

Mayıs 2011 >> SAYI:36

moment

OAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

expo



FUAR:
ALMANYA TIKIR
TIKIR'I EZBERLEDİ

MSSP FOCUS:
2011'DE SEKTÖR
İVME KAZANACAK

ARAŞTIRMA:
MAKİNEİNİN
DEĞERİ ARTMALI

KAPAK:
KAPLAMA
ve BOYAMA

ADNAN DALGAKIRAN

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı



Hedef 100'de 100, cari açık out

İstanbul'da 03 Mayıs 2011 günü "Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı"nı kamuoyuna açıkladık. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında 100 milyar dolar makine ihracatı hedefimize ulaşmak için 2011-2014 yılını kapsayan 5 hedef ve 39 stratejik eylem planıyla cari açığı bu ülkenin gündeminden indireceğiz.

Cumhuriyet tarihinde ilk kez makine sanayinin gelişimine yönelik hazırlanan "Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı"nı Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün katılımıyla gerçekleşen toplantıda kamuoyuna duyurduk. Türkiye makine üretimi ve ihracatının gelişimine yönelik hazırlanan strateji belgesi 5 hedef ve 39 stratejik eylem planından oluşuyor.

Cari açığın ikinci en büyük kalemi olan makine ithalatının önüne geçecek olan strateji belgesi ile Cumhuriyet'in 100'üncü yılında 100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşacağız.

Türkiye'de 2010 yılı verilerine göre 11 milyar dolarla cari açığın ikinci en büyük kalemi makine ithalatıdır. Açıkladığımız "Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı" ile yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayii yaratarak 2023'te dünyadaki ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmeyi hedefliyoruz. Bunu başardığımız takdirde cari açığa karşı büyük bir zafer kazanmış olacağız.

Ülkemiz ekonomi tarihine baktığımızda, ne zaman büyüme hamlesi olsa cari açığın arttığını görüyoruz. Çünkü yatırım, üretim ve tüketimin artması beraberinde enerji tüketiminin de artması sonucunu doğuruyor ve cari açık problemi ortaya çıkıyor. Enerjiyi dışarıdan almak zorunda olabiliriz; ancak elimizde kendi üretim araçlarımızı üretme şansımız var. İşte makine sektörünün önemi de buradan geliyor. Yüksek teknolojiye sahip yükte hafif pahada ağır ürünler de dünya ile rekabet edebilen bir makine sektörü yaratarsak ülkemiz sınırlarında büyük petrol sahaları bulmuş gibi zenginleşeceğiz. Bu durumda tüm ülkenin kaderini olumlu yönde değiştirecektir.

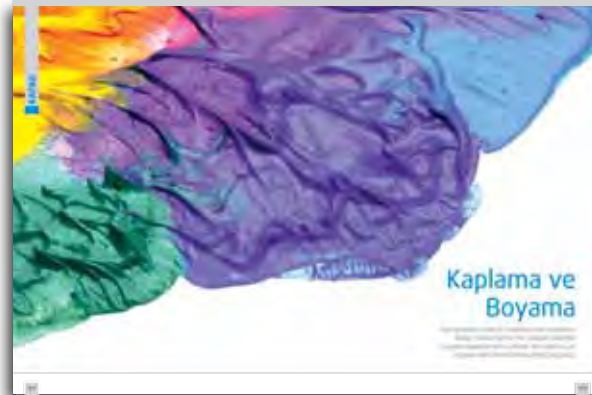
"Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı" ile geleceğe dönük vizyonel bir adım attık. Bu belge ve eylem planı evrilebilir, yeni yöntemler üzerinde tartışılabilir ya da başka fikirlerle zenginleşebilir; ancak değişmeyen tek bir hedef vardır: 100'üncü yılda Tıkır Tıkır 100 milyar dolar makine ihracatı. Bu bir hayal değildir. Dünyada bu artışın kat ve kat üstünü bu kadar zamanda gerçekleştirmiş örnekler vardır. Bizler de bunun başaracak güce sahibiz. Türkiye'nin geleceği makine sektörünün gelişimi ile şekillenecektir. Cari açık problemi de bu sayede büyük ölçüde azalacaktır.

- 8 İSKİD'in 2023 ihracat hedefi 25 milyar dolar
- 10 Genel Kurulumuz gerçekleşti
- 12 MTG, Hannover Messe'de "Tıkr Tıkr"ı ezberletti
- 30 Eymak: "Hep bir adım ötesi vardır"
- 34 Lider firmaların ambalajcısı: Barışsan

34



52



38 Makinenin kilogramda değeri artmalı

44 MSSP FOCUS: İSKİD

12



38



66



KAPAK: Kaplama ve Boyama	52
Sakarya'nın ihracat payı artıyor	60
Avrupa Birliği yolunda Makedonya	66
Türkiye'de hidrolik ve pnömatrik sektörünün kökleri	74
Fuarlar	78
GÖSTERGELER: İhracatta yüzde 22,1'lik büyüme yaşandı	79
Ürün Ambalajı Nasıl Olmalıdır?	86
Hariçte İşleme İzin Belgesi	90
Rakamlar	94
İletişim	96



Makine sektörü boy gösterdi

Makine sanayi sektörü oyuncuları Nisan ayında yurt dışı fuarlarında boy göstermeye devam etti. Yüzde 22,1 oranında artarak 3 milyar 806 milyon 546 bin dolara yükselen ihracat hacmiyle Türk makine sanayisi; 65 farklı ülkeden 6 bin 500 firmanın katılımıyla gerçekleşen Hanover Messe Fuarı'nda kendini gösterdi.

Hannover Messe 2011 Fuarı'nda Türk makinesinin kalite sesi olan "Tıkır Tıkır" yankılandı. Fuarın her yanını kaplayan ilanlar büyük ilgi çekerken; MTG iki farklı holde stant açarak Türk makine sektörünün geldiği noktayı ziyaretçilere ve katılımcılara anlattı. OAİB Merkez Binası'nda 22 Nisan 2011 tarihinde gerçekleşen Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran 2010 yılı değerlendirmesi ve 2011 yılı hedefleri konusunda konuşma yaptı. Birlik üyelerinin yoğun katılım gösterdiği toplantıda lobi oluşturma konusunda sağlam adımlar atılacağına sinyalleri verildi.

Türk makine sanayisi 2023 yılı için 100 milyar dolar ihracat hedefine koşarken Sanayi ve Ticaret Bakanlığı da gerekli destek ve tedbirleri sağlamak için çalışmalarına devam ediyor. Piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri sonuçları, 2010 yılı değerlendirme ve Sanayi Strateji Belgesi konusunda Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Zühtü Bakır ile görüştük.

Moment Expo'nun bu ay tarih sayfalarında ise hidrolik ve pnömomatik sistemleri var. Akışkan Gücü Derneği'nden (AKDER) Abdullah Parlar'ın kaleme aldığı makedonya makalede hidrolik ve pnömomatik ürünlerin makine imalat sanayinin en teknolojik ürünlerinden sayıldığı ve sanayi sektörünün gelişmesine paralel gelişen bu sistemlerin tarihine ışık tutuluyor.

Ülkelerden sayfalarımızda ise bu ay Makedonya'yı inceledik. 2004 yılından bu yana Avrupa Birliği'ne tam üye olmayı bekleyen Makedonya, sanayisini demir-çelik, tekstil ve metalurji odaklı yürütüyor. 2009 yılında Makedonya'nın önemli ihraç ürünleri incelendiğinde ilk sırayı demir ve çelik sektörü alıyor. Makine ve aksamları ise Makedonya'nın ihracatında 40 milyon dolar ile en önemli 15. ihraç kalemini oluşturuyor.

Makine Sanayii Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz 'MSSP Focus' başlıklı röportajımızda, İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği'ni ziyaret ettik.

Kapak konumuzda ise bu ay kaplama ve boyama sektörü var. Ağır sanayiden evlerde kullanılan basit aparatlara kadar, hemen hemen her sahada kullanılan eşyaların kaplanmasına yönelik olan kaplama ve boyanın ülke ekonomimize katkısı büyük. Makine imalatının son aşaması olarak tanımlanan kaplama işlemi, makine parçalarındaki aşınmaların önlenmesinde yüzey kaplama yöntemlerinden önemli oranda yararlanılmasını sağlıyor.

Dergimizin dopdolu içeriği, araştırma konuları, zengin haber ve röportajlarıyla sizleri baş başa bırakıyoruz. Bir sonraki sayımız olan Haziran sayımızda görüşmek üzere...

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, Ferdi Murat GÜL, Ali Rıza OKTAY, Özkan
AYDIN, S. Tansel KÜNBLİ, Esra ARPINAR,
Sevgin UTLUGİL, Berna BİLGİN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Free Birds Yayın Çözümleri

YAYIN DİREKTÖRÜ
Can ERÇAKICA

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

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

SANAT YÖNETMENİ
Zeynep ŞAHİN

YAYIN ADRESİ
Altan Erbulak Sok. Hoşkalın Apt. No:6 D:6 K:3,
Mecidiyeköy
İstanbul / TÜRKİYE
T: +90 212 274 98 10-13
F: +90 212 274 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
Veritas Printing Center Ltd. Co.
Yeşilce Mah. Dikmen Sk. No:3
Seyrantepe İSTANBUL
Telefon: 0212 294 50 20
Faks: 0212 294 99 33
www.veritasbaski.com.tr

OAİB MOMENT EXPO Dergisi, Freebirds Yayın Çözümleri tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. "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 yayımıdır.

moment
OAİB expo

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

FIBERMAK

FİBER OPTİK LAZER KESİM MAKİNESİ





%70

ENERJİ TASARRUFUYLA KUSURSUZ KESİMLER

**Ermaksan'ın yeni teknolojisi
Fibermak Lazer Kesim Makinesi ile;**

- İnce saclarda CO2 lazerlere göre 3 kat daha hızlı kesim olanağı
- %70'e varan enerji tasarruf imkanı
- Lazer karışım gazına ihtiyaç duymayan diyot teknolojisi
- Işın yolu, ayna ve cam tüpü gibi komponentlere ihtiyaç duymayan fiber kablo teknolojisi
- Alüminyum, bakır, pirinç ve yansıma yapan metalleri hassas ve hızlı kesme olanağı



ERMAKSAN



İSKİD'in 2023 ihracat hedefi 25 milyar dolar

İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) 04 Nisan 2011 tarihinde Türkiye Klima Soğutma İstatistikleri konulu basın toplantısı gerçekleştirdi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan İklimlendirme Meclisi Başkan Yardımcısı A. Metin Duruk sektör büyüklüğünün 2010 yılı ithalatında 2,5 milyar dolar; ihracatında ise 2 milyar dolar seviyelerinde gerçekleştiğini belirtti. 2012 yılında ihracat değerlerinin ithalatı geçebileceğinin sinyallerini veren A. Metin Duruk; "Sektör dernekleri ve TOBB'un desteğiyle stratejik yol haritası çıkarıl-

dı. Sektörümüzün 2023 ihracat hedefi 22 ile 25 milyar dolar arasındadır" dedi. İhracatın, ithalata dayalı ihracat yerine kendi kaynaklarını kullanan ve kendi teknolojisini üreten şekilde dönüşmesinin önemli olduğunu vurgulayan İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Levent Aydın; İSKİD olarak yürüttükleri faaliyetlerden örnek verdi. Sosyal sorumluluk projeleri arasında yer alan Tekirdağ ve Mardin Hatıra Ormanları dikiminin gerçekleştiğini ifade eden Levent Aydın; "Sosyal sorumluluk kapsamında gerçekleştirdiğimiz Hatıra Ormanları projesi dikimleri tamamlanmıştır. Ormanlarımız ülkemizin önemli doğal güzellik ve zenginlik kaynağı olmasının yanında küresel ısınmaya ve CO salınımına karşı olumlu etkileri ile de büyük

önem kazanmaktadır" dedi. Basın toplantısının kapanış konuşmasını ise İSKİD Yönetim Kurulu Sayman Üyesi ve İstatistik Komisyonu Üyesi olan A. Sedat Akiska gerçekleştirdi. Ülkemizin dünya iklimlendirme sektöründe yüzde 2,5, Avrupa'da yüzde 13'lük pazar payına sahip olduğunu ifade eden A. Sedat Akiska konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Ülkemizin pazar büyüklüğü 2008'de 1,9 milyar dolar; 2009'da 1,2 milyar dolar; 2010'da ise 1,5 milyar dolar olmuştur. Fan Coillerde Çin menşeli ürünlere anti dumping uygulamasının da etkisiyle yerli imalat yüzde 21 ve ihracatımız yüzde 35 artmıştır. Bu artış trendinin devam edeceğini düşünüyoruz."



Soldan sağa:
Hüseyin M. Yüksel
Metin Duruk
Levent Aydın
Sedat Akiska



Beklentilerinizin Ötesindeki Çözüm Ortağınız **DIRİNLER**,
Hayallerinizi Gerçekleştiriyor.

TAMAMEN SİZE ÖZEL

Sabah kalktığımızda yüzümüzü yıkadığımız sıcak suyun, kahvaltı da kızarttığımız ekmeğin, meyve sıkacağıımızın, çay makinamızın, tenceremizin, aydınlatma armatürlerimizin, asansörümüzün, otomobilimizin, müzik çalarımızın, telefonumuzun, bilgisayarımızın varlığını, yani hayatımızdaki tüm kolaylıkları, imkanları makinaların var oluşuna borçluyuz.

Bizde bu uğurda özveriyle, hızla, azimle çalışıyor; hayatınızı kolaylıklarla donatmak, sizleri daha da rahat ettirebilmek ve daha fazla imkân sunabilmek için görev bilinciyle üretiyoruz.



H-TİPİ EKSANTRİK PRES

H-TİPİ EKSANTRİK PRES GENEL ÖZELLİKLERİ

- Hidrolik sigorta sistemi,
- Motorlu koç ayar sistemi,
- İkazlı motorlu merkezi geri dönüşümlü sıvı yağlama sistemi,
- Kalıp sahası aydınlatma ünitesi,
- Fotosel güvenlik perdesi,
- Özel giydirme kapak sistemi,
- CE Avrupa güvenlik normlarına uygunluk,
- PLC kontrol ünitesi,
- Kalıp hafızası,
- Operatör kontrol paneli,

Dokunmatik renkli operatör kontrol panelinden;

- Yağlama sistemi kontrolü,
- Sıfırlanabilir sayaç ve üretilen parça sayısı,
- Kam açıları,
- Topuzlu mil çalışma mesafesi değeri,
- Rulo sürücü start ve stop açısı,
- Pilot start ve stop açısı,
- Pres çalışması ile ilgili hata ve alarmları gözleyebilme imkanı.

İZMİR FABRIKA
A.O.S.B. 10036 Sokak No:7 Çiğli - İzmir / TÜRKİYE
Tel: 0 232 376 72 00 (5 Pbx)- Faks: 0 232 376 72 06

İSTANBUL OFİS
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Demirciler Sanayi Sitesi
G1 Blok No: 480 İkitelli - İstanbul / TÜRKİYE
Tel: 0 212 549 83 27 - 0 212 549 72 91 - Faks: 0 212 671 65 02



Genel Kurulumuz gerçekleşti

OAİB Merkez Binası'nda 22 Nisan 2011 tarihinde gerçekleşen Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran 2010 yılı değerlendirmesi ve 2011 yılı hedefleri konusunda konuşma yaptı. Birlik üyelerinin yoğun katılım gösterdiği toplantıda lobi oluşturma konusunda sağlam adımlar atılacağına sinyalleri verildi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin 2010 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda konuşma yapan Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran 2010 yılı çalışmaları hakkında bilgi verdi. 2011 yılında dış pazarlarda yoğun tanıtım kampanyalarının yapılacağını duyuran Dalgakıran, lobi oluşturmak konusunda çalışmaların arttırılacağını sözlerine ekledi. Sektör değerlendirmelerini

sunumlar eşliğinde gerçekleştiren Adnan Dalgakıran, daha sonra katılımcıların sorularını yanıtladı.

"Birlikte hareket etmeliyiz"

Birlikte hareket etmenin gücüne değinen Adnan Dalgakıran konuşmasında, bunun başarısız olduğu takdirde tüm çabaların belirli sınırlar içerisinde kalacağını söyledi. Lobi olmanın önemine değinen Dalgakıran, Genel Kurul Toplantısı'na katı-

lan tüm üyelerin çevrelerinde bunu anlatmasının önem teşkil ettiğini belirtti.

"Hedefe ulaşmak için strateji şart"

Makine ihracatçıları olarak önlerine bir hedef koyduklarını belirten Adnan Dalgakıran, 2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatı yapabilmek için stratejiler geliştirmenin ve bunları uygulamanın önemini şu sözlerle açıkladı: "Bu strateji-





nin eksikleri de, yanlış yerleri de olabilir. Ancak önemli olan strateji oluşturmak ve gerekli kurumların iş birliği içerisinde çalışma arzusunda bulunmasını sağlamaktır. Sizlerin de bu stratejiyi ciddi şekilde incelemenizi, daha sonraki aşamalarda eleştiri getirerek bu stratejinin daha iyi noktalara ulaşmasına katkıda bulunmanızı bilhassa rica ediyorum. Mayıs ayında İstanbul'da Türkiye makine sektör stratejisini kamuoyuna açıklayacağız. Bu gündemi çok yakından takip ederek bize desteklerinizi sunmanızı istiyorum.”

Adnan Dalgakıran 2011 yılında yurt dışı tanıtım çalışmalarının daha fazla hız kazanacağını ve belirlenen fuarlara Hannover Messe Fuarı'nda olduğu gibi "Tıkr Tıkr" benzeri reklam çalışmaları ile etkin bir şekilde katılım sağlanacağını vurguladı. Adnan Dalgakıran, Genel Kurul Toplantısı sırasında kamu kurumlarının makine alımında yerli makine firmalarının desteklenmesi, Turqum Kalite Belgesi ve teknolojik üretimin yapma gerekliliği üzerinde de durdu.



HANNOVER MESSE 4. - 8. APRIL 2012

Eingang

Entrance

Eingang





MTG, Hannover Messe'de "Tıkır Tıkır"ı ezberletti

Hannover Messe 2011 Fuarı'nda Türk makinesinin kalite sesi olan "Tıkır Tıkır" yankılandı. Fuarın her yanını kaplayan ilanlar büyük ilgi çekerken; MTG iki farklı holde stand açarak Türk makine sektörünün geldiği noktayı ziyaretçilere ve katılımcılara anlattı.

Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarı olan ve 1947 yılından bu yana her sene düzenli olarak devam eden Hannover Messe, bu yıl 04-08 Nisan 2011 tarihleri arasında Almanya'da gerçekleşti. Fransa'nın partner ülke olarak katıldığı fuara Çin, İtalya, Fransa, Türkiye ve İsviçre milli katılım sağladı. Son on yılın en iyi fuarı olarak değerlendirilen fuarda, bu yıl Türkiye rüzgârı esti. 228 Türk firmasının katılımının yanı sıra Makine Tanıtım Grubu'nun fuarın dört bir yanını saran "Tıkır Tıkır" reklamları büyük ilgi çekti. Makine Tanıtım Grubu gerek fuar alanı, gerekse şehir içinde kiraladığı reklam alanlarıyla hedef pazar katılımcılarına 'Tıkır Tıkır' kampanyasını tanıtarak; Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. Makine Tanıtım Grubu Hannover Messe Fuarı kapsamında 4'üncü ve 21'inci hollerde yer alan iki stand ile katılım gerçekleştirdi.



65 ülkeden 6 bin 500 firma katıldı
Hannover Messe Fuarı'na dünyanın dört bir yanından toplam 65 farklı ülke içerisinde 6 bin 500 firma katıldı. Türkiye'yi temsilen fuara gelen Devlet Bakanı Zafer Çağla-

yan; Makine Tanıtım Grubu standını ziyaret ederek Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Sevdâ Kayhan Yılmaz ile görüşmeler gerçekleştirdi. Makine





Hannover Messe Fuarı'nın açılışı muhteşem bir törenle gerçekleşti. Törende konuşma yapan Almanya Başbakanı Angela Merkel özellikle çevreye duyarlı makineler üretilmesi ve yenilenebilir enerji alanındaki teknolojilere yatırım yapılması gerektiğinin altını çizdi.

Tanıtım Grubu şemsiyesi altında fuara katılan Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD), Makina İmalatçıları Birliği (MİB), İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) ve Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) yetkilileri de üyeleri hakkında yabancı konuklara bilgi verme fırsatı buldu.

Hannover Messe Fuarı'na Dalgakıran Kompresör firmasıyla da katılım gösteren Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran da Makine Tanıtım Grubu'nu standlarında ziyaret etti.

Muhteşem açılış

Hannover Messe Fuarı'nın açılış muhteşem bir törenle gerçekleşti. Törende konuşma yapan Almanya Başbakanı Angela Merkel özellikle çevreye duyarlı makineler üretilmesi ve yenilenebilir enerji alanındaki teknolojilere yatırım yapılması gerektiğinin altını çizdi.

Bakan Çağlayan'ın ziyareti

Fuar, Devlet Bakanı Zafer Çağlayan tarafından da ziyaret edildi. Katılımcı Türk firmaları ile yakından ilgilenen Çağlayan İstanbul Ticaret Odası ve Makine Tanıtım Grubu standında çeşitli açıklamalarda bulundu. Hannover'e ilk kez 05 Nisan 1986'da geldiğini belirten Çağlayan, bu dönemde bir tek Türk firmasının bile katılımcı olmadığını; ancak bugün 228 firmanın Türkiye'yi burada temsil ettiğini görerek büyük sevinç duyduğunu söyledi.

Devlet Bakanı Zafer Çağlayan açıklamalarına şöyle devam etti: "Dünyanın en büyük üç ekonomisi arasında olan bir ülkede ve dünyanın en büyük sanayi fuarındayız. 200'e yakın Alman firmasında da Türk ürünleri sergileniyor. Burada 228 değil, 428 standda Türk ürünleri sergileniyor. Türkiye'de üretilen ve buraya gönderilen Türk malı olan ürünler. Katılımcı olarak da 4'üncü sıradayız. 2002 yılında biz bin 600 metrekare alan tutmuşuz, şu anda

bu büyüklük 6 bin 700 metrekareye ulaşmış durumdadır. 2002 yılında katılımcı sayısı 54 iken bugün 228'e ulaştı. Ümit ediyorum ki, biz bir sonraki yıl birinci olacağız. Yaklaşık 20 yıldır Türk firmalarının katılımının sağlandığı ve gün geçtikçe bu katılımın arttığını görmek dahi Türk makine sektörü adına sevindirici bir durumdur."

Bakan Zafer Çağlayan'ın da katılımı için hazırladığı kanun gösterisi, renkli dakikaların yaşanmasına neden oldu.

Türk gecesi

Hannover Messe 2011'de Türk gecesi gerçekleşti. En son 2007 yılında partner ülke olarak katılan Türkiye için hazırlanan gecede keyifli dakikalar yaşandı.





ARTIK RİSKİ BIRAKIN
SİZİN YERİNİZE BİZ ÜRETELİM
ÇÜNKÜ BİZ İŞİMİZDE ÇOK İYİYİZ
PARÇALARINIZI ÜRETMEK İLE KALMIYORUZ, MAKİNEİNİZİN MONTAJINI DA YAPIYORUZ



İŞTE MÜŞTERİLERİMİZİN TERCİH NEDENİ.

CNC Borverk-İşleme Merkezleri, CNC Tornalar, CNC Lazer Kesme, CNC Abkant Presleri ile çok sayıda Metal İşleme Tezgahları ,
CMM Ölçüm Tezgahı ve Saç Kaynak Üniteleri

TIKIR TIKIR *Foto Albüm*

Makine Tanıtım Grubu Hannover Messe Fuarı'nda birbirinden çarpıcı reklam alanlarıyla 'Tikir Tikir'in sesini dünyaya duyurdu. Gerek fuar alanında, gerekse şehir içinde belirli bölgelerde kiralananan reklam alanlarıyla dikkatleri üzerine toplayan MTG, farklı dillerdeki insanlara aynı sesi hep bir ağızdan söyledi: "Tikir Tikir"





Makine Tanıtım Grubu 5 adet dev kule, doğu girişi reklam sütunu, çerçevesiz poster, 4 adet küp, 3 taksi durağında 8 adet poster, 4 adet büyük boy poster, 3 adet dev pano ve bolca sayıda şehir merkezinde bulunan megalight ve tramvay reklam alanlarında Türk makinesini ve 'Tikir Tikir' reklamını tanıttı. Makine Tanıtım Grubu dört gün süren Hannover Messe Fuarı'nda reklam giderleri için yaklaşık 200 bin euro harcadı. Hem fuar alanında bulunan reklam alanlarında, hem de şehir içerisinde yer alan tanıtım alanlarında 'Tikir tikir'ı anlatan Makine Tanıtım Grubu tüm dünyaya Türk makine sektörünün gücünü gösterdi.



MTG, Hannover Messe Fuarı'na 2 stantla katıldı

Makine Tanıtım Grubu, Hannover Messe Fuarı'na 4. ve 21. hollerde yer alan 2 stant ile katılım gerçekleştirdi. Yurt dışı basınının da yoğun katılım gösterdiği fuarda Türk firmalarıyla çeşitli röportajlar gerçekleştirildi.



Faruk Aksoy
İMDER Genel Sekreteri

OAİB-MTG sayesinde bu sene Hannover Fuarı'na İSDER olarak ilk kez katıldık. MTG'nin tek Türkiye değil, tüm dünyada uluslararası manada makine sektörü ve Türkiye için yapmış olduğu tanıtım kampanyasına bizzat şahit olduk. Bu ve benzeri çalışmaların İSDER-İMDER gibi sektörel dernekleri daha da içerisine alarak artmasını, devlet desteğinin üst seviyelere çıkmasını temenni ediyorum.

"Tıkır Tıkır" reklamlarıyla sektöre öz güven geldiğini, Türk makineleri imajının ve güveninin arttığını gözlemlerim.



Gökhan Sezer Türktan
POMSAD Genel Sekreteri

Makine sektörünün en yüksek düzeyde dış ticaret hacmine sahip olan alt gruplarından olan pompa ve vana sektörünün temsilcisi bir dernek olarak dünyanın en büyük sanayi fuarlarından biri olarak anılan Hannover Messe Fuarı'nda yer almak bizim açımızdan önemliydi. Fuarda yan sanayi gruplarının yer aldığı holde Makina Tanıtım Grubu standı içerisinde yer aldık.

Makine sektörünün her grubunda ihracatımızın artmasının yurt dışında Türk makinesi imajının yükseltilmesi ile doğru oranda olduğuna inanıyorum. Bu gözle baktığımızda "Tıkır Tıkır" kampanyası ile bu imajın yavaş yavaş yabancılar gözünde oturtulduğunu gözlemliyorum.



M. Selami İleri
Tarmakbir Genel Sekreteri

Tarım makineleri açısından çok verimli bir fuar olmamakla birlikte traktör ve tarım makineleri yan sanayi ürünleri bakımından dünya çapında etkili bir fuar olan Hannover Messe’de MTG şemsiyesi altında yer almak bizim açımızdan çok önemliydi. MTG son yıllarda bizim gibi dernekler için bir can simidi oldu. Bu tarz fuarlara katılmayan Tarmakbir üyesi firmalar hakkında bilgi veriyor ve iş ilişkileri geliştirmelerine yardımcı oluyoruz. Aynı zamanda bizim alanımızdaki çeşitli derneklerle de irtibata geçme şansı buluyoruz.

Önümüzdeki yıllarda da bu fuarda mutlaka yer almak istiyoruz. Ayrıca “Tıkır Tıkır” kampanyası ile MTG’nin Türk makinesinin tanıtımı konusunda gösterdiği çabayı büyük takdirle karşılıyoruz.



Nail Türker
MİB Genel Sekreter Yardımcısı

MİB üyesi olan; ancak fuara katılmayan firmalarımız hakkında ziyaretçilere ve katılımcılara bilgiler verdik. Üyelerimizin kataloglarının ve iletişim bilgilerinin paylaşımını sağladık. MTG’nin destekleri sayesinde bu olumlu çalışmaları gerçekleştirme fırsatı bulduk. Avrupa’daki firmalar Türk makinesinin geldiği kalite noktasını bilmiyorlar. Bunu duyurma görevini ise son yıllarda en iyi şekilde MTG yerine getiriyor.

Hannover Messe Fuarı, tüm dünyada makine sektöründeki gelişmeleri tek bir noktada topluyor. Sanayinin tüm yönlerini bu fuarda gözlemlemek mümkün. Aynı zamanda büyük firmalarla nispeten küçük ölçekli firmaların bir arada yer alması da ayrı bir avantaj. Çünkü gelişen teknoloji hakkında herkes bilgi sahibi olabiliyor.



Abdullah Parlar
AKDER Genel Sekreteri

AKDER olarak her bir üyemizi temsil etmek için buradayız. 63 üyesi olan bir derneğiz; ancak bütün üyelerimizin bu fuara katılması mümkün değil. Bu nedenle MTG’nin etkinliğiyle beraber Hannover Messe’ye katılım gerçekleştirdik. Avrupa’daki hidrolik dernekleri ve firmaları ile bağlantı kurduk. Üyelerimizin çalışmaları hakkında açıklamalar yapıyoruz.

“Tıkır Tıkır” ilanlarını fuarın her köşesinde gördüm ve bir Türk olarak gurur duydum. Ancak yabancılar için daha anlamlı olabilecek bir slogan üzerinde çalışılabilir diye düşünüyorum.”

Türk firmaların gözünden Hannover Messe 2011

Özellikle son yıllarda Hannover Messe Fuarı'na daha çok katılım gösteren Türk firmalarına Almanya'da düzenlenen fuar ve Makine Tanıtım Grubu'nun çalışmaları ile ilgili görüşlerini sorduk.

10.
Katılım



Aykut Selçuk
Mikropor Filtre Görevlisi

Bu fuarda filtre sektörünün nabzını ölçme şansı buluyoruz. Firma olarak hangi yöne gitmemiz gerektiğinin kararını vermek için rakiplerimizin çalışmalarını inceliyoruz. Ar-Ge çalışmalarımız neticesinde ortaya çıkan ürünlerimizi de ilk kez bu fuarda tanıtmaya özen gösteriyoruz.

"Tıkır Tıkır" reklam kampanyasının çok başarılı olduğunu düşünüyorum.



7.
Katılım



Burç Uzman
Uzman Makine Genel Müdür Yardımcısı

Firma olarak yaptığımız ihracatın yüzde 60'ını bu fuarda bulduk. Bu nedenle katıldığımız fuarlar içerisinde en verimli olduğunu söyleyebilirim. Aynı zamanda fuar organizasyonu ve tanıtım çok başarılı yapılıyor. Dünyanın her yanından profesyoneller buraya akın ediyor.

"Tıkır Tıkır" kampanyasını canı gönülden destekliyoruz. İhracatçı Birliği artık yapması gerekeni yapıyor. Türk makinesinin kalitesini ve gücünü tüm dünyaya duyurmak için çalışıyor. Bu reklam kampanyaları artarak sürmeli.

5.
Katılım



Haydar Kayhan
Kayhan İç ve Dış Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin hidrolik sektöründe yakaladığı kaliteyi sergilemek bizim için çok önemli. Bu fuarda işte bunu yapıyoruz. Türkiye'de kaliteli makinelerin üretildiğini ve teknolojinin hangi noktaya geldiğini gösteriyoruz. Her yıl yapabildiğimiz en büyük hidrolik sistemle bu fuara geliyoruz. Yabancı konuklar ürünlerimizi gördüklerinde şaşırırlar.

MTG Türk makinesinin imajını dış pazarlarda yükseltme görevini en iyi şekilde yerine getiriyor.

4.
Katılım



Emre Tüjümet
Aydın Trafo Genel Müdürü

Katıldığımız fuarlar içerisinde en fazla fayda gördüğümüz fuarın bu olduğunu söyleyebilirim. Ziyaretçi profilinin ilgili kişilerden oluşması nedeniyle yeni ürünlerimizi burada sergiliyoruz ve önemli iş bağlantıları sağlıyoruz.

Sadece fuar alanında değil, metrolarda ve otobüs duraklarında "Tıkır Tıkır" ilanlarının olması beni çok etkiledi.

3.
Katılım



Cüneyt Okçu
Zet Redüktör Yönetim Kurulu Başkanı

Geçtiğimiz fuara göre çok daha iyi bir fuar yaşadık. Dünya'daki ekonomik krizin etkileri geçmiş diyebiliriz. Brezilya, İngiltere, İsrail ve özellikle ABD firmalarının yoğun ilgisi ile karşılaştık.

Türkiye'nin "Tıkır Tıkır" makine yapabildiğini tüm dünyaya gösterdik.

3.
Katılım



Birgül Kaya
SMS Tork İhracat Müdürü

Bu fuarı bayilerimizle buluşma noktası olarak görüyoruz. Sürekli bu fuarda olmak bayilerimize güven veriyor. Yeni iş ilişkileri geliştirmemiz için de fayda sağlıyor.

Partner ülke Fransa olmasına karşın "Tıkır Tıkır" reklamları daha fazla ön planda. Ancak yabancıların "Tıkır Tıkır" sloganında ne anladığını da araştırmak lazım.

12.
Katılım

Geçen fuarda dünyada yaşanan ekonomik kriz ve volkan patlaması sebebiyle durgunluk vardı. Ancak şimdi fuar eski günlerindeki hareketliliğine kavuşmuş. Ayrıca milli katılım çerçevesinde geldiği için diğer fuarlara nazaran daha etkili olduğu kanaatindeyim.

“Tıkır Tıkır” kampanyası oldukça etkili ve ilgi çekici. Yabancı konuklarımız ilk başta bu sloganın ne olduğunu anlamadılar. Ancak daha sonra fark ettiler ve çok hoşlarına gitti.



Metin Yusufovic
Dirinler Döküm Satış Temsilcisi

7.
Katılım

Özge Sali
Alkın Kompresör Uluslararası Satış
ve Pazarlama Uzmanı

Sektörde kalıcı bir firma olduğumuzu göstermek için bu fuara katılıyoruz. Bayilerimiz bizi burada gördüklerinde istikrar mesajı alıyorlar.

“Tıkır Tıkır” Hannover Messe’ye damgasını vurdu.



4.
Katılım



Mesut Kurtöz
Kurtman Yönetim Kurulu Üyesi

2007 yılına göre durgun; ancak 2009 yılına göre hareketli bir fuar yaşadık. Birçok fuara katılıyoruz. İçlerinde en mantıklısı Hannover Messe Fuarı diye düşünüyorum. Dünyanın her ülkesinden katılımcı ve ziyaretçiler var. Yeni iş bağlantıları geliştirmenin memnuniyetini yaşıyoruz.

MTG çatısı altında Türk derneklerini de fuarda görmekten dolayı mutluyum.

3.
Katılım

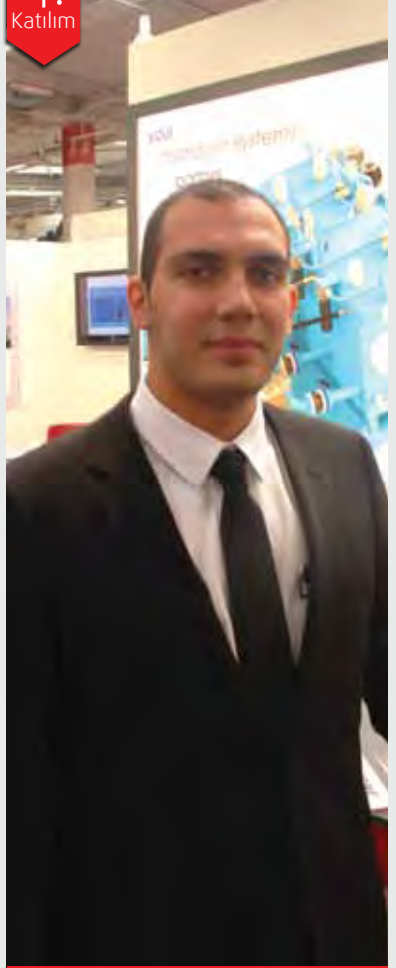


Mustafa Pekgönül
Esmaksan Genel Müdür Yardımcısı

Yeni ürünlerimizi bu fuarda tanıtıyor ve de diğer firmaların neler yaptığını gözlemleme fırsatı buluyoruz.

MTG'nin çalışmaları ülkemiz makine sektörünün tanıtımında büyük rol oynuyor.

4.
Katılım



Teoman Serdaroğlu
Hidroser Satış Müdürü

Bu fuara katılmak bizimle çalışan firmaların gözünde imajımızı güçlendiriyor. Uygun fiyata kaliteli ürünler ürettiğimizi gösterme şansı buluyoruz. Zaten Avrupa genelinde bizim işimizi yapan 7-8 firma var. Ancak Avrupa'daki talep sürekli artmaya devam ediyor. Bu firmalar zamanla talebi karşılamakta zorlanacaklar ve biz de bu boşluğu dolduracağız.

MTG'nin çalışmalarını çok yerinde ve zamanlaması doğru olarak görüyorum. Makine sektörümüz şimdiye kadar hiç bu kadar tanıtılmamıştı.

3.
Katılım



Pınar Yalman
HOSTİM Koordinatör Yardımcısı

Beş bin işletmeyi temsilen buradayız. Ayrıca dört kümelenme konusunda tanıtım yapıyoruz. Bu tanıtımlar anlamında oldukça başarılı bir fuar geçirdik. Gelen ziyaretçilerin profesyonel olması da bizi çok memnun etti.

"Tıkır Tıkır"ı biz ezberledik. Umarım tüm dünya Türk makinesinin kalitesi olarak bu sözümüzü ezberler.

6.
KatılımNuri Kara
Dalgakıran Makina Genel Koordinatörü

Kompresör sektörü açısından dünyadaki en önemli imaj fuarı burası olduğundan dolayı katılıyoruz. Bir firma bu fuara katılıyorsa belirli bir kaliteye ve zihinsel olgunluğa ulaşmış demektir. Dalgakıran Kompresör olarak gücümüzü ve istikrarımızı sergiledik. Firmamıza yönelik talepten dolayı da oldukça memnun kaldık. Ar-Ge çalışmalarımız neticesinde ürettiğimiz yeni ürünlerimizi de bu fuarla tüm dünyaya gösterme şansı bulduk. Ayrıca diğer firmalarında neler yaptığını gözlemledik.

“Tıkır Tıkır” reklam kampanyası yurt dışı tanıtım ayağını en güçlü şekilde bu fuarda gösterdi. Bu kampanya Türk makinesinin yurt dışında fark edilmesini sağladı.

5.
KatılımMansuri Çaynak
Hema Endüstri İş Geliştirme ve Pazarlama Müdürü

Her sene Türk firmalarının bu fuara katılımı artıyor. Önceki senelerde de Çin, Hindistan ve Japonya firmalarının ağırlıklı olduğunu görüyoruz; ancak bu sene Türkiye'nin bu ülkelerden daha fazla firma ile katılım gerçekleştirdiğini gözlemledim. Ülkemiz açısından pozitif gelişmeler olduğunu söyleyebilirim. Biz de döküm sektörünün dünya markalarının bu fuarda yer aldığını gördüğümüz için buradayız. Aynı zamanda yeni ürünlerimizi sergileyerek tepkileri ölçüyoruz.

Partner ülke Fransa ve “Tıkır Tıkır” kampanyası ile Türkiye'nin fuarda ön plana çıkması, Türk makinesinin prestijini yükseltti.

1.
KatılımBahadır Demirci
FMC Hidrolik Genel Müdürü

Avusturya, Almanya, Fransa, Romanya ve İngiltere'den yeni müşteriler bulduk. Bu nedenle fuar bizim için çok başarılıydı. Ayrıca mevcut müşterilerimiz ile de buluşma şansı yakaladık.

“Tıkır Tıkır” reklamlarının olumlu etkileri işlerimize yansıyor. Yabancı konuklarımız da artık “Tıkır Tıkır”ı ezberlediler.

4.
KatılımZafer Udül
Tamsan Kompresör Genel Müdürü

Sektörde kalıcı bir firma olduğumuzu göstermek için bu fuara katılıyoruz. Bayilerimiz bizi burada gördüklerinde istikrar mesajı alıyorlar.

“Tıkır Tıkır”ı görmek beni gururlandırıyor. Ancak yabancı konuklar için doğru mesajı veriyor mu emin değilim.

8.
Katılım



Alp Ağacık
Akdaş Döküm Pazarlama Sorumlusu

İstikrarlı bir firma olduğumuzu kanıtlamak için bu fuara katılıyoruz. Maşallahımız var; fuar bizim için "Tıkır Tıkır" geçiyor.

Reklam kampanyalarının istikrarlı ve akılda kalıcı olması önemlidir. "Tıkır Tıkır" bunu başardı.

16.
Katılım



Şinasi Yılmaz
Yılmaz Redüktör Yönetim Kurulu Üyesi

Dünya ile iletişim noktamızın bu fuar olduğunu düşünüyorum. Çünkü her kıtadan katılımcılar ve ziyaretçiler var. Avrupa'da yaşanan krizin ardından ciddi bir hareketlenme gördük. Bu durum bizi oldukça sevindirdi. Ayrıca yeni ürünlerimizi de bu fuarda tanıttık.

"Tıkır Tıkır" reklam kampanyasının imaj oluşturmak yönünde büyük faydası olduğunu düşünüyorum.

3.
Katılım



Fatih Bakan
Ekomak Kompresör Genel Müdürü

Üreticilerin bayilerle buluşması ve firmaların prestijlerini sürdürmeleri açısından Avrupa'daki en önemli fuarın bu olduğunu düşünüyorum. Ancak geçmiş yıllarla karşılaştırıldığında uluslararası etkisinin zayıfladığını söyleyebilirim. Özellikle Çin ve Hindistan'dan gelen katılımcı ve ziyaretçilerin sayısında azalma var. Bunun nedeni ise internet üzerinden haberleşmenin yaygınlaşması ve bilgi paylaşımının kolaylaşması.

"Tıkır Tıkır" reklam kampanyasını olumsuz buluyorum. Yabancı konuklar için bir şey ifade etmiyor. Alman, Rus ve İngiliz konuklarıma ne anlama geldiğini sordum. Ancak hiçbiri anlamamış. Böyle bir reklamın yapılmasını aklım hayalim almıyor.



Hedef pazarların gözünden “Tıkır Tıkır” ve Türk makineleri

Türk makineleri ve Makine Tanıtım Grubu'nun gerçekleştirdiği “Tıkır Tıkır” kampanyası ile ilgili düşüncelerini sorduğumuz hedef pazar firmalarından yanıtlar aldık.



Simone Tanoli
NR Makine Satış Müdürü

Bu sene fuarda Türk firma sayısının çok fazla olduğunu gördüm. Türk katılımcılar ile görüşmeler gerçekleştirdik. İlerleyen yıllarda İtalya ile Türkiye arasındaki makine ticaretinin daha da gelişeceğini düşünüyorum.

Girişlerdeki büyük afişler çok ilgi çekiciydi.



Dr. Lisa Montanari
DLM Teknik Satış Müdürü

Bu fuara beşinci kez katılıyoruz. 2009 yılında ve bu sene Türkiye'nin fuarda etkin bir yapı sergilediğini gördüm. Firma olarak Türkler ile ticari ilişkiler geliştirmeyi çok istiyoruz.

Türkiye'nin “Tıkır Tıkır” ilanları dikkatimi çekti. Fuarın her yanında bu ilanlara rastladım.



Thorsten Schwanert
NGlobal Yatırım ve Pazarlama Müdürü

Almanya Aşağı Saksonya Ekonomi Bakanlığı bünyesinde faaliyet gösteren bir yatırım ajansıyız. Bölgenin ekonomik kalkınması için çeşitli projeler yürütüyoruz. Özellikle rüzgar enerjisi ve rüzgar türbinlerinin yaygınlaştırması için bir çok ülkenin dernekleri, birlikleri, kamu ve özel kurumları ile yakın temas halindeyiz. Türkiye önem verdiğimiz pazarlar arasında. İTO, MÜSİAD ve Hasan Büyükdede başta olmak üzere Türk iş adamları ile görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Onlara neden bu bölgeye yatırım yapmaları gerektiği konusunda bilgiler veriyoruz. Rüzgar enerjisi ve rüzgar türbinleri konusunda kimlerle iletişime geçebileceklerini gösteriyor, kontak bilgileri veriyor ve çeşitli toplantılara katılmalarını sağlıyoruz. Aslında amacımız rüzgar enerjisi için doğan fırsatları Türk iş adamları ve kamuoyunun da görmesini sağlamak.

“Tıkır Tıkır” reklamları sayesinde Türk makine sektörü prestijini arttırdı ve ne denli ciddi bir güç olduğunu bu fuarda gösterdi.



Zhu Mianxue
Tianjin Taipingyang Mekanik ve Elektronik Genel Müdürü

Koreli bir iş adamı olarak Türk makine sektörünün gelişimini yakından takip ediyorum. Son 5 yıldır makine sektörünüzün ciddi atılım kat ettiğini gözlemledim. İlerleyen yıllarda Kore ile Türkiye makine sektörünün daha yakın ilişkiler içene gireceğini düşünüyorum.

“Tıkır Tıkır” reklamlarını aramızda konuştuk. İlk anda ne olduğunu anlayamamıştık. Ancak daha sonra bir Türk katılımcıdan bilgi aldık. Çok başarılı bir reklam kampanyası olduğunu düşünüyorum.



Frank van Dinther
van Dinther Hidrolik Genel Müdürü

Alman firması olarak Türkiye'nin makine sektöründeki gelişimini yakından takip ediyoruz. Firmalarınız ile ticaret yapıyoruz. Ancak numune gönderimi sırasında ücret istenmesi ve freeship teslimat yapılmaması olumsuz bir durum. Bu konuda firmalarınızın daha bonkör olması gerekiyor.

“Tıkır Tıkır” reklamlarını fuarın her köşesinde ve metro hattında gördüm. Türkiye'nin prestijini yükselten ilanlar olduğunu düşünüyorum.



Hartmut Rauen
Alman Makine ve Aksamlı İmalatçıları Derneği (VDMA) Yönetim Kurulu Üyesi

VDMA olarak İstanbul'daki WIN Fuarı'na da katılıyoruz. Çünkü Türkiye makine pazarında pozitif yönde çok önemli gelişmeler var. Türkiye ile Avrupa makine sektörünün ticaret hacmi sürekli artış gösteriyor. Bunun sebebi ise Türkiye makine sektörünün kaliteli ürünlerle kalıcı bir pazar olduğunu göstermesi. Ayrıca Türkiye'de çok iyi yetişmiş mühendisler var. Aynı teknoloji dilini rahatlıkla konuşabiliyor ve anlaşabiliyoruz. Türklerle aynı seviyede olmak ticaretimizin de artmasını sağlıyor. Bu fuarda gördük ki Türk makine sektörü her geçen yıl gelişerek bir üst teknolojiye atılıyor. Bu istikrar devam ederse geleceğinizin çok parlak olduğunu söyleyebilirim. Ayrıca Almanlar açısından Türkiye ile iş yapmak çok kolay. Ülkenizde harika bir iş ortamı var. Birçok Alman iş adamından Türkiye makine sektörü ile ilgili övgü dolu sözler duyuyorum.

Hannover Messe 2007 Fuarı'nda Türkiye'nin partner ülke olması çok büyük etki yaratmıştı. Bu seneki “Tıkır Tıkır” sloganı da fuarın her yanında görüldü.

Eymak: “Hep bir adım ötesi vardır”

Saç kurutma makinesinden otomobile kadar dairesel ve aksenal hareketlerle iş yapan ya da çalıştıran makine ve aksamlarının olmazsa olmazı rulmanlar, birçok sektörün ihtiyacını karşılıyor.

Verilmesi gereken hareketin mümkün olan en az sürtünmeyle yani güçten en az ödün verilerek iletimini sağlayan rulmanların üretimi ülkemizde 1975’li yıllara tekabül ediyor. 1996 yılında kurulan Eymak ise bugünkü ortakları olan Harun Adıgüzel ve Mehmet Karabatur’un özellikle rulman sanayindeki tecrübe ve birikimlerini bir araya

getirmeleri sonucunda, kısa zamanda Türkiye’nin en saygın rulman tedarikçileri arasında yerini alıyor. Eymak tamamı yerli sermaye tarafından yönetilen URB Group’un, Türkiye ve Ortadoğu ülkelerindeki tek yetkili satıcısı. Lider firma Ankara, İstanbul ve İzmir Bölge Müdürlükleri’nde görevli 27 personeli ve toplam 6 bin metrekarenin üzerindeki depoları ile tüm

Türkiye’ye yayılan 30’un üzerindeki yetkili distribütör ağı aracılığıyla Türk sanayisinin yanında yer alıyor.

Eymak’tan ve firmanın ürün yelpazesinden kısaca bahsedebilir misiniz?

URB Group; Romanya’da URB Rulmenti, Macaristan’da MGM ve Düzce’de 2005 yılında üretime başlayan Anadolu Rulman Fabrikaları’nda çapı 10 mm ile



1500 cm arasında değişik tip ve özellikte rulmanlar üretiyor. Eymak, URB Group'un ana ürünü olan rulmanın haricinde URB markalı zincir, kayış ve ART fabrikasında üretilen indüksiyonlu millerle de Türk üreticisine ve sanayisine "çözüm ortaklığı" sunmaktadır.

"Rulman stratejik bir üründür"

Kıbrıs Barış Harekâtı sırasında kırılan rulmanı değiştirebilecek rulman olmadığından dolayı bazı uçaklarımızın havalanamadığına dikkat çeken Eymak Satış ve Pazarlama Müdürü Selim Tanyel; rulmanların stratejik öneme sahip olduğunu belirterek her türlü makine ve makine aksamının rulmana ihtiyaç duyduğunu ifade ediyor.

En fazla hangi sektörler sizin ürünlerinize ihtiyaç duyuyor?

Rulman o kadar stratejik bir üründür ki, içinde dönme ve hareket aktarımı olan her türlü makine ve makine aksamı, mutlaka içinde rulman barındırmaktadır. Evlerimizde kullandığımız saç kurutma makinesinden, çocuğumuzun bebek arabasındaki tekerleğe; otomobilimizden, enerji santrallerine kadar aklımıza gelen her sektörün olmazsa olmazı bir üründür. Ayrıca rulmanlar, içinde buldukları makine ya da aksam için son derece hayati önem taşımaktadır. Kıbrıs Barış Harekâtı sırasında, sadece kırılan rulmanı değiştirecek rulman olmadığından, havalanamayan uçaklarımız hafızalarımızda tazeliğini hala korumaktadır.

Ürünlerinizin üretimleri nerede ve nasıl gerçekleşiyor?

Rulmanlarımız Romanya, Macaristan ve Türkiye'de üretiliyor. 2000 yılında gerçekleşen özelleştirmelerle satın alınan Romanya'daki URB Rulmenti'ye, 2004 yılında özelleştirilerek gruba katılan Macaristan'daki MGM katıldı. 50 yıldan fazla geçmişe ve bilgi birikimine sahip olan bu iki fabrikanın teknolojik desteği ile 2006 yılında Düzce'de Anadolu Rulman – ART kurulmuştur. ART, Türkiye'nin sahip olduğu iki rulman fabrikasından biri olma özelliğini de taşımaktadır.

Selim Tanyel kimdir?

1969 yılında Bursa'da doğan Selim Tanyel; ilk ve orta öğrenimini Bursa'da tamamladıktan sonra, 1990 yılında Yüksek Denizcilik Okulu Güverte bölümünden mezun oldu. Uzun yıllar Türk Deniz Ticaret filosunda, uzak yol kaptanı olarak çalıştı. Eymak ailesine katılmadan önce TNT Int Exp'de Bursa Bölge Satış Müdürü ve Bozatlı Grup'ta Satış ve Pazarlama Müdürü olarak görev aldı. 2010 yılından itibaren Eymak Satış ve Pazarlama Müdürü olarak çalışan Selim Tanyel halen Ankara'da yaşıyor. Evli ve bir oğlu olan Tanyel; iyi derecede İngilizce biliyor.



"ART, Türkiye'de var olan iki tesisin biridir"

Ülkemizde rulman üretimi konusunda yalnızca iki fabrika olduğuna dikkat çeken Eymak Satış ve Pazarlama Müdürü Selim Tanyel; "50 yıldan fazla geçmişe dayanan bilgi birikimi ile kurulan ART isimli fabrikamız; Türkiye'deki iki fabrikadan biridir. Yaptığımız yerli üretim ile gerek ülkemizin, gerekse dünyanın rulman ihtiyacını karşılıyoruz" dedi.

Ürün ihracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkeye yapıyorsunuz?

Türkiye'de mevcut 29 ana bayi ve 110'dan fazla alt bayilik teşkilatı ile yurt çapında tüm makine ve imalat sanayii

Tüm dünyada IRIS sertifikasına sahip sadece üç rulman üreticisinin var olduğunu belirten Eymak Satış ve Pazarlama Müdürü Selim Tanyel; bunlardan bir tanesinin de URB Rulmenti markası olduğunu söyledi.



İhtiyaçlarına cevap veriyoruz. Küreselleşen dünya ekonomisi 2007 yılında başlayıp, 2009'a kadar etkileri devam eden büyük ekonomik krizle, ciddi bir sarsıntı geçirdi. Bu kriz sonrasında, dünya ticaretinin de eksenini değiştirdi. Tarihteki en önemli ticaret yolu olan İpek Yolu günümüzden başlayıp yakın gelecekte, yeniden önem kazanacaktır. Özellikle safha safha hayata geçirilen 'Demir-İpek Yolu' projesi ile Türkiye-İran-Hindistan-Çin ekseninde, dünya ticaretinin büyük bir bölümü şekillenecektir. Eymak, URB Group paralelinde, şimdiden hedeflediği 2023 yılında, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında bu eksenin vazgeçilmez oyuncularından birisi olmak için çalışmaktadır. Bu sebeple hâlihazırda ihracat yaptığı Suriye, Lübnan ve Irak'ın yanı sıra çok önem verdiği İran'la yoğun ilişkiler içerisinde. İran sanayisine distribütörleri aracılığıyla, URB Group ürünlerini ihraç ederken, Tahran'da açtığı teknik danışmanlık ofisi ile de her tür teknik sorunda anında müdahale edebilmektedir. Eymak tüm

Rulmanların stratejik öneme sahip olduğunu belirten Eymak Satış ve Pazarlama Müdürü Selim Tanyel; her türlü makine ve makine aksamının rulmana ihtiyaç duyduğunu ifade ederek prensiplerinin hep bir adım ötesi olduğunu söyledi.

hizmet alanlarında, satış öncesi ve sonrası teknik destek ve hizmet çalışmaları ile müşterilerine her zaman güven vermeyi ilke edinmiştir.

"Hep bir adım ötesi vardır"

Dünyada yaşanan ekonomik krize rağmen büyümelerini sürdürdüklerini belirten Eymak Satış ve Pazarlama Müdürü Selim Tanyel; "Eymak üstüne düşeni başarıyla yerine getirdi. 'Hep bir adım ötesi vardır' prensibiyle çalışmaya devam ediyoruz. 2010 yılında 2009'a göre yüzde 35'lik büyüme gösterdik" dedi.

2010 yılı değerlendirmesi alabilir miyiz?

2007 yılında başlayıp, 2009 sonlarına kadar etkileri devam eden kriz sırasında ve sonrasında, Eymak üstüne düşen görevi layığıyla yerine getirdi. Bu sebeple 2010 yılında, 2009'a göre yüzde 35'lik büyüme göstererek, hedeflediği yolda emin adımlarla ilerlemektedir. İnandığımız "hep bir adım ötesi vardır" ilkesi ile çalışmaya devam ediyoruz.

Piyasada size göre en önemli sorun nedir?

Piyasadaki en önemli sorun, sahte ve kopya ürünlerdir. Bu kadar kritik ve insan hayatına doğrudan etkisi olan ürünlerde, kalite ve kullanım ömürleri

son derece önemli kriterlerdir. Örnek olarak demir yollarındaki rulman kullanımlarını göstermek isterim. Tüm dünya, kullandığı ürünlerin belirli kalitede olmasını istemektedir. Bu nedenle de sadece demir yolları rulmanlarındaki üretim ve kalite standartlarını belirleyen IRIS (International Railway Industry Standards) sertifikası devreye sokulmuştur. Tüm dünyada bu sertifikaya sahip sadece üç rulman üreticisi vardır ve bunlardan bir tanesi de URB Rulmenti'dir. Varsayalım ki kalitesinden ve üretim sürecinden emin olunmayan, sahte veya kalitesiz bir rulman vagon tekerlerinde kullanılmakta ve taşıdığı yüke uygun üretilmediğinden ötürü, yolda kırılmaktadır. Yaşanabilecek felaketin boyutlarını düşünmek bile insanın tüylerini ürpertecek boyuttadır. Ayrıca URB Group olarak üretimine, üretim sürecinde yer alan insan ve makine faktörlerine sürekli yatırım yapılmaktadır. Bunun yanı sıra geçtiğimiz yıllarda URB markasında yaptığımız logo değişikliğine ek olarak, ürünlerimizde kullandığımız hologramları da sahte ürünlerin önüne geçmek için çabalarımızın arasında sayabiliriz.

"IRIS'e sahip dünyanın üç üreticisinden biriyiz"

Demir yolları rulmanlarındaki üretim ve kalite standartlarını belirleyen IRIS



(International Railway Industry Standards) sertifikasını anlatan Eymak Satış ve Pazarlama Müdürü Selim Tanyel; "Tüm dünyada IRIS sertifikasına sahip sadece üç rulman üreticisi vardır ve bunlardan bir tanesi de URB Rulmenti markasıdır" dedi.

Sizce sektörde başka ne gibi eksiklikler bulunuyor?

Rulmanın kullanıldığı tüm sektörlerde bilgi ve bilgi kullanımı konusunda ciddi eksiklikler vardır. Bu konuda URB Group olarak sektörel bazda çeşitli teknik seminerler düzenliyor, zaman zaman fabrikalara ya da OEM müşterilerimize ziyaretlerde bulunarak, teknik bilgi aktarımı sağlıyoruz. Bünyemizdeki OEM Koordinatörlüğü ve Uygulama Mühen-

Rulman nedir?

Rulmanlar ilk defa Mısır'da piramitlerin yapımında kullanılmıştır. Mısırlılar büyük silindir kütükleri devasa taşları kaldırıp inşaat alanına yuvarlayarak taşımak için kullanmıştır. Rulmanlar günümüzde birçok makinenin kullanımını mümkün hale getirmiş ve kolaylaştırmıştır. Ayrıca bunu çok düşük bir maliyete halledebilmektedir.

disliği bölümleri, bu anlamda çok yoğun bir çalışma içindedirler. Rulman kullanımlarında doğru uygulamalar, kullanım ömrünün artmasındaki birinci etkidir.

Sektörün daha iyiye gitmesi için ne gibi önlemlere ihtiyaç duyuluyor?

Rulman sanayii zaten kendisini sürekli yenilemek ve teknolojik ilerleme

paralelinde güncellemek zorundadır. Fabrikalarımızın Ar-Ge'lerinde sürekli olarak bu yönde çalışmalar yapılmakta, farklı markalarla performans kıyaslamaları sürdürülmektedir. Ancak burada biz üreticilere olduğu kadar, Türk sanayicisine de sorumluluk düşmektedir. Mutlaka kendi ihtiyaçlarını, taleplerini, bize aktarmalı ve sektörüne uygun, kullanım amacına tam hizmet eden rulmanın tasarımından üretimine bizi yönlendirmelidir.

Eymak olarak gelecek hedefleriniz nelerdir?

Bizim birinci hedefimiz tamamı Türk sermayesine ait olan URB Group ürünlerinin 2023 yılında, yani Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında, tüm dünyada ilk berş arasında yer almasını sağlamaktır.



Lider firmaların ambalajcısı: Barışsan

Sakarya'da 30 yılı aşkın tecrübesiyle ambalaj ve paketleme makineleri sektöründe faaliyet gösteren Barışsan isimli firmanın Dış Ticaret Yöneticisi olarak görev alan Melike Çulcu ile sektörün sorunlarına dair röportaj gerçekleştirdik.

Makine sanayiinde 30 yıllık tecrübeye sahip olan Barışsan, son 15 yıldır ambalaj ve paketleme makineleri sektöründe faaliyet gösteriyor. İsmail Kaşçı'nın 1980 yılında kurduğu firma, müşterilerine Sakarya Organize Sanayi Bölgesi'nde hizmet veriyor. Le Saffre -International, Proc-

ter & Gamble, Colgate & Palmolive, Henkel ve Uno gibi konusunda lider firmalar ile çalışan Barışsan; 13 ülkede distribütöre sahip ve 40'ı aşkın ülkeye ihracat yapıyor.

Üretmiş olduğunuz yerli makinelerde ne gibi teknolojik yenilikler sunuyorsunuz?

Teknoloji ve bilgi günümüzde çok hızlı değişim gösteren dinamikler. Dünyada her on yılda teknolojik üretim bir kat daha artıyor. Biz de bu teknolojik gelişimleri üretmiş olduğumuz makinelerimizde uygulamaya çalışıyoruz. Öncelikli olarak firmamız üretmiş olduğu makinelerde teknolojideki son gelişmeleri dikkate alan, uluslararası



firmaların malzemelerini kullanıyor ve kullandığı ara malzemelerin seçimine önem veriyor. Almanya ağırlıklı ara malzemeler kullanıyoruz. Örneğin; bizim makinelerimizde kullandığımız motorlar, redüktörler, elektrik –elektronik malzemeleri dünyanın yüzde 90'ında kolaylıkla bulunup tedarik edilebiliyor.

Bazı ürünler için özel patentli makinelerimiz bulunuyor. Sabun ve bisküvi paketlemede kullanılan besleme sistemlerinde Türkiye'de patent çalışması ve patentli ürünü olan tek firmayız.

Üretmiş olduğunuz makinelerin en önemli özelliği nedir?

Makine parçalarımız lazer ve CNC teknolojisi ile işlenerek hatasız olarak makinelere takılıyor. Üretmiş olduğumuz makinelerin en önemli özelliği ise interaktif makineler olmalarıdır. Makinelerimizin tümü internete bağlanabiliyor, program yüklemeleri ve değişiklikleri internet aracılığıyla kolaylıkla yapılabilir. Tek yapılması gereken bilgisayara bağlantı yapıldığı gibi hattan gelen internet kablosunu makineye takmaktır. Bunun dışında müşteriden gelen özel teknolojik talepleri de istekleri doğrultusunda makinelere uygulayabiliyoruz.

Patentli ürünleri var

Sakarya 1. Organize Sanayi Bölgesi'nde ambalaj ve paketleme makineleri sektöründe hizmet veren Barışsan Dış Ticaret Yöneticisi Melike Çulcu, sabun ve bisküvi paketlemede kullanılan besleme sistemlerinde Türkiye'de patent çalışması ve patentli ürünü olan tek firma olduklarını söylüyor.

Ürünlerinizin üretimi nerede ve nasıl gerçekleşiyor? En son ürünleriniz hakkında bilgiler verir misiniz?

Üretimimizi Sakarya 1.Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan 4 bin 800 metrekare kapalı, 7 bin metrekare açık alan üzerinde bulunan fabrikamızda yapıyoruz. İstanbul'da satış ve irtibat ofisimiz bulunuyor. 40 çalışanımız, 7 yöneticimiz ile birlikte üretim yapıyoruz. 13 ülkede distribütörlerimiz bulunuyor. 40'ı aşkın ülkeye

Melike Çulcu kimdir?

22 Mayıs 1989 Sakarya doğumlu olan Melike Çulcu; ilköğretimini Hollanda'da tamamladı. Sakarya Üniversitesi Dış Ticaret bölümünden 2008 yılında mezun olan Çulcu; Yapı Kredi Bankası'nda bir dönem görev aldı. Melike Çulcu Barışsan Makine Sanayi ve Ticaret AŞ'de Dış Ticaret Yöneticisi olarak görev yapmaya devam ediyor.



ihracat gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Son olarak ekmek ve bisküvi paketlemede kullanılacak olan makinelerde önemli çalışmalar ve yenilikler yaptık. Türkiye'nin konusunda lider firmaları genelde firmamızı seçiyor ve firmamızla uzun süreli çalışmalar içine giriyorlar.

Ar-Ge çalışmalarına ne kadar kaynak ayırıyorsunuz?

Ar-Ge projelerimiz kapsamında ürün geliştirme çalışmaları için önemli çalışmalar yapıyoruz. Firmamızda bu çalışmalar için özel bir teknik resim ekibimiz hazır bulunmaktadır. Firmamız kaynaklarının yüzde 5'ini yeni

Makine üretiminin Ar-Ge'den başladığını söyleyen Barışsan Dış Ticaret Yöneticisi Melike Çulcu; son 15 yıla bakıldığında, Türkiye'de makine üretiminin dünyadaki son değişimlere paralel olarak artan bir grafikte devam ettiğinin altını çiziyor.



makine ve makinelerde yenilik çalışmalarına ayırıyor.

Ambalajlamada verimliliği etkileyen temel problemler nelerdir?

Ambalaj üretim hatları teknolojisi elektronik, hidrolik ve bilgisayar bilimlerinin alanına girmektedir. Bu çerçevede verimliliği ve paketleme hattını etkileyen başlıca faktörler; kullanılan



makine ve makinelerin amaca uygunluğu, gereken çıktı hızları, duraksamaların frekansı ve tekrar çalışma için gereken zaman ve operatörlerin beceri ve sayılarıdır. Makine fonksiyonları, bazı bölümlere ayrılabilir. Ürün işleme, paket işleme, makine sistemi, kontrol sistemleri, zamanlama sistemleri, yağlama sistemleri, güç aktarımı gibi tanımlamaları yapıldıktan sonra verimlilik için analiz edilebilir.

Ambalaj makineleri üreticilerinin en çok dikkat etmesi gereken husus nedir?

Ambalaj üreticilerinin, ambalaj makinelerinin üreticileri ile uyum içinde çalışması gerekir. Ambalajlama makinesi üreticisi ise değişen ambalaj eğilimlerini ve malzemelerdeki gelişmeleri çok yakından izlemelidir.

İhracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkelere yapıyorsunuz?

Biz 1980 yılında kurulmuş 30 yıllık köklü bir firmayız. Yurt dışına ağırlıklı olarak paketleme makineleri ihracatı yapıyoruz. 40 ülkeyi aşkın bir ihracat ağımız var. 13 ülkede distribütör firmalarımız var. Ağırlıklı olarak distribütörlerimizin olduğu pazarlara satış yapıyoruz. Rusya, Çin, Suriye, Cezayir, Ürdün, Sırbistan, Makedonya, Romanya en yoğun ihracat yapmaktaki olduğumuz ülkelerdir.

40'ı aşkın ülkeye ihracat

Barışsan 13 ülkede distribütöre sahip ve 40'ı aşkın ülkeye ihracat yapıyor. Yurt dışına ağırlıklı olarak paketleme makineleri ihracatı yapan Barışsan; Colgate & Palmolive, Henkel, Korozo Ambalaj ve Uno gibi alanlarının önde gelen firmalarıyla çalışıyor.

Ürün sattığınız veya ortaklık yürüttüğünüz dünya pazarında tanınan büyük firmalar var mı?

Maya makineleri ve paketlemeleri konusunda dünyanın en büyük firması olan Le Saffre -International, sabun paketleme makineleri konusunda Procter & Gamble, Colgate & Palmolive, Henkel, ekmek paketleme konusunda Uno, ambalajların paketlenmesi konusunda Korozo Ambalaj gibi

Organize Sanayi Bölgesi'nde hizmet veren Barışsan; Le Saffre -International, Procter & Gamble, Colgate & Palmolive, Henkel ve Uno gibi konusunda lider firmalarıyla çalışıyor.





sektöründe önde gelen kuruluşlarla çalışıyoruz.

Üretmiş olduğunuz ürünlerin çevreye ve insan sağlığına duyarlılığı nedir? Bu konudaki hassasiyetleriniz nelerdir?

Biz firma olarak ekolojik çevreye duyarlı ve insana saygılı bir firmayız. Bu sebeple tüm makinelerimizde insan sağlığını ve iş güvenliğini koruyucu tedbirler hassasiyetle alınıyor. Tüm makinelerimiz Avrupa standartlarına uygun olarak CE sertifikasyonuna sahiptir.

Ambalaj makineleri nedir?

Ambalajlama makineleri ürün doldurma, ambalajın tipini, boyutunu, şeklini, kapaklarını değiştirme ve kontrolü gibi işlemlerin kolay ve çabuk bir şekilde yapılmasını sağlar.

Türkiye makine sektörünün ihracat rakamlarını yeterli buluyor musunuz? Bu rakamın geliştirilmesi için sizce nelerin yapılması gerekiyor?

Türkiye’de makine üretimi, dünyadaki son değişimlerle birlikte son 15 yıldır artan bir grafikte devam ediyor. Bu rakamlar şu anda ülkemiz için yeterlidir. İhracat rakamının artması isteniyorsa önce firmaların ürünlerini gözden geçirerek uluslararası standartlara yaklaşması gerekiyor. “Ben yaptım makine oldu” doğru bir iş metodu değildir. Makine üretimi Ar-Ge’den başlar, profesyonel üretim ve standartlara uymakla devam eder. Makine üretiminde üretici ihracat yapmadan önce üretim standartlarını geliştirmelidir.

Sektörün en önemli sorunları nelerdir? Bu sorunların çözümü için neler yapılmalıdır?

Sektörün en önemli sorunu eğitimli ve kalifiye ara eleman bulmakta yaşanan zaman kayıpları, firmaların nakit akışını dengeleyememesi ve öz kaynak oluşturmada yaşanan sıkıntılardır. Makine üreten firmalarımız sermayeyi de şirketin asli bir üretim aracı gibi önemsemeli ve bu konu üzerinde çalışma yapılmalı. Ayrıca firmalar kalifiye elemanlarını kendi imkânlarıyla yetiştirmeliler.

Barışsan’ın 40’ı aşkın ülkeye ihracat yaptığını belirten Dış Ticaret Yöneticisi Melike Çulcu, üretmiş oldukları makinelerin tümünün interaktif olma özelliği taşıdığını söyledi. Buna göre Barışsan markalı makineler internete bağlanabiliyor, program yüklemeleri ve değişiklikleri internet aracılığıyla kolaylıkla yapılabilir.



Makinenin kilogramda değeri artmalı

Türk makine sanayisi 2023 yılı için 100 milyar dolar ihracat hedefine koşarken Sanayi ve Ticaret Bakanlığı da gerekli destek ve tedbirleri sağlamak için çalışmalarına devam ediyor. Piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri sonuçları, 2010 yılı değerlendirmeleri ve Sanayi Strateji Belgesi konusunda Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Zühtü Bakır ile görüştük.

Sanayi Bakanlığı'nın misyon ve vizyonundan bahsedebilir misiniz?

Bakanlığımız girişimciliğe, yenilikçiliğe ve yüksek katma değerli teknoloji üretimine dayalı ekonomik yapısıyla, Avrasya'nın mal ve hizmet üretim üssü hâline gelen ve dünyanın en gelişmiş ilk on ülkesi içinde yer alan bir Türkiye'nin oluşumunda öncü olmasına hizmet ediyor.

Bakanlığımız çerçevesinde ülkemizin küresel düzeyde rekabet gücünü arttırmaya yönelik olarak öncelikli sanayi ve ticaret alanlarında plan, program, strateji ve politikalar geliştiriyoruz. Ekonominin itici gücünün özel girişimcilik olduğu bilinciyle ve başta KOBİ'ler olmak üzere bütün sanayici, tüccar, esnaf ve sanatkârlara, güvenli, sürdürülebilir ve çevreye duyarlı bir iş ve rekabet ortamı tesis ediyoruz. Bunun yanı sıra tüketici haklarının korunmasına yönelik sunulan desteklerle; ileri teknolojiye ve yenilikçiliğe dayalı, yüksek katma değer sağlayan bir üretim kültürünün oluşmasına hizmet ediyoruz.

2011-2014 Sanayi Strateji Belgesi'ne yönelik makine sektöründe ne gibi gelişmeler yaşanıyor?

07 Aralık 2010 tarih 2010/38 sayılı Yüksek Planlama Kurulu kararı ile onaylanan Türkiye Sanayi Stratejisi 2011-2014 (AB Üyeliğine Doğru) Belgesi, 27 Ocak 2011 tarihli ve 27828 sayılı (Mükerrer) Resmi Gazete'de yayınlandı.

Belgenin uygulama, izleme ve değerlendirmesine yönelik olarak 09 Mart 2011 tarihinde 1. İzleme ve Yönlendirme Komitesi toplantısı gerçekleştirildi. Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı, Yüksek Planlama Kurulu'nda kabul edildi. Bakan Nihat Ergün, Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi'ni 03 Mayıs 2011 tarihinde İstanbul'da kamuoyuyla paylaşacak. Önümüzdeki dönemde ise söz konusu belgeler uygulamaya geçecektir.

Makine sanayisiyle ilgili yürüttüğünüz çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

"Makine Teknik Komitesinin Oluşumu ve Görevlerine Dair Tebliğ" ile 2006/42/



AT Makine Emniyeti Yönetmeliği kapsamında yer alan konularda, makine ile ilgili olabilecek diğer teknik mevzuat ve uygulamalar ile sektörel hususlarda karşılaşılabilecek sorunların çözülmesi için Makine Teknik Komitesi (MAKTEK) bu tebliğ esasları doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Bu komitede kamu ve özel sektör kuruluşları bir araya gelerek sektörün sorunlarını masaya yatırıyor ve çözümler geliştirilerek uygulamalar araştırılıyor. Komite altında iş ve inşaat makineleri, takım tezgâhları, tarım makineleri ve ATEX başlıkları altında dört adet çalışma grubu faaliyet gösteriyor. Söz konusu komite Türkiye Makina Sanayi Sektör Strateji Belgesi'nin hazırlanmasında da kilit rol oynadı. Makine sektörünün Türkiye'de ve dünyadaki durumunu gösteren Makine Sektörü Raporu hazırlanmış olup dört ayda bir güncellenerek sektörün bilgisine Bakanlığımız web sayfası üzerinden sunuluyor. Genel Müdürlüğümüz görevleri içinde yer alan Piyasa Gözetimi ve Denetimi (PGD) çalışmaları makine sanayiyi ilgilendiren ürünler üzerinde de yoğun bir şekilde sürdürülüyor. Makina Strateji Belgesi hazırlanma çalışmaları çerçevesinde, 14 Nisan 2010 günü Çırağan Sarayı'nda "Türkiye Makina Sanayi Buluşması" gerçekleştirilmişti. Bu buluşma Türk Makina Sanayi

tarihine geçecek bir olaydır. Ülkemizin ihtiyacı olan sanayi ürünlerinin yerli üretimle karşılanması öncelikli hedeflerimizden birisidir. Ülke ekonomisi açısından son derece önemli olan bu hedefin korunması ve geliştirilmesi için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı büyük bir çaba sarf ediyor. Bu çerçevede; kamuya "yerli makine" bilincinin aşılması amacıyla Bakanlığımız, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, Makine Tanıtım Grubu ve Makine Sanayi Sektör Platformu iş birliğiyle düzenlenen "Türk Makine Sanayi ve Kamu Alıcıları Buluşması" toplantısı 29 Mayıs 2010 tarihinde Gaziantep'te gerçekleştirildi. Nüfusu 100 binin üzerinde olan belediyelerin 178 belediye başkanı ile 81 il valisinin davet edildiği toplantıya çeşitli illerin vali ve vali yardımcıları, kamu kurum ve kuruluş temsilcileri ile makine sanayinden çok sayıda sanayici katılım sağladı. Kamu alımlarında Türkiye'de üretilen ürünlerin özendirilmesine yönelik 2010 yılı içerisinde Bakanlığımız koordinasyonunda bir çalışma yürütüldü. Çalışma neticesinde; kamu alımlarında Türkiye'de üretilen ürünlerin payının artırılmasına yönelik olarak; kamu tarafından gerçekleştirilen mal alımlarında yerli istekliden çok Türkiye'de üretilen ürün (yerli malı) kavramına odaklanılması gerektiği sonucuna ulaşıldı ve bu çerçevede 15

adet öncelikli konu belirlendi. Kamu İhale Kanunu'nun değişen 63. maddesine göre; "Hizmet alımı ve yapım işi ihalelerinde yerli istekliler lehine, mal alımı ihalelerinde ise Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile diğer ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak Kurum tarafından yerli malı olarak belirlenen malları teklif eden istekliler lehine, yüzde 15 oranına kadar fiyat avantajı sağlanması; yaklaşık maliyeti eşik değerlerin altında kalan ihalelere ise sadece yerli isteklilerin katılması hususlarında ihale dokümanına hüküm konulabilir. Ortak girişimlerin yerli istekli sayılabilmesi için bütün ortaklarının yerli istekli olması gereklidir." Bu değişiklik neticesinde; eşik değer üstü ve altı mal alımı ihalelerinde, yerli malı sunan bütün isteklilere idareler tarafından fiyat avantajı tanınabiliyor.

Sanayi Bakanlığınca hazırladığınız gelecek projeleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Kamu alımlarında Türkiye'de üretilen ürünlerin özendirilmesine yönelik çalışmalara önümüzdeki dönemde de

ağırlık verilmeye devam edilecek. Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı (2011-2014); dünyada ve ülkemizde değişen ekonomik ve sosyal koşullar, 9'uncu Kalkınma Planı Stratejisi (2007-2013), Orta Vadeli Program (2010-2012), 2010 yılı programı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı 2010-2014 Stratejik Planı ve Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi'nde yer alan temel ilkeler, vizyonlar, amaçlar ve hedefler dikkate alınarak hazırlandı.

Makine sanayisi ile ilgili çalışmalarımızın odağında sektörün Cumhuriyetimizin 100. yılı olan 2023 yılında ulaşması hedeflenen 100 milyar ABD doları düzeyindeki ihracat rakamı bulunuyor. Bu hedefe ulaşabilmek amacıyla Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi doğrultusunda hazırlanan Makine Sektörü Strateji Belgesi kapsamında ilgili tüm sektör paydaşlarının görüşleri derlendi. Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi'nin, Yüksek Planlama Kurulu'nda onaylanması ile belge bir hükümet belgesi haline gelmiş olup sektörün ivme kazanması açısından belgeye derç edilmiş eylemler netice-

sinde sektör çok daha güçlü bir yapıya sahip olacak ve daha yüksek katma değerli ürünlere ve üretim modellerine yönelimi sağlayacak. Amacımız 1 kg makinenin değerini arttırmak; Almanya gibi sektörde önde gelen ülkelerin düzeyine çıkarmaktır. 13 yılda 10 Milyar dolarlık makine ihracatını 10 katına çıkaracak hedefe, ürettiğimiz ve sattığımız makine miktarını arttırmaktan ziyade bu makinelerin değerini arttırarak ulaşmak mümkün olacaktır. Yapılan Ar-Ge ve İnovasyon politikaları bu amacı yerine getirmek üzere atılan adımlardan oluşmaktadır.

Makine sanayisinde ekonomiye en çok girdi sağlayan kalemler hangileridir? Gelecekte yıldızının parlaması beklenen sektörler nelerdir?

Makine imalat sanayi, bütün dünyada olduğu gibi ülkemizin sanayileşmesinin de itici gücüdür ve gelecekte de ülkemizin gelişiminin temel taşı olacaktır. Türk Makine Sanayi 1990 yılından bu yana yaklaşık yüzde 20 oranında yıllık büyüme oranı gösterdi. Türkiye ihracat rakamlarının toplamına bakıldığında takım tezgahları ihracat rakamının 1.2 milyar dolar civarında, iş ve madencilik makineleri sektörüyle ilgili ihracat rakamının 2 milyar dolar civarında olduğu görülmekte olup ilerdeki yıllarda da bu sektörlerin önde olacağı düşünülüyor. Ülkemizde bu alandaki firmalarımızın dünya genelindeki rekabet gücü artarken, bir takım Avrupa menşeli dünya çapındaki markaların üretimlerini ülkemize kaydırmaları da beklenen gelişmeler arasında yer alıyor. Ülkemizin iç pazarının büyük fırsatlar sunması yanı sıra arttırılarak sürdürülen tarımsal destekler de tarım makinaları sektörünü geliştirecek etkenler arasında yer almaktadır.

Türkiye makine sektörünün diğer ülkelerle ilişkileri ve ihracatı konusundaki yorumlarınız nelerdir?

TÜİK'ten alınan 2010 yılı geçici verilerine göre, 84. fasıl itibarıyla ihracatımız 9,3 milyar ABD doları, ithalatımız ise 21,2 milyar ABD doları olarak gerçekleşti. Türkiye'nin 84. fasıl itibarıyla



2010 yılında en fazla makine ve aksamı ihraç ettiği ülke Almanya olup Almanya'yı İngiltere, Fransa, İran ve Romanya takip ediyor. 2010 yılı TÜİK verilerine göre 9,3 milyar ABD doları olarak gerçekleşen ihracatımız geçen yıla göre yüzde 14,8 oranında artış gösterdi.

Ülkemiz 2010 yılı ihracat rakamının 113,9 milyar ABD doları olduğu göz önünde tutulduğunda 9,3 milyar ABD doları düzeyindeki makine ve aksamı ihracatı yüzde 8,2'lik bir dilime sahip. Türkiye'nin 2010 yılı itibariyle en fazla makine ve aksamı ithal ettiği ülke 84. fasıl itibariyle Çin Halk Cumhuriyeti olup bu ülkeyi sırayla Almanya, İtalya, ABD ve Fransa takip ediyor. En çok ithalat yaptığımız ilk 7 ülkeden gerçekleştirilen ithalat, makine ve aksamı ithalatımızın yaklaşık yüzde 70'ine karşılık geliyor. 2010 yılı TÜİK verilerine göre 21,2 milyar ABD doları olarak gerçekleşen ithalatımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 24 oranında artış gösterdi. 2010 yılı itibariyle 185,5 milyar ABD doları düzeyindeki ülkemiz toplam ithalatı içerisinde 21,2 milyar ABD doları bir büyüklüğe sahip olan makina ve aksamı ithalatı yüzde 11,5'lik bir orana sahip. Türk imalat sanayiinin ihracatına coğrafi olarak bakıldığında toplam hacim içinde AB ülkelerinin payının ağırlıkta olduğu görülüyor. Dış ticarete AB'nin payının ağırlıklı olması, Türk işletmelerinin dünyanın en sofistike tüketici tercihlerinin geçerli olduğu bir pazarda rekabet etmekte olduklarını gösteriyor. Rekabetin yoğun olduğu ortamların verimlilik artışlarına yaptığı potansiyel katkı göz önüne alındığında bu son derece olumludur. Ancak aynı zamanda böyle bir ortamda sürekli olarak rekabet gücünü arttırabilmek gerek şirket, gerekse kamu bazında doğru stratejilerin etkin bir şekilde uygulanma ihtiyacına işaret ediyor. AB ülkelerinden gerçekleştirilen makine ve aksamı ithalatımız ise bu sektördeki ihracatımızın oldukça üzerinde seyrediyor.

Gelecekte Avrupa pazarımız oran olarak korunarak buraya yapılan ihracat artacaktır. Ancak hemen hemen hiç olmadığımız Çin ve Kore gibi Uzak Doğu

Zühtü Bakır kimdir?



1971, Tokat doğumlu olan Zühtü Bakır; Yıldız Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Metalürji Mühendisliği Bölümü mezunudur. Bir yıl alüminyum ve beş yıl demir çelik sektöründe çalıştıktan sonra, 1998 yılından itibaren Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nda hizmet vermeye başladı. Yurt içi ve yurt dışı çeşitli AB uzmanlık programlarını tamamlayan Bakır; Brüksel'de faaliyet gösteren çeşitli çalışma gruplarında Türkiye'yi temsil etti. AB Teknik Mevzuat uyumlaştırılması ve uygulanması çalışmalarında etkin rol aldı. Sanayi Genel Müdürlüğü'nde Uzman ve Makina Sanayi Şube Müdürü olarak görev yapan Zühtü Bakır, Bakanlıkta Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürüyor. Kendisi son olarak Türkiye Sanayi Politikası Belgesi ve Sektörel Sanayi Stratejilerin hazırlanması konusunda faaliyet gösterdi.

pazarlarına girmemiz gerekiyor. Bugün G. Kore'den ithal ettiğimiz takım tezgâhının ancak kırkta birini bu ülkeye ihraç edebiliyoruz. Bu tip ticari dengesizlikler dikkate alınarak bu ülkelere özgü çalışmalar başlatıldı.

Makine sektörünün ihracat düzeyinin artırılması için neler yapılmalıdır?

2008 küresel ekonomik krizinin ülkemize bir faydası da alternatif pazarların zorlanması oldu. Kuzey Afrika ve komşu ülkelere yönelik ihracatımız önemli oranda artış gösterdi. Gelişen ekonomiler geleceğin pazarı olup bu ülkelerdeki proaktif yaklaşımlarımızı arttırarak sürdürmemiz gerekiyor. Makine imalat sanayi dışındaki sektörler 1995 yılında AB ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması sonrasında gümrüksüz ithalatla rekabet etmeye başlamışken, makine sektörü 1960'lı yıllardan beri ülkemizde diğer sektörlerde faaliyet gösteren yatırımcıların teşvik belgesi kapsamında gümrüksüz ithal ettikleri makinelerle rekabet etmek zorunda kaldı. Bu rekabet, dezavantajı kar marjlarını aşağıya çekmiş, firmaların kendi imkânları içerisinde finansman sağlayarak ayakta kalmasına neden olmuş, bu da sektörün gerektiği kadar gelişmesini engellemiştir. İhracatın satış içindeki payına bakıldı-

ğında üreticilerin sadece yüzde 25'inin ihracatının satış içinde yüzde 50'den fazla pay aldığı gözleniyor. Türk makine ve aksamı üreticileri, halen iç pazar odaklı üretim yapmakta olup, sanayicilerimizin global pazarlara entegre olabilmek ve dış pazarlara dönük üretim yapabilmek için atması gereken adımlar bulunuyor.

Türk makine sanayinde bazı firmalar güncel teknolojileri izleme ve ürettiği makineleri geliştirme imkânına sahip. Ancak, bazı makine imalatçıları ise tasarım geliştirme, teknoloji izleme ve uygulama ve kalite konularında yetersiz kalıyor. Oysa dünya piyasalarına açılmak için teknolojinin takibi, yenilikçilik, kalite, verimlilik ve maliyet düşürücü çalışmalara önem verilmesi zorunludur. Türk makine sanayinde faal olan firmaların son yıllarda hızla gelişen ve büyüyen Uzak Doğu ülkeleri pazarlarına yeteri kadar yönelmediği görülüyor. Büyük çoğunluğu KOBİ yapısında olan makine imalatçıları için bu ülkelerde etkinlik sağlanması kolay değildir. Buna karşın Avrupa Birliği ülkelerindeki birçok makine imalatçısının son yıllarda imalat ve ihracatlarında büyük artış gerçekleştirmeleri, bu pazarlara yönelmekle sağlandı. Firmaların bu ülkelerde düzenlenen sektör fuarlarına katılarak kendilerini

tanıtımları, bu pazarlardan pay almaları için önemli bir imkândır. Bununla birlikte Makine Tanıtım Grubu çok önemli çalışmalar yapıyor. Önce ülkemizde ve sonra tüm dünyada kaliteli Türk makinesi imajı oluşturulması büyük önem arz ediyor. Bakanlık olarak Makine Tanıtım Grubu çalışmalarını çok önemsiyor ve her türlü desteği vermeye çalışıyoruz.

Türkiye’de makine sektörünün artıları ve eksileri hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Türk makine sektörü hâlihazırda yaşanan küreselleşme sürecinde üretim, pazarlama, ihracat, ticaret alanlarında dünya ile entegrasyonunu büyük ölçüde tamamlamış bir sektördür. Sektör bu alanlardaki yeterliliğini geliştirmiş ve gelişmekte olan pazarların tamamına yakınına yaptığı ihracat ile kanıtladı. Sektör gayri safi yurt içi hâsıla, imalat sanayi üretimindeki payı, ihracat, istihdam, rekabet edebilirlik, yatırımlar, dışa açıklılık ve makro ekonomik büyüklükler açısından ülkemizdeki en önemli sektörlerden biridir. Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de makine imalatçılarının büyük çoğunluğu küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) niteliğinde olup bu yapı değişen ekonomik koşullara ve teknolojik gelişmelere karşı daha esnek ve hızlı cevap verme imkânı sağlıyor. Sektörde faaliyet gösteren KOBİ’lerin sahip olduğu ucuz iş gücü avantajı ve gelişmiş mühendislik becerileri, makine imalatçılarının uluslararası pazarlarda rekabet şansını arttıran unsurlardır.

Türk makine imalat sanayinde her türlü parça ve aksamın yüksek kalitede ve rekabet edebilir fiyatlarda üretimi yapılıyor. Üretim sürecinde yerli girdi oranı yüzde 80-85 civarındadır. Dolayısıyla ülkemiz makine sanayinin avantajları, yerli girdi oranının yüksek olması, dış pazar ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışması, ülkemizin stratejik ortaklara olan coğrafi yakınlığı, iyi eğitilmiş, kalifiye ve genç işgücüne sahip olması, tasarım ve mühendislik konularındaki deneyimi olarak belirtilebilir. Ekonomik gelişmelerin makine sektörüne olumlu yansımaları, sektörün örgütlenme düzeyi yüksekliği, OSB gibi tesisleşmelerin yurt çapında yaygınlaşması, firmalarımızın gün geçtikçe daha fazla uluslararası fuarlara katılarak küresel pazarlara girme isteği sektörün geleceği açısından umut vericidir. Ayrıca takım tezgâhlarında üretim değerlerinin göreceli olarak yüksek olması ve metal şekillendirme imalat makinelerindeki uluslararası uzmanlaşmanın sağlanması da sektörün geleceğe umutla bakmasını sağlıyor. Sektörün en büyük eksiklikleri arasında ise kayıt dışı ve merdiven altı üretim, Türk malı imajının yeterince güçlü olmaması, ara eleman sıkıntısı, genel vergi yükü yüksekliği, üniversite-sanayi iş birliği yetersizliği, firmalar arası iş birliği zayıf, yan sanayinin gelişmemesi ve ileri teknolojide

ara ürüne dış bağımlılık, tasarım geliştirme ve Ar-Ge’ye önem verilmesi, markalaşma ve tasarım yetersizliği sayılabilir. Oluşturmuş olduğumuz Makina Sanayi Strateji Belgesi bu zayıflıkların giderilerek fırsatların kullanılmasını temeline dayanıyor. Böylelikle önümüzdeki kısa dönemde makina sanayimizin büyük bir atılım göstereceğine inancımız tamdır.

Bakanlıkça uygulanan denetimler açısından makine sanayi sektörü için neler söyleyebilirsiniz? Kayıt dışılığın önüne geçilebiliyor mu?

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararları (OKK), 2/97 sayılı OKK ve Ulusal Program çerçevesinde ülkemizin uyumlaştırmakla sorumlu olduğu AB teknik mevzuat alanları belirlendi. Bakanlığımız, AB üye ülkeleri ile ülkemiz arasında gerçekleşen ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılması amacıyla uyumlaştırılacak AB Teknik Mevzuatı’nın önemli bir kısmında sorumluluklar üstlendi.





4703 sayılı Çerçeve Kanun ile ürün güvenliği konusunda, ülkemizde de AB'de olduğu şekliyle Piyasa Gözetim ve Denetimi, uygunluk değerlendirmesi usul ve esasları; kamu kurumlarının, üreticilerin, ithalatçıların ve dağıtıcıların görev ve sorumlulukları gibi temel konular Türkiye'nin iç hukukuna aktarıldı. Söz konusu kanun üreticilerin piyasaya sadece güvenli ürün sürmesini zorunlu kılarken, kamu kurumlarına da ürüne özel mevzuatı düzenleme ve uygulama yetkisi verdi. PGD faaliyetleri uygulama ilkeleri, Çerçeve Kanunu'nun altında, 13/11/2001 tarihli ve 2001/3528 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe konulan Ürünlerin Piyasa Gözetimi ve Denetimine Dair Yönetmelikle düzenlendi. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın sorumlu olduğu ürün grupları elektrikli ve elektronik ürünler, makineler, sivil kullanım amaçlı patlayıcılar, motorlu taşıtlar, asansörler, ev aletleri, gaz yakan cihazlar, basınçlı ekipmanlar (basit basınçlı kaplar da dahil), sıcak su kazanları, ölçü aletleri, hazır ambalajlama, hazır giyim, tekstil ve ayakkabı, diğer makineler, tarım ve orman traktörleri, dekoratif malzemeler, mobilyalar, el aletleri, aygıtlar, hobi ve spor ekipmanları, mutfak/pişirme gereçleri, çakmaklar, kırtasiye ürünleri, çocuk bakım ürünleri ve çocuk ekipmanları, gıda görünümlü ürünlerdir. Denetim faaliyetlerimiz de 81 il teşkilatımızda görev yapan 500 yetkin denetçimiz tarafından yürütülüyor.

Merkez ve taşra teşkilatımızın bugüne kadar yürüttüğü piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri ülkemizdeki diğer yetkili kuruluşlara öncü oluyor. Gerçekleştirilen denetimler sonucunda alınan toplatma kararları ülkemiz için ilk olmuş ve sektörel disiplin yönünden önemli etki yarattı. 2003 yılından itibaren ulusal ve uluslararası organizasyonlarla Türkiye'nin dört bir yanında, üreticilerimizin ve ithalatçılarımızın bilinçlendirilmesi, yeni mevzuata kolay adapte olabilmeleri amacıyla her yıl 10'dan fazla bilgilendirme toplantısı düzenlenmekte veya düzenlenen toplantılara katılım sağlanıyor.

Genel Müdürlüğümüz tarafından yürütülen denetimlerde 2010 yılı itibarıyla makine ürün grubunda 764 aykırı, 4 bin 277 uygun ürün belirlenmiş olup toplam 56543 lira para cezası uygulandı. Denetlenen makine sayısı 5 bin 66 olup toplam denetlenen ürün içerisinde yüzde 8,07 orana denk geliyor. 2009 yılında denetlenen makinelerde aykırılık oranı yüzde 26 iken, bu oran 2010 yılında yüzde 15'e düştü. Denetlenen ürün sayısının artmasına rağmen yönetmeliğe aykırı makine oranında olan bu düşüşten piyasaya mevzuata uygun ürün arzının arttığı sonucuna varılabilir.

Bakanlığımızda asansör sektörü ayrı bir başlıkta ele alınıyor. 2010 yılında denetimden geçen 800'ü aşkın asansörün maalesef üçte biri uygunsuz bulundu. En çok idari yaptırımlarda

bulduğumuz ürün grubu asansörlerdir. Bununla birlikte bu sektörde de hızla iyileşmelerin görülmesi mutluluk vericidir. Fikri mülkiyet ve mali konular gibi diğer alanlardaki kayıt dışının üzerine gidilmeye yönelik politikaların olması ve çalışmaların yürütülmesi görülüyor. Bu durum firmalarımızın ölçek ekonomisini yakalamasına büyük katkı verecek.

Sektörde istihdamın artırılması açısından ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Sektörde doğrudan 180 bin olmak üzere yan sanayi, servis ve bakım unsurları ile birlikte 500 bin istihdam söz konusudur. Buradaki temel sorun nitelikli ara eleman eksikliğidir. Son dönemde mesleki eğitim kurumlarına yönelik önemli çalışmalar yürütülüyor. Geçtiğimiz aylarda Bakanlığımızın da desteklediği bir proje dahilinde meslek liselerinin tamamına CNC takım tezgahları başta olmak üzere teknolojinin bugünkü seviyesinde bir çok donanım kazandırıldı. Bu donanımın önemli bir bölümünün ülkemizde üretilen ürünlerden seçilmesi de ayrı bir mutluluk verici kazanımdır. Bununla birlikte meslek odaları, OSB'ler gibi kuruluşların mesleki eğitime yönelik çalışmaları desteklenmekte ve cesaretlendiriliyor. Diğer önemli eksiklik ise tasarım mühendisliğidir. Makina Sanayi Strateji Belgesi'nde söz konusu hususlara dair önem arz eden eylemler bulunuyor. Bakanlığımız her zaman sanayicinin yanında olmuştur.

Ekleme istedikleriniz...

Bakanlığımızın amacı Ankara'da, Türkiye'de, Brüksel'de, Çin'de, ABD'de dünyanın her yerinde sektörün sesi olmak ve önünü açmaktır. Ekonomideki gerçek aktörler girişimcilerdir. Amacımız girişimcimize, sanayicimize uygun ortamlar oluşturmaktır. Makine sanayi girişimcileri çok dinamik ve idealist insanlardan oluşuyor. Makinecilik bir sevdadır ve sevindirici yönü, babadan oğla ve bazen de kıza geçmesidir. Sektördeki bu yapı bizlere büyük cesaret vermekte ve çalışmalarımızda motive etmektedir.

İSKİD: 2011'de sektör ivme kazanacak



Makine Sanayii Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz 'MSSP Focus' başlıklı röportajımızda, bu kez İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği'ni ziyaret ettik.

Havanın şartlandırılması olarak tanımlanan iklimlendirme sektörü, Türkiye'nin önemli ihracat kalemleri arasında bulunuyor. Binalarda havanın ısıtılması ve ya soğutulmasından, gerekli nem şartlarının sağlanmasına kadar hayati önem teşkil eden iklim-

lendirme bazı şehirlerde ve ülkelerde olmazsa olmaz olarak değer görüyor. Gerek yapı sektöründe yaşanan gelişmeler, gerekse ihtiyaç duyulan konfor şartlarının sağlanabilmesi açısından iklimlendirme sektörüne ülkemizde de ihtiyaç duyuluyor. Özellikle son 30 yılda yaşanan gelişmeler

neticesinde pazar payı artan bu sektörün gelişimi ve gelecek stratejileri doğrultusunda İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) ve akademi anlamında sektörün önemli isimleriyle bir araya geldik.



Bahadırhan Tari: 2011-2012 Üniversite Sanayi İş Birliği Komisyonu Başkanı görevini yürütüyor. Makine mühendisi ve AFS Boru Sanayi'nde Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor.

Sayat Sahakoğlu: 2011-2012 Üniversite Sanayi İş Birliği Komisyonu Başkan Yardımcısı görevini yürütüyor.

Naci Şahin: İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) Yönetim Kurulu Başkan Vekili, ayrıca Üniversite Sanayi İş Birliği Komisyonu üyesi görevini yürütüyor.

Barbaros Batur: Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi Öğretim Görevlisi.

Erhan Böke: İstanbul Teknik Üniversitesi'nde öğretim görevlisi.

Hüseyin M. Yüksel: İSKİD Dernek Müdürü olarak görev yapıyor.



yüzde 10'luk bir kayıpla 63 milyara düştü. Daha sonra 2010 yılında 70 milyar Amerikan doları seviyesine yine yaklaşık durumlara geldi. 2011'de daha hızlı bir büyüme bekleniyor. Türkiye'nin bunun içindeki payı yüzde 2,5 olarak hesaplanıyor. Bu aslında bir çok diğer sektörden daha fazla bir oran. Avrupa'daki payımız da yüzde 13. Bazı ürünlerin üretiminde ve pazarında Avrupa'da da ilk üçteyiz, bazen de birinciyiz. Ülkemizin pazar büyüklüğünü 2008'de 1,9 milyar dolar olarak hesapladık. Bu rakam iklimlendirme ve bir kısım soğutmayı kapsıyor. Tesisat, kazan, kombi, radyatör gibi ısıtma elemanları; soğutmanın ticari buzdolap kısmı, bunlar dışında olarak sadece belli ticari soğutma ve iklimlendirme olarak pazarımızı 2008'de 1,9 milyar dolar hesaplamıştık. Ülkemizde inişler de, çıkışlar da dünyadan daha sert oluyor. 2009'da 1,2 milyar dolara düştüğümüzü düşünüyoruz. 2010'da ise 1,5 milyar dolara döndüğümüzü hesapladık. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği verilerinde, bizim bu söylediğimiz kapsamdan biraz daha geniş bir kapsamla hesaplanıyor. Soğutma, dükkan ve marketlerde kullanılan tarzda buzdolapları dahil olmak üzere ihracat ve ithalat rakamlarımız 2008'de ihracatımız 1 milyar 828 milyon dolar iken 2009'da düşüş yaşandı. 1 milyar 571 milyon dolar, 2010'da 2008'i ihracatta neredeyse

İSKİD Genel Müdürü Hüseyin M. Yüksel; iklimlendirme sektörünün 2009 yılında yaşanan ekonomik krizle beraber düşüş yaşamasının ardından 2010 yılında toparlandığını söyledi. Yüksel şu şekilde devam etti: 2011'de daha hızlı bir büyüme bekleniyor. Türkiye'nin bunun içindeki payı yüzde 2,5 olarak hesaplanıyor.

İklimlendirme sistemleri en basit şekliyle nasıl ifade edilir?

NŞ: İklimlendirmeyi en basit haliyle, havanın şartlandırılması şeklinde ifade edebiliriz. Havanın ısıtılmasını, soğutulmasını, nem verilmesini ya da alınmasını, içindeki yabancı ve zararlı partiküllerden arındırılmasını, dolayısıyla iç havanın kalitesini içeren genel bir yaklaşımdır.

İklimlendirme sistemlerinin tarihi gelişim süreci ülkemizde ne şeklindedir?

NŞ: İklimlendirme sektörü ısıtma ve soğutmayı içerir. Salt ısıtma şekliyle bakarsak çok eski dönemlere giden bir yapısı vardır. Soba havayı ısıtan bir harekettir, o da havanın bir şartlandırılmasıdır. Ancak modern anlamda ifade edersek son 30 yılda Türkiye'de alışveriş merkezlerinin yaygınlaştığı, toplu olarak bulunduğu mekânların sayısının arttığı ve iklimlendirmenin bu alanlarda daha fazla önem kazandığı söylenebilir.

Ülkemizde malzemelerin üretim ve ihracat rakamları ne boyuttadır?

HMY: Dünyadaki iklimlendirme sektörü 2008'de 70 milyar Amerikan doları seviyelerindeydi. Bu 2009'da



Soldan sağa: Barbaros Batur, Naci Şahin, Sayat Sahakoğlu, Bahadır Tari, Erhan Böke, Hüseyin M. Yüksel

yakalamışız, 1 milyar 800 milyon dolar. İşin iyi yanı ithalattaki rakamlar bunların yarısı ile 3'te 1'i arasında değişiyor. Cari fazla veren bir sektörüz. Türkiye'nin cari açığını düşürmede pozitif katkımız oluyor.

Dünya bazında iklimlendirme sistemlerinin piri kabul edilecek ülke hangisidir?

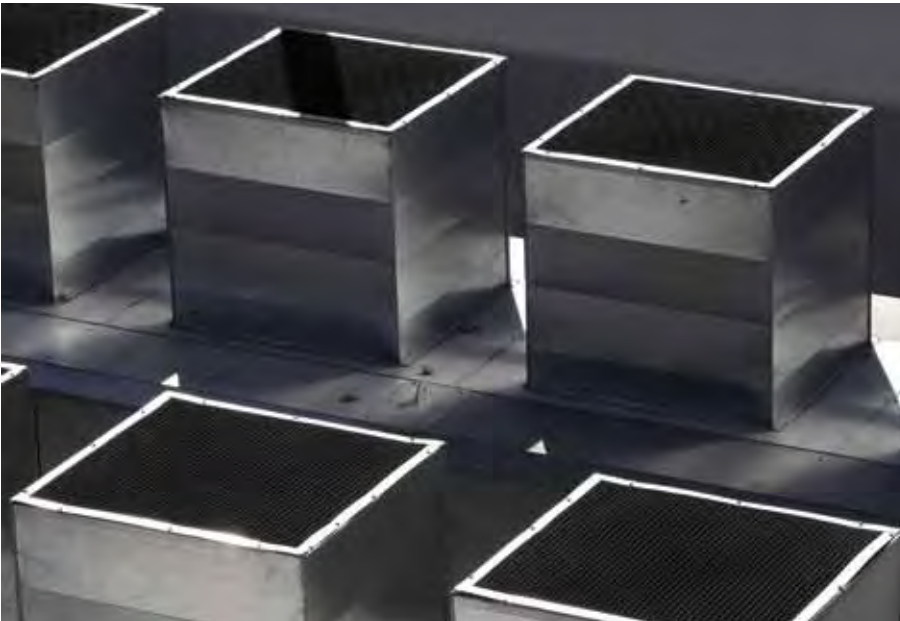
HMY: ABD iklimlendirme sistemlerinin piri olarak kabul edilmektedir.

Tarihi anlamda ilk kez ABD'de iklimlendirme sektörü başlamıştır. Modern anlamda iklimlendirme sistemlerinin imal edilip ve binalarda bunların kullanımının yaygınlaştığı ilk ülke ABD'dir. Büyük bir tecrübeleri var ve kullanım alışkanlıkları çok fazla. Taze hava dahil iklimlendirme olmayan yer çok az. İklimlendirme soğutma dahil olmadan olmayacak bir çok şehre sahipler. Örneğin; Las Vegas, Miami bugünkü durumda olmazdı. Tarihi ve

alışkanlık olarak çok önde. Ancak günümüze gelince iklimlerle doğrudan bağlantılı olarak iklimlendirmede büyük bir imalat ve pazar olarak Çin, teknolojiyle de doğru orantılı olarak önümüze çıkmaktadır.

İklimlendirme sistemleri ülkemizde özellikle son dönemde hızla gelişen ancak genç yapılanmalar arasındadır. Bu sektörün gelişimini nasıl buluyorsunuz?

NŞ: Sektör ülkemizde hızlı büyüyen bir yapıya sahip. Bununla ilgili olarak binalarda yapılan tesisatlar da dahil olmak üzere ülkemiz 3,5 milyon dolarlık büyüklüğe sahip durumdadır. Ortalama olarak da yılda yüzde 20'ye yakın büyüme yaşanıyor. Tabii piyasanın algısı evsel (split) klimalara yönelik oluyor. Bu algının da eksik olduğunu ifade etmemiz lazım. Split klimalar da iklimlendirmenin bir kolu olmakla beraber iklimlendirme ve soğutmanın birçok alanları bulunmaktadır. Özellikle merkezi iklimlendirme sistemleri de söz konusu. İç hava kalitesine yönelik olarak hijyenik sistem dediğimiz hastanelerde kullanılan sistemlerimizin olduğunu ve bunların da daha nitelikli uygulamalar olduğunu söyleyebiliriz.



Son dönemde Türkiye iklimlendirme sektörünün yaşadığı kriz hakkında ne düşünüyorsunuz? Kriz ertesinde gerçek bir büyüme sizce yaşandı mı?

HMY: Açığı kapatıyoruz diyebiliriz. Sektörümüz hala 2008'de geldiği seviyelere gelemedi. 2009 iyi bir yıl değildi. Yüzeysel ev tipi son tüketiciye yönelik ürünlerde çok büyük bir düşüş yaşandı. Daha merkezi sistemler 2009 yılında daha önceden başlamış inşaat yatırımlarının devam etmesi sayesinde fazla düşmeden kurtarabildik. 2010 yılında ise bireysel sistemler yüzde 15-20 kadar arttı. Ama daha önce neredeyse yüzde 20 düşüş olduğu için 2008'den hala uzak. Merkezi iklimlendirme sistemlerinde ise 2009'da benzer durumda kaldı. Çünkü devam eden işler bizim için kalmıştı. 2009'da başlayan fazla inşaat yatırımı olmadığı ve 2010 yılında fazla bir iş yapılmadığından iki yılda aynı seviyede kaldı. Bunun yanı sıra hızla yükselen bir ürün VRF sistemleri var. Bütün dünyada pazar payını arttıran, diğer ürünlerin aleyhine gelişmeyen bir ürün. Ticari soğutma kısmı biraz daha iyi gidiyor. O yöndeki yatırımlar ve gelişmeler fazla etkilenmedi, daha doymamış bir pazara sahibiz. Bu nedenle işin ticari soğutma kısmı biraz daha iyi; ancak iklimlendirme kısmında 2006'lı yılları hala özlüyoruz.

Küresel ısınma sektörü ne derece etkiledi?

HMY: Küresel ısınma bugünden belli olan bir şey değil. Maalesef bir bilimsel gerçek; ama iklim şartları değişkenlik gösteriyor. 2009 yılı ekonomik krizle birlikte bir de serin bir yıldır. Ev tipi klimaların satışlarının düşmesinde o serinliğin de etkisi vardır. 2010 yılında üst üste 5 hafta sıcak oldu. O dönemde de klimacıların elindeki fazla iyimser olmayan senaryolara göre tuttıkları stoklar bitti. Küresel ısınma uzun vadede etkili olacaktır. Ülkemizde iç pazardaki değişimlerde tüketicinin alım gücü, inşaat sektöründeki yatırımlar da



etkili oluyor. Ayrıca küresel ısınma olmasa bile Türkiye zaten alışılmış iklimiyle iklimlendirme ve soğutma sektöründe doymamış bir pazar konumundadır.

NŞ: Bireysel ısınmada evsel klima yazın sıcak geçmesinden ya da serin geçmesinden hızla etkilenen bir yapıya sahip. Ama daha büyük ölçekli yatırımlar tabii ki bu küçük dalgalanmalardan etkilenmiyor.

Dernek olarak İSKİD eğitim sektörüne katkı sağlıyor mu?

NŞ: Dernek olarak Üniversite Sanayi İş Birliği komisyonumuz çerçevesinde üniversitelerle iş birliğini geliştirmek, ortak çalışmalar yapmak ve Ar-Ge projelerinde birlikte çalışmak gibi projelerimiz söz konusu. Burada aynı

İklimlendirme sektörünün 2009 yılında yaşadığı kriz doğrultusunda şu an açığın kapatıldığını ifade eden Hüseyin M. Yüksel; " Ülkemizde iç pazardaki değişimlerde tüketicinin alım gücü, inşaat sektöründeki yatırımlar da etkili oluyor" dedi.



zamanda firmalardaki Ar-Ge kültürünün gelişmesine yönelik çalışmalar yapıyoruz. Öğrencilerin stajlarını ilgili firmalarda yapılmasına yönelik aracılık görevimiz söz konusu. Çeşitli sektörel eğitimleri ve tarihi konusunda panel, çalıştay ve benzeri eğitimler düzenleyebiliyor ya da katkı sağlayabiliyoruz. Bunun yanında teknik liselere yönelik malzeme yardımları örgütleniyor ve yapılıyor. Meslek yüksek okullarını da keza bu çerçevede düşünebileceğimiz yardımlarımız oluyor. Öğrenci gezileri düzenliyoruz, öğretim üyelerinin firma gezilerini örgütleyüyoruz, çeşitli fuarlara katılımı destekliyoruz. En son Tescon Fuarı'na 58 kişilik öğrenci, öğretim üyesi ve sektör çalışanlarını İzmir'e götürdük.

Üniversitelerde yetişen öğrencilere yeterli düzeyde eğitim verildiğini düşünüyor musunuz?

BB: Tabii ki beklentilerin yüzde yüz karşılandığını söylemek zor. Ama genel anlamda üniversitemizdeki seviyelerin düşük olduğundan şikâyetçi olamayız. Daha ziyade o konudaki sıkıntılar meslek liselerindeki eğitimin geri olduğu noktasında ve genellikle meslek liselerine kabul edilen öğrencilerdeki nitelik aramasında veya oradaki eğitim düzeyinin zayıf olduğu noktasında bir algı var. Diğer konularda hem öğrenciler



tarafından firmalarımıza, hem de bizim kendimizin öğrencilerden ne beklediğimiz noktalara yönelik yapılan anketlerde bulmuş olduğumuz sonuçlar var.

Peki, üniversiteler açısından durum nedir?

EB: Firmalar öğrencilerden çok fazla şey beklemiyor. Aslında ihtiyaç duydukları konularda eğitilmiş, yetişmiş, temel bilgilere sahip olan mühendisleri istiyorlar. Dolayısıyla bu komisyonda üniversite ve sanayi arasında hem eğitim kalitesinin düzenlenmesi, hem de öğrencilere bu sektörü tanıtmak bu sektörün

öğrencilerden beklentilerini üniversiteye aktarmak, öğrencilerin bu sektörde çalışması için bilgi sahibi olmasını, bu sektörün hangi faaliyetlerde bulunduğunu, üniversite eğitimi sırasında kol seçimi için karar verme aşamasında sektörü tanıyarak eğer ilgisi varsa bu branşa yönelmek amacıyla irtibat kurmasını sağlıyor. Burada her iki taraftan gelen eleştiriler birbirleri tarafından karşılandığı müddetçe öğrenci ve sektör firmaları mühendisten ve iş çalışması açısından memnun olacaktır.

Üniversitelerin sanayi ile iş birliği yaptığı söylenebilir mi?

BT: Üniversite sanayi iş birliği her zaman problem bir konudur. Bunun şu şekilde algılanması gerekiyor. Üniversite ve sanayinin birbirinden ayrı kalmaması gerekiyor. Dolayısıyla üniversite sanayiye Ar-Ge yapması açısından belki itici kuvvet olması lazım. Sanayi kuruluşu da çeşitli sorunlarını Ar-Ge bazlı projelerle üniversite araştırmasını istemesi gerekiyor. Bu tabii üniversite ve sanayiye birbiriyle tanışarak mümkün olacaktır. Buradaki komisyonumuzun faaliyetlerinden birisi de İSKİD üyesi firmalardan lisans, ön lisans ve doktora seviyesindeki araştırma konularının toplanması bunların üniversitelere dağıtılıp ilgili hocalara bildirilmesi ve oradan





gelecek ilgili hocaların tekrar bu sanayi kuruluşlarıyla irtibatının sağlanması konusunda aracı olmak. Böylece irtibatı kolaylaştırmak ve güncel tutmayı amaçladık.

Geçtiğimiz ay Türkiye Sanayi Stratejisi açıklandı. Bakanlık üreticilere Ar-Ge desteği sağlayacak. Bu durum firmaların Ar-Ge departmanlarını ne derece faaliyete geçirir?

NŞ: Sektörün çok iyi bir örgütlülüğünün olduğunu ifade edebiliriz. Dernekler vakıflar yoluyla 90'lı yıllar itibarıyla örgütlenme çok hızlı bir şekilde gelişti. Sektörümüzün en güçlü yönlerinden bir tanesinin de bu olduğunu ifade edebiliriz. ISKAV Araştırma Eğitim Vakfı, Türk Tesisat Mühendisleri Derneği, İSKİD, DOSİDER, İZODER, MTMD ve ESSİAD iş birliği ile hazırlanan bir strateji belgesi var. Burada sektörün güçlü, zayıf yanları irdelenmek suretiyle Türkiye'nin bir yol haritası çıkarılmaya çalışılıyor. Türkiye'nin bu sektörde üretim merkezi artı bilgi üretim merkezi olabileceği yönünde güçlü bir inanç var. Bunu sağlamak noktasında kümelenme çalışmaları söz konusu. Bu daha sonra kamu otoriteleriyle paylaşılacak. Onların da desteğiyle sektöre bir yön çizilmiş olacak. Çok geniş bir katılım yüzdesi var. Sektör temsil anlamında kurumlar hemen yüzde 90'ından fazlası temsil ediliyor.

BT: Bu çalışma 4 noktada strateji belirliyor. Kamu, özel sektör, akademi ve sivil toplum kuruluşları açısından stratejinin ne olması gerektiği detaylandırılacak. Kıpırdanmalar başladı. 8 tane farklı sivil toplum kuruluşu tarafından çalışılmış bir proje. Bir araya gelindiğinde yüzlerce firma var. Katılım sektör büyüklüğüyle orantılı olduğu zaman daha yoğun katılımın gerçekleştiği bir çalışmadır. Bu çalışmaya katılmış olmak dahi firmaların bu işe gönül verdiğini gösterir.

Ülkemizde iklimlendirme sektörünün güçlü olmasını sağlayan faktörler nelerdir?

EB: Özellikle 1980 ve 1990'ların başında sektör firmaları teknolojiye

ve üretim alt yapılarına önemli paralar harcadı. Kalite seviyeleri, ürünleri yükseltme suretiyle yurt dışına açıldılar. Şu anda dünyanın 4 bir yanına ihracat yapan firmalarımız var. Sonrasında sektör bu örgütlerin vasıtasıyla sürekli olarak bu aşamayı da geçtiler. Son 5-6 yıldır araştırma ve geliştirmeye yatırım yapmamız gerektiğini ifade etmeye başladık ve bu durumu güçlendirmeye çalışıyoruz. Kalifiye iş gücü mühendislik seviyemiz üretim potansiyelimiz ve kalitesi anlamında dünya ölçeğinde bu işleri yapabiliyoruz. Bir diğer avantajlı noktamız ise hem yurt dışı müteahhitlik hizmetlerimizden, hem de hem mekanik tesisat müteahhitlerinden kaynaklanıyor. Dolayısıyla da imalatçıların beslendikleri böyle de bir kaynak var. Çin'den sonra dünyada iş yapma potansiyeli açısından Türk müteahhitleri, dünyada şu an 2. sıradalar. Bu da önemli bir güç, projecilerimiz var. Sadece bizim projelerimizde değil, yurt dışı projelerinin yaptığı işlerde de bizim imalatçılarımız ürün verebiliyorlar. Geliştirilecek olan yanlarımız da var. Güçlü yanlarımız; teknolojik seviyemiz, örgütlülüğümüz, insan kaynaklarımız. Coğrafi olarak hedef pazarlar Avrupa Birliği, Ortadoğu, Kuzey Avrupa, Orta Asya gibi pazarlarda çok büyük etkinliğimiz var.



İSKİD Genel Müdürü Hüseyin M. Yüksel; "Sektörün ihracat yapan firmaları açısından sadece sektöre has problemleri yok değil. Tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmalar açısından devlet desteği, Türkiye'nin belki de genel olarak yakındığı bir noktadır" dedi.

Sizce sektörde ne gibi sorunlar var ve nasıl önlemler alınabilir?

HM: Sektörün ihracat yapan firmaları açısından sadece sektöre has problemleri yok değil. Tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmalar açısından devlet desteği, Türkiye'nin belki de genel olarak yakındığı bir noktadır. Şu an izlenen politikanın, Türk lirasının değerli olma durumunun ihracatı destekler değil, ithalatı kolaylaştıran bir durum olduğunu görüyoruz. Cari açığın şu anda çok yükselmesine yol açan bir durum olduğu için buna yönelik tedbirler de alınıyor. Temel sıkıntı bu. İkinci nokta, bilgi üretmek durumundayız diyoruz; ama araştırma alt yapısı güçlü değil. Buna yönelik çalışmalar olması lazım. Birde bazı alanlarda firmalarımız ölçek olarak dünyadakine göre küçük durumdadır. Bu da rekabette kendilerini zorlayan durumlar yaratıyor.

Üniversite gözüyle bakacak olursak size göre sektörde ne gibi sorunlar var?

EB: Biz sektörü ara eleman açısından destekleyen kurumlarız. Sektörün ihtiyaçlarına cevap verecek kalitede mühendis yetiştirmek gerekiyor. Eğitimin kalitesini arttırmak için gerekli tedbirleri almak lazım. Bu konuda yetişmiş

ara eleman ihtiyacını karşılamak için iyi bir eğitimle, sektör ihtiyaçlarını karşılayan eğitim metoduyla meslek yüksek okullarını yaygınlaştırmak gerekiyor.

Mühendis yetişmesi açısından da bir çok üniversitenin müfredatı bunlara uygundur, sadece staj ve ilgili öğrencilerin bitirme ödevlerinin yüksek lisans öğrencilerinin tezlerini bu sektör konularıyla ilgili sektör firmalarıyla irtibatlı yapılmasını teşvik etmek gerekiyor. Böylece Ar-Ge konusunda ilerleme kaydedilecektir. Bununla birlikte firmalarda sadece üretim değil, gelişme açısından da bilgi birikimi üretilmesi sağlanacaktır.

HM: Hızlı büyümenin gerektirdiği miktarda yeni eleman sayısı olarak biraz az kalmakta. Sektörümüzde diğer sektörlerle kıyasladığımızda ücretlerin biraz düşük olduğunu görüyoruz. Bu da kalifiye elemanların özellikle Ar-Ge konusunda biraz sektör dışına kaymasına sebep oluyor.

İSKİD olarak 2011 hedef ve projeleriniz arasında neler var?

SS: Sektörün Ar-Ge alt yapısının ve üniversite sanayi iş birliğinin geliştirilmesi bizim için öncelikli konuların başında geliyor. Bu çerçevede içerisinde sektör firmalarıyla üniversitelerin mühendislik ve teknik bölümlerinde öğretim üyeleri ve öğrenciler arasında işbirliği sağlamak, sektörde faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge konularının lisans bitirme ödevleri yüksek lisans ve doktora tezleri şeklinde değerlendirilmesi için çeşitli üniversitelerle anlaşmalar yapmak, öğrencilere firmalar tarafından staj imkânı, burs sağlamak ve çalışmalarının başarılarına göre kariyer imkânı sağlamak ve nitelikli öğrencileri sektöre katmak, okullara destek projesi çerçevesinde kullanılmak üzere teknik meslek liseleri ve meslek yüksek okullarına teknik malzeme yardımı yapmak, sektörel kongrelerine aktif katılım ve sektörel tez ve araştırmalara aktif katılım için faaliyetlerde bulunmak, AB fonla-



İSKİD eğitime destek sağlıyor.

rından yararlanarak üniversitelerle iş birliği içerisinde gerçekleştirilmesi düşünülen proje çalışması hazırlamak, Ar-Ge faaliyetlerine ışık tutulması açısından çalışmalar yapmak Ar-Ge ile ilgili paneller düzenlemek. Bu faaliyetlerimize baktığınız zaman bizim hedeflerimiz hiç bitmeyecek gibi gözüküyor. Çünkü her yeni yıl bu faaliyetlerin tekrar tekrar yenilenmesi ve eskilerin üzerine yenilerinin konulmasını, daha fazlalarının yapılmasını gerektiriyor.

HMY: Üniversite sanayi iş birliği komisyonunun vizyonu ve misyonu olduğu gibi İSKİD'in de genel bir vizyonu ve misyonu var. Ulusal ve uluslararası pazarda güvenilirlik, rekabetçilik ve yenilikçilik açısından gelişme sağlamak, çevre bilinci ve yaşam kalitesini arttırmak. Bunun da açılımı olarak sektörümüzün Ar-Ge alt yapısının ve üniversite sanayi işbirliğinin geliştirilmesi, komisyonumuzun başarıyla yürüttüğü konu. Birinci hedefimiz yenilebilir enerji kaynaklarında kullanımı ve yüksek verimli ürünlerin teşvik edilmesi, ulusal ve uluslararası medyada etkinliğimizin arttırılması, yönetmelik, standart, şartname konularının hedeflerimize uygun bir şekilde düzenlenmesi, sanayi ve devlet ilişkilerinin güçlendirilmesi, yenilikçi teknolojiler ve uluslararası ilişkilerimizin artışı. İSKİD olarak genel vizyon ve misyonumuz bunlar. İç hava kalitesine bir alt başlık olarak önem vermeyi planlıyoruz. Bu yurt dışında halledilmiş hatta eskimiş bir konu. Binanın içerisindeki alanın belli özelliklerde olması lazım. Olmazsa insanları kötü etkiliyor.

Ekleme istedikleriniz...

NŞ: Çıkarttığımız yayınlarımız var. Örneğin; Türk malı imajını yurt dışında tanıtmak amacıyla dergi hazırlıyoruz. Sosyal sorumluluk projesi kapsamında yaptığımız Hastanelere Hijyen ve Klima Tesistatı adlı ve konulu bir yayını var. Araştırma geliştirme faaliyetlerine ışık tutması amacıyla yine komisyo-



TESCON Fuarı Nisan 2011

numuz tarafından yazılan Ar-Ge kılavuzumuz var. Onun dışında aylık bültenlerimiz oluyor. Yurt dışından sektörümüzle ilgili misafirleri konuk ediyoruz. Onlarla birlikte paneller yapıyoruz. Eğitime ışık tutması açısından üniversitelerle protokol imzaladığımız için teknik geziler, özellikle üye firmalarımızın fabrikalarına ziyaretler düzenliyoruz. Fuar katılımlarını çocuklarla birlikte yeni yeni yapmaya başladık. En son Teskon fuarına katıldık.

NŞ: Söylediğimiz gibi uluslararası ilişkileri önemsiyoruz. Şu anda İSKİD olarak Eurovent derneğine üyeyiz. Aynı zamanda uluslararası soğutma enstitüsü üyesiyiz. Ayrıca benzer faaliyetler içerisindeki tüm dünyadaki derneklerle de ilişkilerimiz var.

Eurovent derneğine üye olan İSKİD iklimlendirme sektöründe eğitime destek verirken, sosyal sorumluluk anlamında çalışmalara da imza atıyor.



İSKİD'in TESCON fuarı katılımı





Kaplama ve Boyama

Ağır sanayiden evlerde kullanılan basit aaparatlara kadar, hemen hemen her sahada kullanılan eşyaların kaplanmasına yönelik olan kaplama ve boyanın ülke ekonomimize katkısı büyüktür.

İmalatta son aşama

Makine imalatının son aşaması olarak tanımlanabilen kaplama işlemi, makine parçalarındaki aşınmaların önlenmesinde yüzey kaplama yöntemlerinden önemli oranda yararlanılmasını sağlar. Makine tasarımlarında üretim teknolojisi, maliyet, performans gibi kriterler değerlendirildiğinde kaplamalı yüzeylerin çoğu kez vazgeçilmez oldukları görülür. Kaplama işlemi; yüzeyin korunması,

kayma ve aşınma direncinin artırılması, görsel etki, pası karşı korunması ve makinenin ömrünün uzatılması gibi faydalar sağlar. Daha önce kaplanmış makine parçaları kullanım esnasında zamanla aşındığında ya da yüzey özelliğini yitirdiğinde, mevcut kaplama kaldırılıp yeniden kaplanabilir. Bu da yeni parça üretim gereksinimini ortadan kaldırdığı için zaman ve para tasarrufu sağlar. Ayrıca eski parça yeniden kullanılmış



Metal yüzeylerin aşınmaya karşı dayanıklılığını arttırmak ve yüzey kayganlığı sağlamak için metal yüzeyin krom elementi ile kaplanması işlemine "sert krom kaplama" adı verilir. Endüstriyel ortamlardaki çalışma şartları ve koşulları nedeniyle en çok bu yöntem kullanılmaktadır.

olur. Bu sayede yedek parça stok maliyeti azaltılır. Demir, pirinç, bakır gibi ana alt metallerin nikel, krom, çinko, kadmium gibi metallerle kaplanmaları günümüzde artık olağan hale geldi. Bunu yaparken uygun kalite ve ucuza mal etme ülke ekonomimiz yönünden çok önemlidir. 1910'lu yıllarda nikel kaplamalarla ilgili başlayan çalışmalar ilerleyen zaman içerisinde çeşitli gelişmelere uğramıştır.

Metallerde "sert krom kaplama" şart

Endüstriyel ortamlardaki çalışma şartları ve koşulları metalleri aşındırır. Metal yüzeylerin aşınmaya karşı dayanıklılığını arttırmak ve yüzey kayganlığı sağlamak için metal

yüzeyin krom elementi ile kaplanması işlemine "sert krom kaplama" adı verilir. Sert krom kaplama; bakır, pirinç, alüminyum, çinko, zamak ve benzerleri için en iyi çözüm yoludur. Özellikle uzun çelik parçaların ısı ile sertleştirme esnasında eğilme ve çarpılma gibi şekil değişikliğine uğrama tehlikesi vardır. Bu gibi parçaların yüzeyine sert krom kaplama ile yüzey sertliği verilir.

Sert krom kaplama hem kaplama kalınlığı, hem de diğer özellikleri bakımından dekoratif krom kaplamadan farklıdır ve sadece endüstriyel uygulamalar için kullanılır.

Sert krom kaplama; sık dokuludur, korozyona ve kimyasallara karşı dayanıklıdır. Serttir, sürtünmeye karşı çok dayanıklıdır, bakımı kolaydır. Uygulama sıcaklığı düşüktür.

Korozyona, kimyevi etkilere ve yüksek ısıya (1810 °C) dayanıklıdır, renk değiştirmez, kaynak yapılabilir. Hasara neden olmadan yüzeyden sökülür, tekrar krom kaplama yapılabilirdiği için uzun ömürlü ve ekonomiktir. Düşük yüzey pürüzlülüğüne sahiptir, hızlı ve kaliteli üretimi sağlar. Diğer sertleştirme metodlarındaki gibi deformasyona neden olmaz.

Kaliteli imalat için "silindirik taşlama"

Taşlama, kesme kısımlarının geometrisi belli olmayan abrasif malzemeden yapılmış takım ile talaş kaldırma işlemidir. Taşlama, torna, frezeleme, planyalama veya vargelleme işleminden sonra, imalat ve yüzey kalitelerini iyileştirmek için uygulanan nihai işlemdir.

Yüzeyleri sert krom ile kaplanmış veya kaplanmamış silindirin boyutlarının, taşlanarak toleranslara uygun hale getirilmeleri gerekir. Kaliteli bir imalat, sadece boyutları toleranslara uygun hale getirilmiş silindirlerle gerçekleştirilebilir. Ayrıca standartlara uygun bir sert krom tabakası oluşturabilmek için de kaplanacak yüzeydeki çatlak, gözenek, delik, katmer ve pas gibi hataların kaplama işlemi öncesi taşlanarak yok edilmeleri gereklidir.



"Hassas taşlama" ile pürüzsüz yüzeyler

Taşlanmış yüzeylerin üzerinde geometrik eşitsizlikler, çizikler ve benzeri bozukluklar bulunur. Bazı üretim silindirlerinde bunları gidermek, gerilmeleri ve yanmaları bertaraf ederek yüzey bütünlüğünü yeniden oluşturmak gerekir. Yüzey kalitesini iyileştirmek ve tam boyuta getirmek için özel abrasif malzeme kullanılarak yapılan bu çok ince talaş



Boya kaplaması nasıl yapılır?

Kaplanacak yüzey önce temizlenerek parlatılır. Kaplanacak bölgede bulunun sökölmesi gereken aksamlar sökülür. Uygulama bölgesinin kalıbı çıkarılarak uygulama yapılır. Renkli boya kaplaması yaklaşık bir gün süren bir uygulamadır.

kaldırma yöntemleri, honlama, hassas taşlama, lepleme, parlatma gibi işlemlerden meydana gelir. Sadece yüzey kalitesinin iyileştirilmesi istenen yüzeylere uygulanan hassas yüzey işlemlerinden biri olan hassas taşlama (parlak taşlama) işlemi, taşlama işleminden sonra yapılır. Bu nedenle elde edilen yüzey kalitesi, taşlama işleminin kalitesiyle doğrudan ilişkilidir. Ve bu kalite yüzey pürüzlülük değerleri (Ra, Rz, Rt, Rmax) ölçülerek tespit edilir.

Tarım makinelerinin korunma yöntemleri

Tarım alet ve makineleri gerek yapısal, gerek çalışma ortamları açısından genel makinelerden ayrılmasına karşın, özde yapı malzemeleri açısından aralarında pek fark bulunmuyor. Genel makine kullanım alanlarından farklı olarak özellikle buldukları ve çalıştırıldıkları ortamlarda tarım alet ve makinelerinin sürekli korozif etki içinde olmaları bilinen bir gerçektir. Toz, toprak, yağmur, çamur ve

güneş altında çalışan makinelerde dış etkilere karşı gerekli konstrüktif çözümler uygulanmış olsa bile bünyesinde bulunan malzemelerin korozyona uğraması beklenen bir sonuçtur.

Tarım alet ve makinelerinde metalik yüzeylerin korozyondan korunmasında en çok kullanılan yöntem boya ile koruma yöntemidir. Temelde bağlayıcılar, pigmentler ve çözücülerden oluşan boyaların bünyelerine eklenen katkı maddeleri ile fonksi-

Toz, toprak, yağmur, çamur ve güneş altında çalışan makinelerin dış etkilere karşı korozyona uğraması beklenen bir sonuçtur. Bu nedenle özellikle tarım alet ve makinelerinde metalik yüzeylerin korunmasında en çok kullanılan yöntem boya ile koruma yöntemidir.





yonel yetenekleri arttırılabilmektedir. Özde boyalar korozyon açısından bakıldığında; geçirgen olmaması, frenleyici özellik göstermesi ve katodik koruma sağlaması yönünden tercih nedeni olmuştur. Boyama işleminin başarılı olması; metale ve ortama en uygun boyanın seçimine, metal yüzeyinin iyi hazırlanmasına, uygulama yönteminin doğru seçilmesine, uygulama koşullarının uygun olmasına bağlıdır.

En çok püskürtme yöntemi tercih ediliyor

Tarım alet ve makineleri imalatında daha çok püskürtme yöntem tercih edilmekte, daldırma yöntemi de ancak küçük parçaların boyanmasında kullanılmaktadır. İmalatçıları genel yapılarından dolayı imalatda tek katlı boya uygulaması yapılmakta, bir başka deyişle astar boya uygulaması yapılmamaktadır. Oysa korozyona maruz kalan tüm tarım alet ve makinelerinde

çok katlı boya uygulaması yapılması zorunludur. Çok katlı boya uygulaması üç aşamada yapılmaktadır. Birinci aşamada korozyona karşı asıl korumayı yapan primer tabaka katmanı oluşturulur. Ayrıca primer katmanın yüksek iç mukavemette ve uygun esneklikte olması gerekmektedir. İkinci aşamada ara katman oluşturulur ki, bu katman toplam kaplama kalınlığının önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Bu tabaka yüksek kimyasal dirençte, su buharı geçişini engelleyici yapıda, elektriksel dirence sahip ve çok iyi yapışabilme özelliğinde olmalıdır. Son katman ise örtü tabakasıdır ve kaplama sistemini koruyucu, temasta olunan ortam ya da ortamlara ilk engel olmalı ve görünüşü de oldukça iyi olmalıdır.

Metal sektöründe "mangan fosfat kaplama" yaygın

Mangan fosfat, metal sektörün-

de genelde yağlı ortamda çalışan hareketli parçaların kaplamasında kullanılır. Mangan fosfat kaplanan metal parça koruyucu yağı bünyesine alarak uzun süre tutar. Bu sayede metal parçaların sürtünme kat sayısı düşerek aşınmaları engellenmiş olur. Silah, otomotiv, dişli ve makine sanayinde kullanımı oldukça yaygındır. Mangan fosfatlama demir, çelik ve döküm parçalar için uygun bir kaplama yöntemidir. Koruyucu çinko fosfat gri, mangan fosfat siyah renkte bir kaplama yapar. Mangan fosfat kaplanmış parçalar durulama banyosuna girer. Ardından koruyucu yağ banyosuna alınarak yağ ile muamele edilir. Koruyucu yağ, mangan fosfat kristalleri arasına girerek metali korozyona karşı dayanıklı hale getirir. Mangan fosfatlama sonucunda parçalar koyu gri-siyah arası bir renk alır. Ayrıca mangan fosfat ile kaplanan parçalar yüksek basınç ve sıcaklığa dayanıklı hale gelir.





ERKAN AFACAN- GENEL MÜDÜR
ELKAP ELEKTROLİTİK KAPLAMACILIK
VE MAKİNE SANAYİ

“Kaliteyi üst seviyede tutmak, en mühim konuyu oluşturuyor”

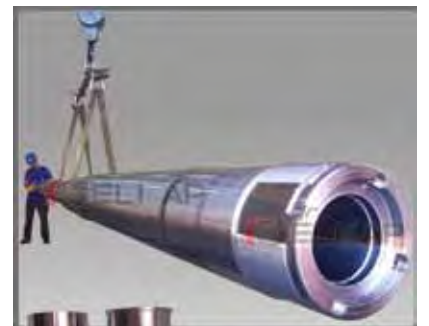
“Türkiye’de imalat yapmak zordur. Yurt dışında imalat yapmak ile Türkiye’de imalatçı olmak arasında büyük farklılıklar var. Bu farklılıkların esasında döviz politikasından vergilendiremeye kadar uzanan hükümet politikası geliyor. Maliyetleri aşağı çekmek ise önemli bir konu. Zaten bu sektördeki pazar çok büyük değil. Elkap olarak bizim faaliyet alanımız çok geniş. Savunma sanayisinden demir çelik sanayisine uzanan bir alanda kaplama yapıyoruz. Alanımız geniş ama yine de pazar sınırlı. Bu sektörde faaliyet gösteren firmalar arasında alanı en geniş olan firmalardan biriyiz. Bu bizim teknik özelliklerimiz ve Ar-Ge’ye verdiğimiz önemle ilintili. Biz 2000’li yıllara dek Ar-Ge için bütçemizin yüzde 50’sine varan bir kaynak ayırıyorduk. Bu çok ciddi bir rakamdır.

DuPont firmasının dünya çapındaki fabrikalarının tedarikçisiyiz. Geçtiğimiz yıllarda kendi özelimizde ihracat hamlelerimiz de oldu. İngiltere, Endonezya gibi ülkelere ihracat yaptık. Şu an için buna devam etmiyoruz.

Bu sektörde fuarların pek de önemli bir geri dönüş sağladığını düşünmüyorum. Bizim tanınma ile ilgili bir problemimiz yok. Bizim probleminiz yüksek maliyet rakamları ve piyasadaki kalite düşüklüğüyle ilgili. Denetimler, çok doğru ve yeterli yapılmıyor. Kontrol mekanizmasının yeterince sağlıklı işlediğine ve caydırıcı olduğuna inanmıyorum. Bazı firmalar yapamayacağı işin ihalesine girip olmayacak fiyatlar veriyorlar. Zaten ihracat açısından

bizi sıkıntıya düşüren bir yüksek değerli TL durumumuz var. Kalite yükselince fiyat artmalı, bu normal. Ama Çin aynı malı 5 kuruşa yaparken biz neden 5 TL’ye yapıyoruz? Bu kadar fark olmamalı. Mesela Hindistan’dan ne farkımız var? Aynı işi yapıp daha değerli parayla satış yapamayız. Paranın değeri düşürülmeli ki, ihracat yapılabilir. Son zamanlarda TL’nin değeri aşırı bir artış gösterdi, bu da imalat maliyetlerini arttırdı. Maliyetleri yükselten de vergilendirme politikasıdır. Bizim sektörümüze herhangi bir devlet teşviki bulunmuyor. Aslında ihracat politikası yüksek bir sektör. Ancak devlet politikası bu yönde ilerliyor.

Kaliteyi üst seviyede tutmak, en mühim konuyu oluşturuyor. Ne devlette, ne de özel sektörde, kaliteli üretim için yeterli yaptırım ve uygulamaların olmadığını görüyoruz. En acımasız, en katı kontrol sistemleri kurulmalı ve kalitesiz üretime hiçbir şekilde geçiş verilmemeli. İhaleler açılıyor ve kimi firmalar yapamayacağı iş için düşük teklifler veriyor. Bu da balon, topal bir serbest piyasa oluşmasına yol açıyor. Ortada sadece rakamlar var, performans yok. Başkasının ucuz fiyat önerisiyle kaptığı iş; ancak iki ay dayanırken o işi siz yapsaydınız en az on ay dayanacaktı. Ama kalitesiz üretim firma sizin verdiğiniz teklifin yarısını verip işi kapıyor. Kalitesizlik buradan başlıyor. Son olarak şunu söylemek istiyorum. Bu işi Amerika’da yapıyor olsaydım, ihya olurdu.”





DAĞHAN ERKAVUN

POLİKİM METAL

YÜKSEK BİLGİSAYAR MÜHENDİSİ
GENEL KOORDİNATÖR

“Gayri nizami çalışan merdiven altı en önemli sorun”

“Kaplama ve boyama sektörü içerisinde metal kaplama konusunda uzmanlaşmış kadrosuyla farklı sektörlerle çözüm ortağı olan firmamız, sanayinin son işlemi olarak nitelendirilen metal üzerine koruyucu kaplamalar sunarak müşterilerinin ürünlerine koroziv ortamda avantajlar sunuyor. Bahsi geçen sektörde döneminin duayenleri ile rotasını çizmiş bir firma olarak en önemli sıkıntımız eğitimsiz ve gayri nizami çalışan merdiven altı şeklinde tabir ettiğimiz firmalarla mücadele etme veyahut karşılaştırılmaya maruz kalmaktadır. Piyasadaki intiba daldırıp çıkartma şeklinde çok basite indirildiği; fakat olayın bir bütünleyici olarak ürüne kimlik kazandıran ve ürünü en önemlisi son kullanıcı nezdinde vitrine çıkaran bir unsurla

pazarlama strajesinin bir parçası konumundadır. Sektöre hem otomatik, hem de manuel sistemle hizmet vermek zaruri konuma gelmiştir. Her iki sistemin de kendine göre avantajı ve dezavantajı vardır. Sektörün bir diğer sorunu ise arıtma tesislerinin tahsisi ve bu konuda bertaraf edilmesinde devlet teşvikleridir. Yurt dışında bu tip atıkları bir değer karşılığı ile alınması görülmektedir. Çevresel faktörlerin değerlerin üstüne çıkması engellenmeli ve bu konuda danışmanlık yapılması gerekmektedir. Fiyat farklılaştırılmasında da sorunlar gözükmekte, emek yoğun süreçte yapılan işçiliklerin yadsınamayacak kadar değerli olduğu bilinmeli ve kaliteli ürün almak için işin layığıyla yapılması sağlanmalıdır. Bu bağlamda test ekipmanları ve ürüne özel tecrübe çok önemlilik arz etmektedir.”



AHMET GÜNEŞOĞLU

GÜNEŞ BOYA

GENEL MÜDÜR

“Sektör yeniliğe açık değil”

“Yerel pazardaki deneyimlerini kısa zamanda ulusal pazara çıkaran Güneş Boya, her türlü metal ve makinenin elektrostatik boyamasını yaparak, boyama işlemlerinde Qualicoat belgeli boyalar kullanarak hizmetlerini güvence altına almıştır. Son dönemde değişim, teknoloji ve yenilikleri göz ardı etmeden müşterilerimize daha kaliteli bir hizmet sunmak adına otomatik kumlama

makinesi ile güvencemizi daha da arttırmış bulunmaktayız. Türkiye’de faaliyet gösteren kaplama ve boyama sektöründeki firmaların yaşadığı sıkıntılar; yeniliğe açık olmayan ve işlerinde gereken önemi göstermeyen firmaların bulunmasının sebep olduğu görüşündeyiz. İnsanların kaliteyi seçmelerinin, iyi olanı tercih etmelerinin bu sıkıntıyı ortadan kaldıracığına inanmaktayız.”



Sakarya'nın İhracat payı artıyor

Marmara Bölgesi'nin Anadolu'ya açılan kapısı olan Sakarya, makine ihracatında 13. önemli il konumunda yer alıyor. Sakarya'nın makine ve aksamaları sektörü ihracatı 2010 yılında yüzde 21,7 artarak 47,9 milyon dolar gerçekleşti. İl geçtiğimiz yıl kurulan Sakarya Makine İmalatçıları Birliği ile üretim ve ihracatını daha da artırmayı hedefliyor.

Marmara Bölgesi'nin Çatalca-Kocaeli Bölümü'nde yer alan Sakarya ilinin toplam nüfusu 851.292'dir. Sakarya'nın kuzeyinde Karadeniz, batısında İzmit, Bursa, doğusunda Düzce ve güneyinde de Bolu ve Bilecik bulunuyor. Sakarya coğrafi konumu itibari ile sanayi, tarım ve turizm yatırımlarına uygun bir nitelik taşıyor. Özellikle İstanbul, Bursa ve Kocaeli üçgeninde sanayinin yoğunlaşması, bu bölgeyi alternatif bir yatırım alanı haline getirdi. Sakarya'nın ekonomisinde son yıllarda kurulan sanayi kuruluşları ile birlikte sanayileşme gelişmeye başladı. Ekonomisi bugüne kadar tarım ve ticarete bağlı olarak gelişen Sakarya, 1990'lı yılların başından itibaren sanayi ağırlıklı bir gelişim içine girdi. Sanayinin büyük gelişme göstermesiyle şehirlerde yaşayan nüfus oranı da yükseldi. Ancak 1999 yılında yaşanan deprem nedeniyle şehir nüfusunun bir kısmı kırsal kesime geçmek zorunda kaldı.

Marmara'yı Anadolu'ya bağlıyor

Sakarya konum itibariyle ülkemizin sosyo-ekonomik açıdan en gelişmiş bölgesi olan Marmara Bölgesi'ni, Anadolu'nun diğer bölgelerine bağlayan ana ulaşım akışı üzerinde yer alması ilin iç turizmine de büyük canlılık getiriyor. İl özellikle termal kaynaklar bakımından oldukça zengin bir potansiyele sahiptir.

Sakarya ili İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre 2010 yılında genel ihracat içerisinde 10. sırada yer alıyor. Sakarya'nın 2010 yılı genel ihracatı, 2009 yılına göre yüzde 2,8 azalarak 1,7 milyar dolardan 1,6 milyar dolara geriledi. Sakarya 2010 yılında Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 1,5'ini gerçekleştirdi. 2011 yılı ilk çeyreğinde ise toplam 527 milyon dolar ihracat kaydedildi.

En çok ihracat Almanya'ya

Sakarya'nın 2010 yılı ihracatında sırasıyla Almanya, İspanya, Fransa, İngiltere ve İsveç önde gelen ülkelerdir. Almanya yüzde 18,5 ile en fazla ihracatından pay

alan ülke oldu ve söz konusu ülkeye ihracat 308 milyon dolar gerçekleşti. Sakarya'nın sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında, 2010 yılında toplam 1,6 milyar dolarlık ihracatın yüzde 95'i (1,5 milyar dolar) sanayi sektöründe kaydedildi. Sanayi sektörünü 63,4 milyon dolar ile tarım sektörü takip ediyor. "Sanayi mamulleri" ihracatı içerisinde taşıt araçlarının ardından en büyük payı yüzde 3 ile makine ve aksamaları alıyor.

2010 yılında yüzde 21 artış

84. fasıl olarak tanımlanan makine ve aksamaları sektöründe Sakarya'nın ihracatı 2010 yılında yüzde 21,7 artarak 47,9 milyon dolar gerçekleşti. Sakarya'nın makine ihracatı gerçekleştirdiği ülkeler arasında ilk sırayı 9 milyon dolar ile İtalya, onu 7,2 milyon dolar ile Almanya ve 5,4 milyon dolar ile de Rusya Federasyonu takip ediyor. Diğer taraftan Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği işteğal alanında yer alan GTİP'ler bazında ise Sakarya'nın 2010 yılı makine ihracatı yüzde 27,4



oranında arttı. Sakarya'nın ihraç ettiği makine mal grupları arasında en büyük payı pompa ve kompresörler alıyor. Makine ihracatında en büyük artış endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar; gıda makineleri ile takım tezgâhlarında meydana geldi. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla Sakarya 2010 yılı makine ihracatında 13. önemli il konumundadır.

“Makine sektörü, itici güçtür”

Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mahmut Kösemusul, Türkiye ve Sakarya açısından makine sektörünün önemini değerlendirdi. Makine sektörünün tüm dünyada olduğu gibi ülkemizin sanayileşmesinin de itici gücü olduğunu söyleyen Başkan Kösemusul, gelecekteki gelişimin de temel taşının makine sektörü olacağını ifade etti. Kösemusul: “Makine imalat sanayi bütün dünyada olduğu gibi ülkemizin sanayileşmesinin de itici gücüdür ve gelecekte de bu gelişimin temel taşı olacaktır. Türk makine sanayi 1990 yılından bu yana yaklaşık yüzde 20 oranında yıllık büyüme gösterdi” dedi.

Mahmut Kösemusul, Türk makine imalatçılarının çoğunluğunun KOBİ'lerden oluştuğunu söyledi. Kösemusul: “Birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye’de de makine imalatçılarının büyük çoğunluğu KOBİ niteliğinde olup, bu yapı değişen ekonomik koşullara ve teknolojik gelişmelere karşı daha esnek ve hızlı cevap verme imkânı sağlıyor. Sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip olduğu ucuz iş gücü avantajı ve gelişmiş mühendislik becerileri, makine imalatçılarının uluslararası pazarlarda rekabet şansını arttıran unsurlardır. Türk Makine İmalat Sanayi’nde, her türlü parça ve aksamın yüksek kalitede ve rekabet edilebilir fiyatlarda üretimi yapılıyor. Üretim sürecinde yerli girdi oranı yüzde 80-85 civarındadır.”

“Her sektör makineye ihtiyaç duyuyor”

Her sektörde makineye ihtiyaç duyulduğunun altını çizen Başkan Kösemusul, dünyada son yıllarda makine üretimini müşteri istekli bir yönelim gösterdiğini söyledi. Kösemusul:

“Ülkemizin emek yoğun karakterini koruyan makine sektörü, bu yapıyla gelişmiş ülkelerde de benzer karakter gösteriyor. Çok az sayıda makine tipi hariç, seri imalat teknikleri bu sektörde uygulanmıyor. Son yıllarda dünyada makine imalatında müşteri istekleri doğrultusunda bir eğilim söz konusudur. Bu talepler, ek bir mühendislik çalışması gerektiriyor. Artan maliyetler ise talep edildiği ülkelerde fiyatların artmasına sebep oluyor. Makine sektörü Sakarya ve ilimiz adına çok önemli bir sektör ve önemli bir yere sahiptir. Makine hepimizin bildiği gibi her sektörün ihtiyacı olduğu bir iş bölümüdür. Tarıma giderseniz makineye ihtiyaç var, inşaata giderseniz makineye ihtiyaç var, otomotive giderseniz ihtiyaç var. Dolayısıyla ilimizin de söz konusu sektörlerde ciddi bir yeri olduğu için makine sektörü çok önem arz ediyor.”

“Ölçek ekonomisine geçilmeli”

Başkan Kösemusul, Sakarya makine sektörünün daha gelişmesi için özellikle küçük ölçekli firmaların rekabet gücünün korunması ve geliştirilmesi ile mevcut pazarların kaybedilmemesi amacıyla ölçek ekonomisine geçişi kolaylaştıracak ve destekleyecek bir programın uygulanmasının gerektiğini söyledi. Kösemusul, yapılması gerekenleri sıralamaya şöyle devam etti: “Fuar organizasyonlarının bugün geldiği



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mahmut Kösemusul

Sakarya'nın sektörel ihracat rakamlarına bakıldığında 2010 yılında toplam 1,6 milyar dolarlık ihracatın yüzde 95'i sanayi sektöründe kaydedildi. Sanayi sektörünü 63,4 milyon dolar ile tarım sektörü takip ediyor.





nokta itibarıyla sektörün yaygınlaşması nedeniyle sektör ile ilgili fuar etkinlikleri artırılmalı ve organizasyonların daha verimli olması için tedbirler alınmalı, makine sektörü için fuar destekleri artırılmalıdır. İhraç pazarlarımız içinde büyük paya sahip olan gelişmiş ülkelerin pazarlarının da büyük ölçüde daralacağı dikkate alınarak, ihracatçıların kapalı pazarlara yönlendirilmesi ve bu alanlarda destek sağlanması gerekmektedir. Pazar araştırmalarında sağlanan destek yüzde 80'lerin üzerindeki seviyelere çıkarılmalıdır. Sektörde kümelenme çok önemli. Sakarya bu anlamda başarıyı yakalayan iller arasında yer alıyor. İhracat noktasında da oranlarımızın artırılmasında makine imalat sektörünün ilimize katkılarının kümelenme ile artacağına inanarak SATSO olarak SAMİB'in kurulmasına öncülük ettik."

Ortak sorunlara ortak çözümler

Başkan Mahmut Kösemusul, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası olarak makine sektörüne yönelik yürüttükleri faaliyetler hakkında bilgi verdi. Kösemusul: "Sakarya bölgesinde makine imalatı yapan, makine aksamı ve yedek parçası üreticilerini, takım tezgâhları, marangoz, mobilya, ahşap ve orman

ürünleri, mermer, seramik makinelerini üretenleri, gıda, hayvancılık, ziraat, tıbbi, milli savunma, gemi ve otomotiv endüstrisinde, raylı ve askeri taşıtlarda, istifleme ve yükleme yapan üreticileri bir araya toplamak amacıyla SATSO'nun önderliğinde Sakarya Makine İmalatçıları Derneği (SAMİB) kuruldu. Kümelenme, işletmelerin ortak sorunlarına ortak çözümler üreterek sektörün kalkınmasını sağlıyor. Bu uygulamayı diğer sektörlerde de yayma çabındayız. Bu yeni oluşum SATSO'nun yanında üniversite ve teknokent desteğini de alarak makine ve makine aksamı imalatı alanında çalışan üreticiler, tedarikçiler ve diğer paydaşları arasında bilgi ve kaynak paylaşımı ile her türlü iş birliğini geliştirerek etkin bir sinerji ortamı oluşturmada, bu sektöre ulusal ve uluslararası alanda öncülük etmede örnek bir kümelenme ve iş birliği modeli oluşturacaktır."

"İstikrar için makine sektörü desteklenmeli"

Başkan Kösemusul Sakarya'nın ihracat potansiyelinin yeterli olduğunu ve ihracatta öncelikli sektörün otomotiv olduğunu söyledi. Başkan Kösemusul makine sektörünün de daha çok öne çıkması için çalışmalarını sürdürdükleri-

Sakarya ülkemizde ihracat gerçekleştiren önemli iller arasında yer alıyor. Sanayi mamulleri ihracatı içerisinde ise taşıt araçlarının ardından en büyük payı yüzde 3 ile makine ve aksamı alıyor.



Sakarya Makine İmalatçıları Birliği Başkanı
Metin Kar

ni söyledi. Kösemusul: "Sakarya'nın ihracat potansiyeli var. Günümüzde Türkiye'nin en çok ihracat yapan illerinden biriyiz; ama başı otomotiv sektörü çekiyor. Herhangi bir krizde ihracat sıralamamızı değiştiriyor. Oysa makine imalat sektörü gibi sektörlerin desteklenmesi, sıralamadaki yerimizi korumamız ve yükseltmemiz için gerekli. Bu amaçla Sakarya İhracatını Geliştirme Projesi (SAİGEP) başlattık. 2 yıl sürecek faaliyetlerde eğitimden pazar aramaya, ihracat noktaları ve lojistik tanıtım hizmetlerine kadar pek çok konu var. SATSO iş birliğiyle SAİGEP projesine SAMİB desteği de geldi ve güzel sonuçlar alacağız."

"Makine İhtisas Endüstri Bölgesi" kurma yolunda

SAMİB Başkanı Metin Kar, derneğin Sakarya makine sektörüne getirdiği avantajlardan bahsetti. Başkan Kar: "SAMİB öncülüğünde Sakarya'da ve Doğu Marmara Bölgesi'nde ilk kez gündeme getirilen Makine İhtisas Endüstri Bölgesi ile ilgili çalışmalar SAMİB'in kuruluşu ile birlikte başlatıldı. Bu çalışmalar ile ilgili Sakarya Üniversitesi, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, meslek örgütleri ve sivil toplum kuruluşlarının desteği alındı. Kümelenme ve



ihtisaslaşmaya verilen önemin her geçen gün arttığı ülkemizde ve bölgemizde bu projenin hayata geçirilmesi zorunludur. Bu amaçla hedef birliği yapmış olan Sakaryalı makine ve makine aksamaları üreticileri SAMİB çatısı altında bir araya geldi. Bu birliktelikten firmaların bir arada olması düşüncesi ile SAMİB olarak bir Makine İhtisas Endüstri Bölgesi çalışması başlatıldı. Toplanılan ön talepler ile SAMİB üyeleri ve Sakarya'daki birçok makine üreticisinin bir arada olmasının avantajları tartışıldı. Çıkan sonuçta kurulması planlanan Makine İhtisas Endüstri Bölgesi'nde yapılacak çalışmalar ile katma değeri yüksek makinelerin üretimi gerçekleştirilecek. Böylelikle, bölgemizin ve ülkemizin ulusal-uluslar arası rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlanacaktır."

"Her şeyin çözümü iş birliğinde"

Sakarya Makine İmalatçıları Birliği Başkanı Metin Kar, bölge içerisinde gerçekleştirilmesi düşünülen projeler hakkında şunları söyledi: "Ar-Ge

merkezi kurulması, rekabet öncesi iş birliği projesinin hayata geçirilmesi, üniversite-sanayi iş birliği ortak platformu kurulması, makine imalatını destekleyici sektörlerin ihtisas bölgesinde uygun bir biçimde konumlandırılması, diğer sanayi bölgeleri ile entegrasyonun sağlanması planlanıyor. Ayrıca ortak faaliyetler ile lojistik maliyetlerinin düşürülmesi ana hedefler içerisinde geliyor. Sakarya makine ve makine aksamaları imalat sektörünün var olan kapasitesinin verimli kullanılması, envanter oluşturulması da sağlanacak. Özellikle savunma sanayi, raylı taşımacılık, otomotiv, denizcilik ve bunun gibi stratejik projelerde iş birliği yapılarak şehrin markalaşmasına da katkıda bulunulması hedefleniyor."

"Ara malı ithalatını azaltmayı hedefliyoruz"

SAMİB Başkanı Metin Kar son olarak birliklerinin diğer faaliyet ve hedeflerinden bahsetti. Başkan Kar: "SAMİB'in kümelenme sonrası faaliyetlerinin içerisinde ara malı üretimi de bulunuyor. Böylece ülkemizin ara malı ithalatının azaltılması stratejisine katkı sağlanabilecek. Ara malı ithalatının azalabilmesi için yan sanayinin gelişmesi gerekiyor. Makine imalatçılarının ihtiyaçları olan hidrolik, pnömomatik, şalt cihazları ve benzeri parçalarda üyelerimiz arasında ortaklık kültürü geliştirilerek bu parçaların üretilmesi teşvik edilecek ve sağlanacak."

Fotoğraflar için; Sakarya Büyükşehir Belediyesi arşivine teşekkürler





Avrupa Birliği yolunda Makedonya

2004 yılından bu yana Avrupa Birliği'ne tam üye olmayı bekleyen Makedonya, sanayisini demir-çelik, tekstil ve metalurji odaklı yürütüyor.

Makedonya'nın 2009 yılında önemli ihraç ürünleri incelendiğinde ilk sırayı demir ve çelik sektörü alıyor. Makine ve aksamları ise Makedonya'nın ihracatında 40 milyon dolar ile en önemli 15. ihraç kalemini oluşturuyor. Makedonya, Orta ve Doğu Avrupa'yı Güney ve Güneydoğu Avrupa ile bağlayan önemli ulaşım yollarının kesiştiği bir noktada bulunan ve Dünya Bankası tanımlamalarına göre aşağı orta milli gelir seviyesinde yer alan bir ülkedir. Ülkenin resmi adı Eski Yugoslav Cumhuriyeti, yerel adı ise Makedonya Cumhuriyeti olarak kayıtlarda yer alıyor. Yugoslavya'nın parçalanması sonucu oluşan; fakat isminden dolayı Yunanistan'ın resmen tanımaya yanaşmakta sorun çıkardığı Makedonya, 25,713 kilometrekarelik yüz ölçümü ile bir Güneydoğu Balkan yarımadası ülkesidir.

Güneyde Yunanistan, doğuda Bulgaristan, kuzeyde Sırbistan, batıda ise Arnavutluk ile sınır komşusudur. Kara yüz ölçümü 24,856 kilometrekare iken deniz yüz ölçümü 477 kilometrekaredir. Şubat 2009'daki nüfus sayımına göre 2,066,713 olan ülke nüfusu incelendiğinde nüfus artış hızı yüzde 0,3'tür. Nüfusun yüzde 19,2'sini 0-14, yüzde 69,4'ünü 15-64, yüzde 11,4'ünü ise 65 yaş üstü aralığı oluşturuyor. Ülke nüfusu yüzde 64,2 ile Makedon, yüzde 25,2 ile Arnavut, yüzde 3,9 ile Türk, yüzde 2,8 ile Romen, yüzde 1,8 ile Sırp, 2,2 diğer etnik gruplar olarak dağılım gösteriyor.

GSYİH'nın yüzde 90'ı dış ticaretten

Denize kıyısı olmaması ve ekonomisinin dış ticaret odaklı olması, Makedonya'nın küresel ekonomideki gelişmelere büyük ölçüde bağımlı hareket etmesine yol açıyor. Ülkenin dış ticareti, GSYİH'nın yüzde 90'ına tekabül ediyor. Bu durumun olumlu yanları olduğu kadar,

olumsuz sonuçları da oldu. Makedonya özellikle son 10 yıl içerisinde büyük ölçüde dış kaynaklı ekonomik krizlere sıklıkla maruz kaldı.

Yugoslavya'nın dağılmasından çok etkilendi

Makedonya'nın imalat sektörü, eski Yugoslavya'nın ekonomik sistemine entegre olduğu için 1991 yılında ilan edilen bağımsızlığın ardından diğer sektörler göre daha fazla etkilendi. Makedonya'daki temel sanayiler, Üsküp'teki büyük demir çelik tesisi de dahil olmak üzere metal işleme, ağırlıklı kısmı ülkenin batı bölümlerinde yer alan tekstil, gıda işleme ve kimyasallardır. Çelik sektörü, 1980'li yıllar boyunca Hırvatistan'daki tersaneler için üretim yaptı. Ancak eski Yugoslav ulaşım ağlarının zarar görmesi ve Hırvatistan'daki ekonomik kriz sonucunda satışlar düştü. Sanayinin milli gelir içindeki payının 1990'daki yüzde 45 oranından 2007'de yüzde 28'e düştüğü tahmin

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

GTİP	GTİP TANIMI	2005	2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM 09/08 (%)
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	38.055.000	44.951.000	48.742.000	69.774.000	43,15	-17,3
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	7.286.000	9.779.000	18.718.000	21.851.000	16,74	-38,7
8422	YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İŞLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	12.717.000	18.771.000	13.952.000	21.023.000	50,68	3,0
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	5.966.000	6.377.000	11.417.000	19.545.000	71,19	2,9
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	11.858.000	14.825.000	18.211.000	19.218.000	5,53	19,4
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	8.333.000	10.697.000	14.327.000	18.670.000	30,31	-1,1
8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	2.257.000	5.983.000	16.459.000	17.849.000	8,45	-35,0
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	6.177.000	7.965.000	10.037.000	16.766.000	67,04	-12,7
8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMELER İÇİN CİHAZLAR	12.301.000	7.518.000	7.904.000	15.730.000	99,01	-3,5
8428	KALDIRMA, İSTİFLEME, YÜKLEME, BOŞALTMA MAKİNE VE CİHAZLARI	3.845.000	3.077.000	15.096.000	15.596.000	3,31	-24,0
	DİĞER	118.288.000	147.198.000	222.267.000	199.544.000	-10,22	-7,8
	TOPLAM	227.083.000	277.141.000	397.130.000	435.566.000	9,68	-16,6

Kaynak: TÜİK

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

GTİP	GTİP TANIMI	2007	2008	2009	2010	DEĞİŞİM 09/08 (%)
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	4.167.349	5.947.426	5.635.209	5.953.504	5,65
8450	ÇAMAŞIR YIKAMA MAKİNELERİ	2.419.224	2.921.794	2.681.389	2.763.490	3,06
8422	YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İŞLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	1.300.162	2.443.778	2.328.369	2.499.584	7,35
8480	METAL DÖKÜMÜ İÇİN KASALAR, PLAKALAR, KALIP MODELLERİ	207.416	291.260	258.505	1.456.804	463,55
8415	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ, ISI, NEM DEĞİŞTİRME TERTİBATLI	2.663.232	3.358.564	1.550.105	1.114.227	-28,12
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	434.633	552.989	1.590.123	1.092.015	-31,33
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	264.721	668.993	1.508.275	1.032.623	-31,54
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPİRATÖR	698.053	1.216.271	925.622	871.156	-5,88
8438	YİYECEK/İÇECEK SANAYİNDE KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR	174.775	1.137.049	1.152.368	758.454	-34,18
8462	METALLERİ DÖVME, İŞLEME, KESME, ŞATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	422.797	894.701	668.049	628.521	-5,92
	DİĞER	8.236.942	14.112.631	9.856.942	6.212.181	-36,98
	TOPLAM	20.989.304	33.545.456	28.154.956	24.382.559	-13,40

Kaynak: TÜİK

ediliyor. Tarım sektörü aynı dönemde üretimin iç piyasaya yönelik olması ve üreticilerin çoğunluğunu küçük çiftliklerin oluşturması sayesinde daha az zarar gördü. 1997-2007 yılları arasında tarımın milli gelir içindeki payı yıllık ortalama yüzde 13 oranındadır. Hizmetler sektörünün faktör maliyetleri cinsinden milli gelir içindeki payı ise 1990 yılında yüzde 47 iken, ekonomideki modernizasyon ve değişim sürecinin katkısıyla sektörün 2007 yılındaki payı yüzde 60 olarak hesaplandı. 2008 yılı ülkenin GSMH oranı 7,6 milyar dolar iken GSMH artış oranı yüzde 5,3'tür. GSMH'nin sektörlere göre dağılımı, yüzde 11,4 tarım, yüzde 27,2 endüstri ve yüzde 61,4 hizmet olarak kayıtlara geçti.

"Demir çelik" ihracatta ilk sırada

Birleşmiş Milletler (BM) verilerine göre; Makedonya'nın ihracatı 2009 yılında yüzde 19,81 gerileyerek 2,7 milyar dolar gerçekleşti. Makedonya'nın genel ihracatında ilk üç ülke sırasıyla 650 milyon dolar ile Sırbistan, 450 milyon dolar

ile Almanya ve 290 milyon dolar ile Yunanistan'dır. 2009 yılında genel olarak ihracatta düşüş kaydedilirken, yüzde 15 oranında Arnavutluk, yüzde 2 oranında ise Sırbistan ihracatında artış görüldü. Türkiye ise 2009 yılında 40 milyon dolar ihracat ile 11. sırada yer aldı. 2009 yılında Makedonya'nın önemli ihracat ürünleri incelendiğinde ilk sırayı demir ve çelik sektörü alıyor. Makine ve aksesuarları ise Makedonya'nın ihracatında 40 milyon dolar ile en önemli 15. ihracat kalemidir. Makine ve aksesuarları Makedonya'nın genel ihracatından yüzde 1,5 pay alıyor.

Türkiye ithalatta 7. sırada

Makedonya'nın ithalatı 2009 yılında, 2007 yılına göre yüzde 3,5 azalarak 5 milyar dolar kaydedildi. Makedonya'nın genel ithalatında en çok payı alan ilk üç ülke sırasıyla 517 milyon dolar ile Almanya, 495 milyon dolar ile Rusya ve 296 milyon dolar ile Yunanistan'dır. Türkiye ise 250 milyon dolar ile 7. sırada yer alıyor. Makedonya'nın ithalat gerçekleştirildiği ilk on ülke arasında genelde

Makedonya'ya yönelik ihracatımız 2010 yılında 262 milyon dolar gerçekleşti. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk sırayı 24 milyon dolar ile nükleer reaktörler, kazan, makine ve cihazlar, aletler, parçaları alıyor.



MAKEDONYA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (\$) - 84. FASIL

	ÜLKE ADI	2005	2006	2007	2009	DEĞİŞİM 09/08 (%)
1	ÇİN	24.270.000	31.070.000	53.282.000	75.339.000	41,40
2	İTALYA	39.483.000	37.264.000	50.065.000	65.459.000	30,75
3	ALMANYA	31.724.000	38.883.000	51.034.000	58.286.000	14,21
4	TÜRKİYE	6.206.000	9.021.000	19.668.000	23.497.000	19,47
5	ABD	7.652.000	9.616.000	14.471.000	21.146.000	46,13
6	SIRBİSTAN	0	11.259.000	15.356.000	20.782.000	35,33
7	SLOVENYA	15.803.000	16.703.000	19.017.000	19.540.000	2,75
8	JAPONYA	4.726.000	6.437.000	8.825.000	18.757.000	112,54
9	YUNANİSTAN	14.041.000	18.666.000	19.588.000	16.690.000	-14,79
10	FRANSA	4.160.000	4.744.000	11.130.000	9.679.000	-13,04
11	DIĞER	79.020.000	93.476.000	134.695.000	106.386.000	-21,02
12	TOPLAM	227.085.000	277.139.000	397.131.000	435.561.000	9,68
13	HOLLANDA	50.729	70.829	71.558	67.800	54.820
14	İTALYA	57.009	51.827	59.571	91.415	50.649
15	İNGİLTERE	73.903	43.650	29.827	42.077	36.161
16	İSVİÇRE	29.362	27.554	36.286	47.165	33.567
17	HİNDİSTAN	14.745	14.503	16.393	35.164	32.224
18	AVUSTRALYA	19.065	23.503	26.231	39.677	28.329
19	İSRAİL	11.852	9.673	29.369	34.149	27.216
20	AVUSTURYA	5.329	8.964	4.433	10.613	25.950
	DIĞER	144.852	145.998	190.956	224.616	157.366
	TOPLAM	6.160.452	6.205.761	7.665.608	7.455.680	6.219.429

Kaynak: TÜİK

artış gözlemlense de yüzde 1,5 ile Almanya, yüzde 23 ile Rusya ve yüzde 9 ile Bulgaristan'da azalış kaydedildi. Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları, mumlar Makedonya'nın en önemli ithal kalemini oluşturuyor. Makine ve aksamları ithalatı ise 435 milyon dolar ile Makedonya'nın genel ithalatında 2. sırada yer alıyor ve Makedonya'nın genel ithalatından yüzde 8,6 pay alıyor. Makedonya'nın ithal ettiği başlıca diğer ürünler elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları ile demir ve çeliktir. Ülkemiz ile Makedonya arasındaki dış ticaret dengesi ülkemiz lehine fazla veriyor. İki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 2010 yılında 315 milyon dolar kaydedildi. 2009 yılında söz konusu ülkeden ithalatımız yüzde 34, 2010 yılında ise yüzde 31 arttı. Makedonya'ya ihracatımızda ise 2009 yılında yüzde 4,3, 2010 yılında bir önceki seneye göre yüzde 7,3 azalma kaydedildi. Makedonya'ya yönelik ihracatımız 2010 yılında yüzde 7,3 azalarak 262 milyon dolar gerçekleşti. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk sırayı 24 milyon dolar ile nükleer reaktörler, kazan, makine ve cihazlar, aletler, parçaları alıyor. Söz konusu ürün ihracatı toplam ihracatın yüzde 9,1'ini oluşturuyor. Makedonya'ya gerçekleşen ilk on ihraç kalemi arasında en fazla plastik ve plastikten eşya ile pamuk sektörlerinde artış yaşandı. Makedonya'dan ithalatımız 2010 yılında yüzde 31,4 artarak 52,4 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Makedonya'dan ithal ettiğimiz ürünler arasında en büyük payı 25 milyon dolar ile demir ve çelik alıyor. Bu ürünün ithalatında, 2010 yılında bir önceki seneye göre yüzde 22,7 ithalat artışı yaşandı. Makine ve aksamları ithalatı 295 bin dolar ile Makedonya'dan gerçekleştirdiğimiz ithalat kalemleri arasında 20. sırada yer alıyor.

Makedonya'nın Almanya'ya ihracatı

Makedonya'nın 2009 yılında makine ihracatı 2007 yılına göre yüzde 26,50 artarak 40,6 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. 2009 yılında Makedonya'nın makine ihracatında ilk sırada yer alan ülkeler Sirbistan, Almanya, Yunanistan ve Arnavutluk oldu. Makedonya'nın

2009 yılında makine ihracatı gerçekleştirdiği ilk on ülke arasında en fazla ihracat artışı yüzde 287 ile Almanya'da yaşandı. 2009 verilerine göre, Türkiye Makedonya'nın makine ihracatında 34. sırada yer aldı. 2009 yılında Makedonya'nın makine ve aksamı ihracatında ilk sırayı 4,5 milyon dolar ile endüstriyel yıkama makineleri aldı.

Makine ithalatında Türkiye 4. sırada

Makine ve aksamı ithalatı 2009 yılında Makedonya'nın genel ithalatından yüzde 16 pay aldı. Makedonya'nın 84. fasıl bazında makine ithalatı 2009 yılında yüzde 9,7 artarak 435 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Çin, İtalya, Almanya ve Türkiye makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir. Türkiye, Makedonya'nın makine ithal ettiği ülkeler arasında 23 milyon dolar ile 4. sırada yer alıyor. Makedonya'nın 2009 yılında makine ithalatı arasında başlıca kalemler yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı; iş makineleri ile endüstriyel yıkama makineleridir. Yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı mal grubu Makedonya'nın 2009 yılında gerçekleştirdiği toplam makine ithalatının yüzde 16'sını oluşturuyor.

İhracatımızda "dondurucular" önde

2009 yılında Makedonya'ya makine ve aksamı ihracatımız yüzde 16, 2010 yılında ise yüzde 13 azaldı. Makedonya'dan makine ithalatımız da 2010 yılında yüzde 85 azalarak 295 bin dolar seviyesine geriledi. Makedonya'ya 84. fasıl itibarıyla gerçekleştirilen makine ihracatımız incelendiğinde 2010 yılında en fazla sırasıyla buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları; çamaşır yıkama makineleri ile yıkama, temizleme, kurutma, doldurma ve benzeri işler için makine, cihaz ihracatı gerçekleşti. 2010 yılında Türkiye'nin Makedonya'dan 84. fasıl itibarıyla en fazla ithal ettiği ürün grupları sırasıyla hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör; yıkama, temizleme, kurutma, doldurma ve benzeri işler için makine, cihaz ile kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar oldu.

Hedef: Avrupa Birliği

Makedonya'nın uygulamaya koyduğu ekonomik reform programında olumlu ilerlemeler kaydedildi. Bununla birlikte ülkenin büyüme halen istenen seviyeye ulaşamamış olması ve ekonomiye giren doğrudan yabancı yatırımın yetersiz kalması nedeniyle Makedonya'da yatırım ortamının iyileştirilmesine ve özel sektörden güç alan bir büyüme eğilimi sağlanmasına ihtiyaç duyuluyor. Makedonya hükümetinin temel öncelikli amacı Avrupa Birliği'ne (AB) tam üyeliktir. Nisan 2001'de AB ile İstikrar ve İşbirliği Anlaşması'nı imzalayan Makedonya, Nisan 2004 itibarıyla de tam üyelik için başvurusunu yaptı.

MAKEDONYA MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ (Ş - 84. FASIL)

		2007	2008	2009	2010
İhracat	Değer	20.989.304	33.545.456	28.154.956	24.382.559
	Değişim %		59,82	-16,07	-13,40
İthalat	Değer	261.779	451.496	2.005.706	295.033
	Değişim %		72,47	344,24	-85,29
Hacim	Değer	21.251.083	33.996.952	30.160.662	24.677.592
	Değişim %		59,98	-11,28	-18,18
Denge	Değer	20.727.525	33.093.960	26.149.250	24.087.526
	Değişim %		59,66	-20,98	-7,88

Kaynak: TÜİK





ERDİN UÇAN- İHRACAT
SATIŞ TEMSİLCİSİ
CANTAŞ SOĞUTMA

“Transit süresinin kısalığı ciddi bir avantaj”

Cantaş Şirketler Grubu'na dahil olan şirketimiz 1979 yılında kuruldu. Cantaş Soğutma, Türk soğutma endüstrisinde imalatçı firmalara ve servis piyasasındaki toptancılara her türlü soğutma ve klima yedek parçasını temin eden teknik donanımlı ticari bir firmadır. Makedonya'ya ihracat ilişkilerimiz yaklaşık 15 yıldır önce başladı. Söz konusu ülke ile yaptığımız çalışmalarda bugüne dek herhangi bir dezavantaj ile karşılaşmadık. Bununla birlikte Makedonya tarafı da hiçbir zaman sıkıntı yaşamadı. Sadece nüfusu ve yüz ölçümü ufak bir ülke olduğu için ticaret

hacmimizde bununla orantılı olarak düşük rakamlarda seyrediyor. Yüklemeden sonraki transit süresinin kısa olması ciddi bir avantaj. Bunun yanında ufak bir pazar olması yani çoğu zaman bizim iş yaptığımız üreticilerle direkt çalışma durumu olmadığı için bizim gibi ithalatçı firmalar için de fırsatlar yaratıyor. Bu durum özellikle fiyat açısından bizlere olumlu yansıyor. İhracat yaptığımız ülkeler arasında Bulgaristan, Makedonya, Romanya, Kazakistan, Özbekistan, Arnavutluk, Kosova, Ukrayna, Azerbaycan, Kırgızistan ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti bulunuyor.



BEDRETTİN CEYLAN-FİNANSMAN
VE MALİ İŞLER MÜDÜRÜ
FORMA MAKİNE

“Toplam ihracatımız 2 milyon doları buldu”

Forma Makine, 1989 yılından bu yana İstanbul'da otomatik gofret üretim hattı makineleri, yatay ambalajlama makineleri ve otomatik besleme sistemleri üretimini gerçekleştirmekte olup, bu makinelerle ilgili yedek parçaların üretimini de ağırlıklı olarak kendi bünyesi içinde gerçekleştiriyor. Şirketimiz gıda ve ambalaj sektörü içinde, yurt içi ve yurt dışı pazarlarında, ulusal ve uluslararası standartlar dahilinde en iyi hizmeti veriyor. Biz Forma Makine Ltd. Şti. olarak Makedonya'ya ihracatımıza 2008 yılında başladık. İhracat rakamlarımız 2009 ve 2010

tarihlerinde de artarak devam etti. Firmamız bu ülkeye gofret üretim tesisleri kuruyor ve aynı zamanda yatay ambalaj makineleri ihraç ediyor. Bu süre içerisinde bu ülkeye yaptığımız ihracat 2 milyon Amerikan dolarını buldu. Yeni bir pazar olması, yakınlığı ve aynı zamanda tarihsel bağlılıklarımız bizim için Makedonya'yı cazip kılan etmenler arasında geliyor. Ülkeye montaj için giden personelimizde giriş ve çıkışlarda herhangi bir problem ve engelleme ile karşılaşmadılar. Firmamız özellikle tasarım ve üretim konusunda ihtisaslaşmış olup müşterilerimize konumuz dahilinde alternatif çözümler üretiyor.



AYŞE PINAR ATAR- SATIŞ VE
PAZARLAMA MÜDÜRÜ
ERSEY MAKİNE

“Makedonya ile rahat ihracat yapabiliyoruz”

“Ersey Makine olarak 30 yılı aşkın bir süredir, Ortadoğu başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesindeki tesislere teknoloji üretiyoruz. Firma sahiplerimizin köken olarak Kosova’lı olmasından kaynaklanan avantajla, Makedonya’ya ve çevre ülkelerle birçok satış yapıyoruz. Bu özelliğimiz nedeniyle, aynı dili konuşabildiğimiz için alışverişi çok rahat gerçekleştirebiliyoruz. Bu zamana kadar Makedonya bölgesine gazlı dolum hatları, paletizer makineleri, pet dolum hatları, etiketleme makineleri, şişirme makineleri ve benzeri birçok makinenin ihracatını gerçekleştirdik. Makedonya’ya yaklaşık 10 yıl önce ilk makinemizi

satmaya başladık. Makedonya ile ihracat ilişkisi içinde olmamızın hiçbir dezavantajı yok; aksine ülkemizde, Makedonya arasında kültürel bağlar çok iyi olduğundan çok rahat ihracat yapabiliyoruz. Ayrıca tabii ki en büyük avantaj makro ölçekte düşünülürken de ülkemize döviz girdisi sağlamasıdır. Yaptığımız kaliteli makineler sayesinde Makedonyalı kardeşlerimiz, Avrupa’nın yüksek fiyatlı makineleri yerine; firmamızı tercih ediyor. Böylece hem onlar açısından, hem de bizim açımızdan memnun edici bir ekonomik iş birliği sağlanıyor. Makedonya ile iş birliğimiz ve tüm ticari ilişkilerimizin uzun yıllar çok daha gelişerek süreceğini tahmin ediyoruz.”



NURİ AYTEPE- İHRACAT MÜDÜRÜ
FAF VANA SANAYİ

“Balkanlarda markamızın duyulmasını önemsiyoruz”

“Ankara Ostim Sanayi Bölgesi’nde küresel vana üretimi yapan FAF, bugün 10 bin 836 metrekare toplam ve 5 bin 22 metrekare kapalı alana sahip. Ankara Kazan Fabrikası’nda ürettiğimiz küresel vana, kelebek vana, glob vana, çekvalf ve pislik tutucularla sektörün önemli kuruluşlarından biri haline geldik. Teslimat ve ödemelerdeki istikrarımız ve yaygın bayi ağıımız ile sektörde güven duyulan saygın bir kurum olarak tanınıyoruz. FAF Vana Sanayi olarak Makedonya’ya vana ve aksesuarlarını ihraç ediyoruz. Yıllık satışımız 50-60 bin Amerikan doları civarına ulaşıyor. Make-

donya ile ihracat ilişkilerimiz 2005 yılında başladı. Yaklaşık 6 yıldır da sorunsuz bir şekilde devam ediyor. Balkanlarda markamızın duyulması Makedonya’ya ihracat yapmanın en önemli avantajları arasında geliyor. Çünkü Balkanlar geniş ve lojistik yakınlığımız dolayısıyla bizim için önemli bir pazar konumunda. Küçük bir ülke olması dolayısıyla pazar büyüklüğünün fazla olmaması ise dezavantaj olarak sayılabilir. Pazarın küçük olması hacmin de düşük olmasına sebep oluyor. Bunun dışında eksi sayılabilecek bir yön yok. Kültürel yakınlıklar, Türkiye’ye duydukları sevgi ve güven, Makedonya ile ticari ilişkilerimizi olumlu etkileyen diğer faktörler.”



Türkiye’de hidrolik ve pnömatik sektörünün kökleri

Yazan: Abdullah Parlar
AKDER Proje Yöneticisi

Hidrolik ve pnömatik ürünler, makine imalat sanayiinin en teknolojik ürünlerinden sayılır. Bu nedenle makine sanayi gelişmeden, bu sektörün gelişmesi de mümkün değildir veya paralel gelişmiştir demek daha doğru olur.

Sektörün duayenlerinden aldığım bilgiler bu ürünlerin ilk olarak fabrika malzemelerinin, bir çok değişik ürünün bir arada bulunduğu bugün hala Perşembe Pazarı olarak bildiğimiz Tersane Caddesi çevresinde ortaya çıktığını ifade etmektedirler.

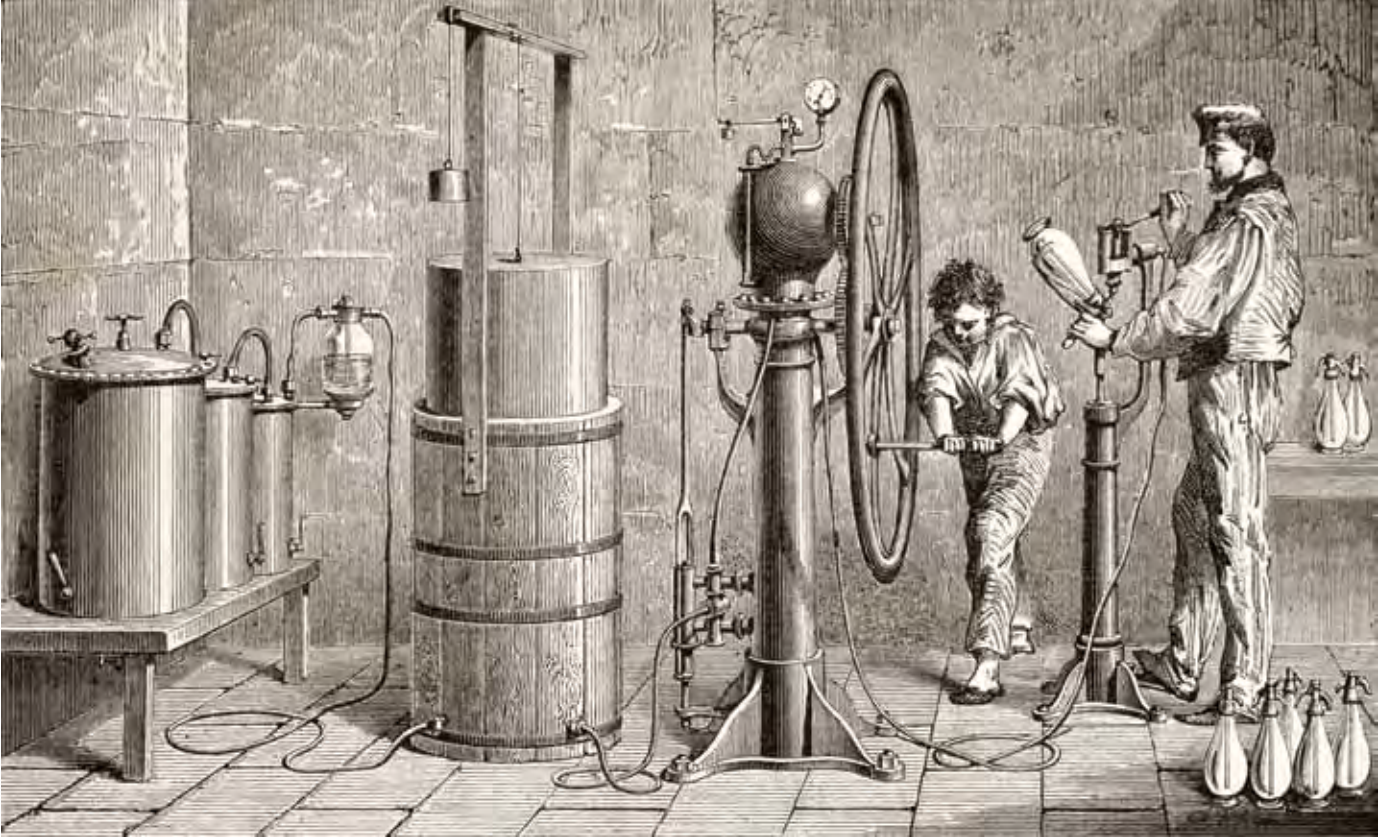
uzun ve çalkantılı yıllar boyunca, köy bakkalında ne ararsan bulursun misali, yerli imalat veya ithal her türlü sanayi malzemesi satışı yapmaktadırlar. Ne zamana kadar? 06-07 Eylül 1955 olaylarına kadar. O tarihten sonra bu iş yeri yine işine devam eder; ama artık ismi değişmiştir. Bugün hidrolik ve pnömatikten bahsedenlerin hepsinin ismini andığı Karasaban firması ortaya çıkmıştır. Karasaban adını yeni ortağın soyadı olan Mahmut Karasaban’dan almıştır; ama kendisi

büyük ortak değildir. Büyük ortak Gesaryan ailesi başta olmak üzere, Cabi Akman ve Mahmut Karasaban yeni ortaklar olmuşlardır. Ama lider isim artık Karasaban’dır ve ileride bu firmadan ayrılanlar sektörde önemli ilkleri başaracaklardır.

Karasaban firması artık diğer teknik malzeme yanında, doğrudan hidrolik ve pnömatik ürünlerle ilgilenmektedir. Parker ürünlerinin temsilcisi olmuştur. Firma adı da 1968 yılında Karasaban Endüstri Cihazları San. ve Tic. A. Ş.’ne dönüşmüştür.

Yıl 1895: Bu bölgede bir Gesaryan Müessesesi kurulmuştur. Bu yerde





Bugün bu piyasada boy gösteren bir çok firma veya kişilerin az veya çok Karasaban ile ilişkisi olmuştur. Mert Teknik-Arman Minasyan, Aydın Teknik-Selim Aydın, Alfa Pnömatik-L. Rafi Bilal gibi burada yetişmişler ve kendi işlerini kurmuşlardır.

Plastik enjeksiyonlar sektörü geliştirdi

Sektörün gelişmesinde önemli kilometre taşlarından birisi de plastik enjeksiyon makineleri imalatı olmuştur. İmbat, Makplast, Işıldar, Kamasan, Plastaş gibi firmalar plastik enjeksiyon makineleri imal ediyorlar ve örnek aldıkları batı menşeli makinelerde kullanılan hidrolik ürünleri tabii olarak onlar da kullanmak istiyorlar. Bu şekilde de sektörün gelişmesine önemli bir katkıda bulunuyorlar. Bunlar arasında İmbat Makine firmasının kurucusu Timur İmrag adının önemli bir yeri olduğunu zikretmeliyiz. Timur Bey 1960'ların sonlarında İmbat Makine firmasını kuruyor. Bir taraftan plastik enjeksiyon makine-

leri imal edip Vickers veya Rexroth hidrolik elemanlarını kullanıyor, diğer taraftan da 1976 yılında Karaköy'de Rexroth firmasının da biraz zorlaması ile Hidropar firmasını kurarak bu firmanın tam yetkili temsilciliğini yürütmeye başlıyor. Bu firmada yetişenler de daha sonra kendi firmalarını kurup, sektörde önemli yerlere geleceklerdir. Hidroser, Hidropak, Teknokontrol, Entek gibi firmalar buradan yetişen kişiler tarafından kurulup, sektörde önemli yerlere gelmişlerdir.

Yıl 1974: İmbat Makine'de göreve başlayan, 1979 yılında Hidropar'da Genel Müdürlüğe getirilen Fikret Dalkıran, gerek sektörün gelişmesine verdiği katkılar ve gerekse yetiştirip piyasaya armağan ettiği elemanlar itibarıyla anılması gereken kişilerden birisidir. Aynı şekilde ve aynı yıllarda bir başka plastik enjeksiyon makine imalatçısı Işıldar Makine de ATOS markalı ürünlerin temsilciliğini alarak doğrudan bu sektöre hizmet vermeye başlıyor.

Burada hidrolik pnömatik sektöründe Hans'ı (Pieper) da anmadan geçmemek gerekiyor. 1960'ların ortalarında hidrolik pres imalatçısı bir Alman firmasının montaj ve işletmeye alma çalışmaları için Sötlüce'deki yeni kurulan Arçelik fabrikasına geliyor. Hidrolik konusunda bilgili bir insan olduğu için kendisinden danışmanlık isteniyor. O da hayır demiyor; ama Almanya'daki fabrikasına bağlı tabii. Pres montajı yapımı sırasında boş vakitlerinde yardımcı oluyor, Almanya'ya döndükten sonra da gelen talepleri biriktirip tatil ayında Türkiye'ye geliyor. Hem tatil yapıyor, hem iş yapıyor. Böyle böyle sonunda Türkiye'ye de yerleşiyor. Hidropnömak firmasından Orhan Usta ile tanışıp, birlikte çalışıyorlar. 1970'lerin başında Orhan Usta'nın Hasköy'deki atölyesinde hidrolik valf ve hidrolik silindir imalatı da yapıyorlar. Bir başka anılmadan geçilemeyecek isimler de Ferit Demirel, Suat Özatay ve Süleyman Morengin olmalıdır. Bu kişiler daha önce görev yaptıkları TSK, Deniz ve Hava

Kuvvetleri'nde hidrolik eğitimi de aldıkları için teknik bilgileri itibarıyla emekli olunca kendi işlerini kuruyorlar ve piyasada da kabul görüyorlar. Malzeme temin etme konusunda başlangıçta değişik yöntemler de kullanıyorlar. İyi bildikleri askeri sahada, hurdaya atılan araç ve makinelerin halen sağlam olan hidrolik elemanlarını satın alıyorlar ve ihtiyaç olan yerlerde kullanıp, ticaret yapıyorlar. Bir çeşit sektörün çekirdek kurucuları oluyorlar. Karasaban firmasında ayrılan Arman Minasyan, bugün de sektörde önemli bir yeri olan Mert Teknik firmasını 1969 yılında Barkev Esayan ile birlikte kuruyor. Kendisi hala başarılı bir şekilde faaliyetlerini sürdürmektedir. Mert Teknik firmasında yetişenler de ayrı bir ekol olarak Hidropres, Helsan, Rota Teknik, O-Pak gibi kendi firmalarını kurup sektördeki yerlerini alıyorlar. Mert Teknik daha sonra özellikle pnömatik elemanlar üretimi için MAG firmasını da kuruyor ve önemli bir yerli üretici olarak çalışmaya devam ediyor.

1970'lerin başında pnömatik elemanlar üretmeye başlayan bir başka isim daha görüyoruz. O da daha sonra Vema firmasını kuracak olan Hakkı Akçalar'dır. Pnömatik sektöründe bir üretici olarak önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Perşembe Pazarı'nda kurduğu Meka isimli



ticari kuruluşunda da kendi imalatı ürünler yanında diğer ürünlerin de ticaretini yapıyor.

İlk seri üretim denemeleri

1970'li yılların başında bir de Hema Hidrolik olayından mutlaka bahsetmek gerekiyor. Sektörün belki de ilk seri üretim fabrikasını Çerkezköy'de kuruyorlar. Babaları yol inşaatları mütehhidi olan; Yaşar, Emin, Ahmet ve Mehmet Hattat kardeşler, yüksek tahsilli tek kardeşleri olan Yaşar

Hattat'ı bir şekilde grup dışında bıraktıktan sonra Çerkezköy Hema Hidrolik yatırımını gerçekleştiriyorlar. O yıllarda öyle 50 bin - 100 bin adet hidrolik pompa üretecek fabrika kurmak kolay açıklanabilecek bir şey değil. Şahsen 1989-2007 yılları arasında benim de çalıştığım bu kuruluşta, bu kararın nasıl verildiği hakkında çok net bir bilgi sahibi olmadım. 1984 sonrası kardeşlerinden ayrılıp bu tesisin tek başına sahibi olan Mehmet Hattat, kendisine bu



soru sorulduğu zaman epeyce bir düşünüp, kolay anlaşılacak cevaplar verdiğini söyleyebilirim. Sonuç olarak iş adamlığı aklının, gelecek ön görüşünün sonucu olduğunu söylemek çok yanlış olmaz sanıyorum. Bugün bu kuruluşun eklenen yeni ürünlerle birlikte ciddi ölçülerde ihracat da yapan, hidrolik sektörünün en önemli imalatçıları arasında sayılacak duruma gelmiş olduğunu söyleyebiliriz. Daha sonraki yıllarda Türkiye’de makine imalat sanayii geliştikçe hidrolik ve pnömatik sektörü de ona paralel bir gelişme göstermiştir. Türkiye’nin makine ihracatı bugün 10 milyar doları aşıyorsa, bunda bu sektörün de artarak giden bir katkısı vardır. Piyasada imalatçı gibi görülmeyen distribütör pozisyonundaki bir çok firma, müşteri firmalarına proje de sunmakta ve kendi mühendisliğini de katarak imalat yapmakta ve orijinal tesisler de ortaya çıkarabilmektedirler. Bu gelişmeler dünyadaki büyük üreticilerin artık temsilciler veya distribütörler vasıtasıyla değil, doğrudan Türkiye pazarına gelmelerinin de yolunu açmıştır. Bugün Bosch

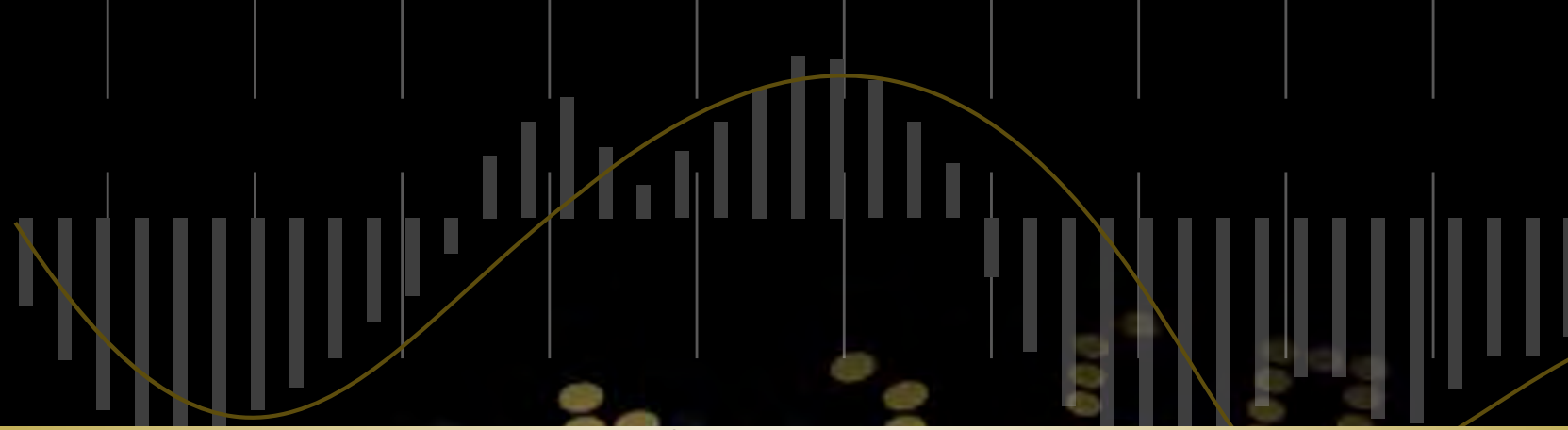
Rexroth, Parker, SMC gibi dünya ölçeğinde üretim yapan firmalar kendi Türkiye şirketlerini kurmakta, hatta yatırım yaparak üretim yapma yoluna da gitmektedirler. Şimdi sanıyorum biraz da AKDER Akışkan Gücü Derneği’nden bahsetmenin sırası geldi. Özellikle 1970’lerin başında gelişmeye başlayan sektör 1990’lı yıllara gelince belirli bir potansiyele sahip olabildi ve bir dernekleşme ihtiyacı ortaya çıktı. 1993 yılında bu sektörde hizmet veren L. Rafi Bilal, Okan Ketten, Arman Minasyan, Selçuk Özkul, Mayir Gaon, Ahmet Ceranoğlu ve Telemak Küçükberberyan’dan oluşan müteşebbis heyet bu sektörel derneği kurmuşlar ve kurucu yönetim kurulu olarak görev yapmışlardır. 14.02.1994 tarihinde tescil edilerek faaliyete geçen dernek bugüne kadar önemli işlevler üstlenmiştir. En önemlisi daha önce birbirini rakip de görerek, pek bir araya gelmeyen sektör mensuplarını bir araya getirmiş ve müşterek konularda karar verme imkanı elde etmişlerdir. 2003 yılında Avrupa Akışkan Gücü Birliği CETOP’a da üye olarak uluslar arası bir temsil yeteneği kazanılmış, buradan elde edilen bilgiler tüm üyelere ulaştırılarak, herkesin dünya ölçeğinde pazar ve teknik bilgi edinmesine katkı sağlanmıştır. Derneğin halen 63 üyesi vardır ve yıl sonuna kadar 75 üyeye ulaşılması hedeflenmektedir. AKDER çalışmaları ile kurulan UAGEM Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi de 2010 yılı başında faaliyete geçirilmiş olup, yoğun bir şekilde çalışmalarını sürdürmektedir. Yukarıda anlatılanlar sektörün geçmişi hakkında ancak çok kaba bir kesit verebilme durumundadır. Umuyorum ki, gelecek ay ve yıllarda belge ve fotoğrafları ile sektörün ciddi bir tarihini yazmak kismet olur ve bu yazıyı o zaman daha net ve ayrıntılı biçimde yazmak imkan dahiline girer.



MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURT DIŞI VE İÇİ FUARLAR (MAYIS-EKİM 2011)

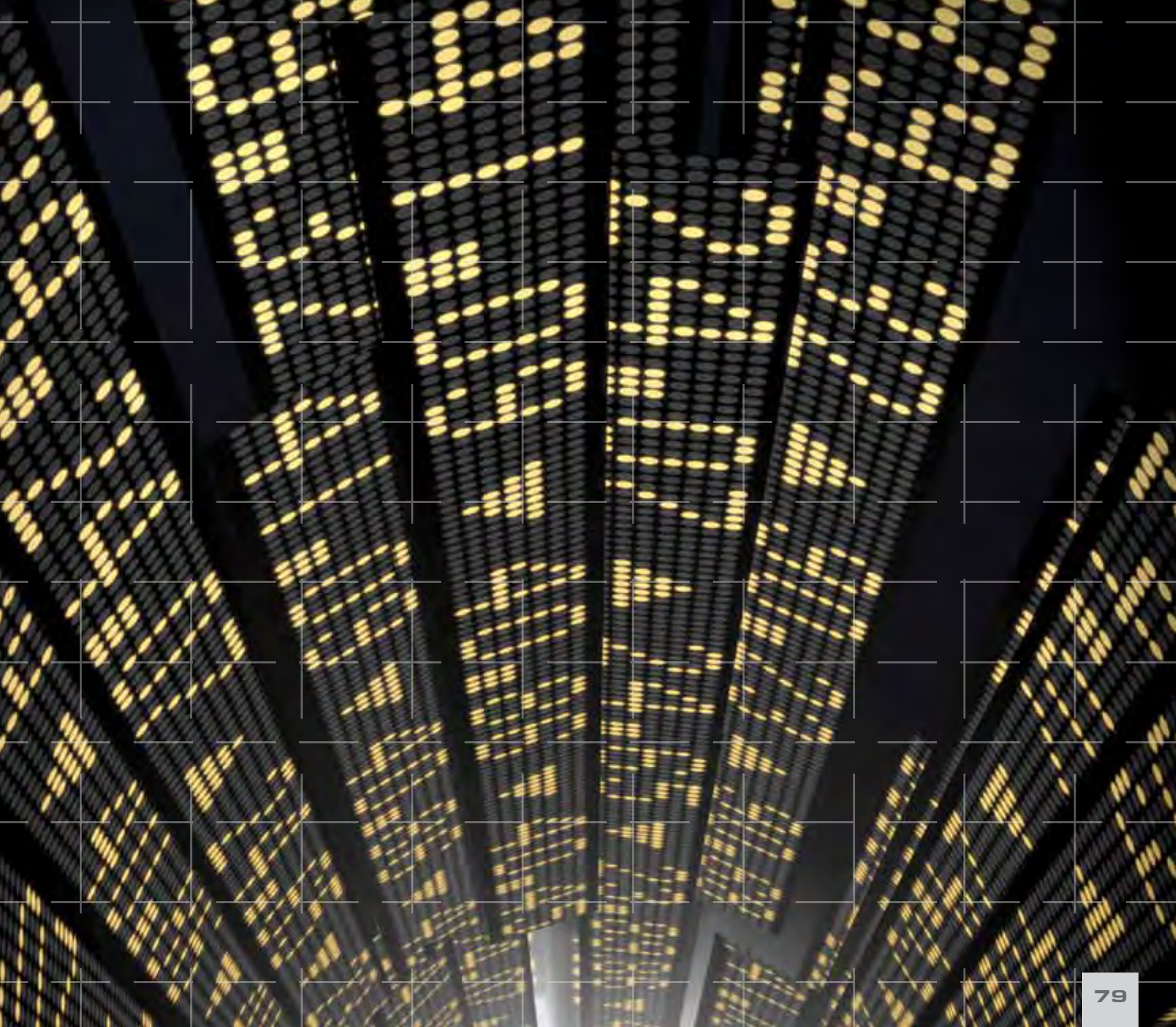
AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
MAYIS	"CeMAT The World's Leading Fair for Intralogistics"	"2-6 Mayıs 2011 (3 yılda bir)"	Hannover/Almanya	TAŞIMA, İSTİFLEME VE DEPOLAMA	www.cemat.de	Deutsche Messe AG
	55. International Technical and Technical Achievement Trade Fair	"09-13 Mayıs 2011 (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 Fuarcılık Yapım A.Ő.
	"ITM POLAND nnovations-Technologies-Machines Poland - Exhibition"	14-17 Haziran 2011	Poznan, Polonya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL SANAYİ, KAYNAK, HİDROLİK VE PNÖMATİK, DÖKÜM, OTOMASYON SANAYİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	"Poznan International Fair Ltd.
	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	"Poznan International Fair Ltd.	www.tarmstedter-ausstellung.de	Ausstellungs-GmbH Tarmstedt
AĞUSTOS	"FIGARO International Exhibition for the Agricultural Industry"	18-20 Ağustos 2011	Lima, Peru	TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARI	www.thaicorp.com	"Thais Corporation S.A.C. "
EYLÜL	EMO The World of Metal-working	19-24 Eylül 2011	Hannover, Almanya	TAKIM TEZGAHLARI	www.emo-hannover.de	Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken e.V. (VDW)
	"Labelexpo Europe International Exhibition for Labels, Label Printing and Production Technology"	27-30 Eylül 2011 (2 yılda bir)	Brüksel, Belçika	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	www.labelexpo-europe.com	Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.
	ITMA - International Textile Machinery Exhibition	22-29 Eylül 2011	Barselona, İspanya	TEKSTİL MAKİNELERİ	www.mpinetwork.com	MP International Pte. Ltd.
	PPMA SHOW-Processing and Packaging Machinery Exhibition	27-29 Eylül 2011 (2 Yılda bir)	Birmingham, İngiltere	AMBALAJLAMA MAKİNELERİ	www.reedexpo.co.uk	Reed Exhibitions
EKİM	SPE Intelligent Energy Middle East	03-06 Ekim 2011	Manama, Bahreyn	ENERJİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ	vasyl.zhygalo@reed-expo.co.uk	Reed Exhibitions
	ELEKTROTECHNIEK	03-07 Ekim 2011 (2 yılda bir)	Utrecht, Hollanda	ENERJİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ	sites.vnuexhibitions.com/	VNU Exhibitions Europe
KASIM	AQUATECH AMSTERDAM - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	"01-04 Kasım 2011 (2 yılda bir)"	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.rai.nl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
	The BIG "5" Show-Trade Fair for the Construction Industry in the Middle East	21-24 Kasım 2011	Dubai, BAE	İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.dmgdubai.com	dmg world media Dubai Ltd.
ARALIK	LABELXPO ASIA Labelling and Supplies Equipment Exhibition	"29 kasım-2 Aralık 2011 (2 yılda bir)"	Őangay, Çin	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	sales@labelexpo.com	Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.
	"ACLIMA International Exhibition for Air-Conditioning, Heating, Refrigerating and Ventilation"	6-8 Aralık 2011	Tel-Aviv, İsrail	İSITMA, SOĞUTMA, HAV-ALANDIRMA VS.	www.stier.co.il	Stier Group International

Önemli Not: Detaylı fuar araması için www.expodatabase.com ve www.fuarplus.com web siteleri ziyaret edilebilir.



NİSAN 2011

GÖSTERGELER



İhracatta yüzde 22,1'lik büyüme yaşandı

Makine sektörü toplamı 84'üncü fasıl tamamı ve 84'üncü fasıl dışı Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı toplamından oluşan makine sektörünün tamamının ihracatı 2010 yılı Ocak-Nisan döneminde 3 milyar 117 milyon 753 bin dolar iken, bu rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 22,1 oranında artarak 3 milyar 806 milyon 546 bin dolara yükseldi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre ise; 2010 yılı Ocak-Nisan döneminde ihracat kayıt rakamı 1 milyar 945 milyon 981 bin dolarken, bu rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 31,1 oranında artarak 2 milyar 551 milyon 22 bin dolara yükseldi. Makine sektörü toplamı 84'üncü fasıl tamamı ve 84'üncü fasıl dışı Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı toplamından oluşan makine sektörünün tamamının ihracatı 2010 yılı Ocak-Nisan döneminde 3 milyar 117 milyon

753 bin dolar iken, bu rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 22,1 oranında artarak 3 milyar 806 milyon 546 bin dolara yükseldi. Mal grupları bazında incelendiğinde ise 2011 yılı Ocak-Nisan döneminde ihracatında en fazla artışın motorlar, aksam ve parçalarında yaşandığı ortaya çıktı. Yüksek artış gösteren kalemlerin ilki yüzde 218,4 ile motorlar, aksam ve parçaları; ikincisi yüzde 65,2 ile reaktörler ve kazanlar; üçüncüsü yüzde 55,7 ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri oldu. Daha sonra sırasıyla yüzde 54,3 ile hadde ve döküm makineleri ile yüzde 53 oranıyla inşaat ve madencilik makineleri olarak gerçekleşti. OAİB iştiğal alanına giren

ürünler itibariyle, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları pay incelendiğinde; 2011 yılı Ocak-Nisan döneminde; yüzde 16,7 pay ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri birinci; yüzde 13,4 pay ile inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ikinci; yüzde 8,8 pay ile pompa ve kompresörler üçüncü sırada yer aldı.

İhracatta üç büyük: Almanya, İran, Rusya

Ülkeler itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2011 yılı Ocak-Nisan döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke sırasıyla Almanya, İran ve Rusya'dır. Söz konusu dönemde ilk on

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2010-2011 YILLARI 01 OCAK-30 NİSAN DÖNEMİ)

Miktar: Kg Değer: ABD \$

ÜLKE	2010 Yılı		2011 Yılı		(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	24.090.024	169.651.055	39.836.684	309.921.752	65,4	82,7
İRAN	21.238.749	120.202.792	27.851.094	168.722.102	31,1	40,4
RUSYA	8.950.816	60.296.840	15.451.513	124.917.430	72,6	107,2
İNGİLTERE	20.148.547	87.537.663	28.412.578	122.933.525	41,0	40,4
IRAK	23.185.409	116.627.711	21.515.031	116.457.262	-7,2	-0,1
ABD	10.965.972	120.493.084	9.475.125	115.314.710	-13,6	-4,3
İTALYA	12.287.451	72.148.247	17.284.476	111.143.728	40,7	54,0
FRANSA	11.424.779	66.215.259	16.281.142	98.172.318	42,5	48,3
AZERBEYCAN	7.921.011	54.084.083	10.531.192	88.235.476	33,0	63,1
SUUDI ARABİSTAN	7.346.641	49.597.966	8.831.327	65.708.306	20,2	32,5
CEZAYİR	7.385.353	39.297.241	7.931.963	50.832.295	7,4	29,4
T O P L A M	154.944.755	956.151.940	203.402.124	1.372.358.903	31,3	43,5

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

MAL GRUBU ADI	01 OCAK-30 Nisan 2010			01 OCAK-30 Nisan 2011			(% Değişim)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	10.871.571	79.523.712	7,31	16.476.327	131.376.096	7,97	51,6	65,2
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER,	4.648.158	74.133.232	15,95	3.989.016	63.538.388	15,93	-14,2	-14,3
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	22.868.401	189.764.112	8,30	26.575.914	225.305.504	8,48	16,2	18,7
VANALAR	10.946.200	98.104.491	8,96	12.934.584	121.572.423	9,40	18,2	23,9
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	57.121.868	273.824.216	4,79	78.782.588	426.264.885	5,41	37,9	55,7
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	6.937.086	56.523.054	8,15	7.289.078	71.278.704	9,78	5,1	26,1
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR,	11.049.153	71.688.040	6,49	16.072.075	110.606.283	6,88	45,5	54,3
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	16.796.700	108.546.109	6,46	21.166.645	141.057.359	6,66	26,0	30,0
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK.	29.605.849	133.339.606	4,50	26.089.974	116.339.524	4,46	-11,9	-12,7
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	8.505.983	44.679.553	5,25	12.668.536	62.493.462	4,93	48,9	39,9
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	59.108.780	223.378.291	3,78	84.221.633	341.688.422	4,06	42,5	53,0
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	2.788.490	18.071.765	6,48	2.544.621	17.868.979	7,02	-8,7	-1,1
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA VE KURUTMA MAK.	212.708	3.068.466	14,43	174.578	2.972.062	17,02	-17,9	-3,1
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKS.	18.397.547	92.962.586	5,05	18.796.189	107.354.968	5,71	2,2	15,5
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ AKS.	567.463	2.523.507	4,45	560.016	2.802.421	5,00	-1,3	11,1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAK.	2.392.873	23.952.607	10,01	3.228.543	34.078.418	10,56	34,9	42,3
TAKIM TEZGAHLARI	24.438.891	160.787.083	6,58	29.905.289	204.030.786	6,82	22,4	26,9
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	24.936.583	152.381.440	6,11	29.647.952	200.325.556	6,76	18,9	31,5
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	123.499	360.408	2,92	104.732	1.147.467	10,96	-15,2	218,4
BÜRO MAKİNELERİ	123.828	1.365.995	11,03	137.733	918.603	6,67	11,2	-32,8
RULMANLAR	2.514.902	26.929.676	10,71	3.665.626	40.074.935	10,93	45,8	48,8
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	3.720.967	81.558.756	21,92	2.548.428	91.272.407	35,82	-31,5	11,9
AMBALAJ MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	1.306.773	28.515.238	21,82	1.524.365	36.654.654	24,05	16,7	28,5
TOPLAM	319.984.274	1.945.981.941	6,1	399.104.441	2.551.022.306	6,4	24,7	31,1

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 107,2 ile Rusya'ya yönelik oldu. Anılan ülkeye ihracatımız 124,9 milyon dolardır. 2011 yılı Ocak-Nisan döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler şunlardır: Endüstriyel klimalar ve soğutucularda Almanya, İngiltere, Fransa; inşaat ve madencilik makinelerinde Almanya, İran, İngiltere; takım tezgâhlarında İran, Almanya, Rusya; pompa ve kompresörlerde

Almanya, ABD, Irak; gıda sanayii makinelerinde Almanya, İran, Irak; savunma sanayi için silah ve mühimmatta Azerbaycan, S. Arabistan, ABD; tekstil ve konfeksiyon makinelerinde Etiyopya, Hindistan, İran; hadde ve döküm makinelerinde İran, Almanya, Rusya; tarım ve ormancılık makinelerinde ABD, Sudan, İtalya; vanalarda Almanya, Irak, İran; reaktör ve kazanlarda Almanya, İngiltere, İtalya; türbin, turbojet ve

hidrolik silindirlere ABD, Çin, Fransa; endüstriyel ısıtıcı ve fırınlarda Rusya, İran, Almanya; yük kaldırma, taşıma ve istifleme makinelerinde Rusya, İran, Irak; ambalaj makinelerinde İtalya, Irak, İran; kauçuk, plastik, lastik işleme makinelerinde İran, Rusya, Bulgaristan; rulmanlarda Almanya, Fransa, İngiltere; kağıt ve matbaacılık makinelerinde Almanya, İran, Rusya'dır.

İNŞAAT ve MADENCİLİK MAKİNELERİ

Makine ve aksesuarları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız 2011 yılının Nisan döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Nisan dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 53 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Nisan döneminde 223 milyon 378 bin dolar olan inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız, 2011 yılının Nisan döneminde ise yüzde 53 oranında artarak 341 milyon 688 bin dolar oldu.

İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Nisan döneminde 36 milyon 284 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2010 yılının Nisan döneminde 12 milyon 528 bin dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 23 milyon 114 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İngiltere oldu. İngiltere'ye 2010 yılının Nisan döneminde 10 milyon 428 bin

dolarlık inşaat ve madencilik makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 20 milyon 935 bin dolara yükseldiği görüldü. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Cezayir yer alıyor. Cezayir'e 2010 yılında 13 milyon 176 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 19 milyon 608 bin dolar ihracat gerçekleşti. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın 2011 yılı Nisan döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Ege Serbest Bölgesi olduğu açıklandı. Ege Serbest Bölgesi'ne 2010 yılında 3 milyon 611 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 19 milyon 262 bin dolar ihracat gerçekleşti.

İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk

üç sırada yüzde 269 değer artışı ile Tunus yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 222,1 ile Hollanda ve sonrasında yüzde 100,8 oranında yükselişle İngiltere takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

01 OCAK-30 NİSAN 2010		01 OCAK-30 NİSAN 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
59.108.780	223.378.291	84.221.633	341.688.422	42,5	53,0

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER AKS. VE PARÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	6.196.791	24.678.926	4,0	8.788.653,39	36.284.214,34	4,1	41,8	47,0
İRAN	2.761.183	12.528.075	4,5	4.945.924,57	23.114.070,22	4,7	79,1	84,5
İNGİLTERE	5.935.402	10.428.173	1,8	10.609.702,14	20.935.238,82	2,0	78,8	100,8
CEZAYİR	2.745.086	13.176.727	4,8	3.568.115,30	19.608.609,71	5,5	30,0	48,8
EGE SER.BÖLGE	3.192.717	13.611.163	4,3	5.023.129,49	19.262.892,43	3,8	57,3	41,5
IRAK	2.996.838	9.944.370	3,3	3.957.655,09	16.735.860,91	4,2	32,1	68,3
RUSYA	1.678.946	7.200.335	4,3	2.336.190,80	13.830.351,40	5,9	39,1	92,1
HOLLANDA	548.567	3.941.176	7,2	1.066.329,24	12.696.082,60	11,9	94,4	222,1
TUNUS	574.719	3.387.417	5,9	1.686.618,03	12.499.756,77	7,4	193,5	269,0
İTALYA	2.663.371	7.323.370	2,7	4.271.014,53	11.543.976,15	2,7	60,4	57,6
DİĞER	29.815.161	117.158.559	3,9	37.968.300	155.177.369	4,1	27,3	32,5
Toplamı	59.108.780	223.378.291	3,8	84.221.633	341.688.422	4,1	42,5	53,0

POMPA ve KOMPRESÖR

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan pompa ve kompresör ihracatımız 2011 yılının Nisan döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Nisan dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 18,7 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Nisan döneminde 189 milyon 764 bin dolar olan pompa ve kompresör ihracatımız, 2011 yılının Nisan döneminde ise yüzde 18,7 oranında artarak 225 milyon 305 bin dolar oldu. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Nisan döneminde 55 milyon 864 bin dolarlık pompa ve kompresör ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise ABD olduğu görülüyor. ABD'ye 2010 yılının Nisan döneminde 11 milyon 980 bin dolarlık pompa ve kompresör ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 12 milyon 382 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. İnşaat ve madencilik makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Irak oldu. Irak'a 2010 yılının Nisan döneminde 7 milyon 940 bin dolarlık pompa ve kompresör ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 10 milyon

821 bin dolara yükseldiği görüldü. Pompa ve kompresör ihracatımızda dördüncü sırada İngiltere yer alıyor. İngiltere'ye 2010 yılında 7 milyon 756 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 10 milyon 681 bin dolar ihracat gerçekleşti. Pompa ve kompresör ihracatımızın 2011 yılı Nisan döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Rusya olduğu açıklandı. Rusya'ya 2010 yılında 6 milyon 276 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 9 milyon 734 bin dolar ihracat gerçekleşti. Pompa ve kompresör ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 55,1 değer artışı ile Rusya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 37,7 ile İngiltere ve sonra-

sında yüzde 36,3 oranında yükselişle Irak takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

01 OCAK-30 Nisan 2010		01 OCAK-30 Nisan 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
22.868.401	189.764.112	26.575.914	225.305.504	16,2	18,7

POMPA VE KOMPRESÖR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak -Nisan Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	4.365.939	44.948.347	10,3	5.461.776	55.864.294	10,2	25,1	24,3
ABD	1.375.144	11.980.895	8,7	1.597.204	12.382.080	7,8	16,1	3,3
IRAK	1.125.838	7.940.951	7,1	1.159.307	10.821.725	9,3	3,0	36,3
İNGİLTERE	755.796	7.756.231	10,3	1.227.853	10.681.803	8,7	62,5	37,7
RUSYA	870.017	6.276.804	7,2	1.280.441	9.734.995	7,6	47,2	55,1
İTALYA	1.279.126	9.411.473	7,4	1.266.611	9.565.680	7,6	-1,0	1,6
ROMANYA	1.689.489	9.321.606	5,5	1.532.342	9.266.639	6,0	-9,3	-0,6
İRAN	574.366	5.368.036	9,3	766.514	6.948.615	9,1	33,5	29,4
AZERBAYCAN	469.748	5.229.231	11,1	612.362	6.211.641	10,1	30,4	18,8
TÜRKMENİSTAN	540.367	5.060.319	9,4	668.606	5.908.663	8,8	23,7	16,8
DİĞER	9.822.573	76.470.218	7,8	11.002.899	87.919.370	8,0	12,0	15,0
Toplamı	22.868.401	189.764.112	8,3	26.575.914	225.305.504	8,5	16,2	18,7

REAKTÖR VE KAZANLAR

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan reaktör ve kazanlar ihracatımız 2011 yılının Nisan döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Nisan dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 65,2 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Nisan döneminde 79 milyon 523 bin dolar olan reaktör ve kazanlar ihracatımız, 2011 yılının Nisan döneminde ise yüzde 65,2 oranında artarak 131 milyon 376 bin dolar oldu.

Reaktör ve kazanlar ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Nisan döneminde 40 milyon 170 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İngiltere olduğu görülüyor. İngiltere'ye 2010 yılının Nisan döneminde 11 milyon 685 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 17 milyon 797 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Reaktör ve kazanlar ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İtalya oldu. İtalya'ya 2010 yılının Nisan döneminde 2 milyon 362 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 10 milyon 25 bin dolara yükseldiği görül-

dü. Reaktör ve kazanlar ihracatımızda dördüncü sırada İspanya yer alıyor. İspanya'ya 2010 yılında 6 milyon 314 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 8 milyon 787 bin dolar ihracat gerçekleşti. Reaktör ve kazanlar ihracatımızın 2011 yılı Nisan döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Irak olduğu açıklandı. Irak'a 2010 yılında 2 milyon 657 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 6 milyon 998 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Reaktör ve kazanlar ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 1.156,4 değer artışı ile Almanya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 324,4 ile İtalya ve sonrasında yüzde 163,4 oranında yükselişle Irak takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

01 OCAK-30 Nisan 2010		01 OCAK-30 Nisan 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
10.871.571	79.523.712	16.476.327	131.376.096	51,6	65,2

REAKTÖR VE KAZANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	977.472	3.197.245	3,3	2.815.946	40.170.938	14,3	188,1	1.156,4
İNGİLTERE	979.685	11.685.462	11,9	1.403.852	17.797.199	12,7	43,3	52,3
İTALYA	513.058	2.362.491	4,6	811.946	10.025.533	12,3	58,3	324,4
İSPANYA	390.375	6.314.898	16,2	636.261	8.787.867	13,8	63,0	39,2
IRAK	1.138.862	2.657.263	2,3	1.249.018	6.998.966	5,6	9,7	163,4
ÇİN	282.024	2.785.182	0,0	440.233	4.944.051	11,2	56,1	0,0
AZERBAYCAN	384.027	2.069.162	5,4	549.151	2.964.609	5,4	43,0	43,3
AVUSTURYA	146.988	383.741	0,0	343.014	2.929.830	8,5	0,0	0,0
FRANSA	510.133	2.345.206	4,6	562.434	2.696.844	4,8	10,3	15,0
İRAN	32.161	221.518	0,0	337.982	2.661.787	7,9	0,0	0,0
DİĞER	5.516.787	45.501.545	8,2	7.326.490	31.398.471	4,3	32,8	-31,0
Toplamı	10.871.571	79.523.712	7,3	16.476.327	131.376.096	8,0	51,6	65,2

HADDE ve DÖKÜM MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan hadde ve döküm ihracatımız 2011 yılının Nisan döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Nisan dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 54,3 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Nisan döneminde 71 milyon 688 bin dolar olan reaktör ve kazanlar ihracatımız, 2011 yılının Nisan döneminde ise yüzde 54,3 oranında artarak 110 milyon 606 bin dolar oldu. Hadde ve döküm ihracatımızın en fazla olduğu yer ise İran. Söz konusu yere 2011 yılının Nisan döneminde 21 milyon 948 bin dolarlık hadde ve döküm ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2010 yılının Nisan döneminde 6 milyon 710 bin dolarlık hadde ve döküm ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 15 milyon 717 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Hadde ve döküm ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Rusya oldu. Rusya'ya 2010 yılının Nisan döneminde 7 milyon 140 bin dolarlık

hadde ve döküm ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 10 milyon 70 bin dolara yükseldiği görüldü. Hadde ve döküm ihracatımızda dördüncü sırada Fransa yer alıyor. Fransa'ya 2010 yılında 1 milyon 60 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 5 milyon 534 bin dolar ihracat gerçekleşti. Hadde ve döküm ihracatımızın 2011 yılı Nisan döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise İtalya olduğu açıklandı. İtalya'ya 2010 yılında 7 milyon 444 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 4 milyon 940 bin dolar ihracat gerçekleşti. Hadde ve döküm ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 756,7 değer artışı ile Umman yer alı-

yor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 548,6 ile Kazakistan ve sonrasında yüzde 422,1 oranında yükselişle Fransa takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

01 OCAK-30 Nisan 2010		01 OCAK-30 Nisan 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
11.049.153	71.688.040	16.072.075	110.606.283	45,5	54,3

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Nisan Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAN	3.767.802,38	13.993.828,24	3,7	4.615.986	21.948.155	4,8	22,5	56,8
ALMANYA	596.833,57	6.710.619,21	11,2	1.779.470	15.717.292	8,8	198,2	134,2
RUSYA	411.010,58	7.140.316,59	17,4	780.475	10.070.191	12,9	89,9	41,0
FRANSA	72.050,61	1.060.147,97	14,7	516.534	5.534.677	10,7	616,9	422,1
İTALYA	812.495,05	7.444.700,26	9,2	536.632	4.940.016	9,2	-34,0	-33,6
İSPANYA	65.992,92	950.282,07	14,4	677.325	4.789.918	7,1	926,4	-
UMMAN	110.839,00	451.102,62	4,1	847.415	3.864.506	4,6	664,5	756,7
MISIR	635.420,81	3.514.310,50	5,5	723.687	3.738.635	5,2	13,9	6,4
KAZAKİSTAN	116.329,24	470.481,50	4,0	441.702	3.051.399	6,9	279,7	548,6
SUUDİ ARABİSTAN	293.241,89	1.706.709,82	5,8	556.733	2.785.347	5,0	89,9	63,2
DİĞER	4.167.137	28.245.542	6,8	4.596.116	34.166.146	7,4	10,3	21,0
Toplamı	11.049.153	71.688.040	6,5	16.072.075	110.606.283	6,9	45,5	54,3

İhracatta Ambalajlama ve Etiketleme Ürün Ambalajı Nasıl Olmalıdır?

Ambalaj bir ürünün üreticiden tüketiciye kadar uzanan dağıtım zincirinde güvenli ulaşımının sağlanabilmesi için kullanılan koruyucu araçların tümüdür. Ambalaj, ürünün tüm yaşam süresi boyunca ekonomik ve çevreye duyarlı olarak korunmasını, barınmasını, sunumunu ve tanıtımını sağlamalıdır. Ürün ambalajlanırken ürüne has özellikler ve ihtiyaçlar unutulmamalıdır. Gıda, kimyasal ve akıcı maddeler, zararlı maddeler gibi farklı uygulamaları gerektirmektedir. Örneğin; gıdalar basınca karşı korunmaya ihtiyaç duyarken eczacılık ürünlerinin sıcağa karşı korunması gerekmektedir.

En uygun ambalaja karar verirken dikkat edilmesi gereken, ürüne ait, özellikler şunlardır: Kırılabilirlik, dayanıklılık, yüzeysel aşınmalara dayanma gücü, parasal değer, neme karşı hassasiyet, sıcaklık değişimlerinden etkilenme oranı, oksidasyon ve korozyon gibi kimyasal reaksiyonlara tepki ve raf ömrü. Kullanılacak taşıma şekli ambalajın seçimini belirlemektedir. Örneğin; hava taşımacılığı, deniz taşımacılığına göre daha hafif ambalajları gerektirmektedir. Hem deniz, hem de hava taşımacılığında nakliye şirketleri ambalaj konusunda geniş bilgi verebilirler.

Ürünlerin yabancı limanlarda, kötü niyetli kişilerce yer değiştirmesini (çalinmasını) önlemek amacıyla, içeriğini açıkça belirten marka ve logoların yer almadığı sade dış ambalajların kullanılması iyi bir yöntem olarak önerilebilir. Dış ambalajın mümkün olduğunca sade (baskısız) olmasında büyük yarar vardır. İhracatçı ambalajlama ihtiyaçlarını belirlerken, mutlaka müşterisinin taleplerine, uluslararası ambalaj standartlarına ve ilgili pazardaki yasal düzenlemelere uymalıdır. Uluslararası ve ulusal düzeyde ISO, AFNOR (Fransa), DIN (Almanya), BS (İngiltere) ve ASTM (ANSI (ABD) standartları mevcuttur.

Avrupa Birliği'nde ambalaj ile ilgili uygulamalar "Ambalaj ve Atıkları Direktifi-94/62/EC" göre yürütülmektedir. Bu direktif ambalaj atıklarını önlemek ve geri dönüşümünü, tekrar kullanımını özendirmek, böylece atık miktarını azaltmak amacıyla tasarlanmıştır. Ayrıca 1272/2008 sayılı (Kimyasal Maddelerin ve Karışımların Sınıflandırılması, Etiketlenmesi ve Ambalajlanması hakkında) CLP Tüzüğü de 20 Ocak 2009 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu tüzüğe göre; AB üyesi ülkelerde faaliyet gösteren, kimyasal madde ve karışım üreten veya ithal eden firmaların, söz konusu madde ve karışımları CLP tüzüğü usul ve esaslarına göre sınıflandırma, etiketleme ve ambalajlama yükümlülüğü vardır. Ayrıca AB'de kimyasal madde üretici ve ithalatçılarının, sınıflandırma ve etiketleme bilgilerini Avrupa Kimyasallar Ajansı'na bildirim yükümlülüğü bulunmaktadır.

30.07.2004 tarih ve 25538 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak (05.04.2005 tarih ve 25777 sayılı Resmi Gazete ile değişik) 01.01.2005 tarihinde yürürlüğe giren "Ambalaj ve Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği" 24.06.2007 tarih ve 26562 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Ambalaj Atıklarının Kontrolü Yönetmeliği" ile daha önce yürürlükte olan Katı Atıkların Kontrollü Yönetmeliği, içerik ve kapsamı yeniden düzenlenerek yenilenmiş ve AB mevzuatı ile uyumlu hale getirilmiştir. Ayrıca 2002 yılında Türkiye'nin de taraf olduğu Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü tarafından yayınlanan Uluslararası Ticarete Ahşap Ambalaj Malzemesini Düzenleyici Normlarla ilgili olarak ahşap ambalaj malzemeleri ile zararlı organizmaların ülkemizden yurt dışına ve yurt dışından ülkemize girişini, taşınmasını ve yayılmasını önlemek için oluşturulacak yapının usul ve esasları

ISPM 15 göre belirlenmiştir. Bu yönetmeliğe göre ahşap ambalaj malzemesi üreticilerinin bitki sağlığı güvencesi ile ön görülen şartlara uyduğunu gösteren işaretin kullanımına izni verilmektedir. Bu düzenlemeler, ambalajdaki uygulamalardan bazılarıdır. Yanlış anlaşılmayı önlemek için depolama, taşıma ve indirme bindirme sırasında ürünleri koruyacak ambalaj tipi satış sözleşmesi üzerinde belirtilmelidir. Bazı istisnai ihracat sevkiyatlarında yüklemeye ve ambalajlamada bir uzmanın (gözetmenin) onayının alınması tavsiye edilebilir. Sigortacıya ait bilgiler, ambalajlanan ürüne ait tanımlar, ambalajlama yeri, ürün ve ambalaja ilişkin detaylı bilgi, taşıma şekli ve yükleme-boşaltma, depolama bilgileri hep birlikte belgelenilerek dosya haline getirilmelidir.

Ambalajlamanın Tekniği

Ambalajlamanın teknik özellikleri, ambalaj kalitesinin sürekliliğini ve firmanın ambalajlama ve bilgi becerisinin geliştirilmesini sağlayan bir araçtır.

Ambalajda Kullanılan Malzemeler:

Malzeme tipleri, kullanım şekli, kâğıt ve karton, karton kutular, elyaf kutular ve dolgular, elyaf fiçılar, lamineyit film ve folyolar, çok katlı torbalar, sargılık kağıtlar, torba ve çantalar, tüpler, spiraller, metal, alüminyum folyolar, lamineyitler, etiketler, metal kutular (aerosoller dahil), variller ve fiçılar, kapaklar, sıkmalı tüpler, kafesler, metal şerit, kolonlar ve bantlar, cam şişeler, kavanozlar, şırıngalar, cam kaplar ve ampuller, plastik (selüloz ve kauçuk dahil), çantalar, keseler gibi kutular ve fiçılar, kaplar ve kapaklar, kafesler, tampon ve dolgu malzemeleri, filmler, tabakalar ve levhalar, kalıpla yapılmış şişeler, kavanozlar ve kaplar, ısıl işleme yapılmış tepsiler, kaplar, baloncuklu filmler, dolgular torbalar (film ve örme), ahşap (kontr-

plak dahil), kutular ve kafesler, sepetler ve diğerleri, variller ve fıçılar, paletler ve konteynerler, ağaç yünü, tekstil balayalama malzemeleri, çantalar – torbalar.

Fiziksel ve Kimyasal Koruma: Uzun ömürlü korunma, yüzeylere çinko fosfatlı veya paslanmaz çinko içeren boya gibi maddeler uygulanmasıyla sağlanabilir. Balmumu ve reçine gibi maddeler, ürünün ambalajı açıldığında kalktığından dolayı geçici bir koruma sağlamaktadır. Aşınmayı önleyici kâğıtlar, ince filmler, koruyucu yağlar, silis jeli ve aşınmayı engelleyen uçucu maddeler korozyonunun önlenmesinde kullanılan etkili araçlardır. Su geçirmez maddeler polietilen veya teknik mensucatla desteklenebilir, su geçirmeyen alan içine dehidrant küçük poşetler konulabilir. Yoğunlaşmanın kontrolü açısından ayrıca ventilasyon yapılabilir.

Mekanik Korunma: Mekanik korunma, ürünün ambalaj içinde hareketinin önlenerek bir bütün halinde tutulması, boşlukların bazı maddelerle doldurulması taşıma sırasında, baskı, sarsıntı, darbe gibi etkenlerden zarar görmesinin önlenmesi amacıyla yapılmaktadır. Çok hassas ürünler farklı uygulamalara ihtiyaç göstermekte olup, ambalaj duvarından uzakta tutulmalıdır (vibrasyonu en aza indirmek için şok tutucular gibi).

Çalınmaya Karşı Korunma: Hırsızlığa karşı etkin bir korunma bir dizi önlemi gerektirmektedir. Metal bir çemberle veya plastik şeritlerle bağlamak ürünlerin alınmasını önleyecektir. Ambalajın muhteviyatı dış yüzünde belirtilmemelidir. Mallar mümkün olduğunca en kısa yoldan doğrudan gönderilmeli, en az sayıda yükleme-boşaltma yapılmalıdır.

İşaretleme: Ambalajda olduğu gibi işaretleme de ihracatçının sorumluluğunda olup masraflar da kendisine aittir. İşaretlemenin doğru yapılmadığı durumlarda, taşıyıcı ve sigortacıların sorumluluk almadıklarını hatırlamak gerekir. İşaretleme maliyeti, verilen fiyatın içine dahil edilmelidir. İhracatçıların işaretleme konusunda ISO tavsiyelerinden yararlanması mümkündür.

Çeki/Koli Listesi: Ambalajlamanın ve işaretlemenin tamamlanmasını takiben her bir ambalaj için aşağıdaki konuların yer aldığı bir ambalajlama listesi hazırlanmaktadır. Bunları uyarılar, adet, brüt ağırlık (kg), net ağırlık (kg), genişlik x



uzunluk x yükseklik sırasıyla boyutlar (cm), hacim ve muhteviyatın detaylarıdır. Bu liste ayrıca toplam ambalaj sayısını ve bunların brüt ağırlığı ile hacmini göstermekte ve ürünün ihracatında ve ithalatında gerekli bir belge olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu belge kargo şirketleri, nakliyeciler, depolar ve müşteriler tarafından kullanılmaktadır.

Paletler: Ambalajları bir arada tutmak amacıyla kullanılmakta, böylece indirme-bindirmeyi hızlandırmakta ve de sayım işini basitleştirmektedir. Ambalajların bir arada tutulmasını sağlamak üzere plastik filmler (stretch) kullanıldığı gibi vakumla plastik shrinkler de kullanılmaktadır. Ağaçtan basit olarak imal edilen paletler ucuz olup, ürünle birlikte gönderilmektedir.

Konteyner: Bir yük konteyneri, ambalajların aktarılmasına gerek kalmadan bir taşıma şekline diğerine geçişi kolaylaştıracak şekilde tasarlanmış olmalı, doldurma ve boşaltma işini zorlaştırmamalı, en az 1 metreküp veya daha büyük olmalıdır.

Hedef Pazar ve Ambalajlama: Ürünün ihraç edildiği pazar kullanılacak ambalajın seçiminde belirleyici rol oynamaktadır. Farklı ülkelerdeki ithalatçıların nakliye ambalajı talebi farklı olmakta, tüketiciler ise tüketici ambalajının seçimini belirleyen farklı satın alma alışkanlıkları göstermektedir. Rakip ürünlerin ambalajları da ürünün ambalaj

seçimini etkileyen unsurlar arasında yer almaktadır. İthalatçılar daha ziyade taşınması pratik, standardize edilmiş ürün ambalajlarını tercih etmektedir. Ancak farklılaştırılmış bir ürün ambalajı genelde o ürünün pazarlama stratejisinin bir parçası olup standardizasyon ileriki aşamalarda düşünülmelidir. Daima ihracat yapılacak hedef pazarların, gelenek göreneklerine ve kültürel hassasiyetlerine saygılı olunmalıdır. Bu durum sadece nezaket gereği olmayıp, ticari bir takım tasarım ve etiketler farklı ülkelerde farklı anlamlar taşıyabilmektedir.

Örneğin:

Şekil ve Semboller: Bazı şekil ve semboller niyet edilenden farklı şekillerde algılanabilmektedir. Bu tip belirtilerin iyi bilinmesi gerekmektedir.

Sayılar: Sayılar da farklı ülkelerde olumlu veya olumsuz mesajlar verebilmektedir. Bunun da bilinmesinde büyük yarar vardır.

Renkler: Farklı renk ve bunun gölgelerinin (shading) ayrı bir önemi vardır. İhraç pazarında renge ilişkin alışkanlıkların, hangi renklere sempati veya antipati duyulduğunun öğrenilmesi tavsiye edilmektedir.

Ambalaj, ürünün satın alınmasından kullanılıncaya kadar ürünle birlikte olduğundan, inanılmaz derecede önemli bir pazarlama elemanıdır. Ambalaj ürüne güzel bir görünüm vermekte, değişik teşhir yöntemleriyle ürünün diğer rakip-

lerinden ayrılmasını sağlamaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelere yapılan ihracatta, ambalajın kusursuz olmasına ayrı bir özen gösterilmelidir. Bazı ülkelerde, ambalaj ve etiketlendirilmesi konusunda çok sıkı kurallar vardır.

İhracatçının mutlaka ürünün ithalatçısıyla, özellikle de gıda, çabuk bozulabilir ve tehlikeli ürünlerin alıcısıyla ilişki kurarak taşıma ambalajında istenilen bilgileri öğrenmesi ve tavsiyelerini alması gerekmektedir.

Doğru bir tüketici ambalajının belirlenmesi için, ihracatçının pazar hakkında ve de pazardaki tüketici tercihleri hakkında bilgi edinmesi gerekmektedir. İhracatçılar, ambalajlama ve etiketleme kurallarını ilgili ülkedeki Ticaret Müşavirliklerimizden, Büyükelçiliklerimizden veya Konsolosluklardan öğrenebilirler. Codex Alimentarius ve ISO Standartları gibi uluslararası düzenlemeler ile söz konusu ürün ve ambalajı etkileyen ulusal sağlık, güvenlik, çevre ve tüketiciyi koruma kural ve düzenlemeleri ambalaj ihtiyacını belirleyen/etkileyen diğer unsurlar olarak sıralanabilir.

Dağıtım Zinciri ve Ambalajlama

Ambalajın öncelikli fonksiyonlarından biri de ürünü korumak olduğundan,

ürünün dağıtım zinciri (işletmeden nihai tüketiciye kadar olan aşamalar) ürünün ambalajını belirleyen unsurlar arasındadır. Uzun bir dağıtım zinciri, taşıma sırasında hasar görme riskinin artmasına dair bir işaret olup, ihracatçının bunu karşılayacak bir ambalajı temin etmesi zorunludur. Böylece ihracatçının ambalaj ihtiyacını belirlerken dağıtım zincirini de hesaba katması gerekmektedir. Dağıtım zinciri boyunca üründe meydana gelebilecek hasarların önceden tahmin edilmesinde yarar vardır. İhracatçı seçtiği taşıma şekline göre ve ihtiyaç duyulacak ambalaj hakkında bilgi toplmalıdır.

Ayrıca ihracatçı ürünün geçmesi planlanan dağıtım ağının her bir noktasında mevcut depolama yüklemeye şartları hakkında da detaylı bilgiye sahip olmalıdır. İhracatçı, ürününe uygulanabilecek uluslararası dağıtım ve kodlama /işaretleme kurallarını da bilmelidir.

Nakliye boyunca ürünün görebileceği zararlar çok dikkatlice incelenerek en uygun ambalaj tipi seçilmelidir. Yükleme sırasında oluşabilecek kırılma ve ezilmeler, diğer yiyeceklerde kontaminasyon yoluyla oluşan hasarlar, iklimden dolayı meydana gelebilecek hasarlar (nem, sıcaklık ve don) ve hırsızlık,

nakliye boyunca görülebilecek hasarlar arasında sayılabilir.

Hasarları önlemenin iki yolu vardır: Birincisi iyi bir ambalaj ikincisi ise yeterli sigortanın yapılmasıdır.

Ürüne Göre Etiketleme Sistemi

Etiketleme, taşıma kuralları gereklerini yerine getirmek, uygun bir yükleme-boşaltmayı sağlamak, muhteviyatı göstermek ve alıcının yüklemeyi tanımasını kolaylaştırmak amacıyla kullanılmaktadır. Etiketleme reklam amacıyla kullanılmamalıdır.

Ülkeler ve de ithalatçı ile dağıtıcılar arasındaki kurallar ve yasal düzenlemeler değişiklik gösterdiğinden, etiketleme ürünün nakliyesi ile ilgili gruplar arasında bilgi alış-verişini gerekli kılmaktadır. Ambalaj üzerindeki bütün bilgiler açık ve net, suya dayanıklı bir mürekkeple ve ulaştığı yerin dilinde verilmelidir.

Uluslararası taşımacılıkta yaygın olarak kullanılan birçok sembol vardır. Nakliyede kullanılacak bu semboller hakkında taşıyıcı firmalardan tavsiye talep edilebilir.

Ambalajı tamamlanmış sevkiyatın işaretlenmesi, daha iyi tanınması açısından esastır. Yapılacak işaretlemeyle aşağıdaki bilgiler verilmelidir: Taşıyıcı



hakkında bilgi, akreditifte belirtildiği şekliyle ithalatçı hakkında bilgi, giriş yapılacak yer ve liman, sipariş no, menşe ülke, gönderildiği yer ve yüklendiği liman, brüt-net ağırlık, dara-net ağırlık, iç ambalaj sayısı, boyutları, ağırlığı gibi uyarıcı semboller vasıtasıyla yükleme talimatları.

İhracatçı herhangi bir ülkenin kendine özgü ambalaj ve etiketleme kuralları konusunda bilgi edinmelidir. Normalde nakliye acenteleri, ithalatçı ve müşteriler herhangi bir ülkedeki etiketleme kuralları hakkında en iyi kaynak durumundadır. Diğer kaynaklar: Uluslararası organizasyonlar, ambalaj dernekleri, teknik enstitüler, taşımacılar, rakipler, müşterilerdir.

Ambalaj Maliyeti

İyi bir ambalaj sadece yükleme ve nakliye maliyetleri ile sigorta kapsamı ve maliyetini etkilemekle kalmamakta ayrıca olumlu bir ürün imajı yaratmakta, rakip ürünlerden ürünü farklılaştırmada, perakendecinin raflarını, camlarını süslemesine de yardımcı olmaktadır. Çok basit olarak ambalaj maliyeti, ürünün rekabetini sürdürmesini sağlayacak fiyatlardan satılmasına imkân verecek en düşük düzeylerde tutulmalıdır. Ambalaj maliyetinin, toplam maliyet içindeki payı çok değişebilmektedir. Bu pay daha ziyade ürünün tabiatı, taşıma şekli, dağıtım zinciri, ürünün değeri ve söz konusu pazardaki tüketici tercihleri tarafından belirlenmektedir. Ağır sanayi ürünleri için ambalajın maliyeti yüzde 1 veya daha düşük olmalıdır. Kozmetik ve kişisel bakım ürünleri için bu oran yüzde 25 düzeylerinde veya daha fazla olmaktadır. İşlenmiş gıda ürünlerinde ambalaj maliyeti toplam maliyetin yüzde 12-25'i kadardır. Bununla birlikte taşıma ambalajının esas görevi ürünü güvenli bir şekilde alıcı veya ithalatçıya ve de nihai tüketiciye mümkün olan en düşük fiyatla ulaştırmaktır. Bunun yanı sıra gereğinden fazla yapılan ambalaj, zayıf bir ambalajın neden olduğu gibi hem paranın ziyan olmasına neden olmakta, hem de daha çok çevre sorunları yaratmaktadır. İhracatçılar daima birden fazla ambalaj ve malzemesi imalatçısından teklif almalı ve birbirleriyle karşılaştırmalıdır.

Etkin bir ambalaj için gerekenler

Çevre konusunda duyulan kaygılar ve değişen tüketici davranışları ambalaj eğilimlerini belirlemektedir. Hem ithalatçılar, hem de tüketiciler çevreyle dost ambalajları daha fazla tercih etmektedir. Tüketiciler, fuzuli atık prosedürleri gerektiren ambalajları değil, taşınması ve saklanması kolay olanları tercih etmektedir. Bu eğilimleri yakalayabilmek için ihracatçının teknik yayınları, fuar/sergileri takip etmesi gerekmektedir. Ambalaj ekipmanı ve malzemesi üreticileri de bu konuda çok faydalı bilgiler sağlayabilir. İyi bir ambalajın sahip olması gereken özellikler:

Fiziksel özellikler: Darbe, ani düşürme/çarpma ve sarsıntı ve istifleme gibi mekanik hasarlara ve sıcaklığa karşı dayanıklı olmalıdır.

Ürün kalitesini koruması: Sıcak, soğuk, nispi nem, rutubet, kuruluk, ışık, oksitlenme, bakteri bulaşması gibi etkenlerden ürünü koruyarak, ürünün raf ömrünü, rengini, lezzetini korumalıdır.

Ürün geliştirme özellikleri: Yani ürün için oluşturulacak kalite imajını desteklemesi, fark edilebilmesi, tasarımın kalitesi, baskı görüntü değeri, canlılığıdır.

Ürün bilgisi: Ambalaj ürünün tanınmasını kolaylaştırmalı ve anlaşılabilir şekilde ağırlık, içerik, raf ömrü, imalatçı, satıcı ve ithalatçının adı, menşe ülkesi, kullanma talimatları gibi bilgiler ile gerektiğinde güvenlik uyarıları hakkında bilgiler sağlanmalıdır.

Kullanım etkinliği: Ürünün taşınması, boşaltılması, ambalajın kolay açılması, kısmi kullanıma olanak vermesi, ambalajın sağlam ve dayanıklı olması, çevre dostu ve çocuklara zarar vermeyecek şekilde tasarlanmış olması gibi hususları içermektedir.

Mekanik özellikleri: Önce, sonra ve kullanım sırasında şeklini koruması, kolay kapak takılması, etiketlenmesi ve baskı yapılabilmesi, doldurulma hızı, yüzeyin yumuşaklığı, (üzerine bir yapıştırma ihtiyacı duyulduğunda) yapıştırıcılara uygunluğu sağlamalıdır.

Depolama özellikleri: Ambalajlama uygunluğu, istifleme ağırlığı ve dayanıklılığı, kısa mesafeli taşımaya uygun olmalıdır.

Nakliye özellikleri: Hacim/ağırlık oranı, boyutlar, maksimum ağırlık gibi özellikleri taşımalıdır.

Ticarete uygunluğu: Ağırlığı, istifleme performansı, dayanıklılığı, ürün, marka, işaretleme ve kodların tanımlanabilmesi, rafları etkin kullanabilmesi, kullandıktan sonra atılabilmesi, teşhir yetenekleri olmalıdır.

Geri-dönüşüm özellikleri: Geri dönüşüme uygun ambalaj malzemesi seçilmesi ve fonksiyonu etkilemeyecek şekilde malzeme miktarının en aza indirilmesi, atık ambalaj ile ilgili şirketlerle anlaşma yapılmasıdır.

Hariçte İşleme İzin Belgesi

Hariçte İşleme Uygulamasının Kapsamı

Bu uygulama, serbest dolaşımdaki eşyanın işlenmek veya yenilenmek (izabe suretiyle yenilenmek dahil) üzere Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere geçici olarak ihraç edilmesi ve işlem görmüş ürünün tam veya kısmi muafiyetten yararlanarak serbest dolaşıma girmesi ile ilgili faaliyetleri kapsar.

Hariçte İşleme Faaliyeti

Hariçte işleme faaliyeti; serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin, gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle ve ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergisi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak kaydıyla, yeniden serbest dolaşıma girmesi ve standart değişim sistemi kapsamında ithali ile ilgili faaliyetleri kapsar.

Hariçte İşleme Rejimi Uygulanmayacak Haller

Hariçte işleme rejimi;
a) İhracı, ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine veya teminata bağlanmış ithalat vergilerinin kaldırılmasına yol açan,
b) İhracından önce, nihai kullanımları nedeniyle tam muafiyet suretiyle serbest dolaşıma giren ve bu muafiyetin tanınması için gerekli koşulları taşımaya devam eden,
c) İhracı, ihracat vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikası çerçevesinde vergi iadesi dışında bir mali avantaj sağlanan, serbest dolaşımdaki eşyaya uygulanmaz.

Müracaatların Değerlendirilmesi

Hariçte işleme faaliyetinden yararlanmak için;

- Hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin daha ileri bir düzeyde işlem görmek üzere Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere gönderilmek istenmesi halinde, ilgili firmalarca ilgili tebliğ ek-1'de belirtilen bilgi ve belgelerle birlikte hariçte işleme izin belgesi almak üzere Dış Ticaret Müsteşarlığına,
- Maden cevheri ve konsantrelerinin izabe edilmesi ve işlenmesi; maden ve metallere mamul eşyanın izabe ve ayırtırmaya tabi tutulması ve/veya bu işlem sonucunda yenilenmesi; kıymetli maden ve taşların işlenmesi amaçlarıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere gönderilmek istenmesi halinde, ilgili firmalarca ilgili tebliğ ek-2'de belirtilen bilgi ve belgelerle birlikte hariçte işleme izni almak üzere maden ihracatçı birliklerinin bağlı olduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterliklerine,
- Tamirat amaçlı, garanti hükümleri uyarınca, ithal edilecek eşyada ambalaj malzemesi olarak kullanılmak üzere veya bir imalat hatası nedeniyle Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere gönderilen eşya (stüdyo banyo ve post-produksiyon işlemleri için geçici olarak ihraç edilecek sinema-televizyon filmleri ve ses bantları dahil) ve/veya bu eşyanın ihracından önce ikame eşyanın ithalatı için Gümrük Müsteşarlığına (Bu hususa ilişkin usul ve esaslar Gümrük Müsteşarlığınca belirlenir.), müracaat edilir.

Hariçte İşleme Rejiminde İzin Şartları

- İlgili tebliğ çerçevesinde, Türkiye Gümrük Bölgesinde (serbest bölgeler hariç) yerleşik kişilerce yapılacak müracaatlar;
a) Geçici ihracat eşyasının işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanıldığının tespitinin mümkün olması,

b) Türkiye Gümrük Bölgesindeki (serbest bölgeler hariç) üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının olumsuz etkilenmemesi, kriterleri çerçevesinde değerlendirilir.

(2) Bu kriterlere göre Dış Ticaret Müsteşarlığınca veya maden ihracatçı birliklerinin bağlı olduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterliklerince yapılan değerlendirme sonucunda geçici ihracat eşyası ile ithal eşyasının (ikincil işlem görmüş ürünler dahil) 8-12 (sekiz-oniki)'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, adı, verimlilik oranına göre belirlenen miktarı, değeri ve süresi belirlenerek, hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni verilir veya talep reddedilir.

Belgenin/İzinin Gönderileceği Merciler

(1) Hariçte işleme izin belgelerinin birer nüshası Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü), ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine ve ilgili firmaya gönderilir. Ayrıca, Dış Ticaret Müsteşarlığınca ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine belgenin bir nüshası yanında, belge düzenlenmesine esas teşkil eden hammadde sarfiyat tablosunun bir sureti de gönderilir.

(2) Hariçte işleme izinlerinin birer nüshası ise Dış Ticaret Müsteşarlığına, Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü) ve ilgili firmaya gönderilir.

Belge/İzin Süresi ve Ek Süreler

- Hariçte işleme izin belgesinin/hariçte işleme izninin süresi azami 12 (oniki) aydır. Ayrıca, ilgili firmanın gerekçeli talebi üzerine hariçte işleme izin belgesine belge orijinal süresinin 1/2'si oranında, hariçte işleme iznine ise 12 (oniki) aya kadar ek süre verilebilir.
- İlgili Tebliğin 10 uncu maddesinin (3) numaralı fıkrasında belirtilen mücbir sebep ile fevkalade hallerin belge/izin süresi içerisinde meydana gelmesi halinde, hariçte işleme izin belgesine/

hariçte işleme iznine ilave süre verilebilir. Mücbir sebep ve fevkalade hallere istinaden, hariçte işleme izin belgesine/hariçte işleme iznine ilave olarak verilecek süre, mücbir sebep ve fevkalade hal süresi dikkate alınarak belirlenir.

(3) Belgede/izinde öngörülen ihracat ve ithalat işlemlerinin, belge/izin süresi ve ek süreler içerisinde gerçekleştirilmesi gerekir.

(4) Hariçte işleme izin belgesine/hariçte işleme iznine verilen süre ve ek sürelerin belirlenmesinde, Gümrük Kanununun 168 inci maddesinde belirtilen 3 (üç) yıllık süre dikkate alınır.

Ek sürelerle ilişkin müracaat

- (1) Belge/izin sahibi firmaların ek süreden ve mücbir sebep ile fevkalade hallere ilişkin ek süreden yararlanabilmeleri için;

a) Hariçte işleme izin belgesi ile ilgili olarak, en geç belge süresi sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde belge aslı, tevsik edici bilgi ve belgelerle birlikte ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine,

b) İlgili Tebliğin 6 ncı maddesinin (1) numaralı fıkrasının (b) bendi kapsamında düzenlenen hariçte işleme izni ile ilgili olarak, en geç izin süresi sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde izne ilişkin beyanname aslı, tevsik edici bilgi ve belgelerle birlikte maden ihracatçı birliklerinin bağlı olduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterliklerine müracaat etmeleri gerekir.

(2) Bu bölümün (1) numaralı fıkrasında belirtilen sürede yapılmayan müracaat değerlendirmeye alınmaz.

(3) Mücbir sebep ile fevkalade haller aşağıda belirtilmektedir:

a) Deprem, sel, don, fırtına, kasırga vb. tabii afetler ve yangın (İlgili ülke nezdinde bulunan yurt dışı temsilciliklerimizden veya ilgili serbest bölge müdürlüğünden alınacak yazı ile tevsik edilir.),

b) İthalatçı ülkede veya serbest bölgede devletçe konulan yasaklar, harp ve abluka hali (İlgili ülke nezdinde bulunan yurt dışı temsilciliklerimizden veya ilgili serbest bölge müdürlüğünden alınacak yazı ile tevsik edilir.),

c) Belge/izin sahibi firmanın faaliyetinin kamu otoritelerince kısıtlanması, durdurulması veya firmaya el konulması (İlgili kamu kurumundan alınacak yazı ile tevsik edilir.),

ç) Belge/izin sahibi firmanın iflası ya da

konkordato ilan etmiş olması (Mahkeme kararı ile tevsik edilir.),

d) Grev ve lokavt (İlgili ülke nezdinde bulunan yurt dışı temsilciliklerimizden veya ilgili serbest bölge müdürlüğünden alınacak yazı ile tevsik edilir.)

Yeni belge/izin verilmesi

Hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni sahibi firmaların müteakip belge/izin talepleri, önceki belgelerinin/izinlerinin gerçekleşme seyrine göre değerlendirilir. Süresi bitmiş belgelerin/izinlerin taahhütlerini kapatmak için belge/izin süresi sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde ilgili tebliğin 17 nci maddesi hükümlerine göre müracaatta bulunmayan firmaların yeni talepleri değerlendirmeye alınmayabilir.

Belge/izin revizesi

(1) Hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni, ilgili firma tarafından belge taahhüt kapatma aşamasına kadar gerekli bilgi ve belgelerle yapılacak müracaata istinaden ilgili mercilerce revize edilebilir.

(2) Hariçte işleme izin belgelerinde kayıtlı ithal ve ihraç eşyasının gümrük tarife istatistik pozisyonu, adı, cinsi, miktarı ve değerine ilişkin değişiklikler v.b. Dış Ticaret Müsteşarlığınca yapılır. Partiler halinde ithal ve ihraç edilecek eşyanın tespiti, firma unvanı, adresi, vergi dairesi adı ve hesap numarası, madde adı ve özellikleri aynı kalmak kaydıyla gümrük tarife istatistik pozisyonu ilavesi veya değişiklikleri ile ek süre ve mücbir sebep ve fevkalade hallere istinaden ek süreye ilişkin işlemler ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince yapılır. Yapılan değişiklikler ilgili mercilere bildirilir.

(3) Hariçte işleme izni ile ilgili revize talepleri ise, izni veren ihracatçı birlikleri genel sekreterliklerince sonuçlandırılır.

Vergilendirme

(1) Geçici olarak ihraç edilen eşya ile işleme faaliyeti sonucunda işlem görmüş ürüne dönüştürülen eşyanın ithalatı sırasında doğan gümrük vergileri 4458 sayılı Gümrük Kanununun ilgili hükümleri uyarınca tahsil edilir.

(2) Ancak, hariçte işleme rejimi kapsamında, izabe suretiyle yabancı madde-lerden temizlenmek veya elektrolize edilmek gibi amaçlarla geçici olarak ihraç edilen maden cevherlerinden elde edilen, milletlerarası teamüllere göre mamul sayılmayan ve imalatta ilk

madde olarak külçe ve kütük halindeki saf gümüş, kurşun, demir, bakır vb. madenlerden, Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca bu gibi işlemlerin yurt içinde yapılmasının mümkün olmadığını kabulü kaydıyla, gümrük vergisi oranının %0 olarak uygulanacağı hususu izin üzerinde belirtilmiş ise, bu husus çerçevesinde işlemler gerçekleştirilir.

(3) Ayrıca, serbest bölgeye geçici olarak ihraç edilen eşyanın işleme faaliyeti sonucunda elde edilen işlem görmüş ürünün bünyesinde, herhangi bir üçüncü ülke menşeli girdi kullanılmaması ve işleme faaliyetinin tamamen iççilik olması durumunda, iççilik faturasında belirtilen kıymet üzerinden sadece Katma Değer Vergisi tahsil edilir.

(4) Serbest dolaşımdaki eşyanın, ihracında herhangi bir ödemeye veya ticaret politikası önlemine tabi olması durumunda, ilgili gümrük idarelerince bu ihracat esnasında alınması gereken vergi tutarı kadar teminat alınarak veya ticaret politikası önlemleri ile diğer işlemler uygulanarak ihracata müsaade edilir. Geçici ihraç edilen eşyanın usulüne uygun olarak geri gelmemesi durumunda, söz konusu teminat irat kaydedilir. Ancak, Dış Ticaret Müsteşarlığınca Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu primi kesintisine tabi eşyanın serbest bölgelere geçici ihracatında teminat aranmaksızın ihracata izin verilir. Serbest bölgelere geçici ihracı gerçekleştirilen eşyaya tekabül eden ithalatın gerçekleşmediğinin tespiti halinde ise, bu ihracata ilişkin alınmayan vergi, ihraç tarihi itibarıyla 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine göre tahsil edilir.

Gümrük idarelerince yapılacak işlemler

(1) Gümrük idarelerince, hariçte işleme izin belgesinde/hariçte işleme izninde belirtilen değer ve miktarı geçmemek üzere, belge/izin süresi (belgeye/izne verilen ek süreler dahil) içerisinde eşyanın ihracına ve ithaline müsaade edilir.

(2) İhracat rejiminde ihracı belli kurum veya kuruluşların müsaadesine bırakılmış mallar için, ilgili kurum veya kuruluşun müsaadesi ihracat esnasında aranır.

(3) Gümrük idarelerince, gümrük beyannamesi üzerine belge/izin tarih ve sayısının kaydedilmesi zorunludur. Ayrıca, gümrük beyannamesinde yer alan bilgiler, gümrük idarelerince

belgenin/izin ihraç ve ithal edilen eşya ile ilgili bilgiler bölümüne kaydedilir.

(4) Tamirat amaçlı, garanti hükümleri uyarınca veya bir imalat hatası nedeniyle Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere gönderilen ve işleme faaliyetinin sonucunda ithal edilen eşya ve/veya bu eşyanın ihracından önce ikame eşyanın ithalatına ilişkin işlemler, gümrük idarelerince gümrük mevzuatı çerçevesinde sonuçlandırılır.

İhraç edilen eşyanın geri getirilmesi

Hariçte işleme izin belgesine/hariçte işleme iznine istinaden ihraç edilen eşyanın herhangi bir sebeple alıcısı tarafından geri gönderilmesi halinde ilgili gümrük idareleri, ihracat rejimi, ithalat rejimi ve gümrük mevzuatı çerçevesinde bu eşyanın ithaline ve ihracına müsaade ederler.

İthalatın gerçekleştirilmesi

(1) İthalatın gerçekleştirilmesi, hariçte işleme rejimi çerçevesinde ithali taahhüt edilen işlem görmüş ürünün, ithalat rejimi ile gümrük mevzuatına uygun şekilde gümrük hattından Türkiye Gümrük Bölgesine girişini (serbest bölgeler hariç) ifade eder.

(2) Hariçte işleme faaliyeti sonucunda doğan işçilik, navlun, sigorta vb. bedeller, serbest dolaşımdaki eşya veya hariçte işlenmek üzere gönderilen eşyanın bir kısmı ile de ödenebilir. Bu durumda, yukarıdaki bedellere karşılık gelen geçici ihracata konu eşya için, ilgili Tebliğin 13 üncü maddesinin (4) numaralı fıkrası uyarınca alınan teminatlar irat kaydedilir veya alınmayan vergi tahsil edilir. Ayrıca, bu eşyanın ihracatında kambiyo mevzuatı hükümleri uygulanır.

Taahhüdün kapatılması

(1) Hariçte işleme izin belgesi sahibi firmaların, belge süresi (belgeye verilen ek süreler dahil) sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde ilgili tebliğ ek-5'te belirtilen bilgi ve belgelerle birlikte belge sahibi firmanın üyesi bulunduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine (belge sahibi firmanın birden fazla ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine üyeliğinin söz konusu olması durumunda ise, ilgili tebliğ ek-10'da yer alan ve her bir ihracatçı birlikleri genel sekreter-

liğinin taahhüt kapatma işlemi açısından yetkili olduğu belirtilen sektörler dikkate alınarak belge sahibi firmanın tercih ettiği ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine); hariçte işleme izni sahibi firmaların ise izin süresi (izne verilen ek süreler dahil) sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde ilgili tebliğ ek-6'da belirtilen bilgi ve belgelerle birlikte izni veren ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine belge/izin taahhüdünü kapatmak için müracaat etmeleri zorunludur.

(2) Bu maddenin (1) numaralı fıkrasında belirtilen sürede taahhüdün kapatılması için müracaat edilmemesi durumunda ilgili firmaya, ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliği tarafından 10 (on) iş günü içerisinde gönderilecek yazı ile 1 (bir) ay içerisinde kapatma müracaatında bulunulması hususu bildirilir ve bu sürede kapatma müracaatında bulunulmayan hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni müeyyide uygulanarak resen kapatılır.

(3) Hariçte işleme izin belgesi taahhüdü, belgede belirtilen şartlara uygun olarak ek-10'da yer alan ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliği tarafından kapatılır. İlgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliği kapatma esnasında, firmaların gönderdiği listeler ile hariçte işleme izin belgesinde kayıtlı bilgileri karşılaştırır. İlgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliği ihraç edilen eşyanın (fire dahil) ithal edilen işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanıldığının ve ihracat ile ithalat işlemlerinin hariçte işleme izin belgesinde belirtilen şartlara uygun olarak gerçekleştirildiğinin tespiti halinde, belgeyi kapatarak Dış Ticaret Müsteşarlığına, Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü), ilgili firmaya bilgi verir ve ayrıca, ilgili tebliğ ek-11'de yer alan kapatma formunu tanzim ederek Dış Ticaret Müsteşarlığına gönderir.

(4) Hariçte işleme izni taahhüdü ise, izni veren ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince kapatılır ve Dış Ticaret Müsteşarlığına, Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü), ilgili firmaya bilgi verilir.

(5) Ayrıca, hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni taahhüdünün kapatılmasına ilişkin yapılan müracaatta, eksik bilgi ve belge gönderildiğinin tespiti halinde, bu eksiklik 1 (bir) ay

içerisinde tamamlanmak üzere ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliği tarafından firmaya bildirilir. Bu süre içerisinde eksik bilgi ve belgelerin tamamlanmaması durumunda, ilgili tebliğin 18 inci maddesi hükümleri de dikkate alınmak suretiyle belge/izin taahhüdü mevcut bilgi ve belgelere istinaden kapatılır.

İthalatın gerçekleşmemesi

(1) Hariçte işleme rejimi kapsamında Türkiye Gümrük Bölgesi dışında veya serbest bölgelerde işlenerek ithal edilmesi taahhüt edilen ürünlerin belgede/izinde belirtilen şartlara ve yararlanılan tedbirlere uygun olarak yurda getirilmemesi halinde, bu ürünlerin üretimi için geçici olarak ihraç edilen eşyanın aynen ihraç edildiği haliyle geri getirilmesi gerekir. Aksi takdirde, kambiyo mevzuatı ve gümrük mevzuatı hükümleri uygulanır.

(2) Ancak, hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni kapsamında ihraç edilen geçici ihracat eşyasının gerekli işleme faaliyetine tabi tutulduktan sonra işlem görmüş ürün olarak, Gümrük Birliği Gümrük Bölgesinin başka bir parçasına gönderilmek istenmesi durumunda, ihracat işlemi gerçekleştirilen gümrük idaresi tarafından INF 2 bilgi formu düzenlenmesi kaydıyla, işlem görmüş ürünün ve bu ürünün üretimi için gönderilen geçici ihracat eşyasının yurda geri getirilmesine gerek bulunmamaktadır. Bu durumda, geçici ihracata konu eşya için, ilgili Tebliğin 13 üncü maddesinin (4) numaralı fıkrası uyarınca alınan teminatlar irat kaydedilir veya alınmayan vergi tahsil edilir. Ayrıca, bu eşyanın ihracatında kambiyo mevzuatı hükümleri uygulanır.

İptal

(1) Hariçte işleme izin belgesi sahibi firmanın talebi üzerine, kullanılmayan belge Dış Ticaret Müsteşarlığınca iptal edilir ve bu husus Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü), ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine ve ilgili firmaya bildirilir. Hariçte işleme izni sahibi firmanın talebi üzerine kullanılmayan izin, izni veren ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince iptal edilir ve bu husus Dış Ticaret Müsteşarlığına, Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler

Genel Müdürlüğü) ve ilgili firmaya bildirilir.

(2) İlgili Tebliğ ve ilgili tebliğe istinaden yayımlanacak genelge hükümlerine uyulmadığının, hariçte işleme izin belgesinin/hariçte işleme izninin düzenlenmesi, revizesi için ibraz edilen bilgi ve belgeler ile belge/izin kapsamında yapılan işlemlerin gerçek dışı olduğunun veya belge/izin üzerinde tahrifat yapıldığının tespiti halinde; ilgili belge Dış Ticaret Müsteşarlığınca, ilgili izin ise izni veren ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince iptal edilir. İptal işlemi bu bölümün (1) numaralı fıkrasında belirtilen ilgili mercilere bildirilir ve ilgililer hakkında kanuni işlem yapılır. (3) İptal edilen belge/izin kapsamında ithalat yapılmamışsa, bu ilgili ilgili Tebliğin 13 üncü maddesinin (4) numaralı fıkrası ve 18 inci maddesinin (1) numaralı fıkrası hükümlerine göre; ithalat yapılmışsa, ilgili Tebliğin 20 nci maddesi hükümlerine göre işlem yapılır.

Hariçte işleme tedbirlerine uyulmaması

(1) Hariçte işleme tedbirlerini, hariçte işleme rejimi ve hariçte işleme izin belgesinde/hariçte işleme izninde belirtilen esas ve şartlara uygun olarak yerine getirmeyenlerden;
a) Belgede/izinde kayıtlı miktar ve değer üzerinde ithalat yapıldığının tespiti halinde, bu kısma tekabül eden ithalattan doğan vergi ithal tarihi itibarıyla,
b) Belgenin/iznin iptal edilmesi halinde, bu kapsamda ithalat yapılmışsa bu ithalata ilişkin alınmayan vergi ithal tarihi itibarıyla,
c) Belge/izin kapsamında ithalat yapılmamışsa, ilgili tebliğin 13 üncü maddesinin (4) numaralı fıkrası uyarınca teminata bağlanan veya alınmayan vergi ihraç tarihi itibarıyla, 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine göre tahsil edilir.
(2) Kapatma esnasında ibraz edilen gümrük beyannamesi ve eki belgelerin sahte veya üzerinde tahrifat yapılmış olması durumunda, bu beyanname kapsamı ithalata ilişkin vergi, bu maddenin (1) numaralı fıkrası hükümleri çerçevesinde tahsil edilir, ilgililer

hakkında kanuni işlem yapılır ve belge/izin sahibi firma 1 (bir) yıl süreyle hariçte işleme rejiminden yararlandırılmaz.

(3) İlgili tebliğ ile ilgili tebliğe istinaden yayımlanan genelgelere uymayan, yanlış işlem yapan, belgelerin/izinlerin ilgiliye ait orijinal nüshasına gerekli meşruhatı kaydetmeden işlem yapan, yanıltıcı bilgi veren ve bu nedenlerden dolayı vergi kaybına veya verginin tahsilinde gecikmelere sebep olan gerçek ve tüzel kişiler, asıl borçludan alınamayan alacağın ödenmesinden müştereken ve müteselsilen sorumludur. Bu çerçevede amme alacağı, gecikme süresi de dikkate alınarak bu maddenin (1) numaralı fıkrası hükümlerine göre tahsil edilir.

Usulsüzlük

Hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni kapsamında geçici olarak ihraç edilen eşyanın süre bitiminden sonra aynen geri getirilmesi halinde, gümrük mevzuatı çerçevesinde usulsüzlük cezası uygulanır.

Hariçte işleme izin belgesi almak için gerekli bilgi ve belgeler

1- Dilekçe (Firmaya ait imza sirkülerinde yer alan, her türlü temsil ve ilzama yetkilendirilmiş veya ilgili tebliğ kapsamındaki işlemler açısından özel olarak yetkilendirilmiş kişilerin adı ve soyadı belirtilerek imzalanmış)
2- Hariçte İşleme Proje Formu (Firmaya ait imza sirkülerinde yer alan, her türlü temsil ve ilzama yetkilendirilmiş veya ilgili tebliğ kapsamındaki işlemler açısından özel olarak yetkilendirilmiş kişilerin adı ve soyadı belirtilerek imzalanmış) (Ek-3)
3- İthalat Taahhüt Edilen İşlem Görmüş Ürünler ile İlgili Hammadde Sarfiyat Tablosu (Ek-4)
4- Ticaret Sicil Gazetesi aslı, noter veya ticaret ve/veya sanayi odaları ile ticaret sicili memurluklarınca tasdikli örneği (Kuruluşa, varsa unvan değişiklikleri ile mevcut duruma ilişkin Ticaret Sicil Gazetelerinin her biri)
5- İmza Sirküleri (Noter tasdikli)
6- Yurt dışında işleme faaliyeti yapacak firma hakkında bilgi
7- Son üç ayda kapatılan belgelere ilişkin kapatma yazıları fotokopileri, kapatma müracaatı yapılan belgelere

ilişkin müracaat yazıları fotokopileri ile taahhüt hesabı kapatılmamış hariçte işleme izin belgeleri kapsamında gerçekleşen ihracat ve ithalat miktarları listeleri

NOT:

1- Firmanın önceki dosyasında bulunan süresi geçerli bilgi ve belgeler tekrar istenmez.
2- Projenin özelliğine göre ek bilgi ve belge istenmesine veya yukarıda belirtilen bilgi ve belgelerden birinin veya birkaçının istenmemesine Dış Ticaret Müsteşarlığınca (İhracat Genel Müdürlüğü) karar verilir.

Hariçte işleme izin belgelerinin kapatılması için gerekli bilgi ve belgeler

1 - Hariçte işleme izin belgesi aslı
2 - Gümrük beyannameleri asılları (*)
3 - Hariçte İşleme İzin Belgeleri/Hariçte İşleme İzinleri ile İlgili İthalat Listesi (Ek-7)
4 - Hariçte İşleme İzin Belgeleri/Hariçte İşleme İzinleri ile İlgili Geçici İhracat Listesi (Ek-8)
5 - Hariçte İşleme İzin Belgesinin Kapatılmasına İlişkin Hammadde Sarfiyat Tablosu (Ek-9 veya ithal konusuna uygun olarak hazırlanacak sarfiyat hesabı)
(*): Taahhüt hesabına sayıldığına dair üzerine meşruhat düşülmüş ilgili beyannamenin fotokopisi alındıktan sonra hariçte işleme izin belgesi sahibi firmaya iade edilmek üzere

NOT:

Gerekli görülmesi halinde yukarıdaki bilgi ve belgeler dışında bilgi ve belge istenmesine Dış Ticaret Müsteşarlığınca (İhracat Genel Müdürlüğü) ve/veya ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince; yukarıda belirtilen bilgi ve belgelerden birinin veya birkaçının istenmemesine Dış Ticaret Müsteşarlığınca (İhracat Genel Müdürlüğü) karar verilir.

Ayrıntılı bilgiye;

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detaymvzt& yayinID=1118&icerikID=1042&dil=TR>

http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/MevzuatGelistirmeDb/mevzuat_dahhar/2007_5hariceteb.doc internet adreslerinden ulaşılabilir.

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖRLER	NİSAN				OCAK-NİSAN				Son 12 Ay			
	2010	2011	Değişim (%10/09)	Pay(10) (%)	2010	2011	Değişim (%10/09)	Pay(10) (%)	2009-2010	2010-2011	Değişim (%09'08/ %10-'09)	Pay (08-09) (%)
I. TARIM	1,187,029	1,330,604	12.10	11.28	4,668,221	5,557,516	19.05	12.85	13,841,015	15,914,218	14.98	13.06
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	872,856	941,293	7.84	7.98	3,456,295	4,083,005	18.13	9.44	10,301,136	11,761,989	14.18	9.65
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	353,897	380,410	7.49	3.22	1,337,931	1,591,286	18.94	3.68	3,776,822	4,355,553	15.32	3.57
Yaş Meyve ve Sebze	181,998	187,058	2.78	1.59	731,452	889,631	21.63	2.06	2,031,447	2,337,506	15.07	1.92
Meyve Sebze Mamulleri	84,875	83,733	-1.35	0.71	328,030	348,243	6.16	0.80	1,068,966	1,139,193	6.57	0.93
Kuru Meyve ve Mamulleri	81,893	94,368	15.23	0.80	325,889	408,151	25.24	0.94	1,117,149	1,323,950	18.51	1.09
Fındık ve Mamulleri	109,472	122,495	11.90	1.04	410,691	503,968	22.71	1.16	1,331,300	1,642,320	23.36	1.35
Zeytin ve Zeytinyağı	16,986	16,017	-5.71	0.14	82,237	62,172	-24.40	0.14	217,650	169,185	-22.27	0.14
Tütün	36,939	47,856	29.56	0.41	214,152	245,773	14.77	0.57	703,239	730,223	3.84	0.60
Kesme Çiçek	6,797	9,355	37.64	0.08	25,914	33,781	30.36	0.08	54,564	64,060	17.40	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	76,930	109,581	42.44	0.93	310,105	414,584	33.69	0.96	860,938	1,066,612	23.89	0.88
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	76,930	109,581	42.44	0.93	310,105	414,584	33.69	0.96	860,938	1,066,612	23.89	0.88
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	237,243	279,729	17.91	2.37	901,821	1,059,928	17.53	2.45	2,678,940	3,085,617	15.18	2.53
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	237,243	279,729	17.91	2.37	901,821	1,059,928	17.53	2.45	2,678,940	3,085,617	15.18	2.53
II. SANAYİ	7,873,943	10,138,889	28.77	85.95	29,279,063	36,535,535	24.78	84.45	86,713,210	100,733,737	16.17	82.68
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	759,592	1,007,039	32.58	8.54	2,770,577	3,612,873	30.40	8.35	8,220,869	9,981,110	21.41	8.19
Tekstil ve Hammaddeleri	560,255	760,239	35.70	6.44	2,064,141	2,732,696	32.39	6.32	5,940,913	7,193,580	21.09	5.90
Deri ve Deri Mamulleri	99,027	113,969	15.09	0.97	346,321	418,128	20.73	0.97	1,127,585	1,400,211	24.18	1.15
Halı	100,311	132,831	32.42	1.13	360,115	462,050	28.31	1.07	1,152,371	1,387,319	20.39	1.14
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,074,397	1,611,288	49.97	13.66	3,771,905	5,366,236	42.27	12.40	10,928,024	14,274,815	30.63	11.72
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,074,397	1,611,288	49.97	13.66	3,771,905	5,366,236	42.27	12.40	10,928,024	14,274,815	30.63	11.72
C. SANAYİ MAMULLERİ	6,039,954	7,520,563	24.51	63.75	22,736,581	27,556,426	21.20	63.69	67,564,316	76,477,812	13.19	62.77
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,195,373	1,405,545	17.58	11.92	4,729,167	5,432,690	14.88	12.56	13,957,972	15,334,328	9.86	12.59
Otomotiv Endüstrisi	1,411,141	1,792,357	27.01	15.19	5,930,582	6,870,211	15.84	15.88	16,932,844	18,317,658	8.18	15.03
Gemi ve Yat	80,240	232,443	189.69	1.97	298,826	533,647	78.58	1.23	1,572,747	1,354,043	-13.91	1.11
Elektrik - Elektronik	821,035	865,584	5.43	7.34	2,951,592	3,240,869	9.80	7.49	9,158,875	9,901,752	8.11	8.13
Makine ve Aksamları	553,691	716,674	29.44	6.08	1,946,000	2,551,022	31.09	5.90	5,792,736	6,954,618	20.06	5.71
Demir ve Demir Dışı Metaller	490,586	614,172	25.19	5.21	1,815,179	2,272,635	25.20	5.25	5,751,606	6,256,737	8.78	5.14
Demir Çelik Ürünleri	1,077,419	1,467,333	36.19	12.44	3,604,714	5,121,503	42.08	11.84	10,065,735	13,808,841	37.19	11.33
Çimento ve Toprak Ürünleri	290,021	286,277	-1.29	2.43	1,064,225	1,023,436	-3.83	2.37	3,234,831	3,172,355	-1.93	2.60
Değerli Maden ve Mücevherat	113,078	132,290	16.99	1.12	373,175	482,466	29.29	1.12	1,044,146	1,312,724	25.72	1.08
Diğer Sanayi Ürünleri	7,370	7,888	7.04	0.07	23,121	27,946	20.87	0.06	52,823	64,757	22.59	0.05
III. MADENCİLİK	342,336	326,838	-4.53	2.77	1,057,565	1,151,450	8.88	2.66	2,975,743	3,751,469	26.07	3.08
Madencilik Ürünleri	342,336	326,838	-4.53	2.77	1,057,565	1,151,450	8.88	2.66	2,975,743	3,751,469	26.07	3.08
TOPLAM	9,403,309	11,796,332	25.45	100	35,402,901	43,264,341	22.21	100	105,508,723	121,840,891	15.48	100

(*) Toplam satırında, son ay verileri için İhracatçı Birlikleri kayıtları, önceki dönemler için TÜİK kayıtları esas alınmıştır.

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 Nisan 2010 / 01 OCAK - 31 Nisan 2011)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GEN. ÜLKE	TÜRKİYE GEN. ÜLKE	TÜRKİYE GEN.MAK.SEK.	TÜRKİYE GEN. MAK. SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE	
	01 OCAK - 30 Nisan 2010	01 OCAK - 30 Nisan 2011	01 OCAK - 30 Nisan 2010	01 OCAK - 30 Nisan 2011	DEĞ.	DEĞ.	
1	ALMANYA	3,529,550,364.68	4,606,163,794.40	169,651,054.99	309,921,751.68	30.50	82.68
2	İRAN (İSLAM CUM.)	782,984,474.01	1,143,313,239.13	120,202,791.95	168,718,086.25	46.02	40.36
3	RUSYA FEDERASYONU	1,318,380,659.24	1,935,169,338.71	60,296,839.51	124,917,429.71	46.78	107.17
4	BİRLEŞİK KRALLIK	2,014,554,129.81	2,463,211,536.57	87,537,663.37	122,933,525.26	22.27	40.44
5	IRAK	1,725,394,398.70	2,383,963,155.25	116,627,711.48	116,457,262.11	38.17	-0.15
6	BİRLEŞİK DEVLETLER	1,144,528,777.81	1,506,076,739.28	120,493,084.01	115,314,709.63	31.59	-4.30
7	İTALYA	2,264,769,703.42	2,966,379,377.86	72,148,246.51	111,143,728.38	30.98	54.05
8	FRANSA	2,210,194,805.43	2,316,990,282.69	66,215,258.64	98,172,318.39	4.83	48.26
9	AZERBEYCAN-NAHCIVAN	466,683,162.97	607,662,537.28	54,084,083.08	88,235,475.66	30.21	63.14
10	SUUDI ARABISTAN	735,658,854.89	794,034,298.07	49,597,965.86	65,708,305.58	7.94	32.48
11	CEZAYİR	582,508,532.54	498,476,638.65	39,297,240.74	50,832,294.58	-14.43	29.35
12	ROMANYA	831,443,797.39	943,287,832.30	34,008,803.51	50,815,830.68	13.45	49.42
13	İSPANYA	1,172,181,840.55	1,401,002,207.92	29,523,183.25	41,721,869.67	19.52	41.32
14	TÜRKMENİSTAN	372,279,331.01	456,802,954.66	34,491,648.89	40,858,369.43	22.70	18.46
15	HOLLANDA	782,085,290.74	1,117,868,141.99	20,926,840.63	39,803,711.96	42.93	90.20
16	KAZAKİSTAN	220,569,971.87	310,560,867.31	27,912,818.49	37,679,586.38	40.80	34.99
17	POLONYA	485,181,912.63	593,947,918.68	23,186,287.14	36,943,948.11	22.42	59.34
18	UKRAYNA	358,506,911.06	513,041,318.68	22,982,531.39	35,472,201.20	43.11	54.34
19	MISIR	919,766,193.75	717,292,653.40	47,517,304.34	33,103,483.75	-22.01	-30.33
20	BELÇİKA	651,701,841.78	874,202,589.92	31,215,652.75	32,732,758.14	34.14	4.86
21	BULGARİSTAN	452,794,999.58	496,821,360.68	26,213,550.28	32,508,510.62	9.72	24.01
22	SURIYE ARAP CUM.(SUR	567,826,713.10	591,580,387.31	31,085,297.50	31,604,799.57	4.18	1.67
23	GÜRCİSTAN	203,954,569.56	307,344,654.93	17,611,740.04	29,644,070.20	50.69	68.32
24	EGE SERBEST BÖLGE	142,552,669.38	260,489,414.52	25,167,025.80	28,790,424.36	82.73	14.40
25	ISRAİL	673,496,814.05	788,437,976.90	15,867,172.90	27,621,910.71	17.07	74.08
26	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	689,234,450.77	694,622,242.06	16,858,327.49	26,936,596.06	0.78	59.78
27	ETİYOPYA	57,112,448.86	96,426,537.46	8,644,827.72	25,608,589.46	68.84	196.23
28	ÖZBEKİSTAN	77,333,286.61	104,076,902.89	18,652,564.14	24,759,154.66	34.58	32.74
29	HINDİSTAN	151,766,529.52	196,474,240.18	15,989,690.95	24,456,588.34	29.46	52.95
30	İSVEÇ	295,621,072.87	370,986,859.73	8,412,388.83	23,258,970.17	25.49	176.48
31	AVUSTURYA	261,939,071.75	339,959,356.03	13,672,977.77	23,047,250.30	29.79	68.56
32	TUNUS	248,239,969.92	216,699,241.13	13,387,349.64	22,856,514.78	-12.71	70.73
33	BIRLESİK ARAP EMIRLI	696,940,810.55	1,150,814,124.16	16,928,803.24	18,646,268.12	65.12	10.15
34	FAS	228,381,962.79	280,079,801.80	28,042,389.66	18,600,270.83	22.64	-33.67
35	SUDAN	80,817,788.20	78,010,947.81	14,220,490.79	18,531,852.36	-3.47	30.32
36	YUNANİSTAN	535,101,931.85	544,056,645.22	18,725,928.05	18,464,596.43	1.67	-1.40
37	GÜNEY AFRİKA CUMHURİ	82,022,541.55	117,525,034.76	7,791,511.79	16,306,419.57	43.28	109.28
38	LİBYA	670,252,411.44	266,321,946.28	57,063,005.73	16,229,741.53	-60.27	-71.56
39	KUZAY KIBRIS TÜRK CU	296,701,632.31	329,844,264.51	15,235,675.75	15,037,153.90	11.17	-1.30
40	BREZİLYA	175,265,993.55	235,090,294.64	11,773,101.05	14,796,064.96	34.13	25.68
41	URDUN	171,388,325.31	190,848,844.75	13,100,213.63	14,020,495.87	11.35	7.02
42	LÜBNAN	204,434,660.62	204,709,135.75	14,813,152.58	13,205,937.82	0.13	-10.85
43	ÇEK CUMHURİYETİ	197,012,791.47	304,193,045.55	8,152,635.15	12,639,841.95	54.40	55.04
44	MACARİSTAN	146,585,443.67	157,936,696.31	9,446,033.09	10,982,593.92	7.74	16.27
45	İST.DERİ SERB.BÖLGE	87,332,250.46	67,844,160.13	44,540,406.00	9,997,136.70	-22.31	-77.55
46	PAKİSTAN	85,228,794.45	65,804,311.90	12,557,468.41	9,660,449.61	-22.79	-23.07
47	DANİMARKA	226,636,515.26	284,722,599.60	7,975,554.96	9,550,078.84	25.63	19.74
48	UMMAN	37,914,709.32	95,844,839.08	4,576,391.85	9,526,686.41	152.79	108.17
49	NIJERYA	75,979,513.99	101,493,431.61	2,848,957.07	9,132,317.87	33.58	220.55
50	AVUSTRALYA	110,293,107.06	128,592,599.33	7,753,495.75	9,071,453.48	16.59	17.00
	DİĞER	4,505,392,027.97	6,026,293,297.21	210,956,803.10	264,038,903.88	33.76	25.16
	Toplam	35,004,480,762.07	43,243,392,616.97	1,945,981,941.24	2,551,018,289.83	23.54	31.09

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

Makine Sanayii Sektör Platformu
www.makinesektorplatformu.org

TURQUM
0312 447 27 40
www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

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

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
0 312 201 50 00
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

BESİAD Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği
0 212 609 06
www.basiadturkey.

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

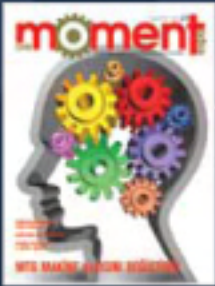
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği
0312 440 83 63
www.tummer.org.tr

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

Artık parmağınızın ucundayız



Moment Expo artık elektronik ortamda da yanınızda!

Türkiye'nin en kapsamlı arşivine sahip olan Moment Expo'ya www.moment-expo.com adresinden ulaşabilirsiniz.

Dergimizi ister çevir oku sistemiyle, isterseniz de haber formatında okuyabilir; indeksli tarama yaparak makine sektörüyle ilgili aradığınız herşeyi bulabilirsiniz.

