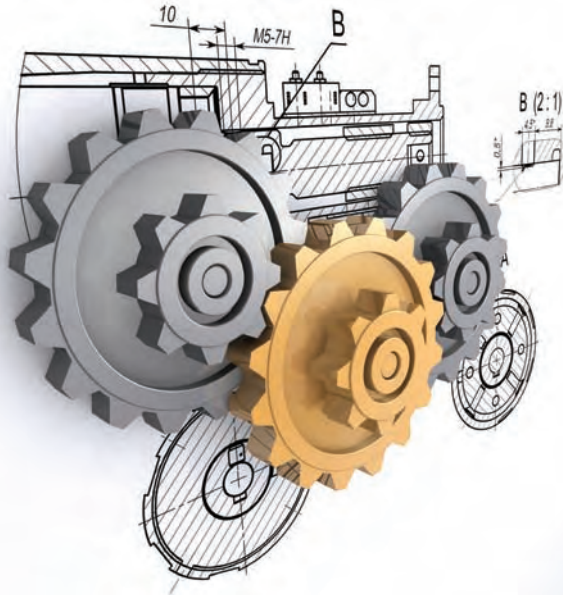
selterek 57 milyon 430 bin dolar seviyesine çıkarmışlar.

İngiltere pazarı da makine ihracatımızın yükseldiği ülkelerden biri olmuş. İngiltere'ye yönelik makine ihracatımız 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 66 milyon 15 bin dolar iken 2010 yılının aynı döne-

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

MAL GRUBU ADI	OCAK - NİSAN 2009			OCAK - NİSAN 2010			(% Değişim)		
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/KG	Miktar	Değer	
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	12,346,505	74,596,406	6.0	10,946,547	79,894,314	7.3	-11.3	7.1	
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR.SİLİNDİR AKS. PRÇ.	3,946,560	73,495,948	18.6	4,648,515	74,130,959	15.9	17.8	0.9	
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	17,698,869	128,427,924	7.3	22,879,411	190,179,463	8.3	29.3	48.1	
VANALAR	9,742,050	76,746,000	7.9	10,978,492	98,213,050	8.9	12.7	28.0	
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	43,645,934	209,621,505	4.8	57,137,679	273,899,906	4.8	30.9	30.7	
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	7,820,261	62,015,265	7.9	6,950,095	56,625,361	8.1	-11.1	-8.7	
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR,AKS. VE PRÇ.	13,647,287	92,958,091	6.8	11,293,885	72,182,668	6.4	-17.2	-22.3	
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	17,450,908	116,016,668	6.6	16,763,489	108,170,633	6.5	-3.9	-6.8	
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	27,028,394	116,341,528	4.3	29,648,246	133,485,562	4.5	9.7	14.7	
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	9,519,354	55,425,373	5.8	8,657,965	45,798,745	5.3	-9.0	-17.4	
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	50,484,097	192,736,836	3.8	59,288,721	224,461,703	3.8	17.4	16.5	
KAĞIT İMALINE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	1,629,833	15,088,331	9.3	2,796,307	18,234,500	6.5	71.6	20.9	
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	218,092	2,773,867	12.7	217,906	3,107,467	14.3	-0.1	12.0	
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	13,244,813	61,962,561	4.7	18,437,303	92,989,663	5.0	39.2	50.1	
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ									
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	467,563	1,829,440	3.9	567,463	2,523,507	4.4	21.4	37.9	
TAKIM TEZGAHLARI	2,463,627	22,770,907	9.2	2,422,887	23,953,670	9.9	-1.7	5.2	
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	24,031,901	156,665,798	6.5	24,473,627	161,177,168	6.6	1.8	2.9	
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	20,121,696	140,485,613	7.0	25,072,185	153,421,171	6.1	24.6	9.2	
BÜRO MAKİNELERİ	42,669	97,625	2.3	123,499	360,408	2.9	189.4	269.2	
RULMANLAR	105,417	1,353,068	12.8	123,828	1,365,995	11.0	17.5	1.0	
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	2,280,958	17,335,459	7.6	2,524,541	27,000,872	10.7	10.7	55.8	
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	4,299,919	118,835,380	27.6	3,822,091	82,159,812	21.5	-11.1	-30.9	
TOPLAM	283,314,227	1,760,824,267	6.2	321,081,940	1,951,912,615	6.1	13.3	10.9	

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



mine gelindiğinde ise yüzde 32,7 artışla 87 milyon 607 bin dolar olmuş. Irak'a ise 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 88 milyon 715 bin dolarlık makine ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde bu değer yüzde 32 oranında yükselerek 117 milyon 121 bin dolar olmuş. Makine ihracatımızın yükseliş gösterdiği bir diğer ülke ise Azerbaycan. Bu ülkeye 2009 yılının ilk 4 ayında 44 milyon 532 bin dolar makine ihracatımız varken 2010 yılının Ocak-Nisan dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 21,4 oranında artış ile ihracat rakamı 54 milyon 50 bin dolara olmuş. Fransa'da Avrupa pazarında ihracatımızın yükseldiği ülkeler arasında yer alıyor. Fransa'ya yönelik makine ihracatımız 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 56 milyon 905 bin dolar iken 2010 yılına gelindiğinde yüzde 16,7 değer artışı yaşanarak ihracatımız 66 milyon 386 bin dolara yükselmiş.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak-Mart döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, Libya ve Ege Serbest Bölgesi; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; İngiltere, Irak ve Fransa, Takım Tezgâhlarında; Irak, İran ve Azerbaycan, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, ABD ve İtalya, Tarım ve Ormancılık Makinelerinde; ABD, Fas ve Irak, Gıda İşleme Makinelerinde; Almanya, Irak ve İran, Vanalarda; Almanya, Irak ve İran, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; İran, Hindistan ve Mısır, Hadde ve Döküm Makinelerinde; İran, İtalya ve Rusya, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve İspanya, Türbin, Turbojet ve Hidrolik Silindirlerde; ABD, Japonya ve Belçika, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Azerbaycan, Irak ve ABD, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Rusya, İran ve Özbekistan, Rulmanlarda; Almanya, Fransa ve İtalya, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Mısır ve Irak olmuş.

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ

Ülkemiz gıda sanayii makineleri ihracatı 2009 yılı Ocak-Nisan döneminde geçtiğimiz yılın aynı zaman dilimine göre yüzde 6,8 oranında gerileme göstererek 116 milyon 16 bin dolardan 108 milyon 170 bin dolara inmiştir.

Gıda sanayii makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 6 milyon 922 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı söz konusu iken 2010 yılının Ocak-Nisan döneminde ise yüzde 56,9 oranında ihracat artış oranı ile 10 milyon 859 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış durumda. Almanya'nın ardından gıda sanayii makinelerinde en fazla ihracat yaptığımız ikinci ülke ise Irak olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 8 milyon 27 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 14,7 oranında artışla 9 milyon 207 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Gıda sanayii makineleri ihracatımızın en fazla olduğu



üçüncü ülkenin ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 5 milyon 639 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı varken 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 60,8 oranında değer artışı yakalanmış ve ihracat rakamı 9 milyon 70 bin dolar olmuş.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızın artış hızı oranları ülkeler bazında incelendiğinde ise Uk-

rayna'nın yüzde 386,1 oranında ihracat artışı ile ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 635 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatımız varken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde 3 milyon 175 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

başlar ve Nisan ayında da hızlanır. Ancak böyle bir durum söz konusu olmadı bu sene. Geçtiğimiz yıla göre çok daha düşük durumdayız.

Krizin bittiği söyleniyor ancak dışarıda hala kriz yaşanıyor. Belki Türkiye'den ithal etmek istiyorlar ancak onlar da bekleme içindeler ve bu da bizim gibi firmaların ihracatının düşmesine neden oluyor. Şu anda en fazla ihracatı Türk Cumhuriyetlere gerçekleştiriyoruz.

Değirmencilik sektöründe yaşadığımız en büyük sorunlardan biri yatırımların yüksek maliyetli olması. Bu nedenle de ihracatın artabilmesi için ekonomik krizin bir şekilde atılması gerekiyor. Genel olarak gıda sanayii makinelerine baktığımızda ise 2010 Ocak-Nisan döneminde sektör 108 milyon 170 bin dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirdi.

Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 116 milyon 16 bin dolar civarındaydı. Bu da genel olarak sektörde yüzde 6,8'lik bir düşüş olduğunu gösteriyor.



Mustafa Budak
Genel Başkan

"Nisan ayı ihracatımız geçtiğimiz yıllara göre düşük"

Geçtiğimiz yıllara kıyasla bu sene Nisan ayını düşük bir ihracat rakamıyla kapattığımızı söyleyebilirim. Genel olarak bizim sektörde işlerimiz Şubat ayında ayılmaya

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

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	563.889	6.922.682	12,3	716.279	10.859.200	15,2	27,0	56,9
IRAK	1.757.256	8.027.773	4,6	1.651.857	9.207.064	5,6	-6,0	14,7
İRAN	1.109.473	5.639.335	5,1	2.001.131	9.070.790	4,5	80,4	60,8
KAZAKİSTAN	1.411.984	7.899.525	5,6	1.361.898	7.358.341	5,4	-3,5	-6,9
LIBYA	471.183	2.515.262	5,3	1.142.090	6.189.057	5,4	142,4	146,1

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

2009 YILI		2010 YILI		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
17.450.908	116.016.668	16.763.489	108.170.633	-3,9	-6,8

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Ülkemiz hadde ve döküm makineleri ihracatı 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 92 milyon 958 bin dolar iken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 22,3 oranında değer düşüşü ile 72 milyon 182 bin dolar oldu.

Hadde ve döküm makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İran'ın en fazla ihracat yaptığımız ülke olduğu görülüyor. İran'a 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 15 milyon 398 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının Ocak-Nisan ayları arasında yüzde 8 azalış ile 14 milyon 171 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. İran'ın ardından en fazla hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise İtalya olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 9 milyon 741 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde ise yüzde 23,6 değer düşüşü ile 7 mil-



yon 444 bin dolarlık ihracat yapmışlar. En fazla hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz üçüncü ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Rusya Federasyonu'na 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 6 milyon 943 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı ya-

pılmışken 2009 yılının Ocak-Nisan dönemine gelindiğinde ise yüzde 2,8 değer artışı ile 7 milyon 140 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülkenin ise Arnavutluk olduğu görülüyor. Arnavutluk'a 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 468 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 364,6 değer artışı ile 2 milyon 179 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

şekilde geçmişti. Krizle birlikte tüm dünyada yatırımlarda bir düşüş yaşandı. Biz de yatırım ürünü satığımız için tüm bunlardan etkileniyoruz.

Özellikle Türkiye'de demir-çelik sektörü herhangi bir yatırım yapacaksa ürünleri Çin'den almayı tercih ediyor. İhracatın düşük olması sadece firma olarak bizi değil aslında aynı zamanda bizim birlikte çalıştığımız diğer sektörleri ya da atölyeleri de etkiliyor. Atölyeler de sinek avlıyor.

Ben buradan Hindistan'a ürün satmaya çalışıyorum ancak bizimkiler dışarıdan almaya çalışıyor. Genel olarak sektöre baktığımızda ise Ocak-Nisan döneminde 72 milyon 182 dolar ihracat gerçekleştirildi.

Bu rakam geçtiğimiz yılda aynı dönemde 92 milyon 958 bin dolar civarındaydı. Bu da sektörde yüzde 22,3'lük bir düşüş olduğu anlamına geliyor.

Necmettin Doğan
MNS Makine Şirket Ortak

Türk mal değil, Çin mal tercih ediliyor

Nisan ayı ihracatımız çok kötü geçti. 2010 yılı ve 2009 da aynı

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE
(2009 ve 2010 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İRAN	1.751.785	15.398.859	8,8	3.959.809	14.171.889	3,6	126,0	-8,0
İTALYA	1.888.094	9.741.085	5,2	812.495	7.444.700	9,2	-57,0	-23,6
RUSYA	552.622	6.943.518	12,6	411.011	7.140.317	17,4	-25,6	2,8
ALMANYA	625.104	5.226.172	8,4	596.834	6.710.619	11,2	-4,5	28,4
MISIR	1.233.329	10.248.260	8,3	678.059	3.698.487	5,5	-45,0	-63,9

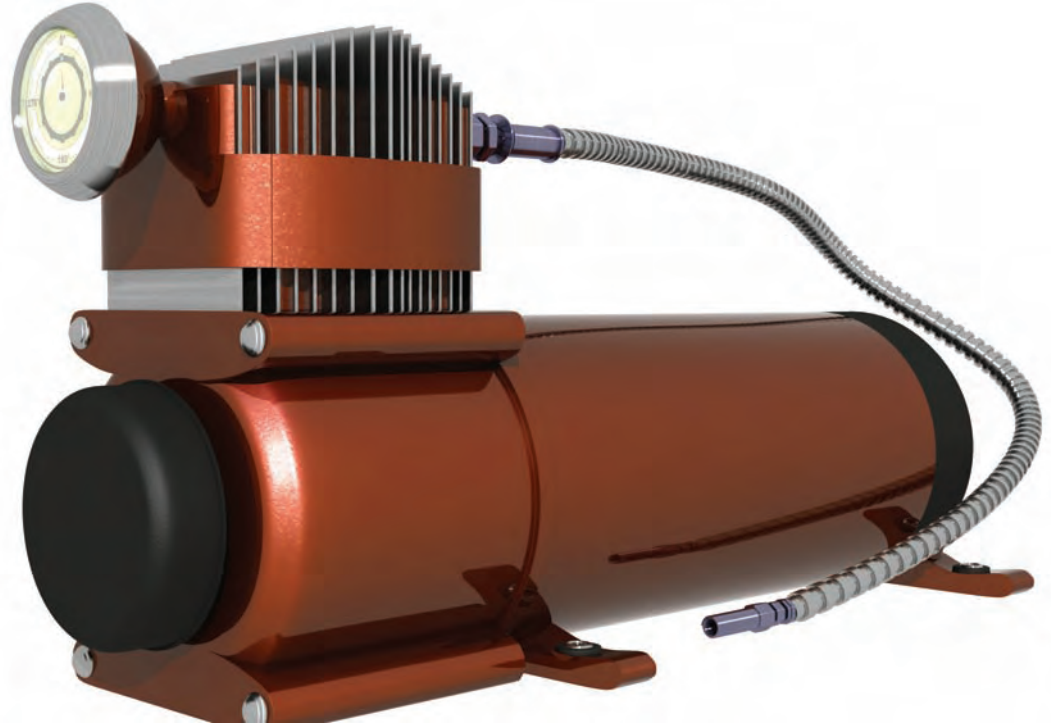
OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATI
(2009 ve 2010 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2009		OCAK-NİSAN 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
13.647.28	92.958.091	11.293.885	72.182.668	-17,2	-22,3

POMPA VE KOMPRESÖR

Ülkemiz pompa ve kompresörler ihracatı 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 128 milyon 427 bin dolar iken 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 48,1 oranında yükselerek 190 milyon 179 bin dolar seviyesine ulaşmış.

Pompa ve kompresörler ihracatımız 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 24 milyon 980 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 80 oranında yükselerek 44 milyon 951 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirilmiş. Almanya'nın ardından en fazla pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise ABD olmuş. Bu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 6 milyon 500 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2010 yılının Ocak-Nisan döneminde ise yüzde 85,2 oranında değer yükselişi ile 12 milyon 36 bin dolarlık ihracat rakamına ulaşılmış. Aynı zaman diliminde pompa ve kompresörler ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke ise İtalya ol-



muş. İtalya'ya 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 8 milyon 626 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2010 yılının ilk 4 aylık döneminde ise yüzde 8,3 artış kaydedilerek 9 milyon 346 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirilmiş. İtalya'nın ardından en fazla pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke Romanya olmuş. Romanya'ya 2009 yılının ilk 4 aylık ihracat döneminde 8 milyon 533 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı yapılmışken 2010 yılının eş zaman diliminde bu değer yüzde 9,2 oranında yükselerek 9 milyon 322 bin dolar olmuş. Romanya'nın ardından ise en fazla pompa ve kompresörler ihracatı yaptığımız

beşinci ülke Irak olmuş. Irak'a 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 5 milyon 945 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 36,5 oranında artış ile 8 milyon 117 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş. Pompa ve kompresör ihracatımızın artış hızı oranları ülkeler bazında incelendiğinde ise Cezayir'in yüzde 337,6 oranında ihracat artışı ile ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 1 milyon 330 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatımız varken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde 5 milyon 822 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

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

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.629.725	24.980.073	9,5	4.367.112	44.951.908	10,3	66,1	80,0
A.B.D.	894.860	6.500.579	7,3	1.379.383	12.036.033	8,7	54,1	85,2
İTALYA	1.363.668	8.626.504	6,3	1.266.505	9.346.389	7,4	-7,1	8,3
ROMANYA	1.512.353	8.533.757	5,6	1.689.749	9.322.236	5,5	11,7	9,2
İRAK	1.782.122	5.945.365	3,3	1.135.713	8.117.419	7,1	-36,3	36,5

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA POMPA VE KOMPRESÖR İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2009		OCAK-NİSAN 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
17.698.869	128.427.924	22.879.411	190.179.463	29,3	48,1

RULMANLAR

Türkiye'nin rulmanlar ihracatı 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 17 milyon 335 bin dolar iken 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 55,8 oranında yükselerek 27 milyon dolar oldu.

Rulmanlar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 3 milyon 410 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirilmişken 2010 yılının Ocak-Nisan döneminde ise yüzde 82,2 değer artışı ile 6 milyon 236 bin dolarlık rulmanlar ihracatı yapılmış.

Almanya'nın ardından en fazla Rulmanlar ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Fransa olmuş.

Fransa'ya 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 2 milyon 64 bin dolarlık rulmanlar ihracatı kaydedilmişken 2010 yılının eş zaman dilime gelindiğinde yüzde 126,8 oranında değer yükselişi ile 4 milyon 681 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmış. İtalya ise rulmanlar ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü pazar olmuş.

İtalya'ya 2010 yılının Ocak-Nisan döneminde 3 milyon 101

bin dolarlık rulmanlar ihracatı yapılmış. 2010 yılının ilk 4 aylık döneminde İngiltere'ye 2 milyon 629 bin dolar, Avusturya'ya ise 1 milyon 961 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirilmiş.

Rulmanlar ihracatımız ülkeler bazında ihracat artış hızı oranlarına göre incelendiğinde ise Ocak-Nisan 2010 döne-

minde Avusturya'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 859 bin dolarlık rulmanlar ihracatı yapılmışken bu değer yüzde 128,3 oranında artışla 2010 yılının aynı döneminde 1 milyon 961 bin dolar olmuş.

Fransa, Yunanistan gibi AB üyesi ülkelere ihracat gerçekleştiriyoruz. Satışlarımız iyi olmasına rağmen özellikle Yunanistan'da yaşanan ekonomik krizden etkilendiğimizi belirtmeliyim.

Türkiye'de sektör olarak yaşadığımız sorunların başında hammadde fiyatlarında yaşanan artışlarını sayabilirim. Bir diğer problem ise Çin malı ürünlerin ülkeye çok rahat giriş yapabilmesi ve baksız rekabete sebep olması.

Kurların dengesiz oluşu da yatırımları etkileyen bir diğer önemli faktör. Genel rakamlara bakıldığında ise bu sene sektörün Nisan ayı ihracatı 27 milyon dolar civarındaydı.

Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 17 milyon 335 bin dolardı. Sektör yüzde 55,8'lik bir yükseliş yaşadı.

Rakamlar hala 2008 yılı seviyesine gelemese de 2009'dan daha iyi bir durumda olduğumuzu söyleyebilirim.



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

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	306.364	3.410.653	11,1	466.052	6.236.227	13,4	52,1	82,8
FRANSA	165.746	2.064.172	12,5	342.933	4.681.665	13,7	106,9	126,8
İTALYA	184.604	1.884.425	10,2	273.530	3.101.897	11,3	48,2	64,6
İNGİLTERE	236.241	1.169.542	5,0	482.234	2.629.281	5,5	104,1	124,8
AVUSTURYA	67.140	859.363	12,8	152.597	1.961.901	12,9	127,3	128,3

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

OCAK-NİSAN 2009 YILI		OCAK-NİSAN 2010 YILI		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
2.280.958	17.335.459	2.524.541	27.000.872	10,7	55,8



Süleyman İbali
İhracatçı Ülkelerin Yabancı Satış ve Pazartlama Müdürü

"En büyük sorun: Hammaddede fiyatlarındaki artış"

Nisan ayı ihracat rakamımız oldukça iyiydi. İtalya, Almanya,

TAKIM TEZGÂHLARI

Türkiye'nin takım tezgâhları ihracatı 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 156 milyon 665 bin dolar olarak iken 2010 yılının ilk 4 aylık dönemine gelindiğinde ise yüzde 2,9 oranında yükselerek 161 milyon 177 bin dolar seviyesine ulaştı.

Takım tezgâhları ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Irak'ın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Irak'a 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 16 milyon 238 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 1,9 oranında gerileme görülerek 15 milyon 925 bin dolarlık ihracat yapılmış. Aynı dönem içerisinde Irak'ın ardından en fazla takım tezgâhları ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise İran olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 8 milyon 319 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirilmişken 2010 yılının ilk 4 aylık döneminde ise yüzde 34,9 oranında değer artışı ile 11 milyon 222 bin dolar ihracat rakamına ulaşılmış. İran'ın ardından takım tezgâhları ihracatımızın en büyük üçüncü pazarı Azerbaycan



olmuş. Azerbaycan'a 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 4 milyon 296 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı söz konusu

iken 2010 yılının Ocak-Nisan aylarında ise yüzde 134,3 yükseliş ile 10 milyon 68 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü ülke olan Almanya'ya ise 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 14 milyon 796 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız varken 2010 yılının ilk 4 ayına gelindiğinde ise yüzde 36,8 oranında değer düşüşü ile 9 milyon 350 bin dolarlık ihracat yapılmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülke Rusya'ya ise 2009 yılının Ocak-Nisan ayları içerisinde 4 milyon 418 bin dolarlık takım tezgâhları ihracat

gerçekleştirilmişken 2010 yılının eş zaman dilime geldiğinde yüzde 58,9 artış ile 7 milyon 20 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı kaydedilmiş. 2010 yılının ilk 4 aylık döneminde sırasıyla Suudi Arabistan'a 5 milyon 27 bin dolar, Libya'ya 4 milyon 889 bin dolar, Brezilya'ya 4 milyon 286 bin dolar, Polonya'ya 3 milyon 859 bin dolar ve İtalya'ya 3 milyon 723 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmış. Takım Tezgâhları ihracatımız ülkeler bazında ihracat artış hızı oranlarına göre incelendiğinde ise Ocak-Nisan 2010 döneminde yüzde 134,3 artış ile Azerbaycan'ın birinci sırada yer aldığı; bu ülkenin ardından ise yüzde 75,3 artış ile Brezilya'nın geldiği görülüyor.

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

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İRAK	1.260.449	16.238.152	12,9	1.714.404	15.925.793	9,3	36,0	-1,9
İRAN	987.130	8.319.749	8,4	1.496.451	11.222.991	7,5	51,6	34,9
AZERBAJYAN	529.847	4.296.380	8,1	1.460.254	10.068.385	6,9	175,6	134,3
ALMANYA	2.040.164	14.796.737	7,3	1.253.182	9.350.391	7,5	-38,6	-36,8
RUSYA	672.238	4.418.029	6,6	1.051.530	7.020.685	6,7	56,4	58,9

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

OCAK-NİSAN 2009		OCAK-NİSAN 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
24.031.901	156.665.798	24.473.627	161.177.168	1,8	2,9

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Türkiye tarım ve ormancılık makineleri ihracatı 2010 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 133 milyon 485 bin dolar olarak gerçekleşti.

Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. ABD'ye 2010 yılının ilk 4 aylık döneminde 34 milyon 432 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmış durumda. ABD'nin ardından en fazla tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yaptığımız ülke ise Fas olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan ayları arasında 11 milyon 196 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılırken 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde yüzde 55 artış ile 17 milyon 355 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirilmiş. 2009 Ocak-Nisan dönemi içerisinde en fazla tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimiz üçüncü ülke ise Irak olmuş. Irak'a 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 6 milyon 379 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız var-



ken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 78,3 oranında değer artışı ile 11 milyon 372 bin dolar seviyesi yakalanmış. Irak'ın ardından tarım ve ormancılık makinelerinde en fazla ihracat yaptığımız dördüncü pazar İtalya olmuş. İtalya'ya 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 2 milyon 654 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı söz konusu iken 2010 yılının Ocak-Nisan dönemine gelindi-

ğinde ise yüzde 177,1 değer artışı ile 7 milyon 355 bin dolarlık ihracat yapılmış. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en fazla olduğu beşinci ülkenin ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2010 yılının ilk 4 aylık döneminde 5 milyon 963 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmış.

5'lik bir kısmı sadece ihracata yönelik. Bu da 82 bin Euro'luk aşında bizce komik bir rakama tekabül ediyor. İhracatımız bu seviyelerdeyken yurt içi satışlarımızda mükemmel bir iş potansiyeli olduğunu eklemeliyim. Yurt dışı satışları çok yavaşlar-ken ve belli bir durgunluğa girmişken, yurt içi satışlarımızda önceki senelerden yaşananın durgunluğun ardından, son 3,5-4 senedir satışlar çok düştü-tü, artık bu durgunluğun patlaması diyebileceğim bir iş potansiyeli yaşıyoruz. Son dönemde ihtiyaçlarını erteleyen insanlar artık ihtiyaçlarını erteleyemez duruma geldiler ve satışları arttırdılar. Genel olarak sektör ihracatını incelediğimizde ise sektörün Nisan ayı toplam ihracatının 133 milyon 485 bin dolar civarında olduğu görülebilir. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde ise sektör ihracatı 116 milyon 341 bin dolar olarak gerçekleşmişti. Bu da yüzde 14,7'lik bir yükselme anlamına geliyor.



"Yurt içi satışlarında patlama var"

Nisan ayı ihracatımızın çok da iyi olduğunu söyleyemem. Nisan ayında Pazar payımızın yüzde

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

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
A.B.D.	7.731.904	41.136.679	5,3	5.805.653	34.432.574	5,9	-24,9	-16,3
FAS	4.012.514	11.196.601	2,8	5.674.405	17.355.066	3,1	41,4	55,0
IRAK	1.537.103	6.379.027	4,2	2.578.901	11.372.000	4,4	67,8	78,3
İTALYA	885.483	2.654.231	3,0	1.768.736	7.355.658	4,2	99,7	177,1
İRAN	498.583	2.411.000	4,8	1.642.427	5.963.195	3,6	229,4	147,3

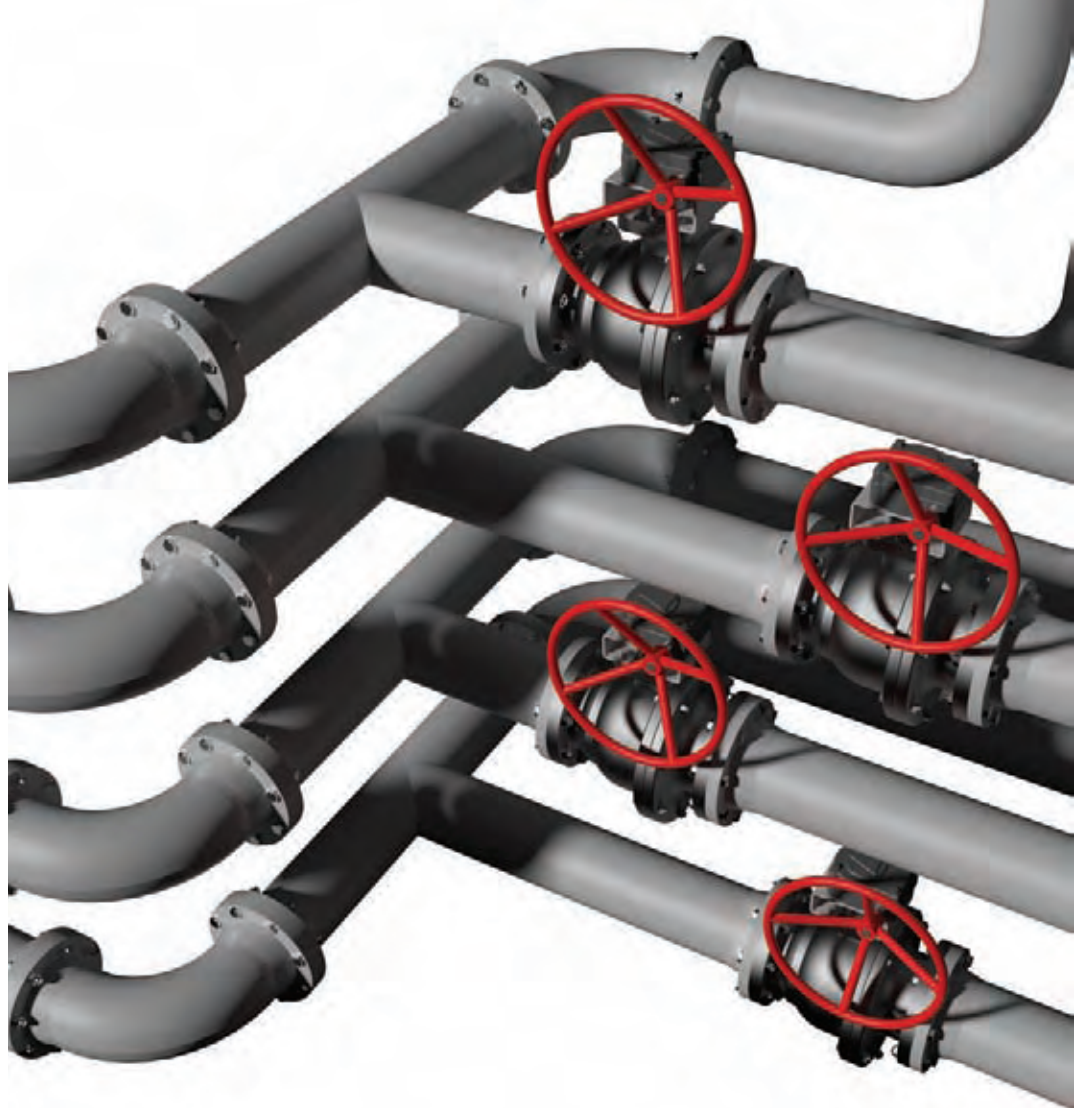
OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2009		OCAK-NİSAN 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
27.028.394	116.341.528	29.648.246	133.485.562	9,7	14,7

VANALAR

Ülkemiz vanalar ihracatı 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 76 milyon 746 bin dolar iken 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 28 oranında yükselerek 98 milyon 213 bin dolarlık ihracat rakamı yakalanmıştır.

Vanalar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'ya 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 9 milyon 806 bin dolarlık vanalar ihracatı söz konusu iken 2010 yılının Ocak-Nisan döneminde ise yüzde 25 oranında değer artışı ile 12 milyon 260 bin dolarlık vanalar ihracatı gerçekleştirilmiş. Almanya'nın ardından en fazla vanalar ihracatı yaptığımız ikinci ülke ise Irak olmuş. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 4 milyon 539 bin dolarlık vanalar ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değeri yüzde 42,1 oranında yükselterek 6 milyon 451 bin dolar seviyesine yükselttiler. İran ise en fazla



vanalar ihracatı yaptığımız üçüncü ülke oldu. İran'a 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 3

milyon 496 bin dolarlık vanalar ihracatı yapan firmalarımız 2010 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde bu değeri yüzde 71,5 oranında yükselerek 5 milyon 995 bin dolarlık vanalar ihracatı gerçekleştirdiler. 2010 yılı Ocak-Nisan döneminde vanalar ihracatımızın en fazla olduğu dördüncü ülkenin ise Libya olduğu görülüyor.

Bu ülkeye 2009 yılının ilk 4 aylık döneminde 3 milyon 719 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmışken 2010 yılının ilk 4 aylık dönemine gelindiğinde yüzde 55,3 oranında değer artışı ile 5 milyon 776 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmış.

Diğer ülkelere gerçekleştirdiğimiz vana ihracatı incelendiğinde ise 2010 yılının ilk 4 aylık döneminde Rusya Federasyonu'na 4 milyon 468 bin dolar, Mısır'a 4 milyon 383 bin dolar, İtalya'ya 3 milyon 886 bin dolar ihracat gerçekleştirilmiş.

Vanalar ihracatımızın en hızlı şekilde arttığı ülkenin ise Fransa olduğu görülüyor.

Fransa'ya 2009 yılının Ocak-Nisan döneminde 1 milyon 771 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmışken 2010 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde yüzde 97,1 değer artışı ile 3 milyon 490 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

VANALAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

ÜLKE	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	1.369.929	9.806.032	7,2	1.200.380	12.260.061	10,2	-12,4	25,0
İRAK	499.801	4.539.052	9,1	658.791	6.451.055	9,8	31,8	42,1
İRAN	518.836	3.496.898	6,7	706.054	5.995.665	8,5	36,1	71,5
LİBYA	290.817	3.719.038	12,8	518.648	5.776.632	11,1	78,3	55,3
RUSYA	317.380	3.362.989	10,6	418.951	4.468.483	10,7	32,0	32,9

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA VANALAR İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Nisan)

OCAK-NİSAN 2009		OCAK-NİSAN 2010		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
9.742.050	76.746.000	10.978.494	92.213.050	12,7	28,0

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK - 31 MAYIS 2009	01 OCAK - 16 MAYIS 2010	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	192,415,624.59	188,657,660.03	-1.95
BİR.DEVLETLER(ABD)	148,198,963.55	136,541,736.95	-7.87
İRAN (İSLAM CUM.)	107,439,608.74	134,161,352.19	24.87
IRAK	110,350,636.33	125,482,230.51	13.71
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	83,161,412.91	96,700,551.59	16.28
İTALYA	82,282,778.44	81,776,669.56	-0.62
FRANSA	72,272,030.00	73,053,973.57	1.08
RUSYA FEDERASYONU	76,247,897.46	69,433,369.28	-8.94
LİBYA	55,166,146.69	63,164,853.43	14.50
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	54,981,894.80	62,721,971.89	14.08
SUUDI ARABİSTAN	58,568,194.50	54,098,148.06	-7.63
MISIR	60,215,787.05	52,917,475.88	-12.12
İST.DERİ SERB.BÖLGE	38,214,125.77	48,357,341.34	26.54
CEZAYİR	53,244,803.73	41,886,486.48	-21.33
ROMANYA	46,642,149.74	38,253,261.89	-17.99
TÜRKMENİSTAN	26,362,792.71	37,802,260.64	43.39
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	43,598,361.31	36,308,967.09	-16.72
İSPANYA	34,345,161.38	34,680,113.45	0.98
BELÇİKA	27,058,021.55	34,253,842.97	26.59
KAZAKİSTAN	29,088,302.17	30,857,698.57	6.08
FAS	35,781,371.34	29,564,502.79	-17.37
BULGARİSTAN	35,154,275.68	28,921,519.08	-17.73
EGE SERBEST BÖLGE	16,794,686.22	27,969,764.74	66.54
POLONYA	22,039,706.13	25,449,304.04	15.47
UKRAYNA	19,125,203.13	24,813,808.28	29.74
HOLLANDA	30,072,749.86	24,018,533.06	-20.13
BİRLİK ARAP EMİRLİ	23,698,516.21	22,388,999.66	-5.53
YUNANİSTAN	25,419,799.20	21,054,275.87	-17.17
ÖZBEKİSTAN	23,208,543.41	20,696,387.98	-10.82
GÜRCİSTAN	90,031,739.11	19,949,312.25	-77.84
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	10,837,477.85	19,244,772.79	77.58
K.KİBRİS TÜRK CUMH.	11,734,234.05	18,197,829.31	55.08
İSRAİL	16,860,946.88	18,046,668.95	7.03
HİNDİSTAN	20,479,289.47	17,514,355.35	-14.48
MALEZYA	14,443,239.72	16,789,478.25	16.24
URDUN	14,434,362.87	16,057,532.12	11.25
TUNUS	13,050,401.31	16,032,300.96	22.85
LÜBNAN	9,410,148.18	15,757,511.48	67.45
SUDAN	23,305,392.41	15,626,847.22	-32.95
AVUSTURYA	23,577,692.69	14,888,960.34	-36.85
PAKİSTAN	10,031,810.31	13,412,900.50	33.70
BREZİLYA	9,845,228.61	13,050,993.71	32.56
MACARİSTAN	11,847,326.40	10,810,548.21	-8.75
AFGANİSTAN	7,123,697.02	10,592,819.23	48.70
PORTEKİZ	6,964,093.67	10,464,006.82	50.26
İSVEÇ	10,610,860.22	9,691,257.19	-8.67
ETİYOPYA	6,624,995.68	9,501,087.75	43.41
ÇEK CUMHURİYETİ	7,609,843.55	9,093,650.08	19.50
DANİMARKA	10,806,689.16	8,961,597.93	-17.07
AVUSTRALYA	8,997,736.60	8,754,513.88	-2.70
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	8,915,380.66	8,732,838.88	-2.05
JAPONYA	2,873,411.87	7,821,876.29	172.22

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

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE		TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.		TÜRKİYE DEĞ.%	MAKİNE DEĞ. %
	01 OCAK - 31 MAYIS 2009	01 OCAK - 16 MAYIS 2010	01 OCAK - 31 MAYIS 2009	01 OCAK - 16 MAYIS 2010		
ALMANYA	3,671,342,555.38	3,914,735,436.67	192,415,624.59	188,657,660.03	6.63	-1.95
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,112,628,589.48	1,272,162,817.62	148,198,963.55	136,541,736.95	14.34	-7.87
İRAN (İSLAM CUM.)	782,191,270.34	881,835,894.73	107,439,608.74	134,161,352.19	12.74	24.87
İRAK	2,103,932,333.28	1,941,343,313.72	110,350,636.33	125,482,230.51	-7.73	13.71
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	1,881,493,656.04	2,265,867,040.00	83,161,412.91	96,700,551.59	20.43	16.28
İTALYA	2,121,451,739.72	2,533,793,324.88	82,282,778.44	81,776,669.56	19.44	-0.62
FRANSA	2,251,176,104.87	2,449,302,732.96	72,272,030.00	73,053,973.57	8.80	1.08
RUSYA FEDERASYONU	1,257,901,177.45	1,496,386,500.13	76,247,897.46	69,433,369.28	18.96	-8.94
LİBYA	696,851,774.84	775,353,217.75	55,166,146.69	63,164,853.43	11.27	14.50
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	513,256,192.75	523,958,514.16	54,981,894.80	62,721,971.89	2.09	14.08
SUUDİ ARABİSTAN	640,241,886.57	893,358,809.89	58,568,194.50	54,098,148.06	39.53	-7.63
MİSİR	1,361,912,193.82	1,014,583,337.51	60,215,787.05	52,917,475.88	-25.50	-12.12
İST.DERİ SERB.BÖLGE	95,888,329.44	99,025,830.66	38,214,125.77	48,357,341.34	3.27	26.54
CEZAYİR	857,292,784.38	643,173,309.72	53,244,803.73	41,886,486.48	-24.98	-21.33
ROMANYA	815,669,890.54	935,054,086.05	46,642,149.74	38,253,261.89	14.64	-17.99
TÜRKMENİSTAN	306,548,454.45	417,649,333.19	26,362,792.71	37,802,260.64	36.24	43.39
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	506,085,530.90	620,733,741.56	43,598,361.31	36,308,967.09	22.65	-16.72
İSPANYA	964,250,159.07	1,324,328,965.69	34,345,161.38	34,680,113.45	37.34	0.98
BELÇİKA	678,482,249.86	731,040,648.13	27,058,021.55	34,253,842.97	7.75	26.59
KAZAKİSTAN	244,245,273.88	254,365,695.74	29,088,302.17	30,857,698.57	4.14	6.08
FAS	229,568,636.17	256,569,460.20	35,781,371.34	29,564,502.79	11.76	-17.37
BULGARİSTAN	535,935,096.20	507,345,435.15	35,154,275.68	28,921,519.08	-5.33	-17.73
EGE SERBEST BÖLGE	104,127,491.97	159,801,235.81	16,794,686.22	27,969,764.74	53.47	66.54
POLONYA	464,577,948.61	535,971,402.07	22,039,706.13	25,449,304.04	15.37	15.47
UKRAYNA	341,138,688.21	402,267,006.85	19,125,203.13	24,813,808.28	17.92	29.74
HOLLANDA	815,333,604.31	865,039,055.40	30,072,749.86	24,018,533.06	6.10	-20.13
BİRLİK ARAP EMİRLİ	853,419,883.12	849,908,809.99	23,698,516.21	22,388,999.66	-0.41	-5.53
YUNANİSTAN	644,230,620.73	588,419,598.22	25,419,799.20	21,054,275.87	-8.66	-17.17
ÖZBEKİSTAN	98,093,582.40	87,066,033.60	23,208,543.41	20,696,387.98	-11.24	-10.82
GÜRCİSTAN	305,053,924.17	235,428,256.68	90,031,739.11	19,949,312.25	-22.82	-77.84
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	412,337,956.46	783,878,284.18	10,837,477.85	19,244,772.79	90.11	77.58
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	270,145,303.93	338,489,546.70	11,734,234.05	18,197,829.31	25.30	55.08
İSRAİL	565,743,775.51	756,733,071.50	16,860,946.88	18,046,668.95	33.76	7.03
HİNDİSTAN	162,914,584.24	166,990,645.89	20,479,289.47	17,514,355.35	2.50	-14.48
MALEZYA	32,350,242.76	85,084,061.36	14,443,239.72	16,789,478.25	163.01	16.24
URDUN	150,907,319.94	191,443,970.84	14,434,362.87	16,057,532.12	26.86	11.25
TUNUS	176,696,741.60	292,644,890.35	13,050,401.31	16,032,300.96	65.62	22.85
LÜBNAN	267,003,008.14	231,869,264.81	9,410,148.18	15,757,511.48	-13.16	67.45
SUDAN	117,700,686.68	87,709,362.49	23,305,392.41	15,626,847.22	-25.48	-32.95
AVUSTURYA	299,793,669.22	291,118,024.97	23,577,692.69	14,888,960.34	-2.89	-36.85
PAKİSTAN	58,750,942.75	90,595,328.83	10,031,810.31	13,412,900.50	54.20	33.70
BREZİLYA	104,853,720.11	199,369,382.60	9,845,228.61	13,050,993.71	90.14	32.56
MACARİSTAN	156,520,924.13	169,404,027.27	11,847,326.40	10,810,548.21	8.23	-8.75
AFGANİSTAN	81,560,017.24	101,172,549.76	7,123,697.02	10,592,819.23	24.05	48.70
PORTEKİZ	124,580,441.81	184,766,965.94	6,964,093.67	10,464,006.82	48.31	50.26
İSVEÇ	254,695,922.55	325,369,773.61	10,610,860.22	9,691,257.19	27.75	-8.67
ETİYOPYA	79,156,111.39	67,510,428.62	6,624,995.68	9,501,087.75	-14.71	43.41
ÇEK CUMHURİYETİ	163,085,221.26	225,038,665.35	7,609,843.55	9,093,650.08	37.99	19.50
DANİMARKA	245,780,116.61	249,790,025.55	10,806,689.16	8,961,597.93	1.63	-17.07
AVUSTRALYA	111,846,414.50	119,605,665.52	8,997,736.60	8,754,513.88	6.94	-2.70
GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	89,186,165.29	90,913,446.88	8,915,380.66	8,732,838.88	1.94	-2.05
JAPONYA	86,545,708.77	103,611,763.31	2,873,411.87	7,821,876.29	19.72	172.22

İHRACAT RAKAMLARI

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI - 1000 \$

SEKTÖRLER	NİSAN				OCAK-NİSAN			
	2009	2010	Değişim ('10/'09)	Pay(10) (%)	2009	2010	Değişim ('10/'09)	Pay(09) (%)
I. TARIM	1,608,788	1,762,191	9.54	12.55	6,699,671	7,000,194	4.49	13.31
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,204,379	1,298,391	7.81	9.25	5,054,928	5,186,007	2.59	9.86
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	492,282	528,362	7.33	3.76	1,984,518	2,007,092	1.14	3.82
Yaş Meyve ve Sebze	262,495	270,383	3.00	1.93	1,071,389	1,100,226	2.69	2.09
Meyve Sebze Mamulleri	129,377	126,851	-1.95	0.90	481,994	492,960	2.28	0.94
Kuru Meyve ve Mamulleri	118,347	119,675	1.12	0.85	525,222	487,235	-7.23	0.93
Fındık ve Mamulleri	93,071	163,354	75.52	1.16	427,026	615,795	44.21	1.17
Zeytin ve Zeytinyağı	24,746	25,278	2.15	0.18	121,010	123,486	2.05	0.23
Tütün	74,595	54,962	-26.32	0.39	410,151	320,955	-21.75	0.61
Kesme Çiçek	9,465	9,527	0.66	0.07	33,620	38,256	13.79	0.07
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	106,724	114,547	7.33	0.82	455,626	465,475	2.16	0.89
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	106,724	114,547	7.33	0.82	455,626	465,475	2.16	0.89
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	297,687	349,253	17.32	2.49	1,189,117	1,348,712	13.42	2.57
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	297,687	349,253	17.32	2.49	1,189,117	1,348,712	13.42	2.57
II. SANAYİ	10,186,174	11,769,157	15.54	83.82	39,095,839	43,990,852	12.52	83.67
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	990,646	1,133,409	14.41	8.07	3,651,747	4,163,102	14.00	7.92
Tekstil ve Hammaddeleri	727,131	835,938	14.96	5.95	2,685,734	3,102,265	15.51	5.90
Deri ve Deri Mamulleri	124,348	147,650	18.74	1.05	484,536	519,581	7.23	0.99
Halı	139,168	149,821	7.66	1.07	481,476	541,256	12.42	1.03
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,223,247	1,603,412	31.08	11.42	4,103,903	5,663,261	38.00	10.77
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,223,247	1,603,412	31.08	11.42	4,103,903	5,663,261	38.00	10.77
C. SANAYİ MAMULLERİ	7,972,279	9,032,336	13.30	64.33	31,340,189	34,164,489	9.01	64.98
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1,588,729	1,789,197	12.62	12.74	6,667,663	7,123,917	6.84	13.55
Otomotiv Endüstrisi	1,702,178	2,103,150	23.56	14.98	6,624,790	8,898,527	34.32	16.93
Gemi ve Yat	284,333	119,386	-58.01	0.85	915,150	446,501	-51.21	0.85
Elektrik-Elektronik	979,974	1,228,357	25.35	8.75	3,812,040	4,440,379	16.48	8.45
Makine ve Aksamları	749,356	826,203	10.26	5.88	2,887,929	2,923,966	1.25	5.56
Demir ve Demir Dışı Metaller	550,123	731,249	32.92	5.21	2,056,658	2,723,114	32.40	5.18
Demir Çelik Ürünleri	1,557,653	1,616,109	3.75	11.51	6,348,379	5,408,968	-14.80	10.29
Çimento ve Toprak Ürünleri	410,061	437,623	6.72	3.12	1,498,097	1,602,851	6.99	3.05
Değerli Maden ve Mücevherat	142,562	170,057	19.29	1.21	504,357	561,500	11.33	1.07
Diğer Sanayi Ürünleri	7,309	11,006	50.59	0.08	25,121	34,766	38.39	0.07
III. MADENCİLİK	272,911	509,481	86.68	3.63	970,491	1,584,664	63.28	3.01
Madencilik Ürünleri	272,911	509,481	86.68	3.63	970,491	1,584,664	63.28	3.01
TOPLAM	12,067,874	14,040,830	16.35	100	46,766,000	52,575,710	12.42	100

(*) 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 MAYIS 2009	01 OCAK - 16 MAYIS 2010	Değişim %
	2009 DEĞER (USD)	2010 DEĞER (USD)	
ALMANYA	3,671,342,555.38	3,914,735,436.67	6.63
İTALYA	2,121,451,739.72	2,533,793,324.88	19.44
FRANSA	2,251,176,104.87	2,449,302,732.96	8.80
BR.KRALLIK(İNGİLTERE	1,881,493,856.04	2,265,867,040.00	20.43
IRAK	2,103,932,333.28	1,941,343,313.72	-7.73
RUSYA FEDERASYONU	1,257,901,177.45	1,496,386,500.13	18.96
İSPANYA	964,250,159.07	1,324,328,965.69	37.34
BİR.DEVLETLER(ABD)	1,112,628,589.48	1,272,162,817.62	14.34
MISIR	1,361,912,193.82	1,014,583,337.51	-25.50
ROMANYA	815,669,890.54	935,054,086.05	14.64
SUUDI ARABİSTAN	640,241,886.57	893,358,809.89	39.53
İRAN (İSLAM CUM.)	782,191,270.34	881,835,894.73	12.74
HOLLANDA	815,333,604.31	865,039,055.40	6.10
BİRLİK ARAP EMİRLİ	853,419,883.12	849,908,809.99	-0.41
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	412,337,956.46	783,878,284.18	90.11
LİBYA	696,851,774.84	775,353,217.75	11.27
İSRAİL	565,743,775.51	756,733,071.50	33.76
BELÇİKA	678,482,249.86	731,040,648.13	7.75
CEZAYİR	857,292,784.38	643,173,309.72	-24.98
SURİYE ARAP CUM.(SUR	506,085,530.90	620,733,741.56	22.65
YUNANİSTAN	644,230,620.73	588,419,598.22	-8.66
POLONYA	464,577,948.61	535,971,402.07	15.37
AZERBAYCAN-NAHCIVAN	513,256,192.75	523,958,514.16	2.09
BULGARİSTAN	535,935,096.20	507,345,435.15	-5.33
TÜRKMENİSTAN	306,548,454.45	417,649,333.19	36.24
UKRAYNA	341,138,688.21	402,267,006.85	17.92
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	270,145,303.93	338,489,546.70	25.30
İSVEÇ	254,695,922.55	325,369,773.61	27.75
TUNUS	176,696,741.60	292,644,890.35	65.62
SİNGAPUR	78,487,477.25	291,708,611.50	271.66
AVUSTURYA	299,793,669.22	291,118,024.97	-2.89
FAS	229,568,636.17	256,569,460.20	11.76
KAZAKİSTAN	244,245,273.88	254,365,695.74	4.14
DANİMARKA	245,780,116.61	249,790,025.55	1.63
GÜRCİSTAN	305,053,924.17	235,428,256.68	-22.82
LÜBNAN	267,003,008.14	231,869,264.81	-13.16
ÇEK CUMHURİYETİ	163,085,221.26	225,038,665.35	37.99
MALTA	208,561,661.68	219,765,196.37	5.37
İSVİÇRE	199,775,803.55	207,411,313.87	3.82
BREZİLYA	104,853,720.11	199,369,382.60	90.14
URDUN	150,907,319.94	191,443,970.84	26.86
PORTEKİZ	124,580,441.81	184,766,965.94	48.31
MACARİSTAN	156,520,924.13	169,404,027.27	8.23
HİNDİSTAN	162,914,584.24	166,990,645.89	2.50
KANADA	120,183,472.33	166,033,591.40	38.15
EGE SERBEST BÖLGE	104,127,491.97	159,801,235.81	53.47
SLOVAKYA	75,693,531.54	133,372,939.06	76.20
YEMEN	182,695,909.52	128,462,624.99	-29.69
SLOVENYA	216,064,154.45	120,903,749.75	-44.04
AVUSTRALYA	111,846,414.50	119,605,665.52	6.94
SİRBİSTAN	110,948,053.19	117,734,245.09	6.12
İRLANDA	107,527,559.46	111,068,982.36	3.29

Güralp Vinç'ten GMD serisi



1991 yılından beri İzmir'de faaliyetlerini sürdüren Güralp Vinç, Sabit, Monoray Arabalı ve Çift Kiriş Arabalı Kaldırma Makineleri, Gezer Köprülü Tavan, Gezer Köprülü Portal ve Pergel Vinç Sistemleri ile müşteri talepleri doğrultusunda Özel Vinç Sistemleri, bu sistemlerin çalışmalarını destekleyen çelik konstrüksiyon, çelik yapılar ve ekipmanların üretimini yapıyor. Güralp müşteri istekleri ve beklentilerini ön planda tutarak, kalitesini artırmak amacıyla gelişen teknolojinin ışığında tasarlanmış olan GMD serisi kaldırma makinaları ve TG serisi yürüyüş takımlarını piyasaya sürdü. Yeni makinelerin tüm araba gruplarında başlıklı sisteme geçilmiş ve tüm yürüyüş grupları göbekten tahrikli sisteme çevrildi. Vinç kullanıcılarının önem verdiği bir konu olan makine yüksekliği azaltılmış ve Güralp Vinç'e özgü tasarlanan kontrol panosu kullanılarak ergonomik bir görünüm sağlandı. Üretim hatlarını geliştirerek mevcut kalitesini ve verimliliğini arttıran Güralp, tasarımlarında gerekli statik analizleri, prototip üzerinde yüzde 100 ürün testi ve genellikle gözden kaçırılan bir husus olan risk analizi çalışmalarını yaparak farklılık oluşturuyor.

Butek Makine'den yeni BuLine Roll Form Hatları

BUTEK Makine, tasarım ve imalatını gerçekleştirdiği BuLine Roll Form Hatları ile Sac İşleme Makineleri ürün gamına bir yenisini daha ekledi. BuLine Roll Form Hatları rulo sacdan istenen boyutlarda ve formda sac işleme imkanı sunuyor. Esnek üretim hattı talep edilen profil tiplerine göre özel olarak farklı istasyonlar ve sistemler tasarlanarak imal edilmekte. Form verme (Roll Forming) işlemi sırasında üretim hattının tüm hareketleri kontrol edilebiliyor. Böylece ideal bükme formu ve ölçüleri sağlanıyor. BuLine Roll Form Hatları ön planda tutulan güvenlik sistemleri ile her zaman kullanıcının beklentisini karşılayacak şekilde dizayn edilmiş ve kullanıcı dostu olarak ön plana çıkıyor. AB makine direktiflerine uygun imal edilen makinelerde tekrarlama kabiliyeti için sürekliliğini garanti etmektedir. Butek sahip olduğu uzman ve tecrübeli çalışanları sayesinde en uygun BuLine Roll Forming çözümlerini üretirken aynı zamanda yenilikçi tasarımlar ve farklı yaklaşımlar da öneriyor. İşlem için gerekli olan ekipmanlar müşteri taleplerine göre ilave edilerek kolayca kontrol edilebiliyor.



ITC Market Analysis Tools Market Access Map

www.macmap.org

PAZARA GİRİŞ BİLGİ KAYNAĞI.



- 239 ülke ve bölgeden ürün ithal eden 185 ülkede uygulanan gümrük tarifeleri (ithalat vergileri) ve diğer önlemleri kapsamaktadır.
- İthalatçılar, ihracatçılar, ticareti geliştirme kuruluşları, siyasi araştırmacılar ve ticari arabulucular için tasarlanmıştır.
- Gümrük vergisi oranlarını bulmak, rakiplerle karşılaştırma yapmak veya gümrük vergilerindeki düşüşlerin olası etkilerini canlandırarak ticari görüşmelere hazırlanmak için kullanılabilir.
- Sunduğu bilgiler; gümrük vergileri ile çok taraflı, bölgesel ve tek taraflı imtiyazlar, sorunlu tarife oranları, çok taraflı ve tek taraflı tarife kotaları, anti-damping vergiler, menşe kuralları ve menşe şahadetnamesi, ithalat/ihracat istatistikleri ve ithalat tarifeleridir. (advalorem tarifeler, belirli tarifeler ve belirli tarifelerin advalorem eşdeğerleri)
- Hizmet sunulan diller; İngilizce, Fransızca ve İspanyolcadır.
- Siteye erişim ücretsizdir.

ITC Market Analysis Tools Trade Competitiveness Map

www.intracen.org/countries

ÜLKE BAZLI REKABET EDİLEBİLİRLİK BİLGİ KAYNAĞI



- ITC'nin web sitesinde bulunan yaklaşık 240 ülke ve bölge pazarını inceleyen profiller sunmaktadır. Her profil, ilgili ülke hakkında aşağıdaki bilgileri sağlamaktadır.
- Ticari Performans Endeksi (TPI); sektörel ticari performansı değerlendirmektedir. TPI her ülkenin anahtar ihracat sektörleri hakkında genel bir profil ve sıralama sunduğu gibi her sektörün uluslararası rekabet edilebilirliğini değerlendirmek amacıyla bir dizi statik ve dinamik gösterge sağlamaktadır. Beş yıllık ticari veri mevcuttur.
- Ulusal İhracat Performansı ve Ulusal İthalat Profili; ülkelerin ithalat/ihracat performansının genel taslağını sunmaktadır. Bunu yaparken ülkelerin ticari portföylerinin oluşumunu, uluslar arası talep ve sektör çeşitliliğinin dinamiklerini göz önünde bulundurarak ele almaktadır. Beş yıllık ticari veri mevcuttur.
- Ticari Verilerdeki Ticari İstatistiklerin ve Teknik Notların Tutarlılığı; seçilen ülkenin ve partner ülkelerin istatistiklerini karşılaştırma olanağı sağlayarak bu ikisi arasındaki farkları belirlemeye ve tutarsızlıkları ölçmeye yardımcı olur. Teknik notlar, ulusal ticari verilerin nasıl toplandığı ve üstündeki sınırlamaların neler olduğu hakkında açıklamalar yapmaktadır.
- Hizmet sunulan diller; İngilizce, Fransızca ve İspanyolcadır.
- Siteye erişim ücretsizdir.

GÜMRÜK TARİFESİ

Gümrük tarifesi, geniş anlamda dış ekonomi politikasının, dar anlamda ise dış ticaret politikasının en eski ve en çok kullanılan araçlarından biridir. Gümrük tarifesi ifadesinde iki temel kavram vardır. Bunlar gümrük ve tarifedir. Gümrük, belli bir malın gümrük sınırını geçişinde ödenen vergi ve harçlardır. Tarife ise, uluslararası ticarete konu olan bütün mallara uygulanan vergileri belirleyen listeleri de kapsayan geniş kapsamlı bir tanımdır. Gümrük vergileri, gümrük yükümlülüğünün doğduğu tarihte yürürlükte olan gümrük tarifesine göre hesaplanır.

GÜMRÜK TARİFESİ NELERİ KAPSAR?

- A-** Bakanlar Kurulunca kabul edilen Türk Gümrük Tarife Cetvelini,
- B-** Tamamen veya kısmen Türk Gümrük Tarife Cetveline dayanan veya bu cetvele alt açılımlar ekleyen ve eşya ticaretine ilişkin tarife önlemlerinin uygulanması için tespit edilen diğer cetvelleri,
- C-** Türk Gümrük Tarifesinin kapsadığı eşyaya uygulanacak; gümrük vergi oranlarını, tarım politikası veya işlenmiş tarım ürünleriyle ilgili özel düzenlemeler çerçevesinde alınan ithalat vergilerini,
- D-** Türkiye'nin bazı ülkeler veya ülke grupları ile yaptığı tercihli bir tarife uygulaması gerektiren anlaşmalarda yer alan tercihli tarife uygulamalarını,
- E-** Türkiye tarafından tek taraflı olarak bazı ülkeler, ülke grupları veya toprak parçaları için tanınan tercihli tarife uygulamalarını,
- F-** İthalat vergilerinde, bazı eşyaya şartlı olarak uygulanacak muafiyet veya indirim uygulamalarını,
- G-** Yukarıdakilerin dışında kalan diğer tarife uygulamalarını, kapsar. (Gümrük Kanunu 15. Madde)

GÜMRÜK VERGİLERİ

Ticaretin vergilendirilmesi muhtemelen ticaretin doğuşu ile yakın tarihlerde başlamıştır. Uluslar arasında yapılan ticarete konulan gümrük vergilerinin başlıca iki amacı vardır. Bunlar, devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli sanayiye dış rekabete karşı korumaktır.

Gümrük vergileri tek taraflı olarak ve bir yasa ile konuyor ise böyle tarifelere, otonom tarife denir. Eğer vergiler uluslararası anlaşmalar ve karşılıklı görüşmeler sonucunda belirleniyor ise bu tip tarifelere sözleşmeli tarife adı verilir. Gümrük vergileri uluslararası anlaşmalarla belirlenince, bunların artık tek taraflı kararlarla değiştirilmesi mümkün değildir.

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) çerçevesinde gerçekleştirilen çok taraflı ticaret görüşmeleri sonucunda, çeşitli tarihlerde gümrük tarifelerinde çok önemli indirimler sağlanmıştır. Bundan dolayı artık gümrük tarifeleri, dış ticarete müdahale aracı olarak daha az kullanılan ve fazla etkin olmayan bir araç durumuna gelmiştir. Buna karşılık; ithalat kotaları, ihracatın kontrolü, dolaylı vergiler ve ithalat teminatları gibi tarife dışı engeller gerek gelişmiş ve gerekse

gelişme yolunda olan ülkeler açısından önem kazanmaya başlamıştır.

EŞYANIN TARİFE POZİSYONU (ARMONİZE SİSTEM)

Gümrük Tarife Pozisyonu, uluslararası eşya sınıflandırma sistemidir. Türk Gümrük Tarife Cetvelinin esasını "Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi" oluşturmaktadır. Kısaca Armonize Sistem Sözleşmesi denilen bu sistem Gümrük İşbirliği Konseyi (Dünya Gümrük Örgütü) tarafından hazırlanmış ve üye ülkelerce kabul edilerek uygulamaya geçilmiştir. İlk altı rakam Dünya Gümrük Örgütüne (DGÖ) üye tüm ülkelerde ortaktır. Tüm dış ticaret düzenlemelerinde kullanılır ve anlaşmazlıkları DGÖ sonuçlandırır.

"Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi Sözleşmesi" Türkiye tarafından 3501 Sayılı Kanun ile 1 Ocak 1989 tarihinden geçerli olmak üzere 10 Kasım 1988 tarihinde kabul edilmiştir. Armonize sistem; birçok uluslararası kuruluş, gümrük ya da ekonomik birlik tarafından oluşturulan ortak komite tarafından yapılan çalışma sonucunda hazırlanan dünyada mevcut tüm eşyayı kapsayan sınıflandırma sistemidir.

Armonize sistemde; 21 Bölüm, 96 Fasil, 1241 Pozisyon, 5019 ayrı kategoride eşya, bulunmaktadır. Armonize sistem, 5019 ayrı kategorideki eşyayı altı rakamlı bir kodlamayla sınıflandıran bir sistemdir. Bu altı rakamlı koda "Armonize Sistem Kodu" denir.

Bu Sıralamada; ilk iki rakam fasıl numarasını, ikinci iki rakam pozisyon numarasını, üçüncü iki rakam alt pozisyon numarasını, dördüncü, kombine nomanklatör numarasını, beşinci, milli alt açılım numarasını (Bakanlar Kurulu Kararıyla belirlenir), altıncı, istatistik numarasını (Tebliğ ile belirlenir) ifade etmektedir.

Söz konusu sıralamanın taşıdığı diğer anlamlar: ilk dört rakam eşyanın pozisyon numarasını, ilk altı rakam armonize sistem kodunu (DGÖ'ye üye ülkelerde ortaktır), ilk sekiz rakam kombine nomanklatör kodunu (AB Kombine Nomanklatör), on iki rakam Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunu (GTİP) oluşturmaktadır.

Nomanklatöre yardımcı üç yayın bulunmakta olup bunlar; İzahname, Alfabetik Endeks ve Sınıflandırma Avileri Kompendiyumu olarak adlandırılmaktadır. Armonize Sistem İzahnamesi, Nomanklatörün ayrılmaz bir parçasıdır. 5019 ayrı kategorideki eşya pozisyon veya alt pozisyon bazında izahnamede ismen yer almıştır.

Avrupa Topluluğu Kombine Nomanklatörü, Armonize Sistem Nomanklatörü esas alınarak hazırlanmıştır. Armonize Sistemin altı rakamına iki rakam daha ilave edilerek sekiz rakamlı Kombine Nomanklatör (CD) oluşmuştur. Avrupa Birliği üyesi ülkelere yapılan ihracatta uygulanan vergi ve tarifeler sistemi; Avrupa Toplulukları Entegre Tarifesi (Integrated Tariff Of European Communities - TARIC) olarak adlandırılmaktadır.

Eşyanın tarife pozisyonunun belirlenmesi deyiminden, yürürlükteki hükümlere uygun olarak, söz konusu eşyanın girdiği; Türk Gümrük Tarife Cetvelinin veya tamamen ya da kısmen Türk Gümrük Tarife Cetveline dayanan veya bu cetvele alt açılımlar ekleyen ve eşya ticaretine ilişkin tarife önlemlerinin uy-

gulanması için tespit edilen diğer cetvelin bir alt pozisyonunun, tamamen veya kısmen Türk Gümrük Tarifesi'ne dayanan ya da bu tarife cetveline alt açılımlar ekleyen ve özel alanlara ait eşya ticaretine ilişkin tarife dışı önlemlerin uygulanması amacıyla Bakanlar Kurulu Kararı ile oluşturulan bir diğer cetvelin alt pozisyonunun, belirlenmesi anlaşılır. (Gümrük Kanunu 15. Madde)

EŞYANIN MUAYENESİ

Eşyanın tarife uygulamasının tespiti amacıyla eşyanın muayenesi, 4458 sayılı Gümrük Kanununun 66. maddesine göre, bunların gümrük idarelerince konulmasına izin verilen yerlerde veya antrepolarda yapılır. Bu yerler dışında da eşya muayenesi yapılmasına ilişkin usul ve esaslar yönetmelikle belirlenir.

İlgili kişilere tebliğ edilen gümrük vergilerinin hesaplanmasında esas alınan kimyevi tahlil sonuçlarına karşı tebliğden itibaren 15 gün içinde gümrük başmüdürlüğüne yazılı olarak itiraz edilebilir. İtiraz üzerine, ikinci tahlil yapılır. İkinci tahlil sonucu, eşyanın teknik özelliklerinin ve niteliklerinin belirlenmesi yönünden kesindir. (Gümrük Kanunu Madde 243)

TARİFE İHTİLAFLARINA İLİŞKİN İTİRAZLAR

Yükümlüler, gümrük idaresine verdikleri beyanname ve bu beyanname eki bilgi ve belgeler esas alınmak suretiyle hesaplanan gümrük vergilerine itirazda bulunamazlar. İdari yargı mercilerine yapılan itirazda, gümrük idaresine itiraz sırasında kullanılan bilgi ve belgeler dışında herhangi bir bilgi ve belge kullanılamaz. Alınan kararlara karşı idari yargı merciine başvurulması, bu kararın idare tarafından uygulanmasına engel oluşturmaz. (Gümrük Kanunu 245. Madde)

TARİFE İHTİLAFLARINA İLİŞKİN CEZALAR

Serbest dolaşıma giriş rejimine veya bir geçici muafiyet düzenlemesine tabi tutulan eşyaya ilişkin olarak, yapılan beyan ile muayene ve denetleme veya teslimden sonra kontrol sonucunda; eşyanın tarife uygulamasını etkileyen cins, tür ve niteliklerinde veya vergilendirmeye esas olan sayı, baş, ağırlık gibi ölçülerinde aykırılık görüldüğü ve beyana göre hesaplanan gümrük vergisi ile muayene sonuçlarına göre alınması gereken gümrük vergisi arasındaki fark %5'i aştığı takdirde, gümrük vergisinden ayrı olarak bu farkın 3 katı para cezası alınır. (Gümrük Kanunu 234. Madde)

Bu Kanuna göre verilen para cezalarına karşı idari yargı mercilerine itiraz yoluna gidilmeden ve ceza kararlarının tebliğ tarihinden itibaren 15 gün içerisinde söz konusu cezanın ilgili kişi tarafından ödendiği veya ödeneceği yazılı olarak gümrük idaresine bildirildiği ve bu miktarın ceza kararlarının tebliğ tarihinden itibaren 2 ay içinde ödendiği hallerde, ilgili kişilerin itirazı düşer. Bu durumda, kesilen para cezası üçte bir noksanı ile tahsil edilir. (Gümrük Kanunu 244. Madde)

BAĞLAYICI TARİFE BİLGİSİ

Bağlayıcı Tarife Bilgisi (BTB); yazılı talep üzerine Gümrük Müsteşarlığı tarafından verilen ve eşyanın Türk Gümrük Tarife Cetveli'nde sınıflandırılmasına ilişkin idari karardır. BTB, gümrük idarelerini hak sahibine karşı sadece eşyanın tarife pozisyonu konusunda ve yalnızca bilginin verildiği tarihten sonra tamamlanacak gümrük işlemlerine konu eşya için bağlayıcı niteliktedir.

Mükellefler, 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 9. maddesine istinaden; ithalat ya da ihracat vergilerinin belirlenmesi, tarım politikası kapsamında ihracat vergi iadeleri ile ithalata ya da ihracata verilen diğer bütün ödemelerin hesaplanması ve belgelerin, söz konusu tarife veya menşe bilgisine istinaden verilmiş olması koşuluyla, eşyaya ait gümrük beyannamesinin tescili için gümrük işlemlerinin yürütülmesi sırasında verilen ithalat, ihracat ya da ön izin belgesinin kullanımını, için Bağlayıcı Tarife Bilgisi talebinde bulunabilirler.

Yazılı talep üzerine Gümrük Müsteşarlığı veya yetkilendirdiği gümrük idaresi tarafından bağlayıcı tarife bilgisi verilir. Bağlayıcı tarife bilgisi alan kişi beyan edilecek eşya ile verilen bilgide tanımlanan eşya arasında her bakımdan uygunluk bulunduğunu kanıtlamak zorundadır. Bağlayıcı tarife bilgisi veriliş tarihinden itibaren altı yıl geçerlidir.

Talep edenin verdiği yanlış veya eksik bilgiye dayanan bağlayıcı bilgi iptal edilir.

BAĞLAYICI TARİFE BİLGİSİNİN GEÇERLİLİĞİNİ KAYBETTİĞİ DURUMLAR

A- Türk Gümrük Tarife Cetvelinde değişiklik yapılması ve verilen bilginin söz konusu değişiklikle getirilen hükümlere uymaması,

B- Dünya Gümrük Örgütü'nün uymakla yükümlü bulunduğu nomanklatür, izahname, tarife pozisyonlarına ilişkin kararlarındaki bir değişikliğe uymaması,

C- Bağlayıcı tarife bilgisinin iptal edildiğinin veya değiştirildiğinin bilgi verilen kişiye tebliğ edilmesi.

(a) ve (b) bentlerinde belirtilen hallerde bağlayıcı tarife bilgisinin geçerliliğini kaybetme tarihi, söz konusu değişikliklerin Resmi Gazetede yayımı tarihidir.

Geçerliliğini kaybeden bağlayıcı tarife bilgisinin hak sahibi, söz konusu bilgiye dayanarak ve bu bilginin geçerliliğini kaybetmesinden önce, ilgili eşyanın alımı veya satımı üstüne bağlayıcı sözleşmeler yaptığı takdirde, geçerliliğini kaybeden tarife bilgisini, söz konusu yayımın ya da tebligatın yapıldığı tarihten itibaren altı aylık bir süre boyunca kullanabilir. Ancak, gümrük işlemleri sırasında söz konusu ürünler için bir ithalat, ihracat ya da ön izin belgesinin gümrüğe verilmesi halinde, bu belgenin geçerlilik süresi esas alınır.

Kaynak:

Gümrük Müsteşarlığı, <http://www.gumruk.gov.tr>

Ekodialog Üzgün Ekonomi ve Makale Arşivi <http://www.ekodialog.com>

100 Soruda Dış Ticaret, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)

Gümrük Kontrolörleri Derneği, www.gumrukkontrolor.org.tr

gemileriydi. III. Selim'in tahta çıktığı tarihe kadar Osmanlı Donanması dünyanın en güçlü ve en güzel gemilerinden meydana gelen bir donanma olduğu halde, donanmayı teşkil eden gemilerin bütün projelerinin Fransız Mühendisleri tarafından hazırlanması, gemilerin inşaatlarına da yine Fransız mühendislerin nezaret etmeleri, gemi yapımı eğitiminde ve tersanecilikte o tarihlerde Batıya nazaran çok geride kalmış olduğumuzu gösteriyor. Bu gerçeği gören Osmanlı da III. Mustafa'nın son saltanat yıllarında, nitelikli sunbay ve mühendisler yetiştirmek üzere 1773'te Halicioğlu'nda Mühendishane-i Bahri-i Hümayunu" açıp tedrisata başlatmış, buraya da Fransızlardan öğretmenler getirilmiş.

Bugünkü Haliç Tersanesi'nde "3 no.lu havuz" olarak isimlendirilen taş havuzun inşaatı için ilkönce Fransa ve İsveç'ten bu tip inşaatlarda bilgi ve tecrübe sahibi mühendisler davet edilmiş. Mühendislerin verdikleri teklifler, projeler uzun uzun incelenmiş ve neticede İsveçli mühendislerin teklifi uygun görülerek havuzun inşaat ihalesi İsveçlilere verilmiş.

AHŞAP GEMİLERDEN BUHARLI GEMİLERE GEÇİŞ

Zamanla ahşap teknelerin yerlerini çelik tekneler almaya başladığında ve bu teknelerin boyları da taş havuza nazaran daha büyük olunca eldeki havuzlar yetersiz kalmış. 1865 yılında Osman Gazi zırhlısının havuzlanması için ilk yapılan havuz kara tarafına doğru uzatılıp genişletilerek büyütülmüş ve bugünkü ölçülere getirilmiştir.

1765'te icat edilen buhar makinesi 1807 yılında Amerikalı mühendis Robert Fulton tarafından gemilere tatbik edilmiş ve ilk buharlı gemi bu yıllarda denizlerde boy göstermiş

Denizciliğe meraklı olan 2. Mahmut, benzer gemilerin donanmaya katılmak üzere yurt dışından sipariş edilmesini ve hatta bu tip gemilerin İstanbul tersanesinde de inşaatları için faaliyete geçilmesini emretmiş. 1830 yılında ilk Türk-Amerikan dostluk ticaret ve seyr-i sefain anlaşmasının imzalanmasından sonra, Amerikan gemi inşa teknolojilerinden yararlanılmaya başlanmış. Bu meyanda İstanbul'a gelen Amerikalı mühendis Forster Rhodes İstanbul tersanesinden işe başlamış. Mr.



Rhodes'in gelmesi, birkaç yelkenli kalyon inşaatından sonra 1837'de ilk buharlı Türk gemisinin inşa hazırlıklarına girilmiş ve 24 Kasım 1837 tarihinde ahşap tekneli buhar makinesi ile çalışan ilk Türk gemisi Eser-i Hayr dualar edilerek, kurbanlar kesilerek denize indirilmiş. Teknesi ahşap olarak inşa edilen, kazan, makine ve teçhizatları yurt dışından getirilmek tamamlanan bu gemilerden sonra, çelik teknelerin yaygınlaşması ve ahşap teknelerin tamamen terk edilmesi üzerine, İstanbul tersanesinde yeni tesislerin ilavesine başlanmıştır.

Bu tesislerin ilavesinden sonra, 1874 yılında İstanbul'da tersane-i amire kızaklarında ilk çelik tekneli, buhar makineli yandan çarklı yolcu-yük gemisi inşa edilmiş. Bu gemiye İzmit ismi verilmiş. İzmit gemisinden sonra dışarıdan getirilen demir kütükler haddehanede çekilerek sac levhalar haline getirilip, tekneleri yapılan dışarıdan getirilen makine ve teçhizatla donatılan iki adet denizaltı da inşa edilmiş. Abdülhamit ve Abdülmecit adları verilen denizaltılar 1886'da donanmaya teslim edilmişler.

CUMHURİYETİN İLANIN ARDINDAN TERSANELER

Cumhuriyetin ilanından sonra Haliç ve Camialtı bölümleri "Fabrika ve Havuzlar İşletmesi Müdürlüğü" adı altında, bizzat Atatürk'ün emriyle 1924 yılında Seyr-i Sefain idaresine bağlanmıştır.

Cumhuriyetin ilanından sonra İstanbul tersanesinin Taşkızak bölümünün, Taşkızak tersanesi adı altında Deniz Kuvvetlerimize bağlı olarak, Haliç ve Camialtı bölümlerinin Fabrika ve Havuzlar İşletmesi adı altında Seyr-i sefain idaresine bağlı

olarak, Hasköy'deki küçük bölümün de Hasköy Atölyesi adı altında tamir ve kızıklama işlemleri için Şirket-i Hayriye'ye bağlı olarak faaliyetine devam ettiğini görüyoruz.

Böylelikle 1455 yılında Büyük Fatih tarafından kurulan ve zamanla dünyanın en büyük tersanelerinden biri haline gelen İstanbul tersanesi cumhuriyetimizin ilk yıllarından itibaren kuruluşundan neredeyse 500 yıl sonra ayrı ayrı irili ufaklı Tersaneler halinde de olsa denizciliğimize hizmete devam ediyor.

Haliç'teki bu eski tarihi tersanelere ilaveten 1912 yılında Fransız St. Nazaire firması tarafından kurulan İstinye Dok Şirketi de İstinye koyunda faaliyet gösteriyor. 1933 yılı 1 Temmuzda Seyr-i sefain İdaresi lağvedilerek yerine 3 bağımsız müdürlük kuruluyor. Bu 3 bağımsız işletme, faaliyetleri 1 Ocak 1938 tarihine kadar İktisat Vekaletine bağlı olarak sürdürüyorlar. 1 Ocak 1938'de Denizbank kurulunca, Devlet Demir Yolları İşletmesi ve Fabrika ve Havuzlar İşletmesi de Denizbank'a bağlanıyor. Bir ay kadar sonra Şubat 1938'de İstinye Dok Şirketi de Fransızlardan devralınarak İstinye Tersanesi adı altında Denizbank'a bağlanıyor.



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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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.mouldeurasia.com/	TÜYAP BURSA Fuarçılık A.Ş.
	BUILDEX Uluslararası İnşaat Teknolojileri ve Yapı Malzemeleri Fuarı	12-16 Mayıs 2010	Şam, Suriye	İNŞAAT TEKNOLOJİ VE YAPI MALZEMELERİ	www.forumfuar.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme 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 Sajaam
	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 KAUKUK 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-Uluslararası 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	İFO 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
	ITM POLAND Innovations-Technologies-Machines Poland - Exhibition	5-18 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.
	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	9-12 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.expoofil.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 KAUKUK 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 KAUKUK TEKN	www.itf-ipack.com www.itf-gida.com	İTF 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)	

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2010 YILI EKİM - KASIM VE ARALIK AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
EKİM	W10 International Woodworking, Machinery and Component Exhibition	3-6 Ekim 2010	Birmingham, İngiltere	AĞAÇ KESME VE İŞLEME MAKİNELERİ	info@w10exhibition.com	W10 LTD.
	BI-MU Machine Tools, Robots, Automation	05-09 Ekim 2010	Milano, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI, TAKIM TEZGAHLARI İÇİN ELEKTRİKLİ VE ELEKTRONİK YEDEK PARÇALAR, OTOMASYON	www.bimu-sfortec.com fieramilano@fieramilano.it	CEU - CENTRO ESPOSIZIONI UCIMU S.p.A.
	T.I.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 FUARCILIK
	IRAN HVAC	6-9 Ekim 2010	Tahran, İran	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	info@nmi.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 FUARCILIK A.Ş.
	CANTON FAIR Çin Uluslar arası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı	Oct-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.	ifg@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, KAUÇUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	arabiangroup@net.sy www.forumfuar.com	Arabian Group for Exhibitions & Conferences FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	KASIM	K International Trade Fair Plastics + Rubber	27 Ekim-3 Kasım 2010	Dusseldorf, Almanya	PLASTİK VE KAUÇUK TEKN. İŞLEME	www.mdna.com/shows/k.html
MIDEST International Industrial Subcontracting Exhibition		2-5 Kasım 2010	Paris, Fransa	METAL İŞLEME, PLASTİK VE KAUÇUK, ELEKTRİK-ELEKTRONİK	www.midest.com	Reed Expositions France
Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı		3-7 Kasım 2010	Bursa, Türkiye	FABRİK AUTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENS., YÜZEY İŞLEME, METALÜRJİ, DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DIŞI MADENLER, METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN.,	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarçılık A.Ş.
EIMA & EIMA GARDEN International Agricultural Machinery Exhibition		10-14 Kasım 2010	Bologna, İtalya	TARIM VE BAHÇE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.eima.it	UNACOMA Service s.r.l.
EXPO CENTRAL ASIA MACHINERY		17-19 Kasım 2010	Almatı, Kazakistan	METAL İŞL., KAYNAK, ÜRETİM TEKNOLOJİSİ, TAKIM TEZGAHLARI	www.expocentralasia.com www.ipek yolu.info	CENTRAL ASIA INTERN. EXB. LTD.-İPEKY-OLU ULUSLAR ARASI FUARCILIK A.Ş.
AGRO+FOOD+DRINK+TECH Uluslararası Ambalaj, Gıda, İçecek, Gıda İşleme Fuarı		18-21 Kasım 2010	Tiflis, Gürcistan	AMBALAJ, GIDA, İÇECEK, GIDA İŞLEME VE EKİPMANLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık A.Ş.
The BIG "5" Show-Trade Fair for the Construction Industry in the Middle East		21-24 Kasım 2010	Dubai, BAE	İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.dmgdubai.com	dmg world media Dubai Ltd.
Bauma CHINA -International Trade Fair for Construction Machinery, Building Material Machines, Construction Vehicles and Equipment		23-26 Kasım 2010	Şangay, Çin	İNŞAAT MAKİNELERİ, İNŞAAT MALZEMELERİ VE EKİPMANLARI	www.messe-muenchen.de	Messe München GmbH, Munich Trade Fairs (Shanghai) Co. Ltd.
WOODTECH ULUSLARARASI MOBİLYA YAN SANAYİ, AKSESUARLARI VE MAKİNELERİ FUARI		2-5 Aralık 2010	Şam, Suriye	MOBİLYA YAN SANAYİ, AKSESUARLARI VE MAKİNELERİ	www.expotim.com	EXPOTİM
Bursa 9.Metal İşleme Teknolojileri Fuarı		2-5 Aralık 2010	Bursa, Türkiye	METAL İŞLEME MAKİNELERİ, KAYNAK, KESME, DELME TEKNOLOJİLERİ, EL ALETLERİ, PNÖMATİK, HİDROLİK	www.tuyap.com.tr	Tüyap Bursa Fuarçılık A.Ş.
ARALIK	Mechanical Engineering, Metal Working, Kazan	8-10 Aralık 2010	Kazan, Rusya	MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ VE METAL İŞLEME ALANINDA TEKNOLOJİ, ARAÇ VE GEREÇLER, METAL İMALİ, TAMİR, TEŞHİS VE YENİLEME EKİPMANLARI	www.expokazan.ru	QAO Kazanskaya Yarmarka
	INT. FURNITURE EXHIBITION- 2. ULUS. MOBİLYA, YAN SANAYİ VE EV TEKSTİLİ FUARI	8-11 Aralık 2010	Tiflis, Gürcistan	MOBİLYA, MOBİLYA YAN SANAYİ, AKSESUARLARI, ORMAN ÜRÜNLERİ, AHŞAP TEKNOLOJİSİ, AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ, EV TEKSTİLİ	www.tuyap.com.tr	TÜYAP
	Vending Expo 2010 (4.)	9-12 Aralık 2010	İstanbul, Türkiye	OTOMAT MAKİNELERİ VE OTOMAT ÜRÜNLERİ TEDARİKÇİLERİ BAYILIK GELİŞTİRME	www.medyafors.com/	Medya Fors Fuarçılık Ltd.Şti
	AŞKABAT AUTOSALON	17-19 Aralık 2010	Aşkabat, Türkmenistan	OTOMOTİV&OTOMOTİV YAN SANAYİ, YEDEK PARÇA, PETROL,DOĞALGAZ, ARAÇ ÜSTÜ EKİPMANLAR, İŞ MAKİNELERİ VE YEDEK PARÇALARI	www.meridyenfair.com	MERİDYEN

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

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

Makine Sanayii Sektör Platformu
www.makinesektorplatformu.org

TURQUM
312 447 27 40
www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DERNEKLER

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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