

Ocak 2011 >> SAYI: 32

moment expo

OAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

MAKİNE İMALATÇILARINA
HALKBANK'TAN
'ÖZEL DESTEK PAKETİ'

MAKİNE SEKTÖRÜ
MASAYA YATIRILDI

SANAYİ STRATEJİ
BELGESİ AÇIKLANDI



PLASTİK GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİ

ADNAN DALGAKIRAN

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı



Finansman sorununa karşı 2 büyük çözüm

Türk Eximbank ve Halkbank ile imzaladığımız kredi anlaşmaları yurt dışı ve yurt içi pazarlarda sermaye darlığı yaşayan firmalarımızın finans sorunlarına karşı büyük çözümler üretiyor.

Türk Eximbank ile Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği olarak imzaladığımız sözleşme sayesinde artık makine ihracatçılarımız, müşterisi için sağlayacağı kredi ile yurt dışında makine satabilecek. Makine ihracatçılarının yurt dışında daha rahat müşteri bulabilmesini sağlayacak olan uygulamada makine sektörü 500 milyon dolar kredi kullanmayı hedefliyor. Bu sayede Türk Eximbank alıcılara kredi açarak, ihracatçılarımızın elini güçlendirmiş oluyor. Sektörümüz, devrim niteliğindeki bu uygulama ile ciddi hamle gösterirse bu rakamlar çok daha yukarılara çıkacaktır. Almanya ve İtalya gibi ülkelerin uzun yıllardır uyguladığı 'Ülke Alıcı Kredisi Programı'nın, bir örneği olan bu anlaşmalar ile Türkiye'de ilk defa makine sektörü uzun vadelerle makinelerini yurt dışı pazarlarda satma imkanı bulacak. Bu şansı iyi değerlendirir ve kredi rakamlarını daha da yukarılara çekebilirsek ülkemizin cari açığının kapanması ve makine sektörümüzün 2023 yılındaki 100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşması için önemli adımlar atmış olacağız.

Türk Eximbank ile yaptığımız anlaşma sayesinde yurt dışı pazarlarda makinecilerimizin finansman sorunlarına karşı çözümler üretirken yurt içi pazarlar için de Halkbank ile imzaladığımız "Makine İmalat Sanayi Destek Paketi" de uzun vadeli krediler kullanma imkanı veriyor.

Bu krediler sayesinde hem yurt dışı hem de yurt içi pazarlarda makinecilerimiz ürünlerini daha rahat pazarlama olanağı bulacakları açıktır. Önemli olan bu fırsatın iyi değerlendirilmesi ve kredi miktarı ile kullanım alanlarının daha da geliştirilmesidir.

8

Makine imalatçılarına Halkbank'tan 'Özel Destek Paketi'

12

Türkiye'nin Sanayi Strateji Belgesi açıklandı

16

2. Türkiye Vinç Sektör Zirvesi gerçekleştirildi

18

Özarar'ın 'Pehlivan'ı dikkat çekiyor

22

Bendmak 3 kat büyüyecek

26

Dünyanın tercihi 'Kristal Endüstriyel Mutfakları'

30

'Bulut Dünyası' ve 'Analitik Yeteneğin' önlenemez yükselişi

34

Makine sektörü masaya yatırıldı

42

KAPAK Plastik Geri Dönüşüm Makineleri

52

Küçük kıta büyük ülke: Avustralya

62

Tekirdağ makine sektörü

70

Üniversitelerden haberler

75

Makine ihracatı 2010'da yüzde 13,6 büyüdü

86

İhracatta alternatif tahsilat araçları

89

İhracat şekline göre KDV istisna ve iade uygulamaları

92

Sektörel bazda ihracat rakamları ve ülke raporları

94

Makine sektöründe belirlenen bazı fuarlar

96

İletişim

42

Plastik Geri Dönüşüm Makineleri



52

Küçük kıta büyük ülke: Avustralya



62

Tekirdağ Makine Sektörü



Makine sektörü yıla hızlı başladı

Sanayi ve ekonomi bakımından umut dolu olmasını temenni ettiğimiz 2011'in ilk ayını geride bıraktık. Sizler için yaptığımız hummalı çalışmaların ardından makine sektöründe olup biten her şeyi araştırıp, firmalarla çeşitli röportajlar gerçekleştirdik. Makine sektörü adına aydın bir platform olması adına çaba gösterdiğimiz dergimizin içeriğiyle sizleri baş başa bırakmadan önce, bu ay öne çıkan haberlerle ilgili kısa bilgiler verelim.

Geçtiğimiz yılın ekonomi göstergeleri makine ihracatı konusunda yerli üreticilerin yüzünü güldürdü. 2010 yılı Ocak-Aralık ayı kapsamında yüzde 13,6 oranında büyüme kaydeden sektör ihracatı 10 milyar 11 milyon 152 bin dolar seviyesine ulaştı. Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke sırasıyla Almanya, İran ve ABD olarak sıralandı. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 39,6 ile İran'a yönelik oldu. Anılan ülkeye ihracatımız 396 milyar dolar seviyelerinde bulunuyor.

Makine üreticilerine destek sağlayan bir başka gelişme ise Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği'nden geldi. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Halkbank arasında protokol imza töreni yapıldı. Düzenlenen törende 'Makine İmalat Sanayi Destek Paketi' kapsamındaki krediler ve diğer finans ürünlerinden özel koşullarla yararlanma imkânı sağlanacağı açıklandı. Bunun yanı sıra Türkiye'nin Sanayi Strateji Belgesi açıklama toplantısı Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün katılımıyla Çırağan Sarayı'nda gerçekleşti. Toplantıya iş dünyasından birçok isim katılım gösterirken; TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, EAE Makina Genel Müdürü Selçuk Baydar ve Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi Anabilim Dalı Başkanı Prof. Mehmet Emin Yurci ile görüştük.

Gündemde yaşanan gelişmelerin ardından bizler de sayfalarımızda 2011 yılının ilk sayısıyla beraber yenilikler getirdik. Üniversite köşemizi tanıtımdan ziyade haber içerikli oluşturma yoluna gittikten sonra MSSP Focus başlığı altında çeşitli röportajlar gerçekleştirdik. Makine Sanayii Sektör Platformu çatısı altında bundan böyle her ay gerçekleştirmeyi hedeflediğimiz 'Focus' başlıklı röportajımızda bu sayımızda Makine İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, EAE Makina Genel Müdürü Selçuk Baydar ve Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi Anabilim Dalı Başkanı Prof. Mehmet Emin Yurci ile görüştük.

Dünyada var olan kıt kaynakların tüketimi, toplu ihtiyaçlarının karşılanması açısından önem arz eder. Ancak ihtiyaçlar karşılanırken kullanılan ham maddelerin de dünyada belirli oranda var olduğu yadsınamaz bir gerçek. Bu anlamda hayati önem teşkil eden plastik geri dönüşüm makinelerini 'kapak' konusu olarak belirledik. Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre; 2008 yılında 4,8 milyar dolar olan sektör ihracatı yüzde 36 oranında azalarak, 2009 yılında 3,1 milyar dolar değerine ulaştı.

Dergimizin dopdolu içeriği, araştırma konuları, zengin haber ve röportajlarıyla sizleri baş başa bırakıyoruz.

Tugay Soykan

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,
Ferdî Murat GÜL, Ali Rıza OKTAY, Özkan AYDIN,
Esra ARPINAR, Berna BİLGİN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
FRBD Yayın Reklam İletişim ve Örg. Tic. Ltd. Şti.

YAYIN DİREKTÖRÜ
Can ERÇAKICA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Tugay SOYKAN (tugay@freebirds yayin.com)

EDİTÖR
Simge SOYEL (simge@freebirds yayin.com)
Emel ALTAY (emel@freebirds yayin.com)

SANAT YÖNETMENİ
Murat CERİT (murat@freebirds yayin.com)

YAYIN ADRESİ
Altan Erbulak Sok. Hoşkalın Apt. No:6 Daire:6
Mecidiyeköy / İSTANBUL
Tel: 0212 274 98 10 - 11 - 12 - 13
Faks: 0212 274 98 60

YAYIN TÜRÜ
Süreli Yerel Dergi

REKLAM VE PAZARLAMA
OAİB Genel Sekreterliği

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ
Mahatma Gandhi Cad. No:103 G.O.P 06700 Çankaya
Ankara
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

BASKI VE ÇİLT
Özgün Ofset
Yeşilce Mah. Aytekin Sk. No:21 4. Levent - İSTANBUL
Telefon: 0212 280 00 09
Faks: 0212 264 74 33
www.ozgun-ofset.com

OAİB MOMENT EXPO Dergisi, Freebirds Yayın
Çözümleri tarafından T.C. yasalarına 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.



Esnek Döviz Kredisi ile kontrol, ihracatçı KOBİ'de!



FORTIS 

FORTIS 

KOBİ
BANKACILIĞI

Ihracat yapan KOBİ'nin aradığı destek Fortis'te! Esnek Döviz Kredisi ile kredinizin şartları sizin elinizde... Gelin bir Fortis şubesine, size uygun vadelerle döviz kredinizi alın. İster eşit taksitli, ister önce ana para ödemeli, ister taksit ertelemeli esnek ödeme koşullarından yararlanın.

www.fortis.com.tr | 444 3 144

CHOOSE YOUR POWER



LASERMAK
Lazer Kesim Makinesi

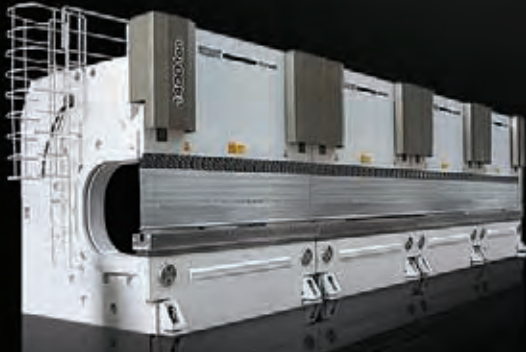
ERMAKSAN®
SAC İŞLEME MAKİNELERİ

Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cad. No:6 NİLÜFER/ BURSA / TÜRKİYE
Tel: +90 224 294 75 00 (Pbx) Faks: +90 224 294 75 44

www.ermaksan.com.tr



PLAZMA
Plazma Kesim Makinesi



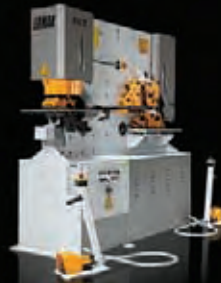
CNCTAP
Yüksek Tonaj ve Uzunlukta
Tandem Abkant Presler



CNCSAP
Hidrolik Abkant Presler



CPP
Kombine Plazma & Punch Press



EKM
Kombine Makaslar



CNCHVR
Hidrolik Giyotin Makaslar

1965
★ DEN BERİ ★

Makine imalatçılarına Halkbank'tan 'Özel Destek Paketi'

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Halkbank arasında 11 Ocak günü protokol imza töreni yapıldı. Düzenlenen törende 'Makine İmalat Sanayii Destek Paketi' kapsamındaki krediler ve diğer finans ürünlerinden özel koşullarla yararlanma imkânı sağlanacağı açıklandı.



Protokol imza töreninde Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın ve Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı M. Serol

Acarkan konuşma yaptı. Destek paketi kapsamında, Birlik üyesi makine ihracatçılarının üretim süreçlerindeki verimliliklerini arttırmaya ve yeni yatırımlarında finansman ihtiyaçlarına yönelik, ödemesiz dönem dahil olmak üzere 10 yıla varan vadelerle kredi

kullanılacağı açıklandı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Halkbank ile iş birliği yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Söz konusu kredi programıyla ilgili açıklama yapan Adnan Dalgakıran, 13 Aralık



2010 tarihinde Eximbank ile gerçekleştirdikleri yurt dışı satıcı kredisi desteğine değinerek konuşmasına başladı. Dalgakıran; "Sektörümüzün önemli sorunlarından biri olan ihracattaki yurt dışı satıcı kredisi desteğini Eximbank ile imzaladık. Şimdi ise yurt içindeki kredi sorunumuzu aşmak için buradayız. Petrolden sonra en fazla cari açık veren sektörümüzün, finansal bir desteğe ihtiyacı vardı. Halkbank ile yaptığımız protokolde bunu amaç edinerek, Türk mallarına uygulanacak finans destek paketini yürürlüğe koyuyoruz. Gerçekten bu konuda ciddi bir açığımız vardı. Türk malı makineye vade açmak bugüne kadar görülmemiş desteklerden bir tanesidir" dedi.

Sanayi strateji planından sonra eylem planlarının da hazırlanması gerektiğini vurgulayan Adnan Dalgakıran; "Bu doğrultuda ilk defa bir sanayi stratejisi oluşturuluyor. Biz göreve geldiğimiz günden beri iki konu üzerinde durduk. Birincisi sanayi envanterinin çıkarılmasıdır. Çünkü neye sahip olduğunuzu ve nereye gitmek istediğinizi bilmeden strateji sahibi olamazsınız. Biz nereye gitmek istiyoruz? Bunu rakamsal olarak belirlemek yeterli değil. Ve bu hedefe nasıl gideceğiz? İşte bu noktada Türkiye bir sanayi stratejisi hazırlıyor. Bu çok güzel bir şey, ama yeterli değil. Strateji planından sonra eylem planı oluşturulmalı.

Biz bunun için çalışmaya başladık ve takipçisi de olacağız" dedi.

"CARI AÇIĞIN ÖNÜNE GEÇİLEBİLİR"

Halkbank ile yapılan anlaşma neticesinde Türk makinecilerinin pazarlara daha rahat çıkabileceğini vurgulayan Adnan Dalgakıran; "Biz hiçbir zaman 'Mükemmeliz, her şeyi güzel yapıyoruz, Devlet bize para versin" gibi söylemlerde bulunmadık. Öz eleştirimizi her zaman yaptık. Minimum harcama ile maksimum verim almak için bir strateji plan hazırladık. Ve gördük ki; gelişmiş ülkeler makine sektörlerinin gelişimi için geniş finansal kaynaklar oluşturmuşlar. Türkiye'de ise bu kadar stratejik bir sektörün arkasında finansal bir destek bu ana kadar yoktu. Halkbank ile yaptığımız bu anlaşma Türkiye'nin cari açığına etki edebilecek bir anlaşmadır. Bu anlaşma ülkemizin teknoloji üretimine cesaret kazandıracak, Türk

makinecilerinin artık sadece makineleriyle değil, ceplerinde finansmanlarıyla pazarlara çıkmalarını sağlayacak. Sektörümüzün Ar-Ge'de daha cesur olmalarına katkı sağlayacak olan bu anlaşmanın en önemli unsurlarından bir tanesi; Türkiye'de bir zihniyet devriminin başladığına işaret olmasıdır. Türkiye bölgesinin en güçlü ülkesi haline gelmekle kalmayacak, teknoloji üreten bir ülke konumuna gelecektir. Bu bir devrimdir. Bizlere de düşen görevler var ve hep birlikte çok daha başarılı bir uygulama gerçekleştireceğiz" diyerek cari açığın önüne geçilebileceğinin sinyallerini verdi.

Yaptığı konuşma esnasında 'Tıkır tıkır' kampanyasına da değinen Adnan Dalgakıran; "Tıkır tıkır kampanyamız Türkiye'de çok etkin olmuştur. MTG olarak bu konuda bir analiz yaptık. Ve gördük ki reklam kampanyamızın etkisi yüzde 95'lerde. Hatta makinecilerimiz bu kampanyamız-

'MAKİNE İMALAT SANAYİİ DESTEK PAKETİ' İÇERİĞİ:

Makine imalatçıları için

- . Makine alımına yönelik yatırım kredisi
- . Ham madde ve ara mal alımına yönelik işletme kredisi
- . Ar-Ge
- . İnovasyon

- . Know-How
- . Patent destek kredisi

Makine alıcıları için

- . Makine alımına yönelik yatırım ve işletme kredisi



dan sonra teklifler almaya başladılar. Kriz döneminde makine sektörünün daha fazla küçülmesi beklenirken, bu kampanya sayesinde rakamlar gerilemedi. Şu sıralar kampanyamıza ara vermiş durumdayız. Çünkü Dış Ticaret Müsteşarlığı genelgesi bütçemizin yüzde 10'undan fazlasını iç pazarda kullanmamızı kısıtlamıştır. Ama içerde ve dışarıda kampanyalarımıza devam edeceğiz" dedi.

"MAKİNE, LOKOMOTİF BİR SEKTÖRDÜR"

Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın ise ülke ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmak için sektörlere özel destek paketi uygulamasını kesintisiz sürdürdüklerini belirtti. Hüseyin Aydın şunları ifade etti: "Makine imalatçıları, imalat sanayi içindeki bütün sektörlerle girdi sağlama, yoğun mühendislik ve Ar-Ge faaliyetleri yürütme, üretim kompozisyonlarını belirleme özellikleri sebebiyle ülkemiz ekonomisinde lokomotif sektör olarak önemli bir yere sahip. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile imzaladığımız protokolle birlik üyeleri ve onların müşterilerinin yeni ürünümüz 'Makine İmalat Sanayi Destek Paketi' kapsamındaki krediler ve diğer finans ürünlerinden özel koşullarla yararlanmasını sağlayacağız. Yeni destek paketimizle hem üreticilerin ihracatını arttırmayı, hem de alıcıları yerli makine kullanmaya teşvik ederek ithal ikamesini sağlaymayı amaçlıyoruz."

Protokol kapsamında birlik üyesi imalatçılara ve müşterilerine Türk lirası ve döviz cinsinden kullanılacak Makine Alım Kredisi tutarın azami yüzde 75'ini karşılıyor. Kredi, ödemesiz dönem dahil olmak üzere azami 10 yıl vade fırsatı sunuyor. Makine Alım Kredisi kapsamındaki işletme kredisinin vadesi ise ödemesiz dönemle birlikte 4 yıla kadar uzuyor. Kredilere uygulanacak vade, faiz oranı ve kredilendirilecek azami oran, firmaların kredi rating notu, verimliliği, piyasa ve sektörel koşullar, kredi konusu makinenin üretilip faaliyete

geçmesi ve verimli kullanım süresine göre belirleniyor. İmalatçı ve alıcıların farklı gereksinimleri göz önünde bulundurularak oluşturulan Makine İmalat Sanayi Destek Paketi, üreticiler için Makine Alımına Yönelik Yatırım Kredisi, Ham Madde ve Ara Mal Alımına Yönelik İşletme Kredisi, Ar-Ge, İnovasyon, Patent Destek Kredisi, Gayrinakit Destek Kredisi, müşteriler için Makine Alımına Yönelik Yatırım ve İşletme Kredisi, Gayrinakit Destek Kredisi olmak üzere 6 farklı kredi seçeneği içeriyor.



Makine Bizden Kazanması Sizden!!!

Kıvanç Bey

CNC Torna Tezgahını

bizden aldı

2 YIL SONRA

ödeyecek...

SİZİN İHTİYACINIZ..?

Eksantrik Pres, Laminasyon Pres, Hidrolik Pres,
Kemik Eklemlili Form Pres, CNC Torna Tezgahı,
Köprü Tipi İşlem Merkezi, Matkap Tezgahı, Sac Sürme Sistemleri

İZMİR FABRİKA

A.O.S.B 10036 Sokak No:7 Çiğli / İZMİR
Telefon: 0232 376 72 00 - 5 (Hat)
Fax: 0232 376 72 06

İSTANBUL OFİS

İkilelli Organize Sanayi Bölgesi Demirciler Sanayi Sitesi
G1 Blok No: 480 İkilelli / İSTANBUL
Telefon: 0212 549 83 27 - 0212 549 72 91 Fax: 0212 671 65 02

www.dirinler.com.tr



1952'den beri
dirinler
"kazandıran teknolojiler sunar"



Türkiye'nin Sanayi Strateji Belgesi açıklandı

Türkiye'nin Sanayi Strateji Belgesi tanıtım toplantısı Çırağan Sarayı'nda Ocak ayının ilk haftasında Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün katılımıyla gerçekleşti. Toplantıya iş dünyasından birçok isim katılım sağlarken; TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, MÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Cihad Vardan, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ve TUSKON Yönetim Kurulu Başkanı Rızanur Meral konuşma yaptı.



Türk sanayisinin rekabet edebilirliğinin ve verimliliğinin yükseltilerek, dünya ihracatından daha fazla pay alan, ağırlıklı olarak yüksek katma değerli ve ileri teknoloji ürünlerin üretildiği, nitelikli iş gücüne sahip aynı zamanda çevreye ve topluma duyarlı bir sanayi yapısına dönüşümünü hızlandırmak için oluşturulan 2011-2014 Türkiye Sanayi Strateji Belgesi Çırağan Sarayı'nda gerçekleşen toplantıyla açıklandı. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca hazırlanan belge hakkında konuşma yapan Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, makroekonomik alanda sağladıkları güven ve istikrarın üzerinde mikro alanda ihtiyaç duyulan reformları kararlı bir şekilde hayata geçirmenin zamanının geldiğini belirterek; "Sanayi Strateji Belgesi ve Eylem Planı, mikro alanlardaki reformları gerçek-

leştirmemizi sağlayacak bir enstrüman olduğu için son derece önemli ve kıymetlidir" dedi.

Strateji Belgesi ve Eylem Planı'na göre; özel sektör ve kamu sektörü tarafından yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması desteklenecek. Strateji belgesi ve eylem planının 'Yatay sanayi politikası' alanları kapsamında, KOBİ'lerin finansmana erişimi konusunda, KOBİ'lerin finansman kaynaklarına erişimi kolaylaştırılacak, kredi garanti ve girişim sermaye sistemleri geliştirilecek ve yaygınlaştırılacak. Firmaların teknolojik gelişimi alanında özel sektör ve kamu sektörü tarafından yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması desteklenecek. Bilgi yoğun sanayilerin geliştirilmesi amacıyla, özel sektör ve kamu tarafından yürütülen özellikle ileri teknoloji gerektiren nanoteknoloji, biyoteknoloji vb alanlarında kapasite oluşturma çalışmalarına ağırlık verilecek.

KOBİ'ler Ar-Ge, yenilikçilik ve kalite geliştirme konusunda desteklenecek, KOBİ'lerde bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı yaygınlaştırılacak. Teknolojinin oynayacağı rolün ortaya konması ve öngörülen vizyonun gerçekleşmesi amacıyla teknoloji öngörü kültürünü yaygınlaştırma çalışmaları desteklenecek. Sınai mülkiyet hakları konusunda, bilinçlendirme, teşvik sistemi ve yeni ürünlerin korunmasına yönelik çeşitli faaliyetler gerçekleştirilecek.

Yöresel özellikleriyle öne çıkan ürünlerin korunması amacıyla Türkiye'de coğrafi işaret korumasına konu olabilecek ürünlerin tespiti yapılacak ve tescille korunmasına ilişkin faaliyetler yürütülecek. Hezarfen Projesi'nin yaygınlaştırılması sağlanacak. Verimlilikle ilgili göstergelerin oluşturulması, hesaplanması ve yayımlanması gerçekleştirilecek. Ar-Ge Kanunu kapsamında, Rekabet Öncesi İşbirliği Projeleri'nin desteklenmesi, Ar-Ge merkezlerinin kurulması, izlenmesi ve desteklenmesi ile teknogirişim sermayesi desteğinin verilmesi sağlanacak.

Sektörel rekabet gücü analizleri neticesinde makine, otomotiv, beyaz eşya, elektrik ve elektronik, tekstil, gıda ve demir çelik sanayisinin gelişmesi için Stratejik Plan İzleme ve Yönlendirme Komitesi tarafından projenin Değer-

lendirme Kurulunca inceleneceğine dikkat çeken Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün süreci şu şekilde özetledi: "Projeler Değerlendirme Kurulu'nda incelendikten sonra yatırım ve iş ortamı, uluslararası ticaret ve yatırımlar, beceriler ve insan kaynağı, KOBİ'lerin finansman erişimi, firmaların teknolojik gelişimi, alt yapı sektörleri, çevre ve bölgesel kalkınma koordinasyonu sağlanacak."

ERGÜN; SANAYİ STRATEJİSİ HAKKINDA BİLGİ VERDİ

Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ile yürütülen 35 müzakere faslından biri 'İşletmeler ve Sanayi Politikası'dır. 2003 yılında yayınlanan 'Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliği'ne Doğru)' başlıklı sanayi stratejisi belgesinin revize edilmesi, bu faslın kapanış kriterleri arasında yer almaktadır. Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi 2011-2014 (AB Üyeliği'ne Doğru) hazırlık çalışmaları, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda kamu ve özel tüm paydaşlarının katkıları ile yürütüldü. Sanayi Stratejisi'nin ana amacını açıklayan Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün; Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi'nin hazırlanırken başta Dokuzuncu Kalkınma Planı olmak üzere yapılan çok sayıda çalışmadan faydalandığına dikkat çekti. Ergün konuşmasını şu şekilde sürdürdü:

"Türkiye'nin yeni sanayi stratejisi dünyadaki, AB'deki ve Türkiye'deki gelişmelerin analizlerine dayanan katılımcı bir yaklaşımla tasarlandı. Türkiye'nin sanayi vizyonunu belirlemek amacıyla tüm paydaşların katılımıyla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın öncülüğünde bir arama konferansı gerçekleştirildi. Bu arama konferansı neticesinde, Türkiye için uygulanacak stratejinin uzun dönemli vizyonu 'Orta ve yüksek teknoloji ürünlerde, Avrasya'nın üretim üssü olmak' olarak belirlendi. Sanayi Stratejisi, belirlenmiş uzun vadeli vizyon, genel amaç ve stratejik hedefler doğrultusunda sanayinin ve sektörlerin rekabet gücünü arttırmak üzere; yapısal dönüşümü yönlendirmeye ve desteklemeye katkı verecek, AB'deki sanayi politikası yaklaşımlarıyla uyumlu, Türk sanayisinin güçlü ve zayıf yönleri ile sahip olduğu fırsatlar ve





Sanayi ve Ticaret Bakanı
Nihat Ergün

karşı karşıya kaldığı tehditler sonucu oluşturulan bir politika çerçevesini içeriyor. Bu politika çerçevesi yatay ve sektörel politikalar olmak üzere iki temel üzerine oturtuldu. Stratejinin ilgili kurumların uyumlu çalışmasıyla hayata geçirilmesi sağlanacak. Bu çerçevede strateji belgesinin bir diyalog ve iletişim belgesi olmasına önem verilecek, ilgili kurumlarda ve taraflarda sanayi stratejisiyle ilgili farkındalık ve politika sahipliği sağlanacak, ayrıca eylem planındaki tedbirlere dair gelişmeler sürekli olarak izlenecek.”

KOBİ'LER BÖLGESEL KALKINMA PROJELERİYLE DESTEKLENECEK

Sanayi politikası ve bölgesel kalkınma alanında, IPA'nın Bölgesel Kalkınma ile İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi bileşenleri altındaki operasyonel programlar 2012-2013 dönemi için revize edilecek.

Bölgesel yenilik sistemleri konusunda açıklama yapan Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün; “KOBİ'lere yönelik olarak bölgesel kalkınma odaklı projeler desteklenecek. Bölgesel yenilik sistemleri tanımlanacak ve desteklenecek” dedi. Ergün konuşmasını şu şekilde sürdürdü: “Kümelenme konusunda yerel ve merkezi düzeyde

politika çerçevesini çizecek bir yönetim modeli oluşturulacak. Cazibe Merkezleri'ni Destekleme Programı yaygınlaştırılacak. Eylem planının sektörel sanayi politikası alanları başlıklı bölümüne göre, sanayide sektörlerin rekabet gücünün artırılması amacıyla sektörel stratejilerin hazırlanması, izlenmesi, değerlendirilmesi ve geliştirilmesi sağlanacak. Uygulama, izleme ve koordinasyon başlığı altında ise girişimci Bilgi Sistemi geliştirilecek. Sanayi stratejisinin uygulanması ve izlenmesi konusunda Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın kurumsal kapasitesi artırılacak.” Yatay sanayi politikası alanlarında eylemlerin izlenmesi, değerlendirilmesi ve raporlanmasını teminen girişimler oluşturulacak. Bu eylem planı Yatırım Ortamı'nı İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) ve diğer strateji belgeleri ile eşgüdüm içerisinde uygulanacak. Yatay sanayi politikası alanları konusunda uluslararası ticaret ve yatırımlar için strateji belgesinde ise şunlar yer alıyor: “İhracatta sektör ve ülke çeşitlendirme stratejisi oluşturulacak. KOBİ'lerin pazarlama ve ihracat kapasitesini arttırmaya yönelik destekler verilecek ve etkinlikler sürdürülecek. Uluslararası doğrudan yatırımlara ilişkin politika geliştirme, koordinasyon ve uygulama kapasitesinin güçlendirilmesi sağlanacak. Sürdürülebilir ihracat artışını sağlamak amacıyla; yenilikçi fikirler ve Ar-Ge'ye dayalı, katma değerli yüksek, markalı ürün ve hizmetlerin üretim ve pazarlama süreçleri desteklenecek. Başta AB olmak üzere bölgesel oluşumlar ile ikili ve çok taraflı ilişkiler kapsamında pazara giriş imkânlarının artırılmasına yönelik faaliyetlerde bulunulacak. DTM internet sitesinin geliştirilmesi, erişiminin özendirilmesi ve sitenin dış ticaret portalına dönüştürülmesi sağlanacak. Ticaret politikası uygulamalarında önlem alınması süresinin kısaltılması ve önlemin etkinleştirilmesi sağlanacak. Bu bağlamda haksız rekabet hallerinden damping ve sübvansiyona konu ithalatın sebep olduğu zarara karşı ülkelerin üretim dallarının etkin korunmasına devam edilecek.”

TEKNOLOJİK TRANSFER OFİSLERİ YAYGINLAŞACAK

Sanayi Tezleri Programı kapsamında, yenilik ve Ar-Ge projeleri desteklenecek. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) güçlendirilecek, sayıları arttırılacak ve alt yapıları tamamlanacak. Teknolojik Ar-Ge Patent Destek, Teknolojik Ar-Ge Yatırım Destek, Teknolojik Ar-Ge Tanıtım ve Pazarlama Destek Programları açıklanacak ve uygulanacak. Bilim, Teknoloji ve Yenilik Politikaları Uygulama Planı, Ulusal Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Strateji Belgesi hazırlanacak. Verimlilik Politika ve Stratejisi oluşturulacak. Ulusal eko-verimlilik programları uygulanması, sonuçlarının izlenmesi ve değerlendirilmesi sağlanacak. Teknolojik transfer ofisleri yaygınlaştırılacak. Patent ve faydalı model entegre devre topografyaları ile coğrafi işaretler mevzuatında değişiklik öngören düzenlemeler yapılacak. Araştırma sonuçlarının ticarileştirilmesi ve teknoloji transferi uygulamaları etkinleştirilecek. Dışa bağımlılığın yüksek olduğu sektörlerde yerli ürün ve teknolojilerin geliştirilmesine yönelik araştırma programları öncelikli olarak desteklenecek ve etkinleştirilecek.

ENERJİ VERİMLİ KULLANILACAK

Türkiye'nin hidrolik, rüzgâr, jeotermal, güneş, biyokütle diğer yenilenebilir enerji kaynakları öncelikli olmak üzere, enerji kaynaklarının çevre etkileri de dikkate alınarak değerlendirilmesi için kullanılabilir enerji potansiyelleri belirlenecek ve bu potansiyellerden yararlanma yöntemleri ortaya konacak. Alternatif enerji kaynaklarına dayalı ürünlerin sanayide kullanımı ve teknik alt yapısının geliştirilmesi ile ticari ürünlere dönüştürülmesi amacıyla çalışmalar yürütülecek. Enerji verimliliğine ilişkin ikincil mevzuat çalışmaları tamamlanarak enerji verimliliğini ve tasarrufunu arttırmaya yönelik etkili mekanizmalar oluşturulacak. Çevre etkilerini de dikkate alarak, enerjinin ve enerji kaynaklarının verimli ve etkin kullanılmasına yönelik yöntem ve araçlar geliştirilecek, bunların uygulanması sağlanacak ve toplumsal bilinç oluşturulacak. Organize Sanayi Bölgeleri alt yapı-arıt-



ma ve Küçük Sanayi Siteleri üst yapı-alt yapı inşaatlarının tamamlanması sağlanacak. Dış ticareti kolaylaştırıcı politikalar oluşturmak amacı kapsamında; lojistik yapıların kurulmasını ve mevcutların iyileştirilmesini sağlayacak politikalar oluşturulacak.

SANAYİ KAYNAKLI SERA GAZI EMİSYONLARININ KONTROLÜ SAĞLANACAK

Çevre alanında, sanayicilerin iklim değişikliği ile mücadele konusunda bilinçlendirilmesi yönünde yoğun bilgilendirme çalışmaları yürütülecek ve kılavuz, kitap/rehber yayımlanacak. Yılda 1000 TEP (Ton Eşdeğer Petrol) üzerinde enerji tüketen tüm sanayi kuruluşlarında enerji yöneticisi atanması ile ilgili süreçler tamamlanarak bu sistemin etkin çalışması sağlanacak. Alıcı ortamların (hava, su, toprak) kalitesi korunacak ve iyileştirilecek. İklim değişikliğine neden olan sanayi kaynaklı sera gazı emisyonlarının kontrolü sağlanacak, izlenecek ve raporlanacak.

KIYI YAPILARI MASTER PLANI HAZIRLANACAK

Alt yapı sektörleri alanında ise bilgi iletişim teknolojisi kullanımı yaygınlaştırılacak. Organize sanayi bölgelerine, büyük fabrikalara ve limanlara özel sektör katkısı ile demir yolu bağlantı hatları yapılacak. İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi (KOSBİ) demiryolu bağlantı hattı inşaatı ve Tekirdağ-Muratlı demir yolu yapım projesi, Ankara-İzmir hızlı demir yolu, İstanbul-Halkalı-Edirne-Kapıkule, Ankara-İstanbul sürat demir yolu, Sivas-Kars, Bandırma-İzmir, Kayseri-Şefaatli, Eskişehir-Antalya, Konya-Mersin, Bakü-Tiflis-Kars, Samsun-İskenderun demir yolu inşaatları; Tokat, Şanlıurfa, Kırşehir illerine demir yolu bağlantısı yapılacak ve projelerin etüt-proje, ÇED, fizibilite vb giderleri ile eksik kalan işleri tamamlanacak. Limanların geri sahasında demir yolu aktarım terminalleri veya karada konteyner terminalleri kurularak, demir yolu taşımacılık anlayışından

lojistik taşımacılık anlayışına geçilecek. Kocaeli-Köseköy ve Hasanbey lojistik merkezleri tamamlanacak; Palandöken, Uşak, Boğazköprü, Yenice ve Gökköy lojistik merkezlerinin yapımına başlanacak; Adapazarı-Karasu, Karadeniz Ereğli, Kilyos, Güllük, Bartın, Çandarlı ve Ambarlı limanlarına demir yolu bağlantısı yapılacak.

Kıyı Yapıları Master Planı hazırlanacak. Artan ticaretin kesintisiz ve etkin bir şekilde akışını sağlayacak ve Türkiye'nin transit ülke konumuna gelmesini kolaylaştıracak olan büyük ölçekli ana limanlar oluşturulabilmesi amacıyla, uygun liman sahaslarını belirleyecek ve girişimcilerin bu sahalara yönlendirilmesini sağlayacak Kıyı Yapıları Master Planı çalışması tamamlanacak; Filyos, Çandarlı-Hubport, Mersin-Konteynır-Hubport, Derince-Konteynır Limanları; Karadeniz Ereğli Tersaneler Bölgesi, Samsun Tekkeköy Mendirek ve Tersane Limanları; ulaştırma kıyı yapıları ve turizm kıyı yapıları master planı çalışmaları gerçekleştirilecek.

2. Türkiye Vinç Sektör Zirvesi gerçekleştirildi

Türk Vinç Sektörü 13 Ocak 2011 tarihinde 2. Türkiye Vinç Sektör Zirvesi'nde buluştu.



İstif Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği ve Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin organize ettiği, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Dış Ticaret

Müşterileri, Türk Standartları Enstitüsü ve Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin desteklediği 2. Türkiye Vinç Sektör Zirvesi'nde sektörün 2011 ve sonrası hedefleri belirlenmeye çalışıldı. Eylül 2011'de FEM Vinç Komitesi

tarafından İzmir'de organize edilecek olan Dünya Vinç Sektör Zirvesi öncesi hazırlık toplantısı olarak nitelendirilen, 90'nın üzerinde firma temsilcisinin yer aldığı 2. Türkiye Vinç Sektör Zirvesi'nde sektörün bugününe ve gelecekte ne



gibi sorunlar ya da fırsatlarla karşılaşabileceğine ilişkin sunumlar gerçekleştirildi.

“İŞ MAKİNELERİNİN 2023 İHRACAT HEDEFİ 10 MİLYAR DOLAR”

Zirve'nin açılış konuşmasını yapan Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Başkanı Cüneyt Divriş, 2023 yılında 100 milyar dolar olarak hedeflenen makine ihracatından iş makineleri sektörünün en az yüzde 10 pay alması gerektiğinin altını çizdi. Divriş tanıtım kampanyaları ve fuarlarında sektörün gelişimi için büyük önem arz ettiğini belirterek iş makineleri sektörünün 2011 yılında da yoğun bir şekilde yurt dışı faaliyetlerine devam ederek Türk iş makinelerinin bilinirliğini dış pazarlarda yükselteceklerini söyledi.

Divriş, iş makineleri sektörünün 2010 yılında rekor bir büyüme sergileyerek dünya birincisi olduğunu kaydetti. Cüneyt Divriş, “İş makineleri sektörü geçen yıl yüzde 93'lük büyüme ile Çin'i de geride bırakarak liderliğe oturdu. Çin geçen yıl yüzde 70'lik bir büyüme yakalayabildi” dedi. 2011 yılında yüzde 30'luk bir büyüme beklediklerini söyleyen Cüneyt Divriş, “2011 yılı büyüme rakamı ile aslında 2007 yılını

bile yakalayamıyoruz. Geçen yıl 7 bin 700 adetlik bir satış gerçekleştirdik. Bu yıl ise bu rakamın 10 bin adet olmasını hedefliyoruz” dedi. 5 Ocak 2011 tarihinde Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün bugüne kadar 72 tane eylem planı hazırlandığını açıkladığına dikkat çeken Cüneyt Divriş, “Bu belgelerin sektörümüz açısından çok önemi var. Gerek sanayimiz için gerekse de Türkiye'nin gelişimi açısından. Önümüzü görebilmemiz ve geleceğe yatırım yapabilmemiz açısından bunlar çok önemli. Makine Sektör Strateji Eylem Planı'nın tüm aşamalarında İSDER ve İMDER olarak bizzat yer aldık. Ve sektörümüzün talepleri doğrultusunda önemli bir aşamaya da geldik. Ekonomik Koordinasyon Kurulu (KKK) ve Yüksek Planlama Kurulu'ndan (YPK) bu belgenin onaylanması ile birlikte, sektörümüz daha hızlı bir büyüme içerisine girecektir. Bugüne kadar yaptığımız tanıtım ve pazarlama, yeni iş birliklikleri ve yabancı yatırımcıların ilgisi bu belgenin onayı ile birlikte daha da kolaylaşacak” şeklinde konuştu.

“MAKİNE SEKTÖRÜ İHRACATIN EN ÖNEMLİ AKTÖRÜDÜR”

Açılış konuşmasının ardından Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Zühtü Bakır, makine sektörünün 90'lı yıllardan bugüne değin gelişimini anlatan bir sunum gerçekleştirdi. 90'lı yıllardan bugüne Türk makine sektörünün gelişim hızının 2023 yılında 100 milyar dolar hedefine ulaşabileceğinin kanıtı olduğunu vurgulayan Bakır, bütün gelişmiş ülkelerde makine sektörünün genel ihracattan yüzde 10 düzeyinde pay aldığını ve 500 milyar dolar hedefine ulaşmak için makine sektörünün mutlaka baş aktör olması gerektiğini söyledi.

Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Ali Rıza Oktay ise makine ihracatının gelişimini rakamlara dayanarak anlatan bir sunum gerçekleştirdi.

2. Türkiye VİNG Sektör Zirvesi'ne ayrıca Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı İsmail Gerim, Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İthalat Genel Müdürlüğü Şube Müdürü Mehmet Kavak, Türk Standartları Enstitüsü Direktifler Müdürü Mukadder İlhan katıldı.



Özarar'ın 'Pehlivan'ı dikkat çekiyor

Aile şirketi olarak yarım asırdan bu yana Türk makine sektörüne hizmet sunan Özarar Kaldırma Makineleri'ni, ailenin üçüncü kuşağı başarıyla yönetiyor. **Üç kuşaktan bu yana vinç sektörünün tanınmış markası** haline gelen Özarar Kaldırma Makinaları'nın, geçtiğimiz günlerde piyasaya sunduğu 'Pehlivan' isimli makinesi ise şimdiden firmalar tarafından tam not aldı.

Özarar Şirketler Grubu yarım asrı geride bırakmış ve 1968 yılından bu yana da kaldırma ve taşıma sistemleri imalatına yönelmiş. Günden güne büyüyen firmanın Özarar Şirketler Grubu çatısı altında alt segmentte firmaları bulunuyor. Eğitim hayatı boyunca vinç atölyelerinin tozunu yutmuş, kaynak kısmından pazarlama kısmına kadar firmanın bütün birimlerinde görev alan Mete Özarar ile Özarar Kaldırma Makinaları'nın ürettiği yeni ürünü 'Pehlivan', sektörün sıkıntıları ve neler yapılması gerektiği hakkında keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Özarar Kaldırma Makina'nın kuruluşu ve yapılanması hakkında bilgi alabilir miyiz?

Kuruluşunun 52'inci yılını kutlamaya hazırlanan Özarar Kaldırma Makinaları Sanayi, 1959 yılından bu yana Türk sanayisine mühendislik hizmeti veriyor. Gelişen ülkenin ihtiyaçları doğrultusunda, 1968 yılında, firmamız kaldırma ve taşıma sistemleri imalatına yöneldi. Özarar; Türkiye'nin en modern vinç üretim tesislerine sahip. 1959 yılında İstanbul'da kurulan ilk fabrika sayesinde, yıllardır Türk sanayisinin ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Gelişen ve globalleşen pazarın ihtiyaçları doğrultusunda 2006 yılında Özarar Arslanbey Vinç Üretim



Fabrikası'nın temellerini atarak, 2008 yılında ikinci fabrikamızı faaliyete geçirdik.

Kuruluşumuzdan beri amacımız; mühendislikte, üretimde ve serviste seçkin kadromuzun katkı ve çalışmaları ile en iyiye ulaşmak oldu. Uluslararası standartlara uygun çalışmalarla yüksek kalite, güvenlik ve teknolojiyle hazırlanan ürünler, ülke sanayisinde geniş kullanım alanı buluyor. Firmamız kuşaktan kuşağa bilgi ve tecrübe aktararak; alanında tecrübeli, eğitilmiş ve konusunda uzman kişilerle çalıştı. Gerek yurt içi, gerekse yurt dışı hizmetlerimizle global bir çalışma alanı içerisinde hizmet veriyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana geçen yarım asırdan fazla olan bu süreç içerisinde Özazar; her zaman kaliteli üretimi

METE ÖZARAR KİMDİR?

İstanbul, 1978 doğumlu olan Mete Özazar; vinç sektörünün tanınmış markası Özazar Şirketler Grubu'nun üçüncü kuşak yöneticileri arasında yer alıyor. Eğitim hayatı boyunca firmanın kaynak kısmından pazarlama kısmına kadar bütün birimlerinde çalışmış olan Mete Bey, Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret Yönetimi mezunu. Yıllardır kazandığı deneyim ve dinamizmi firmanın büyümesi için birleştiren Mete Özazar, Özazar Şirketler Grubu Grup Direktörlüğü görevini yerine getiriyor.



ve buna bağlı müşteri memnuniyetini kendisine hedef seçti. Bu bağlamda kaliteli ve güvenli üretimimizi 'American Systems Registrar' gözetmenliğinde alınan ISO 9001:2000 Kalite Sistem Yönetimi Belgesi ve 'Bureau Veritas' gözetmenliğinde alınan CE belgesiyle de perçinleyerek daima daha ileriye, kaliteliyi ve güvenliği hedef alan çalışmalarımız devam ediyor.

Ürün yelpazesinde hangi ürünler bulunuyor?

Özazar Kaldırma Makinaları alanında geniş ürün yelpazesine sahip yegâne firmalardan biridir. Üretim programı dahilinde bulunan ürünlerimiz:

- Çelik Halatlı Elektropalanga
- Ex-proof Vinç
- Tek Kirişli Gezer Köprülü Vinç
- Çift Kirişli Gezer Köprülü Vinç

- Portal Vinç
- Kepçeli Vinç
- Döner Arabalı Vinç
- Vinç Komponentleri
- Yük Asansörü
- Bayrak Vinç
- Transfer Arabaları
- Monoray Taşıma Sistemleri
- Kanca Altı Aparatları
- Özel Taşıma Sistemleri
- Özel Üretim Vinçler

100 tona kadar standart, 100 ton üzeri özel üretim olarak üretilen elektropalanga modelleri ve kaldırma makineleri; mühendisliğin yüksek teknolojik standartları ile uyum içerisinde olup CE, DIN ve FEM normlarına göre imal ediliyor.

İNŞAAT SANAYİDEN OTOMOTİVE

Sektörde en çok rağbet gören ürün-





Özarar Kaldırma Makinaları kuşaktan kuşağa bilgi ve tecrübe aktararak; alanında tecrübeli, eğitilmiş ve konusunda uzman kişilerle çalışıyor. Gerek yurt içi, gerekse yurt dışı hizmetlerinde global bir çalışma alanı içerisinde hizmet veriyor.

lerinin 'çift kirişli gezer köprülü vinç' olduğunu belirten Özarar Şirketler Grubu Grup Direktörü Mete Özarar; "Özarar Vinçleri ağırlıklı olarak otomotiv, demir-çelik, tersaneler ve denizcilik işletmeleri, enerji, cam ve inşaat sektörlerine hizmet veriyor. Çift kirişli gezer köprülü vinçler, yüksek kaldırma kapasiteleri ve ağır kullanım şartları için ideal çözüm üretiyor. Güçlü yapısı ve kompakt tasarımı sayesinde, diğer kaldırma ekipmanları ile karşılaştırıldığında daha ekonomik. Özarar çift kirişli gezer köprülü vinçleri, geniş bir müşteri istek yelpazesini hızlı, verimli ve kaliteli bir şekilde karşılayabilmek için standart üretim kapasitesi olarak 100 tona kadar olan talepleri seri şekilde üretiyor" dedi.

En fazla hangi sektörler sizin ürünlerinize ihtiyaç duyuyor?

Demir-çelik sektörü yapısı itibari ile vinç kullanımının yoğun olduğu bir sektör. Özarar Kaldırma Makinaları Sanayi, yarım asırlık süreçte demir-çelik üreticilerinin ve distribütörlerinin çözüm ortağı olmuştur. İskenderun Demir-Çelik, Ereğli Demir-Çelik, Diler Demir-Çelik gibi Türkiye'nin önde gelen demir-çelik üretim haddehanelerinde Özarar; ağır hizmet vinçleri, döner arabalı vinçleri, holler arası geçiş sistemleri gibi uygulamalarda bulundu.

Özarar; demir çelik sektörüne yönelik çeşitli uygulamalar yapmaya devam ediyor. Bu uygulamaların başında ağır

hizmet tipi vinçleri geliyor. Özarar'ın ürettiği ağır hizmet tipi vinçler en zor çalışma şartları için tasarlanmış vinçlerdir. Ağır kullanım şartları, hız, yükseklik, kapasite ve teknolojik uygulama kombinasyonlarını uyguluyor.

Ağır hizmet tipi vinçlere örnek vermek gerekirse; ağır hizmet sınıfları, extra kaldırma yüksekliği, extra hız, çoklu kanca, 360° döner araba, ağır hizmet konstrüksiyon tasarımı, vinç kontrol sistemi (radyo, plc, buton, joystick), tutucu aparat entegrasyonu (magnet, tong... vs), hız kontrol sistemi, otomasyon, gerçek dikey kaldırma, anti-sway sistemi, tartı sistemi ve ikinci fren sıralanabilir.

Özarar markalı vinçler birçok limanda, tersanede ve denizcilik işletmesinde kullanılıyor. Gemi inşaat sanayisinde işin yapısına uygun tasarlanan maksimum kaldırma yüksekliğine sahip, yüksek tonajlı, salınım engelleme sistemli, frekans konvertörlü sistemler kendine geniş kullanım alanı buluyor. Özarar Tersane Vinçleri'nin üretim programında ise çelik halatlı elektropalanga, ex-proof vinçler, tek kirişli gezer köprülü vinç, çift kirişli gezer köprülü vinç, portal vinç, kepçeli vinç, döner arabalı vinç, vinç komponentleri, yük asansörü, bayrak vinç, transfer arabaları, kanca altı aparatları, monoray taşıma sistemleri, özel taşıma sistemleri ve özel üretim vinçler var.

ÜÇ KUŞAK, ÜÇ KITA

"Özarar markası yarım asrı geçkin süredir hizmet sunuyor" diyen Özarar Şirketler Grubu'nun üçüncü kuşak yöneticilerinden Mete Özarar; "Firmamızın ürettiği ürünler, günümüzde üç kıtada kendine pazar oluşturmuş durumdadır. Asya, Avrupa ve Afrika'nın birçok ülkesinde Özarar Vinçleri kullanılıyor. İhraç edilen ürünler başlıca olarak Fransa, Almanya, Rusya, Ukrayna, Mısır, İran, Irak, Türkmenistan, Kazakistan, Azerbaycan ve Suriye gibi ülkelere gönderilmektedir" dedi.

Ürünlerinizin üretimi nerede ve nasıl gerçekleşiyor?

İstanbul'un Cevizli semtinde 1959 yılında kurulan Özarar Kaldırma Makinaları, sanayi üretimini İstanbul

Cevizli Tesisleri'nde ve Arslanbey Organize Sanayi Bölgesi içerisinde bulunan Özarar Arslanbey Vinç Üretim Fabrikası'nda sürdürüyor. İzmit Arslanbey Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Özarar Arslanbey Vinç Üretim Tesisi, 2008 yılında hizmete girmiştir. Üretimde ikinci yılını bitiren tesisimizde yaklaşık 80 personel istihdam edilmesi planlanıyor. Bu tesisimizin yatırım maliyeti 5 milyon lira civarında.

Kriz döneminde atılım yaparak tesis kurmak sizi riske sokmadı mı?

Özarar; her zaman büyümeyi hedefleyen bir firmadır. Kriz ortamında çalışanlarını çıkartarak maliyetleri düşürme politikası yerine büyüme politikasını benimsedik. Yurt içinde daralan pazar bizleri ve birçok Türk firmasını yabancı pazarlara yöneltti. Bu bağlamda Avrupa, Afrika ve Asya ülkeleri birçok gerek coğrafi, gerekse ikili ilişkiler açısından bizler için uygun pazar şartlarını yarattı. Bunun yanında Özarar yalnız vinç sektöründe değil, farklı sektörlerde de yatırımı olan başarılı bir firmadır. Farklı sektörlerde yapılan işbirlikler risk oranlarını dengeleyerek firmamızı daha fazla güçlendiriyor.

Şu sıralar üretimi için uğraştığınız herhangi bir makine projesi var mı?

Bugüne kadar ithal edilen Coil Tong'lar artık Özarar Tesisleri'nde üretiliyor. Çok kısa bir süre önce tasarlanıp üretimine başlanan bu ürünümüz, firmamızın mühendislik ve Ar-Ge departmanlarının ortak çalışması ile geliştirildi. Rulo sacların taşınması ve stoklanmasında kullanılan Pehlivan; tasarım ve teknoloji açısından 50 yıllık Özarar tecrübesi ve birikiminin son ürünüdür. Pehlivan; ihtiyacı karşılayacak kapasitede 12 ton, 20 ton ya da 30 ton olarak üretiliyor.

Türkiye'de Özarar çatısı altında kaç adet bayiiniz bulunuyor? Bayiilik için ne gibi kistaslar sizin için önemli?

Özarar gerek Türkiye içindeki, gerekse komşu ülkelerdeki bayi ağını sürekli olarak genişleten atılımcı bir şirkettir. Ürünlerimizi kendi bölge veya ülkelerinde pazarlayarak şirket profillerini geliştirmeyi amaçlayan kuruluşların bizimle irtibata geçmesinden büyük

mutluluk duyuyoruz. Çeşitli bölgelere, uygun ürünlere özel olarak vereceğimiz ekip eğitimi ile ortak çalışmalarla mutlak başarıyı hedefliyoruz. Özarar üretici olarak küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekleme amacını güdüyor. İşletmeler boyutuna göre bayiilik avantajlarımızdan yararlanabilir. Özarar ürünlerini satarak geniş kitlelere ulaşabilirler. Bu fırsattan yararlanmak için web sitemizde bulunan bayiilik talep formunu doldurup göndermeleri yeterli olacaktır. Başvuru değerlendirildikten sonra, Özarar yetkilileri bayi adayını ziyaret ediyor ve görüşmeler neticesinde bayiilik işlemine geçiliyor.

"TEVİD İLE DENETİMSİZLİĞE 'DUR' DENİLECEK"

"Ülkemizde yıllardır çeşitli nedenlerden dolayı sektörümüzde sıkıntılar yaşanıyor" diyerek bu sene faaliyete geçen TEVİD (Elektrikli Vinç İmalatçıları Derneği) hakkında bilgi veren Özarar Şirketler Grubu Grup Direktörü Mete Özarar şunları dile getirdi: Sektörde yaşanan problemlerle ilgili olarak başlıca gündem maddelerinin ilkinin piyasada oluşan haksız rekabet şartları oluşturuyor. Bunun yanı sıra kuşkusuz her sektörde maalesef var olan merdiven altı üretimin bir türlü önüne geçilememesi ve kalitesiz ithal ürünlerin Türk pazarına girmesi sektörümüze darbe vuruyor. Bu sıkıntılara bir son verebilmek amacı ile 6 vinç firmasının katılımıyla TEVİD kurulmuştur. Yaklaşık olarak sektörün yüzde 80'ini temsil eden TEVİD üyelerinin toplam cirosu yaklaşık 100 milyon dolar, istihdam ettiği kişi sayısı da

bin kişiden fazladır. Bu rakamlar her geçen gün gerçekleşen katılımlarla artıyor. TEVİD'in amacı denetimsizliği ortadan kaldırarak, konu ile alakalı Bakanlıkları harekete geçirmek ve vinç satın alacak kişi veya kurumları bilinçlendirmek.

2011 hedef ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

2008'de İzmit Arslanbey Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Özarar Arslanbey Vinç Üretim Tesisi hizmete girmiştir. Yeni kurulan tesisimizde de 80 personel istihdam edilmesi planlanmaktadır. Özarar Kaldırma Makinaları Sanayi Kartal bölgesinde kurulu olduğu tesisin yerine 25'er katlı iki adet Residence/Business Centre yapmayı planlıyoruz. Proje toplamda 50 milyon liralık bir projedir. Kartal'a inşa edilen yeni adliye, 2012'de açılması planlanan metro hattı, Sabiha Gökçen Havaalanı'nın genişletilmesi, Pendik Marina ve bunun gibi birçok proje bölgeyi cazibe merkezi haline getiriyor.

7/24 HİZMET

Vinçler için talep edilen servis, bakım ve modernizasyon isteklerinin temin edilmesi amacı ile firmamız bünyesine bağlı olan Deflin Vinç Sanayi isimli servis bakım onarım firmamız bulunuyor. Deflin, vinç konusunda uzman servis ekibi ve montaj personeli ile modern koşullarda hizmet veriyor. Deflin Vinç Servisi'nin en önemli özelliği; değişken vardiyalı fabrikalar göz önünde bulundurularak geliştirilen projede 7 gün 24 saat anlaşmalı firmalara servis hizmeti vermesidir. Bu da Deflin Vinç Servisi'ni alanında Türkiye'de bir ilk ve tek yapıyor.

'KALDIRMA MAKİNESİ' NEDİR?

Kaldırma makineleri her türlü nakil, yükleme ve istifleme makine ve teçhizatını içeren; makine imalat sanayi içinde bir alt sektör olan üretimleri kapsar. Kaldırma makinesi çeşitleri arasında mobil vinçler, gezer köprülü vinçler, istifleme makineleri, forkliftler, arazide kullanılan kule vinçler, araç üstü vinçler, teleskopik vinçler, platformlar, liman ve tersanelerde kullanılan kule vinçler, döner vinçler, gantry kreynerler, teleskopik vinçler, gemi üstü montajlı özel vinçler bu kapsam içerisinde bulunur. Vinçlerin açıklık, yürüme platformu, taşınan yük (kapasite), kaldırma yüksekliği gibi parametrelere göre değişik imalat girdi ve teknolojik süreçleri söz konusudur.

Bendmak 3 kat büyüyecek

Kurulduğu günden itibaren hızlı bir şekilde sektörde yer edinen Bendmak Makina ürettikleri makinelerin **yüzde 82'sini yurt dışına, yüzde 18'ini yurt içine satarak** satış hacmini arttırdı. Bugün Bendmak 70 ülkeye ihracat yapıyor.

Bendmak olarak pazarını hızla büyüten, haritada yerleri bilinmeyen pek çok ülkeye dahi ihracat gerçekleştirebilen firmanın Genel Müdürü Mesut Akyapak ile röportajımız esnasında sektör değerlendirmesinin yanı sıra makine üreten firmaların yaşadığı sorunlara da değindik.

Ürünlerinin Bursa Akçalar Sanayi Bölgesi'ndeki kendi fabrikalarında ürettiklerini ifade eden Bendmak Genel Müdürü Mesut Akyapak; "Fabrikamız yaklaşık 8 bin metrekaresi kapalı, toplamda 15 bin metrekarelik alanda kuruldu. Üretimde 68 personelin yanı sıra 5 mühendis, 17 üniversite mezunu be-yaz yaka yönetim kadrosu ile ülkemiz

ekonomisine katkıda bulunuyoruz dedi. Ürettikleri makinelerin yüzde 82'sini yurt dışına sattıklarını açıklayan Akyapak; "Makinelerimiz motor, redüktör ve elektrik parçaları kısmı hariç diğer tüm aksamaları fabrikamızda üretiliyor. Tüm parçalar ham mamul halden, makineye dönüşene kadar tüm üretim süreçleri fabrikamızda tamamlanıyor. Üretilen



makinelerimizin yüzde 82'si yurt dışına ihraç edilmekte olup, yüzde 18'i yurt içi piyasaya satılıyor" şeklinde konuştu.

Bendmak Makina'nın yapılanma süreci nasıl gelişti?

Kuruluş yılımız Aralık 2008, her ne kadar kısa bir süreç gibi gözükse de makine üretim tecrübemizin elli yıllık bir geçmişi vardır. Bendmak Makina'yı Mesut ve İlhan Akyapak kurdu. Bu tecrübeyi aile büyüklerimiz kuşaktan kuşağa geliştirerek aktardı. Bizlerden önceki kuşaklardan alınan esnaf terbiyesi ve ahlakıyla, günümüz teknolojisi, müşteri odaklı hizmet bilinciyle harmanlandığı için Bendmak Makinaları ve kalitesi ortaya çıktı. Bendmak Şubat 2009 yılında ilk ihracatını yaptı. Kriz dönemi gibi hoş olmayan bir zamanda bile Bendmak ihracatını hızla arttırdı. Kriz döneminde kabuğuna çekilmek yerine teknolojik yeni ürünler yaparak, kalitesinden ve müşteri odaklı hizmet anlayışından taviz vermeden üretimini sürdürerek bu zor dönemi rahatlıkla geçirdi.

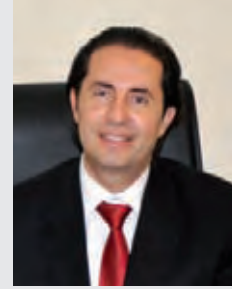
Ürün yelpazesinde hangi ürünler yer alıyor?

Ürün yelpazemizde 3 ve 4 Merdaneli Silindir Makineleri, 2 Toplu Hızlı Bü-



MESUT AKYAPAK KİMDİR?

1969, Bursa doğumlu olan Mesut Akyapak; ilk, orta, lise ve üniversite eğitimini yine aynı şehirde tamamladı. Bursa Atatürk Endüstri Meslek Lisesi Elektrik Bölümü'nden mezun olduktan sonra üniversite eğitimini Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü'nde tamamladı. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yöneylem Bilim Dalı'nda ise yüksek lisans yaptı. Meslek hayatına üniversitenin ilk yıllarından itibaren özel bir şirketin ihracat departmanında staj yaparak başlayan Mesut Akyapak, halen Bendmak Makina'da Genel Müdür görevine devam ediyor.



**Bendmak markasıyla
üretilen makinelerin
yüzde 82'si yurt dışına
ihraç edilirken, yüzde 18'i
yurt içi piyasaya satılıyor.**

küm Silindir Makinesi (High Definition Plasma) ve Oksijen ile Kesme Makineleri, Profil Bükme Makineleri, Boru Bükme Makineleri, Kordon Makineleri, Boru ucuna çeşitli şekillendirmeler yapan End Forming Makineleri, Muf Makineleri, Yatay Bükme Presleri, Caka Makineleri, Kollu Makaslar, Pah Kırma Makineleri gibi metal kesme ve şekillendirme makineleri üretim yelpazemizi oluşturuyor. Bunların yanı sıra ürün yelpazemizin dışına taşmaması koşuluyla, iş ortaklarımıza metal şekillendirme işi ile ilgili komple hatlar, otomasyon sistemleri, NC ve CNC kontrol sistemli makineler de üretmekteyiz.

En çok yurt dışına ihraç ettiğiniz ürünleriniz nelerdir?

Ürün yelpazemizin genelde tümünün ihracatını yapıyoruz. İhracat edilen makine talebindeki farklılıklar, dünyada makinenin talep gördüğü sektörde yaşanan ekonomik konjektöre göre farklılık gösteriyor. Makinenin kullanıldığı sektörde herhangi bir kriz yaşanmakta ise o makineye de talep doğal olarak düşüyor. Bendmak olarak gurur duyduğumuz ve şanslı olduğumuz konu ise çok farklı sektörler için uygun makine imalatı yapmamız... Böylelikle belirli sektörlerde kriz yaşandığında alternatif sektörlerde, alternatif satış olanakları yaratıyoruz.

70 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR

İhracatlarının yüzde 64'lük kısmını Avrupa ülkelerine yaptıklarını belirten Bend-



mak Genel Müdürü Mesut Akyapak; "İhracatımızın yüzde 64'lük kısmını yurt dışına, yüzde 30'luk kısmını ise deniz aşırı (Amerika, Kanada, Avustralya gibi) ülkelere yapıyoruz" dedi. Türkiye'nin sadece ham madde ihraç eden bir ülke görüntüsünden çıkıp, teknoloji ve makine ihraç eder bir ülke olma yolunda kararlı adımlarla ilerlediğinin altını çizen Akyapak; "Bugün Bendmak 70 ülkeye ihracat yapıyor. Bendmak olarak pazarını hızla büyüten, haritada yerleri bilinmeyen pek çok ülkeye ihracat yapabilen, dinamik, yaratıcı, müşteri odaklı, Türkiye'nin ihtiyacı olan, gurur duyulan teknoloji ihracatçısı bir firma olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Bu duruma paralel olarak, yeni gelişmekte olan pazarlar firmamızca dikkatle takip edilmektedir" dedi.

Bir makinenin üretiminden satış aşamasına kadar geçen süreç içerisinde Ar-Ge mi yoksa satış pazarlama mı sizin için daha fazla önem arz ediyor?

Bendmak için üretimden satış aşamasına kadar olan süreç içerisinde en önemli husus kalitedir. Müşteri odaklı bir üretim bilincine sahip olan Bendmak, daha tasarım aşamasındayken imalatını yapacağı makinenin iş ortaklarına oluşturacağı katkı kaygısı ile hareket eder. Amaç iş ortaklarımıza en ekonomik, verimli ve kaliteli çözümü sunabilmek. Bu süreç ham madde tedarik aşamasıyla başlar. En kaliteli malzeme temini ilk aşamadır. Bunu titiz

ve kontrollü üretim süreci takip eder. Bendmak ailesinin kalifiye üyeleri, üretilen makinelerin ülkeleri, firmaları ve kendileri için ne kadar önemli olduğunun bilincini taşıyarak, kalite proses aşamalarını tam anlamıyla uygular. Ar-Ge, Bendmak için çok önemlidir. Gerktiği gibi yapılan Ar-Ge çalışmaları ile satış pazarlamanın rakiplere göre her zaman daha önde ve başarılı olacağı açıktır. Buradaki olgu birbiri açısından tercih edilen değil, birbirini tamamlayan iki unsurdur.

Sektördeki üretici firmaların büyüme çabalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bilindiği üzere ülkemizde metal işleme makineleri imalat sektörü son on yılda çok başarılı bir grafik gösterdi. Dünyada bu sektörde lider ülke olma konumuna doğru hızla gidiliyor. Ama bu sıkıntıların olmadığını göstermez. Aksine sektördeki makine imalatçısı firmalarını, bu kadar sıkıntıya ve engellemeye rağmen dağları delip su getiren Ferhat'a benzetiyorum. Bu sektördeki her firma, tamamen kendi dinamikleri sayesinde bir yere geldi. Bu dinamikler sayesinde

dünyada adı sanı bilinmeyen ülkelerde fuarlara katılıp satış yaptılar. Sektörün lokomotifleri olarak devletin, medyanın, üniversitelerin, fuar şirketlerinin yol göstericisi olduk.

BÜROKRASI-FİNANS-ELEMAN SORUNU

Makine üreten firmaların yaşadığı sorunlara değinen Mesut Akyapak; en önemli problemlerin bürokrasi engeli, finans sıkıntısı ve kalifiye eleman yetersizliği olduğunu söyledi. Akyapak konuşmasını şu şekilde özetledi: "İş akışını yavaşlatan en önemli unsur maalesef bürokrasidir. Finansal sıkıntılar ise yabancı ülkeler ile yapılan satışlar esnasında yaşanmaktadır. Diğer sorun ise kalifiye eleman sıkıntısıdır.

Ülkemizde sizce sektörle alakalı olarak üretici firmalar ne gibi sıkıntılar yaşıyor?

Son zamanlarda yapılmaya çalışılan iyileştirmelere rağmen iş akışını yavaşlatan en önemli unsur maalesef bürokrasidir. Üzerinden yıllar geçmesine rağmen alınamayan fuar, yatırım teşvikleri, KDV iadeleri, bunlarda engellenen mahsup işlemleri, mevzuat sıkıntıları, örnek verilebilir. Finansal sıkıntılarda ise yabancı ülkelerdeki imalatçılar, satışlarını arttırmak amacıyla kendi ülkelerinin Eximbank olanaklarını, alıcılara tahsis edebiliyor. Bu durumda finans bulmak yabancı imalatçı adına çok kolay oluyor ve makine satışlarını arttırmaları sağlanıyor. Ülkemizde ise imalatçı hem devlet, hem de bankalar tarafından sanki cezalandırılıyor. Gerek devlet, gerek bankalar para kazanmanın yolunu direkt imalatçıdan görüyor. Bankalar ve devlet alıcıya finans yaratıp, ekonomik sürecin devamını sağlamaktansa, direkt imalatçıdan yüksek faizle para kazanma peşindeler. Gerçi yakın zamanda Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Eximbank ile anlaş-

'KIVIRMA MAKİNELERİ' NEDİR?

Çelik levhaları, çelik boruları, çeşitli profilleri dairesel büküm yapan makinelere kıvrma makineleri denir. Kıvrma makineleri otomotiv endüstrisinden inşaat, reklam, enerji, havalandırma ve baca, makine imalatı, çelik konstrüksiyon, alt yapı, mobilya, ziraat, kimya gibi çeşitli sektörlerde kullanılıyor.



ma imzaladı. Önümüzdeki süreçte bir nebze de olsa bunun faydalarından yararlanılabileceğini umuyorum. Diğer sorun ise kalifiye eleman sıkıntısının yaşanmasıdır. Sektörümüzün teknik gelişim anlamında üniversitelerin de önünde gitmesi, üniversitelerdeki kalitenin düşmesi kalifiye eleman sorununu ortaya çıkardı. Üniversite, sanayici iş birliğinin arttırılmasına yönelik iyileştirmeler acilen gerçekleştirilmelidir.

Yaptığınız ihracatlarda kriz sizi ne denli etkiledi?

Krizden makine sektörü önemli oranda etkilendi. Tüm firmalar gibi bizim de satış oranlarımızda düşüş gerçekleşti. Ancak firmamız bu krizden tüm sektörün ve dünyanın etkilendiği ölçüde etkilenmedi. Bunun sebebi ise firmamızın tüm dünya geneline makine satabilme yetisine sahip olmasıdır. Firmamız krizin yoğun olduğu bölgelere bağlı kalmayıp, krizin hafif seyrettiği ülkelere daha çok mal satarak krizi en hasarsız şekilde atlatabildi.

Sizce önümüzdeki yıl boyunca Türk makine sektörü herhangi bir ilerleme kaydeder mi?

2011'de Türk makine sektörünün ilerlemesinin daha hızlı olacağına inanıyorum. Kriz nedeniyle dünya genelinde ertelenmiş, ötelenmiş birçok proje kaldı. Bunun yanı sıra kriz Türk makine imalatçılarına kendilerine çeki düzen verme fırsatını verdi. Eskisinden çok daha tecrübe kazanmış, deneyimli ve yeniliğe açık Türk makine imalatçısı; bu ertelenmiş, ötelenmiş projeleri üstlenecek ve harika bir yıla imza atacaktır.

2011'DE 6 FARKLI MAKİNE ÜRETECEK

2011 senesi proje ve planlarıyla ilgili sorumuza Mesut Akyapak yeni ürün grupları üretimi yapacaklarını müjdeledi. Bunun yanı sıra 2010 yılına göre üç kat büyümeyi hedeflediklerini belirten Mesut Akyapak; "Bendmak 2011'de altı farklı ürün grubunu daha bünyesine katarak piyasaya sunacak. Bununla ilgili çalışmalar son aşamasında. Böylelikle ürün yelpazemizde hiç boşluk kalmayacak. Buna bağlı olarak ek fabrika binası yatırımımız

halen sürmekte. Makine parkımızı da ilave ürün grubumuza göre genişletiyoruz. Bu amaçla birçok yeni imalat makinesi aldık. Bu gelişmeler ışığında 2011 ve 2012 yıllarında Bendmak 2010 yılına göre yaklaşık 3 kat daha büyüyecek" dedi.

Kurulduğunuz günden itibaren sektörde istediğiniz hedef kitlesine ulaşabildiniz mi? Bu başarıyı neye borçlusunuz?

İstatistiksel olarak istediğimiz rakamlara ulaştık. Ancak istatistikler her zaman psikolojik tatmini yansıtmıyor. Ülkemizin kalkınmasında ihracatın ve döviz girişinin öneminin bilincinde olan imalatçılar olarak, yurt dışında satış yaptığımız ülke sayısını ve tutarı daha da çok arttırmak arzusundayız. Makinelerimizin dünyada ismi bile tanınmayan ülkelere dahi satılıyor olması bir gurur kaynağı bizler için. Sözünü ettiğiniz başarıya ulaşmada herhalde en büyük itici güç bu. Bunu sürekli kılan ise müşteri odaklı, kalite bilincine sahip, sorumluluk duygusu ile çalışan, Ar-Ge ile kaliteyi hep ön planda tutan yönetim anlayışımız ve üretim geleneğimizdir.

Dünyanın tercihi 'Kristal Endüstriyel Mutfakları'

Kristal Endüstriyel; projelendirme, pazarlama, imalat, montaj ve pazarlama sonrası servis departmanları ile **Antalya merkezli olarak tüm Türkiye ve yurt dışına** hizmet veriyor.

Üretimini, 40 bin metrekarelik alanda kurulu fabrikasında, bilgisayar tabanlı yüksek teknoloji ile gerçekleştiren Kristal Endüstriyel, kalitesini ve profesyonel-

liğini ISO 9001, CE ve diğer uluslararası sertifikalar ile belgeledi. Endüstriyel mutfak sektöründe dünyaca ünlü birçok lider markanın da Türkiye distribütörü olan Kristal

Endüstriyel Antalya Genel Müdürü Ramazan Kaynakçı ile firmaları ve sektör üzerine bir röportaj gerçekleştirdik. Kristal Endüstriyel Antalya Genel Müdürü Ramazan Kaynakçı;



13 yıldır müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibinden ödün vermeden çalıştıklarını, bu nedenle de artık dünya standartlarındaki üretimleriyle en iyiler arasına isimlerini yazdırdıklarını ifade etti.

Kristal Endüstriyel'in kuruluşu ve yapılanması hakkında bilgi alabilir miyiz?

Galeri Kristal tarafından 1997 yılında temelleri atılan Kristal Endüstriyel, dünya standartlarındaki üretimi ile tüm dikkatleri üzerine çekmeyi başardı. Türkiye geneline ve yurt dışına kadar uzanmayı başaran Kristal Endüstriyel, her geçen sene büyümeye devam ediyor. Antalya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 30 bin metrekare kapalı

RAMAZAN KAYNAKÇI KİMDİR?

1975 yılında doğan Ramazan Kaynakçı, Anadolu Üniversitesi'nin İnşaat Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Endüstriyel mutfak sektörünün önde gelen firmalarından Kristal Endüstriyel'in merkez binası Antalya'da görev yapan Ramazan Kaynakçı; Antalya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 30 bin metrekare kapalı olmak üzere 52 bin metrekare büyüklüğündeki alanda kurulu firmada Genel Müdür sıfatıyla görevini sürdürüyor.



olmak üzere 52 bin metrekare büyüklüğündeki alanda endüstriyel mutfak ekipmanları, soğutma sistemleri, açık büfe imalatı gerçekleştiriyor. Kristal Endüstriyel kendi markası altında üretim yaptığı gibi dünyanın önemli birçok markasının da satışını ve satış sonrası servisini de yapıyor. Kristal Endüstriyel, ayrıca bünyesindeki çamaşırhanesi ile Türk turizminin önemli otellerine hizmet götürüyor.

Kuruluşunun üzerinden 13 yıl geçmesine rağmen Kristal Endüstriyel, müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibi ile sektöründe önemli isimler arasına girmeyi başardı. Satış sonrasında müşterilerini yalnız bırakmayan firma, kurduğu servis ağı ile de her zaman müşterilerinin yanında olmayı başarıyor. Antalya'da kurulan ve bir dünya markası haline gelerek büyük bir başarıya imza atan Kristal Endüstriyel, bünyesindeki Ar-Ge ekibi ile ürün geliştirme ve yeni ürünler ortaya çıkarmak için çalışmalarını sürdürüyor. Gelişmenin bir durak olmadığını bilen, konusunda uzmanlaşmış personeliyle, dünyanın önde gelen markalarının kalitesine ulaşan Kristal Endüstriyel, kalite ve üretimin aynı ölçüde önemli olduğunu benimseyen bir kuruluş olarak uluslararası sertifikalara da sahip.

SEKTÖRÜNÜN EN İYİLERİ ARASINDA

Merkezi Antalya'da bulunan Kristal Endüstriyel, 1997 yılından bu yana çok uzun bir yol kat etti. 13 yıldır müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibinden ödün vermeden çalışmalarını yürüten Kristal Endüstriyel,

dünya standartlarındaki üretimi ile en iyiler arasına adını yazdırdı. Bünyesindeki Ar-Ge ekibi ile ürün geliştirme ve yeni ürünler ortaya çıkarmak için çalışmalarını sürdüren firma; kalite ve üretimin aynı ölçüde önemli olduğunu benimseyen bir kuruluş olarak uluslararası sertifikalara da sahip.

Ürün yelpazenizde hangi ürünler bulunuyor?

Firmamızda endüstriyel mutfak ekipmanları, soğutma sistemleri, açık büfe, ithal teknik servis ve çamaşırhane olmak üzere 5 bölümde onlarca farklı ürün gruplarımız yer alıyor. Kristal Endüstriyel, 5 bin metrekarelik kapalı alana sahip olan "Endüstriyel mutfak ekipmanları" bölümünde, özel pişiriciler, döner ocakları, sıcak tutucular, çalışma tezgahları, self servis üniteleri, yıkama tezgahları, hijyen ürünleri, paslanmaz arabalar, duvar-raf dolapları, istif rafları, davlumbazlar ve gemi mutfakları üretimi gerçekleştiriyor. Bu bölümde 60 personeli ile gerek standart, gerekse projeye uygun olarak profesyonel mutfak ekipmanları üretimi yapıyor. Üretim için yılda 3 bin ton, 304 kalite paslanmaz çelik sac ve profil kullanılıyor. CNC tabanlı giyotin, punch ve abkant presler hassasiyetinde çalışarak yarı mamul malzemeyi hazırlar. Hazırlanan yarı mamul malzeme, profesyonel kullanıcıların beğenisini kazanmış üst model ekipmanların üretimi için tezgâhlarda son şeklini alır. Hazırlanan son ürün, titizlikle ambalajlanarak sevk edilmeye hazır olarak mamul depoya alınır.





Kristal Endüstriyel, soğutma sistemleri bölümünde yatay tip buzdolapları, dikey tip buzdolapları, cihaz altı buzdolapları, soğuk banket arabası, set üstü teşhir üniteleri, dikey pasta dolabı, şarap teşhir dolabı, bar buzdolapları, vitrin tipi buzdolapları üretimi gerçekleştiriyor. 4 bin 500 metreka-relik kapalı alana sahip olan soğutma sistemleri bölümü yılda 3 bin adet buzdolabı üretim kapasitesine sahip. Bu bölümde dünya standartlarında üretilen buzdolapları, bilgisayar destekli cihazlarla test edilerek kullanıma hazır hale getiriliyor. Uzman personelin bant sistemiyle ürettiği dolaplarda günümüz kalite anlayışının tüm koşulları uygulanır. Aynı alan içinde yılda 4 bin metreka-relik soğuk oda paneli üretimi ve soğuk oda kapı üretimi yapılıyor. Projeye uygun olarak veya standartlara uygun olarak üretilen soğuk oda ve depolar için soğutma makineleri de merkezi sistem veya split olarak imal ediliyor. Özellikle turizme hizmet veren otellerin en önemli mekânlarını teşkil eden açık büfeler her defasında yeniden tasarlanır. İşte bu önemli tasarımlar için Kristal Endüstriyel bünyesinde beş eğitimli tasarım personeli ve 35 kalifiye üretim elemanı bulunuyor. 4 bin metreka-relik kapalı alanda yapılan üretim için kaplama presleri ve elektro statik toz boya sistemleri kullanılıyor. Soğutma ve ısıtma için gerekli üretimi de bünyesinde bulunduran bölümde ayrıca boya atölyesi de var. Tasarımcıların emeklerinin

ürünü olan bu özel çizgilere sahip ve her proje için açık büfeler bir bütünü en önemli parçasıdır. İthal ürünlerin satış sonrası teknik servisleri uluslararası eğitim almış 20 deneyimli personel ile gerçekleştiriliyor. 500 metreka-relik yedek parça marketinde güncellenen yedek parçalar burada stok olarak bulunuyor. Yerinde servis verilemeyen ürünler bin metreka-relik kapalı alanda kurulu her türlü olanağa sahip teknik servis atölyesinde yenilenerek teslim edilir. Teknik donanımlı 15 servis ile yoğun bölgeye kısa zamanda müdahale imkânı var. Bunun dışında Kristal Endüstriyel'in yurt içinde de yaygın teknik servis ağı bulunuyor. Kristal Endüstriyel bünyesinde 3 bin 750 metreka-relik kapalı üretim alanına kurulu bir de çamaşırhane bulu-

nuyor. Bu çamaşırhane günde 60 ton çamaşır işleme kapasitesine sahiptir. Enerji ekonomisi yüksek ekonomik yıkama hattı, dünya çamaşırhane devleriyle aynı teknolojidir. Deneyimli 50 personeli ile çamaşırlar uluslararası hijyen kurallarına uygun olarak yıkanır kurutulur, ütülenir, katlanır, paketlenir ve özel kabinlerle sevk edilir.

5 FARKLI DEPARTMANDA ÜRETİM

Kristal Endüstriyel bünyesinde 5 farklı departmanda ürün imalatı yaptıklarını söyleyen Genel Müdür Ramazan Kaynakçı projelendirme, pazarlama, imalat, montaj ve pazarlama sonrası servis departmanları ile Antalya merkezli olarak tüm Türkiye ve yurt dışına hizmet verdiklerini söyledi. Kaynakçı sözlerine şu şekilde devam etti: "Üretim, 40 bin metreka-re alanda kurulu fabrikamızda bilgisayar tabanlı yüksek teknoloji ile gerçekleştiriyor. Kristal Endüstriyel, kalitesini ve profesyonelliğini ISO 9001, CE ve diğer uluslararası sertifikalar ile belgelemiş, sektörünün önde gelen kurumlarındandır."

Ürünlerinizin üretimi nerede ve nasıl gerçekleştiriliyor?

Onaylanmış projeler, 20 bin metreka-re kapalı alana sahip olan fabrikamızda tecrübeli mühendis kadromuz ve son teknoloji CNC makineler ile üretim yapılıyor. Kristal Endüstriyel uzman ve dene-

"ENDÜSTRİYEL MUTFAK" NEDİR?

Endüstriyel mutfak, restoran ekipmanları, pastane malzemeleri, büfe ekipmanları, otel mutfak ekipmanları, servis malzemeleri, elektrikli cihazlar gıda makineleri ve benzeri malzemelerin imalatını kapsayan bir sektördür. Tarihi sanayileşme dönemine dayanan endüstriyel mutfaklarda ilk kez 1700'lü yıllarda, ateşi tamamen kuşatan daha etkili demir ocaklar ve Franklin ocağı denilen modeller belirdi. Endüstriyel mutfak alanında faaliyet gösteren pek çok firma anahtar teslimi mutfak çözümleri sunuyor. Bu da zemin kaplama, havalandırma, yıkama, pişirme ve hazırlık üniteleri gibi noktalarda ince düşünülmüş tasarım ve yerleştirmeleri ön plana çıkarıyor. Bunun yanı sıra mutfaklarda hızlı ve doğru sonuçlar alabilmek ihtiyaç duyulan ekipmanların başında elektrikli endüstriyel mutfak cihazları geliyor. En sık rastlanan endüstriyel mutfak cihazları sebze doğrama makineleri, ekmek dilimleme makinesi, sanayi tipi meyve sıkacağı, kıyma makinesi ve sanayi tipi tost makinesidir.



yimli teknik kadrosu aracılığıyla, işletmenin ihtiyaçları ve mekânın yapısı doğrultusunda, tüm detayları içeren bir projelendirme işlemi gerçekleşir. Bu işlemi mutfakta çalışacak olan insanlarla beraber uygular. Onların istekleri doğrultusunda projelendirme aşamasını sonlandırır. Projelendirilmiş mekâna sadece plan görüntüsünde değil 3 boyutlu hale getirerek daha akılda kalıcı ve anlaşılır olmasını sağlar. Makpa Kristal'in amacı, verimli ve çalışanları memnun edecek mükemmel mutfaklar tasarlamak ve yaratmaktır.

Firmamız, dünya liderleri ile çalışmanın önemini biliyor ve bu sorumluluğu üstleniyor. Dünyanın diğer lider firmalarıyla iş birliği içinde olmak, teknolojiyi takip ederek lider olduğu sektörde yeniliklerin yaratıcısı olmak, yatırımcılara en doğru, en hızlı ve en ekonomik çözümler sunmak, kısacası "makine pazarlama" kavramından çok daha fazlasını ifade etmenin önemine inanıyoruz. Kristal Endüstriyel, tüm bu özellikleriyle sektörün öncüsü olarak, dünya çapında markaların temsilcisi olmanın tüm gerekliliklerini yerine getiriyor.

Kristal Endüstriyel projelendirme ve montaj aşamasından sonra iş birliğinin bittiğini düşünmez, müşteri memnuniyetinin devamı için konusunda uzman yerli ve ithal teknik kadrosu ile daima görev başındadır. Kristal Endüstriyel imzası taşıyan tüm mutfaklar en küçük detayına kadar Kristal Endüstriyel sorumluluğu altındadır. Oluşabilecek tüm

sorunlar yeterli ve uzman teknik kadro tarafından çabucak çözülür ve problem ortadan kaldırılır.

Ar-Ge çalışmalarına ne kadar kaynak ayırıyorsunuz?

Ar-Ge çalışmalarımız için bir birimimiz var. Bu birim otellerin genel müdürü, F&B müdürü ve aşçıbaşları ile görüşüp ürünlerin kullanımlarında ne gibi değişiklik istediklerini soruyorlar. Böylelikle aslında çok geniş bir Ar-Ge'ye sahibiz. Yaptığımız her oteldeki üst kadro, Ar-Ge deneyimi olarak bize katılmış oluyor.

TUSİD ÜYESİ

Kristal Endüstriyel gerek yurt içi, gerekse yurt dışı firmalara endüstriyel mutfaklar üretiyor. Mesleki, teknolojik ve kültürel gelişimi hızlandırarak, hizmet kalitesini arttırmayı hedefleyen Kristiyal Endüstriyel aynı zamanda "Turistik Tesis Mutfak Çamaşırhane Sanayicileri ve İş Adamları Derneği" nin (TUSİD) üyesidir.

Yurt dışına en çok ihraç ettiğiniz ürünler nelerdir?

Yurt dışına yıllardır çok çeşitli ürünler yaptık. Ancak Kristal Endüstriyel olarak ihracatta genelde proje bazlı çalışmayı prensip haline getirdik. Bu anlamda özellikle son yıllarda yurt dışında yapılan otellerin açık büfe mutfak ekipmanları sistemlerini kuruyoruz. Bu konuda bu sene Gürcistan, Rusya ve Kıbrıs'taki bazı otellerin işlerini yaptık.

13 yıldır müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibinden ödün vermeden çalışmalarını yürüten Kristal Endüstriyel, dünya standartlarındaki üretimi ile en iyiler arasına adını yazdırdı.

“Bulut Dünyası” ve “Analitik Yeteneğin” Önlenemez Yükselişi

Amira Hass İsrail’deki muhalif gazete Ha’aretz yazıyor. ABD yerlilerinin “Gözyaşı Yolu” diye bilinen ünlü sürgün çilelerini anımsatan bir yazıyı kaleme almak için 17 Aralık 2010 günü masasının başına oturuyor. Yazının pazartesi gazeteye konacağını, 23 Aralık 2010 günü yayınlanacağını biliyor. Yazının giriş cümlesi, “Bu yazının yazılmasıyla yayınlanması arasında geçen anlatılanların bayat haber olup olmayacağını veya zerre kadar dikkat çekip çekmeyeceğini bilmek imkânsız” diyordu¹.

Yazarın, güncel olmayan, tarihin derinliklerinden bugüne kadar gelebilmiş, insanların çoğu için geçmişteki bir acı olarak anımsanan olayı anlatırken bile endişeye kapılması, daha güncel, daha dönemsel, netleşmemiş gri alanları çok olay ya da olguları değerlendirirken ne yapacağız? Böyle bir bakış açısı şaşkınlığımızı daha da arttırmaz mı? Belirsizlik alanlarımızı genişletip, ‘risk alanı’ belirlemeyi güçleştirmesiz mi? Daha bir dizi soru düştü zihnimize...

İnsanı diğer canlı varlıklardan ayıran özelliklerinden biri “belirsizlik” koşullarını “risk alanı” haline dönüştürerek, geleceğe dönük “ön görü yapması” ve “önlemler” tasarlamasıdır. Bu tasarımı yaparken en önemli araçlarımız “zihni modellerimizdir.”

S. Howking’in anlatımıyla, gerçeklik diye bir şey yoktur; zihni modele göre gerçeklik vardır. Zihni modelinizin ‘varsayımları’ değince gerçekliğiniz de değişir. Eğer gerçekliği aramak, hayatın öz gerçeği ile kendi gerçekliklerimiz arasında denge kurarak “uyum yeteneğimizi” geliştirmek istiyorsak, “analitik yeteneğimize” sıklıkla başvurmak zorundayız.

“METOT O KADAR ÖNEMSİZDİR Kİ...”

Bir insanın eğilimleri, eğilimlerin yarat-

tığı fırsat ve tehlikeleri, kendi olanak ve kısıtlarını bilmesi, bilmenin de ötesinde anlaması genetik bir olgu değil, ‘öğrenmeyle’ ilgili ‘metot’ sorunudur. Daha net bir söylemle, analitik yeteneğin doğuştan kazanılan değerlerimizle ilgisi vardır ama sadece genetik bir olgu da değildir. Analitik performans, daha çok içinde bulunduğumuz çevrenin, yaşadığımız ortamdaki kültürel iklimin, topluluk ya da toplumlarda karşılıklı bağımlılık ilişkilerini belirleyen değerlerin, beklentilerin ve davranışların yansımasıdır. 1960’lı yılların başında metot öğretmenim temel bir uyarı yapardı: “Metot o kadar önemsizdir ki, sadece esas etkiler!”

Analitik performansın geliştirilmesi, önce “merakları diri tutan” bir ideale sahip olmayı gerektirir. Eğer yaptığımız iş için “zamana kıyılması” konusunda kendimizi ikna etmemişsek, “kendimizi kanıtlama” iddiasına angaje etmemişsek “dinamik bir analitik güç” yaratmamız mümkün değil. Bireyin, topluluk ya da toplumların “analitik güçleri” dinamik bir olgudur; sürekli “kendimize yatırım yapmayı” ve kendimizi yenilemeyi gerektirir. Metotlu çalışmasını biliyorsak, daha az zamanda daha etkin sonuçlar alırız. Metotsuz çalışıyorsak, daha çok zaman harcayarak, verimi düşük sonuçlar alabiliriz.

“Bilinçli bir etkileme” ve “ilgi ve amacın netleşmesi” zihinsel arayışı hızlandırır. Analitik yeteneği hızlandıran bir sonraki adım da “uygun iklimi” yakalamaktır. “Gerekli araçlara” sahip olmadan istenen sonuç elde edilemez. “Kendini sorgulama bilinci” olmadan da analitik yeteneği sürdürülebilir hale getirmek mümkün olmaz.

Bunca sözü söyledikten sonra, bu yazıyı okuyanların şöyle bir soru yönet-

melerinde haklılık payı vardır: Sizin önerdiğiniz bir metot önerisi var mı? Yaygın kabul gördüğünü düşündüğümüz öneri, birkaç düzlemde oluşur: Birinci düzlem, doğru verilere erişme, doğru enformasyona sahip olma, doğru bilgilere ulaşma, anlamlı sezgileri işin içine katma, bileşen, bağlam ve bütünlüğü bakış açısına sahip olma. İkinci aşama, birikimleri yeniliklere ve buluşlara dönüştürme. Her adımı bilinçle besleme, son tahlilde bereket-zenginlik üretebilmedir. Üçüncü aşama, ilk iki adımda söylenenleri “dünya genelindeki eğilimlerin yarattığı fırsat ve tehlikeler ile olanak ve kısıtlarımız arasında denge kurmadır.”

Çağımızda doğru enformasyon, güçlü bir koordinasyon ve sonuç alıcı bir odaklanma olmadan, herhangi bir alanda başarı yaratmak mümkün değil. Her üç etkinliğin arka planında “analitik yetenek” temel güç kaynağıdır.

KÜRESELLEŞME VE EĞİLİMLER

Günümüzde ekonomik kararların çerçevelerini örgütlerken öncelikle “dünya genelindeki eğilimleri” yakından izlememiz gerekir. En azından aşağıda özetle aktarılan eğilimlerin, işimizi ne ölçüde etkilediğini bilmeden sağlıklı bir ilerlemenin yapılamayacağını düşünürüz:

1. İnsanlık 18’inci yüzyılın sonlarında başlayan, 19’uncu yüzyılda ilerleyen, 20’nci yüzyılda kendi standardını ve birikim sistemi oluşturan ‘Sanayi Toplumu’ aşamasını geçerek ‘Bilgi Toplumu’ aşamasına geçmiştir. Bilgi Toplumu’nun eğitilmiş insan gücü üzerinde inşa edildiğini, eğitilmiş insanın da değerleri, iradesi, yararları, projeleri ve kurumları ile yeni bir kültür yaratacağı netleşmiştir.

¹ Amira Hass, “ ‘Gözyaşı Yolu’nda artık tebessüm var” Ha’aretz” 21 Aralık ‘10, aktaran Radikal 23 Aralık ‘10

2. Ekonomide güç merkezi Batı'dan Doğu'ya doğru hızla kaymaktadır. Bu kayışın yarattığı ilk büyük kriz sürecinden geçiyoruz. Yeni normal koşullarında, kendi konumumuzu sağlam zemine oturtmak için, bu temel eğilimin karşılıklı-bağımlılık ilişkilerini, sosyo-ekonomik ağlarının yapısını, işlevini ve kültürünü gözleyerek ona göre vaziyet almamız gerekir.
3. İletişimin yarattığı olağanüstü sözel, görsel, sanal ve fiziki erişebilirlik refah arayışı içindeki insanları kendi yurtlarında ve uluslararası göçlere yöneltmiştir. Bu olgu kentleşmeyi hızlandırmıştır. Kent ekonomisi ve kent verimi ekonomilerin temel belirleyicisi haline geldiği bilinmelidir.
4. Kentleşme ile birlikte, ülkeler içinde gelirler farklılaşsa da, ülkeler arasında gelir artışları nedeniyle "orta sınıf yükselişe geçmiş"tir. Ataerkil aile kurumu yerini çekirdek ailelere bırakmaktadır. Kadın nüfusu hızla iş yaşamına girmekte, konumunu değiştirmektedir. Bütün bunlar, tüketici değerlerini, beklentilerini ve davranışlarını hızla değiştirmektedir.
5. Teknolojiye kolay erişebilirlik, insan-odaklı ekonomik büyümeyi öne çıkarmış, nüfusu kalabalık ülkelere yüksek büyümeye tanık olunmuştur. Gelecekte de nüfusu kalabalık ülkelerin "sürdürülebilir büyümenin" güvencesi olarak görülmektedir.
6. İnsanların karşılıklı-bağımlılık ilişkilerinde "toplanma ilkesi" işlerliğini hızlanmakta; kentlerde birbirine yakınlaşan insanların "yarışması" da kızışmaktadır. Bu nedenle üretim emek-sermaye ekseninden "yaratıcı-yenilikçi girişimcilik" eksenine kaymaktadır. Yakın dönemlere kadar "satıcı piyasalar egemenliği" geçerli iken son çeyrek yüzyılda "alıcı piyasalar egemenliği" belirleyici hale gelmiştir. Bu nedenle rekabet "dönüştürücü inovasyon-odaklı" bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır.
7. Gelişmenin ve değişimin beş temel aşaması vardır: Üreme, mutasyon, ayıklama, yalıtım ve iş birliği. İnsanlık bugün hâkimiyetçi rekabetle yüzleştikçe, gelişme basamakları-



nı da hızla tırmanıyor. Bugün temel aracı, "...bir piyasa yapıcısı kuruluş etrafında örgütlenen küçük ve orta ölçek yapılardan" oluşuyor. Böyle bir yapı, ölçek ekonomisinin erişebilirlik olanakları kadar küçük ve orta ölçek yapının esneklik ve hızından da yararlanarak rekabet savında ayakta durmayı sağlıyor.

ANALİZLE İŞ YAPMA AŞAMASI

Eğilimlerin fırsat ve tehlikelerini öngörebiliyor; "kendi olanak ve kısıtlarınızı netleştirerek" fırsatlardan yararlanma ve tehlikeleri en az maliyetle atlatma konusunda dengeleyebiliyorsanız, o zaman "alışkanlıkla değil, analizle iş yapma aşamasına" geçiş yapmış olursunuz.

Analitik düşüncenin geliştirilmesi bir "öğrenme sorunudur..." Kendimizi öğrenmeye ve analize motive edersek, yeni dünya koşullarında doğru konumlanma yapabiliriz.

ÖĞRENMENİN YOLU

"Öğrenmenin araçları" üzerine düşünenler çevremizdeki "rol modellerinin etkisi" ve "topluluk" halinde yaşayanlar-

rın "görgüye" dayalı öğrenme sürecine gönderme yaparlar.

Eskişehir'de Sanayi Odası'nın kurucularından Mümtaz Zeytinoğlu her Salı günü yaptığı düzenli toplantılarının gerekçesini "...komşuluk etkisi yaratma" diye tanımlardı.

Öğrenme değişik kaynaklardan beslenir: En etkili olanı, yaşadığımız çevrede bilinçli gözlemlerle çıkardığımız dersler, ulaştığımız genellemelerdir. Bir başkası, komşunun yaptığı ve başarılı olanı aynen tekrarlamak. Daha bilinçli olanı, çevrenin olanak ve kısıtlarını analiz ederek, kimsenin yapmadığını yaparak farklı olanı üretmenin meyvelerini toplamak.

Arie de Gues kitabında², sürüler halinde dolaşan mavi baştan kara ile ardıc kuşlarından örnek verir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında süt şişelerine alüminyum folyo kapatılmış. Sürü halinde dolaşan bütün mavi baştan karaların hepsi gagaları ile kapağı delerek süt içmeyi öğrenmiş, yalnız gezen ardıc kuşlarında ise kapak delme becerisi gerektiği gibi gelişmemiş.

Topluluk halinde öğrenmenin daha etkin olduğunu biliyoruz. "Göz en iyi

² Arie de Gues, Yaşayan Şirket/İş dünyasında büyüme, öğrenme ve uzun ömür, Demirbank, Rota Yayın Yapım Tanıtım Ticaret LTD. ŞTİ, Ağustos 1998

öğretmendir; gözlem en büyük okul” dediğinde aşırı bir değerlendirme yapılmış olmaz.

Kayseri’de IT teknolojileri ile ilgili toplantıdan sonra, sistem ya da yazılım satın alınırken “ihtiyaç-araç dengesinin” gözetilerek mi, yoksa komşulara bakarak mı karar verdiğini sorguladık. Deneyimli bir IT yöneticisi;

“... ne yazık ki, IT teknolojileri ihtiyacını hisseden donanım ve yazılım satın alanların önemli bir bölümü, ihtiyaçları ile araçlar arasında dengeyi arayan bir araştırma çabası göstermiyor. Çevrede ya da komşularda alınan bir sistemi aynen alma eğilimi güçlü. Bu, IT donanım ve yazılımlarına gereksiz bedellerin ödenmesine yol açıyor. Ciddi kaynak israf ediliyor” dedi. Bu tutum iş kurarken, makine-donanım satın alırken ve günlük işler yürütürken her yerde yaygın.”

Bilimle değil de görgüye dayalı karar verme, “komşuluk etkisinin olumsuz” yönüdür. Olumsuzluk çoğunluğun benimsediği güçlü bir eğilim haline geldiğinde, sadece IT donanım ve yazılımında değil, diğer iş alanlarında da israfa kaynaklık ediyor. Üretim bütünü aşamalarında gerekli araştırmalar yapılmadan, varsayımlar sorgulanmadan, ön yargı ve yerleşik doğrulardan beslenen, görgüyle karar vermenin sınırlarını aşmayan zihni modellerle yatırım kararları alınınca, gereksiz yerlere kaynak bağlanıyor ve israf da büyüyor.

BİLGİ KİRLİLİĞİ SORUNUMUZ

“Analizle değil de alışkanlıkla yatırım yapma eğiliminin güçlenmesinin” yarattığı kaynak israfı, bilgi sağanağı koşullarında büsbütün artıyor.

Önde gelen düşünce insanları, bilim ve teknolojiye gelişmelerin “iletişim-tabanlı etkilerini” sorguluyor. Nicolas Bourriaud, İlişkisel Estetik³ adlı kitabında;

- İletişim insani ilişkileri, toplumsal bağı farklı ürünlere parçalayan kontrol uzamlarının derinliklerine sürüklüyor.
- “Bilgi otoyolları” insan dünyasının bir noktasından diğerine gitmek isteyenler için biricik güzergâh olarak kendilerini dayatma tehlikesi taşıyor.

- “Bilgi otoyolları” insanlara hızlı ve iyi yolculuk olanakları sağlarken, kullanıcıları kilometrelerin ve yan ürünlerinin tüketicileri haline getiriyor.
- Elektronik medya araçlarının, eğlence parklarının, bir arada bulunan mekânların toplumsallaşmaya elverişli formatlarının hızla çoğalması karşısında ne yapacağımızı bilemiyoruz, diyor.

ABD’nin eski başkanlarından Bill Clinton iletişim teknolojisindeki gelişmelerin karar süreçlerinin bir başka yanına değiniyor⁴.

“Bugün internet ve değişik haber alma olanaklarıyla her zamankinden daha çok ‘bilgiye’ sahibiz. Ama enformasyon parçalara bölündüğü için eskisinden daha çok bilmemize karşılık daha az ‘anlıyoruz’. Çünkü bu durum, bilgi üzerinde düşünmemizi, sonuç çıkarmamızı ve karar almamızı sağlayan ‘çerçeveleri organize etmemizi’ zorlaştırıyor.”

The New York Times yazarı Roger Cohen de Clinton’un görüşleriyle örtüşten değerlendirmeler yapıyor:

“...Sağanak halinde durmadan gelen sonsuz bir veri ve bilgi akışı var. Bu akış hem istihbarat analistlerinin veri ayıklama yeteneğini, hem de bir tarihçinin günün birinde gerçeği bulmak için yapacağı araştırmaların boyutunu aşıyor(...) teknoloji ve onun yarattığı ağların karşısında hükümetler gittikçe güçsüzleşiyor.”

Enformasyonda parçalanma, ayrıntı salt enformasyonla sınırlı değil. Madeleine Bunting⁵ Londra’daki laptopu ile Kongo’nun üç doğu eyaleti madenleri arasındaki karmaşık ekonomik ve siyasi ağı anımsatıyor. Uçurma iplerinin karma karışık olduğunu, onları çözmek için ciddi zaman gerektiğine değinerek, tedarik zincirinde kıtaları aşan karşılıklı-bağımlılık ilişkilerinin her aşamasında her aktörün “örtbas etme” çabalarına dikkat edilmesini öneriyor. Bir genellemeye ulaşıyor: “...böylesine büyük karmaşıklık, kimsenin boykot başlatmamasının da sebebi” diyerek eylem eksikliğini, karmaşıklığın artmasının etkilerine dikkat çekiyor. Şirketlerin “temiz tedarik zinciri” oluşturmaları için bireysel ve kitlesel tepki

örgütlenmenin zorlukları parçalanmış enformasyon, karmaşık tedarik zinciri, açgözlülük ve sorumsuzluğun örtbas etme gayreti bağlamında yeni arayışlar güç kazanıyor.

Eğer analizle değil, alışkanlıklarla işimizi yapmayı sürdürürsek, görgüye dayalı iş yapmayı proje odaklı anlayışa taşıyamazsak, iletişimde kirliliği ayıklayarak net anlayışlara ulaşmamız mümkün değil.

GİRİŞİMCİ SORUMLULUĞU

Hem iş insanlarının, hem de girişimcilerin yatırım yaparken ve mevcut işlerini yürütürken özen göstermeleri gereken analiz ilkelerini anımsamalıyız. Söz konusu ilkeleri 8 başlıkta toplayabiliriz. Bu ilkeler aynı zamanda “komşuluk etkisinin olumlu yönünü” geliştirmenin de araçları olarak algılanabilir:

- **Öngörme bilinci yükseltilmeli:** Ön görme ve önlem alma disiplinin uygulanması giderek daha zorlaşıyor. Bilgi, belirsizlikleri azaltarak ‘risk alanını’ belirlemede kullanılan bir araç. Bilgi aracı kullanılırken, herkesin bildiğini yapmanın değer katkısı daha düşüktür. Herkesten farklı olanı yapabilmek için, eğilimlerin yarattığı fırsat ve tehlikeler baskın hale gelmeden algılanmalı, kendi olanak ve kısıtlarımız da dikkate alınarak gerekli alternatif tepki stratejileri ile dengelenmelidir ki, insan ve sermaye kaynaklarımızı üretim sürecinde etkin kullanmış olsun. Bilincin yükseltilmesi, olay ya da olgular baskın hale gelmeden öngörebilme derecemizdir. O nedenle, iş insanları ve girişimciler daha analitik olmalı. Bilgi bombardımanının yarattığı kirliliği ayıklarken uzman bilgisine başvurulmalı. İş insanları ve girişimciler kendi anlama ve kavrayışlarını geliştirmeli.

Bilgiye dayalı fikir üretimine ağırlık verilmeli:

Çağımızda iş insanı ve girişimciler için büyük tuzaklardan biri bilgiye dayanmayan, kulaktan dolma, derinliği olmayan malumatlarla fikir üretiyormuş gibi durmaktır. Yaygın medyadan sağlanan malumatlarla yatırım yapılmamalı. Bütün fikirler, ayrıntı bilgisinin, geçmişteki uygulamaların, geleceği yönlendiren eğilimlerin

³ Nicolas Bourriaud, İlişkisel Estetik, Çev.: Saadet Özen, Bağlam Yayınları, İstanbul, Nisan 2005, s. 11

⁴ Sedat Engin, Hürriyet, 9 Ekim 2010

⁵ Madeleine Bunting, “Teknolojinin bedelini Kongolular ödüyor” Thde Guardian 12/12//2010, aktaran Radikal 15.12.2010

eleğinden geçirilmeli. Sloganlar ciddi fikirleri arka plana itmemeli.

- **Fikirler projelere dönüştürülmeli:** Fikirlerin projelere dönüştürülmesi, yatırım fikrinin ya da iş yapma tarzının fayda/maliyetini rasyonel ölçülere vurmasıdır. Proje, çevrenin yarattığı fırsatları, tehlikeleri, olanakları, kısıtları, ulaşılabilir olanları ve erişebilirlik koşullarını belirler. Her fikri, yüzde yüz hayata taşımak mümkün olmayabilir. Her fikrin ön gördüğü potansiyel ile o potansiyelin erişebilirliğinin hesaplanması ciddi proje yapmayı gerektir. Esneklik ve hız temelinde gelişen küresel ekonomide proje kimliği sağlıklı bir zemin oluşturur.
- **Maddi ve kültürel zenginlik üretiminde yeniliklere odaklanılmalı:** Herhangi bir iş yaparken varlık nedeni olan bir ideale sahip olma, yeterli bir kitleyle paylaşma önemlidir. Kitle desteği olmadan, pazar ve piyasa ile sağlıklı bağlar kurmadan gelecek inşa edilemez. Bu açıdan bakıldığında, maddi ve kültürel zenginlik üretirken, uzun dönemli gelecek ancak "yenilik eksenli" bir anlayışı içselleştirirsek mümkün.
- **Yeni zenginlikler üreten kaynaklara erişme önemsenmeli:** Bilgi sağa- nağında iş yeri sahibi ya da girişimcinin zihninde netleştirmesi gereken bir diğer olgu da yeni kaynak yaratarak zenginlik üretiminin ölçeğini büyütmedir. Dünyanın yarattığı kaynak ölçeği büyüdükçe, nereden, hangi nitelikteki kaynakların işimize uygun olduğunu anlayabilmemiz de zorlaşıyor. Kaynakların uygunluğunu analiz etme çok önemli bir iş haline geliyor.
- **Mevcut kaynakların zenginlik yaratma kapasiteleri artırılmalı:** Asıl önemli görev, bilgilerimizin mevcut kaynakların doğru konumlandırması için yeterli olmasıdır. Elinin menzilineki kaynakları etkin ve verimli değerlendiremiyorsak, yeni kaynakları gerektiği gibi değerlendirmemiz mümkün değil.
- **Doğru yapılar, işlevler ve kültür oluşturulmalı:** İş yerlerinin uzun dönemli yaşabilmeleri, uzun dönemli bakış açısına sahip olmalarını gerektirir.

Kurumsallaşma, doğru yapılar oluşturmadır. Doğru yapıların oluşturulması yetmez, iyi yetişmiş insanla onların işlevlerini geliştirerek yapıların içlerine hayat doldurmayı gerektirir. Bilgi sağa- nağında, yapı işlev ve kültür üzerinde kafa yormayan iş yeri sahibi ya da girişimcinin tuzaklara yakalanması olasılığı yüksektir.

- **Sürdürülebilirlik ilkesine özen gösterilmeli:** Sürdürülebilirlik işimize içerik katmaktır. Aşırı hırs ve ilkesiz tutkudan uzak, her neslin kendinden sonraki nesillerden sorumlu olduğu bilincinden hareket etmesi sürdürülebilirliğin özünü oluşturur. Birikim yeteneğini koruma ve uzun dönemli geleceği güven altındadır. Bu kaynakları verimli kullanma, aynı zamanda uzun dönemli geleceği de gözetmeyi birlikte ele alma anlamına gelir.

"Şeytanın ayrıntıda saklı olduğunu" hepimiz biliyoruz... Günümüzde deyim yerinde ise şeytanın saklanacağı ayrıntılar öylesine çoğalıyor ki, akılcılığın temeli olan, genel eğilimler ile ayrıntı dinamikleri arasında "denge kurma" alabildiğine zorlaşıyor. İnsanoğlunun ayrıcalıklı yanı bu noktada kendini gösteriyor: Bilginin üretilme hızı arttıkça, saklama olanakları genişledikçe, tasnif ve kodlamaya erişebilirlik sınırları genişledikçe, dağıtım kanalları çoğaldıkça, uzmanlık ve ustalım da gelişiyor.

USTA KİME DENİR?

Paşabahçe'de el imalatı cam üreten ünlü bir Yusuf Usta vardı... Kendisine ustanın ne anlama geldiğini sorduğumda işlevsel tanım yaptı: "Usta, sabahtan akşama kadar bütün bildiklerini çırak ve kalfalarına öğreten, ertesi gün öğretebilecek yeni şeyler bulabilen adamdır."

Bu "usta tanımını" başka bir boyuta taşımak istiyorum. Bugünün usta insanı, "...dünya genelindeki eğilimleri baskın hale gelmeden görebilen, o eğilimlerin yarattığı fırsat ve tehlikeler ile kendi olanak ve kısıtlarını dengeleyebilen bilgi, beceri, deneyim ve yetenek sahibi olandır."

Hem genelin yarattığı fırsat ve tehlikeleri, hem de ayrıntıdaki olanak ve kısıtlarımızı bilme, baskın hale gelmeden harekete geçebilmek için;

- İnançtan düşünceye geçmek gerekir. İnanç, başkalarının bize söylediğini olduğu gibi gerçek olarak kabullenme kolaylığıdır. Düşünce ise bize önerileni akıl süzgecinden geçirme, sorgulama, başka örnekleri ile karşılaştırma yapma ve bir senteze ulaşma çabasıdır. Bu "aklı kimseye emanet etmeme" bireyselliğini ve özne olmayı gerektirir.
- Düşünceye dayalı öngörme ve önlem alma disiplinine uyulmalıdır. Analitik insanın temel özelliği, kategorik ve dokümatik düşünceyi aşarak, çok farklı parçaları birleştiren, bir çıkış yolu yaratan "soyutlama" gücüdür. Bu da, gelecekle ilgili "tasarım" anlamına gelir. İnsan öngören ve önlem alan canlıdır.
- Çağımızın çok temel özelliklerinden biri de, topluluk örgütlenmesinden toplum örgütlenmesine geçiştir. Topluluklar birbirlerini gözle, sözle, düğünde, dernekte, çarşıda, pazarda, toyda, törende eğlence de oyunda denetleyebildikleri örgütlenme düzeyidir. Toplum ise gözle ve sözle denetime dayanan, yüz yüze ilişkileri aşan ve toplum düzenini "kurumların" sağladığı ikincil ilişkiler düzeyidir. Üretim açısından toplum örgütlenmesi, hiç görmediğimiz ve bilmediğimiz insanlar için en iyiyi üretme bilincine erişmedir.
- Ustalaşmanın bir başka ölçüsü, "taklitten yaratıcılığa" geçiştir. Başka anlatımla, işlerimizi en iyi yapanlar düzeyinde yapma olan "hüner" aşamasına geçmektir. Bu da hünere akıl katmak olan "yaratıcılığa" geçiştir.

Son söz:

Tarım devriminde bilgi babadan oğla 12 bin yıl taşındı.

Sanayi Devrimi'nde üniversiteler, okullar, dini kurumlar ve aile bilgiyi 250 yıl kurumlar aracılığı ile taşıdı, gelişmesini sürdürdü.

Bilgi toplumunda bilgi "bulutların" gücüne, hızına, insafına emanet ediliyor. Bizim Karadeniz türküsündeki uyarıyı unutmayalım: "Gezelim, dolaşalım/Biz dağları aşalım/Sen bulut ol/Ben yağmur... Analitik düşünme yeteneğini geliştirmede buluşalım..."

Makine sektörü masaya yatırıldı

Makine Sanayi Sektör Platformu çatısı altında bundan böyle her ay gerçekleştirmeyi hedeflediğimiz 'Focus' başlıklı röportajımızda, bu sayımızda Makine İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, EAE Makina Genel Müdürü Selçuk Baydar ve Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi Anabilim Dalı Başkanı Prof. Mehmet Emin Yurci ile görüştük.



Türk makine sektöründe yaşanan sorunları, alınması gereken önlemleri ve gelecek dönemde karşılaşılabilecek durumları tartışmak adına dernek, firma ve akademi ayağı olmak üzere üç ana bölümde ko-

nuları değerlendirerek masaya yatırdığımız bu yazımız için birbirinden değerli isimlerle bir araya geldik. MİB Başkanı Yusuf Öksüzömer; "Lokomotif olan farklı sektörler, makine sektörünü vagon gibi görürdü. Ama şu anda makine

sektörü artık olması gerektiği gibi vagonluktan lokomotifliğe çıktı" diyerek sektörün ilerleme kaydettiğini belirtti. EAE Makina Genel Müdürü Selçuk Baydar; "Eximbank anlaşması sektöre önemli faydalar getirecek" dedi.



Makine sektörü; lokomotif ve stratejik önemi olan sektörler klasmanında yer alıyor. Bununla ilgili Sanayi Bakanlığı çeşitli çalışmalar yapacaklarını açıkladı. Bu duruma istinaden sizce neler yapılmalı ya da iyileştirme önlemleri nasıl işlemeli?

Selçuk Baydar: Gelişmiş ülkelere baktığımızda ihracatlarının yaklaşık yüzde 20'sini, makine sektörünün karşıladığı görülüyor. Türkiye'de de makine sektörünün yaklaşık yüzde 10 civarında bir seviyeye geldiğini görüyoruz. Gelişmeyi sağlayabilirsek 'yüzde 20' oranı, rahatlıkla yakalanacak bir rakam gibi duruyor. Türkiye'nin ikinci bir sıkıntısı da ithal girdiler alanında, bizim cari açıkta ciddi bir katkımız var. 20 milyar doların üzerinde makine ithalatı var. Bunun karşılığında ise 10 milyar doların üzerinde ihracat söz konusu. Gelişmiş ülkeler kategorisinde ithalat değeri, her zaman için ihracat değerinin altında kalıyor. Sanayicinin de bu konuda yapması gereken ağırlıklı olarak bu konulara önem vermesidir. Türkiye 20 milyar dolarlık makine ithal ediyor. İthal edilen makinenin ağırlıklı kısmı, Türkiye'de üretilen ve devlet kuruluşları tarafından belirtilen şartnamelere göre yabancı makineler oluşturuluyor. Ayrıca biz Türkiye'de makine yapan makineyi üretmediğimiz müddetçe, özellikle takım tezgâhlarından bahsediyorum, elbette bu açık devam edecektir. Türkiye makine ihraç edecek, bu makineyi de başka makineler üretecekse bu üretim makinalarını yerlileştirebilmeliyiz.

Mehmet Emin Yurci: Bu konuda hazırlanacak bir makrostratejik plan uygulamaya konmalıdır. Böylesine bir ortamda sanayi strateji planının hazırlanmış olması memnuniyet vericidir. Takım tezgâhi olarak bilinen talaşlı imalat makineleri sanayimiz diğerlerine göre çok daha önceden 1970'li yıllarda gayet iyi bir konumdaydı. Kendi tezgâhlarımızı kendimiz imal edebiliyorduk. Ama bunlar konvansiyonel makinelerdi. Daha sonra CNC'ye geçiş sırasında bir tıkanma oldu; yani durduk. Sonuçta, bu sektörümüz durunca çöktü ve yok oldu. Son yıllarda yeniden filizlenmeğe başladığını görüyoruz. Bunun aksine aynı konjonktür, talaşsız imalat maki-

YUSUF ÖKSÜZÖMER KİMDİR?

Makine İmalatçıları Birliği (MİB) Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer; 1962 İstanbul doğumlu. Ceza-yirli Gazi Hasan Paşa İlköğretim Okulu'nu bitirdikten sonra orta öğrenimi için Fevziye Mektepleri Vakfı Işık Lisesi'nden mezun oldu. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirerek İstanbul Barosu'na kayıtlı avukat unvanını kazandı. 1958 yılında Muzaffer Öksüzömer tarafından kurulan Mumak Makina'da, Yusuf Öksüzömer halen Genel Müdür görevini yürütmektedir. Saca şekil veren pres makineleri imalatı yapan Mumak Makina'da hizmet veren Yusuf Bey; aynı zamanda Makina İmalatçıları Birliği (MİB) Yönetim Kurulu Başkanı'dır. Yusuf Öksüzömer evli ve iki çocuk sahibi.



neleri sektöründe hızla gelişip parladı. Bugün, bu alanda markalaşmış dünya devi olan firmalarımız var.

Yusuf Öksüzömer: Makine sektörünün devlet tarafından fark edilmiş olması çok güzel bir durum. Bu zamana kadar makine sektörü her zaman ana sektörlerin yardımcıları gibi görünürdü. Lokomotif olan farklı sektörler, makine sektörünü vagon gibi görürdü. Ama şu anda makine sektörü artık olması gerektiği gibi vagonluktan lokomotifliğe çıktı. Türkiye'nin artık bir Sanayi Strateji Belgesi var. Bu belgeye göre bir yol haritası çizildi. Bu yol haritası başlangıcı 2011-2014 yılları arasında planlanan üç yıllık periyotta hazırlandı. Devletin bu anlamda attığı adımı çok anlamlı buluyorum. Buna bağlı olarak çıkacak desteklerin nitelikleri çok önemli. Bizim yıllarca alıştığımız standart teşvik politikaları, uygulamalar, destekler yapılabırsa bunların sektöre bilinenden çok fazla katkı sağlayacağına inanmıyorum ama Ar-Ge, inovasyon, şirketlerin kendini yenilemesi, global pazardaki rekabetçiliği erişebilir seviyeye getirmeye yönelik teşvikler ve destekler yönünde bazı yenilikler yapılacaksa bunların da sektöre fazlasıyla katkı sağlayacağına inanıyorum. İlk izlenimler çok olumlu, bunların devamının kısa zamanda geleceğine inanıyorum. Özellikle Sanayi Bakanlığı'nın MİB ve OAİB ile çok sıkı bir dirsek teması içerisine girip, bu strateji belgesini çok kısa bir süre içerisinde hayata geçireceğini düşünüyorum.

Makine sektörünün kırılğan bir yapıya sahip olduğunu söyleyen MİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer; 2000'li yıllardan bu yana sektörün 5 kat büyüdüğünü anlatarak, 2023 yılı için toplam ihracatın 500 milyar dolar olması yönündeki hedefe ulaşılacağını düşündüğünü açıkladı.

PROF. DR. MEHMET EMİN YURCI KİMDİR?

Yıldız Teknik Üniversitesi mezunu olan Prof. Yurci, başkanlığını yaptığı YTÜ Makine Fakültesi Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi Anabilim Dalı'nda, 1979 yılında doçentlik ve 1989 yılında profesörlüğe atandı. Mensubu olduğu anabilim dalının konuları arasında özellikle talaşsız şekil verme yöntemleri ile makine-donatım, kalıp tasarım ve imalatı konularında uzmanlaştı. Bu konularda yürütmüş olduğu doktora ve yüksek lisans tezleri ile sanayi ve araştırma projeleri, raporları ve çeşitli yayınları bulunuyor. YTÜ'nde son dört yılı Rektör Yardımcılığı olmak üzere, 12 yıl süre ile muhtelif idari görevler yaptı. YTÜ KOSGEB, ISKAV ve UKUB gibi sanayi örgütlenmelerinde kuruculuk görevinde bulundu. Kendisi PAGEV, TİAD, MİB, KOSİD ve sanayi kuruluşlarıyla yakın iş birliği içinde olup, eğitim-öğretim için destekler alıyor.



Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi Anabilim Dalı Başkanı Prof. Yurci, makine imalatında standartlaşmaya gitmenin kalite ve değer artırıcı etkilerini vurguladı.

Türk Eximbank ile yapılan imza protokolü konusundan sektör açısından ne düşünüyorsunuz?

SB: Öncelikle bu anlaşma elbette ki sektöre faydalar getirecek. Finans konusu bizim için bayağı ciddi bir handikap idi.

Ben gayet iyi hatırlıyorum; birkaç işte İtalyanlara karşı kaybettiğimiz durumlar oldu. Benim fiyatım İtalyanlarınkinin yarısı olmasına rağmen, firma İtalyanları tercih etti. Ancak kim olsa iki yıl geri ödemesiz, akabinde beş yılda ödeme



planı sunan birini tercih eder. Siz en fazla makineyi teslim ettikten üç ay içerisinde ödemenin tamamlanmasını istiyorsunuz; ancak onlar zaten iki yılda parasını çıkarıyor. Dolayısıyla İtalya'yı tercih etmişti. Bizim bunun yanı sıra ikinci aşmamız gereken durum ise şudur: Mesela biz İtalyan kalitesinde miyiz? Örneğin; yedi yıl sonra İtalya'nın ikinci kalite malını sattığı gibi benim malımı da satabilir mi? Şahsen satabileceğine inanıyorum. Ama ikisini birlikte değerlendirirseniz zaten müşteri parasını ödemedi makinenin bedelini karşılamış oluyor. Bunun gibi sayılamayacak kadar çok örnek verebilirim.

MEY: İmalat sanayimizin başlıca sorunu olan finansman darlığı ile ihracat konusunda sanayicimizin önünü açacak her türlü enstrüman kullanılmalıdır. Bu konuyu ve kredilendirme koşullarını sanayicilerimiz daha iyi değerlendirebilir. Bankaların takip ettikleri puanlama sistemleri hep kendilerini garanti altına alacak şekilde düzenleniyor. Bu anlamda sanayicinin riskleri paylaşılmalıdır.

YÖ: Bu durum sektörün yıllardır kaynayan yarasıydı. OAİB'ni ben konuda tebrik etmek isterim. Sektörün bütün aktörleri yıllarca bu konuyu hep dile getirdiler. Özellikle biz MİB olarak da her yerde, her platformda bundan feriyat ettik. Özellikle yurt dışındaki ihalelerde ve satışlarda bizim rakiplerimiz iki yıl ödemesiz 17 yıla kadar müşterisine avantaj sağlayabiliyordu. Oysa biz de en iyi olan firma bile en fazla bir sene içerisinde firmanın hayatını devam ettirebilmesi için ödeme bekliyordu. Bu da imalatçıları zora sokuyordu. Bu yapılan anlaşma Türk imalatçısının önünü açma anlamında çok başarılı bir çalışmadır. Bugün 50 bin dolar ihracat yapan insan da ihracatçı kategorisindedir, 5 milyon dolar yapan da aynı kategoridedir. Dolayısıyla Eximbank kredisi tabana yaygınlaştırılırken, buradan da aynı gözlükle bakılması lazım. Eğer insanları kendi içerisinde klase edersek insanları küstürme durumumuz ortaya çıkar.

Peki, 2023 yılında hedeflenen 500 milyar dolara ulaşabilir miyiz?

SB: Bu çok ciddi bir rakam; ama 1980'lerde 5 milyar dolar ihracat yapacak denildiği zaman inanmamıştık. O

M. SELÇUK BAYDAR KİMDİR?

EAE Makina Genel Müdürü M. Selçuk Baydar; 1960 doğumlu. Babasının subay olması nedeniyle eğitimini Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde tamamlayan Baydar; İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nü 1982 yılında bitirdi. 1984 yılında da İTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü'nde yüksek lisansını tamamladı. 1982 yılından 1987 yılına kadar TÜBİTAK Marmara Araştırma Enstitüsü Gebze Elektronik Araştırma Ünitesi'nde makine mühendisi olarak çalıştı. Ardından demir çelik sektöründe uzunca bir süre çalışan Baydar; sonrasında sac işleme makineleri konusunda rulo sacdan nihai ürüne ulaşabilecek makineler ve otomasyon sistemleri üreten EAE Makine Sanayi'nin ortağı ve genel müdürü olarak hizmet veriyor.



günleri de biliyoruz. Ben de gülmüştüm ki o zamanlar ben bir dış ticaret şirketine çalışıyordum.

MEY: Geçmişte turizm, otomotiv, tekstil, tarım ve konumuz olan makine imalatında çok iyi performans gösterdiğimiz dönemler oldu. Yaşanan her türlü soruna rağmen bunları başardık. Ancak biraz daha orta vadeli düşünüp teknolojik alanda yoğunlaşmalıyız. Buna ilaveten, nanoteknoloji, genetik gibi ileri teknoloji alanlarının dokunulmazlığı olmamalıdır. Nano boyuttaki herhangi bir partikülün prosesinize katmakla nanoteknolojiyi uygulamış sayılamazsınız. 500 milyar dolarlık hedef için her alandan kendimizi rahatsız edebilecek soruları bulup çıkararak ve tepkilere aldirmeden sorabilmeliyiz. Biz akademisyenler de sadece bunları sormakla kalmayıp, elimizden geldiğince yol gösterici ve yardımcı olmalıyız.

YÖ: 2023 yılında Cumhuriyetimiz'in 100'üncü kuruluş yıl dönümünde Dış Ticaret Müsteşarlığı toplam ihracat hedefini 500 milyar dolar olarak belirledi. Bunun içerisinde de makineye 100 milyar dolarlık hedef koydu, aşağı yukarı yüzde 20'sine denk geliyor. Çok rahatlıkla ulaşılabilir bir hedef diye düşünüyorum. Çünkü sektörün gelişimini ele alırsak 1999 yılında bu sektörün 900 milyon dolar ihracatı vardı. Milyar dolar seviyesinde değildi. Bugünkü hükümet iş başına geldiğinde kriz döneminde, 2002 yıllarında, sektör 1.6 milyar dolar ihracat yaptı. Kendini yüzde 50 geliştirdi. Ama 2002'den 2010'a geldiğimizde dünyanın

global eksenindeki krizlerinden etkilendik. Bizim sektörümüz çok kırılgan bir sektör, Türkiye'de makine imalatında yüzde 46 üretim düşüşü yaşandı. Buna rağmen ihracattaki düşüş bu kadar olmadı. Ama makine ihracatı olarak 1.6 milyondan biz 2008'de 10 milyar doları geçtik. Sektör kendini 5 kat katladı. Bu, her sene 5 kat katladığında yüzde 200'lük bir büyümeye tekabül ediyor. Buradaki artış hızını yakaladığımız takdirde 100 milyar dolar hedef hiç bir şey değil. Biz bu rakamın çok daha yukarisına çıkabiliriz.

Biz Çin ile rekabet ediyoruz; ancak sizce biz Çin'in olduğu konumda olabilir miyiz? Dünya bizimle rekabet etmek için uğraşabilir mi?

SB: Aşılmayacak bir konu değil. Avrupa'ya çıktığımız zaman Türkiye'den 'Küçük Çin' diye bahsediyorlar. Çünkü biz Çin'e göre çok daha büyük avantajlara sahibiz. Bizim dinamizmimiz ve müşteriye karşı cevap verme süremiz Çin'e göre kıyas kabul etmez. Onlar makineyi satıyorlar ardından kaybolup gidiyorlar. Bir daha adamı bulamıyorsunuz. Türkiye'de ise kesinlikle biliyorlar ki malın alındığı yere 'Alo' denildiğinde kesinlikle cevap veriliyor, sıkıntı varsa çözülüyor. Şu an Türkiye'deki kalıpcılık, Avrupa'daki kalıpcılıktan daha aşağı değil. Burada teknolojiyi yakalamış durumdaki kalıp sektörü, en stratejik konulardan biridir. Mesela savunma sanayi, o da aynı şekilde...

MEY: Çin'in konumunda bulunmamız için herşeyden önce insiyatif sahibi



olmamız lazım. Çin'in bu konumunu uzun yıllar devlet eliyle ve politikalar dahilinde hazırladığı biliniyor. Bizim Çin diye tanımladığımız ülke artık çok değişti; Birleşmiş Milletler gibi! İçişleri geçmiş ortak menfaatler yumağı. Çin rekabeti için öncelikle Çin'i aklımızdan çıkarmalı ve kendi işimize bakmalıyız! Öncelikle en iyi bildiklerimizden başlayarak, zamanında çok başarılı olan talaşlı işleme (takım) tezgâhları, plastik işleme makineleri sanayilerimizi, tekstilimizi ve dericiliğimizi yeniden ayağa kaldırmalıyız.

YÖ: Çin ile kendi rakamlarımızı göz önüne alıyoruz ama bence bu noktada

'tavşan dağa küsmüş, dağın haberi yok' mantığı ortaya çıkıyor. Biz Çin ile henüz rekabet edebilecek düzeyde değiliz. Rakamlara baktığımızda Çin şu anda dünyadaki lider makine üreticisidir. Almanya'dan birincilik koltuğunu aldı. Peki, biz dünya makine piyasasında, ticaretin neresindeyiz? Biz yerli üreticiler olarak, ülkemizde Çin malları ile gerçekten rekabet ediyoruz, bu doğrudur. Dünya konjonktüründe ülkelerin belirli bir stratejisi, yol haritası ve geldikleri noktalar vardır. Çin bu noktaya gelirken çok akıllı politikalar üretti ve bugün hatırı sayılır bir klasmanda yer alıyor. Türkiye'de makine sektörüne

dair ithalat ve ihracat toplam rakamı 35 milyar dolardır. Biz bu pazarda 10 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiriyoruz. Bunu büyüttüğümüzde ihracatı 100 milyar dolara taşıdığımızda hedeflenen toplam makine pazarının büyüklüğü 2023 yılında 300 milyar dolara gelecek. Oysaki Çin şu anda 260 milyar dolar civarında makine ihraç ediyor. Yani biz 2023 yılı için hedeflediğimiz rakama ulaşsak dahi Çin'in bugünkü rakamlarına bile ulaşmış olamıyoruz.

Sanayi devrimine, dünya sanayileşme tarihine bakıldığında Türkiye çok kısa bir süreçte çok büyük ilerlemeler kaydetti. Bu süreci daha fazla hızlandırabilir miyiz?

MEY: Bizim her şeyden önce projelere önem vermemiz lazım. Açık yüreklilikle ortaya koyduğum için şu soruya kimenin kırılmamasını diliyorum: Amaç, "Destek almak için Ar-Ge yapmak mı, yoksa Ar-Ge yapmak için destek almak mı?" olmalı. Öncelikle bu meselenin çözüme kavuşturulması gerek! Burada önemli gördüğüm diğer bir konu da, imalat sektörümüzün temel girdilerini oluşturacak sanayi alt yapısının mevcut olmaması. Mesela makine imalatı konusunda ülkemizde kaliteli çelik, takım çeliği, dikişsiz boru vb. üretimler yok. Dışarıya bağımlıyız veya teknolojik açıdan tartışmalı olan bazı uygulamalara başvuracaksınız demektir. Malzeme ile ilgili sorunlarımız bitmiyor. Kullanacağınız yerli sacı simülasyona sokmak için gerekli karakteristikler tam olarak verilemiyor. Konvansiyonelde ihtiyacımız olan ve yapılması gereken o kadar çok işimiz var ki!

SB: Geçtiğimiz günlerde Alman Bosch yetkilisinin yaptığı bir açıklama vardı: Özellikle küçük ev aletleri konusunda üretimi Türkiye'ye aktaracaklarını söylediler. Bu Türk makine sektörünün geldiği noktayı göstermek adına çok önemli bir konudur. Bence hedefler ve stratejiler doğru belirlenirse Çin'in çok büyük tehdit olabileceğini zannetmiyorum. Ama Çin'e gelene kadar bir tehlike adleden yerler var. Mesela Tayvan, ihracatı 160 milyar dolarmış ki bu meblağın ağırlıklı bir kısmı makineden kaynaklı. Bu rakamlar yakalanamayacak diye bir şey düşünmeyin.

Mesela Çin'e gidip yatırım yapan firmaların çoğu artık oranın kendileri için cazip olmadığını görüp yatırımlarını Türkiye'ye kaydırma yoluna gidiyorlar. Türkiye Avrupa'dan bir iki saat mesafede. Yani kişi Avrupa'dan çıkıp, öğlen burada iş yapabilmektedir. Veya buradan giden adam ertesi gün orada iş başı yapabiliyor. Böyle bir sistem oluşmuş. Bu konu da süreç anlamında emin adımlarla hızlı bir şekilde geliştiğimizi işaret eder.

YÖ: İnsanların hayatında 50 yıl uzun bir zaman olmasına rağmen ülkelerin hayatında çok kısa bir zaman dilimidir. Dünyada sanayi devrimi yapıldığı sıralarda Osmanlı Devleti'nin başında Sultan Abdülaziz Han vardı. Sultan Abdülaziz Han, Sanayi Devrimi'ni bir yerden yakalamak istemiş ama imparatorluğun son yılları, dünya konjektörü, savaşlar derken maalesef etkili bir sanayileşme süreci yaşanmamış. Yeni kurulan Cumhuriyet Dönemi'nde M. Kemal Atatürk ve arkadaşları sanayileşmenin devlet eliyle yapılması gerektiği kanaatine varmış. Yoksul ve savaştan yeni çıkmış bir ülke olunmasına rağmen, şeker fabrikası gibi ihtiyaç olan elzem konular üzerine yoğunlaşmış. Çok partili sisteme geçildiği süreçte ise Türkiye'de özel sektörün sanayiye cezp edilmesi faaliyetleri başlamış. 50'li yıllarda ağır sanayinin bakımlarını yapabilecek küçük örgütlenmelerin oluşumu yoluna gidilmiş. Makine sektörü 1970'li yıllara gelinene kadar yan sanayi olarak görüldü. Ancak bundan sonraki dönemde ihracat odaklı üretim artışı 1990'lardan sonra başladı. 1990'dan sonra aritmetik çarpan gibi hızlana hızlana bu noktaya gelindi. Bu nedenle de bu noktadan sonra daha hızlanarak yükseleceğini düşünüyorum.

Sizce makina imalatçısı Ar-Ge konusuna mı yoksa pazarlamaya mı öncelik vermeli?

SB: Bu konu firmadan firmaya göre değişir. Mesela biz özel makine üreti-

yoruz. Ben sattığım makinenin Ar-Ge bölümüm tarafından üretilip üretilmeyeceğini veya tasarlanıp tasarlanamayacağını bilmeliyim ki, o işi şirketime getireyim. Yoksa 'İşi alalım da, bir şekilde çözeriz' zihniyetinde olursanız, geriden geliyorsunuz demektir. Ar-Ge dediğiniz şey; her gün üst üste koymanız gereken dinamik bir yapıdır.

MEY: Mesela yurt dışında bir makine var; biz de o makineyi görüyor ve ülkemizde de aynısını yapma yoluna gidiyoruz. Sanayimizin genelinde takip-

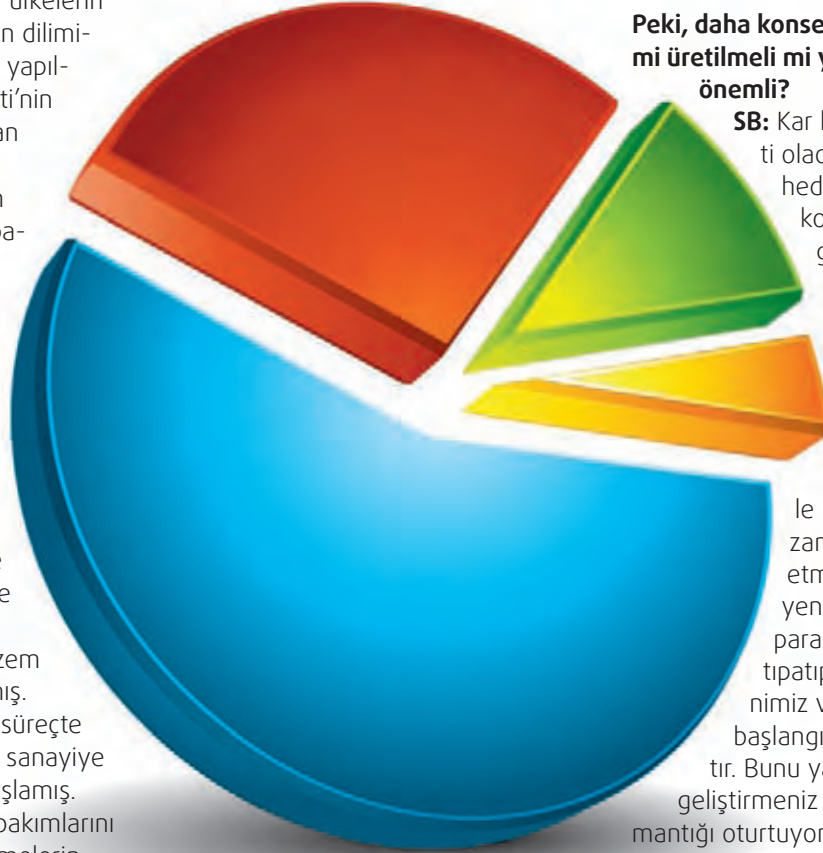
geliştirmenizi iyi yapmadığınız takdirde çok hızlı değişen teknolojilerde, çok kısa bir süre içerisinde demode oluyorsunuz. Dolayısıyla gelişen pazarlarda kazanç eğriniz Ar-Ge yapmadığınız sürece düzlemde aşağıya eğiliyor. Kendi kendini, makinesini yenileyemeyen insanlar belirli bir süre sonra bu pazardan silinmeye başlıyor. Diğer taraftan da siz dünyanın en iyi makinesini yapabilirsiniz, ama satış ağınız eksik olduğu zaman da bu durum size kazanç sağlamaz.

Peki, daha konseptsel makineler mi üretilmeli mi yoksa kar daha mı önemli?

SB: Kar her zaman bir beklenti olacak. Eğer bizim belirli hedeflerimiz varsa ben konseptsel ürünlerin geliştirilmesi taraftarıyım. Ama bu konuma ulaşmak için de Avrupalıların veya gelişmiş ülkelerin geçtiği yollardan geçilmelidir. Fakat bizim zaten böyle bir vaktimiz yok. O zaman kısa yolu tercih etmeliyiz, yani ilk etapta yeniden mühendislik yaparak, bizim o ürünü alıp tıpatıp üretmeye gereksinimiz vardır. Bu şekilde bir başlangıç doğru bir başlangıçtır. Bunu yaptıktan sonra neyi geliştirmeniz gerektiğiyle ilgili o mantığı oturtuyorsunuz.

MEY: Konseptten yani kavramdan yola çıkılarak tasarlanan makine ve donatıların katma değeri çok daha yüksek oluyor. Şayet kavramsal makine imalatı gerçekleştirilebilirse kazanç daha da artacaktır. İmalatın, zaten imal edilebilirlik ilkesinden sonra olmazsa şartı ticarileşebilme konusudur. Dolayısıyla kar olmayan alana yatırım yapılması zaten düşünülemez. Makine imalatında katma değeri yükseltecek diğer bir önemli çalışma da standartlaşmadır.

YÖ: Dünya tarihi 1900'lü yılların başına gelene kadar bir dönem yaşadı, ama 1900'lü yıllardan sonra ki 111 yıllık



çi bir anlayışa sahibiz. Konseptte dayalı makine tasarım ve imalatını kapsayan çalışma ve projeleri ülkemizde pek göremiyoruz veya çok nadir olarak rastlayabiliyoruz. Örneğin; şu alanda bir makina yok, bu olsa olsa nasıl olur gibi bir kavramsal düşünceden yola çıkarak makine geliştirmek bizim eksik olduğumuz yanlarımızdan birisi. Kendi makinemizi, kendi kalbimizi kendi ülkemizde satamazsak başka ülkeler bize inanıp da nasıl bunları alır?

YÖ: Bunların ikisi de birbirinden ayrılmaz bir bütünü teşkil ediyor. Araştırma

dönemde bütün dünyanın sanayileşme süreci hızlı bir şekilde büyüme ve gelişme gösterdi. Bu noktada Türkiye’de genel anlamda büyüme gösterilmesi hedefinden ziyade bence ülkemizde en çok neyin en iyi şekilde üretildiği ve neyin yapılabilişliğinin yüksek olduğuna bakılması gerekir. Örneğin; sac anlamında ülkemiz dünyayla yarışır konumda olabilir. Bu nedenle de bu segmentte, konseptsel ürünler geliştirilmelidir. Ancak bu sayede hedefe hem kar ederek, hem de gelişerek daha hızlı ulaşılabilir.

Sizce makine sektöründe ne gibi sıkıntılar yaşıyor?

SB: Makine sektöründe yaşanan sıkıntılar aslında genel anlamıyla sanayi sektöründe yaşanan sıkıntılardan çok da soyutlanamaz. Biz kendi açımızdan özetlersek yaşama şansı olarak ihracata ağırlık veriyoruz. Fakat ihracatta da başka engeller karşımıza çıkıyor. Bu sefer mal bedelini getirdiğimiz zaman bakıyoruz ki mal bedeli kurların düşük olmasından dolayı istediğimiz seviyede değil, beklentilerimizi karşılamıyor. Tabi bir de bunun haricinde Türkiye’nin genel sorunları mevcut: Sigortanın yüksekliği, vergilerin fazlalığı, enerji maliyetlerinin yüksekliği gibi. Kısaca KOBİ diye adlandıracağımız firmaların yaşadığı sıkıntıları biz de yaşıyoruz. Tabi buna bir de kullanılmış makine konusu ekleniyor. Avrupa Birliği kullanılmış makine konusunda bizim daha fazla yeşil ışık yakmamızı bekliyor. Tabi bu da özellikle metal sektöründe çalışanları, metal işleyen, metallere şekil veren, işler yapan bizim gibi kuruluşları daha da zora sokuyor.

MEY: Sanayimizde iş sıkıntısı yok, o kriz döneminin etkileri-

nin aşıldığını görüyoruz. Ama bu kez de kazançların az olduğundan şikâyet ediliyor. Kazanç olmayınca firma kendi kendini finanse edemiyor. Yeni yatırımlar yapılamıyor, personel tatmin edilemiyor.

YÖ: Her platformda konuşulan belli başlı sıkıntılarımız var. Enerji maliyetleri, ara eleman sıkıntısı, işçilik maliyetlerinin yüksekliği gibi. Ama gerçekten finansal sıkıntılar had safhada. Türkiye’de makine üretimiyle ilgili uğraşan firmaların yüzde 90’ından fazlası KOBİ ve bu rakamın yüzde 70’i ise aile firması niteliğinde. Dolayısıyla sermaye yapıları çok güçlü değil, kaldı ki zaten makine sektörü de sektör olarak kırılabilir bir yapıya sahip. Makine tamamen yatırıma yönelik bir üretim aracı... Dünyadaki krizlerde ilk önce makine imalat sektörü yavaşlıyor ve kriz bitip güven ortamı oluştuğunda da en son makine sektörü düzeliyor. Dolayısıyla detaylı ve kapsamlı önlemler hazırlanıp, bunların düzene girmesi, orta öğretim sürecinden başlayıp eğitimin geliştirilmesi gerekiyor.

2010 değerlendirmesi alacak olursak...

SB: 2010 yılı genel verilerine baktığımız zaman makine sektörü bir toparlanma sürecine girdi. 2009’da ciddi kan kaybetti; ama bu toparlanma ne derece gelişime yansıyacak bu tartışılır. Krizde firmaların çoğu küçülme yoluna gitti. Küçülme yoluna giderken de yetişmiş elemanlarını işten çıkarttı. Yetişmiş elemanı çıkarmayıp ona bakmaya başlarsanız

bu sefer siz zora düşersiniz. Çıkardığınız zaman ortam daha iyiye gittiğinde ancak yeni birini alabilirsiniz. Yeni birini aldığınızda da zaman geçmesi gerekir. Bunun ikisi tam bir kısır döngü. Biz EAE Grubu olarak yaklaşık bin kişilik bir kadroya sahibiz.

Yeni aldığımız bir mühendisin bize yararlı olmaya başlaması 18 ay ile 2 yıl arasında buluyor. Krizde adam çıkarttınız, yeni eleman aldınız... Bu 18 aylık süre sürekli katlanarak önünüze çıkıyor. Bu kriz aslında bizim alışık olduğumuz bir durum halini aldı.

Bunun yanı sıra bazı makine imalat firmaları Güney Amerika firmalarıyla çalışıyor. Güney Amerika neresi, Türkiye neresi... Ama burada hakikaten başarılı olduk. Biz şu anda Ortadoğu’ya ciddi makineler satıyoruz. Bunu da Çinliler’e borçluyuz. Çinliler’den makine satın almışlar ama çalıştıramamışlar. Bunun akabinde bize daha fazla paraya daha iyi makineyi sipariş eder hale geldiler.

MEY: 2010 yılında mevcutlara bazı yeni Ar-Ge merkezleri eklendi. Ana sanayiler kendi Ar-Ge merkezlerini oluştururken üniversitelerin teknoparklarından çekiliyorlar. Buna rağmen teknoparklar da hızla gelişiyor. Olumsuz tespit olarak da, sanayimizdeki atıl tezgâh kapasitesinden söz etmek istiyorum.





Gayri resmi rakamlara göre ülkemizde CNC tezgâh kullanım kapasitesi yaklaşık yüzde 15 olarak veriliyor. Bu rakam yüzde 40 – 50 bile olsa yine de çok kötüdür.

YÖ: Sermayesel açıdan bakıldığında 1950’den 2000 yılına kadar olan süreçte kazanılanların, en az yüzde 30’unun 2009 senesinde firmalar bazında yok olduğunu düşünüyorum. Ama 2010 çok mantıklı tedbirlerin alındığı bir dönem oldu. Bugün dünya ölçeğinde hakikaten krizin teğet geçtiğini rahatlıkla görebiliyoruz.

2011 için sizce makine sektöründe ne gibi sıkıntılar aşılmalı?

SB: Makine sektörü zaten genel olarak sancılı bir sektör. Avrupa’daki makine firması sayısı Türkiye’deki makine firması sayısında ciddi fark var. Türkiye’de envantere 20 binin üzerinde makine firması var. Ama bunları toplasanız kaç firma eder, bu da ayrı konu. Türkiye’de zor durumda bir sürü makine firması varken KOSGEB; ‘Birleşin, karşılığında da imkânlarımızı kullanın’ önerisini ortaya sundu. Bu şekilde bir proje geliştirmiş. Ancak karşılığında başvuru sayısı 20. Nerdeyse yok gibi.

İkincisi Türkiye’de kayıt dışılığın önüne geçmek gerekir. Kayıtlı çalışmayı herkes öcü gibi görüyor. TÜBİTAK, KOSGEB’in projeleri hep kayıt içi çalışan firmaları hedeflemektedir. Kayıt dışı çalışanları zaten etkilemez. Dolayısıyla haksız rekabet ortamından kurtulmak önemlidir. Bu konuyu aşılacak lazım.

MEY: Makine imalatının önünde gelişmeye ve ihracata engel olacak ne varsa o sorunların aşılması lazım. Avrupalı ana sanayici bizden kalıp ve makina alımı için iki şart öne sürmektedir: Şeffaflık ve deklarasyon. Aşılması gereken başta gelen sorun kanımca bu ve standartlaşma konusudur. Uluslararası rekabette güçlü olabilmek için işbirliği şarttır.

YÖ: 2015’e kadar ve sonrasında yükseliş olacağını tahmin ediyorum. Oxford Economics’e yapılan bir anket değerlendirmesi var. Özellikle takım tezgahları yönünden bakıldığında 2010’dan 2015’e kadar bütün dünyadaki ülkeler göz önüne alındığında, dünyanın yıllık yüzde 4-4,5 civarında büyüme yaşanacağı ön görülüyor. Bu büyüme de yaraların hızlı sarılacağına ve özellikle Türkiye’nin gelişen sektörler içerisinde gireceğini işaret ediyor.

“Avrupa’ya çıktığınız zaman Türkiye’den ‘Küçük Çin’ diye bahsediyorlar” diyen EAE Makina Genel Müdürü Selçuk Baydar “Bizim dinamizmimiz ve müşteriye karşı cevap verme süremiz Çin’e göre kıyas kabul etmez” dedi.



PLASTİK GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİ

Türkiye'nin geri dönüşüm makineleri sektörü ihracatı 2008 yılında 42 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2009 yılında ise sektör ihracatı dünyadaki ekonomik daralmaya paralel olarak geriledi.



Dünyada var olan kıt kaynakların tüketimi, toplum ihtiyaçlarının karşılanması açısından önem arz eder. Ancak ihtiyaçlar karşılanırken kullanılan ham maddelerin de dünyada belirli oranda var olduğu yadsınamaz bir gerçek. Bu anlamda hayati önem teşkil eden plastik geri dönüşüm makinelerini 'kapak' konusu olarak belirledik.

Evlerimizde kullandığımız basit araç ve gereçlerden, çalıştığımız ofis içerisinde kullanılan malzemelere kadar hayatımızda önem teşkil eden plastik ürünleri günlük hayatımızda neredeyse etrafımızda gördüğümüz üç objeden ikisini oluşturuyor. Bu kadar yoğun olarak kullanılan bu gereçlerin geri dönüşüm kısmı ise kuşkusuz dünya bazında ülkeler açısından çok önemli bir konu. 2009 yılında plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ithalatımızda 21 milyon dolarlık bir rakamla Almanya, 14 milyon dolar ile İtalya ve 13 milyon dolar ile de Fransa ilk üç sırada bulunuyordu. Türkiye'nin 2008 yılında gerçekleştirdiği 41,7 milyon dolar ihracat ise 2009 yılında yüzde 36 oranında azalarak 26,6 milyon dolara geriledi ve 15'inci sırada yer aldı.

Plastik geri dönüşüm makinesi, atık hale gelmiş plastik malzemeleri tekrar üretime uygun ham madde haline dönüştürmeye yarayan, ekstrüzyon sistemiyle çalışan plastik işleme makinesidir. Otomotiv, beyaz eşya ve ambalaj sektörleri başta olmak üzere birçok sektör tarafından tercih edilen plastik ürünleri hayatı kolaylaştırmak adına yapılan en önemli buluşlardan birisidir. Bilinçli üretildiği ve tüketildiği takdirde olumlu etkileri göz ardı edilmemesi gereken bu ürünler geri dönüşüm makineleri sayesinde yeniden kullanılabilir. Plastik geri dönüşüm, sanayi kuruluşlarından ve evsel atıklardan çıkan plastik esaslı (PET şişe, polietilen şişe, PVC pencere, ambalaj malzemesi vb.) malzemelerin toplanıp ayrılarak ve öğütülerek sanayi sektörüne ham madde ve yarı mamul olarak geri kazandırılıyor.

Gerici dönüşümün amacı; sanayi kuruluşları ve evsel atıklardan çıkan plastik esaslı malzemelerin toplanıp temizlenerek öğütülmesi suretiyle iç ve dış

PLASTİK GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

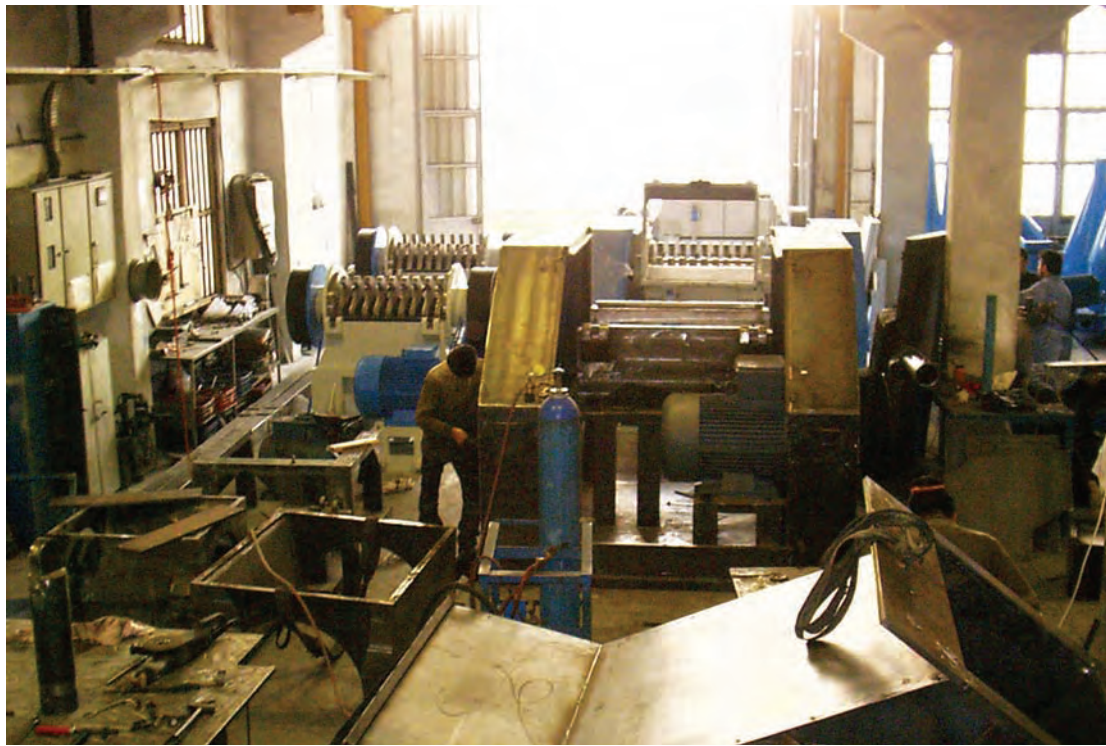
	ÜLKE ADI	2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM(%) 08/09
1	ALMANYA	1.201.137.000	1.453.996.000	1.864.279.000	970.668.000	-47,93
2	İTALYA	517.375.649	686.303.242	657.614.668	407.090.294	-38,10
3	ÇİN	248.046.495	346.173.748	515.039.613	397.044.477	-22,91
4	JAPONYA	222.527.158	221.192.323	302.754.699	227.508.559	-24,85
5	A.B.D	155.556.169	224.866.648	262.960.261	226.812.850	-13,75
6	AVUSTURYA	172.110.341	157.268.167	171.306.235	115.408.751	-32,63
7	İSVİÇRE	98.085.614	128.009.735	150.668.177	114.884.973	-23,75
8	FRANSA	98.563.062	145.007.129	155.087.821	81.996.574	-47,13
9	KANADA	65.145.373	80.215.739	71.433.854	51.943.849	-27,28
10	İNGİLTERE	74.587.540	65.541.362	71.454.920	44.865.037	-37,21
11	MALEZYA	19.277.827	20.583.256	30.303.525	42.505.486	40,27
12	GÜNEY KORE	112.871.011	144.559.347	76.572.290	39.929.047	-47,85
13	DANİMARKA	30.422.801	21.792.598	23.801.881	32.775.475	37,70
14	POLONYA	13.984.471	16.856.716	20.110.291	31.920.113	58,73
15	TÜRKİYE	28.088.493	31.362.818	41.696.156	26.579.726	-36,25
16	İSPANYA	20.330.417	25.124.462	34.609.304	24.537.240	-29,10
17	İSVEÇ	29.727.336	30.560.588	41.710.454	22.241.224	-46,68
18	HONG KONG	37.287.939	32.861.788	29.974.803	20.458.485	-31,75
19	MACARİSTAN	3.881.000	5.873.000	11.406.000	20.166.000	76,80
20	SİNGAPUR	20.188.316	18.859.484	21.876.515	19.033.961	-12,99
	DİĞER	191.258.978	252.309.214	265.689.643	141.207.998	-46,85
	TOPLAM	3.360.452.990	4.109.317.364	4.820.350.110	3.059.578.119	-36,53

Kaynak: BM İSTATİSTİK BÖLÜMÜ

piyasada kullanılmasını sağlayarak, çevreyi korumak ve ekonomiye katkıda bulunmaktır. Bu atıklar gerek iç piyasa ve gerekse dış piyasa sanayi kuruluşlarında yeniden plastik esaslı mamul veya yarı mamul üretiminde kullanılır. (Şişe, ambalaj malzemeleri, pencere, kapı, çocuk oyun sahası, su kaydıracağı, oyuncak, elektrik direği, kablo, otomotiv sanayi, çeşitli evsel araç-gereçler vb.)

DÜNYADA PLASTİK GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİ

Plastik geri dönüşüm makineleri sektörü dünya genelinde de ithalatın ve ihracatın yoğun şekilde gerçekleştiği sektörlerin başında geliyor. Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre; 2008 yılında 4,8 milyar dolar olan sektör ihracatı yüzde 36 oranında azalarak, 2009 yılında 3,1 milyar dolar değerine ulaştı.





HANGİ MALZEME NEYE GERİ DÖNÜŞÜYOR?

Plastik geri dönüşüm makineleri kullanım esnasında girdi olan ürünleri, yaptığı çeşitli işlemlerden sonra çok farklı halde çıktılara dönüştürüyor. Çöp poşeti olan bir girdi film şeritlerine dönüştürülebilirken, yoğurt kapları ise büro aksesuarları formu kazanabiliyor.

Pet şişeler: Tam adı 'Polyethylene Terephthalate' olan içecek şişeleri; plastik geri dönüşüm makinesinde ayrıştırıldıktan sonra plastik tepsiler, sentetik halı içerikleri ve esneyen kurşun kalemlere dönüşüyor.

Kozmetik kapları: Tam adı 'Yüksek yoğunluklu (High-Density) Polyethylene' olan HDPE daha çok kozmetik ambalajları ve dondurma kaplarında kullanılıyor. Plastik geri dönüşüm makinesinde ayrıştırıldıktan sonra çeşitli şişeler, alışveriş poşetleri, geri dönüşüm kumbaraları, çöp torbaları, tarımsal borular ve çocuk parkı ekipmanlarına (şalıncak gibi) dönüşüyor.

Pencere çerçeveleri: Tam adı 'Polyvinyl Chloride' olan pencere çerçeveleri ve su boruları ise çeşitli borular, eskrim kılıçları ve gıda maddesi ambalajı olarak kullanılmayan şişelere dönüşüyor.

Çöp poşetleri: Tam adı 'Düşük yoğunluklu (Low-Density) Polyethylene' olan alışveriş poşetleri ise yeni alışveriş poşetlerine ve filmlere dönüştürülüyor.

İnce plastik ambalajlar: Tam adı 'Polypropylene' olan hızlı tüketim gıda ürünlerinin ince ambalajları; plastik geri dönüşüm makinesinden ayrıştırıldıktan sonra araba parçaları, plastik tepsiler, halıların sentetik içerikleri, tekstilde kullanılan elyaf ve endüstriyel fiberlere dönüşüyor.

Yoğurt kapları: Tam adı 'Polystyrene' olan yoğurt kapları; büro aksesuarları, plastik tepsiler, oyuncaklar, video kasetleri ve keys kutuları ile yalıtım malzemelerinin de dahil olduğu bir dizi yeni ürüne dönüşüyor.

Almanya sektör ihracatının yaklaşık yüzde 30'undan fazlasını gerçekleştiriyor. Almanya'nın geri dönüşüm makineleri sektörü ihracatı 2009 yılında yüzde 48 oranında azalarak, 970 milyon dolara geriledi. Almanya'yı yaklaşık 407 milyon dolar ile İtalya takip ediyor. Çin, Japonya ve ABD'de sektör ihracatında önde gelen diğer ülkeler arasında yer aldı.

Plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ihracatında 2009 yılında krizin etkisiyle neredeyse tüm ülkelerde düşüş kaydedildi. En büyük azalma ise yüzde 48 ile Almanya, Güney Kore ve İsveç'te yaşandı. Türkiye'nin 2008 yılında

gerçekleştirdiği 41,7 milyon dolar ihracat, 2009 yılında yüzde 36 oranında azalarak 26,6 milyon dolara geriledi ve 15'inci sırada yer aldı.

İTHALAT LİDERİ: ÇİN

2009 yılında sektör ithalatı yüzde 27 oranında azalarak 3,9 milyar dolar seviyelerinden 2,8 milyar dolar seviyelerine geriledi. Çin 512 milyon dolar ithalat ile dünya sıralamasındaki lider konumunu koruyor.

Çin'in ardından en fazla plastik geri dönüşüm makinesi ithalatı gerçekleştiren ülke olan Hindistan ise 2009 yılında 256 milyon dolar ithalat rakamına ulaştı. Sektör ithalatında önde gelen diğer ülkeler ise sırasıyla Meksika, Almanya ve ABD. Plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ithalatında ilk 20 sırada yer alan ülkeler arasında ithalatında genel olarak azalış görülsede, özellikle Şili (yüzde 105), Hindistan (yüzde 79,4), Fransa (yüz-

de 14) ve Tayland (yüzde 15)'in 2009 ithalatında artış görüldü. İthalatında en çok azalma kaydedilen ülkeler ise ABD, Rusya, İngiltere ve Almanya.

2009 yılı sektör ithalatında 7'nci sırada bulunan Türkiye'nin 2008 yılında ithalatı 122 milyon dolarken, 2009 yılında bu rakam yüzde 15 oranında azalarak 104 milyon dolara ulaştı. 2008 ve 2009 yıllarında GTİP bazında dünya ithalatında kauçuk-plastik eşya imali için diğer makine cihazları 2008 yılında 3,9 milyar dolar, 2009 yılında ise 2,8 milyar dolar ile yer aldı.

TÜRKİYE 26 MİLYON DOLAR SEVİYESİNDE

Türkiye'nin plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ihracatı 2008 yılında 42 milyon dolar gerçekleşti. 2009 yılında sektör ihracatı yüzde 36 oranında azalmış ve 26 milyon dolar seviyesine geriledi.

2009 yılında Türkiye'nin plastik geri dönüşüm makineleri ihracatı yaptığı ülkeler arasında İran 2,2 milyon dolar ile birinci sırada yer alıyor. İran'ı 2 milyon dolar ile Romanya ve 1,7 milyon dolar ile Bulgaristan takip ediyor. Hindistan ve Irak, en fazla ihracat gerçekleştiren ilk on ülke arasında en çok ihracat artışı kaydedilen ülkelerdir. Türkiye'nin plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ihracatı gerçekleştirdiği ilk on ülke arasında ihracatımızda en büyük düşüş Rusya, İran ve Suudi Arabistan'da yaşandı.

EN FAZLA İTHALAT: ALMANYA

Türkiye'nin 2008 yılında 122 milyon dolar seviyelerinde olan plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ithalatı, 2009 yılında yüzde 15 azalarak 105 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2009 yılında plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ithalatımızda önemli yer tutan

PLASTİK GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (\$)

	ÜLKE ADI	2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM(%) 08/09
1	ÇİN	450.963.832	481.950.179	564.907.442	511.910.992	-9,38
2	HİNDİSTAN	87.669.758	109.363.778	142.961.449	256.394.466	79,35
3	MEKSİKA	133.097.053	159.547.431	172.849.895	154.695.031	-10,50
4	ALMANYA	135.279.000	194.041.000	201.992.000	141.540.000	-29,93
5	A.B.D	204.197.573	218.995.823	262.642.785	138.942.782	-47,10
6	FRANSA	75.665.587	86.528.107	95.757.701	109.434.842	14,28
7	TÜRKİYE	89.477.167	108.534.250	122.570.678	104.635.177	-14,63
8	TAYLAND	56.088.964	43.073.455	73.373.315	83.272.384	13,49
9	POLONYA	93.477.464	90.266.704	105.945.624	82.586.363	-22,05
10	İSPANYA	63.236.196	128.538.733	95.496.862	76.336.143	-20,06
11	RUSYA	87.976.333	206.878.096	162.213.352	74.149.807	-54,29
12	GÜNEY KORE	95.451.253	88.426.153	70.103.485	74.060.324	5,64
13	MALEZYA	74.025.180	76.075.058	83.641.958	66.600.488	-20,37
14	BREZİLYA	76.632.781	98.912.788	89.209.278	63.436.293	-28,89
15	İTALYA	61.293.658	87.560.406	88.322.357	62.798.713	-28,90
16	ŞİLİ	11.211.649	23.193.045	27.868.713	57.106.151	104,91
17	İNGİLTERE	51.840.222	64.133.039	69.727.349	39.139.888	-43,87
18	BELÇİKA	27.130.197	23.386.754	53.382.473	36.601.188	-31,44
19	AVUSTURYA	53.908.106	55.536.091	59.576.831	36.090.854	-39,42
20	NİJERYA	12.328.003	29.749.092	39.713.059	35.165.610	-11,45
	DİĞER	976.366.677	1.392.898.912	1.313.352.648	638.315.748	-51,40
	TOPLAM	2.917.316.653	3.767.588.894	3.895.609.254	2.843.213.244	-27,01

Kaynak: BM İSTATİSTİK BÖLÜMÜ

BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ?

- Plastikler doğada parçalanma süresi en uzun olan maddeler olduğu için yok edilmesi güçtür. Bu nedenle bu maddeler mümkün olduğunca ayrı biriktirilip, geri kazanılmaları sağlanmalıdır.
- Ülkemizde günde yaklaşık 75 bin ton çöp üretiliyor. Türkiye’de çöp miktarının yaklaşık yüzde 15-20’sini geri kazanılabilir nitelikli atıklar oluşturuyor. Ülkemizde kullanılan kâğıdın ortalama olarak yüzde 43’ü toplanıyor.
- Evsel katı atıkların yüzde 68’ini organik atıklar; kalan kısmını ise kâğıt, karton, tekstil, plastik, deri, metal, ağaç, cam ve kül gibi maddeler oluşturuyor. Ülkemizde faaliyette olan bir kompost tesisi bulunuyor.
- Bir cam şişe doğada 4 bin yıl, plastik bin yıl, çiklet 5 yıl süreyle yok olmamaktadır.
- Türkiye’de kâğıt karton üretimi bin 619 ton, kâğıt hammaddesi selüloz üretimi 161 tondur. Aradaki fark selüloz ithali ile kapatılıyor. Geri dönüşüm yüzdesinin 60’lara çıkarılması azımsanamayacak bir ulusal gelire dönüşüyor.
- Bir ton kullanılmış beyaz kâğıt, geri kazanıldığında 16 adet çam ağacının, bir ton kullanılmış gazete kâğıdı geri kazanıldığında ise 8 adet çam ağacının kesilmesi önlenmiş oluyor.
- İsveç’de ticari ormanlar yılda yüzde 18’lik bir büyüme hızına ulaştı. Yani kesilen her 100 ağacın yerine 118 ağaç dikiliyor.
- Yeni üretime kıyasla, metal ve plastikte yüzde 95 enerji tasarrufu sağlanır. Geri dönen her bir ton cam için yaklaşık 100 litre petrol tasarruf edilmiş olacak.
- Evsel atıklar arasındaki cam şişe ve kavanozların geri dönüşümü ülkemizde oldukça eski yıllara uzanmaktadır. Renklerine göre ayrılan cam şişe ve kavanozlar ve diğer cam atıklar kırılarak cam tozu haline getirilir. Cam tozu, kum, kireçtaşı ve soda külü ile karıştırılır. Yüksek sıcaklıkta şekillendirilerek yeni ürünlere dönüştürülür.
- Çöplere atılan pillerin içindeki kimyasal maddeler toprağa ve suya karışarak bizlere zehir olarak geri dönüyor.
- Uygun şekilde depolanmamış çöpler yer altı ve yüzeysel su kirliliğine, haşerelerin üremesine, çevreye kötü kokuların yayılmasına, görüntü kirliliğine ve çeşitli hayvanlar vasıtasıyla taşıyıcı mikropların yayılmasına neden olur.
- 3 bin 215 belediyenin sadece 13 tanesinde düzenli depolama tesisi mevcut.
- İnsanların birbirlerine gönderdiği mektupların yüzde 44’ü okunmuyor. Bir insan, ömrünün 8 ayını, gereksiz yazışma zarflarını açarak geçiriyor. Bir büro elemanı, yılda 81 kilo yüksek vasıflı kâğıdı çöpe atıyor. Yalnızca 100 bin aile gereksiz yazışmayı durdurursa, her yıl 150 bin ağaç kesilmekten kurtulacak.

Ülkeler arasında ilk üç sırayı Almanya (21 milyon dolar), İtalya (14 milyon dolar) ve Fransa (13 milyon dolar) yer aldı. Türkiye’nin plastik geri dönüşüm makineleri sektörü ithalatının büyük bir bölümü Avrupa Birliği ülkeleriyle gerçekleşiyor.

Türkiye’nin 2009 yılı sektör ithalatında ilk 10 ülkenin bir önceki seneye göre değişim oranlarına bakıldığında Fransa (yüzde 325), İspanya (yüzde 265) ve ABD (yüzde 126)’de artış görülmektedir. En büyük düşüş ise İtalya, Almanya ve Tayvan’dan ithalatımızda kaydedildi.



İnan Plastik Makina Satış ve Pazarlama Müdürü Bahadır Kilit:
“MAKİNE İMALATINA DEVLET ÖZEL OLARAK EĞİLMELİ”

Türkiye’nin en büyük geri dönüşüm makineleri imalatçısı ve ihracatçısı olan İnan Plastik Makina’nın Satış ve Pazar-



lama Müdürü Bahadır Kilit başarılarının arkasında, ‘Kaliteyi sadece yurt içinde değil, global piyasada da kabul ettirme iddia ve çabasında olmak’ olduğunu ifade ediyor. Bunu başardıktan sonra, plastik makineleri sektöründeki “geri dönüşüm makinesi” imalatçısı görevini “imalat makinesi” üreticisi olarak da geliştirdiklerinin sinyallerini veren Bahadır Kilit; “Artık plastik levha hatlarından, termoform makinelerine kadar ambalaj sektörüne de komple üretim çözümleri sunuyoruz” dedi. Plastik geri dönüşüm makinelerinin iki ana kullanıcısının olduğuna dikkat çeken Satış ve Pazarlama Müdürü Bahadır Kilit; “Plastik geri dönüşüm makinelerinde iki ana kısım vardır: plastik ürün veya yarı ürün imalatçıları ile atık geri dönüşümcüleri. Birinci durumda, plastik malzeme imalatı yapan bütün üreticiler, el değmemiş fire ve hurdalarını (ürüne göre toplam



parçalayıcı (shredder), kırma makinesi ve mikronize makinelerimiz devreye girer. Bu anlamda makinelerimiz imalat sürecinin doğrudan bir parçasıdır.

İkinci durumda, son kullanıcının atık veya çöp olarak attığı her türlü plastik ürünü, yani alışveriş poşetlerinden, PET şişelerden hurda araba tamponlarına kadar her türlü plastik atık malzemenin toplanarak geri dönüştürülmesinde de shredder, kırma makinesi ve geri dönüşüm ekstrüderlerimiz ile komple geri dönüşüm tesislerimiz doğrudan rol oynar.

Bunun dışında kullanılmış araba, kamyon lastikleri geri dönüşümü, ağaç ve kereste hurdası, atık kâğıt boyut küçültülmesi veya evrak imhası gibi geri dönüşüm sektörünün alt kümelerinde de faaliyet gösteren ürün ve çözümlerimiz mevcut” dedi.

En küçüğünden en büyük kapasite ihtiyacına kadar tüm plastik malzemeler ve imalat koşulları için kırma makineleri, parçalama makineleri (shredder), mikronize makineleri, geri dönüşüm ekstrüderleri, komple termoform levha üretim hatları, termoform makineleri üreten İnan Plastik Makina; tüm imalatını İkitelli Organize Sanayi Bölgesi’ndeki tesislerinde gerçekleştiriyor.

İhracatı ağırlıklı olarak AB ülkelerine olan firmanın bu pazarını daha sonra Rusya ve Orta Asya ülkeleri izliyor. Özellikle son bir yıldan beri Ortadoğu

malzeme ağırlığının yüzde 50’sinin üzerinde olabilir) sıfır malzeme olarak geri

kazanmak isterler. Bu durumda bizim boyut küçültme makinelerimiz, yani

PLASTİK GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ İTHALATI (Ş)

	ÜLKE ADI	2007	2008	2009	2010 (OCAK-EKİM)	DEĞİŞİM(%) 08/09
1	ALMANYA	37.307.933	36.740.109	21.528.127	28.003.880	-41,40
2	İTALYA	27.835.718	26.705.029	14.475.370	20.646.711	-45,80
3	FRANSA	4.902.537	3.039.582	12.923.762	194.990	325,18
4	ÇİN HALK CUMHUR.	12.062.842	15.912.675	12.717.398	9.432.079	-20,08
5	A.B.D.	3.221.751	2.943.794	6.668.365	6.078.353	126,52
6	HOLLANDA	243.469	3.205.171	5.803.487	166.143	81,07
7	TAYVAN	7.300.130	9.376.988	5.566.967	6.168.789	-40,63
8	AVUSTURYA	6.213.280	3.006.868	5.071.286	7.062.769	68,66
9	İSPANYA	2.064.832	1.207.286	4.416.329	2.154.506	265,81
10	İNGİLTERE	1.705.391	3.018.158	4.189.093	930.475	38,80
	DİĞER	5.676.367	17.415.018	11.310.558	11.962.778	-35,05
	TOPLAM	108.534.250	122.570.678	104.670.742	92.801.473	-14,60

KAYNAK: TÜİK

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE PLASTİK GERİ DÖNÜŞÜM MAKİNELERİ SEKTÖRÜ İHRACATI (BİN \$)

	ÜLKE ADI	2007	2008	2009	2010 (OCAK-EKİM)	DEĞİŞİM(%) 08/09
1	İRAN	3.856.631	6.770.932	2.237.339	2.479.998	-66,96
2	ROMANYA	2.855.075	2.411.244	2.075.543	537.614	-13,92
3	BULGARİSTAN	1.879.581	2.006.634	1.716.315	745.879	-14,47
4	RUSYA FEDERASYONU	4.398.694	6.425.955	1.518.549	2.195.646	-76,37
5	HİNDİSTAN	97.369	405.461	1.333.860	545.968	228,97
6	BURSA SER. BÖL.	126.898	64.800	1.281.085	42.739	1.876,98
7	ÖZBEKİSTAN	674.934	1.270.385	1.250.179	392.036	-1,59
8	IRAK	291.867	317.949	888.688	584.807	179,51
9	AZERBAYCAN-NAHÇ.	583.497	661.459	874.994	889.485	32,28
10	SUUDİ ARABİSTAN	308.795	1.522.760	828.328	385.734	-45,60
	DİĞER	16.289.477	19.838.577	12.490.247	13.023.402	-37,04
	TOPLAM	31.362.818	41.696.156	26.495.127	21.823.308	-36,46

KAYNAK: TÜİK



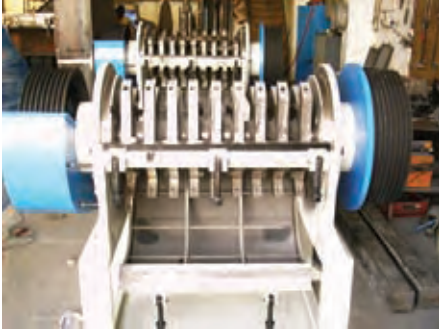
İnan Plastik Makina Satış ve Pazarlama Müdürü Bahadır Kilit; "Katma değeri yüksek bir sektör olan makine imalatına devletin özel olarak eğilmesi gerekiyor" dedi.

ve Kuzey Afrika ülkelerini de pazarına dahil eden firma; bunun dışında ABD, Avustralya, Kanada, Hindistan ve Afrika ülkelerinde de gıda ambalajından otomobil yakıt tanklarına kadar farklı sektörlerde makineler üretirken önemli ve global markalarla çalışmaya devam ediyor.

DESTEK GEREK

"Elbette genel makine sektöründen çok farklı sıkıntılarımız yok" diyen Satış ve Pazarlama Müdürü Bahadır Kilit; "Her şeye rağmen biz KOBİ'yiz ve daha fazla devlet desteği ve teşviğine ihtiyacımız var. Elbette kendi pazarlarımızı oluşturuyor ve sürekli müşteri sayımızı arttırıyoruz. TÜBİTAK proje kredileri ile dolaylı yoldan AB fonlarına ulaşabiliyoruz, KOSGEB ve OAİB üzerinden teşviklerden yararlanıyoruz ama bunlar yeterli değil. Katma değeri yüksek bir sektör olan makine imalatına devletin özel olarak eğilmesi gerekiyor" dedi. Bir diğer sıkıntı konusunun da kalifiye ara teknik eleman yetersizliği olduğuna dikkat çeken İnan Plastik Makina Satış ve Pazarlama Müdürü Bahadır Kilit, bu sorunu eğitim sisteminin yıllardır çözemediğine değindi. Şirket bünyesinde kendi çabalarıyla bu sorunun aşılmasına çalışıldığını belirten Kilit; temelde sorunun çözülebilmesi için devletin doğrudan üretime dönük eğitim politikalarını daha aktif devreye sokması gerektiğini belirtti.

Bunun yanı sıra Uzakdoğu kökenli, haksız rekabet ile karşı karşıya olduklarını vurgulayan Kilit; "Biz kalitemiz sayesinde dünya üzerindeki tüm makine imalatçıları ile çok ciddi bir şekilde rekabet edebiliyoruz. Ancak düşük kaliteli, işçi güvenliği sorunları yaratan ve en önemlisi satış sonrası hizmetleri neredeyse bulunmayan, düşük kullanım ömürlü Çin makineleri, biraz da genel müşteri tabanının kaliteden çok ucuzu, uzun vadede kısa vadeyi tercih etme eğiliminde olması nedeniyle piyasada özellikle de küçük üreticiler nezdinde rağbet görüyor. Bunun gerisinde biraz da geri dönüşüm makinelerinin nispeten basit makineler olarak yanlış algılanıyor olması yatıyor. Aslında bizim makinelerimiz imalat hattının tamamlayıcısı, olmazsa olmaz elemanlarıdır. Ürettiği ürünün yarısı kadar tutabilen firesini anında geri kazanmak zorunda olan üreticinin yatırım kararını verirken sağlamlık, dayanıklılık, verimlilik, anında servis ve yedek parça imkânlarını da göz önüne alması gerekiyor. Bugün Türkiye Çin malı plastik makineleri mezarlığına dönüşmeye başladı ve bu ciddi bir sermaye kaybı manasına geliyor. Oysa biz aynı makineleri Çin'e satmak istediğimizde gizli açık yüzde 20 ek gümrük vergisiyle karşılaşırız. Makine ithalatında bir kalite ve servis kıstasının getirilmesi artık zorunlu hale geldi.



Çin'in en fazla plastik geri dönüşüm makinesi ithal eden ülke olduğunu doğrulamayacağım ancak Hindistan'ın bu makinelerin ithalatında geçen sene ikinci sırada olmasında küçük de olsa bizim de bir katkımız var. Bugün Hindistan'ın en büyük üç şehrinde birer kırma makinesi/geri dönüşüm hattımız mevcut" dedi.

HER ALANDA NİTELİK ARTMALI

Ülkemizin ilerleme kaydedebilmesinin, her alanda nitelik artışından geçtiğini kaydeden Kilit; "Kalite insan içindir, insan kullanımı içindir, verim artışı içindir. Ucuza mal edeyim, sürümden kazanayım yanlış mantığı uzun vadede her zaman kaybedecek. Yatırım önce insana yapılır" dedi. Bahadır Kilit sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Global kriz başta elbette herkes gibi bizi de etkiledi. Ancak biz çok esnek bir firmayız. Ürün ve hizmet kalitemizden hiçbir taviz vermeye yanaşmadık. Mevcut ürün gamımıza ek yeni modeller geliştirdik, farklı ve daha yüksek seviyede otomasyona yöneldik, katma değeri daha yüksek imalat makineleri üretimine başladık. Hem yerli, hem yabancı müşteri tabanımızı kurumsal ve global müşterilere doğru genişlettik. Sonuçta baktık ki kriz ülkede devam ederken bizim için bitmiş. 'Kriz başladı' denildiğinde sektörümüzün önde gelen firmasıyken, 'Kriz bitti' denildiğinde sektörümüzün lider firması olduğumuzu gördük. Yani bu krizden biz büyüyerek çıktık."

"Geçmiş iki üç yıl içinde daha iyiler ayakta kaldı" diyen Bahadır Kilit; "Şu aylarda piyasalarda ciddi miktarda finans imkânı mevcut. Bu nedenle 2011 yılında rakamlarda sayısal bir

GERİ DÖNÜŞÜMDE DİĞER SEGMENTLER

Plastik geri dönüşüm makinelerinin yanı sıra metal, kâğıt ve karton ile cam mamullerinin geri dönüşümünü gerçekleştiren makineler de vardır. Genel anlamda bu makineler de plastik geri dönüşüm makineleri gibi aynı prensipte işleyiş göstermektedir.

Metaller: Metal içecek kutuları yine metal içecek kutuları ve madeni konserve ambalajlarına dönüşebilirken, madeni konserve ambalajları yalnızca yine madeni konserve ambalajlarına dönüşebilir.

Kâğıt ve Kartonlar (PAP) ve (C/PAP): Kâğıt ve kartonların geri dönüşümünde de downcycle durumu vardır. Ancak plastiklerin karşılığı olarak son aşama olan oluklu mukavvaya varıldığında son ürün artık oluklu mukavva olarak sonsuz kez geri dönüştürülebilir. Ayrıca kullanılmış gazete kâğıdı üzerinde fazla bir işlem yapılmadan tuvalet kâğıdına dönüştürülebilir.

Cam (GL): Renkli camlar yine kendi renklerinde yeni bir cam ürüne, saydam/renksiz camlar ise hem yine renksiz/saydam cama, hem de renkli cama sonsuz kez ve yüzde 100 oranında (geri dönüşüm esnasında herhangi bir atık bırakmadan) geri dönüştürülebilirler ve herhangi bir downcycle durumu yoktur.

Alüminyum: Atık alüminyum küçük parçacıklar halinde doğranır. Daha sonra bu parçalar büyük ocaklarda eritilerek, dökme alüminyum üretilir. Bu sayede atık alüminyum, saf alüminyum ile neredeyse aynı hale gelir ve üretimde kullanılabilir. Alüminyumun geri kazanımıyla; enerji tüketiminde azalma yüzde 95, hava kirliliğinde azalma yüzde 90, su kirliliğinde azalma yüzde 97, baca gazı kirliliği emisyonunda azalma yüzde 99 oranında olur.

Beton: Beton parçalar, yıkım alanlarından toplanarak kırma makinelerinin bulunduğu yerlere getirilir. Kırma işleminden sonra ufak parçalar, yeni işlerde çakıl olarak kullanılır. Parçalanmış beton, eğer içeriğinde katkı maddeleri yoksa yeni beton için kuru harç olarak da kullanılabilir.

Yağ: Çevre ve Orman Bakanlığı tarafından yetkilendirilen firmalarda yağlar geri dönüşüm makinelerinde biyodizele dönüştürülüyor. Bu yolla petrol kaynakları kısmen korunuyor ve atmosferik ısınma da engelleniyor.

artış olacak. Ancak nitelik artışı kalıcı büyümeyi getirecek. İlerlemeden ben 'sürdürülebilir büyümeyi' anlıyorum. Bunu rekabet koşullarına göre kendinizi sürekli geliştirerek sağlayabilirsiniz. Amacınız kalite olunca ister istemez fiyatınız da ona göre oluyor. Kaliteli malzeme ve işçilik ile daima olabildiğinin en iyisini yapmanın da maliyeti bahsettiğimiz diğer makinelerle göre farklı oluyor. Her fuarda ziyaretimize gelip, 'Sizin makinenizi çok beğeniyorum ama pahalı' diyen müşterimizin birde diğer üreticilere 'Sizin makineniz niye ucuz?' diye sormalarını istiyoruz. Biz bu kadar uğraşırken ve sektörün lokomotif firması iken diğerleri nasıl oluyor da bahsettikleri gibi varsayımda buldukları bizim gibi kaliteli maki-

neyi bizden ucuza yapabiliyorlar. İşte dikkat edilmesi gereken asıl nokta bu. Her şeye rağmen kurumsal dediğimiz, piyasada donanımlı, tecrübeli ve belli bir sermaye büyüklüğüne ulaşmış müşterilerimizin giderek arttığını gözlemliyoruz. Yurt içinde de yurt dışında da bu böyle" dedi.



KÜÇÜK KITA BÜYÜK ÜLKE: AVUSTRALYA

Avustralya dünyanın en kentleşmiş ve teknolojik açıdan ileri düzeyi yakalamış ülkelerinden biridir. Makine ve aksamaları ithalatı, 2008 yılında Avustralya'nın genel ithalatından yüzde 2,6 pay aldı. Türkiye, Avustralya'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında 35,4 milyon dolar ile 27'nci sırada yer alıyor.





Avustralya toprak bakımından Rusya, Kanada, Çin, Amerika ve Brezilya'dan sonra dünyanın 6'ncı en büyük ülkesidir.

Avustralya, dünyanın en büyük adası ve en küçük kıtasıdır. Ayrıca bir ülkeden oluşan tek kıtadır.

Avustralya, dünyanın nüfus bakımından seyrek ülkelerinden biri olduğu halde, Sydney 3 milyon 656 bin ve Melbourne 3 milyon 80 bin nüfusuyla yeryüzündeki en kalabalık 30 şehir arasında yer alıyor. Nüfus yoğunluğu son senelerde yükselmekle beraber, kilometrekareye 2,2 kişi düşüyor.

Avustralya'ya göç edenlerin yüzde 90'a yakını Britanya adalarından gelenlerdir.

Avustralya ekonomisi geleneksel olarak ham madde ihracatına dayanıyor. Her ne kadar son yıllarda imal edilmiş malların satılması önem kazanmışsa da yün, buğday, et ve mineraller ihracatta başta gelen ürünler arasında sayılıyor. Önemli ithalat malları ham petrol, makine, metaller, tekstil ve kimyevi mallardır.

Madencilik Avustralya'nın önde gelen sanayilerinden biridir. Yeni maden kaynaklarının tespiti bu sanayinin önemini arttırdı. Bir zamanlar dünyanın en büyük altın üreticisi olan Avustralya'da, bugün hala Kalgoorlie'de çok miktarda altın çıkarılıyor. Güney bölgesindeki Broken Hill, dünyanın en zengin gümüş, çinko ve kurşun kaynaklarından biridir. Tasmanya zengin bakır üretim sahasıdır. Kömür, doğu kıyısı boyunca ve biraz daha az ölçüde Güney Avustralya'da ve Batı Avustralya'daki Collie ve Leigh Greek'de çok miktarda çıkarılıyor. Uranyum, kuzey mintikasında çıkarılıp işleniyor. Bunların yanı sıra ülkede broksit, tungsten, kalay, molibden titanium, antimon ve rulite gibi her çeşit maden çıkarılıyor.

KENTLEŞME VE TEKNOLOJİ İLERİ DÜZEYDE

Avustralya dünyanın en çok kentleşmiş ve teknolojik açıdan ileri düzeyi yakalamış ülkelerinden biridir. Avustralya'nın gayri safi milli hasılası nüfusu 20 milyonun altında olan bir ülke için yüksek orandadır. Ülkede eğitim, öğretim, sağlık ve ulaştırma dahil olmak üzere sosyal alt yapıya büyük ölçüde yatırı-

rim yapıyor. Avustralya kalkınmış, iyi eğitilmiş ve endüstrileşmenin doruğundaki yapısı ile kendi ihtiyaçlarını iç kaynakları ile karşılayabildiği gibi yüksek oranlarda gıda ve maden ürünleri ihracatında bulunuyor.

Avustralya'nın genel ekonomik yapısına bakıldığında, kişi başına düşen milli gelirin yüksekliği ile başarılı bir ekonomiye sahip olduğunu söylenebilir. Doğal kaynaklar yönünden zengin olan ülkenin; maden, metal ve doğal gazın yanında, buğday başta olmak üzere önemli bir tarımsal ürün ihracatçısı konumunda bulunduğu da görülüyor. Toplam ihracatın ağırlığını bu maddelerin oluşturması nedeniyle dünya ham madde fiyatlarındaki değişimler Avustralya ekonomisini önemli oranda etkiliyor.

Avustralya sanayi ürünleri ihracatını arttırma çabası içinde olmakla birlikte, uluslararası ticaretteki rekabet dolasıyla zorluk çekiyor. Bununla birlikte sürekli büyüyen Çin ekonomisinin enerji ve ham maddelere olan ihtiyacının, dünyadaki arz açığı nedeni ile ham



madde fiyatlarında artışa neden olması Avustralya ekonomisine yarar sağlıyor. Özellikle maden sektöründe dünyada yeni yatırımların olmaması arz-talep dengesini bozuyor. Böylelikle sektör Çin'in ham madde ihtiyacını karşılamakta zorlanıyor. Bu durumdan en kazançlı çıkan ülke dünyadaki zengin ülkelerin çoğunun aksine Avustralya oldu.

EN BÜYÜK PAY "HİZMETLER SEKTÖRÜ"NDEN

Avustralya net petrol ithalatçısı bir ülke olmasına karşın, mineraller ve enerji alanında başlıca ihracatçı konumunu koruyor. Doğal gaz ve kömür ihracatı gün geçtikçe artıyor. 2008 yılında yüzde 2,2 olan büyüme oranı, 2009 yılında yüzde 1,4 olarak gerçekleşti. Zaman zaman yaşanan kuraklık, uluslararası

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

	GTİP	GTİP TANIMI	2006	2007	2008	DEĞİŞİM 08/09 (%)
1	8422	YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İŞLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	3.912.753	6.640.414	8.072.962	21,57
2	8462	METALLERİ DÖVME, İŞLEME, KESME, ŞATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	5.425.101	4.809.202	4.846.759	0,78
3	8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	2.463.986	4.741.584	3.632.959	-23,38
4	8412	DİĞER MOTORLAR VE KUVVET ÜRETEN MAKİNELER	758.558	2.029.683	1.773.707	-12,61
5	8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	1.606.339	2.031.593	1.724.293	-15,13
6	8450	ÇAMAŞIR YIKAMA MAKİNELERİ	7.264.120	6.281.374	1.655.774	-73,64
7	8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMELER İÇİN CİHAZLAR	811.817	1.621.863	1.062.386	-34,50
8	8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	395.858	634.128	663.072	4,56
9	8477	KAUÇUK, PLASTİK EŞYA İMAL VE İŞLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	4.319	339	537.506	-
10	8456	MADDENİN AŞINDIRILARAK İŞLENMESİNE MAHSUS MAKİNELER	0	106.747	489.108	358,19
		DİĞER	3.566.701	6.580.040	4.964.101	-24,56
		TOPLAM	26.209.552	35.476.967	29.422.627	-17,07

Kaynak: TÜİK



alandaki yaşanan durgunluk gibi olumsuz etkenler, ham madde talebinin ve ham madde fiyatlarının artması gibi faktörlerle dengeleniyor. Avustralya'da sektörlerin gayrisafi milli hâsılaya katkısı konusunda; tarım sektörünün büyük bir katkı sağladığını söyleyemeyiz. Tarımın gayrisafi milli hâsılaya katkısı, son yıllarda, ortalama yüzde 3 civarındadır.

Avustralya ekonomisine en büyük katkıyı "hizmetler" sektörü yapıyor. Avustralya'da 2008 yılında cari fiyatlarla 1.038,6 milyon ABD doları olan GSMH, 2009 yılında 982,1 milyon ABD dolarına düştü. GSMH bileşenlerinde imalat sanayinin payı yüzde 8,4, tarımın yüzde 2,7, madencilik yüzde 6,7 olurken hizmet sektörünün payı yüzde 67 oldu.

Avustralya ekonomisinde cari açığın temel sebepleri, dış ticaret açığı ile birlikte yabancı kreditorlere ve yatırımcılara yapılan faiz/temettü ödemeleri ve yabancı sermayeli maden şirketlerinin kazançlarını yurt dışına transfer etmesidir.

21 Nisan 2006 tarihi itibarıyla Avustralya (Federal) Hükümeti'nin, otuz yıldan bu yana, ilk kez kamu borçlarını sınırlamış olduğu Hazine Bakanı tarafından açıklandı. 1996 yılında 96 milyar Avustralya doları olan borçlar; bütçe fazlaları, bazı aktiflerin satışı ve ayrıca kısmi özelleştirmeler sonucunda net olarak sıfırlanmış bulunuyor. Ancak, 2008-2009 mali yılında bütçenin 27,1 milyar Avustralya doları açık verdiği dönemin Hazine Bakanlığı tarafından açıklandı.

"MAKİNE VE AKSAMLARI" İTHALATTA 8'İNCİ SIRADA

BM verilerine göre; Avustralya'nın ihracatı 2008 yılında 191,5 milyar dolar gerçekleşti. Avustralya'nın genel ihracatında ilk üç ülke sırasıyla Çin, ABD ve

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

	GTİP	GTİP TANIMI	2006	2007	2008	DEĞİŞİM 08/07 (%)
1	8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	254.121	402.419	500.563	24,39
2	8473	YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	325.736	351.185	458.244	30,49
3	8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	458.023	446.369	367.344	-17,70
4	8407	ALTERNATİF-ROTATİF KIVILCIM ATEŞLEMELİ, İÇTEN YANMALI MOTORLAR	476.955	463.444	357.958	-22,76
5	8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	166.525	249.461	282.936	13,42
6	8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	224.884	218.919	281.973	28,80
7	8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	193.693	225.122	264.116	17,32
8	8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	57.637	174.293	207.000	18,77
9	8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	124.590	155.645	168.573	8,31
10	8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	121.947	158.548	167.579	5,70
		DİĞER	1.653.795	1.884.483	1.962.246	4,13
		TOPLAM	4.057.906	4.729.888	5.018.532	6,10

Kaynak: www.trademap.org (BM İstatistik Bölümü)

Japonya'dır. 2008 yılında Avustralya'nın önemli ihracat ürünleri incelendiğinde ilk sırayı "Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları ve mumlar" oluşturuyor. "Makine ve aksamları", "Motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer" ile "Elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları" Avustralya'nın ihracat ettiği diğer başlıca ürünlerdir. 2008 yılında Avustralya tarafından gerçekleştirilen "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları" ihracatı Avustralya'nın genel ihracatı içerisinde yüzde 15,7 pay alıyor. Avustralya'nın ithalatı 2008 yılında 186,8 milyar dolar kaydedildi. Avustralya'nın genel ithalatında en çok payı alan ilk üç ülke sırasıyla Japonya, Çin ve Kore'dir. "Makine ve aksamları" Avustralya'nın en önemli 8'inci ithal kalemidir. Makine ve aksamları ithalatı Avustralya'nın genel ithalatından yüzde 12 pay alıyor. Avustralya'nın ithal ettiği başlıca diğer ürünler "Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar", "Metal cevherleri, cüruflar ve kül" ve "İnciler, kıymetli taş ve metal mamulleri, madeni paralar"dır. Diğer taraftan, "Hububat" mal grubunun ithalatındaki oranları dikkat çekici boyutta artış gösterdi.

DIŞ TİCARET DENGESİ YÜZDE 31 ARTTI

Ülkemiz ile Avustralya arasındaki dış ticaret dengesi ülkemiz aleyhine açık veriyor. Ancak Avustralya'dan gerçekleştirdiğimiz ithalattaki azalma oranı, ihracatımızda yaşanan düşüştüden daha fazla oldu. Dış ticaret dengesi 2009 yılında bir önceki yıla göre yüzde 31,59 artış gösterdi. 2009 yılında iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 924,3 milyon

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

	ÜLKE	2006	2007	2008	DEĞİŞİM 08/07 (%)
1	YENİ ZELANDA	769.493	840.073	863.738	2,82
2	ABD	543.713	603.487	601.282	-0,37
3	ÇHC	283.447	329.508	333.696	1,27
4	SİNGAPUR	225.273	255.549	295.578	15,66
5	PAPUA YENİ GİNE	184.803	260.617	269.385	3,36
6	KORE	269.391	287.699	244.876	-14,88
7	ENDONEZYA	168.702	175.439	229.954	31,07
8	İNGİLTERE	154.357	172.387	151.422	-12,16
9	GÜNEY AFRİKA	87.123	133.657	140.347	5,01
10	HONG KONG	84.675	112.260	138.652	23,51
11	TAYLAND	96.703	128.490	134.095	4,36
12	BAE	39.931	66.656	108.706	63,09
13	ALMANYA	71.393	86.751	96.531	11,27
14	MALEZYA	66.473	95.466	90.074	-5,65
15	HİNDİSTAN	57.266	79.255	83.949	5,92
16	KANADA	47.056	64.828	77.967	20,27
17	JAPONYA	86.826	83.197	73.382	-11,80
18	MEKSİKA	24.694	48.536	67.789	39,67
19	BREZİLYA	16.279	28.795	52.805	83,38
20	GANA	17.764	20.674	45.868	121,86
	DİĞER	762.546	856.560	918.437	7,22
	TOPLAM	4.057.908	4.729.884	5.018.533	6,10

Kaynak: www.trademap.org (BM İstatistik Bölümü)

dolar kaydedildi. Avustralya'ya yönelik ihracatımız 2009 yılında yüzde 17 azalarak 304,8 milyon dolar gerçekleşti. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk on madde arasında yer alan "Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar" mal grubunda yaşanan ihracat artış oranı dikkat çekiyor. "Makine ve aksamları" 2009

Avustralya'ya gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk on madde arasında yer alan "Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar" mal grubunda yaşanan ihracat artış oranı dikkat çekiyor. "Makine ve aksamları" 2009 yılında Avustralya'ya ihracatımızda 29,4 milyon dolar ile ikinci sırada yer alıyor.





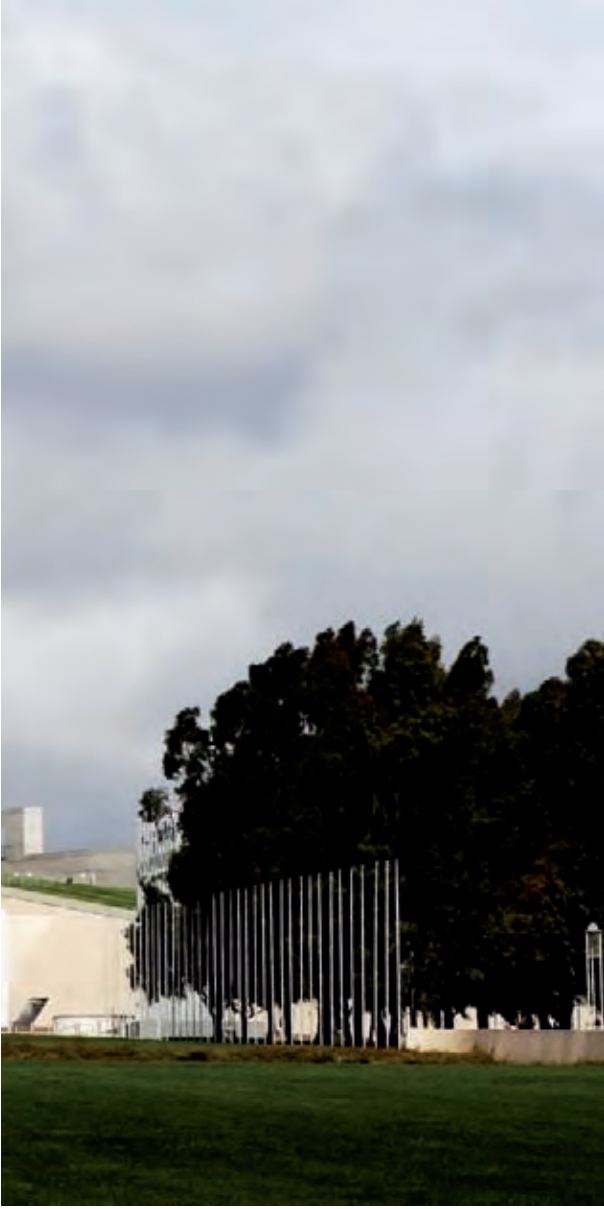
yılında Avustralya'ya ihracatımızda 29,4 milyon dolar ile ikinci sırada yer alıyor. Avustralya'dan ithalatımız 2009 yılında yüzde 25 gerileyerek 619,5 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Avustralya'dan ithal ettiğimiz ilk on kalem arasında ithalatında artış görülen kalemler "Süt ve süt mamulleri, kuş ve kümes hayvan yumurtaları, bal gibi", "İnorganik kimyasal müstahsallar, organik, inorganik bileşikler", "Eczacılık ürünleri" ile "Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar cihazları, tıbbi alet"tir.

"OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ" İHRACATTA İLK SIRADA

2008 yılında "Makine ve aksamları" ürün grubu Avustralya'nın toplam ihra-

catından yüzde 14,5 pay aldı. Avustralya'nın 2008 yılında makine ihracatı 27 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. 2008 yılında Avustralya'nın makine ihracatında ilk sırada yer alan ülkeler ABD, Çin ve Japonya'dır. 2008 verilerine göre, Türkiye Avustralya'nın makine ihracatında 16,5 milyon dolar ile 39'uncu sırada yer alıyor.

2008 yılında Avustralya'nın makine ve aksamları ihracatında ilk üç sırayı "Otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri", "Dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb." ve "Matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler" aldı.



TÜRKİYE, MAKİNE İHRACATINDA 27'NCİ SIRADA

Makine ve aksamaları ithalatı, 2008 yılında Avustralya'nın genel ithalatından yüzde 2,6 pay aldı. Avustralya'nın 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2008 yılında 5 milyar dolar kaydedildi. Yeni Zelanda, ABD ve Çin, Avustralya'nın makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir.

Türkiye, Avustralya'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında 35,4 milyon dolar ile 27'nci sırada yer alıyor.

Avustralya'nın 2008 yılında makine ithalatı arasında başlıca kalemler "Ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları", "Yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine

İkili Ticaret Verileri (\$)

		2007	2008	2009
İhracatımız	Değer	26.209.552	35.476.967	29.422.627
	Değişim %		35,36	-17,07
İthalatımız	Değer	14.334.303	16.586.427	11.090.601
	Değişim %		15,71	-33,13
Hacim	Değer	40.543.855	52.063.394	40.513.228
	Değişim %		28,41	-22,18
Denge	Değer	11.875.249	18.890.540	18.332.026
	Değişim %		59,07	-2,96

Kaynak: TÜİK Verileri

ve cihazların aksamı", "Otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri" ile "Alternatif-rotatif kıvılcım ateşlemeli, içten yanmalı motorlar"dır.

TÜRKİYE'NİN İHRACATI 29 MİLYON DOLAR OLDU

2009 yılında Avustralya'ya makine ve aksamaları ihracatımız yaklaşık yüzde 17 azalarak 29,4 milyon dolara geriledi. Avustralya'dan ithalatımız da yüzde 33 oranında azalarak 11 milyon dolar oldu.

Avustralya ile Türkiye arasındaki makine ve aksamaları dış ticaret hacmi 2009 yılında yüzde 22 azalarak 40,5 milyon dolar gerçekleşti. Avustralya ile Türkiye arasında dış ticaret dengesi de 2009 yılında yüzde 2,9 azalarak yaklaşık 18 milyon dolar kaydedildi.

Avustralya'ya 84'üncü fasıl itibarıyla gerçekleştirilen makine ihracatımız incelendiğinde 2009 yılında en fazla sırasıyla "Yıkama, temizleme, kurut-

ma, doldurma vb. işler için makine, cihaz", "Metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri, makineleri" ve "Buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları" ihracatı gerçekleşti.

Avustralya'ya makine ihracatı gerçekleştirdiğimiz ilk on kalem arasında "Yıkama, temizleme, kurutma, doldurma vb. işler için makine, cihaz", "Kauçuk, plastik eşya imal ve işleme makine ve cihazları" ve "Maddenin aşındırılarak işlenmesine mahsus makineler" mal gruplarında, 2009 yılında önceki senelere göre kaydedilen ihracat artışları ile dikkat çekiyor.

2009 yılında Türkiye'nin Avustralya'dan 84'üncü fasıl itibarıyla en fazla ithal ettiği ürün grupları sırasıyla, "Hasat, harman, biçme; ürünleri ayırma, temizleme makine, cihazları", "Ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları" ve "Buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları" oldu.

AVUSTRALYA İLE TİCARİ İLİŞKİLER GELİŞİYOR

Türkiye ile Avustralya arasındaki ticari ilişkilerde son yıllarda gelişme kaydedildi. 2002 yılında 400 milyon ABD dolarının altında olan ticaret hacmi 2009 yılında 1 milyar ABD doları civarında gerçekleşti.

İki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin yasal zemini, 1988 yılında imzalanan "Ticaret, Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması", 2005 yılında tarım alanında yürürlüğe konulan "Teknik, Bilimsel ve Ekonomik İş Birliği'ne İlişkin Mutabakat Zaptı" ve yine aynı yıldaki "Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması" anlaşmaları da dahil olmakla büyük oranda tamamlandı. "Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması" ise 28 Nisan 2010 tarihinde imzalandığı için onay süreci devam ediyor.

Turizm sektörü iki ülke arasındaki ilişkilere katkı yapan önemli alanlardan biridir. Ekonomik krize rağmen 2009 yılında ülkemizi ziyaret eden Avustralyalı turist sayısı yüzde 5 artarak 130 bine ulaştı.

**Durmazlar Makine AŞ:
"AVUSTRALYA'DA
LİNEER LAZERİMİZ BİLE VAR"**



Lazer kesme, abkant pres, punch pres, iron-worker, silindir ve profil bükme, makas vb tüm ürün ailemizi başarılı olarak Avustralya pazarında da satıyor, servis ve yedek parça desteği veriyoruz.

2010 yılı içerisinde AD-S 801600+AD-S 601200 (8 metre 1600 ton +6 metre 1200 ton) CNC Tandem Abkant Presi Avustralya'ya sevk ettiğimiz en büyük makine

oldu. Toplam ağırlığı 350 ton olan tandem makinemizi 14 konteynerla sevk ettik.

Aslında bu sevkiyat, bizim tıpkı ABD'ye, Malezya'ya, Meksika'ya (92 konteynerlik direk üretim tesisi) gönderdiğimiz tandem abkant preslerin ne kadar performanslı olduğunu gösteriyor. 350 ton ağırlığındaki makineyi Avustralya gibi uzak, navlun maliyet ve sürelerinin yüksek olduğu pazara satış yapmamız da diğerleri gibi bir performans göstergesi olarak algılanabilir.

Japonya'ya yakın olan ve ileri teknoloji lazer, punch gibi makinelerin hem yenileri, hem de ikinci ellerinin satışlarının bulunduğu Avustralya pazarında müşterilerimizi memnun ediyoruz. Avustralya'da lineer lazerimiz bile var. Avustralyalı iş adamları bile Türkiye'den lineer lazer almakta en küçük bir tereddüt duymuyorlar artık. Marka adımızın, performans ve fiyat oranımızın, servis ve yedek parça hizmetlerimiz ile birlikte ileri teknoloji makinelerde önemli olan enformasyon desteğimizin üst seviyelerde olması Avustralya'daki firmaların takdirini topluyor.

Avustralya ile 20 yıldır ihracat ilişkisi içerisindeyiz. Sanayisi oturmuş bir ülke olan Avustralya'ya ihracat yapmanın birçok avantajı var. Satış ve sonrası desteğimiz bu avantajların başında geliyor.

Dezavantajlarını ise uzak, navlun maliyetleri ve sürelerinin uzun olması, Avustralyalı müşterilerimizin ileri teknoloji üretim tesislerimizi ziyaretinin uzaklık dolayısıyla çok sık gerçekleşmemesi olarak sayabiliriz.

**Levent Akyapak- Akyapak Makine
Yönetim Kurulu Başkanı:
"BU SENE 1 MİLYON DOLARI AŞMAYI HEDEFLİYORUZ"**



Avustralya'ya ihraç ettiğimiz makineler CNC oxy - plazma kesim makineleri, sac kıvrıma makineleri (silindir), profil bükme makineleri, CNC boru bükme makineleri, CNC delik delme hatları, kordon makineleri ve türevleridir.

Avustralya ihracatımız, küresel kriz dönemi dahil olmak üzere 650 bin USD alt limitini korudu ve 2010 yılı itibarıyla tekrar çıkış trendini yakaladı ki

bu sene 850 bin USD dolayında ihracatımız gerçekleşti. Bu seneki beklentimiz 1 milyon USD limitini aşmak ve Avustralya pazarında edindiğimiz saygın konumumuza pazar payımızın artışıyla birlikte daha üst noktalara çıkarmak. Avustralya'ya ihracatımız 1999 yılından beri süregeliyor ve her geçen sene yükselen bir ivmeyle artışını sürdürüyor.

Avustralya ile ihracat ilişkisi içinde olma, ilk etapta ihracatçı bir firmaya, mental olarak, ulaşılacak en uzak noktalardan birine ihracat yapmış olmanın getirdiği güçlülük duygusunu veriyor. Harici olarak, Avustralya finansal gelişimini ve finansal serbest dolaşımı itibarıyla global ekonomiye adaptasyonunu üst düzey seviyede başarıyla korumuş bir ülke olarak, finansal geri dönüş anlamında daha az sorunlu konumda diğer okyanus ötesi ülkelerle kıyaslanınca. Ülke insanının kültürü, ticari yaklaşımları, minimuma indirgenmiş bürokrasileri ve sanayi yatırımı yapan firmalara verilen destekler kombinasyonu, Avustralya ile iş ilişkisi içinde olan firmalara maksimum kolaylık olarak geri dönüyor. Dezavantajımız, o hat üzerindeki ülkemizin ihracat hacminin düşüklüğünden kaynaklanan lojistik desteğin yetersiz oluşu sayılabilir. Maliyetlerin bu anlamda azalması, ihracat hacmini olumlu yönde etkileyebilir.

Türkiye'den bu kadar uzak bir pazara ihracat yapıyor ise bir firma öncelikli olarak, üretim kalitesi prosedürlerini yerine getirmiş ve son mamulde garanti süresi ve dahi aşımı sürelerince uzun süre dayanım ve verimli kullanımı sağlayacak düzeyde üst düzey kaliteli ürünler üretmek zorundadır. Akyapak, firma olarak ürünlerinin kalitesine güvenen ve uzun yıllar sorunsuz kullanımı mümkün makineler ürettiği için, bu gibi sorunlarla karşılaşmıyor.

Fatih Esathan - Hidromas

Bölge Satış Müdürü:

“ÜRÜN SEVKİYAT SÜRESİ; DEZAVANTAJ”



Otomotiv yan sanayi ürünlerinden telescopic silindir ve hidrolik pompalar ana ihraç ürünlerimizdir. Genel olarak hidrolik kit ürünleri ihraç ediyoruz. Avustralya'ya 2008 yılında 1.400 bin Euro, 2009'da 1.270 bin Euro ve 2010 yılında 992.700 Euro tutarında ihraç gerçekleştirdik. Avustralya'ya ilk ihracatımızı 2003 yılında yaptık. Avustralyalılar serinkanlı

insanlar. Yükleme, teslimat ve ürünlerde herhangi bir pürüz çıktığında bu konuyu çok büyütmeden sadece sorunun çözülmesine yönelik hareket ediyorlar. Ödemelerinde kesinlikle bir sorun olmuyor. Verdikleri sözü tutuyorlar. Ve biz Türklere gizli bir hayranlıkları var. Galiba sebebi; büyük dedelerinin(İngiliz sömürge esiri olarak ya da İngilizler tarafında kandırılarak) 1. Dünya Savaş'ında burada savaşmaları. Atalarının burada savaş-tıkları yeri görmeye önem veriyorlar. Hatta, Avustralya da "her Avustralyalı, hayatında bir kez, Çanakale Geli-bolu Anzac koyuna gelmelidir" diye bir inanç olduğunu söyleyenler var. Zira bizim müşterimiz o koyu görmeyi çok istemişti ve ziyaret etmişti. Bu ziyaret geleneğini de aramızdaki eski ve güçlü bir bağ olarak düşünebiliriz. Avustralya halkı için genel olarak neşeli, pozitif, kaliteli çalışan insanlar diyebiliriz. İngilizceyi çok aksanlı konuşmaları ise özellikle büyük önem arz eden ticari toplantılar sırasında dezavantaj oluşturuyor. Telefon görüşmelerinde iletişim sorunları yaşanabiliyor. Bu sebeple bazı teknik detayları kaçırabiliyoruz. Ama Avustralya ile ihracat ilişkilerimizdeki en büyük dezavantajın, ürün sevkiyat süresi olduğunu söyleyebilirim. Bir yükleme süresi yaklaşık 45-60 gün olarak değişiyor. Ayrıca, seyahat süresi, şanslı olduğumuz zamanlarda, bir gün civarında sürüyor. Hidrolik sistem için üretilen ürünler Avustralya pazarında biraz daha değişik teknik özellikler gerektiriyor. Yani, Almanya için ürettiğiniz bir ürünü Avustralya pazarı içinde satmanız biraz zor olacaktır. Sebebi, ürünün teknik değişiklikler gerektirmesidir diyebiliriz.

Tarık Doğru-Baykal Makine

Dış Ticaret Müdürü:

“YILDA 25-30 MAKİNE İHRAÇ EDİYORUZ”



Baykal Makine metal sac işleme makineleri konusunda bugün Türkiye'nin önde gelen uzman imalatçı kuruluşudur. Anonim şirket statüsünde faaliyet gösteren kuruluşumuzda 50 kişilik mühendislik kadrosu desteğinde iyi eğitilmiş kalifiye makine operatörleri ve montaj teknisyenlerinden oluşan toplam 350 kişilik bir iş gücü istihdam ediliyor. Sanayi şehri Bursa'nın Organize sanayi bölge-

sinde toplam 20 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulu iki ayrı fabrikada modern ve yüksek-teknoloji ihtiva eden bir makine parkı desteğinde üretim yapılıyor. Biz Baykal Makine olarak Avustralya'ya, sac işleme makineleri, CNC Abkant pres, Hidrolik giyotin makas, CNC plazma kesim tezgahı ihracatı yapıyoruz. İhracat adetlerimiz yıllık 25-30 makine aralığında seyrediyor. Üretim kapasitesi olarak Avrupa'daki ilk üç ülke arasında sayılıyor. İç pazarın ise yüzde 60'ını elimizde bulunduruyoruz. 1990 yılından beri Avustralya ile ihracat ilişkisi içerisindeyiz. Avustralya'ya ihracat yapmanın sağladığı avantajlar olduğu kadar bir takım dezavantajlar da var. Avantajların başında Avustralya'nın çok gelişmiş ve ekonomik anlamda istikrarlı bir ülke olması geliyor. Yüksek alım gücüne sahip bir ülke oldukları için krizlerden fazla etkilenmiyorlar. Dezavantajlarının başında ise ülkenin lojistik konumu geliyor. Türkiye'ye çok uzak bir ada ülkesi olmasının yanında Uzakdoğu'ya olan yakınlığı; Çin, Kore ve bunun gibi ülkelerin ürettiği makinelerle rekabet halinde olmayı gerektiriyor. Bu da ucuz fiyatlar ve kalabalık işgücüne karşı rekabet etmek demek. Avustralya'nın Türkiye'den neredeyse 1 günlük seyahat mesafesinde olması ise iş görüşmelerinin çok titiz ve eksiksiz planlanmasını gerektiriyor. Atlanacak herhangi bir ayrıntının en azından yüz yüze bir araya gelerek telafi edilmesi çok zor çünkü. Bir diğer ve önemli dezavantaj ise nakliye masrafları ve ürün sevkiyat süresi ile ilgili. Yine Avustralya'nın uzaklığıyla bağlantılı olarak çok sık ziyaret edilememesi pazarı hakim olmayı zorlaştırıyor. Ayrıca fuarları da çok detaylı takip edemediğimiz için oradaki tanıtımımızı dilediğimizce gerçekleştiremiyoruz.



TEKİRDAĞ MAKİNE SEKTÖRÜ

AB ülkelerine ve İstanbul'a olan coğrafi yakınlık, Tekirdağ için büyük avantaj oluşturuyor. Tekirdağ'ın ihracat rakamlarına bakıldığında da bu avantajın doğru şekilde kullanıldığı görülüyor. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği işgal alanında yer alan GTİP'ler bazında 2009 yılı makine ihracatı yüzde 15 oranında artış gösterdi.



Tekirdağ, Marmara Denizi'nin kuzeyinde, İstanbul ve Çanakkale illeri arasında yer alan, doğusunda İstanbul, kuzeyinde Kırklareli, batısında Edirne, güneyinde Marmara Denizi ile çevrili kentimizdir. Ergene Havzası'nın güney kesimindeki en büyük kent olan Tekirdağ, Güney Ergene yöresinden ve kuzeyden gelen yolların Marmara Denizi'ne ulaştıkları yerde, geniş bir körfezin kıyısında yer alıyor. 2000 yılı nüfus sayımına göre 623 bin 591 olan nüfus, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) veri tabanına göre 2008 yılı sonu itibarıyla 770 bin 772 oldu. 2000-2008 yılları dikkate alındığında yüzde 23,60'lık bir nüfus artışı yaşandı. Tekirdağ; verimli toprakları ile bölge sanayisine sağladığı ham madde katkısı, sahip olduğu 4 adet OSB ve Avrupa Serbest Bölgesi (ASB), ulaşım ve kaliteli iş gücü imkânları, hızla gelişen

sanaî yatırımlarıyla bütün sektörlerde ülke ekonomisine katkı sağlıyor. Tekirdağ, bir bölgenin yatırım için tercih nedenleri olan; doğal kaynak açısından sahip olduğu yüksek kömür, gaz ve yer altı suyu rezervi, pazar ve finans merkezi açısından bir dünya kenti olan İstanbul'a yakınlığı, ulaşım açısından halen faal olan hava ve deniz limanlarını sanayi bölgelerine ve Avrupa'ya bağlayan demir yolu, otoban ve duble yolları ile yatırımlar için cazip bir bölge olma özelliğini fazlasıyla taşıyor.

1200'DEN FAZLA SANAYİ KURULUŞU

Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi, Çorlu Deri Organize Sanayi Bölgesi, Avrupa Serbest Sanayi Bölgesi ile Çorlu-Çerkezköy bölgesinde yerleşen 1200'den fazla sanayi kuruluşu yer alıyor. Bu özellikleri ile Tekirdağ, sosyo-ekonomik gelişmişlik açısından ülke-

mizde 7. sırayı yakalamış bulunuyor. İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre Tekirdağ genel ihracatı, 2008 yılında 2007 yılına göre yüzde 12 büyüyerek 527,7 milyon dolardan 591,2 milyon dolara ulaştı. 2009 yılında ise küresel kriz nedeniyle yüzde 9,8 oranında gerileyerek 533,6 milyon dolar oldu.

2009 yılında Türkiye ihracatının yüzde 0,55'ini gerçekleştiren Tekirdağ ili ülkemiz sanayi ve ihracatı açısından gelişmekte olan illerimiz arasında bulunuyor. İlin ihracatında 2010 yılının Ocak-Kasım döneminde Almanya 158,6 milyon dolar ve yüzde 28,4 pay ile ilk sırada yer alıyor. İngiltere 38,3 milyon dolar ve yüzde 6,9 pay, Fransa 36,3 milyon dolar ve yüzde 6,5 pay, Romanya ise 30,5 milyon dolar ve yüzde 5,5 pay ile önde gelen ülkelerdir.

2009'DA MAKİNE İHRACATI YÜZDE 15 ARTTI

Tekirdağ, sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında, 2010 yılının Ocak-Kasım döneminde toplam 559,4 milyon dolar olan genel ihracatta "sanayi" ihracatının 548 milyon dolar ve yüzde 98'lik oran ile en büyük paya sahip olduğu görülüyor. "Sanayi mamulleri" ihracatından aldığı yüzde 9 pay ile "Makine ve aksamları sektörü" 3. en çok ihracat edilen kalemi oluştururken, ilk sırayı yüzde 20,6 ile "Hazır giyim ve konfeksiyon", ikinci sırayı yüzde 10 ile "Elektrik-elektronik ve bilişim" alıyor.

TÜİK verilerine göre 84. fasıl olarak tanımlanan makine ve aksamları sektöründe Tekirdağ'ın ihracatı 2008 yılında 39,6 milyon dolar olarak gerçekleşirken, 2009 yılında yüzde 6 oranında artarak 42 milyon dolar olarak kayda alındı. 2010 yılının Ocak-Kasım döneminde 47,8 milyon dolara ulaştı.

Diğer taraftan, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanında yer alan GTİP'ler bazında ise ilin 2009 yılı makine ihracatı yüzde 15 oranında artış gösterdi. "Pompalar ve kompresör" ile "Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri" ihracatında büyük artışlar meydana geldi. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla Tekirdağ 2009 yılı makine ihracatında yüzde 0,8'lik pay ile 13. önemli il konumunda olup, bu sektörde Tekirdağ'dan ihracat yapan firma sayısı 136'dır.

ALT GRUPLARIN SAYISI ARTIYOR

Çok farklı alt imalat gruplarının bir kompozisyonu olan makine sektörü Tekirdağ'da da farklı alt sektörlerin birleşmesinden oluşuyor. Özellikle tekstil, deri, tarım makineleri, beyaz eşya ve otomotiv yan sanayiye yönelik alt sektörler ön plana çıkıyor.

Tekirdağ Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mustafa Yurdanur; "Malkara ile Hayrabolu ilçelerimizde tarım makineleri imalatı yapan KOBİ niteliğindeki firmalar arttı" dedi.





Nitelikli iş gücüne en çok ihtiyaç duyulan sektörlerden olan makine sektöründe konusunda tecrübe ve birikim sahibi teknik elemanların fazlalığı firmaların başarısını artıran etkenlerin başında geliyor. Tekirdağ, bu açıdan bakıldığında nitelikli elemanın en yoğun olarak bulunduğu İstanbul iline yakınlığı sebebiyle, şanslı illerden biridir. Tekirdağ'da faaliyet gösteren firmaların nitelikli iş gücüne daha kolay ulaşabildikleri söylenebilir. Sektör için gereken ham maddenin büyük kısmının yakın illerden tedarik edilmesi de Tekirdağ makine sanayine katkı sağlayan bir diğer önemli faktördür. Makine ve teçhizat yatırım mali olduğu için sektöre gelen talep ilin yatırım koşulları ile doğru-

ilgilidir. Özellikle imalat sanayinin yatırıma ağırlık vermesi makine sanayine olan iç talebin artmasına neden olması açısından önemlidir. Tekirdağ ilinde faaliyet gösteren alt grupların sayısının artması, sektöre yönelik iç talebi de yükseltecek önemli faktörlerden biridir.

AB PAZARINA YAKINLIK AVANTAJ

AB gibi dünyada bu sektörde lider ve genel olarak alım gücü yüksek sanayileşmiş bir bölgeye olan coğrafi yakınlık, Tekirdağ için büyük avantaj oluşturuyor. Tekirdağ'da faaliyet gösteren firmaların AB bölgesine yakınlığı bu ülkelere yapılan ihracatta

nakliye maliyetlerinde yüksek oranda avantaj elde etmeyi de beraberinde getiriyor. Böylece ucuz ham madde ve iş gücü sebebi ile düşük fiyat sunabilen bu ülkelere karşı rekabet gücü elde ediliyor.

Tekirdağ sınırlarında faaliyet gösteren Namık Kemal Üniversitesi Çorlu Mühendislik Fakültesi'nin ilgili bölümleriyle ilişkiler arttırılıyor. Üniversitelerle firmaların iş birliği ve Ar-Ge'ye ayrılan payın artırılmasıyla Tekirdağ'ın makine ihracat rakamlarının yükseltilmesi hedefleniyor.

Tekirdağ'daki firmaların hemen hepsi küçük ölçekli atölye niteliğinde faaliyete başlamış ve kısa zamanda başarılı çalışmalar yaparak orta ölçekli firma yapısına kavuştular.

"TARIM MAKİNELERİ SANAYİ ÖNEMLİ"

Tekirdağ Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mustafa Yurdanur, özellikle tarım makinelerine dayalı sanayinin gelişiminden bahsetti. Yurdanur: "Tekirdağ, verimli tarım alanlarının bulunduğu bir bölgedir. Buna paralel olarak 1980'li yıllardan sonra tarıma dayalı makine sanayi gelişme gösterdi ve Malkara ile Hayrabolu ilçelerimizde tarım makineleri imalatı yapan KOBİ niteliğindeki firmalar arttı. Çerkezköy OSB'nin kuruluşu ile İstanbul'dan bazı makine imalatçısı firmalar bu bölgede tesisler kurdular. Tekirdağ açısından, tarım makineleri imalatı ve bunların yan sanayi





imalatı bölgeye kazandırdıkları katma değer ve istihdam açısından çok önem arz ediyor.”

“KOBİLERİN KÜMELEŞMESİNİ ÖNEMSİYORUZ”

Tarım makineleri sektörünün sorunlarına da değinen Başkan Yurdanur, sorunların aşılması için kalifiye eleman sıkıntısına dikkat çekti ve KOBİ’lerin kümeleme çalışması yapmasının önemine değindi. Başkan Yurdanur: “Tekirdağ’da tarım makineleri sektörünün en önemli sorunlarından biri KOBİ niteliğinde firmalar olduklarından sermaye birikimleri bulunmadığı için küçük çaplı atölyeler şeklinde çalışmaktalar, tesis kurmakta ve ÇED raporu almakta zorlanmaktadırlar. Kalifiye eleman sıkıntısı çekmektedirler. Enerji çok pahalı olduğundan düşük kapasite ile çalışmaktalar. KOBİ niteliğindeki küçük işletmelerin kümeleme çalışması yapılarak ortaklık kültürlerinin geliştirilmesi gerekli. Bu başarılırsa ihracat yapma ve dış pazarlara açılma şansları doğacak.”

“KDV KOLAYLIĞI GETİRİLMELİ”

Tekirdağ Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mustafa Yurdanur, ihracatta uygulanan yüksek KDV oranlarının bir an evvel aşağı seviyeye çekilmesi

gerektiğini söyledi. Başkan Yurdanur getirilecek KDV kolaylığı sayesinde istenilen ihracat rakamlarına ulaşma yolunda büyük aşama kaydedileceğini sözlerine ekledi. Başkan Yurdanur: “İhracat yapacak firmalara KDV kolaylığı getirilmeli. Oda olarak firmaların dış pazar paylarının artırılması için Balkan ülkelerinde ve tarıma dayalı sanayinin geliştiği ülkelerde düzenlenen fuara katılıyor ve iş adamları toplantılarına götürüyoruz.

ABİGEM İLE ORTAK ÇALIŞIYORUZ

Tekirdağ sanayisinin gelişmesi için

sürekli araştırma ve geliştirme faaliyetleri içerisinde olduklarını söyleyen Başkan Mustafa Yurdanur, Oda bünyesinde KOSGEB, ABİGEM gibi kuruluşlarca çalışmalar yürütüldüğünü kaydetti.

“KOBİ niteliğindeki firmaların kümeleme çalışması için Odamız bünyesinde kurulu bulunan Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi (ABİGEM) tarafından çalışmalar yapılıyor. Firmalara Ar-Ge ve inovasyon konularında bilgilendirme seminerleri, KOSGEB destekleri ve AB destekleri hakkında bilgilendirme toplantıları düzenliyoruz.”

LOJİSTİK KONUMUYLA DEĞERLİ

Tekirdağ, sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında, 2010 yılının Ocak-Kasım döneminde toplam 559,4 milyon dolar olan genel ihracatta “sanayi” ihracatının 548 milyon dolar ve yüzde 98’lik oran ile en büyük paya sahip olduğu görülüyor. Tekirdağ’da faaliyet gösteren firmaların AB bölgesine yakınlığı bu ülkelere yapılan ihracatta nakliye maliyetlerinde yüksek oranda avantaj elde etmeyi de beraberinde getiriyor. Böylece ucuz ham madde ve iş gücü sebebi ile düşük fiyat sunabilen bu ülkelere karşı rekabet gücü elde ediliyor. Tekirdağ, bir bölgenin yatırım için tercih nedenleri olan; doğal kaynaklar açısından sahip olduğu yüksek kömür, gaz ve yer altı suyu rezervi, pazar ve finans merkezi açısından bir dünya kenti olan İstanbul’a yakınlığı, ulaşım açısından halen faal olan hava ve deniz limanlarını sanayi bölgelerine ve Avrupa’ya bağlayan demir yolu, otoban ve duble yolları ile yatırımlar için cazip bir bölge olma özelliğini fazlasıyla taşıyor.

Fethi Özkök - Canlar Makine Yurtiçi Satış Sorumlusu
"İHRACATIMIZI YÜZDE 60 SEVİYESİNE ÇIKARMAYI
HEDEFLİYORUZ"



Tekstil boyama ve finisaj makineleri, halat tipi kumaş boyama makinesi, bobin boyama makinesi, levent boyama makinesi, top kumaş açma makinesi, santrifüj kumaş sıkma makinesi, dik ters çevirme makinesi, balon sıkma makinesi, flarlı kesme ve sıkma makinesi, egalize ve serbest kurutma makinesi, ramöz (en fiske ve kurutma) makineleri üretiyoruz. Ürünlerimiz içerisinde en

fazla ilgiyi TECH-soft-H model kumaş boyama makinesi görüyor. Makinemiz, piyasadaki tüm kumaşları yüzde 80-85 gibi bir oranda sorunsuz boyayabilme kabiliyetine sahiptir. Tek modelde bu kadar çeşit kumaş boyayabilen başka bir makine şu an piyasada bulunmuyor. Canlar Makine olarak ihracat yaptığımız başlıca ülkeler arasında Hindistan, Pakistan, Bengaldeş, Suriye, Mısır, İran, Özbekistan, Türkmenistan, Filipinler, Sri Lanka, Peru, Ekvador ve Endonezya'yı sayabiliriz. Toplam üretimimizin yüzde 55'i yurt içi, yüzde 45'i ise yurt dışına pazarında tüketiliyor.

Toplam satışımızı yüzde 20 arttırarak; ihracatımızı yüzde 60 seviyesine taşımak istiyoruz. Ayrıca ramöz üretimimizi aylık 2 makine/ay kapasitesine taşıyarak boya makinelerinde elde etmiş olduğumuz yüksek pazar payına ramöz makinelerinde de ulaşmak da bir diğer hedefimiz. Türkiye'de son 8-10 yılda ortalama 8-9 kumaş ve bobin boyahanesi kuruluyor. Firma olarak biz bunların 4-5 tanesinin yıllık makine donanımlarının tümünü karşılıyoruz. Son iki yılda kurulan yeni tesis sayısı 2-3'ü aşmadı ama bu yıl eski sayılara tekrar ulaşacağımızı umuyoruz. Bunun yanında yurt dışı yeni tesis yatırımlarının ihtiyaçlarını karşılama oranımızı arttırabileceğimizi umuyoruz.

Tekirdağ'ın pazarın içinde olması satış ve servis açısından büyük avantaj. Özellikle şehir veya ülke dışından tesis görmeye gelen misafirlerimizi bir gün içinde en az 6-7 boyahane gezdirebiliyoruz. Gelen misafirler kısa sürede istedikleri bilgiye ulaşmış oluyorlar ve buradan mutlu bir şekilde ayrılıyorlar. Tedarikçi ve lojistik firmaların İstanbul ve Gebze bölgesinde olması ise dezavantajı oluşturuyor.

Abdullah Akkuş
Hattat Tarım Makineleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü
"100 HP ÜSTÜ İMALAT YAPARAK İHRAÇ EDEN TEK FİRMAYIZ"



Hattat Tarım tesislerinde "A" serisi VALTRA traktörler, 74, 88 ve 98 HP güçlerinde ve "A" serisi Hattat traktörler; 50 - 102 HP arası ürün gamı ile kabinli/klimalı veya koruma çatılı, 2WD ya da 4 WD seçenekleri ile üretiliyor. Bu traktörler üzerinde kullanılan şanzıman/diferansiyel/arka aks/hidrolik kaldırıcı komple ünitesi, hidrolik pompa, hidrolik valfler, hidrolik fren merkez si-

lindiri ve diğer tüm hidrolik donanımlar, kardeş şirketimiz Hema Endüstri AŞ tarafından temin ediliyor. Ürünlerimiz imalat kalitesi olarak ISO 9001 sertifikalı dünya standartlarında üretilmekte olup, Türkiye'de bugün için 100 hp üstü imalat yaparak ihraç eden tek firma konumunda bulunuyoruz. Ek olarak, özel sipariş opsiyonlarına olanak veren esnek imalat opsiyonları da mevcuttur. Yeni çıkartmış olduğumuz Hattat A, Hattat Bahçe ve Hattat Compact serisi traktör ile yurt içi pazarına yeni bir soluk getirmeyi hedefliyoruz.

Şu anda Polonya, İrlanda, Romanya, Bulgaristan, Şili, İran, Irak ve çeşitli Afrika ülkeleriyle ihracat bağlantılarımız devam etmekle birlikte olup pazar arayışlarımızı da sürdürüyoruz.

Kısa vadede satış teşkilatımızı güçlendirerek pazarda yüzde 15 pay almak istiyoruz. Bu yıl iç pazara Hattat Tarım olarak 2 bin 300 adet traktör satışı gerçekleştirdik. Önümüzdeki yıl aynı oranda tekrar edeceği düşünülen yurt içi traktör pazarına 6 bin adet traktör üretmeyi amaçlıyoruz.

Çerkezköy'ün Tekirdağ'ın ilçesi olması bağlamında Avrupa kıtasında bulunması, Tekirdağ limanına yakın, kara ve deniz ticaret yollarının bir kavşağı olması, yakın tarihte Çorlu havalimanının da faaliyete geçmesi ve bu gibi stratejik konum avantajları nedeniyle Tekirdağ ili içinde üretim yapan firmalara ihracata yönelik artılar sunuyor. Eksileri olarak ise hızla gelişmekte olan bir il olması nedeniyle, alt yapı ve sosyal hizmetlerinin de gelişmeye ihtiyacı duyulması söylenebilir.

Üretim kapasitesi 15 bin olan Hattat Tarım, modern boyahanesi ve nitelikli iş gücü ile sektörde ciddi bir pazar payı hedefliyoruz.

Gamze Öztürk - M.T. Mekanik Satış-Pazarlama Mühendisi
"ŞEHİRİMİZ, TRAKYA HALKI İÇİN ÖNEMLİ BİR İSTİHDAM
YARATIYOR"



Metal işleme ve makine üretimi konusunda yüksek teknolojiye yatırım yapan Mekanik Teknoloji AŞ, makine üreticilerine dünya çapında rekabet imkanı sağlayan üst düzey üretim imkanları ile hizmet veriyor. Mekanik Teknoloji AŞ, grup şirketiyle arasındaki bu özel stratejinin avantajlarını tüm dünyadaki makine üreticilerine de sağlamak amaçındadır. Müşterilerimiz, Ar-Ge'sini

kendi bünyelerinde geliştiriyor ve üretim için, 10 milyon Euro yatırımla oluşturduğumuz yüksek teknolojimizden ve mühendis ağırlıklı üretim ekibimizden yararlanabiliyorlar. Sunduğumuz hizmetler sonucunda, müşteri önerilerine süratli tepki verebiliyor, araştırma, geliştirme ve pazarlama faaliyetlerine odaklanabiliyorlar. Üretim ve stok sorunlarından tamamen arındıkları için pazarlama, müşterimizin asli işi haline geliyor.

Avrupa ülkeleri başta Almanya, İsviçre, İtalya, Avusturya ve Fransa gibi başlıca Avrupa ülkelerinin yanı sıra, ABD de ihracat yaptığımız ülkeler arasında yer alıyor.

Tekirdağ'ın, Trakya bölgesinde hatta ülke genelinde sanayinin gelişmesinde büyük katkıda bulunduğu bir gerçektir. Trakya halkı için önemli bir istihdam yaratıyor. Ülkemizin önemli sanayi merkezlerinden birisi olan Çorlu, başta tekstil ve deri sanayi olmak üzere, gıda, kimya ve makine sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 800 sanayi işletmesine ev sahipliği yapıyor. Çorlu gerek lojistik olarak gerekte stratejik olarak önemli bir konumdadır. Ülkemizin 7. büyük sanayi bölgesi olan Tekirdağ, hem demografik hareketler açısından önemli bir çekim merkezi haline geldi; hem de Anadolu ve Balkanlar'dan önemli oranda göç alan bir bölge konumuna ulaştı.

Demir çelik sektörüne yönelik makine ve tesis imalatında bizimle teknoloji iş birliği yapacak ciddi bir partner arayışımız var. Bu partner sayesinde Ar-Ge, proje, tasarım departmanlarımızı kurmak ve makine imalat sektöründe büyümek istiyoruz.

2011 yılında makine imalat sektörünün daha hareketli olacağı kanaatindeyiz. Yapmış olduğumuz yatırımların meyvelerini önümüzdeki seneler içinde toplamayı umut ediyoruz.

İbrahim Tezcanlı- Kurt Mühendislik Makine
Ticaret ve Finans Direktörü
"AVRUPA'YA YAKINLIK BÜYÜK AVANTAJ"



Firmamız 1963 yılında, Hasan Basri Kurt tarafından tarım makineleri üreten bir atölye olarak kuruldu. 1993 yılından itibaren kurumsallaşarak, kurulduğu günden bu yana kalite ve dürüstlük ilkesinden ödün veremeyen bir firma sıfatıyla, yerli ve yabancı çiftçinin ihtiyaçları doğrultusunda, üretim ve ticaret hayatına devam ediyor. Bu amaçla, 21. yüzyıl teknolojisine uygun olan, iş

başarısı yüksek ve verimi en iyi yönde etkileyecek ekim ve toprak işleme makinelerinin üretimini gerçekleştiriyoruz. Üretimini yaptığımız makinelere örnek verirek pnömatik hassas ekim makinesi, 4-6-8 sıralı gübrelili, gübresiz, cansuyu sistemli modelleri kapsıyor.

Üretimini yaptığımız bir diğer makine olan universal ekim makinesi, gübrelili, gübresiz, izsiz ya da kollu/spiralli/pistonlu/elektrikli iz bırakma sistemli modelleri imal ediyor. Balta ayaklı modeller; 20-23-28-32 sıralı gübrelili ve gübresiz modelleri, Çift diskli modeller ise 23 - 27 - 31 sıralı gübresiz modellerin üretimini yapıyor.

Bulgaristan, Yunanistan, Romanya, Litvanya, Libya, Mısır, Azerbaycan, ihracat yaptığımız ülkelerin başında geliyor.

Üretimin yüzde 60'ı ihrac edildiğinden, kalan yüzde 40'lık kısmın büyük çoğunluğu Marmara Bölgesi'ne, çok küçük bir kısmı da Anadolu'ya satılıyor. Kapasite artırımımız sonrası Anadolu'da da satışlarımızı yükseltmeyi hedefliyoruz. Tekirdağ'ın makine sektörü açısından sağladığı en önemli avantaj, lojistik konumundan kaynaklanıyor. Avrupa'ya komşu olduğu için nitelikli iş gücüne kolay erişim ve büyük pazarlara ulaşmada kolaylık sağlıyor. Arap ülkelerine coğrafi bakımdan uzak olması ise dezavantaj olarak görebileceğimiz bir durum yaratıyor.

2010 yılı ikinci yarısı ekonomide görülen ivmelenmenin 2011'de de devam etmesini bekliyoruz. Organize Sanayi Bölgesi'nde aldığımız yeni fabrika arazisinde, 2011'de inşaat başlanmasını planlıyoruz. Üretim kapasitemizi arttırmak, yeni pazarlara ve artan talebe cevap verebilmek üzere teknoloji yatırımlarımıza artan bir hızla devam ediyoruz.

TÜBİTAK Ödülleri, Çankaya Köşkü'nde verildi

TÜBİTAK tarafından verilmekte olan 45'inci Türk bilim dünyasının en önemli ve itibarlı ödülleri, Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün katılımıyla, 28 Aralık 2010 tarihinde Çankaya Köşkü'nde düzenlenen törenle sahiplerini buldu.

TÜBİTAK Bilim Kurulu, bu sene düzenlediği ödül töreninde bir kişiye TÜBİTAK Bilim Ödülü, iki kişiye TÜBİTAK Özel Ödülü, bir kişiye TÜBİTAK-TWAS Teşvik Ödülü ile farklı bilim dallarından toplam 14 kişiye Teşvik Ödülü verilmesine karar verdi.

Cumhurbaşkanı Abdullah Gül ödül töreninde yaptığı konuşmada; "Türk kurumları ve Türk bilim adamlarının katıldığı proje portföyü 1.1 milyar euro civarındadır. Bu büyük bir şey! Avrupa bilim dünyasının içerisinde Türk bilim adamları ve bunların Türkiye'de yapılanları, Türkiye'de harcananları ise Türkiye'nin ödediğinden fazla olmaya başladı ki; bu çok sevindirici bir durumdur" dedi.

Ülkemizde yaptığı çalışmalarla bilime uluslararası düzeyde önemli katkılarda bulunmuş, hayattaki bilim insanlarına verilmekte olan Bilim Ödülü için 2010 yılı ödül miktarı 25 bin TL, altın plaket ve ödül beratından oluşuyor. Bilim Ödülü sahiplerine ayrıca ödül miktarı kadar araştırma desteği de veriliyor.

Bilim Ödülü eş değeri olarak oluşturulmuş bulunan Özel Ödül, yurt dışında yaptığı çalışmalarla bilime uluslararası düzeyde katkıda bulunmuş, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı, hayattaki bilim insanlarına veriliyor. Özel Ödül için 2010 yılı ödül miktarı 25 bin TL, altın plaket ve ödül beratından oluşuyor.

Teşvik Ödülü, ülkemizde yaptığı çalışmalarla bilime gelecekte uluslararası düzeyde önemli katkılarda bulunabilecek niteliklere sahip olduğunu



kanıtlamış, ödülün verildiği yılın ilk gününde 40 yaşını geçmemiş hayattaki bilim insanlarına veriliyor. Teşvik Ödülü için 2010 yılı ödül miktarı 10 bin TL, gümüş plaket ve ödül beratından oluşuyor. Yıllar itibarıyla fizik, kimya, biyoloji ve matematik alanlarında dönüşümlü olarak verilmekte olan TÜBİTAK-TWAS Teşvik Ödülü, 2010 yılında matematik alanında verilmişti. TÜBİTAK-TWAS Teşvik Ödülü için 2010 yılı ödül miktarı 2 bin ABD doları, gümüş plaket ve ödül beratından oluşuyor.

2010 TÜBİTAK ÖDÜLÜ'NÜ KAZANANLAR

BİLİM ÖDÜLÜ

Sağlık Bilimleri.....Prof. Dr. Seza ÖZEN

ÖZEL ÖDÜL

Mühendislik Bilimleri.....Prof. Dr. Umran Savaş İNAN

Sosyal Bilimler.....Prof. Dr. M. Şükrü HANIOĞLU

TEŞVİK ÖDÜLLERİ

Temel BilimlerDoç. Dr. İsmail BOZTOSUN

Temel BilimlerProf. Dr. Melih Ertan ÇINAR

Temel BilimlerDoç. Dr. Mehmet DOĞAN

Temel BilimlerDoç. Dr. Emrah KALEMCİ

Temel BilimlerDoç. Dr. Mahmut ÖZACAR

Temel BilimlerDoç. Dr. Asiye Safa ÖZCAN

Mühendislik Bilimleri.....Prof. Dr. Adil BAYKASOĞLU

Mühendislik Bilimleri.....Doç. Dr. Alper Tunga ERDOĞAN

Mühendislik Bilimleri.....Doç. Dr. Bahar Yetiş KARA

Mühendislik Bilimleri.....Prof. Dr. Mehmet KİTİŞ

Mühendislik Bilimleri.....Doç. Dr. Metin MURADOĞLU

Sağlık Bilimleri.....Doç. Dr. Reşat ÖZARAS

Sosyal Bilimler.....Yrd. Doç. Dr. Selin SAYEK BÖKE

Sosyal Bilimler.....Yrd. Doç. Dr. Caner BAKIR

TÜBİTAK-TWAS TEŞVİK ÖDÜLÜ

Prof. Dr. A. Muhammed ULUDAĞ

Türkiye'nin ilk hidrojen teknesi "Martı" üretime başladı

ITÜ'lü mühendis ve mühendis adaylarının oluşturduğu İTÜ İstiklal Projeleme ve Uygulama Topluluğu'nun ilk ürünü ve Türkiye'nin ilk hidrojen teknesi Martı, Tuzla Tersanesi'nde üretime başladı. "Martı" bu yılın Nisan ayında tamamlanarak Haliç sularında yüzecek.

Teknenin üretime başlama törenine İTÜ Rektörü Prof. Dr. Muhammed Şahin, Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ali İhsan Aldoğan, Elektrik-Elektronik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Usta, Topluluk Koordinatörü Kimya Mühendisliği Öğretim Üyesi Prof. Dr. Filiz Karasmanoğlu, Hidrodinamik Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı Asuman Özer, UNIDO-ICHET Genel Koordinatörü Mustafa Hatipoğlu, Elta Gemi Genel Müdürü Erkan Coşkun, İO Çevre Çözümleri Yönetici Ortağı Prof. Dr. Erdem Görgün ve daha birçok sponsor firma temsilcisi katıldı.

İTÜ'lü mühendis ve mühendis adaylarının oluşturduğu İTÜ İstiklal Projeleme ve Uygulama Topluluğu'nun ilk

ürünü Martı-Hidrojen Teknesi'nin, tasarımından elektrik sistemine kadar her şeyi, topluluk tarafından üretiliyor. Martı-Hidrojen Teknesi, sıkıştırılmış hidrojen gazını atmosferdeki oksijen gazıyla birleştirerek elektrik enerjisi üreten yakıt hücresi teknolojisiyle çalışıyor. Üstelik atık olarak doğaya sadece saf su bırakıyor. 6 kişilik yolcu ile 2 kişilik mürettebatı taşıyacak teknenin boyu 8.13 metre, genişliği ise 3.2 metre olarak tasarlandı. 8 kilowatt yakıt hücresi kullanacak olan tekne, saatte 7 deniz mili hızla Haliç'i turlayacak. Gittikçe azalan ve çevre kirliliğine yol açan fosil yakıtlara alternatif olarak öne çıkan temiz ve yenilenebilir hidrojen enerjisi, İTÜ'lü öğrencilerin



projesine kaynak oluşturuyor. Ülke ve dünya bilimine katkıda bulunmak, alternatif çevreci yakıtların günlük yaşamda kullanımına ön ayak olmak için öğrenciler, en hafif ve doğada en fazla bulunan hidrojen elementini projelerinde kullanıyor.

İTÜ lisans ve lisansüstü öğrencilerinden oluşan ekip Murat Gürhan, Sercan Kılıçarslan, Ece Ülgen, Beril Akaydın, Atakan Aşkını, Begüm Yıldırım, Betül İnci, Buğra Altundal, Burak Karaman, Cansu Karabulut, Cüneyt Şayan, Çağlar Genç, Ege Tuncer, İlkcan Korkmaz, Kübra Saygın, M. Sezai Hepsiv, Ö. Faruk Çinko, Tuğçe Saban, Vedat Musaoğlu ile İTÜ Mezunu Burak Gülseren, Mert Turhan, Ertunç Öner, Seçkin Özdemir ve Tuğulhan Ateş'ten oluşuyor. Doğada saf olarak bulunmayan ancak çeşitli yöntemlerle elde edilerek yakıt hücresi teknolojisi ile hidrojen enerjisi yüksek verimle elektrik enerjisine dönüştürülebilir. Hidrojenin enerji çevrimi konusunda meydana gelen gelişmeler de, günlük yaşamda enerji kullanımında geleceğin yakıtı olacağına işaret ediyor.



İTÜ'lü robotlar futbol maçı yaptı

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Mekatronik Eğitim ve Araştırma Merkezi tarafından yazılımı geliştirilen robotlar yeşil sahaya indi. Dünyanın en prestijli uluslararası robot yarışmalarından RoboCup'a katılacak olan İTÜ'lü robotlar, yarışmadan önce hünerlerini sergileyecekleri bir futbol maçında karşı karşıya geldi.

Robotların maçı için düzenlenen basın toplantısına İTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ahsen Özsoy, Elektrik Elektronik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Usta, Mekatronik Eğitim ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Ata Muğan, Makina Mühendisliği Öğretim Üyeleri Yrd. Doç. Dr. Zeki Yağız Bayraktaroğlu, Yrd. Doç. Dr. Pınar Boyraz ve projede yer alan öğrenciler katıldı. Maçtan önce ısınma hareketleri de yapan robotlar, görülme-ye değer bir performans ortaya koydu. İTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ahsen Özsoy, maç öncesinde yaptığı açıklamada, tüm çalışmalarında üniversite-sanayi iş birliğine büyük önem



verdiklerini belirtti. Üniversite olarak son yıllarda birçok ilke imza attıklarını ifade eden Özsoy, bunlardan birçoğunu da Mekatronik Eğitim ve Araştırma Merkezi'nin gerçekleştirdiğini vurguladı. Üniversitenin gurur duyduğu projeleri hayata geçirdiklerini anlatan Özsoy; "RoboCup projesine bugünkü performansıyla bakmamak lazım. Çok artıları olacak bir proje. Güvenlik amaçlı kullanılabilir ya da engelli öğrenci eğitiminde kullanılabilir yönleri var. Tüm emeği geçenlere teşekkür ediyorum" dedi.

Mekatronik Eğitim ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Ata Muğan da insansı robot çalışma grubunun hazırladığı bir gösterinin sunulacağını belirterek; "İnsansı robotlar yakın gelecekte insanların görev alabilecekleri pek çok işlevi yerine getirebilecek. Bunların, tehlikeli ortamlarda ya da evlerde, hastanelerde servis amacıyla yardımcı robot olarak kullanılacakları öngörülmüyor" diye konuştu.

RoboCup hakkında bilgi veren projenin koordinatörü Yrd. Doç. Zeki Yağız

Bayraktaroğlu, RoboCup turnuvasının İstanbul'da 5-11 Temmuz 2011'de düzenleneceğini söyledi. Bayraktaroğlu; "Yarışmada SPL kategorisinde, standart donanımına sahip, 58 santimetre boyunda ve 4,3 kilogram ağırlığında, 25 serbestlik dereceli insansı robotlar olacak. Robotların üzerinde kamera ve ultrasonik algıcaların yanı sıra hareket kontrolü için gerekli bir işlemci ve kablosuz iletişim birimi de yer alıyor. Robotların yarışmanın amacına yönelik olarak futbol sahasını, topu, kaleleri ve diğer robotları görebilmek için algılamaları ve kendilerini saha içinde konumlandırabilmeleri gerekmektedir" dedi. Üç üniversite tarafından oluşturulan ortak ekipteki görevlerini Bayraktaroğlu şöyle ifade etti: "Bize düşen görev robotların üzerindeki kamera ve işlemciler kullanılarak bilgisayarlı görüş algoritmaları geliştirmektir. RoboCup yarışmalarında standart bir platform olarak kullanılan insansı robotlar, güvenlik amaçlı gözetim ile zihinsel engelli ve otistik çocukların eğitimi gibi çeşitli alanlarda da kullanılıyor."

“Savunma Sanayii Teknoloji Paylaşımı Semineri ve Sergisi” TOBB ETÜ’de yapıldı

Savunma Sanayii Teknoloji Paylaşımı Semineri ve Sergisi” 16 Aralık 2010 tarihinde TOBB ETÜ’de gerçekleştirildi. Savunma sanayiinin sahip olduğu teknolojileri, kamu kurum ve kuruluşlarının dikkatine sunmayı, özgün mal ve hizmetlerle ülke ekonomisine katkıda bulunmayı amaçlayan seminerde; kara, deniz, hava araçları, elektrik ve elektronik, bilişim, teçhizat ve malzeme gibi alt sektörlerin tanıtım sunumları yapıldı.

TOBB’un ev sahipliğindeki seminer ve sergide; yaklaşık 35 tane firmaya da sergi alanında fuar standı açarak mal ve hizmetlerini tanıtma fırsatı verildi. Seminerin açılışında konuşan TOBB Başkan Yardımcısı Tanıl Küçük Türkiye’nin coğrafi, tarihi ve siyasi şartların da etkisiyle askeri harcamaları en fazla olan ülkelerden biri olduğunu belirterek; brüt harcama bazında Ortadoğu’da dördüncü, Avrupa ülkeleri arasında ise beşinci sırada bulunduğunu kaydetti.

TOBB Başkan Yardımcısı Tanıl Küçük, Türk savunma sanayiinin Türk Silahlı Kuvvetleri’nin ihtiyaçlarının yüzde 45.7’sini karşıladığını, bu oranın 2002 yılında yüzde 25 olduğunu ifade etti. Sektörün ihracatının 2002’de 248

milyon dolarken 2009’da 832 milyon dolara çıktığını, cirosunun ise bu yıl sonuna doğru 3 milyar dolara ulaştığını belirten Küçük; “Savunma sanayiimiz Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına en fazla sermaye ve emek ayıran sektörler arasındadır. Zira savunma sanayiini farklılaştıran en önemli özelliği, teknoloji temelli bir alanda faaliyet göstermesidir. Firmalarımız kendi öz kaynakları ve kamunun sağladığı kaynaklarla 2009 yılında 506 milyon dolarlık araştırma ve geliştirme faaliyetinde bulunmuş-tur” dedi. Küçük, toplantının savunma sanayiinde meydana getirilen potansiyelin sivil kamu yatırımlarında kullanılabileceği alanları tespit etmeyi amaçladığını sözlerine ekledi.

Savunma Sanayii Müsteşarı Murad Bayar ise ‘Savunma Sanayii Stratejileri ve Türk Savunma Sanayii’nin Yetenekleri’ başlıklı bir sunum yaptı. Çalışmalarındaki temel esprinin savunma teçhizatı ihtiyacının yerli sanayiiden karşılama oranını arttırmak olduğunu belirten Bayar, Müsteşarlık olarak halen 26 milyar dolarlık 250 proje yürüttüklerini anlattı. Kendilerine bir ihtiyaç iletildiğinde ilk baktıkları şeyin yerli üretimle karşılanıp karşılanamayacağı olduğunu, bu mümkün değilse sırasıyla uluslararası konsorsiyumlara girmek, yabancılarla ortak üretim (off-set şartlı ve şartsız) ve en son olarak tamamını yurt dışından alım seçeneğinin uygulandığını bildirdi.

Bayar, 26 milyar dolarlık proje büyüklüğü içinde yüzde 24’ünün yerli firmalar, yüzde 9’unun konsorsiyum-



lar, yüzde 57’sinin ortak üretim ve yüzde 10’unun da hazır alım olduğunu vurguladı. Bayar, örnekler verirken Hürkuş projesinin tamamen yerli, A400-M uçağının uluslararası üretim, ATAK helikopterinin ortak üretim ve SEA helikopterinin ise off-set şartlı ortak üretim olduğunu ifade etti. Müsteşarlığın şu ana kadar 12.4 milyar dolarlık off-set anlaşması yaptığını kaydeden Bayar, bunun 4 milyar dolarının gerçekleştiğini, kalan bölümün ise önümüzdeki 10 yılda hayata geçeceğini bildirdi. Bayar savunma sanayiinin, sahip olduğu üstün teknolojik yetenekleri ve askeri projelerde edinilen deneyimleri, ileri teknoloji içeren diğer sektörlerle paylaşmaya hazır olduğunu vurgulayarak sözlerini bitirdi.

Daha sonra TOBB Başkan Yardımcısı Küçük ve Müsteşar Bayar açılan sergiyi gezerek sergilenen ürünler hakkında bilgi aldılar.



ZKÜ'de öğrenciler stant açtı

Zonguldak Karaelmas Üniversitesi'nde 30 Aralık 2010 tarihinde Mühendislik Fakültesi Makina Mühendisliği Bölümü 4'üncü sınıf öğrencileri 'Makina Mühendisliği Tasarımı' dersi bünyesinde hazırlamış oldukları projeleri standlar kurarak sundu.

Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mahmut Özer, Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mehmet Kopaç, Makina Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mehmet Dilmaç ve bölümün öğretim üyelerinin katılımıyla gerçekleştirilen proje sunumlarına, öğrenciler de oldukça yoğun ilgi gösterdiler. Her bir projeye tek tek ilgilenen ZKÜ Rektörü Prof. Dr. Mahmut Özer, öğrencileri tebrik ederek bazı projelerin üniversitenin sağlayacağı maddi katkılarla desteklenerek hayata geçirilmesi konusunda Ders Sorumlusu Yrd. Doç. Dr. Sadri Şensoy'a görüşlerini belirtti. ZKÜ Rektörü Prof. Dr. Mahmut Özer proje sunumu sonrası öğrencile-



rin isteğini kırmayarak öğrencilerin tasarlayıp imal ettiği ATV aracını kullanarak deneme sürüşü yaptı. ZKÜ Rektörü Prof. Dr. Mahmut Özer sunum sonrası bölüm öğretim elemanlarıyla

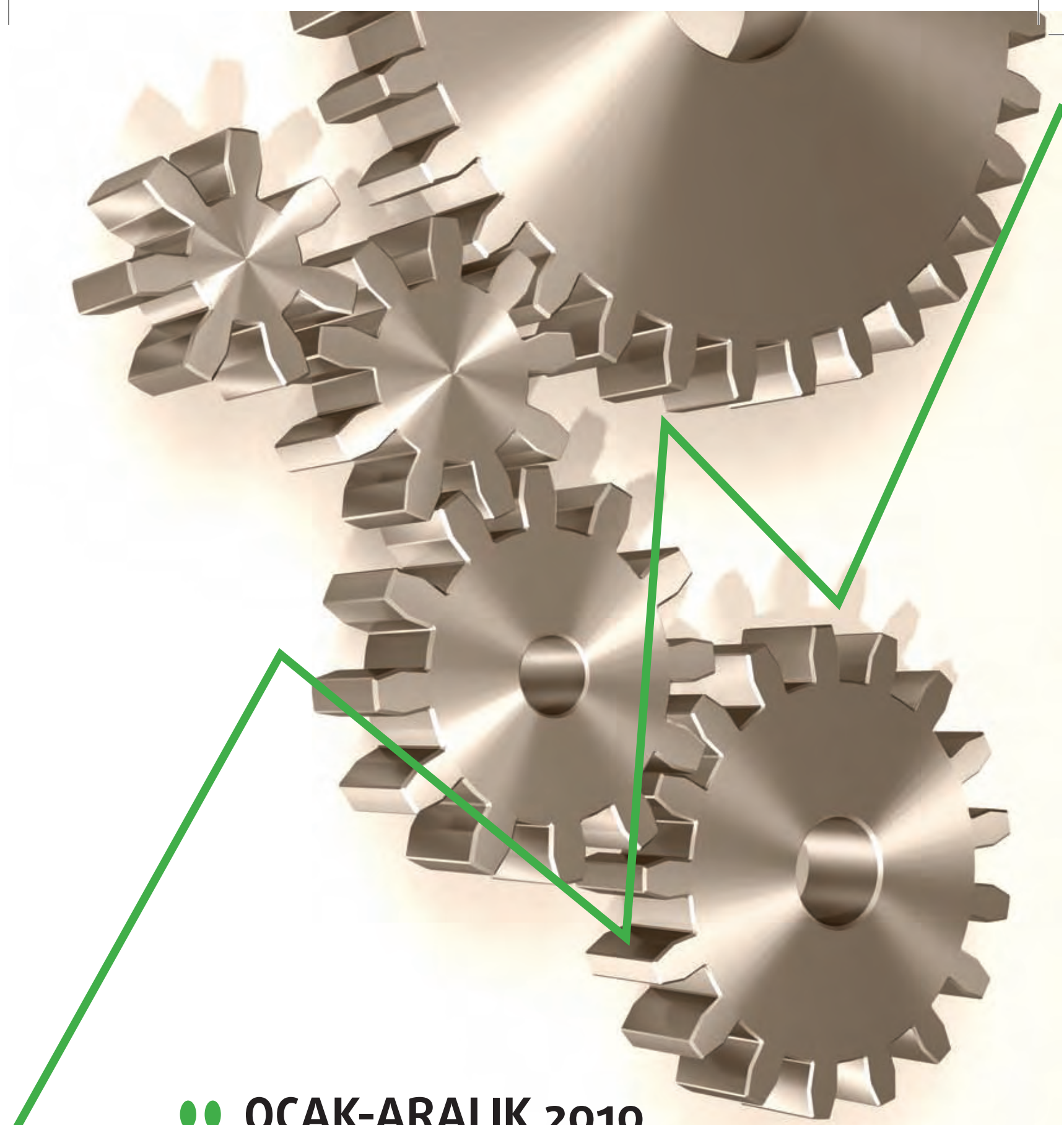
yapmış olduğu toplantıda bu tür uygulamaya dönük çalışmaların öğrencilere çok faydalı olacağı yönündeki görüşlerini belirterek bu çalışmaların devam etmesini istedi.

ZKÜ'nin THY ve B/S/H Ziyareti



Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Makine Mühendisliği Kulübü 22-23 Aralık 2010 tarihlerinde B/S/H Ev Aletleri Sanayi (Tekirdağ-Çerkezköy) ve Türk Hava Yolları'na (İstanbul) bir gece konaklamalı teknik gezi düzenledi. Beyaz Eşya sektörünün önde gelen firmalarını bünyesinde bulunduran B/S/H ve başta Türk Hava Yolları olmak üzere pek çok yerli ve yabancı havayolu şirketinin bakım-onarım hizmetlerini üstlenen THY'na gerçekleştirilen teknik gezilerde uzmanlar tarafından sistemlerin işleyişi ve kalite standartları hakkında detaylı bilgi verildi.

Üniversite-Sanayi iş birliği faaliyetleri çerçevesinde teknik gezilerini sürdüren Makine Mühendisliği Kulübü üyeleri teorideki bilgilerinin nasıl uygulamaya geçirildiğini fabrika sahasında görme fırsatı yakaladılar.



00 OCAK-ARALIK 2010

GÖSTERGELER

Makine ihracatı 2010'da yüzde 13,6 büyüdü

MAKİNE SEKTÖRÜ TOPLAMI 84'ÜNCÜ FASLIN TAMAMI VE 84'ÜNCÜ FASIL DIŞI MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMININ İHRACATI 2009 YILI OCAK-ARALIK DÖNEMİNDE 8 MİLYAR 811 MİLYON 930 BİN DOLAR OLARAK BELİRLENDİ. 2010 YILI İÇERİSİNDE BU RAKAM AYNI DÖNEMDE YÜZDE 13,6 ORANINDA ARTIŞ GÖSTERDİ VE 10 MİLYAR 11 MİLYON 152 BİN DOLARA YÜKSELDİ.

Makine Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında Türkiye geneli ihracat kayıtları belirlendi. Buna göre 2009 yılı Ocak-Aralık dönemi ihracat kayıt rakamı 5 milyar 607 milyon 888 bin dolarken, bu rakam 2010 yılı eş zaman diliminde yüzde 13,3 oranında artarak 6 milyar 355 milyon 790 bin dolar olarak gerçekleşerek 2010 yılını yükselişle kapattı. Makine sektörü toplamı 84'üncü faslin

tamamı ve 84'üncü fasıl dışı Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla makine sektörünün tamamının ihracatı 2009 yılı Ocak-Aralık döneminde 8 milyar 811 milyon 930 bin dolar olarak belirlendi. 2010 yılı içerisinde bu rakam aynı dönemde yüzde 13,6 oranında artış gösterdi ve 10 milyar 11 milyon 152 bin dolara yükseldi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde, ihracatında en yüksek artışın endüstri-

yel yıkama ve kurutma makinelerinde yaşandığı ortaya çıktı. Yüksek artış gösteren kalemlerin ilki yüzde 66,8 ile diğer endüstriyel yıkama ve kurutma makineleri, ikincisi yüzde 58,1 ile ambalaj makineleri aksam ve parçaları ve üçüncüsü ise yüzde 41 ile deri işleme ve imalat makineleri oldu. Daha sonra sırasıyla yüzde 36,3 ile kâğıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ve yüzde 35,5 ile rulmanlar olarak gerçekleşti. OAİB iştiğal alanına giren ürünler

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

ÜLKE	2009 YILI		2010 YILI		(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	64.603.620	456.053.783	86.217.484	577.758.385	33,5	26,7
İRAN	44.124.529	283.798.897	70.381.699	396.206.935	59,5	39,6
ABD	24.000.993	322.891.626	31.181.163	371.996.385	29,9	15,2
IRAK	52.088.982	256.116.902	60.132.930	323.707.769	15,4	26,4
İNGİLTERE	59.289.536	265.486.562	75.108.646	317.379.451	26,7	19,5
RUSYA FED.	29.703.389	204.289.227	34.067.996	245.155.383	14,7	20,0
İTALYA	33.099.700	191.717.846	40.588.784	233.119.234	22,6	21,6
FRANSA	31.540.044	185.581.208	37.204.301	216.288.189	18,0	16,5
AZERBAIJAN	20.674.263	143.054.928	25.726.872	181.390.521	24,4	26,8
LİBYA	26.668.967	145.866.136	28.445.168	152.412.480	6,7	4,5
DİĞER	490.503.743	3.153.031.143	560.155.699	3.340.376.017	14,2	5,9
TOPLAM	876.297.766	5.607.888.259	1.049.210.741	6.355.790.750	19,7	13,3

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

	OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	41.199.424	278.331.104	39.649.028	292.638.648	-3,8	5,1
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR.SİLİNDİR AKS. PRÇ.	11.282.135	212.242.304	11.965.294	234.023.800	6,1	10,3
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	58.584.711	471.410.111	71.887.217	581.912.291	22,7	23,4
VANALAR	30.630.183	265.086.643	37.640.434	323.487.833	22,9	22,0
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDU-RUCULAR	349.455.551	1.613.578.205	402.141.935	1.830.256.662	15,1	13,4
ISITICILAR VE FIRINLAR	27.460.897	222.289.776	30.992.526	227.288.005	12,9	2,2
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR,AKS. VE PRÇ.	37.799.998	278.787.622	37.041.745	256.765.995	-2,0	-7,9
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	54.885.724	376.587.549	57.102.278	383.572.878	4,0	1,9
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	68.514.735	309.217.163	76.151.332	341.759.956	11,1	10,5
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	29.980.904	164.093.156	32.607.656	157.197.601	8,8	-4,2
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	150.642.577	607.576.315	196.503.480	741.784.972	30,4	22,1
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	5.174.052	43.079.994	7.445.934	58.714.448	43,9	36,3
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAKİNELERİ	303.663.117	1.037.284.435	329.447.221	1.069.838.414	8,5	3,1
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	53.326.717	264.942.800	56.740.966	270.405.959	6,4	2,1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1.355.966	5.656.591	1.547.862	7.976.144	14,2	41,0
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	6.577.643	63.306.420	7.191.487	71.516.401	9,3	13,0
TAKIM TEZGAHLARI	71.415.098	454.929.460	93.900.457	513.032.785	31,5	12,8
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	70.329.116	503.760.877	91.229.199	593.639.734	29,7	17,8
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	57.165.425	1.087.565.850	83.742.331	1.438.159.781	46,5	32,2
BÜRO MAKİNELERİ	2.875.160	92.764.088	3.149.622	132.388.253	9,5	42,7
RULMANLAR	6.711.795	67.019.594	8.911.711	90.812.714	32,8	35,5
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	12.895.107	326.385.892	11.417.951	289.577.935	-11,5	-11,3
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	3.034.782	66.034.955	3.957.176	104.401.754	30,4	58,1
TOPLAM	1.454.960.817	8.811.930.902	1.692.364.840	10.011.152.962	16,3	13,6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

itibariyle, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2010 yılı Ocak- Aralık döneminde yüzde 14,5 pay ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri birinciliğini

korudu. Daha sonra sırasıyla yüzde 11,7 pay ile inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ikinci ve yüzde 9,2 pay ile pompa ve kompresörler üçüncü sırada yer aldı.

ALMANYA LİDERLİĞİNİ KORUDU

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke sırasıyla Almanya, İran ve ABD

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

MAL GRUBU ADI	OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	41.199.424	278.331.104	39.649.028	292.638.648	-3,8	5,1
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER,	11.282.135	212.242.304	11.965.294	234.023.800	6,1	10,3
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	58.584.711	471.410.111	71.887.217	581.912.291	22,7	23,4
VANALAR	30.630.183	265.086.643	37.640.434	323.487.833	22,9	22,0
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	149.111.993	715.524.803	192.691.248	923.508.869	29,2	29,1
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	22.882.313	196.679.428	25.502.223	197.754.305	11,4	0,5
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALİPLAR,	37.799.998	278.787.622	37.041.745	256.765.995	-2,0	-7,9
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	54.885.724	376.587.549	57.102.278	383.572.878	4,0	1,9
TARIM VE ORMANCIKLIKTA KULLANILAN MAK.	68.514.735	309.217.163	76.151.332	341.759.956	11,1	10,5
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	29.980.904	164.093.156	32.607.656	157.197.601	8,8	-4,2
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	150.642.577	607.576.315	196.503.480	741.784.972	30,4	22,1
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	5.174.052	43.079.994	7.445.934	58.714.448	43,9	36,3
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA VE KURUTMA MAK.	570.558	8.031.160	646.511	13.393.312	13,3	66,8
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKS.	53.326.717	264.942.800	56.740.966	270.405.959	6,4	2,1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ AKS.	1.355.966	5.656.591	1.547.862	7.976.144	14,2	41,0
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAK.	6.577.643	63.306.420	7.191.487	71.516.401	9,3	13,0
TAKIM TEZGAHLARI	71.415.098	454.929.460	93.900.457	513.032.785	31,5	12,8
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	59.047.668	427.173.515	78.083.072	495.812.272	32,2	16,1
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	290.837	638.125	190.018	843.020	-34,7	32,1
BÜRO MAKİNELERİ	382.846	5.153.555	435.662	4.896.858	13,8	-5,0
RULMANLAR	6.711.795	67.019.594	8.911.711	90.812.714	32,8	35,5
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	12.895.107	326.385.892	11.417.951	289.577.935	-11,5	-11,3
AMBALAJ MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	3.034.782	66.034.955	3.957.176	104.401.754	30,4	58,1
TOPLAM	876.297.766	5.607.888.259	1.049.210.741	6.355.790.750	19,7	13,3

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

olarak sıralandı. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 39,6 ile İran'a yönelik oldu. Anılan ülkeye ihracatımız 396 milyon dolar seviyelerinde bulunuyor.

2010 yılı Ocak-Aralık döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise endüstriyel klimalar ve soğutucularda: İngiltere, Almanya, Irak; inşaat ve madencilik makinelerinde: Almanya, İran, Libya; takım tezgâhlarında: İran, Irak, Almanya;

pompa ve kompresörlerde: Almanya, ABD, Rusya Fed; gıda sanayii makinelerinde: Almanya, Azerbaycan, Kazakistan; savunma sanayi için silah ve mühimmatta: Malezya, Suudi Arabistan, BAE; tekstil ve konfeksiyon makinelerinde: İran, Hindistan, Özbekistan; hadde ve döküm makinelerinde: Rusya, İran, Almanya; tarım ve ormancılık makinelerinde: ABD, Irak, İtalya; vanalarda: Almanya, Irak, İran; reaktör ve kazanlarda:

İst. Deri Ser. Böl., İngiltere, Almanya; türbin, turbojet ve hidrolik silindirlerde: ABD, Japonya, Fransa; endüstriyel ısıtıcı ve fırınlarda: Almanya, Fransa, KKTC; yük kaldırma, taşıma ve istif makinelerinde: İran, Irak, Azerbaycan; ambalaj makinelerinde: İtalya, Irak, Mısır; kauçuk, plastik, lastik işleme makinelerinde: Rusya, İran, Almanya; rulmanlarda: Almanya, Fransa, İtalya; kağıt ve matbaacılık makinelerinde: İran, Almanya, Bulgaristan.

AMBALAJ MAKİNELERİ

Makine ve Aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan ambalaj makineleri ihracatımız 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz dönemin Ocak-Aralık dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 58,1 yükseldi. Değer olarak ise 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 66 milyon 34 bin dolar olan ambalaj makineleri ihracatımız, 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 58,1 oranında artarak 104 milyon 401 bin dolar oldu.

Ambalaj makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise İtalya. Söz konusu yere 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde 20 milyon 935 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 5 milyon 986 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 14 milyon 374 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Ambalaj makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Mısır oldu. Mısır'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 2 milyon 667 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ihracat 9 milyon 688 bin dolara yükseldi. Ambalaj

makineleri ihracatımızda dördüncü sırada İran yer alıyor. İran'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 2 milyon 666 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 6 milyon 795 bin dolar ihracat gerçekleşti. Ambalaj makineleri ihracatımızın 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Rusya Federasyonu olduğu açıklandı. Rusya Federasyonu'na 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 1 milyon 630 bin dolarlık ihracatımız söz konusu iken

2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 5 milyon 863 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Ambalaj makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 558,8 değer artışı ile Nijerya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 263,2 ile Mısır ve sonrasında yüzde 259,7 oranında yükselişle Rusya Federasyonu takip ediyor.



OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
3.034.782	66.034.955	3.957.176	104.401.754	30,4	58,1

AMBALAJ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

Ülke	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar	Değer
İTALYA	467.785	13.078.009	28,0	685.457	20.935.265	30,5	46,5	60,1
İRAK	328.060	5.986.594	18,2	396.045	14.374.926	36,3	20,7	140,1
MISIR	113.737	2.667.501	23,5	212.116	9.688.189	45,7	86,5	263,2
İRAN	109.624	2.666.454	24,3	176.859	6.795.566	38,4	61,3	154,9
RUSYA FED.	68.534	1.630.348	23,8	140.863	5.863.787	41,6	105,5	259,7
AZERBAYCAN	169.159	2.463.226	14,6	127.482	2.192.647	17,2	-24,6	-11,0
CEZAYİR	74.606	1.737.400	23,3	74.589	2.058.229	27,6	0,0	18,5
ABD	6.264	161.143	25,7	66.501	2.055.121	30,9	-	-
NİJERYA	13.240	308.938	23,3	30.253	2.035.275	67,3	128,5	558,8
S. ARABİSTAN	69.324	1.792.625	25,9	87.863	2.013.566	22,9	26,7	12,3

HADDE ve DÖKÜM MAKİNELERİ

Makine ve Aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde düşüş gösterdi. Geçtiğimiz dönemin Ocak-Aralık dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 7,9 azaldı. Değer olarak ise 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 278 milyon 787 bin dolar olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız, 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 7,9 oranında azalarak 259 milyon 765 bin dolar oldu.

Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Rusya Federasyonu. Söz konusu yere 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde 9 milyon 330 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 5 milyon 54 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 7 milyon 796 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Almanya oldu.

Almanya'ya 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 2 milyon 6 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 3 milyon 254 bin dolara yükseldi. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Bulgaris-

tan yer alıyor. Bulgaristan'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 2 milyon 883 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 3 milyon 87 bin dolar ihracat gerçekleşti. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın 2010 yılı

Ocak-Aralık döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Kazakistan olduğu açıklandı. Kazakistan'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 3 milyon 709 bin dolarlık ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı

dönemine gelindiğinde ise 2 milyon 586 bin dolar ihracat gerçekleşti. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 93,7 değer artışı ile Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 62,2 ile Almanya ve sonrasında yüzde 54,3 oranında yükselişle İran takip ediyor.



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

OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
37.799.998	278.787.622	37.041.745	256.765.995	-2,0	-7,9

HADDE ve DÖKÜM MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

Ülke	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar	Değer
RUSYA FED.	609.168	4.816.620	7,9	971.568	9.330.092	9,6	59,5	93,7
İRAN	563.545	5.054.740	9,0	766.109	7.796.985	10,2	35,9	54,3
ALMANYA	109.481	2.006.358	18,3	236.966	3.254.967	13,7	116,4	62,2
BULGARİSTAN	348.257	2.883.147	8,3	326.152	3.087.681	9,5	-6,3	7,1
KAZAKİSTAN	232.420	3.709.365	16,0	213.955	2.634.419	12,3	-7,9	-29,0
MISIR	163.964	1.550.750	9,5	194.996	2.586.772	13,3	18,9	-
AZERBAYCAN	247.724	2.015.596	8,1	278.068	2.574.143	9,3	12,2	27,7
ÖZBEKİSTAN	246.988	1.957.743	7,9	199.049	2.455.617	12,3	-19,4	25,4
İRAK	299.389	1.890.819	6,3	413.586	2.434.008	5,9	38,1	28,7
URDUN	25.052	232.369	9,3	140.545	2.281.091	16,2	461,0	881,7

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ AKSAMLARI ve PARÇALARI

Makine ve Aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımız 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde yükseliş gösterdi. Geçtiğimiz dönemin Ocak-Aralık dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 1,9 yükseliş kaydetti. Değer olarak ise 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 376 milyon 587 bin dolar olan gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımız, 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 1,9 oranında artarak 383 milyon 572 bin dolar oldu. Gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde 37 milyon 329 bin dolarlık gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Azerbaycan olduğu görülüyor. Azerbaycan'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 19 milyon 18 bin dolarlık gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 26 milyon 177 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Kazakistan oldu. Kazakistan'a 2009 yılının Ocak-Aralık

döneminde 26 milyon 486 bin dolarlık gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 25 milyon 758 bin dolara yükseldi. Gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımızda dördüncü sırada İran yer alıyor. İran'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 19 milyon 41 bin dolarlık gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 25 milyon 149 bin dolar ihracat gerçekleşti. Gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımızın 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Irak olduğu açıklandı. Irak'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 22 milyon 793 bin dolarlık ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine

gelindiğinde ise 22 milyon 247 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Gıda sanayii makineleri aksamları ve parçaları ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 49,4 değer artışı ile Almanya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 37,6 ile Azerbaycan ve sonrasında yüzde 37,1 oranında yükselişle Rusya Federasyonu takip ediyor.



OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ AKSAMLARI ve PARÇALARI İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2009 ve 2010 Yılları Ocak-Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
54.885.724	376.587.549	57.102.278	383.572.878	4,0	1,9

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ AKSAMLARI ve PARÇALARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

Ülke	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar	Değer
ALMANYA	1.426.929	24.979.197	17,5	2.200.405	37.329.912	17,0	54,2	49,4
AZERBAIJAN	1.822.587	19.018.003	10,4	3.573.576	26.177.982	7,3	96,1	37,6
KAZAKİSTAN	5.416.008	26.486.193	4,9	4.373.171	25.758.373	5,9	-19,3	-2,7
İRAN	3.479.216	19.041.348	5,5	5.187.762	25.149.178	4,8	49,1	32,1
IRAK	4.996.295	22.793.239	4,6	3.745.077	22.247.104	5,9	-25,0	-2,4
RUSYA FED.	2.185.182	11.690.267	5,3	2.253.225	16.026.935	7,1	3,1	37,1
SURİYE	3.325.846	27.225.944	8,2	2.280.033	15.796.306	6,9	-31,4	-42,0
MISIR	3.561.677	21.433.143	6,0	3.371.405	15.769.495	4,7	-5,3	-26,4
LİBYA	1.202.889	7.288.279	6,1	2.605.969	14.212.616	5,5	116,6	95,0
CEZAYİR	2.114.096	11.885.387	5,6	1.338.733	10.185.407	7,6	-36,7	-14,3

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Makine ve Aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde yükseliş gösterdi. Geçtiğimiz dönemin Ocak-Aralık dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 29,1 yükseliş kaydetti. Değer olarak ise 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 715 milyon 524 bin dolar olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız, 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 29,1 oranında artarak 923 milyon 508 bin dolar oldu. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise İngiltere. Söz konusu yere 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde 133 milyon 872 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 34 milyon 66 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 63 milyon 593 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Irak oldu. Irak'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 57 milyon 477

bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 63 milyon 488 bin dolara yükseldi. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Fransa yer alıyor. Fransa'ya 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 55 milyon 25 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 60 milyon 434 bin dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise İran olduğu açıklandı. İran'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 26 milyon 35 bin dolarlık

ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 45 milyon 23 bin dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 86,7 değer artışı ile Almanya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 72,9 ile İran ve sonrasında yüzde 70,8 oranında yükselişle İtalya takip ediyor.



OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
149.111.993	715.524.803	192.691.248	923.508.869	29,2	29,1

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

Ülke	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar	Değer
İNGİLTERE	29.728.686	119.180.285	4,0	32.288.648	133.872.513	4,1	8,6	12,3
ALMANYA	5.228.887	34.066.599	6,5	11.085.970	63.593.869	5,7	112,0	86,7
IRAK	14.375.380	57.477.888	4,0	15.150.685	63.488.567	4,2	5,4	10,5
FRANSA	12.788.480	55.025.312	4,3	14.539.822	60.434.211	4,2	13,7	9,8
İRAN	5.004.272	26.035.391	5,2	8.636.692	45.023.690	5,2	72,6	72,9
RUSYA FED.	3.784.655	18.982.863	5,0	5.867.379	27.742.702	4,7	55,0	46,1
İTALYA	2.780.547	15.209.267	5,5	5.412.895	25.973.968	4,8	94,7	70,8
ROMANYA	4.335.932	21.307.280	4,9	5.586.883	25.698.834	4,6	28,9	20,6
CEZAYİR	4.733.009	10.603.904	2,2	7.950.721	25.467.780	3,2	68,0	140,2
ISRAİL	2.795.585	14.211.127	5,1	4.364.714	21.663.747	5,0	56,1	52,4

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Makine ve Aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde gerileme kaydetti. Geçtiğimiz dönemin Ocak-Aralık dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 4,2 düşüş kaydetti. Değer olarak ise 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 164 milyon 93 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız, 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 4,2 oranında azalarak 923 milyon 508 bin dolar oldu. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise İran. Söz konusu yere 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde 14 milyon 413 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 7 milyon 319 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 11 milyon 987 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Azerbaycan oldu. Azerbaycan'a 2009

yılının Ocak-Aralık döneminde 7 milyon 502 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 9 milyon 216 bin dolara yükseldi. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda dördüncü sırada ÇHC yer alıyor. ÇHC'ne 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 9 milyon 567 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 8 milyon 550 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise ABD olduğu açıklandı. ABD'ne 2009 yılının

Ocak-Aralık döneminde 5 milyon 582 bin dolarlık ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 8 milyon 153 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 171,4 değer artışı ile BAE yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 113,1 ile İran ve sonrasında yüzde 68,1 oranında yükselişle Türkmenistan takip ediyor.



OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
29.980.904	164.093.156	32.607.656	157.197.601	8,8	-4,2

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

Ülke	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar	Değer
İRAN	1.766.483	6.762.764	3,8	3.310.693	14.413.284	4,4	87,4	113,1
IRAK	1.505.729	7.319.531	4,9	2.688.763	11.897.712	4,4	78,6	62,5
AZERBAYCAN	1.484.623	7.502.738	5,1	1.780.236	9.216.357	5,2	19,9	22,8
ÇHC	1.228.445	9.567.335	7,8	1.240.261	8.550.478	6,9	1,0	-10,6
ABD	825.354	5.582.647	6,8	1.447.422	8.153.270	5,6	75,4	46,0
BAE	593.599	2.904.462	4,9	2.698.875	7.882.385	2,9	354,7	171,4
LİBYA	1.478.331	5.995.246	4,1	1.730.414	7.009.344	4,1	17,1	16,9
TÜRKMENİSTAN	766.953	4.004.707	5,2	1.318.629	6.730.927	5,1	71,9	68,1
RUSYA FED.	1.618.525	9.657.995	6,0	978.320	5.974.404	6,1	-39,6	-38,1
ALMANYA	1.265.207	7.621.549	6,0	937.171	5.451.219	5,8	-25,9	-28,5

RULMANLAR

Makine ve Aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan rulmanlar ihracatımız 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde yükseliş kaydetti. Geçtiğimiz dönemin Ocak-Aralık dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 35,5 yükseliş kaydetti. Değer olarak ise 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 67 milyon 19 bin dolar olan rulmanlar ihracatımız, 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 35,5 oranında artarak 90 milyon 812 bin dolar oldu.

Rulmanlar ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde 18 milyon 502 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Fransa olduğu görülüyor. Fransa'ya 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 8 milyon 372 bin dolarlık rulmanlar ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 15 milyon 324 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Rulmanlar ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İtalya oldu. İtalya'ya 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 7 milyon 162 bin dolarlık rulmanlar ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 8 milyon 599 bin dolara yükseldi. Rulmanlar ihracatımızda dördüncü sırada İngiltere yer alıyor. İngiltere'ye 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 5 milyon 498 bin dolarlık rulmanlar ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine

gelindiğinde 7 milyon 643 bin dolar ihracat gerçekleşti. Rulmanlar ihracatımızın 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise ABD olduğu açıklandı. ABD'ne 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 2 milyon 558 bin dolarlık ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 6 milyon 299 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Rulmanlar ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 154,8 de-

ğer artışı ile Kanada yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 146,2 ile ABD ve sonrasında yüzde 83 oranında yükselişle Fransa takip ediyor.



OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA RULMANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
6.711.795	67.019.594	8.911.711	90.812.714	32,8	35,5

RULMANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

Ülke	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar	Değer
ALMANYA	1.034.634	12.521.221	12,1	1.365.223	18.502.678	13,6	32,0	47,8
FRANSA	594.474	8.372.198	14,1	1.184.760	15.324.777	12,9	99,3	83,0
İTALYA	645.421	7.162.220	11,1	780.809	8.599.272	11,0	21,0	20,1
İNGİLTERE	926.541	5.498.445	5,9	1.450.401	7.643.931	5,3	56,5	39,0
ABD	208.864	2.558.833	12,3	537.578	6.299.657	11,7	157,4	146,2
AVUSTURYA	328.406	4.432.564	13,5	471.453	5.880.114	12,5	43,6	32,7
ÇEK CUM.	473.306	3.292.246	7,0	614.323	4.097.613	6,7	29,8	24,5
İRAN	266.308	5.464.898	20,5	326.310	3.207.288	9,8	22,5	-41,3
KANADA	50.739	1.054.545	20,8	94.229	2.686.806	28,5	85,7	154,8
POLONYA	250.899	1.921.902	7,7	282.704	2.132.999	7,5	12,7	11,0

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

Makine ve Aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde yükseliş kaydetti. Geçtiğimiz dönemin Ocak-Aralık dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 22,1 yükseliş kaydetti. Değer olarak ise 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 607 milyon 576 bin dolar olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız, 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde ise yüzde 22,1 oranında artarak 741 milyon 784 bin dolar oldu. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2010 yılının Ocak-Aralık döneminde 82 milyon 271 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 28 milyon 705 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 52 milyon 745 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Libya oldu. Libya'ya 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 46 milyon 744 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı

dönemine gelindiğinde 49 milyon 335 bin dolara yükseldi. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Cezayir yer alıyor. Cezayir'e 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 51 milyon 570 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız söz konusu iken 2010 yılının aynı dönemine gelindiğinde 37 milyon 549 bin dolar ihracat gerçekleşti. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın 2010 yılı Ocak-Aralık döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise İngiltere olduğu açıklandı. İngiltere'ye 2009 yılının Ocak-Aralık döneminde 20 milyon 553 bin dolarlık ihracatımız söz konusu iken 2010

yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 37 milyon 294 bin dolar ihracat gerçekleşti. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 83,3 değer artışı ile İran yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 81,5 ile İngiltere ve sonrasında yüzde 29 oranında yükselişle Azerbaycan takip ediyor.



OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

OCAK-ARALIK 2009		OCAK-ARALIK 2010		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
150.642.577	607.576.315	196.503.480	741.784.972	30,4	22,1

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2009 ve 2010 Yılları Ocak - Aralık Dönemi)

Ülke	2009 YILI			2010 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/Kg	Miktar	Değer
ALMANYA	17.084.759	72.646.964	4,3	21.002.715	82.271.681	3,9	22,9	13,2
İRAN	6.819.401	28.705.110	4,2	11.635.580	52.754.002	4,5	70,6	83,8
LİBYA	10.539.212	46.744.606	4,4	11.533.681	49.335.912	4,3	9,4	5,5
CEZAYİR	10.637.241	51.570.503	4,8	7.733.440	37.549.224	4,9	-27,3	-27,2
İNGİLTERE	11.209.518	20.553.069	1,8	20.744.537	37.294.408	1,8	85,1	81,5
IRAK	6.953.385	23.631.287	3,4	8.276.018	28.802.239	3,5	19,0	21,9
RUSYA FED.	5.741.442	25.877.313	4,5	6.039.963	28.550.106	4,7	5,2	10,3
İTALYA	7.804.002	22.427.949	2,9	9.914.426	26.695.654	2,7	27,0	19,0
AZERBAYCAN	3.831.780	18.736.015	4,9	4.551.470	24.168.206	5,3	18,8	29,0
S. ARABİSTAN	8.527.185	23.389.537	2,7	7.507.400	21.358.727	2,8	-12,0	-8,7

İhracatta Alternatif Tahsilât Araçları: Kambiyo Senedi, Poliçe, Bono ve Çek

KAMBYO SENEDİ

Kambiyo Senedi (Bill of Exchange), ihracatçı tarafından hazırlanan ve imzalanan, ithalatçının ödediği veya gelecekte belli bir sürede ödemeyi taahhüt ettiği miktarı (ihrac ettiği malın değeri kadar bedeli) ihracatçıya ödeyeceğini gösteren belgedir. Uluslararası ticarette akreditif mektubunun ekinde kullanılır. Akreditif mektubu kambiyo senedinin kabul edilip ödenmesini sağlar. Kambiyo senedi olarak poliçe, bono ve çek kullanılmakta olup, dış ticarette ağırlıklı olarak poliçe tercih edilmektedir. Bunların dışında finansman belgesi olarak kabul edilebilecek antrepo makbuzu, rehin senedi, teslim emri gibi belgeler de bulunmaktadır. Kambiyo Senedi (poliçe) şu bilgileri içerir:

- [1] Ödenecek tutar, rakamla belirtilmelidir. (Yanlış yazılırsa, ödeme gecikir veya yapılmaz)
- [2] Normalde yer ve tarih olarak, ihracatçının bulunduğu yer ve fatura tarihi yazılmalıdır.
- [3] "Muhabir" banka olarak ihracatçının bankası yazılır.
- [4] Ödenecek miktar, harfle yazılarak da belirtilir. Yanlış yazılırsa veya rakamla belirtilen miktardan farklı ise ödeme yapılmaz.
- [5] Ödeme yapılacak mallar belirtilir.
- [6] İhracatçı, kambiyo senedini çekte olduğu gibi imzalar.
- [7] İhracatçının imzaya yetkili, resmi temsilcisi imzalamaz ise ödemede sorun çıkacaktır.
- [8] İthalatçının bankası "amir" bankadır.

Karşılaşılan temel sorunlar ve dikkat edilmesinde fayda görülen hususlar

1. Kambiyo senedi hazırlanırken diğer evraklarla özellikle akreditif mektubunda yer alan bilgilerle uygunluğuna dikkat edilmelidir. Akreditif mektubu ve proforma faturadaki detaylar ile kambiyo senedindekiler aynı olmalıdır.
2. Kambiyo senedi gönderilmeden önce, imzalandığından emin olunmalıdır.
3. Fatura bedelini rakam ve harfle yazarken doğru yazılmasına dikkat edilmelidir.
4. "Muhabir" banka yazılmalıdır.
5. Faturadaki mallar yeterli olacak şekilde özetlenmelidir.
6. Firma ismi tam ve eksiksiz yazılmalıdır.
7. Akreditif mektubu ile birlikte kambiyo senedinin sunulacağı, ithalatçının bankası "amir" bankanın adı yazılmalıdır.
8. Firmanın resmi temsilcisi tarafından imzalandığına emin olunmalıdır.
9. Nakliyeye ilişkin diğer belgelerle birlikte bir örnek kambiyo senedi de saklanmalıdır.

Poliçe nedir? Taşınması gereken yasal unsurlar nelerdir?

Poliçe, hamiline para ödenmesini gerektiren değerli bir kâğıttır. Poliçeler ciro ile el değiştirebilir, borçlusu tarafından kabul edilmeme ya da ödenmeme durumlarında protesto yolu ile yasal takibata uğrarlar. Poliçenin ödeme zamanına ilişkin deyimler şunlardır:
At sight: görüldüğünde ödemeli

At...days sight: görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli

At...days date: tanzim tarihinden belli bir süre sonra ödemeli

At...days after B/L: konşimento tarihinden belli bir süre sonra ödemeli
On 29.01.2011: belli bir tarihte ödemeli

Poliçe üç taraflı ilişkiyi düzenleyen bir senettir. Bu senette düzenleyen keşideci, muhatap olarak adlandırılan diğer bir kişiye, poliçede gösterilen ve lehtar olarak adlandırılan diğer bir kişinin emrine veya namına, vade de belirli bir meblağı ödeme emrini, muayyen şekil şartlarına bağlı olarak verir. Muhatap olarak adlandırılan kişi bu ilişkiye esasen "kabul" ile birlikte girer.

Kabul, muhatap poliçe ilişkisine sokan ve onu poliçenin asıl borçlusu haline getiren şartsız ve bağımsız bir taahhüttür. Kabulde geçerli tek şart kısmi kabuldür. Kabul, muhatap tarafından poliçe üzerine "kabulümdür", "ödeyeceğim" veya benzeri bir ibare ve atılacak imza ile gerçekleşir. İmza kabulde esaslı şekil şartıdır. Muhatapın sorumluluğunun doğduğu an, kabul için imza attığı an değil, kabul edilen senedin kabule arz edene teslim edildiği andır. Muhatap kabulden önce poliçeden sorumlu olmaz.

Poliçe düzenlendiği andan vadeye kadar kabule ibraz edilir. Vade günü ile vadeyi takip eden iki iş günü içinde senet ödenmek üzere ibraz edilir. Poliçeyi kabule arz, hamil veya senedin zilyedi (elinde tutan kişi) tarafından gerçekleştirilir. İbraz edilen poliçe kabul edilmez ise ibraz eden hamil

KAMBIYO SENEDİ

BILL OF EXCHANGE

Amount [1]
(Ödenecek tutar)

Place and date [2]
(Yer ve Tarih)

At sight pay this Bill of Exchange to the order of [3] name of exporter's bank (Muhbir/lehdar Banka), the sum of [4] amount to be paid under the bill (Ödenecek miktar), in words, value received for shipment of [5] general description of the goods being paid for (Ödeme yapılacak mallar), covered by [transport document number] and [credit reference number].

Name of exporter [6]
(İhracatçı)
Authorized signatory/ies [7]
(Firmayı Temsile Yetkili Kişi)

TO [8] The importer's bank (Amir Banka)

veya zilyet bu hususu çekeceği bir kabul etmeme protestosu ile tespit ettirebilir.

Görüldüğünde ödenen poliçeler kabule ibraz edilmez. Kabul için ibraz yeri muhatabın yerleşim yeridir. Kabul için ibraz isteğe bağlı olmakla birlikte, bazı hallerde kabule ibraz mümkün değil, bazı hallerde ise kabule ibraz zorunludur.

Ciro emre yazılı senetlerin içerdiği hakları devretmeye yönelik bir irade beyanı olup, bu irade beyanı ile cira (ciro eden) senet borçlusuna ve ciro edilen kimseye çifte yetki vermektedir. Giro, yazılı bir devir beyanıdır. Bu beyan senedin arka yüzü veya devamı olan alonj üzerine yapılır. Giro kayıtsız ve şartsız olmalıdır. Kabulden farklı olarak kısmi ciro batıldır. Bu anlamda ciro şekli olarak tam veya beyaz ciro şeklinde yapılabilir. Tam ciro, ciro edenle ciro edilenin belli olduğu cirodur. Giro, poliçe lehtarın eline geçtiği andan ödememe protestosunun keşide edildiği veya bu protesto keşide edilmemiş ise, yasal olarak keşide edilebileceği vadeyi izleyen iki iş günü içinde iş saatleri bitimine kadar yapılabilir. Vadeden

sonra yapılan ciro ise alacağın temlik hükmüne tabidir.

Poliçe, borçlunun yerleşim yerinde ödenecek bir senettir. Poliçenin esas borçlusu kabul etmiş muhataptır. Ödeme yapabilmesi için poliçenin ödeme için vadesinde veya vadeyi izleyen iki iş günü içinde, hamil tarafından muhataba ibraz edilmesi gerekir. İbraz üzerine poliçeyi vadesinde ödeyen borçlu borcundan kurtulur. Muhatap, poliçeyi öderken bunu meşru hamile ödemekle mükelleftir. Bunun için de hamilin, düzgün bir ciro silsilesi ile hamil olup olmadığını kontrol etmesi gerekir. Muhatap ibraz üzerine poliçeyi kısmen ya da tamamen ödeyebilir.

Kabul etmeme protestosunun, kabule arz için muayyen olan müddet içinde çekilmesi lazımdır. Şayet muhatap, poliçenin kendisine arz edildiği gün takip eden günde bir daha ibrazını istemiş ve poliçenin ilk arzı vadenin son gününde yapılmış ise protesto o günün ertesi günü dahi çekilebilir. Kabul etmeme protestosu çekilmiş olması halinde ödeme için poliçeyi ibraz etmeye lüzum olmadığı gibi ödememe protestosu çekmeye de

ihtiyaç yoktur.

Muhatap tarafından kabul işlemi yahut ödeme yapılmadığı zaman rücu mekanizması işler. Buna göre hamil, muhatabın kabul etmemesi veya ödememesi halinde, durumu kabul etmeme ve ödememe protestosu ile tespit ettirerek, ciro silsilesinde kendisinden önce gelen kişilere, sıra gözetmeksizin bunlardan birisine, birkaçına veya tümüne birden poliçe bedelinin ödenmesi için başvurabilir. Hamilin başvurduğu kişi ödemede bulunursa o da aynı şekilde kendisinden öncekilere başvurur. Başvurma hakkının doğması ve rücu mekanizmasının işleyebilmesi için hamilin muhataba kabul etmeme veya ödememe protestolarını çekmiş olması gerekir. Eğer hamil kabul etmeme halinde kabul etmeme protestosu yahut vade veya vadeyi takip eden iki iş günü içinde ödememe protestosu çekmez ise kabul etmiş muhataptan başka kişilere karşı başvurma hakkını kaybeder. Mücbir sebep hali bundan müstesnadır. Aynı şekilde senette protestosuz kaydı var ise bu halde de protesto çekilmesine gerek yoktur. Kural olarak kabul etmeme protes-

tosunun çekilmemesi sorumlulara başvurma hakkını düşürmez. Hamil bu halde kabul edilmemiş poliçeyi süresinde ödeme için ibraz ve ödememe halinde protesto keşide ederek rücu hakkını kullanır. Ancak kabul için ibrazın zorunlu olduğu hallerde, bunu yerine getirmeyen hamil başvuru hakkını yitirir.

Kural, senedin vade veya vadeyi takip eden iki iş günü içinde ödenmesidir. Ancak muhatabın ödeme yapmayacağı anlaşılıyorsa veya muhatabın vadede ödeme yapmayacağı belirli ise ya da kabule arzı yasaklanan poliçede keşideci iflas etmiş ise hamil vadeyi beklemeksizin de rücu edebilir.

Bono nedir? Taşınması gereken yasal unsurlar nelerdir?

Bono, borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadidir. Vadesinde hamili tarafından genellikle bankalar aracılığıyla borçlusuna ödeme için ibraz edilir. Ciro edilebilir. Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir. Bono iktisadi mahiyeti itibarı ile kredi vasıtasıdır. Ayrıca ödeme, ispat ve teminat vasıtası olarak da kullanılır. Piyasada bono yerine senet adı da kullanılmaktadır.

Bononun mecburi şekil şartları:

- Senet metninde Bono (veya emre muharrer senet) kelimesini ve senet Türkçe'den başka bir dilde yazılmışsa o dilde bono karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- Kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedeli ödemek vaadini,
- Vadeyi,
- Ödeme yerini,
- Kime ve kimin emrine ödenecek ise onun ad ve soyadını,
- Senedin düzenlendiği gün ve yeri,
- Senedi düzenleyen imzasını, ihtiva eder.
- Burada bulunan yazılı haller dışında yukarıda yazılı unsurları taşımayan bir senet bono sayılmaz, adi senet sayılır ve ciro ile devri de mümkün olmaz:
- Vadesi gösterilmemiş olan bono, görüldüğünde ödenir.
- Açıklık bulunmadığı takdirde senedin düzenlendiği yer, ödeme yeri ve aynı zamanda düzenleyen ile yerleşim yeri sayılır.

- Düzenlenen yer gösterilmeyen bir bono, düzenleyen ad ve soyadı yanında yazılı olan yerde düzenlenmiş sayılır.

Bono, vade tarihinden itibaren üç yıl geçmekle zaman aşımına uğrar. Hamilin; ciro eden kişiler (cirantalar) ile keşideciye karşı açacağı davalar, süresinde keşide edilen protesto tarihinden veya senette "Masrafsız iade olunacaktır" kaydı varsa vadenin bittiği tarihten itibaren, bir yıl geçmekle zaman aşımına uğrar. Bir ciro edenin, başka ciro edenlerle keşideci aleyhine açacağı davalar, ciro edenin poliçeyi ödediği veya poliçenin dava yolu ile kendisine karşı öne sürüldüğü tarihten itibaren altı ay geçmekle zaman aşımına uğrar. Bonoya pul yapıştırmak zorunlu değildir. Bonoya kefil olarak imza atan kişi müteselsilen sorumludur.

Çek nedir? Taşınması gereken yasal unsurlar nelerdir?

Çek, hukuki mahiyeti itibarıyla bir ödeme aracıdır. Ancak uygulamada çoğunlukla bono gibi kredi vasıtası olarak kullanılmaktadır.

Çekin mecburi şekil şartları:

- "Çek" kelimesini ve eğer Türkçe'den başka bir dille yazılmış ise o dilde "Çek" karşılığı olarak kullanılan kelimeyi,
- Kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedelin ödenmesi için havaleyi,
- Ödeyecek kimsenin "muhatabın" ad ve soyadını,
- Ödeme yerini,
- Keşide gününü ve yerini,
- Çeki çeken kimsenin (keşidecinin) imzasını, ihtiva eder.
- Aşağıda yazılı haller dışında yukarıda yazılı unsurları taşımayan bir senet çek sayılmaz:
- Açıklık bulunmadığı takdirde muhatabın ad ve soyadı yanında gösterilen yer, ödeme yeri sayılır.
- Muhatabın ad ve soyadı yanında birden fazla yer gösterildiği takdirde çek, ilk gösterilen yerde ödenir. Böyle bir açıklık ve başka bir kayıt da mevcut değilse çek muhatabın iş merkezinin bulunduğu yerde ödenir.
- Keşide yeri gösterilmemiş olan

çek, keşidecinin ad ve soyadı yanında yazılı olan yerde çekilmiş sayılır.

Çekler; emre, nama ve hamiline yazılı olarak düzenlenebilirler. Çek, keşide edildiği yerde ödenecekse (çekin üzerinde yazılı muhatap banka şubesi ile keşide yeri aynı ise) on gün, keşide edildiği yerden başka bir yerde ödenecekse (çek üzerindeki muhatap banka şubesi ile keşide yeri farklı ise) bir ay içinde muhataba ibraz edilmelidir.

Ödeneceği memlekette başka bir memlekette keşide edilen çek, keşide yeri ile ödeme yeri aynı kıtada ise bir ay, keşide yeri ile ödeme yeri ayrı kıtalarda ise üç ay içinde muhataba ibraz edilmelidir. Keşide yeri ile ödeme yeri aynı kıtalarda bulunsun dahi her iki yer ülkesinin Akdeniz'de kıyılarının olması halinde ibraz süresi üç ay değil, bir ay olarak kabul edilir. Müddetler, çekte keşide günü olarak gösterilen tarihten itibaren başlar. Sürenin son günü tatile rastladığı takdirde, süre takip eden ilk iş gününe kadar uzar.

Çekte ciro, çeki elinde bulunduran tarafından yapılır ve çeki devralana çek bedelini tahsil, çeki ödeyecek bankaya da ödeme yetkisi verir. Ciro, emre yazılı senetlerde devir kolaylığı sağlar, çekin ön veya arka yüzüne yapılabilir. Çek üzerinde yer kalması halinde ciro alonj üzerine de yapılabilir. Cironun kayıtsız ve şartsız olması ve bir silsile içinde birbirini takip etmesi gerekir.

Çek görüldüğünde ödenir. Buna aykırı herhangi bir kayıt (vade) yazılmamış hükmündedir, dolayısıyla geçersizdir. Keşide günü olarak gösterilen günden önce ödenmek için ibraz olunan bir çek ibraz günü ödenir.

Konuyla ilgili detaylı bilgi için, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Genel Mevzuat ve Bilgi Danışma Servisi ile irtibata geçebilirsiniz. (www.oaib.gov.tr)

Kaynaklar:

İhracatta Kullanılan Uluslararası Belgeler, İGEME
www.kobifinans.com.tr
www.turkhukuk sitesi.com

İhracat Şekline Göre KDV İstisna ve İade Uygulamaları

İhracat şekilleri, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca yayınlanmış olan İhracat Yönetmeliği ile düzenlenmiştir. Yönetmelik, 22.12.1995 tarih ve 95/7623 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla yürürlüğe konulan İhracat Rejimi Kararı'na dayanılarak hazırlanmaktadır. Yapılacak ihracat işlemleri, bu yönetmelik ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakanlık tarafından yayımlanacak tebliğler ve ilgililere verilecek talimatlar çerçevesinde yürütülür. 06.06.2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan İhracat Yönetmeliği'nde, 12.07.2008 tarih ve 26934 sayılı Resmi Gazete ile yayınlanan İhracat Yönetmeliği ile değişiklikler yapılmıştır. Aşağıda, bu son düzenlemeler doğrultusunda ihracat şekillerinin her birinin KDV mevzuatı karşısındaki durumu ele alınmaktadır. KDV Kanunu ile ilgili mevzuatta, mal teslimi ve hizmetin ifasının verginin konusuna girdiği ancak 11 ve 12'nci maddelerde ihracata konu mal teslimi ile hizmet ifasının vergiden istisna olduğu belirtilmiştir. KDV Kanunu'nda hizmet ihracına yönelik bu düzenlemeler mevcutken İhracat Yönetmeliği'nde ayrıca bir hizmet ihracı olarak ihracat şekli belirtilmemiştir. Diğer bir deyişle KDV mevzuatında ihracat, mal ve hizmet ihracatı olarak ayrıma tabi tutulmuş, İhracat Yönetmeliği'ndeki ihracat şekilleri olarak ayrıca konu edilmemiştir.

Ön izne bağlı ihracat: İhracı uluslararası anlaşma, kanun, kararname ve ilgili sair mevzuat uyarınca belli bir merciin ön iznine bağlı malların ihracatında, ilgili mercilerden ön izin alındıktan sonra ihracat mevzuatı hükümleri uygulanır.

KDV Kanunu'nun 32'nci maddesinde, yüklenilen vergilerin indirilebileceği, indirilemeyen kısmın iade edileceği hüküm altına alınmıştır. Tam istisna kapsamında kanununun 11'inci ve 12'inci maddeleri ile mal ihracı mahiyetinde olup KDV istisnasına tabidir.

Kayda bağlı ihracat: İhracı kayda bağlı mallar, Müsteşarlıkça (Dış Ticaret Müsteşarlığı) yayımlanacak tebliğ ile belirlenir. İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ kapsamındaki malların ihracından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmış gümrük beyannamesinin gümrük idarelerine sunulma süresi, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'nin onay tarihinden itibaren uzatılmamak üzere otuz gündür. Ancak ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki malın ihracına ait kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine sunulma süresi, otuz günden daha kısa veya daha uzun olarak Müsteşarlıkça belirlenebilir.

Tam istisna kapsamında KDV Kanunu'nun 11'inci ve 12'inci maddeleri ile mal ihracı mahiyetinde olup KDV istisnasına tabidir.

Konsinye ihracat: Konsinye ihracat başvuruları ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne yapılır. Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlıkça getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili konsinye ihraç talepleri Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler

ise doğrudan İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince konsinye ihracat olarak onaylanmış gümrük beyannamelerinin otuz gün içinde gümrük idarelerine sunulması gerekir. İhracatçılar, konsinye olarak gönderilen malların kesin satışının yapılmasından sonraki otuz gün içinde durumu, kendileri tarafından düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ve gerekli diğer belgeler ile birlikte izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne bildirir. Konsinye olarak gönderilen malın ihraç tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Bu süre, haklı ve zorunlu nedenlere istinaden müracaat edilmesi halinde, izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince iki yıl daha uzatılabilir. KDV açısından henüz bir satış kesinleşmemiş olup, konsinye olarak teslimde mal ihracı olmadığından KDV ye tabi olmayacaktır. Kesin satışının gerçekleştiği tarihte tam istisna kapsamında KDV Kanununun 11'inci ve 12'inci maddeleri gereği mal ihracından KDV istisnasına tabi olacaktır.

Yurt dışı fuar ve sergilere katılım ve ihracat: Ülkemizi temsilen katılacak uluslararası yurt dışı fuar ve sergiler Müsteşarlık tarafından belirlenir. Uluslararası ticari fuarlara ve sergilere gerek ülkemizi temsilen ulusal düzeyde, gerekse bireysel olarak katılacak firma ve kuruluşlarca yurt dışına gönderilecek bedelli veya bedelsiz mallar ile yurt dışında düzenlenecek bilim, sanat, kültür veya tanıtım amaçlı fuar/sergi, konferans, seminer gibi etkinliklere kişi veya kuruluşlarca gönderilecek bedelli veya bedelsiz malların yurt dışına çıkışıyla ilgili başvurular doğrudan ilgili gümrük

idarelerine yapılır. Gümrük idareleri söz konusu malların yurt dışına çıkışı için yapılan talepleri ilgili mevzuat çerçevesinde inceleyip sonuçlandırır. Gümrük idareleri, yukarıda belirtilen amaçlarla yurt dışına çıkışına izin verdikleri bedelli ve/veya bedelsiz mallar (bilim, sanat, kültür, tanıtım amaçlı fuar/sergi hariç) ile ilgili gümrük beyannamelerinin onaylı bir örneğini, beyannamenin kapanış tarihinden itibaren, en geç on beş gün içinde firmanın beyan ettiği İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne gönderir. Uluslararası ticari fuar ve sergilerde sergilenmek üzere yurt dışına çıkarılan malların kesin satışına ilişkin talepler, geçici çıkışa esas gümrük beyannamesinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince onaylanmasını müteakip gümrük idarelerince sonuçlandırılır. Gümrük idareleri, özel organizatör kuruluşların ülkemizi temsilen ulusal düzeyde katılacağı ticari nitelikli fuarlarda ve sergilerde, yürürlükteki Yurt Dışında Fuar Düzenlenmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Tebliğ hükümleri gereğince, organizatör kuruluş Müsteşarlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) verilmiş olan "Yeterlilik Belgesi" veya "Geçici Yeterlilik Belgesi" (kamu ve meslek kuruluşları ile vakıflarca düzenlenen fuarlarda bahse konu belgeler aranmaz) ile birlikte ilgili fuarın ulusal katılım organizasyonunun söz konusu kuruluşça yapılmasının onaylandığını gösterir uygunluk yazısını ararlar. Yukarıda belirtilen hususlar dışında kalan talepler Müsteşarlıkça incelenip sonuçlandırılır. KDV açısından henüz bir satış kesinleşmemiş olup, malların geçici ihracı söz konusu olduğundan kesin satışının gerçekleştiği tarihte tam istisna kapsamında KDV Kanunu'nun 11'inci ve 12'inci maddeleri gereği KDV istisnasına tabidir.

İthal edilmiş malın ihracı: Gümrük mevzuatı çerçevesinde serbest dolaşıma girmiş yeni veya kullanılmış malın ihracı genel esaslar çerçevesinde yapılır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile gümrük mevzuatının mahrecine iade hükümleri saklıdır. Malın teslimi söz konusu olup ancak KDV Kanunu'nun 11'inci ve 12'inci

maddeleri gereği tam istisna kapsamında KDV'den istisna olacaktır.

Serbest bölgelere yapılan ihracat:

Serbest bölgelere yapılacak ihracat, ihracat mevzuatı hükümlerine tabidir. Ancak dahilde işleme rejimi, KDV uygulamaları ve Türkiye İhracat Kredi Bankası uygulamalarına dair mevzuat hükümleri saklıdır. Serbest Bölgelere gönderilen malların gümrük beyannamesi veya serbest bölge işlem formu ile teslimi halinde KDV Kanunu'nun 11 ve 12'nci maddelerine göre tam istisna kapsamında KDV'den istisna olacaktır. İlgili mevzuat gereği hizmet ihracına ilişkin Türkiye'den Serbest Bölgelere verilen (Fason hariç) hizmetlerde istisna söz konusu değildir.

Diğer ihracat şekilleri ve transit

ticaret: Kayda bağlı ihracat, bedelsiz ihracat, savunma sanayii dışındaki alanlarda offset kapsamında yapılacak ihracat ile yurt dışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik kapsamında yapılacak ihracata ilişkin usul ve esaslar Müsteşarlığın bağlı olduğu Bakanlıkça belirlenir.

Bedelsiz ihracat: Karşılığında yurt dışından bir ödeme yapılmaksızın, yurt dışına mal çıkarılmasıdır. Bedelsiz ihracatta, gümrük mevzuatı uyarınca gümrük beyannamesi düzenlenmesi gereken hâllerde gümrük beyannamesinin tescil edilmiş olması gerekir. Dış Ticaret Müsteşarlığınca Bedelsiz İhracata İlişkin Tebliğ (İhracat 2008/12) 12.07.2008 tarih ve 26934 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. İhracatın gümrük beyannamesi ile gerçekleşmesi durumunda malın teslimi KDVK 11 ve 12'nci maddelerine göre tam istisna olup KDV'den istisnadır. KDVK 50 no'lu Genel Tebliği çerçevesinde bir teslim olması halinde (Eşantıyon, numune ve promosyon) GVK 40/1 e göre bedellerinin gider yazılması mümkün olacaktır. Bu mallara ilişkin yüklenilen KDV'de, KDVK 11 ve 12'nci maddeleri kapsamında istisna hükümleri doğrultusunda iadeye tabi olacaktır. Ancak Yabancı Yardım Kuruluşları'na yapılan bedelsiz teslimler, KDVK 17'nci madde hükümlerine göre kısmi istisna

kapsamında değerlendirilecek olup, bu mallar için yüklenilen KDV'nin KDVK 30/a maddesi gereği indirim yapılmayıp gider yazılması gerekecektir. Her hangi bir iade söz konusu olmayacaktır.

Yurt dışı müteahhitlik ve teknik müşavirlik kapsamında yapılacak ihracat:

Türkiye'den yurt dışına yapılan işte kullanılmak üzere kesin olarak götürülen madde, malzeme, makine ve ekipmanlar ile personele ilişkin götürülen yeme içme ve giyim malzemeleri tam istisna kapsamında ve KDV Kanunu'nun 11'inci ve 12'nci maddeleri ile mal ihracı mahiyetindedir. KDV istisnasına tabidir. Geçici olarak yurt dışına götürülen makine ve ekipmanlar istisna kapsamında değildir. Götürülen makine ve ekipmanlar yurt dışında sonradan satışı gibi durumlarda yurda getirilmemesi halinde veya süre bitiminde kanunun 11'inci ve 12'nci maddeleri gereği tam istisna kapsamında olacaktır. Yurt dışına yapılan Teknik Müşavirlik Hizmetleri, hizmetten yurt dışında faydalandığından KDVK 11/1-a maddesi gereği hizmet ihracı olup tam istisna kapsamında KDV'den istisna olacaktır.

Ticari kiralama kapsamında geçici

ihracat: Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat talepleri, kiracı firma veya kuruluşla yapılan sözleşmenin aslı veya noter tasdikli örneği ile sözleşmenin yeminli tercümanca yapılmış olan Türkçe tercümesi; kiraya verilen eşyanın motorlu kara nakil vasıtası olması durumunda ise ayrıca bahse konu aracın motorlu araç tescil belgesinin bir örneği ile birlikte, çıkış işlemlerinin yapılacağı Gümrük Müdürlüğü'ne yapılır. Gümrük Müdürlüğü tarafından onaylanan beyanname izin hükmündedir. Ticari kiralama konusu eşyanın mülkiyetinin kiraya verene ait olması durumunda, eşyanın mülkiyetinin başkasına ait olduğuna ilişkin noterde tanzim ettirilmiş muvafakatname ibraz edilir. Ticari kiralama konusu eşyanın, finansal kiralama yoluyla elde edilmiş olması durumunda, söz konusu eşyanın finansal kiralama yoluyla elde edildiğine ilişkin kiralanın ile kiraya veren arasında yapılan sözleşme ve kiralanın kişi tarafından noterden tanzim ettiril-

miş muvafakatname ibraz edilir. Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat gümrük mevzuatı hükümlerine tabidir. Malın teslimi kapsamında olmayıp, kiralanması söz konusu olduğundan hizmet ihracı olarak değerlendirilmelidir. Hizmetten yurt dışında faydalandığından KDVK 11/1-a maddesi gereği tam istisna kapsamında KDV'den istisnadır.

Transit Ticaret: Transit Ticaret, yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan ya da antrepodan satın alınan malın, ülkemiz üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da antrepoya satılmasıdır. Uluslararası anlaşmalarla ticareti yasaklanmış mallar ile Müsteşarlığın madde politikası itibarıyla transit ticaretinin yapılmasını uygun görmediği mallar transit ticarete konu olamaz. İthalat ve ihracat yapılması yasaklanmış ülkelerle transit ticaret yapılamaz. Transit Ticarete ilişkin söz konusu malın serbest dolaşıma girmemesi koşulu ile yurt dışına satışı durumunda KDVK 6/a hükmü gereği verginin konusuna girmeyecektir. İstisna söz konusu değildir. Bu işleme ilişkin, varsa ödenen KDV, kanunun 30/a maddesi gereği indirim konusu yapılamayacaktır.

Takas ve bağlı muamele: Takas, ihracat veya ithal edilen mal veya hizmet bedelinin, kısmen veya tamamen mal, hizmet veya döviz ile karşılması, bağlı muamele, ikiden fazla taraf arasında yapılan takas işlemidir. Takas ve bağlı muamele işlemleri yürürlükteki ihracat ve ithalat rejimleri çerçevesinde yürütülür. Malın teslimi söz konusu olduğundan KDVK 11'inci ve 12'inci madde hükümlerine göre tam istisna kapsamında KDV'den istisna olacaktır.

Yurt dışına e-ticaret: Yurt dışına e-ticaret kapsamındaki mal ihracıyla ilgili işlemler, dış ticaret ve gümrük mevzuatı hükümlerine tabidir. Malın teslimine ilişkin Gümrük Mevzuatı çerçevesinde gümrük beyannamesi düzenlenmesi koşulu ile KDVK 11'inci ve 12'inci madde hükümlerine göre tam istisna kapsamında KDV'den istisna olacaktır.

Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların yurt dışına götürdükleri mallar:

KDVK'nun 11/2 maddesinin verdiği yetki ile Maliye Bakanlığı tarafından yayınlanan tebliğlerle iki şekilde düzenlenmiştir. Yolcu beraberliği eşya ihracı ve bavul ticaretidir. KDVK Genel Tebliği 43, 61 ve 11.07.2008 tarih ve 26933 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 110 seri no'lu KDV Genel Tebliği ile gerekli açıklamalar doğrultusunda tam istisna kapsamında KDV'den istisna edilmiştir ve KDV iadesine tabidir.

Gümrük antreposuna mal konulması: KDVK 12'nci maddesinde gümrük antreposuna malın teslimi tam istisna kapsamında KDV'den istisna edilmiştir.

Sınır ve kıyı ticareti: Malların tesliminde gümrük beyannamesi veya tahakkuk varakası ile ihracat teslimi kabul edilmektedir. Ayrıca bu işlemler için yetki belgeleri aranılmaktadır. KDVK 11 ve 12'nci maddeleri gereği tam istisna kapsamında KDV'den istisna olacaktır.

Gümrük hattı dışı satış mağazalarına teslimler: Bu tür teslimler ihracat istisnası kapsamında olmayıp kanunun 16/1-c maddesi hükümlerine tabidir. Bu mallara ilişkin yüklenilen KDV'nin KDVK 30/a maddesi gereği indirim konusu yapılmayıp çıkarılarak giderleştirilmesi gerekecektir.

Gemilere mal teslimi: Uluslararası sularda sefer yapan gemilere yapılan ihtiyaçlarına ilişkin mal teslimleri gümrük beyannamesi düzenlenmesi koşuluyla KDVK 11'inci ve 12'nci maddeleri gereği tam istisna kapsamında KDV'den istisna olacaktır. Sonuç olarak; İhracat Yönetmeliği ile ihracat şekilleri yayınlanmış ve yönetmelikle birlikte yayınlanan tebliğler ile ihracatın şekline göre hangi makamdan ve hangi esaslara göre izne tabi olacağı ve nasıl gerçekleştirileceği hüküm altına alınmıştır. KDV Kanunu'nda ise 11'inci ve 12'nci maddelerinde gerekli düzenlemeler yapılarak yayınlanan tebliğlerle KDV'nin istisna ve iadesine ilişkin hükümler belirlenmiştir. Yapılan düzenlemeler-

de, ihracat şekilleri esas alınmak yerine mal ve hizmet ihracı olmak üzere ele alınmıştır. İstisnanın uygulanacağı başlıklar şöyle sıralanabilir.

- A – Mal ihracı
- B – İhraç kaydıyla teslimler (tecil-terkin)
- C – Dahilde işleme rejimi kapsamında tecil terkin
- D – Bavul ticareti
- E – Yolcu beraberinde eşya ihracı
- F – Hizmet ihracı

İhracat Yönetmeliği'nde geçen ticari kiralama, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında ihracat, konsinye ihracat ve yurt dışı fuar ve sergi alanlarına ihracat gibi ihracat şekilleri KDV açısından geçici ihracat kapsamında değerlendirilmiş ve kesin satışı yapıldığında ihracat istisnası kapsamında kabul edilmiştir. Malın tesliminde gümrük beyannamesi (vb. belgeler) esas alınarak KDVK 11 ve 12'nci maddelerine göre KDV'den istisna edilmiştir. İhracat Yönetmeliği'nde geçen ticari kiralama ve yurt dışı teknik müşavirlik gibi ihracat şekilleri hizmet ihracı kapsamında değerlendirilmektedir.

İhracat Yönetmeliği'nde geçen transit ticaret yoluyla ihracat ise serbest dolaşıma girmemesi koşulu ile yurt dışına satışı durumunda KDVK 6/a maddesine göre verginin konusu dışında bırakılmıştır. Bu işleme ilişkin varsa ödenen KDV, KDVK 30/a maddesi gereği indirim konusu yapılamamaktadır.

Konuyla ilgili detaylı bilgi için, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Genel Mevzuat ve Bilgi Danışma Servisi ile irtibata geçebilirsiniz. (www.oaib.gov.tr)

Kaynaklar:

3065 sayılı KDV Kanunu ve ilgili genel tebliğler
06.06.2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan İhracat Yönetmeliği ve İlgili ihracat tebliğleri
12.07.2008 tarih ve 26934 sayılı Resmi Gazete ile yayınlanan, İhracat Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılması na Dair Yönetmelik

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖRLER	ARALIK				OCAK-ARALIK			
	2009	2010	Değişim (‘10/’09)	Pay(10) (%)	2009	2010	Değişim (‘10/’09)	Pay(10) (%)
I. TARIM	1,462,092	1,720,986	17.71	14.88	13,261,925	15,039,712	13.41	13.23
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,116,776	1,286,831	15.23	11.13	9,930,888	11,148,665	12.26	9.81
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	381,733	470,388	23.22	4.07	3,649,069	4,112,524	12.70	3.62
Yaş Meyve ve Sebze	308,143	321,402	4.30	2.78	1,954,247	2,184,303	11.77	1.92
Meyve Sebze Mamulleri	102,268	113,013	10.51	0.98	1,034,873	1,119,555	8.18	0.98
Kuru Meyve ve Mamulleri	97,558	137,290	40.73	1.19	1,111,786	1,243,308	11.83	1.09
Fındık ve Mamulleri	128,873	162,208	25.87	1.40	1,183,263	1,544,484	30.53	1.36
Zeytin ve Zeytinyağı	27,035	18,671	-30.94	0.16	209,337	189,520	-9.47	0.17
Tütün	65,762	58,162	-11.56	0.50	739,164	698,728	-5.47	0.61
Kesme Çiçek	5,404	5,699	5.46	0.05	49,150	56,242	14.43	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	81,458	116,498	43.02	1.01	828,808	962,309	16.11	0.85
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	81,458	116,498	43.02	1.01	828,808	962,309	16.11	0.85
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	263,857	317,657	20.39	2.75	2,502,229	2,928,738	17.05	2.58
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	263,857	317,657	20.39	2.75	2,502,229	2,928,738	17.05	2.58
II. SANAYİ	7,765,803	9,498,849	22.32	82.14	81,312,147	93,520,669	15.01	82.26
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	739,655	922,713	24.75	7.98	7,676,309	9,086,993	18.38	7.99
Tekstil ve Hammaddeleri	510,594	650,209	27.34	5.62	5,513,638	6,528,299	18.40	5.74
Deri ve Deri Mamulleri	127,511	128,855	1.05	1.11	1,076,640	1,272,305	18.17	1.12
Halı	101,550	143,650	41.46	1.24	1,086,031	1,286,389	18.45	1.13
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	935,229	1,440,665	54.04	12.46	9,660,896	12,720,421	31.67	11.19
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	935,229	1,440,665	54.04	12.46	9,660,896	12,720,421	31.67	11.19
C. SANAYİ MAMULLERİ	6,090,919	7,135,470	17.15	61.71	63,974,942	71,713,255	12.10	63.08
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,237,021	1,463,625	18.32	12.66	13,301,704	14,644,153	10.09	12.88
Otomotiv Endüstrisi	1,537,121	1,714,627	11.55	14.83	15,043,181	17,382,809	15.55	15.29
Gemi ve Yat	215,985	48,554	-77.52	0.42	1,831,905	1,118,462	-38.95	0.98
Elektrik - Elektronik	915,866	962,847	5.13	8.33	8,558,030	9,630,539	12.53	8.47
Makine ve Aksamları	538,194	689,404	28.10	5.96	5,607,888	6,355,791	13.34	5.59
Demir ve Demir Dışı Metaller	443,973	572,516	28.95	4.95	4,494,326	5,796,890	28.98	5.10
Demir Çelik Ürünleri	848,252	1,274,235	50.22	11.02	11,029,428	12,302,328	11.54	10.82
Çimento ve Toprak Ürünleri	271,720	286,125	5.30	2.47	3,084,987	3,216,400	4.26	2.83
Değerli Maden ve Mücevherat	78,407	119,107	51.91	1.03	978,473	1,205,896	23.24	1.06
Diğer Sanayi Ürünleri	4,380	4,431	1.16	0.04	45,019	59,989	33.25	0.05
III. MADENCİLİK	306,827	343,931	12.09	2.97	2,508,425	3,658,875	45.86	3.22
Madencilik Ürünleri	306,827	343,931	12.09	2.97	2,508,425	3,658,875	45.86	3.22
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					5,060,116	1,466,733	-71.01	1.29
TOPLAM (*)	9,534,721	11,563,765	21.28	100	102,142,613	113,685,989	11.30	100

(*) İhracatçı Birlikleri kaydından muaf ihracatın yaklaşık değeridir. Son ay verilerinde gözardı edilmiştir.

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 30 ARALIK 2009 / 01 OCAK - 30 ARALIK 2010)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GEN. ÜLKE		TÜRKİYE GEN. ÜLKE		TÜRKİYE GEN. MAK. SEK.		TÜRKİYE DEĞ.	MAKİNE DEĞ.
	01 OCAK - 31 ARALIK 2009	01 OCAK - 31 ARALIK 2010	01 OCAK - 31 ARALIK 2009	01 OCAK - 31 ARALIK 2010	01 OCAK - 31 ARALIK 2009	01 OCAK - 31 ARALIK 2010		
1	ALMANYA	12,844,508,552.13	9,717,297,626.11	658,864,271.63	455,907,338.76	-24.35	-30.80	
2	BİR.DEVLETLER(ABD)	4,123,036,261.42	3,123,587,238.63	408,183,928.42	322,891,625.92	-24.24	-20.90	
3	İRAN (İSLAM CUM.)	2,040,620,947.91	2,050,260,592.61	237,591,605.60	283,770,814.94	0.47	19.44	
4	BR.KRALLIK(İNGİLTERE	7,918,154,644.07	5,811,565,122.86	326,703,521.09	265,486,562.24	-26.60	-18.74	
5	IRAK	3,926,593,324.34	5,125,935,666.19	175,274,035.46	256,116,901.79	30.54	46.12	
6	RUSYA FEDERASYONU	6,650,660,581.78	3,310,417,869.55	423,935,119.81	203,456,232.53	-50.22	-52.01	
7	İTALYA	7,819,472,059.50	5,858,240,643.66	284,087,068.12	191,717,846.46	-25.08	-32.51	
8	FRANSA	6,626,515,063.04	6,278,456,191.93	261,921,713.48	185,598,184.72	-5.25	-29.14	
9	MISIR	1,335,951,591.47	2,667,814,165.51	136,231,074.09	150,764,285.75	99.69	10.67	
10	SUUDI ARABISTAN	2,239,713,426.17	1,795,499,065.64	151,047,236.46	148,612,600.20	-19.83	-1.61	
11	LİBYA	1,107,904,329.91	1,843,292,454.38	119,105,637.24	145,845,974.98	66.38	22.45	
12	AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,686,670,395.88	1,407,698,659.77	193,789,323.23	143,005,768.90	-16.54	-26.21	
13	GÜRCİSTAN	1,020,337,415.21	758,494,930.13	92,865,509.35	142,096,313.45	-25.66	53.01	
14	CEZAYİR	1,686,447,264.98	1,847,321,403.92	94,814,949.41	133,128,694.33	9.54	40.41	
15	İST.DERİ SERB.BÖLGE	379,351,402.19	281,382,463.06	122,516,807.43	121,897,108.98	-25.83	-0.51	
16	ROMANYA	4,027,677,048.78	2,216,668,876.44	216,897,250.62	119,839,853.50	-44.96	-44.75	
17	SURIYE ARAP CUM.(SUR	1,134,152,354.89	1,385,619,628.77	93,756,468.18	108,934,469.40	22.17	16.19	
18	TÜRKMENİSTAN	675,797,948.20	968,446,211.00	61,862,106.55	102,211,298.86	43.30	65.22	
19	İSPANYA	4,168,971,749.13	2,886,264,858.21	128,246,309.95	96,999,020.61	-30.77	-24.37	
20	FAS	984,428,542.89	617,196,601.94	95,283,729.44	83,104,093.21	-37.30	-12.78	
21	BULGARİSTAN	2,172,765,142.00	1,403,772,820.71	154,979,245.87	81,460,252.09	-35.39	-47.44	
22	KAZAKİSTAN	949,584,772.63	695,073,080.88	104,348,885.51	78,951,448.51	-26.80	-24.34	
23	BELÇİKA	2,118,068,247.57	1,798,485,765.12	104,649,977.76	71,429,764.13	-15.09	-31.74	
24	HOLLANDA	3,122,237,768.44	2,114,747,540.10	116,020,815.94	70,475,074.67	-32.27	-39.26	
25	YUNANİSTAN	2,474,951,501.79	1,652,004,061.81	108,919,147.36	67,771,637.90	-33.25	-37.78	
26	POLONYA	1,606,934,730.48	1,332,736,345.74	87,206,064.02	60,119,433.52	-17.06	-31.06	
27	BIRLESİK ARAP EMIRLI	7,398,899,352.09	2,099,282,690.64	93,576,311.55	57,815,785.72	-71.63	-38.22	
28	ÖZBEKİSTAN	340,509,691.86	283,778,398.01	65,631,628.76	56,522,708.20	-16.66	-13.88	
29	UKRAYNA	2,206,041,768.47	1,040,005,071.92	136,434,509.64	53,098,185.95	-52.86	-61.08	
30	AVUSTURYA	977,130,915.12	793,409,871.01	80,636,131.42	50,766,559.45	-18.80	-37.04	
31	HINDİSTAN	532,297,906.43	411,099,543.88	41,064,952.53	49,873,979.84	-22.77	21.45	
32	İSRAİL	1,965,468,689.43	1,505,084,191.79	66,926,259.27	47,311,049.97	-23.42	-29.31	
33	EGE SERBEST BÖLGE	425,165,691.22	301,784,550.28	84,426,806.14	47,138,594.58	-29.02	-44.17	
34	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,428,643,944.30	1,583,998,272.71	45,069,381.16	45,608,646.54	10.87	1.20	
35	MALEZYA	99,530,491.12	141,355,883.35	11,927,254.50	44,793,271.52	42.02	275.55	
36	SUDAN	240,679,012.26	260,819,445.07	32,871,805.39	43,350,999.65	8.37	31.88	
37	TUNUS	774,126,860.27	658,308,738.13	42,514,548.12	39,201,413.95	-14.96	-7.79	
38	ETİYOPYA	165,806,137.34	235,272,593.37	23,040,255.44	32,175,436.43	41.90	39.65	
39	K.KIBRIS TÜRK CUMH.	1,053,246,774.41	761,722,795.56	43,909,731.34	32,074,357.02	-27.68	-26.95	
40	URDUN	462,123,309.82	461,059,745.68	34,493,625.66	31,384,803.40	-0.23	-9.01	
41	BREZİLYA	319,894,710.27	397,576,962.08	44,872,805.69	29,240,420.21	24.28	-34.84	
42	MACARİSTAN	680,484,719.67	451,427,776.70	35,890,595.29	28,458,074.18	-33.66	-20.71	
43	MEKSİKA	152,842,642.09	92,026,380.69	27,728,623.54	27,776,199.75	-39.79	0.17	
44	NIJERYA	282,888,286.81	262,593,058.58	55,026,072.22	25,322,448.94	-7.17	-53.98	
45	İSVEÇ	907,999,001.99	756,098,584.01	30,456,378.74	24,709,328.44	-16.73	-18.87	
46	AVUSTRALYA	352,502,703.68	305,155,502.79	27,261,071.86	24,523,730.34	-13.43	-10.04	
47	PAKİSTAN	147,249,491.21	159,781,416.53	20,638,329.41	23,679,475.33	8.51	14.74	
48	DANİMARKA	955,876,385.39	679,734,641.46	27,575,863.33	23,521,470.64	-28.89	-14.70	
49	BANGLADEŞ	73,075,227.53	134,746,899.15	26,028,187.43	23,328,203.54	84.39	-10.37	
50	PORTEKİZ	551,215,732.03	402,241,784.36	20,682,024.24	22,931,658.30	-27.03	10.88	
	DİĞER	20,374,393,509.82	13,948,028,781.72	852,011,112.61	630,872,649.27	-31.54	-25.95	
	TOPLAM	127,709,600,021.43	97,074,673,464.11	6,929,796,067.31	5,607,072,051.51	-24.0	-19.1	

**MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR
(ŞUBAT 2011 - MART 2011 DÖNEMİ)**

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
ŞUBAT	PRODEXPO -Int. Exh. Of Food Beverages & Food Raw Materials (her yıl)	7-11 Şubat 2011	Moskova, Rusya	GIDA VE AMBALAJ MAKİNELERİ	www.prod-expo.ru	Expocentre
	STROYTECH Exhibition for Construction Technologies, Equipment, Road-Building Machinery and Materials (her yıl)	14-17 Şubat 2011	Moskova, Rusya	TAŞIMA, İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	www.stroytekh.ru	Mvk International Exhibition Company
	SIMA/Simagena/Simavip Int. Agribusiness Show	20-24 Şubat, 2011 (iki yılda bir)	Paris, Fransa	TARIM MAKİNELERİ VS.	www.simaonline.com	EXPOSIMA S.A.
MART	SAMOTER International Triennial Earth Moving and Building Machinery Exhibition	2-6 Mart 2011	Verona, İtalya	TAŞIMA, İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	http://www.samoter.com	Veronafiore
	ISH The World's Leading Trade Fair Bathroom, Building, Energy, Air-conditioning Technology, Renewable Energies	15-19 Mart 2011	Frankfurt/Main Almanya	Isıtma, Soğutma, Havalandırma Fuarı	www.ish.messefrankfurt.com	Hannover Messe Bileşim Fuarçılık AŞ
	INTER NORGA International Fair for the Hotel, Restaurant, Catering, Baking and Confectionary Trades (her yıl)	18-23 Mart 2011	Hamburg, Almanya	GIDA VE AMBALAJ MAKİNELERİ	http://www.internorga.de/	Hamburg Messe und Congress GmbH
	CONEXPO - CON/AGG International Construction and Construction Materials Exposition	22-26 Mart 2011	Las Vegas, ABD	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.conexpoconagg.com	Association of Equipment Manufacturers (AEM)
	EMAQH International Machine Tool Exhibition (2 yılda bir)	25-30 Mart 2011	Buenos Aires, Arjantin	TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ	emaqh@expomahe.org	Expomahe

**MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR
(NİSAN - MAYIS - HAZİRAN ve TEMMUZ 2011 DÖNEMİ DEVAMI)**

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
NİSAN	METAL-WORKING. TOOLS. PLASTICS 2011	29 Mart-01 Nisan 2011	Kiev,Ukrayna	TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ	maria@iec-expo.com.ua	International Exhibition Centre Ltd.
	HANNOVER MESSE	04-08 Nisan 2011	Hannover, Almanya	TEKNOLOJİ, İNNOVASYON VE OTOMASYON	www.hannovermesse.de	Deutsche Messe AG
	SMOPYC International Show of Public Works, Construction and Mining Machinery	5-9 Nisan 2011	Zaragoza, Spain	TAŞIMA, İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	www.feriazaragoza.com	Feria de Zaragoza
	CIMT China International Machine Tool Show	11-16 Nisan 2011 (2 yılda bir)	Beijing, Çin	TAKIM TEZGAHLARI	www.cimtshow.com	China Machine Tool & Tool Builders' Association (CMTBA)
	KOMATEK International Construction Machinery, Technology and Products Trade Fair (2 yılda bir)	20-24 Nisan 2011	Ankara, Türkiye	TAŞIMA, İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	www.sada.com.tr	SADA Uzmanlık Fuarları A.Ş.
MAYIS	CeMAT The World's Leading Fair for Intralogistics	2-6 Mayıs 2011 (3 yılda bir)	Hannover/Almanya	TAŞIMA, İSTİFLEME VE DEPOLAMA	www.cemat.de	Deutsche Messe AG
	55. International Technical and Technical Achievement Trade Fair	09-13 Mayıs 2011 (yılda bir)	Belgrad, Sırbistan	TEKNOLOJİK GELİŞMELER	www.sajam.co.rs	BELGRADE FAIR
	INTERPACK, International Fair Packaging Machinery Packaging and Confectionery Machinery	12-18 Mayıs 2011	Düsseldorf, Almanya	AMBALAJ MAKİNELERİ	www.interpack.de	Messe Düsseldorf GmbH
	GRASSLAND & MUCK-Agricultural Machinery Exhibition	18-19 Mayıs 2011 (3 yılda bir)	Stoneleigh, İngiltere	TARIM MAKİNELERİ (YEM VE GÜBRELEME)	www.rase.org.uk	The Royal Agricultural Machinery Society of England
	BUILDING AND RECONSTRUCTION (GRADNJA I OBNOVA) International Building and Building Industry Fair	24-27 Mayıs 2011	Sarajevo, Bosna Hersek	KLİMALAR,İSITMA, SOĞUTMA VE SAĞLIK EKİPMANLARI VB.	www.skenderija.ba	Centar 'Skenderija' - Sarajevski Sajam
	FEIMAFE International Machine Tools and Integrated Manufacturing Systems Trade Fair (2 yılda bir)	23-28 Mayıs 2011	Sao Paulo, Brezilya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ	info@feimafe.com.br	Reed Exhibitions Alcantaro Machado
HAZİRAN	JIMEX Uluslararası Endüstri Makineleri, Elektrik ve Otomasyon Fuarı	6-9 Haziran 2010 12-16 Haziran 2011 17-20 Haziran 2012	Amman, Ürdün	ENDÜSTRİYEL MAKİNELER, ELEKTRİK, OTOMASYON	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	ITM POLAND Innovations-Technologies-Machines Poland - Exhibition	14-17 Haziran 2011	Poznan, Polonya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL SANAYİ, KAYNAK, HİDROLİK VE PNÖMATİK, DÖKÜM, OTOMASYON SANAYİİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	Poznan International Fair Ltd. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Millî Katılımı
	THERMPROCESS	28 Haziran-2 Temmuz 2011	Dusseldorf, Almanya	ENDÜSTRİYEL FIRINLAR, ENDÜSTRİYEL İSİ TEKNOLOJİLERİ, EKİPMANLARI VS.	www.messe-duesseldorf.de www.thermprocess.de	Messe Düsseldorf GmbH
TEMMUZ	AGRICULTURAL MACHINERY EXHIBITION	09-12 Temmuz 2010 08-11 Temmuz 2011	Tarmstedt, Almanya	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.tarmstedterausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt

**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