

Haziran 2011 >> SAYI:37

moment

OAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

expo

POMSAD
İLE ÜÇ BÜYÜK
BULUŞMA

MAKİNE
STRATEJİ BELGESİ
AÇIKLANDI

MTG,
FEIMAFE FUARI'NA
KATILDI

KAPAK:
KESİCİ
TAKIMLAR

ADNAN DALGAKIRAN

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı



2023'te 5 büyüklerden biri olacağız

Vizyonumuz yüksek teknolojiye sahip makine sanayi yaratmak ve 2023'te dünyadaki ilk beş makine ihracatçısı ülke arasına girerek dünya teknoloji devleri ile aynı grupta yer almaktır. 100 milyar dolar ihracat hedefine; ancak bu yöntem ve bilinçle ulaşabiliriz.

Türk makine sanayisinin dünyanın teknoloji devleri ile aynı grup içerisinde yer alması için ileri teknolojiye sahip makineler üretmesi gerekiyor. 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedefini yakalayabilmemiz için birinci önceliğimiz bu olmalıdır. Bunu başardığımız takdirde dünyadaki ilk beş makine ihracatçısı ülke arasında yer alacağız ve ülke ekonomisine büyük katkılar sunarak istihdamı arttıracak ve de cari açığa karşı büyük bir zafer kazanmış olacağız.

Türkiye'de 2010 verilerine göre 11 milyar dolarla cari açığın ikinci en büyük kalemini makine ithalatı oluşturuyor. Makine sektöründe kayıt dışılığı önleyecek ve optimal ölçeği geliştirecek yeni bir teşvik ve yönlendirme sistemi geliştirilmesi gerekiyor. Bu önlemlere alındığında makine sektörümüzün 100 milyar dolar ihracat hedefinin üzerine çıkması bile mümkündür.

Makine üreticilerimizin sadece Türkiye için değil, her zaman yüksek kalite hedefiyle dünya için üretmesi gerekiyor. Devletin ise ölçek ekonomisine göre destek vermesi, bürokratik engelleri azaltması önemli ve üzerinde durulması gereken konulardır. Ülkemize katma değer yaratan üretim sistemlerinin teşvik edilerek, vergilerinin mümkün olduğu kadar azaltılması; katma değerli ihracatın artmasına olanak tanıyacaktır. 2023'te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almayı ve 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmeyi hedefleyen sektörümüz, gerekli destekler sağlandığı takdirde teknolojik alt yapısını yükselterek dünyanın en fazla makine ihracat eden ve teknolojisi ile kendinden söz ettiren ilk beş ülke arasına rahatlıkla girebilecektir. İşte o zaman Türkiye gerçek anlamda gelişmiş bir ülke olacaktır.

- 8 MTG, Brezilya FEIMAFE Fuarı'na katıldı
- 10 UAGEM'in açılışı gerçekleşti
- 12 POMSAD ile 3 büyük buluşma
- 20 Strateji Belgesi ve Eylem Planı açıklandı
- 28 Mikropor:
Endüstriyel filtrede hedefi büyük
- 32 Mumak Makine mühendislik
çalışmalarını tamamladı
- 36 Zet Redüktör
Stratejik hedefler hayata geçmeli
- 40 Stratejik hedefler hayata geçmeli
- 44 CE'de zorunluluk var mı?
- 48 Türkiye'de tarım makineleri tarihi

48



68





Kapak: Kesici takımlar

54

Konya'da 4. OSB kurma çalışmaları başladı

62

Güney Asya'nın yükselen yıldızı: Vietnam

68

ARIKOPTER gün sayıyor

76

MTG'den RoboCup 2011'e destek

78

Göstergeler: İlk 5 ayda 5 milyar dolar ihracat

79

Uluslararası Ticari Uyuşmazlıkların
Çözüm Yolları

86

Fuarlar

93

Rakamlar

94

İletişim

96



100 milyar dolara doğru

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin Sanayi Bakanlığı ile birlikte uzun zamandır uğraş verdiği lokomotif sektör olarak kabul edilen makine sanayi sektöründe; Strateji Belgesi ve Eylem Planı açıklandı. 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedefi için yola çıkan makine sektör temsilcilerini artık yeni bir dönem bekliyor.

2011'in ilk beş aylık diliminde 5 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşan makine sanayi sektöründe, Mayıs ayında yine birbirinden yoğun katılımlı fuarlar gerçekleşti. Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği'nin (POMSAD) ev sahipliğinde üç büyük buluşmanın gerçekleşmesinin yanı sıra Makine Tanıtım Grubu Brezilya'da birliğe üye derneklerin temsilcileriyle beraber Türkiye'yi temsilen FEIMAFE Fuarı'nda boy gösterdi.

Moment Expo'nun bu ay tarih sayfalarında ise Türkiye'de tarım makinelerinin gelişim sürecine tanıklık edeceksiniz. Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) Genel Sekreteri M. Selami İleri'nin hazırlamış olduğu kapsamlı çalışma ülkemizin tarım makineleri sektörüne ışık tutuyor.

Vietnam'da 05-08 Temmuz 2011 tarihleri arasında düzenlenecek olan MTA Vietnam Fuarı'ndan yola çıkarak bu ay sizler için 'ülkelerden' sayfalarımızda Vietnam'a yer verdik. Türk makine sanayicileri açısından iyi bir pazar olan bu ülkenin ekonomisi, Çin'den sonra son yılların en hızlı büyüyen ikinci ekonomisi olmasıyla dikkat çekiyor. Son beş yılda ülke ekonomisi yaklaşık yüzde 8,4 oranında büyüme gösterdi.

Bunların yanı sıra Moment'in bu sayısında sizler için hazırladığımız sanayi şehirleri tanıtımlarımızı organize sanayi bölgelerine kaydirdik. Organize sanayi bölgelerinde beş yılda rekor sayılabilecek bir büyüme gerçekleştiren Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin tanıtımı da bu kapsamdaki ilk araştırma konumuz oldu.

Kapak konumuzda ise kesici takımlar var. Matkap uçlarından vida taraklarına, frezelerden testerelelere kadar çok geniş bir yelpazeyi kapsayan kesici takımlar sektörü; metal işleme sanayinde bütün operasyonların kalbi niteliğinde. Yapılacak operasyona, işlenecek malzemenin cinsine ve istenilen hassasiyete göre farklılık gösteren metal kesicilerin gelişimi de yıllar içerisinde kullanımının artmasıyla hemen hemen her sektörde kullanımını zorunlu kıldı. Bu nedenle de ülkemizde kesici takımlar sektörü, 2010 yılında ihracat bakımından yüzde 63 oranında artarak 52 milyon dolar seviyesine yükseldi.

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

Tugay Soykan

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Adnan DALGAKIRAN, Merih ESKİN,
Kutlu KARAVELİOĞLU
Sevda Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN, Hasan
BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer
GÜVEN, Ferdi Murat GÜL, Ali Rıza OKTAY, Özkan
AYDIN, S. Tansel KÜNBL, 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)

GÖRSEL YÖNETMEN
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

İhracat 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

Kusursuz Kesim



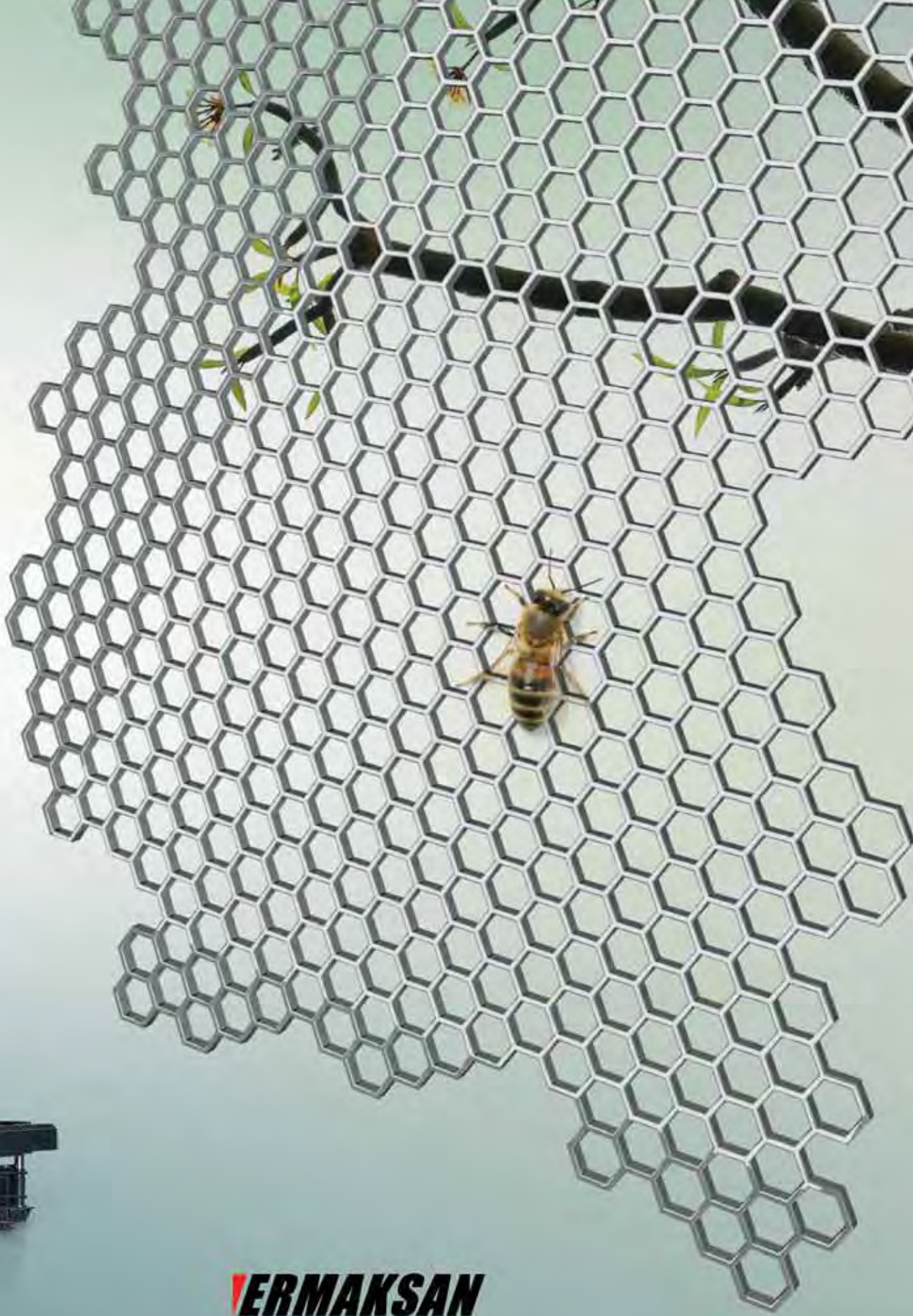
LASERMAK

CO² Uçan Optik Lazer Kesim Makinesi

Lasermak ile çelik, titanyum, krom ve alüminyum gibi yansımaya özelliği olan metalleri bile hassas ve pürüzsüz bir şekilde yüksek hızda kesebilirsiniz.

Kusursuz kesim kalitesi sayesinde ikinci bir operasyona gerek kalmadan montaja hazır parçalar üretir, hem verimliliği hem de karlılığınızı arttırabilirsiniz.





ERMAKSAN

1965
• DEN BERİ •

Organize Sanayi Bölgesi Lacivert Cad. No: 6 NİLÜFER / BURSA
www.ermaksan.com.tr

Tel: 0.224 294 75 00 pbx (dah. 209) Faks: 0.224 294 75 49
yisatis@ermaksan.com.tr

MTG, Brezilya FEIMAFE Fuarı'na katıldı

Makine Tanıtım Grubu, Brezilya'nın Sao Paulo şehrinde 23-28 Mayıs 2011 tarihlerinde düzenlenen FEIMAFE Fuarı'na (International Machine Tools and Integrated Manufacturing Systems Trade Fair) 160 metrekarelik bir info-stand ile katıldı.

Makine Tanıtım Grubu standında, Makine Sanayi Sektör Platformu üyelerinden Araç Üstü Ekipman İmalatçıları Derneği (ARÜSDER), Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD), İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER), İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) ve Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER)'nin birer temsilcisi katılım gösterdi. Fuara gelen ziyaretçilere makine sektörü ile ilgili katalog ve CD dağıtımını yaparken makine ihracatçıları ile ilgili soru ve talepleri hakkında bilgi verildi.

FEIMAFE Fuarı'na, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu'nu temsilen katılım sağlayan Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, Sao Paulo Sanayi Federasyonu (FIESP) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Türkiye-Brezilya Ticari İlişkiler Başkanı Elias Haddad ve Brezilya Makine ve Ekipmanları İthalatçıları Birliği Uluslararası İlişkiler Başkanı Mauricio Lax ile toplantılar gerçekleştirdi.

Sao Paulo Başkonsolosu Mustafa Kapucu ve Sao Paulo Ticaret Ataşesi Ramazan Kısa tarafından da MTG standına ziyaret yaptı. FEIMAFE Fuarı'nda Brezilya'ya yönelik önümüzdeki dönemde yapılabilecek sektörel faaliyetler hakkında görüşmeler gerçekleştirildi.



Beklentilerinizin Ötesindeki Çözüm Ortağınız **DİRİNLER**,
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



UAGEM'in açılışı gerçekleşti

Akışkan Gücü Derneği'nin (AKDER) 2000 yılından bu yana gündeminde olan Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi'nin (UAGEM) resmi açılışı, İstanbul Sanayi Odası Vakfı'nın (İSOV) İstanbul Akatlar'daki Merkezi Eğitim Merkezi binasında yapıldı.

Açılışla ilgili toplantıya İstanbul Sanayi Odası Vakfı (İSOV), Orta Anadolu İhracatçıları Birliği (OAİB), Makine Tanıtım Grubu (MTG) yetkilileri ile İSOV-Dinçkök EML yönetim kadrosu ve Akışkan Gücü Derneği (AKDER) üyeleri katıldı. Kurdele kesiminin ardından AKDER ve CETOP Eğitim Komitesi Üyesi A. Tunç ATIL tarafından sembolik bir Hidrolik Seviye 1 ders sunumu yapıldı. Tören esnasında konuşma yapan AKDER Başkanı Mehmet Kurtöz; "Bugüne kadar toplam 2'si pnömomatik, 14'ü hidrolik olmak üzere 16 kurs

düzenlendi. Toplam 207 kişiye eğitim verildiği merkezimizde, eğitimler artık daha programlı olarak devam edecek. Bununla beraber firmaların iş yerlerinde de eğitim vermeye başladık. Bugüne kadar Asil Çelik, Trakya Döküm ve Federal Mogul gibi firmalara özel eğitim düzenledik. Bu tür çalışmalarını bundan sonra İstanbul ve hatta Türkiye dışına da taşımaya çalışacağız" dedi.



ENOSAD 4. Yönetim Kurulu'nu belirledi

Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği'nin (ENOSAD) 4. Dönem Genel Kurul Toplantısı'nda yeni yönetim kurulu 04 Mayıs tarihinde belirlendi.

3. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Altınay'ın açılış konuşması ile başlayan toplantıda, ENOSAD 4. Dönem Yönetim Kurulu Başkanlığı'na üyelerin tamamının oyunu olarak oy birliği ile iki yıl için Sedat Sami Ömeroğlu seçildi.

Toplantıda faaliyet raporunun okumasının ardından ENOSAD 4. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu yeni başkan olma sıfatıyla kürsüde konuşma yaptı. Ömeroğlu, gösterilen ilgi ve güvene dair teşekkür ederek gelecek döneme ait hedef ve düşüncelerini aktardı. "Ben değil, biz olmak ve tüzüğe bağlı ilkeler yönünde çoğalabilmek" konusundaki ısrarlı vurgusuna paralel olarak konuşmasına devam eden Ömeroğlu; geleceğin teknolojilerinde söz sahibi olmak adına ILTEK projesi temelinde akademisyenlerle iş birliğinin önemini vurguladı. Yeni dönemdeki çalışmaların eski başkanların getirdikleri hedefler doğrultusunda artarak devam edeceğinin altını çizen Ömeroğlu, ENOSAD'ın bu dönemde etik kurallar ve hukuk temelinde ve tarafsızlık ilkesine tam bağlılık çerçevesinde bazen hakem, bazen hekim ve bazen de hakim olma çabasında olacağını belirtti.



More Than Machinery

www.has-group.com.tr



ARTIK RISKİ BIRAKIN
SİZİN YERİNİZE BİZ ÜRETELİM
ÇÜNKÜ BİZ İŞİMİZDE ÇOK İYİYİZ
PARCALARINIZI 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



MT MEKANİK TEKNOLOJİ SAN.TİC.A.Ş.

Hacı Şeremet Mevkii, Velimeşe Yolu Üzeri, Çorlu TR-59600 Tekirdağ

Tel : +90 (282) 674 42 85 Faks: +90 (282) 674 41 95

E-mail : info@mt.com.tr

POMSAD ile 3 büyük buluşma

POMSAD (Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği) İstanbul'da ev sahipliğini yaptığı üç büyük etkinlikle sektörün gözünün Türkiye'ye çevrilmesini sağladı. Birinci buluşma CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu, ikinci buluşma 7. Pompa ve Vana Kongresi, üçüncü buluşma ise bir ilk olan PAWEX Fuarı oldu.





POMSAD, 26 Nisan-01 Mayıs 2011 tarihleri arasında birbirini ardına ev sahipliği yaptığı etkinliklerle dünya pompa ve vana sektörünün ilgisini üzerine çekti. CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu 26-28 Nisan 2011 tarihlerinde POMSAD'ın ev sahipli-

ğinde İstanbul Grand Hyatt Hotel'de gerçekleştirildi. Bu kapsamlı buluşmanın ardından pompa ve vana sektörlerinin her alanından kişileri bir araya getirip, sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamayı amaçlayan Pompa Vana Kongresi'nin yedincisi 28-30 Nisan 2011 tarihlerinde

İstanbul Fuar Merkezi'nde POMSAD ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Son olarak ise Kongre ile eş zamanlı olarak başlayan Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri, Boru ve Bağlantı Elemanları Fuarı 28 Nisan-01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde ilk kez kapılarını açtı.



CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu 26-28 Nisan 2011 tarihlerinde POMSAD'ın ev sahipliğinde İstanbul Grand Hyatt Hotel'de gerçekleştirildi.



Avrupa vana sanayicileri İstanbul'da buluştu

CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Senelik Toplantısı ve Genel Kurulu 26-28 Nisan 2011 tarihlerinde POMSAD ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirildi.

On iki Avrupa ülkesinden ulusal dernekler ve ulusal dernek üyeliğinin bulunmadığı ülkelerde firmalar vasıtasıyla vana sektörünün temsilcilerini bir araya getiren CEIR senelik toplantısına Amerika Birleşik Devletleri ve Hindistan'dan da katılım sağlanırken, 2 gün boyunca süren toplantılarda Avrupa'da vana sektörünü ilgilendiren gelişmeler üzerine görüşmeler yapıldı. Tesisat vanaları (batarya ve musluklar-PC1), bina içi vanalar

(PC2) ve endüstriyel vanalar (PC3) başlıkları altında üç ayrı komisyon şeklinde çalışan CEIR'in toplantılarında, ilk gün Yönetim Kurulu Toplantısı'nın ardından bu üç ayrı komisyon kendi konu başlıkları altındaki önemli gelişmeleri ayrı ayrı tartıştıktan sonra ilk gün akşam yemeği Adile Sultan Yalısı'nda verildi. İkinci gün bütün komisyonların ortak toplantısında komisyonların üzerinde durdukları ortak konular görüşülürken, öğleden sonra Genel Kurul Oturumu gerçekleştirildi.



Genel Kurul'da POMSAD Başkanı Bülent Haciraifoğlu 2 yıllık bir süre için CEIR Başkanlığı'na oy birliği ile seçildi. Genel Kurul sonrasında ise Bilkent Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Prof. Dr. Talat Halman yabancı konuklara "İstanbul: Şehirlerin Şehri" isimli bir konuşma yaptı. Konuşmanın ardından gala yemeği Les Ottomans Hotel'de gerçekleştirildi. Toplantıların son günü ise yabancı konuklar PAWEX Fuarı'nı ziyaret ederken iki yabancı konuk ise 7.Pompa-Vana Kongresi'ne bildirimleri ile katıldılar.



Genel Kurul'da POMSAD Başkanı Bülent Haciraifoğlu iki yıllık bir süre için CEIR Başkanlığı'na oy birliği ile seçildi.





7. Pompa ve Vana Kongresi yapıldı

İki yılda bir POMSAD tarafından düzenlenen ve pompa ve vana sektörlerinin her alanından kişileri bir araya getirip, sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlayan Pompa Vana Kongresi'nin yedincisi 28-30 Nisan 2011 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde POMSAD ev sahipliğinde yapıldı.

Temiz Çevreye Uygun Ekipman temasıyla gerçekleşen kongrenin konuları arasında sistem tasarımı, optimizasyon, titreşim problemleri, iç ve dış pazarlama, direktifler ve standartlar, içme suyu ile temastaki malzeme şartları, pompa ve vana seçim ve tasarımı gibi konular yer aldı. Kongrenin açılış töreninde kongreye ana sponsor olarak destek veren firmaların yetkililerine plaketleri takdim edilirken; öğleden sonra yapılan ilk oturumda yakın zamanda aramızdan ayrılan Prof. Dr. Cahit Özgür ve Prof. Dr. Cahit Eralp anıldı. Prof. Dr. Cahit Özgür'ün anılmasının ardından söz alan POMSAD Önceki Başkanı ve Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu,

Cahit Özgür'ün son günlerinde dahi çalışma arzusunu hiç yitirmediğini, yüzlerce gencin yetişmesinde ve sektörün gelişiminde büyük emekleri olduğunu anlatan bir konuşma gerçekleştirdi.

3 gün 9 oturum

Üç gün süren kongre dokuz oturum halinde gerçekleştirilirken, 29 Nisan Cuma günü "Pompa ve Vana Sektörü, Sorunları-Çözüm Önerileri ve Geleceği" konulu sektör sorunlarının sektörün farklı alanlarındaki temsilcileri tarafından tartışıldığı bir panel oturumu yapıldı. POMSAD, İTÜ Makine Fakültesi, ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü ve Teknik Yayıncılık firması kongrenin düzenleyici kuruluşları olurken; Alarko, Asteknik Vana, Doğuş Vana,



Layne Bowler, Mas-Daf Makine, Özkan Vana ve Standart Pompa kongreye ana sponsor olarak destek verdiler. Kongrenin yapımında ayrıca Makine Tanıtım Grubu'nun desteğinden de yararlanıldı. Kongrede sunulan bütün bildirimlerin yer aldığı "Bildirimler Kitabı"na ulaşmak için POMSAD ile irtibata geçilmesi gerekiyor.



3

Sektör için bir ilk: PAWEX Fuarı

Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri, Boru ve Bağlantı Elemanları Fuarı 28 Nisan-01 Mayıs 2011 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi.



Fuarın açılış konuşmaları; POMSAD ve CEIR (Avrupa Vana Sanayicileri Derneği) Başkanı Bülent Haciraifoğlu ve POMSAD Önceki Başkanı ve Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu tarafından gerçekleştirildi. POMSAD Önceki Başkanı ve Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu PAWEX Fuarı'nda yaptığı konuşmada; PAWEX'in sektör için bir ilk olduğunu ve ilerleyen yıllarda kurumsallaşarak pompa ve vana sektörünün en önemli ihtisas fuarı olarak tanınacağını söyledi.



Kutlu Karavelioğlu;
“PAWEX, ilerleyen yıllarda pompa ve vana sektörünün en önemli ihtisas fuarı olacak” dedi.

Karavelioğlu, 2023 yılında Makine İhracatçıları Birliği olarak açıkladıkları 100 milyar dolar makine ihracatı hedefine pompa ve vana sektörünün büyük katkı sağlayacağını altını çizdi. Bu hedef ulaşmak için PAWEX

Fuarı'nın da gelişme gerektiğini söyleyen Karavelioğlu, ilerleyen yıllarda yabancı katılımcı ve ziyaretçi sayısının artacağını umduklarını belirtti. Karavelioğlu pompa vana sektörünün dünya ve Türkiye ekonomisi açısından önemini ise şu şekilde açıkladı: “Bütün büyük makine imalatçıları, büyük pompa vana imalatçıları olduğu biliniyor. Çin'in pompa ve vana ihracatı toplam makine ihracatının yüzde 4,4'ü, ABD'nin yüzde 8'i ve Almanya'nın yüzde 8,5'idir. Türkiye pompa vana sektörü ise toplam makine ihracatından yüzde 6 pay hedeflerse, ki günümüzde oranımız bu aşamadadır, 2023 yılında yapacağımız sektör ihracatı 6 milyar dolar olacaktır. Bu hedefe ulaşmak zor değildir. Sektörümüzün açılmadığı birçok pazar bulunmakta ve bu alanda ciddi birikime ve potansiyele sahiptir. Küresel pazarın daha 2/3'üne açılmadık bile. Bu pazarlara açıldığımız takdirde ihracatımızı artıracığımız aşikardır.” POMSAD Başkanı Bülent Hacıraifoğlu ise PAWEX Fuarı'nın pompa vana sektörü için bir ilk olduğunu ve gelecek fuarlarda çevre ülkelerden ve Avrupa'dan yoğun katılım beklediklerini söyledi. Konuşmasında Türkiye pompa ve vana sektörünün gelişimi için neler yapılabileceğine ilişkin çözüm önerileri sunan Hacıraifoğlu fuarın sektöre katkı sunması dilekleriyle konuşmasını sonlandırdı. Kurdela kesim töreni ve ana sponsorlara verilen fuara katkıları bulunan isimlere verilen ödüllerin ardından



Bülent Hacıraifoğlu;
“Sektörümüz için ilk olan PAWEX Fuarı'na çevre ülkelerden ve Avrupa'dan yoğun katılım bekliyoruz” dedi.

PAWEX Fuarı ilk kez kapılarını konuklarına açtı. Dört gün süren fuar hem katılımcılar, hem de ziyaretçiler açısından faydalı bulundu.

Fuardan notlar:

Pompa ve vana sektörlerini tek başlarına bir fuarda ilk defa bir araya getiren fuar, POMSAD destekleriyle Sodeks Fuarcılık tarafından gerçekleştirildi. POMSAD üyesi firmaların indirimli fiyatlarla yer alma imkanı bulduğu fuara; pompa-vana üretici firmalarla pompa-vana sektörleriyle ilgili üretim gerçekleştiren önemli firmalar katıldı.

Fuara katılan firmaların ortak görüşü, stantları ziyaret eden kişilerin çok büyük çoğunlukla pompa ve vana sektörleriyle ilgili kişiler olmasıydı. İlerleyen yıllarda giderek daha büyük bir alana yayılması ve daha çok ziyaretçiye ulaşması beklenen fuarın ikincisi 2013 yılında gerçekleştirecek.



Kutlu Karavelioğlu: Pompa vana sektörünün 2023 yılı ihracat hedefi 6 milyar dolar

Makine ihracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Önceki Başkanı Kutlu Karavelioğlu 2023 yılı için 100 milyar dolar makine ihracat hedefine en önemli desteklerden birinin pompa vana sektöründen geleceğini söyleyerek sektörün 2023 yılı ihracat hedefini 6 milyar dolar olarak açıkladı.

Kutlu Karavelioğlu ile İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen PAWEX Fuarı'nda 2023 yılı ihracat hedefleri ve Türkiye pompa vana sektörünün gelişimi ve gelecek projeksiyonu üzerine bir röportaj gerçekleştirdik. Karavelioğlu, 2023 yılı için 100 milyar dolar olan makine ihracat hedefinden pompa vana sektörünün 6 milyar dolar pay alacağını; ancak bu değere ulaşmak için teknolojik pompa vana sistemlerinin üretilmesi gerektiğinin altını çizdi.

Öncelikle pompa vana sektörü için bir ilk olan PAWEX Fuarı hakkındaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

PAWEX, bugün hayata ilk adımlarını attı. Her organizmanın serpilip büyümesi, her organizasyonun gelişip kurumsallaşması meşakkatli bir süreç gerektirir. Dilerim sektörümüz de, bu organizasyon ile diğer bazı makine alt sektörleri gibi kendi fuarına kavuşur. Çünkü makine imalat sektörü, bir ülkenin gelişmişliği ve endüstrinin rekabetçiliği için vazgeçilmezdir. En büyük ekonomilerin, en büyük makine imalatçısı ve ihra-

catçısı ülkelerde olduğunu; bunların toplam ihracatları içinden makine sektörünün yüzde 20 civarında paya sahip olduğunu biliyoruz. Pompa vana sektörü de makine imalat sanayisinin önemli bir alt dalı olarak sadece kendine özel bir fuara sahip olmalıydı ve PAWEX ile bu sağlandı.

Hem POMSAD Önceki Başkanı, hem de Makine ihracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak 2023 yılı için belirlenen 100 milyar dolar makine ihracatı hedefini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Öncelikle dünya makine sektörünün büyüklüğüne bakmamız gerekiyor. Dünya ihracatı toplam 15 trilyon dolardır. Bu rakamın en büyük kalemi inişleri çıkışlarıyla dünyayı allak bullak eden, spekülasyonuna açık petroldür. Kimi yıllarda 2 trilyon dolar, kimi yıllarda ise 1,5 trilyon dolar seviyelerinde ihracat hacmine sahiptir. Petrolün ardından dünyanın ikinci büyük ihracat kalemi mütevazî, istikralı, en geniş tabana oturan, istihdamı en yüksek sektör makinedir. 1,9 trilyon dolar ihracat rakamı ile makine sektörü

hem petrol kadar büyük bir değere sahip, hem de petrol üretiminden çok daha stratejik ve de teknolojikdir. Pompa ve vanaları da içine alan makine sektörü aynı zamanda uçsuz bucaksız bir pazara sahiptir. Dünyadaki gelişmiş ülkeler baktığımızda, küresel kriz öncesinde yani 2003-2008 yılları arasında makine ihracatı ile büyüdüklerini görürüz. Bu yıllar arasında Çin 130 milyar dolarla makine ihracatını 3,2'ye, Almanya 120 milyar dolarla 2'ye, ABD 43 milyar dolarla 1,6'ya, Japonya 90 milyar dolarla 1,6'ya ve İtalya 60 milyar dolarla 1,9'a katlandı. Türkiye 10 milyar dolar makine ihracatı, 22 milyar dolar ithalatı ile bu ülkelerin hepsinden daha hızlı ilerledi. 2008'de birinciliğe yerleşen Çin'den daha hızlı olarak tam 3,5 kat ihracatını arttırdı. Yani makine sektörümüzün beş yıllık ortalama artışı yüzde 29 düzeyinde oldu. Bu artış devam ettiği takdirde 100 milyar dolar makine ihracat hedefi fevkalade mantıklıdır.

Türkiye 2023 yılında 6 milyar dolar pompa ve vana ihracat edebilir mi?

Bugün bütün büyük makine ima-

latçılarının büyük pompa ve vana imalatçıları olduğu biliniyor. Çin'in pompa vana ihracatı toplam makine ihracatı içinde yüzde 4,4 pay alırken bu oran Almanya'da yüzde 8,5 ve ABD'de yüzde 8 düzeyindedir. Türkiye ise pompa vana sektörü de toplam makine ihracatı içinde yüzde 6 civarında pay almaktadır. Bu oran gelecek yıllarda katma değeri ve birim fiyatı yüksek, daha teknolojik üretimlere dönüşerek gelişecektir. 100 milyar ihracat hedefinden pompa vana sektörü günümüzdeki yüzde 6'lık payını aldığı zaman zaten 6 milyar dolar ihracata ulaşacaktır.

Pompa ve vana sektörünün dünya üzerindeki pazar büyüklüğü 60 milyar dolar düzeyindedir. Pazarın yıllık büyüme hızı ise yüzde 2 oranında. Yani 2023 yılında pazar büyüklüğü 76 milyar dolar olacak. Bizler bu küresel pazarın yaklaşık yüzde 60'ına daha el atmadık bile. Bu toplam değerden Türkiye'nin yüzde 7'i pay alması durumunda ihracatımızın 6 milyar dolara ulaşması zor değil. Bugün ki rakamlar ihracat hedefine ulaşabileceğimizi gösteriyor.

2006'da 340 milyon dolar olan ihracatımızı; krize rağmen 2010 yılında 600 milyon dolara yükselttik. Dört yılda ortalama yıllık yüzde 16 ihracat artışı sağladık. 2009-2010 döneminde ise bu artış yüzde 30'dur. Doğru pazarlara, sektörlerle ve ürün çeşitlerine yönelirsek bu rakamlar daha da yukarıya çıkacaktır. Türk pompa ve vanasının imajını güçlendirmek, en önemli görevimiz olmalıdır. Çünkü rakiplerimizden kalite yönünden hiçbir farkımız yok. Sadece imaj konusunda sıkıntılarımız var. Onlar bizimle aynı kalitedeki malı iki katımız fiyata rahatlıkla satabiliyorlar. Bunu aşabilirsek sektör ihracatımızı bir anda iki katına çıkarabiliriz. Ayrıca küresel pazarın iç pazarın tam 100 katı olduğunu da unutmamalıyız.

Kullanıcı sektörler ve ürünler bazında artı ve eksilerimiz nelerdir?

Kullanıcı sektörler göre baktığımızda gelişime çok açık bir manzara ile

karşılaşıyoruz. Proses, kimya, rafine, kağıt, gıda gibi sektörlerde yeterince imalatçımız olmadığını görüyoruz. Oysaki 60 milyar dolarlık pazarın 1/3'ü bu sektörlerden oluşmaktadır. Aynı şekilde doğrusal ve döner deplasmanlı pompalarda santrifüj pompalarda olduğu kadar güçlü değiliz. Bu pazarda 8 milyar dolar gibi büyük bir potansiyeli içinde barındırıyor. Kontrol, basınç düşürücü ve emniyet vanalarında, küresel vanalarda diğerleri kadar güçlü değiliz. Bunlar da 15 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğüne

sahip. Bu demek oluyor ki, ürün çeşitlerine göre de pazarın 1/3'ünde yapılacak çok şey var. Örneğin; sadece aktuatör pazarı dahi 13 milyar gibi müthiş bir potansiyel vaat ediyor.

Ülkemiz pompa vana imalatı ve ihracatı 2023 yılı hedefine emin adımlarla yürümektedir. Teknolojik ve hafif ürünlerimizi hak ettiği değere satabildiğimiz takdirde sektör ihracatımızın 6 milyar dolara ulaşması ve üzerine çıkması sadece kaçınılmaz bir sonuç olacaktır.



Makine ihracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Önceki Başkanı Kutlu Karavelioğlu

Strateji Belgesi ve Eylem Planı açıklandı

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014 konulu toplantısı 03 Mayıs 2011 tarihinde, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün katılımıyla İstanbul'da kamuoyuna duyuruldu.

Türkiye Makine Sektörü Strateji Tanıtım Toplantısı; kurum ve kuruluşları, sektörel dernekler, birlik ve odalar ile özel sektör temsilcileri, akademisyen ve basın mensuplarından oluşan yaklaşık 300 kişinin katılımıyla gerçekleşti. Toplantıda sırasıyla Orta Doğu Teknik Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Hakan Gürsu, SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, ALARKO Şirketler Topluluğu Yönetim Kurulu Başkanı İshak Alaton, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Sanayi ve Ticaret

Bakanı Nihat Ergün konuşma yaptı.

“Makineler ‘Tıkır tıkır’ çalışacak”

Makine sektörünün 2023 yılında 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabileceğini belirten Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün 5 hedefe yönelik olarak 39 eylem belirlediğini ifade etti. Kamu alımlarında yerli makinelerin tercih edilmesini sağlayıcı düzenlemelerin yapılacağını ve takip edileceğini bildirdi. Önümüzdeki 20 yıl içinde, üretimde veya tüketimde kullanılan birçok makinenin yenilenmesinin gerekeceğini vurgulayan Ergün, bu süreç iyi yönetildiği takdirde hem iç

pazara hitap ederek ithalatı azaltan, hem de dış pazarlara daha agresif bir şekilde dahil olan bir sektör oluşturmanın mümkün olabileceğini aktardı.

Türkiye'nin makine sektöründe oldukça başarılı bir ülke olduğunu, sektörde 10 milyar doları bulan ihracatın ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerine yapıldığını, ancak böyle başarılı olunan bir sektörde, ihracatın 2 katı kadar ithalat yapıldığına dikkati çeken Ergün; “Ben bu ülkenin bir vatandaşı olarak böyle bir tabloyu kesinlikle içime sindiremiyorum. Aynı kalitedeki malı, daha fazla fiyat ödeyerek, sırf yabancı





olsun diye yurt dışından almayı izah edecek bir cümle kuramıyorum” dedi. Özellikle kamu ihalelerinde Türkiye’de üretilen ürünlerin tercih edilmesi için özel sektörle birlikte projeler üretildiğini, son Torba Kanunu’nda da Kamu İhale Kanunu’nda değişiklik yaparak bu konuda önemli bir adım attıklarını dile getiren Bakan Ergün, sektörde temel önceliğin net ihracatçı duruma gelmek olduğunu vurguladı. Makinelerin tıkır tıkır çalışacağını söyleyen Nihat Ergün; “İnşallah 2023 yılında, tıkır tıkır 100 milyar dolar ihracat yapacağız. Bunu başarmak için sektörü Ar-Ge, teknoloji ve markalaşma konusunda daha fazla geliştirmeli, işletme ölçeklerini optimum seviyeye taşımamız” diyen Ergün, şöyle devam etti: “Bu belge, nereye varmak istediğimizi ve oraya hangi vasıtalarla ve ne zaman ulaşacağımızın detaylı bir analizini sunmaktadır. Belgenin hazırlanma süreci, kamunun, özel sektörün ve sivil toplum kuruluşlarımızın bir arada çalışmasının güzel bir örneği olmuştur.” Makine Sektörü Strateji Belgesi’nde, 5 farklı hedef için 39 tane eylem belirlediklerini ifade eden Nihat Ergün; “Bu kapsamda üreticilere sağlanan KDV iadesi uygulaması hızlandırılacaktır. Böylece özellikle

makine sektöründe bürokrasiden dolayı yaşanan gecikmeleri önleyecek ve nakit akışını hızlandıracaktır. Finansal kiralama işlemlerinin KDV karşısındaki durumu değerlendirilecek ve varsa aksayan yönlerin düzeltilmesine yönelik çalışmalar yapılacaktır. Mesela doğrudan yatırıma tabi makinelerin leasing işleminde yüzde 1 oranında KDV uygulanması, yatırımcılar için önemli bir kolaylık olacaktır. Yerli üretimi bulunan makinelerin 2. el ithalatı sınırlandırma uygulaması, AB tam üyeliğine kadar devam ettirilecektir. Kamu alımlarında yerli makinelerin tercih edilmesini sağlayıcı düzenlemeler yapılacak ve takip edilecektir. Piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinin, ithalat kontrolleri dahil olmak üzere, etkinleştirilmesi ile belgeli üretim yapan firmalar korunacaktır. Makine ana sanayiyen sanayi iş birlikleri geliştirilecektir. Bu kapsamda, sektöre yönelik Ortak Satınalma Organizasyonu kurulacak ve sektör daha entegre bir yapıya kavuşacaktır. Ziraî krediler konusunda bir çalışma yapılacak, 25 yaş ve üzeri traktörlerin hurdaya ayrılması için hurda bedeli ödenmesi konusunda mekanizma oluşturulacak. Makine ihtisas OSB’leri kurulacak, kümelenme projeleri hazırlanacak ve desteklenecek. Girdi Tedarik Stratejisi kapsamında yapılan çalışmalarla iş birliği ve koordinasyon sağlanacak.” İkinci hedefleri olan yurt içi ve yurt dışında sürdürülebilir büyümeyi ve ölçek ekonomisinin avantajlarını yakalamak amacıyla sektöre yönelik sağlıklı finansal çözümler sağlamak için de 5 hedef belirlediklerini ifade eden Ergün; “Eximbank tarafından yurt dışındaki müşterilere orta ve uzun vadeli ülke kredisi verilecek, orta vadeli ihracat sigortaları yaygınlaştırılacaktır. Gelişen işletmeler piyasasının işlerliği sağlanacak, başvurular yaygınlaştırılacak, halka açılmanın faydaları anlatılacaktır. İşletmelerde kullanılan makine ve teçhizat, kredi kuruluşlarınca teminat olarak kabul edilecektir” dedi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği’nin Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014 konulu toplantıda sırasıyla Orta Doğu Teknik Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Hakan Gürsu, SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, ALARKO Şirketler Topluluğu Yönetim Kurulu Başkanı İshak Alaton, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün konuşma yaptı.



Makine sanayi sektörünün tıkr tıkr çalıştığını ifade eden Nihat Ergün; "2023 yılında 100 milyar dolar ihracat yapacağız. Bunu başarmak için sektörü Ar-Ge, teknoloji ve markalaşma konusunda daha fazla geliştirmeli, işletme ölçeklerini optimum seviyeye taşımamız" dedi.

Ergün, üçüncü hedefimiz olan sürdürülebilir, yetkinliğini kazanmış, yüksek performansa sahip, teknoloji odaklı, öğrenmeye ve değişime açık her düzeyde insan kaynağı sağlamak hedefi için ise 11 hedef belirlediklerini söyleyerek, şunları kaydetti: "Mesleki ve teknik eğitimi özendirici tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilecek, teknik eğitim okul ve kurumları oluşturulacak. Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarına güncel teknolojik donanım kazandırılacak. MEB ile protokol hazırlayarak bölgesel ihtiyaçlara öncelik tanıyan eğitim ve ara yönetici yetiştirme programları oluşturulacak ve öğrencilerin işletmelerde staj imkânları geliştirilecek. Makine sektörüne yönelik olarak meslek standartları hazırlanarak belgelendirme faaliyetlerine başlanılacak. Teknoloji eğitimlerine destek olan sanayiciler teşvik edilecek. Uygulamalı eğitim ve staj kapsamında üniversite eğitimi makro planı oluşturulacak. Stajların sadece yaz tatilinde değil, eğitim sürecinde de yapılmasını sağlayacağız. STK, üniversiteler ve sanayi iş birliğiyle, makine teknoloji enstitüsü kurulacak. Makine ve otomasyon sektörüne yönelik komple bir eğitim programı tasarlanacak."

Ergün, dördüncü hedefleri olan Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana

çıkaran, yurt içinde ve dışında etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı arttırmak için 6 hedef belirlediklerini ifade etti. Ergün, bu kapsamda da başta en çok makine ithalatı yapan ülkelerde olmak üzere, gelişen pazarlarda tanıtım yapmak, lobi ve finansal destek faaliyetleri sağlamak amacıyla ofisler açılacağını, Türk makine sektörü ile ilgili olarak firma bazında veri tabanı oluşturulacağını ve kullanıma açılacağını söyledi.

Ergün, TURQUM ve TSE Kalite Belgesi alan firmaların sayısının arttırılacağını, belgelerin tanıtımının yapılacağını ve belge sahibi firmalara ilave destekler sağlanacağını, dünyada marka olmuş makine ihtisas fuarlarına katılımın teşvik edileceğini ve bu fuarlarda Türk makine sanayi ile ilgili konferanslar düzenleneceğini anlattı.

Beşinci ana ve son hedef olan 'Global düzeyde rekabet edebilen, katma değerleri yüksek ürünler üretebilmek için Ar-Ge ve inovasyon yapmak' başlığı altında ise 5 hedef bulunduğunu söyleyen Ergün; "Bu kapsamda Ar-Ge destekleri tanıtılacak ve kolaylaştırılacak; KOBİ'ler için yeni Ar-Ge ve inovasyon destek mekanizmaları geliştirilecek. Ortak Ar-Ge merkezleri ile Ar-Ge ve inovasyon teknoloji transfer merkezleri kurulacak. Ar-Ge ve inovasyonda geliştirilen ürünlere mevzuat ve belgelendirme konula-

rında destek olunacak. Ar-Ge ve inovasyon sonucu ortaya çıkan teknolojinin ticarileşmesi konusunda destek sistemi oluşturulacak” diye konuştu.

“Dünyanın ilk 5’inde yer alacağız”

Türk makine sektörünün hedefleri arasında bulunan 2023 yılında dünyanın en çok makine ihraç eden ilk 5 ülkesi arasına gireceğini belirten Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; Türk makine sanayi üreticilerinin dünya ihracatında teknoloji devlerinin yanında yer aldığını vurguladı. Dalgakıran konuşmasında, 2023’te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay alarak 100 milyar dolar makine ihracatının hedeflendiğini aktardı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; “2023’te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almayı ve 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz” dedi. Dalgakıran; Türkiye Makine Sektörü Stratejisi ve Yol Haritası’nın açıklandığı toplantıda, Türk makine sanayi üreticilerinin dünya ihracatında teknoloji devlerinin yanında yer aldığını vurguladı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; “Hedefimiz, Türkiye’nin toplam ihracatı içinde yüzde 8 olan makine payını yüzde 20’ye çıkartmaktır. 2023’te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almayı ve 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz” dedi.

Türkiye’de 2010 verilerine göre 11 milyar dolarla cari açığın ikinci en büyük kaleminin makine ithalatı olduğunu ifade eden Dalgakıran, makine sektöründe kayıt dışını önleyecek ve optimal ölçeği geliştirecek yeni bir teşvik ve yönlendirme sistemi geliştirilmesi gerektiğine işaret etti. Adnan Dalgakıran; “Vizyonumuz yüksek teknolojiye

sahip bir makine sanayi yaratmak ve 2023’te dünyada ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmektir” diye konuştu.

Makine sektörüne ve kamuya çağrıda bulunan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; “Üretmeden önce düşün. Türkiye için değil, her zaman yüksek kalite hedefiyle dünya için üretin. Ölçek ekonomisine göre destek ver, bürokratik engelleri azalt, ülkemize katma değer yaratan üretim teşviklerini, vergileri mümkün olduğu kadar azalt, gerekli destekleri sağla, katma değerli ihracata yüksek destekler ver” diye konuştu. İhraç edilen makinenin iki katından fazla miktarda ithal edildiğini aktaran Adnan Dalgakıran, konuşmasında son olarak Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği’nin ‘Makine Meslek Lisesi’ projesinin çalışmalarına devam edildiğini aktardı.

“İnovasyon gündeme oturdu”

Makine sektörünün sürdürülebilir üretim yapısına kavuşması ve rekabet üstünlüğünü arttırmasına yönelik ilgili kurum ve kuruluşlarla paydaşların bir araya gelerek katkı sağlaması için güncellenen 2011-2014 dönemini kapsayan Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi’nin tanıtımında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Designnobis Ceo’su Dr. Hakan Gürsu da konuşma yaptı. İnovasyonun artık günümüzde giderek gündelik yaşamda gündeme oturan, sürdürülebilir bir rekabet için kaçınılmaz değişim ve gelişim hareketi olduğunun altını çizen Dr. Hakan Gürsu; gelişmiş ülkelerin inovasyona yaptıkları yatırım düzeylerinde GSMH’da ayırdıkları payın çok yüksek olduğuna değindi. Gürsu konuşmasını şu şekilde sürdürdü: “Bizim başarılı bir inovasyon gerçekleştirmemiz için değişim isteği, üretim refleksini geliştirme, toplumsal güveni arttırma, verimlilik bilincini oluşturma, entellektüel sermaye birikimi, çok yönlü iletişim,



Adnan Dalgakıran;
“Vizyonumuz yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayi yaratmak ve 2023’te dünyada ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmektir” diye konuştu.



organizasyon becerimizi yükseltmek, sürdürülebilir bir istikrar düzeyini yakalamak ve küresel standartları belirleyebilme becerimizi geliştirebilmek gibi bileşenlere dikkat etmemiz gerekiyor. Dünyada her savaş ve her kriz dönemini izleyen dönemde yeni bir inovasyon, değişim dalgası gerçekleşir. Bunun yanı sıra önemli dönemleri belirleyen olaylardan diğeri de krizdir. Uzakdoğu'da kriz iki şekilde adlandırılıyor: Tehlike ve fırsat demek. Biz hep tehlikesinden ve riskinden korktuk. Aynı zamanda her kriz fırsatları da içinde barındırır. Yani kriz dönemleri Ar-Ge, yeni ürün geliştirme, yenileşip ürün pazar yapısında süreç ve hizmet anlamında sisteminizi revize etmek ve daha sonrasında iyi bir çıkış yakalamak için hazırlanma süreçleri yapıya hakim olmaktadır. İnovasyonun bir de tasarım boyutu var. Artık günümüzde pek çok tasarım ve teknolojik ürün eş değer buluş değerlerine sahip. Artık ürünlerin tasarım değeri ve kalitesi giderek farkı yaratmaktadır. Fark ise hedeflediğimiz toplam kalitenin en önemli boyutu olarak algılanmalıdır. Yani, yaptığınız ürün fonksiyonel olduğu kadar göze de hitap etmelidir.”

Günümüzde marka olma ve küresel rekabete ayak uydurmanın bazı alt bileşenlerinin olduğuna dikkatleri

çeken Gürsu; “Marka olma ve küresel rekabetin bazı bileşenleri vardır. Bunlar gelecek vizyonu, inovasyon isteği, sürdürülebilir politikalar geliştirilmesi, Ar-Ge yatırımı yapmak ve standartları geliştirmek ve yükseltmek. Odaklanılan sektörler itibarıyla bakarsanız biz geliştirmekte olan ülkeler çerçevesinde oldukça iyiyiz. Geliştirmekte olan ülkelerin ürettiği ürünler bağlamında Türkiye'nin durduğu yerde otomotiv, gemi endüstri, ilaç, cam ve elektronik sanayinde oldukça iyi sanayilerimiz var. Bizim hedefimiz kilogram olarak ciddi katma değer sağlayan üst gruba yönelik üretim hedefimizi arttırmaktır. Her buluşun tasarlanmış bir ürüne dönüştürülmesi ancak katma değer yaratır. Dolayısıyla ticari olarak bir anlam ifade etmesi için ve sürdürülebilir bir ekonomiye katkı katmak için teknokentte bulduğunuz her buluşun bir şekilde ürünleşme ve marka kimliğiyle örtüşme süreçlerinin de yaşanması gerekiyor ki bu bizim ülkemizde biraz eksik kaldı.

Sürdürülebilir kalkınmanın başarısı için gelecekte pazar şansı olabilecek, yenilikçi, yaratıcı ürünlerin gelişmesini sağlayacak tüm alt yapıyı, çalışmasını ve potansiyel pazar araştırmasının tamamlanması isteği, ihtiyaç duyulan kalite-insan

gücünü ortaya çıkarmadaki beceri ve sabrınız, sebat ve kararlılığınız çok önemli bir faktördür” dedi.

“İmalat ülkemizde gelişmeli”

SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Konukoğlu makine sektörünün ülkemizde bugün geldiği noktayı görünce mutluluk duyduğunu ifade ederek; “Sektörün geldiği nokta beni çok gururlandırıyor. Oluşturulan yeni tedbirlerle satışlar biraz daha yaygınlaşacak. Eğer Türk sanayisi bu konuda satış yapamazsa, bir Türk'ün yaptığını Türk almazsa kim alacak? Biz şahsen kendi fabrikalarımızı kurarken de mümkün olduğu kadar aynı fiyat olsa dahi Türkiye’de yaptırmaya ve o işin imalatını ülkemizde geliştirmek için öncülük yapıyoruz” dedi. SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdülkadir Konukoğlu konuşmasını Eximbank konusuyla ilgili herkese teşekkür ederek bitirdi.



“Rekabet edemeyen batar”

ALARKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı İshak Alaton da Kanal İstanbul Projesi'nin konuşulduğunu ve olumlu tepkiler aldığını, bir gazetenin sürmanşetinin de “herkes hayal satıyor” olduğunu anımsatarak, hayal etmeden yaşamının çok zor olduğunu kaydetti.

Kendisinin çok hayal kurduğunu, 2050 yılında insanların yaşam tarzı nasıl olacak diye merak ettiğini anlatan Alaton, şöyle devam etti: “Çok heyecan verici bir resim buluyorum karşımda. Hayal kurma takıntıda sevgili ortağım Üzeyir Garih'in sesi hep kulağımdadır. Benim uçuk fikirlerimi sabırla dinledikten sonra derdi ki ‘Hayal kurmak iyidir, yeni çareler üretirsin, sen istediğin kadar bulutlarda dolaş, yeter ki ayakların yerden kesilmesin, gerçekçi ol’ derdi. Ben burada biraz Üzeyir Garih gibi konuşacağım. Dünya hızla gelişiyor, değişiyor ve değişimin ivmesi de devamlı yükseliyor. Bu değişimi anlamakta bazılarımız zorlanıyoruz. Birçoğumuz değişimi anlamayı da reddediyor ve sıkıntılara yürüyor. Hâlbuki bugün elimizde gerekli veriler ve ayrıca da önemli bir alet var. O da bilgisayar. Mesleğimizle ilgili gelişimleri takip etmek bugün çok kolay. Sadece Türkiye'deki değişimi anlamak da yeterli değil. Dünyada neler değişiyor, hangi yeni metotlar uygulanıyor? Dünyayı anlamak şart, yoksa bugün ayakta kalamazsınız. Türkiye dünya ekonomisiyle entegre oldu. En son model makineleri Avrupa ya da Amerika'dan gümrüksüz getirebiliyoruz. Dünyanın en ileri ülkelerinde en iyileriyle rekabet edebilmek için belirli bir yatırımı göze almak gerekir. Yoksa daha yolun başındayken yatırımdan vazgeçmeniz gerekir. Sadece Türkiye'de mal satma rüyası dünde kaldı. Bugün dünyayla rekabet edemeyen sanayici er ya da geç batacaktır. Vazgeçilmez kural dünyayla rekabet edebilmektir. Kalite ve fiyatta dünyanın en ileri gelenlerinin arasında bir yer alabilmek için yola çıkılmalıdır.”



Bürokrasinin zihinsel devrim yaşamasının gerekliliğine değinen Alaton; “Ancak bürokrasinin desteği ile bu çitayı aşabiliriz. 1950 ile 2000 yılları arasında Ankara bürokrasisinin özel sektörün gelişmesine darbe vurduğunu, Almanya zenginleşirken Türkiye'nin zenginleşmesinin engellendiğini savunan Alaton; “Ben en çok buna üzülüyorum. Neden Türkiye zenginleşemedi, neden hala aç yatan insanlarımız var? Zihinsel olarak darbelere son verelim, demokrasimize sahip çıkalım. Sizlerin bürokrat karşısında boynunuz bükük kalmasın. İnsan odaklı hizmet etme heyecanı duyan yeni bir bürokrasi zihniyeti, bürokratla vatandaş ilişkisini geliştirelim. Zaten görevi topluma hizmettir, biz de bunu bekliyoruz” dedi. Alaton; “Türkiye'nin sağlıklı ilgili ithalatı 21 milyar dolar. Bugün 18 misli büyüyecek bir biyoteknolojiyi size müjdelemek istiyorum. Hayal kurmaya devam edelim ama başımız bulutlarda iken ayaklarımız yere sağlam bassın” diye konuştu.



Strateji Belgesi ve Eylem Planı Neleri Kapsıyor?

Sanayi Ticaret Bakanlığı'nca hazırlanan "Türkiye Makine Sektörü strateji Belgesi ve Eylem Planı'na göre; üreticilere sağlanan KDV iadesi uygulaması hızlandırılacak, finansal kiralama işlemlerinin KDV karşısındaki durumu değerlendirilecek ve varsa aksayan yönlerin düzeltilmesine yönelik çalışmalar yapılacaktır.

Çalışmada, ekonomik ve siyasi anlamda sürekli bir değişim ve yeniden yapılanma süreci içinde olan dünyada, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde makine sektörünün özel bir konumu olduğu, makine sektörü olmadan sanayileşmeden bahsetmek söz konusu olmayacağına işaret edilerek, Türk makine sektörünün, hâlihazırda yaşanan küreselleşme sürecinde üretim, pazarlama, ihracat, ticaret alanlarında dünya ile entegrasyonunu büyük ölçüde tamamlamış bir sektör olduğu vurgulandı.

Sektörün bu alanlardaki yeterliliğini geliştirmiş ve geliştirmekte olan pazarların tamamına yakınına yaptığı ihracatla kanıtladığı ve gayri safi yurt içi hasıla, imalat sanayi üretimindeki payı, ihracat, istihdam, rekabet edebilirlik, yatırımlar, dışa açıklılık ve makro ekonomik büyüklükler açısından Türkiye'deki en önemli sektörlerden biri olduğu belirtildi. Çalışmada vizyon "Makine Sektörü'nde Teknoloji Üretim Üssü Olmak"; genel amaç ise "Makine Sektörü'nün Geliştirilmesi ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin İmal Edilmesinin Sağlanması" olarak tespit edildi.

Eylem planı

Öte yandan çalışmayla, "Katma değeri ve marka değeri yüksek makine sanayine dönüşümü sağlayıcı hukuki düzenlemeleri ve yapısal tedbirleri hayata geçirmek, yurt içi ve yurt dışında sürdürülebilir büyümeyi ve ölçek ekonomisinin avantajlarını yakalamak amacıyla sektöre yönelik sağlıklı finansal çözümler sağlamak, sürdürülebilir, etkinliğini kazanmış, yüksek performansla sahip, teknoloji odaklı, öğrenmeye ve değişime açık her düzeyde insan kaynağı sağlamak, Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana çıkaran, yurt içinde ve dışında etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı arttırmak, global düzeyde rekabet edebilen, katma değerleri yüksek ürünler üretebilmek için Ar-Ge ve inovasyon yapmak hedeflerinden hareketle, stratejinin sahada uygulanmasını temin edecek" 39 eylemden oluşan tedbirler setini içeren Eylem Planı oluşturuldu.

Hedefler ve eylemler

Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014'e göre hedefler, şöyle sıralandı:

- 1 - Katma Değeri ve Marka Değeri yüksek makine sanayine dönüşümü sağlayıcı hukuki düzenlemeleri ve yapısal tedbirleri hayata geçirmek;
 - ☐ Üreticilere sağlanan KDV iadesi uygulaması hızlandırılacak,
 - ☐ Finansal kiralama işlemlerinin KDV karşısındaki durumu değerlendirilecek ve varsa aksayan yönlerin düzeltilmesine yönelik çalışmalar yapılacaktır,
 - ☐ İş makineleri, makine ve teçhizatlar ruhsatlandırılarak (tescil düzenlemesi) makine envanteri çıkarılacaktır,
 - ☐ Yerli üretimi bulunan makinelerin 2. el ithalat sınırlandırma uygulaması AB Tam Üyeliği'ne kadar devam ettirilecek,
 - ☐ Patent ve faydalı model mevzuatı uygulaması, üreticinin rekabet gücünü arttıracak şekilde yeniden düzenlenecek,
 - ☐ Kamu alımlarında yerli makinelerin tercih edilmesini sağlayıcı düzenlemeler yapılacak ve takip edilecek,
 - ☐ Piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinin, ithalat kontrolleri

dahil olmak üzere, etkinleştirilmesi ile belgeli üretim yapan firmalar korunacak,

- ❑ Makine ana sanayi – yan sanayi iş birlikleri geliştirilecek,
- ❑ Kırsal kalkınma destekleri uygulamaları devam edecek,
- ❑ Tarımsal mekanizasyon yatırımlarında kullanılan zirai krediler konusunda bir çalışma yapılacak ve 25 yaş ve üzeri traktörlerin hurdaya ayrılması için Hurda Bedeli ödenmesi konusunda mekanizma oluşturulacak,
- ❑ Yatırım maliyetlerinin azaltılması ve altyapının geliştirilmesi için arsa maliyetlerinin düşürülmesi amacıyla makine ihtisas OSB kurulacak, OSB’lerde tahsislerin uygun şartlarda olması hususu değerlendirilecek; makine sektöründe alt mal grupları özelinde kümelenme projeleri hazırlanacak ve desteklenecek.
- ❑ Girdi Tedarik Stratejisi kapsamında yapılan çalışmalarla işbirliği ve koordinasyon sağlanacak.

2 - Yurt içi ve yurt dışında sürdürülebilir büyümeyi ve ölçek ekonomisinin avantajlarını yakalamak amacıyla sektöre yönelik sağlıklı finansal çözümler sağlamak;

- ❑ Eximbank tarafından yurt dışındaki müşterilere orta ve uzun vadeli ülke kredisi verilecek,
- ❑ Eximbank’ın orta vadeli ihracat sigortaları yaygınlaştırılacak,
- ❑ Gelişen işletmeler piyasasının işlerliği sağlanacak, başvurular yaygınlaştırılacak, halka açılmanın faydaları anlatılacak,
- ❑ İşletmelerde kullanılan makine ve teçhizat kredi kuruluşlarınca teminat olarak kabul edilecek,
- ❑ Satıp-geri kiralamanın, operasyonel kiralamanın mütemmim cüz niteliğindeki malların finansal kiralamaya konu edilebilmesine ilişkin 3226 sayılı Mevcut Finansal Kiralama Kanunu’nda değişiklik yapılacaktır. Satıp – geri kiralamanın vergi kanunları karşısındaki durumu ayrıca değerlendirilecek.

3 - Sürdürülebilir, yetkinliğini kazanmış, yüksek performansa sahip, teknoloji odaklı, öğrenmeye ve değişime açık her düzeyde insan kaynağı sağlamak;

- ❑ Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarını özendirici tanıtım faaliyetleri stratejik plan süresince gerçekleştirilecek ve teknik eğitim okul ve kurumları oluşturulacak,
- ❑ Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarına güncel teknolojik donanım kazandırılacak, TOBB bünyesindeki sanayi odalarının mevcut örnekleri ışığında, MEB ile protokol hazırlayarak bölgesel ihtiyaçlara öncelik tanıyan, sektörel dernekler ve meslek örgütlerinin de desteğini alan yaygın eğitim ve ara yönetici yetiştirme programları oluşturulacak ve yönetilecek, öğrencilerin işletmelerde staj imkânları geliştirilecek, öğretmenlerin de birkaç hafta boyunca eğitim alması sağlanacak,
- ❑ Makine sektörüne yönelik olarak meslek standartları hazırlanarak belgelendirme faaliyetlerine başlanılacak,
- ❑ Eğitimcilerin ulusal veya uluslararası sanayi projelerinde görev almaları ve proje bazlı öğrenme sürecine girmeleri sağlanacak,
- ❑ Teknoloji eğitimlerine destek olan sanayiciler ilgili mevzuat çerçevesinde teşvik edilecek,
- ❑ MEB, sektörde gelişmiş ülkelerin Eğitim Bakanlıkları ile iş birliği protokolleri yaparak değişim programları gerçekleştirilecek,
- ❑ Uygulamalı eğitim ve staj kapsamında üniversite eğitimi makro planı oluşturulacak,
- ❑ Teknik eleman dışındaki beşeri bilimler eğitimi almış olan kişilerin formasyonuna sanayinin ihtiyaçları yansıtılacak ve bu alanda uygulama yapma fırsatı tanınacak,
- ❑ STK, üniversiteler ve sanayi işbirliği ile makine teknoloji enstitüsü kurulacak,
- ❑ Makine ve otomasyon sektörüne yönelik komple bir eğitim programı tasarlanacak.

4 - Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana çıkaran, yurt içinde ve dışında etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı arttırmak;

- ❑ Başta en çok makine ithalatı yapan ülkelerde olmak üzere, gelişen pazarlarda tanıtım yapmak, lobi ve finansal destek faaliyetleri sağlamak amacıyla ofisler açılacak,
- ❑ Türk makine sektörü ile ilgili olarak firma bazında veri tabanı oluşturulacak ve kullanıma açılacak,
- ❑ İhracat ve pazarlamaya yönelik devlet desteklerinin yeterli düzeyde bilinmemesinden hareketle bilgilendirme toplantıları yaygınlaştırılacak,
- ❑ TURQUM ve TSE Kalite Belgesi alan firmaların sayısı arttırılacak, belgelerin tanıtımı yapılacak ve belge sahibi firmalara ilave destekler sağlanacak,
- ❑ Dünyada marka olmuş makine ihtisas fuarlarına katılım teşvik edilecek ve bu fuarlarda Türk makine sanayi ile ilgili konferanslar düzenlenecek,
- ❑ Yeni pazar olanakları araştırılacak ve geliştirilecek.

5 - Global düzeyde rekabet edebilen, katma değerleri yüksek ürünler üretebilmek için Ar-Ge ve inovasyon yapmak;

- ❑ Ar-Ge destekleri tanıtılacak ve kolaylaştırılacak; KOBİ’ler için yeni Ar-Ge ve inovasyon destek mekanizmaları geliştirilecek,
- ❑ Ortak Ar-Ge merkezleri ile Ar-Ge ve inovasyon teknoloji transfer merkezleri kurulacak,
- ❑ Kamu koordinasyonunda ‘Ulusal Odak Projeleri’ oluşturulacak ve desteklenecek,
- ❑ Ar-Ge ve inovasyonda geliştirilen ürünlere mevzuat ve belgelendirme konularında destek olunacak,
- ❑ Ar-Ge ve inovasyon sonucu ortaya çıkan teknolojinin ticarileşmesi konusunda destek sistemi oluşturulacak.

Mikropor: Endüstriyel filtrede hedefi büyük:

Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üç ayrı fabrikada endüstriyel filtre imalatı yapan Mikropor; Avrupa ve Amerika'daki ofis ve depoları ile 500'e yaklaşan toplam personel sayısı ile alanının önemli firmaları arasında yer alıyor. Mikropor Satış Temsilcisi Aykut Selçuk ile filtre imalatı ve sektör üzerine bir röportaj gerçekleştirdik.

Mikropor 60 bin metre-karelik alanda 500'e yaklaşan personeliyle gaz turbin filtreleri, toz toplama üniteleri, basınçlı hava filtreleri, basınçlı hava kurutucular, separatörler, fan filtre üniteleri, panel filtreler ve her türlü HVAC uygulamaları hizmeti sunuyor. Başta Avrupa ve ABD olmak üzere dünyanın her yerine satış yapan ve üretiminin yüzde 80'ini ihracata ayıran Mikropor; ihracat rakamları için her zaman "daha yüksek" ilkesini benimsiyor.

Mikropor Makine Sanayi'nin kuruluşu ve yapılanması hakkında bilgi verebilir misiniz?

1987 yılında kurulan Mikropor; kuruluşundan bugüne endüstriyel filtre alanında başarıyla hizmet vermeye devam ediyor. Başlıca uygulamaları arasında gaz türbin filtreleri, toz toplama üniteleri, basınçlı hava filtreleri, basınçlı hava kurutucuları, separatörler, fan filtre üniteleri, panel filtreler ve her türlü HVAC uygulamaları sayılabilir. Mikropor bugün 60 bin metrekarenin üzerindeki üretim alanı,

Avrupa ve Amerika kıtalarındaki ofis ve depolarıyla alanında Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise önde gelen sayılı firmalarındandır.

Ürünlerinizin üretimi nerede ve nasıl gerçekleşiyor?

Ürünlerimizin üretiminin tamamı Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesi'ndeki üç ayrı fabrikamızda gerçekleşiyor. Hem yerel, hem de uluslararası piyasadan temin edilen mümkün olabilecek en üst kalitedeki ham maddeler, yine kendi tesisleri-



mizde işleniyor. Basıncılı hava kuru-
tucuları, in-line hat filtreleri, hava/
yağ ayırıcı separatörler, hava filtreleri,
gaz türbin filtreleri, yüksek verimlilikli
HEPA & ULPA filtreler, başlıca ürünle-
rimiz arasında geliyor.

3 fabrikada üretim yapıyor

Mikropor Makine bugün 60 bin
metrekarenin üzerindeki bir üretim
tesisinde, endüstriyel filtre alanın-
da hizmet veriyor. Firma üretiminin
tamamını Ankara Sincan Organize
Sanayi Bölgesi'ndeki üç ayrı fabrikada
gerçekleştiriyor.

Ar-Ge çalışmalarına ne kadar kaynak ayırıyorsunuz?

Mikropor olarak sunduğumuz hizmetin
ürün kalitesini arttırmak amacıyla
Ar-Ge çalışmalarına büyük önem
veriyor ve kaynak ayırıyoruz. Geliş-
tirdiğimiz ürünlerin tasarım doğrula-
malarını son teknoloji ile donatılmış
kendi laboratuvarlarımızda yaparak, en
iyi kalitedeki filtreleri en kısa sürede
piyasaya arz etmek için çalışıyor, yeni
makine alımında son teknolojileri yak-
ından takip ediyoruz. Mikropor ko-
nusunda deneyimli, uzman mühendis
kadrosu ve kalifiye çalışanları ile filtre
sektöründe bilimi, teknolojiyi, yeni
ürünleri, süreçleri ve hizmetleri geliştirmeyi
kendine hedef edindi. Ar-Ge tarafından
geliştirilen imalat proseslerindeki yüzde 100
hata yakalayıcı sistemlerimiz, son ürünlerin sorun-
suz, yüksek kalite ve performansta
çalışmasına olanak tanıyor. Teknolojik
anlamda da sektörün lider firmala-
rından olan Mikropor, yeni hedefleri
ile sektörün kalite hedeflerini bir üst
seviyeye taşıyor.

İhracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkelere yapıyorsunuz?

Mikropor üretiminin yaklaşık yüzde
80'inden fazlası ihraç ediyor. Ofisle-
rimizin bulunduğu İtalya başta olmak
üzere tüm Avrupa ve yine Amerika
Birleşik Devletleri en kuvvetli pa-
zarlarımızdandır. Bunların dışında
yine Orta Doğu'dan Avustralya'ya,
Afrika'dan Uzak Doğu'ya uzanan
geniş bir ihracat yelpazesine sahibiz.

Aykut Selçuk kimdir?

1980, Ankara doğumlu olan Mikropor Satış Temsilcisi
Aykut Selçuk; ilk, orta ve liseyi TED Ankara Koleji'nde
bitirdikten sonra Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi
Gazetecilik Bölümü'nden mezun oldu. Selçuk, 2000
yılında Amerika Birleşik Devletleri'ne giderek Phila-
delphia College'da Computer Information System (Bil-
gisayar Bilgi Sistemleri) eğitimi aldı. 2008 yılı başında
Türkiye'ye dönerek önce offshore ve denizcilik sek-
töründe, nihayetinde de Mikropor Makine Sanayi ile endüstriyel filtrecilik
sektöründe, yurt dışı ilişkiler ağırlıklı çalışmalarına devam ediyor.



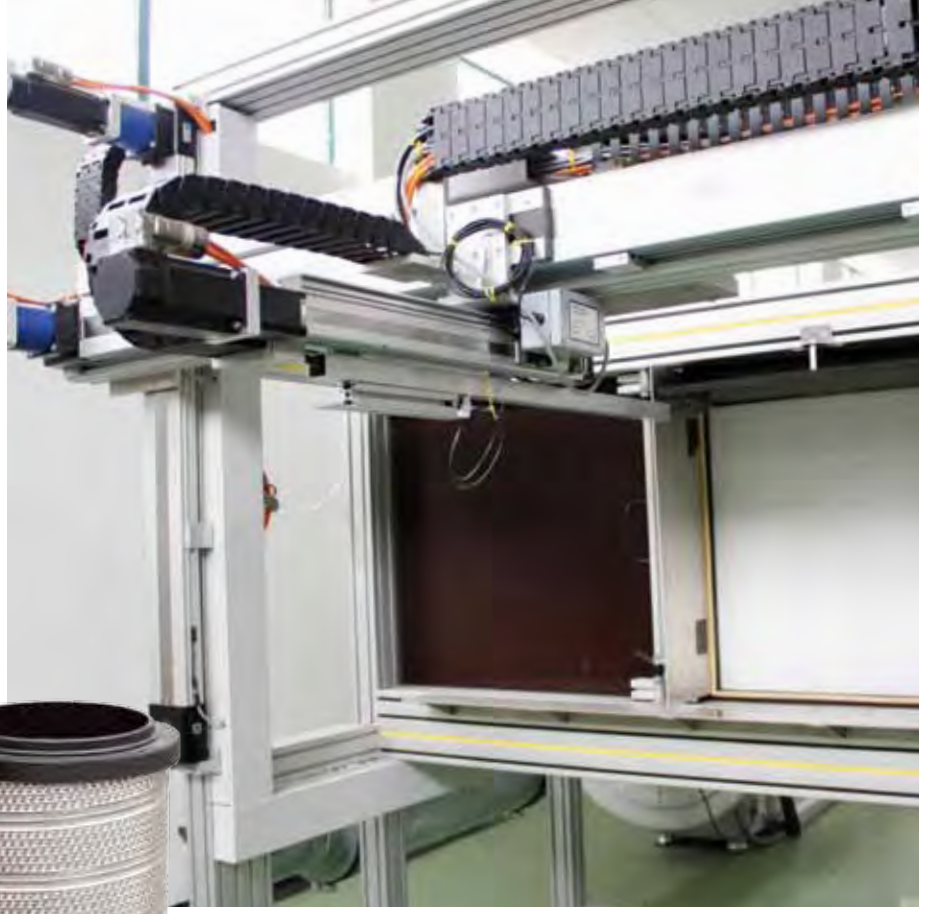
Mikropor'un genellikle ithalat desti-
nasyonu olarak bilinen Çin'e önemli
miktarlarda ihracatta bulunması,
onun rekabetçi fiyatlarının yanı sıra
üretim kalitesinin de ne derece üstün
ve itibar edilir olduğunun en büyük
kanıtlarındandır.

Ürün sattığınız veya ortaklık yürüt- tüğünüz dünya pazarında tanınan büyük firmalar var mı?

Mikropor'un gururla ürün sattığı fir-



Makine sektörünün ihracat rakamları için hiçbir zaman “yeterli” kavramını kabul etmeyeceğini söyleyen Mikropor Satış Temsilcisi Selçuk, çok büyük kaynak ve imkânlar sahip olan Türkiye’nin, ihracat rakamları hedeflerinin de daima “daha yüksek” olarak belirlenmesi gerektiğinin altını çizdi.



malara pek çok örnek verilebilir. Ama bunlardan sadece bazıları arasında Amerikan devi General Electric, yine Amerika’nın bir numaralı kompresör üreticilerinden Sullair, Ingersoll Rand ve Alman Compair gibi firmalar sayılabilir.

Yıllardır süregelen kalite ve doğru fiyat anlayışını, Mikropor’un referans listesinin her geçen yıl hiç eksilmeden büyümesinin ve dünyada sektörün en itibar edilen firmalarından biri haline gelmesinin başlıca sebeplerinden olarak görüyorum.

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

Firmamız üretimindeki çevre ve insan sağlığına duyarlı anlayışı ile yine Türkiye’deki diğer firmalara örnek teşkil edecek niteliktedir. ISO 9001:2000 standartlarında üretim yapan Mikropor, çevre ve insan sağlığına gereken

azami duyarlılığı her fırsatta gösteriyor. Burada fabrika çatılarına kurulacak solar panellerle, fabrikalarımızın ihtiyaç duyduğu enerjinin bir kısmının karşılanacağı, dolayısıyla çevre ve enerji kaynaklarının kullanımına katkıda bulunulacak projemizin de yakında hayata geçirileceğinin haberini vermekten gurur duyuyorum.

Hannover’de gurur duyduk

Mikropor Satış Temsilcisi Aykut Selçuk, Hannover Fuarı’nda Makine Tanıtım Grubu’nun “Tıkır Tıkır” kampanyasıyla gösterdiği performansın yerli ihracatçılar için gurur verici olduğunu ve bu tip başarılı uygulamaların artarak devam etmesini dilediğini söyledi.

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

Açıkçası, makine sektörünün ihracat rakamlarını yakından takip etmek ve artan rakamlarla mutlu olmakla birlikte, hiçbir zaman “yeterli” kavramını kabul etmiyorum. Türkiye, çok büyük kaynak ve imkânlarla sahip bir ülke. Bu yüzden ihracat rakamlarında tabii ki bir hedef olmalı; ancak hedeflerimizin limitleri de daima yüksek olmalıdır.

Değınmeden geçemeyeceğim bir diğer konu ise son katıldığımız Almanya’daki Hannover Fuarı’nda bizzat şahit olduğumuz, Makine Tanıtım Gurubu’nun “Tıkır Tıkır” kampanyasıdır. Kampanya neredeyse tüm şehri kaplayan ilanları ve tanıtımlarıyla Türk sanayisinin tanıtımına büyük katkıda bulunmuş, bizim için de bir yerli ihracatçı olarak gurur kaynağı olmuştur. “Tıkır Tıkır” sloganının adeta tüm katılımcılara ve dolayısıyla dünyaya ezberletildiği bu tip uygulamaları çok başarılı buluyorum ve artarak devam etmesini diliyorum. Son olarak eklemek isterim ki, Mikropor sektöründeki lider konumu ve Türk ihracatındaki payı ile bugün önemli bir noktadır ve ben de bu büyük ailenin bir ferdi olmaktan gurur duyuyorum.

HVAC sistemleri nedir?

Modern binalarda iklim kontrolü ve konfor, önemli bir tasarım unsurudur. Isıtma (heating), havalandırma (ventilating) ve hava şartlandırma (air conditioning) kısa adıyla HVAC sistemleri binalardaki iklimi, sıcaklığı ve hava akışını düzenleyerek kontrol eder ve ortam konforunun sağlanmasına yardımcı olur. HVAC sistemleri ortamda yaşayanların sağlığı için de önemlidir. Çünkü iklim şartları iyi düzenlenmiş ve uygun değerlerde sabit tutulmuş sistemler, küf gibi zararlı organizmaları yaşanılan ortamdaki uzak tutar. Bunun yanında HVAC sistemlerinin otomasyonu ile düşük enerji sarfiyatıyla enerji tasarrufu sağlanmaktadır.



Mumak Makine mühendislik çalışmalarını tamamladı

Muzaffer Öksüzömer tarafından kurulan Mumak Makina 1958’li yıllarda bir torna atölyesi olarak faaliyete başlamış. Neredeyse yarım asırlık tecrübeye sahip olan Mumak Makina Genel Müdürü Yusuf Öksüzömer ile yılın son çeyreğinde üretimine başlayacakları ve Türkiye’de ilk olması düşünülen makineleri ve sektör hakkında görüşme gerçekleştirdik.

Kordon makineleri kalıpları ve benzeri ürünlerin imalatını 1958’li yıllarda yapan firma, bir müşterisi için ürettiği kalıbı presin hassas çalışmamasından dolayı teslim edemeyince hassas pres makineleri imalatına başlar ve pres imalatı firmanın ana iştigal ko-

nusu olur. Bahsettiğimiz yıllarda ülkemizde pres imalatı yapan firma sayısı Muzaffer Bey’in başlaması ile bir elin parmaklarına ancak ulaşır. Daha sonra firma kendini geliştirmeye başlar ve 1965 yılında o günler için devrim sayılabilecek tasarım değişiklikleri ile ürünlerini çeşitlendirir.

Yetmişli yılların sonunda ise Irak Kerkük’te bir fabrikaya presler yollayarak ilk ihracat deneyimine başlayan firma; günümüze geldiğimizde ise Irak’la başlayan ihracat serüvenini ABD, Meksika, İsrail, Mısır, Cezayir, Rusya, Azerbaycan, Katar, Gana ve Suriye ile devam ettirir.



Ürün yelpazenizde bulunan pres aksesuarları nelerdir?

Mumak Makina 20 tondan 300 tona kadar C tipi DIN normları içerisinde standart pres makineleri ürettiği gibi 30 tondan 650 tona kadar tamamen müşteri isteğine özel tasarlanan ve üretim hatlarında kullanılan yüksek hızlı, yüksek stroklu ve ürüne özel H tipi pres makineleri üretiyor. Bu makinelerin yanı sıra üretilen kalıpların imalatı ve preslerin daha optimize çalışmasına yarayan besleme hatları da hem kendi içimizde, hem de kardeş kuruluşlarımızla birlikte dayanışma içerisinde yapılıyor.

Makine imalatınızı nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Makinelerimizin imalatını İstanbul Dudulu Organize Sanayi Bölgesi Des Sanayi Sitesi içerisindeki yerimizde ve pres imalatı için yeterli tezgahlarımızda gerçekleştiriyoruz.

Ürün ihracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkeye yapıyorsunuz?

Suriye, Mısır, İran, İsrail’de yetkili satıcılarımız bulunuyor. Bunun yanı sıra Avrupa Birliği içerisinde İspanya, Yunanistan ve Almanya’da da satıcılarımız mevcuttur. Makine İmalatçıları Birliği’nin geçen yıl yapmış olduğu girişim neticesinde ABD sınırları içerisinde kurmuş olduğu şirkette tüm Makine İmalatçıları Birliği üyelerinin olduğu gibi birlik üyesi olan bizim de ABD temsilciliğimiz konumundadır.

“Avantajımız fiyat ve yakınlık”

İhracat konusunda diğer ülkelerin Türkiye’yi seçmesinin nedenlerini açıklayan Mumak Makina Genel Müdürü Yusuf Öksüzömer; “Ülkemizdeki üretimin dünya normlarında ve kaliteli şekilde olması yanında fiyat avantajımız ve civar ülkelere yakınlığımız ile satış sonrası destek konularındaki avantajlarımız tercih konusundaki önemli etkenlerdir” dedi.

Ülke genelinde daha çok hangi bölgelere makine sevkiyatı gerçekleştiriyorsunuz?

Yusuf Öksüzömer kimdir?

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



1958 yılından bu yana süren imalatımız dolayısıyla ülkemiz sınırları içerisinde Güneydoğu’dan Ege’ye, Karadeniz’den Akdeniz’e kadar tüm bölgelerde makinelerimiz hassasiyetle çalışmakta ve buldukları işletmelerin üretimlerine katkı sağlıyor. Şehir olarak belirtmemiz gerekirse Şanlı Urfa, Gaziantep, İzmir, Samsun, Ankara, İstanbul, Eskişehir, Bursa, Konya, Aydın ve Manisa ilk akla gelen iller arasında yer alır.

“Hatlar da sipariş ediliyor”

Son yıllarda genellikle ihracat yaptıkları ülkelerin özel üretim hattı siparişi verdiğini de ifade eden Yusuf Öksüzömer; “İhracat yaptığımız ülkeler tercihlerine standart üretim makine-

“İhracat yaptığımız ülkeler tercihlerine standart üretim makinelerinin yanı sıra özel üretim hatlarındaki özel makinelerin siparişlerini de eklemeye başladılar” diyen Yusuf Öksüzömer sektörde ilerleme yaşandığını vurguladı.



Bu yıl bir ilk olarak Türkiye’de henüz üretimi olmayan yeni bir ürünün üretimi ile ilgili çalışmalar gerçekleştirdiklerini ifade eden Yusuf Öksüzömer; “Mühendislik çalışmalarımız tamamlanmak üzeredir. Bu ürünümüzü yıl sonundaki makine fuarına yetiştirmek adına Ağustos ayından itibaren üretimine başlayacağız” dedi.



lerinin yanı sıra özel üretim hatlarındaki özel makinelerin siparişlerini de eklemeye başladılar. Bu durum ülkemizin söz konusu ülkeler üzerinde tesis ettiği güveni ve üretimimizin dünya ülkeleri karşısında geldiği konumu gösteriyor” dedi.

Satış sonrası servis gibi müşterilerinize destek sağlıyor musunuz?

Sattığımız ürünlerin tamamına yurt içi ve yurt dışı ayrımı yapmaksızın iki yıl garanti verdiğimiz gibi garanti süresince ve garanti süresi bitiminde de yedek parça ve servis hizmetimiz mevcuttur. Bu hizmetlerin aksaması adına firma bünyesinde ayrı bir birim oluşturulmuştur.

2010 senesini baz alırsak gerçekleştirdiğiniz ihracat yüzdesi nedir?

2010 yılında üretimimizin yüzde 20’sini ihraç etmiş bulunuyoruz. Bu yıl ise sevindirici bir gelişme söz konusu olup, ilk altı aylık periyotta üretimimizin yarısından fazlasını ihraç eder pozisyona geldik. Yıl başında Kazakistan’a yaptığımız ihracat ile başlayan süreç halen imalatta bulunan Azerbaycan, Mısır ve Suriye makineleri ile devam ediyor.

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

Ülkemizde bizim sektörümüzle ilgili en önemli sorun sektördeki firma sayısının çokluğu ve nitelikli üretim yapan firma sayısının azlığıdır. Pazar yeterince büyük olmayınca rekabet maalesef olabildiğince kirli olarak devam ediyor. Firmaların rakipleri hakkında ürettiği dezenformasyonlar, şehir efsaneleri ve fiyat kırımları



müşteriyi etkilemek adına sınır tanımaksızın yapıyor. Biz Mumak Makina olarak tüm arkadaşlarımızı ticaretin kendi etiği içerisinde davranmaya ve ürün bazlı rekabete davet etmek istiyoruz. Saydığımız yöntemler firmaları geliştirmeye değil ancak günlük ihtiyaçlarını temin ederek sonlarını ötelemeye yarayan yöntemlerdir. Bir örnek vermem gerekirse bir ihalede aynı cins ve nitelikte bir makine için 164.000.- TL ile 84.000.- TL olarak en düşük ve en yüksek fiyat varsa bunu akılla mantıkla ve hespla açıklamak mümkün değildir.

“Piyasa kendini geliştirmeli”

Makine Emniyet Direktifi çerçevesinde üretim yapmak, Ar-Ge çalışmalarına önem vererek kendini tekrarlamak yerine, farklı ürünleri piyasaya sürerek kendini geliştirmek ve ülkemizde üretim yaparak bunun mutluluğunu tüketiciyle paylaşmanın önemi değişen Yusuf Öksüzömer; “Bun şekilde sektörün bir nebze daha iyiye gideceğine ve sorunların

‘Mekanik pres makinesi’ ne demektir?

Pres makinesi elektrik motorundan aldığı gücü volan yardımı ile belirli bir güce ulaştırıp, belli kalıplarda yardımcı veya nihai malzeme üretmeye yarayan makinelerdir. Kaba tabirle pres makineleri için motor yardımı ile çalışan çekiçler diyebiliriz. Otomotiv, beyaz eşya, inşaat, tıbbi aletler, ısıtma soğutma, gıda, gemi sanayi gibi birçok sektör pres makinelerine ihtiyaç duyar ve üretimlerinin devamı için gerekli parçaları kesmek, form vermek, delmek ve ezmek için kullanırlar.



bir nebze daha azalacağına inanıyorum. Bunun yanı sıra nitelikli iş gücü, yüksek enerji maliyetleri ve finansman zorlukları herkesin bildiği fakat nedense kimsenin de konuşmaktan başka bir eylem düşünmediği diğer sorunlar olarak karşımızdadır” şeklinde konuştu.

2011 hedef ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Bu yıl ihracatımızı arttırma hedefimiz vardı ve şükürler olsun ki şu ana kadar bu hedefimiz doğrultusunda

olumlu olarak ilerliyoruz. Diğer taraftan tarihimizde birçok ilki başardığımız gibi bu yıl da yine bir ilk olarak ülkemizde henüz üretimi olmayan yeni bir ürünün üretimi ile ilgili olarak mühendislik çalışmalarımız tamamlanmak üzere, bu ürünümüzü yıl sonunda ki makine fuarına yetiştirmek adına Ağustos ayından itibaren üretime alacağız. Yeni ürünümüzle özellikle otomotiv ve beyaz eşya üreticilerinin üretimlerinin hızlandırılması konusunda firma olarak katkıda bulunacağımıza inanıyorum.



Köklü ve yenilikçi Zet Redüktör

Alanının en köklü firmalarından olan Zet Redüktör'ün Yönetim Kurulu Başkanı Cüney Okçu ile redüktörler ve makine sektörü üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.



Redüktör imalatını 1960'lı yıllardan bu yana yapan ve hala faal olan en eski redüktör firmalarından biri olma özelliğini taşıyan Zet Redüktör, İstanbul Kadıköy'de yer alan merkezlerinin yanı sıra 2005 yılında faaliyete giren Eskişehir'deki fabrikasında seri olarak monoblok gövdeli en son teknoloji redüktör imalatını sürdürüyor. Monoblok gövdeli redüktörler alanında Ar-Ge çalışmalarını sürdüren firma, yakın zamanda planet redüktör üretimi için de çalışmalara başlayacak.

ZET Redüktör'ün kuruluşu ve yapılanması hakkında bilgi verebilir misiniz?

ZET Redüktör 1960'lı yıllardan beri redüktör imalatı yapan ve şu anda Türkiye'de hala faal olan en eski redüktör firmasıdır. Biz ZET Redüktör'ü 1995 yılında satın aldık ve grubumuzun bünyesine kattık. Eskişehir'de yapmış olduğumuz yeni fabrikamızda üretimimiz devam ediyor. Yeni fabrikamız 10 bin metrekare kapalı, 5 bin metrekare açık alanı olan en son teknolojide imalat ve kalite kontrol cihazlarıyla donatılmış olan modern bir tesistir. Merkezimiz ise İstanbul Kadıköy'de bulunuyor.

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

Şu anda Eskişehir'de seri olarak monoblok gövdeli en son teknoloji redüktörler üretiyoruz. Bu tür redüktörler 70 bin newtonmetreye kadar kapasiteli redüktörler olup, Ar-Ge proje çalışmaları 4 yılda tamamladı. Şu anda seri olarak imalatı devam ediyor. Üretimimizdeki redüktör gövdeleri tek parça olup CNC tezgâhlarda bir bağlamda işleniyor. Bu da gövdelerin hatasız ve seri olarak imalatını sağlıyor. Dişliler ise en son teknoloji yeni CNC azdırma ve taşlama cihazlarında üretiliyor. Dişli taşlama ve silindirik taşlama işlemleri, kontrollü ısıda ve nemde, tozsuz ortamda yapılmakta olup 2 kaliteye kadar dişli üretimi yapılıyor. Tüm dişlilerde gövdeler, hassas ölçüm cihazlarında kontrol edilip raporlanıyor. Bildiğiniz üzere 2 kalite dişli, master

Cüneyt Okçu kimdir?

1952 yılında Karabük'te doğan Cüneyt Okçu, orta ve lise öğrenimini Tarsus Amerikan Koleji'nde ve Kadıköy Maarif Koleji'nde tamamladı. Üniversiteyi İngiltere, Manchester'da okuyan Okçu Indiana University'de master yaptı. Okçu, şu an kurucu ortakları arasında olduğu MEGA Şirketler Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütüyor. Bunun yanı sıra Cüneyt Okçu, 2003-2007 yılları arasında TİAD (Takım Tezgahları İşadamları Derneği) Başkanlığı, 2006-2008 yılları arasında ise CELIMO (Avrupa Makine Satıcıları Birliği) Başkanlığı görevlerini üstlendi.



dişli sınıfına girer. Ayrıca F-35 savaş uçaklarının iniş takımları da Eskişehir'deki tesislerimizde üretiliyor.

Ar-Ge çalışmalarına ne kadar kaynak ayırıyorsunuz?

Şu anda üretmekte olduğumuz monoblok projesi için dört kişilik ekip, dört yıldır çalışıyor. Ciromuzun yaklaşık yüzde 5 ile 10'u, Ar-Ge çalışmalarına gidiyor.

Planet dişli redüktörün avantajları nelerdir?

Planet dişli redüktör tipi diğer redüktör tiplerine göre pek çok avantajı bulu-

Zet Redüktör'ün üretim yelpazesinde özel tasarımı ve özel uygulamalı redüktör, standart iki veya üç kademeli helisel dişli redüktör, sonsuz vidalı redüktör, konik dişli redüktör, planet dişli redüktör, özel vitesli redüktör ve anahtar teslimi redüktörlü sistem çözümleri yer alıyor.





Ülkemizin ilk redüktör üreticilerinden olan ZET Redüktör, önceleri İstanbul Bomonti'de bulunan üretimini, 1994 yılından sonra Kurtköy'deki tesislerinde sürdürdü. Firma 2006 yılında ise Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde fabrika binasını tamamlayarak bu şehirde üretime başladı.

nan bir mühendislik tasarımıdır. Eşsiz kombinasyonunun bir avantajı etkili ve göze çarpan güç iletiminin etkinliği'dir. Bir dişli redüktördeki tipik etkinlik kaybı yüzde 3'tür. Bu tip etkinlikler; redüktöre giren yüksek miktardaki enerjinin artırılması ve torka iletilmesi ile sağlama alınır. Böylece redüktördeki mekanik kayıplar azaltılır. Planet dişli redüktörün bir diğer avantajı yük dağılımıdır. Çünkü gönderilen yük birçok diş arasında paylaşılır ve tork kapasitesi oldukça artar. Sistemdeki diş fazlalığı, artan yük kapasitesi ve tork yoğunluğu. Planet dişli redüktörün başka bir avantajı da yüksek stabilite (denge) yaratabilmesi ve hızla artan rotasyonel sertliğidir.

İhracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkelere yapıyorsunuz?

Üç senedir Almanya Hannover'deki Hannover Endüstri Fuarı'na katılıyoruz. Yeni projemizde ürettiğimiz redüktörü Avrupa'ya ihraç etmek için uğraş veriyoruz.

Yurt dışına en çok ihraç ettiğiniz ürünler nelerdir?

Şu anda İspanya ve Almanya'ya yeni

seri üretimimiz olan monoblok gövdeli seri imalatımız var. Ayrıca Orta Doğu ülkelerine büyük ve özel redüktörler de yapıyoruz.

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

Monoblok gövdeli redüktör üretimimizi yaparken ürünlerini Türkiye pazarında pazarladığımız Hydromec firmasının sahibi Mr. Speygiorin'den danışmanlık hizmeti aldık. Ürün geliştirmesi ve üretilmesindeki her aşamada bizlerle fikir alışverişinde bulundu. Şimdi onun diğer ülkelerdeki bayileriyle irtibat halindeyiz.

Orta Doğu'ya özel redüktör imal ediyor

50 yıla yaklaşan bir deneyimle yoluna devam eden Zet Redüktör, iç pazarın yanı sıra İspanya ve Almanya'ya yeni ürünleri monoblok gövdeli redüktör ihraç ediyor. Ayrıca firmanın Orta Doğu ülkeleri için büyük ve özel redüktör imalatları da oluyor.

Üretmiş olduğunuz ürünlerin çevre ve insan sağlığına uyumluluğu konusunda ne tür hassasiyetlere sahipsiniz?

Redüktör üretimi çevreye zarar veren bir üretim değildir. Bizim ürettiğimiz ürünler sessiz çalışan ve kompakt moblok güzel dizaynları olan ürünlerdir.

Türkiye makine sektörünün ihracat rakamlarını yeterli buluyor musunuz?

Tabii ki yeterli bulmuyoruz. Türkiye makine konusunda ithalatı ihracatından çok daha yüksek olan bir ülkedir. Makine imalatı çok zor, uzun soluklu ve kendini amorti etmesi uzun süreler alan bir imalattır. Dünyada makine üreten ülkeler, teknolojisi yüksek olan ve sanayileşmiş ülkelerdir.

Bu rakamın geliştirilmesi için sizce nelerin yapılması gerekiyor?

Türkiye’de bu konuda devletin desteği şarttır. Makine üretimi yapan firmalara uzun vadeli krediler sağlanması lazım. Yurt dışında tanıtımların faal olarak yapılması, Türkiye’nin makine üretimi yapan bir ülke olduğunun anlatılması şarttır. Bu da ancak devletin yardımıyla yapılabilir.

“Devlet desteği şart”

Makine üreticileri için uzun vadeli kre-

Redüktör nedir?

Elektrik motorlarının yüksek dönüş hızlarını makineler için gerekli olan dönüş hızlarına düşürmek için dizayn edilen kapalı dişli sistemleridir. Redüktörler vites kutularıyla birlikte dişli çark sistemlerinden paralel dişli dizilerinin bir elemanıdır. Konstrüktif bakımdan redüktörler, gövde içine yerleştirilmiş dişli çarklar, miller, yataklar gibi elemanlardan oluşan sistemlerdir.

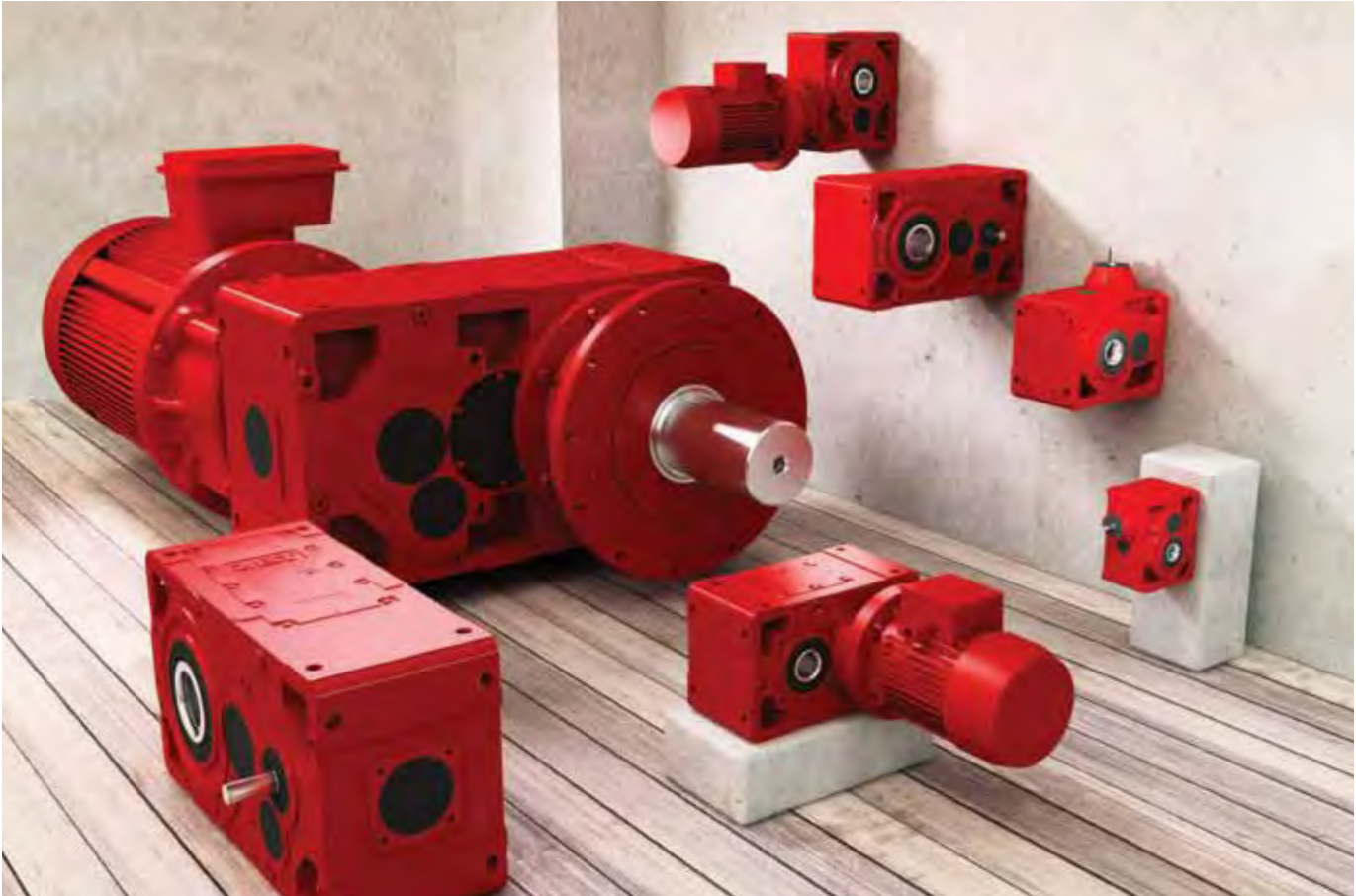
diler sağlanmasının önemine değinen Zet Redüktör Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Okçu, Türk makinesinin bilinirliğinin artırılması için devlet desteğinin şart olduğunu söyledi.

Size göre sektörün en önemli sorunları ve bu sorunların çözümü için yapılması gerekenler nelerdir?

Sektörün önemli sorunları arasında, makine üreten firmalara fabrikalarını yapmaları için bedelsiz arsa verilmesi konusu var. Yurt dışındaki tanıtıma devletin yardımcı olması lazım. Makine yatırımları için uzun vadeli krediler sağlanmalı, ayrıca ihracatta müşterilere uzun vadeli mal satılması için sistemler geliştirilmelidir.

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

Bundan sonraki projemiz “planet redüktör” projesidir. Bu tür redüktörlerin projesi, geliştirilmesi ve imalatı için önümüzdeki üç yıl boyunca uğraşımızı sürdüreceğiz. Buna ek olarak şu an Almanya’da üretilen redüktörlerle kalite, dizayn ve teknik kapasite olarak yarışacak redüktörler üretiyoruz. Hatta Alman redüktörlerle teknik sorun yaşamış olan müşterilerimiz, Türkiye’de bizim redüktörlerimizi kullanıyor. Bütün amacımız bir Türk firması ve markası olan ZET Redüktör’ün Avrupa’da tanınan markalarla boy ölçüşeceğini Avrupa’ya ispatlamaktır.





Stratejik hedefler hayata geçmeli

Türk denizcilik sektöründe önemli bir yere sahip Türk Loydu'nda görev alan Yener Tohumat ile denizcilik sektöründe makine üretimi üzerine röportaj gerçekleştirdik. Makine üretimi konusunda sektör değerlendirmesinden Avrupa ülkeleri sektör kıyaslamasına kadar geniş bir yelpazede gerçekleştirdiğimiz görüşmemizde deniz makineleri üretimini mercek altına aldık.

Gemi makineleri denilince hangi makineler bu kapsamda değerlendiriliyor?

Gemi içerisinde ana ve yardımcı makineler olarak iki başlık altında toplayabileceğimiz makineler kullanılmaktadır. Ana makineler denildiğinde ilk akla gelenler dizel ve benzinli makineler, gaz türbinleri, LNG ve LPG yakıtlı makineler olarak sıralanabilir. Yardımcı makineler denildiğinde ise ırgatlar, vinçler, kreynerler, dümen makineleri, pompalar, seperatörler, ana ve yardımcı kazanlar akla ilk gelenlerdir.

Türk Loydu olarak askeri, ticari ve özel amaçlı gemilerde kullanılmak üzere tasarlanan tüm makine türlerinde denetim ve sertifikasyon işlemlerini yürütmekteyiz.

Gemi inşası alanında Türkiye'nin avantajları nelerdir?

Deneyimli ve Avrupa ile karşılaştırıldığında nispeten ucuz iş gücü, Avrupa'ya yakınlığı, tersanecilik sektörünün kısa süre içerisinde ciddi gelişimler ve atılımlar gerçekleştirmiş olması, özellikle butik projeler konusunda ciddi bir tecrübeye sahip olması, gelişmekte olan bir ülke olması, üç tarafının denizlerle çevrili olması gibi nedenler Türkiye açısından avantaj olarak sayılabilir. Türk Loydu'nun Paris MOU'da IACS üyesi bazı klas kuruluşlarını da geride bırakarak en ön saflarda yer alması, aslında tüm bu avantajların ve gemi inşa ve denizcilik sektörlerimizin buldukları noktanın da bir yansımasıdır.

Size göre ülkemizin teknik modernizasyonu ne durumdadır?

Gemi inşa sektöründe Ar-Ge faaliyetlerinin özellikle askeri projelere kadar pek yer almadığı biliniyor. Özel sektörde modernizasyon, şirketlerin yatırım olanakları ölçüsünde gerçekleşiyor. Kamu sektöründe de cumhuriyetin ilk senelerinde yapılmış olan yatırımların devam ettiği, modernizasyonun ise senelerce sağlanması nedeniyle bazı işletmelerin atıl durumda kaldığı dahi görülmüştür. Fakat son dönemlerde, özellikle

Yener Tohumat kimdir?

1980, Sinop doğumlu olan Yener Tohumat; İTÜ Gemi İnş. ve Deniz Bil. Fakültesi'nden mezun oldu. 2002'den beri Tuzla'da çeşitli firmalarda çalışan Tohumat, Türk Loydu'nda bir yıldır Plan Kontrol ve Araştırma Bölümü Makine ve Elektrik Birimi'nde çalışmaktadır. Türk Loydu'nda plan kontrol işlerine ek olarak dizel makineler başta olmak üzere çeşitli ürünlerin tip onay ve ürün sertifikasyonu sürecinde doküman/plan kontrolü işleriyle ilgilenen Yener Tohumat; Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) Yangından Korunma Alt Komitesi (FP Subcommittee)'nin toplantılarına Türkiye'yi temsil etmektedir.



askeri projelerin ve askeri projelerde yerli payının artırılmasına yönelik çalışmaların da etkisiyle, bazı kamu işletmelerinde ve özel sektörde, özellikle yan sanayide yeni yatırımların, kapasite arttırımı ve özel ürünlerin üretimine yönelik teknik kapasitenin arttırılması için modernizasyon anlamında yeni yeni çalışmalar başladığı görülmektedir.

Ülkemizde üniversitelerin gemi makineleri mühendisliği alanında

verilen eğitimi yeterli buluyor musunuz?

Üniversitelerde gemi makine mühendisliği denildiğinde ilk akla gelen bölümler makine mühendisliği, gemi makineleri işletme mühendisliği ve gemi mühendisliği fakülteleridir. Türkiye'de deniz tipi sevk makinelerinin üretiminin yapılmaması nedeniyle, sevk makinesi konusunda uzmanlaşmış makine mühendislerinin daha çok otomotiv sektörüne yöneldiği, gemi mühendislerinin ise



geminin makine kısmından daha çok inşa ve çelik kısımları ile ilgilendiğini görmekteyiz. Gemi makineleri işletme mühendisleri ise işin daha çok operasyon kısmında bulunuyor ve üretim kısmında pek yer almıyor. Bu açıdan bakıldığında, gemi makineleri işletme mühendisliği alanında verilen eğitimin yeterli ve sektörle paralel olduğu değerlendirilebilir.

Gemi makinelerinin imalatına yönelik eğitimlerin, bu alanlarda çok fazla istihdam olanağının olmadığı düşüncesiyle, üniversitelerde daha çok yüzeysel olarak verildiğini, işin asıl eğitiminin bu sektöre yönelmiş mühendislerce deneyim ve bireysel araştırmalarla edinildiği görülmektedir. Sektörün ihtiyaçlarının belirlererek, üniversitelerde bu konularda Ar-Ge ve bilimsel araştırmalar yapılması, üniversitelerin sektörle daha

bütünleşik halde hareket etmesi, özellikle AB ve TÜBİTAK teşviklerinin bu sektörde yer alan KOBİ'ler ile iş birliği içerisinde değerlendirilmesi; istihdama, üretime ve mevcut makine dizaynlarının iyileştirilmesiyle geliştirilmesine yönelik projelere çevrilmesinin kalkınma açısından çok önemli olduğu açık olarak görülmektedir.

Sektörde size göre yaşanan en önemli sorun nedir?

Üretim planlamasının yapılmamış ve sektörün stratejik hedeflerinin belirlenmemiş olması en önemli problemlerimiz arasında yer alıyor. Sektörde stratejik hedefler doğrultusunda organize bir çalışmanın hayata geçirilmesi gerekmektedir.

Ülkemizde devlet ne gibi destekler ve yardımlar sağlamalı?

Yeni gemi inşasında yerli payının artırılması maksadıyla, özellikle yan sanayinin ciddi anlamda desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunun dışında, tersanelerimizin rakip ülke tersaneleri ile rekabet edebilir güce erişimi için gerekli teşvikler de değerlendirilmelidir.

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

Türkiye özellikle gemi makineleri konusunda daha çok ithal eden bir ülke konumundadır. Yeni yeni girişimler ile bu konumdan makine ihraç eden ülke konumuna gelmeye çalışmaktadır; fakat bunun için ciddi Ar-Ge faaliyetleri ve makine sektörü teşvikleri düzenlenmelidir.





Makine sektörünün ihracat düzeyinin artırılması için neler yapılmalıdır?

Sevk makinelerinin imalatına yönelik çalışmalarda, özellikle Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) ve Avrupa Birliği Direktifleri ile tanımlanan Emisyon Kontrol Bölgeleri (ECA) ve bu bölgelerin zaman içerisinde genişleyerek tüm denizlerde uygulanacağı görülmüştür ve petrol türevleri kaynaklarının azaldığının bilimsel otoritelerce dile getirilmesi öncelikle, mevcut makinelere göre emisyon oranları daha düşük ve verim oranları daha yüksek makinelerin geliştirilmesi için Ar-Ge faaliyetlerinin yürütülmesi gerekmektedir. Benzer şekilde yardımcı makinelerde de makine verimliliğini artırılması, daha kompakt, hafif ve az yer kaplayan tasarımların geliştirilmesi için Ar-Ge faaliyetlerine önem verilmesinin gerekli olduğunu düşünüyorum. Özetlemek gerekirse, gerek kamu sektöründe gerekse özel sektörde, Ar-Ge faaliyetlerinin önemini anlaşılmalıdır.



CE'de zorunluluk var mı?

Türkiye'de CE konusunda, ilk makine direktifi 05 Haziran 2002 tarih 24776 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Elektromanyetik Uyumluluk Direktifi 02 Haziran 2002 tarih 24773 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmış ve yayını takip eden bir yıl sonunda 02 Haziran 2003 tarihinden itibaren, zorunlu uygulamaya girmiştir. Alçak Gerilim Direktifi de (73/23) Belirli Gerilim Aralıklarında Kullanılmak Üzere Tasarlanmış Elektrikli Teçhizat Yönetmeliği adı ile 11 Ocak 2002 tarihinde yayınlanmış, takip eden 12 ay sonunda 11 Ocak 2003 tarihinde uygulamaya girmiştir. Dolayısıyla 2006/42/EC direktifinin 2006 yılında Avrupa Birliği'nde yayınlanmış ve 03 Mart 2009 itibariyle Resmi Gazete'de 27158 sayı ile "Makina Emniyeti Yönetmeliği (2006/42/AT)" olarak Türkiye'de yayınlanmış olup, geçiş süresinin sonu olan 2010 yılından itibaren, tüm dünyada uygulamaya girmiştir.

Tüm bu direktiflere istinaden, bizim hukuk sistemimizde 4703 sayılı "Ürünlerle İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına dair Kanun" ise 11.07.2001 tarih ve 24459 sayılı Resmi Gazete ile yayınlanarak, 11.01.2002'de yürürlüğe girmiştir. Bu kanun ile en son revize olan 2006/42/EC Makine Direktifi'nde yer alan makinelere ait pasaport ve/veya nüfus cüzdanı niteliğinde olan Makina CE Teknik Dosyasının ve Belgesinin/Ruhsatının neleri dikkate alarak hazırlanması gerektiği detaylı olarak tarif edilmektedir.

Dolayısıyla 4703 sayılı kanun ile ürünlerin piyasaya arzı, uygunluk değerlendirilmesi, piyasa gözetimi ve denetimi ile bunlarla ilgili olarak yapılabilecek bildirimlere ilişkin usul

ve esaslar belirlenmektedir.

Diğer taraftan 4703 sayılı kanunun 12. maddesi ceza hükümlerini içermesine rağmen, burada 5. maddeye ve 9. maddeye atıfta bulunmaktadır. Şöyle ki; 5. maddesinde ürünlerin piyasaya arzında üreticilerin ve dağıtıcıların yükümlülükler belirtilmekte olup, Madde 5- Piyasaya arz edilecek yeni ürünlerin ilgili teknik düzenlemeye uygun olması zorunludur. Bu hüküm, kullanılmış olmakla birlikte değişiklik yapılarak piyasaya tekrar arz edilmesi hedeflenen ürünler ile Avrupa Birliği üyesi ülkeler dışındaki ülkelere ithal edilen eski ve kullanılmış ürünlere de uygulanır. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 2,289.-TL / üst limit 5,723.-TL'dir.) Birinci fıkrada belirtilen hususlarda düzenlemeler yapmaya, sınırlamalar getirmeye ve istisnalar tanımaya Bakanlar Kurulu yetkilidir.

Üretici, piyasaya sadece güvenli ürünleri arz etmek zorundadır. Teknik düzenlemelere uygun ürünlerin güvenli olduğu kabul edilir. Teknik düzenlemenin bulunmadığı hallerde, ürünün güvenli olup olmadığı; ulusal veya uluslararası standartlara; bunların olmaması halinde ise söz konusu sektördeki iyi uygulama kodu veya bilim ve teknoloji düzeyi veya tüketicinin güvenliğe ilişkin makul beklentisi dikkate alınarak değerlendirilir. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 11,446.-TL / üst limit 28,616.-TL'dir.)

Üretici, güvenli olmadığı tespit edilen ürünün kendisi tarafından piyasaya arz edilmediğini veya ürünün güvenli olmaması halinin ilgili teknik düzenlemeye uygunluktan kaynaklandığını ispatladığı takdirde sorumluluktan kurtulur.



ERKİN GÜLER

CE UZMANI /

TURQUM®
DENETÇİ
TEKNİK UZMAN

Bir ürünün güvenli kabul edilmesi için ürünün bileşimi, ambalajlanması, montaj ve bakımına ilişkin talimatlar da dahil olmak üzere özellikleri; başka ürünlerle birlikte kullanılması öngörülüyorsa bu ürünlere yapacağı etkiler; piyasaya arzı, etiketlenmesi, kullanımı ve bertaraf edilmesi ile ilgili talimatlar ve üretici tarafından sağlanacak diğer bilgiler ve ürünü kullanabilecek risk altındaki tüketici grupları açısından değerlendirildiğinde, temel gerekler bakımından azami ölçüde koruma sağlaması gerekir. Daha güvenli bir ürünün üretilmesinin mümkün olması veya piyasada daha az risk taşıyan ürünlerin mevcut olması, ilgili teknik düzenlemede aksi belirtilmedikçe, bir ürünün güvenli olmadığı anlamına gelmez.

Üretici, ürünün öngörülen kullanım süresi içinde, yeterli uyarı olmaksızın fark edilemeyecek nitelikteki riskleri hakkında tüketicilere gerekli bilgiyi sağlamak, özelliklerini belirtecek şekilde ürünü işaretlemek; gerektiğinde piyasaya arz edilmiş ürünlerden numuneler alarak test etmek, şikayetleri soruşturmak ve yapılan denetim sonuçlarından dağıtıcıları haberdar etmek, riskleri önlemek amacı ile ürünlerin toplatılması ve bertaraf da dahil olmak üzere gerekli önlemleri almakla yükümlüdür. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 2,289.-TL / üst limit 5,723.-TL'dir.)

Üretici, ilgili teknik düzenlemede belirtilen tüm belgeleri; bu belgeler kapsamındaki son ürünün yurt içinde üretiliyor ise üretildiği, ithal ise ithal edildiği tarihten itibaren ilgili teknik düzenlemede belirtilen süre, bu sürenin belirtilmemesi halinde yetkili kuruluşça belirlenecek süre boyunca muhafaza etmek ve istenilmesi halinde yetkili kuruluşlara ibraz etmekle yükümlüdür. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 2,289.-TL / üst limit 5,723.-TL'dir.)

Dağıtıcı, sahip olduğu bilgiler çerçevesinde, güvenli olmadığını bildiği ürünleri piyasaya arz edemez.

Dağıtıcı, faaliyetleri çerçevesinde, ürünlerin taşıdığı riskler ve bu risklerden korunmak için alınması gereken önlemler hakkında ilgililere bilgi verir. Üreticinin tespit edilemediği durumlarda, yetkili kuruluşça belirlenecek süre içinde üreticinin veya malı tedarik ettiği kişinin kimliğini bildirmeyen dağıtıcı, üretici olarak kabul edilir. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 11,446.-TL / üst limit 28,616.-TL'dir.)

Uygunluk işaretinin veya uygunluk değerlendirme işlemleri sonucunda verilen belgelerin tahrif veya taklit edilmesi, usulüne uygun olmadan kullanılması yasaktır. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 5,723.-TL / üst limit 14,308.-TL'dir.)

9. maddesinde uygunluk değerlendirme kuruluşları ile onaylanmış kuruluşların sorumlulukları ise

Madde 9- Uygunluk değerlendirme kuruluşları ile onaylanmış kuruluşlar, ilgili teknik düzenlemelerde ve/veya bu kanun ve bu kanunun uygulama usul ve esaslarına ilişkin yönetmeliklerde yer alan usul ve esaslara uygun olarak bağımsız ve tarafsız bir şekilde uygunluk değerlendirme hizmeti vermekle yükümlüdürler. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 28,616.-TL / üst limit 71,540.-TL'dir.)

Uygunluk değerlendirme kuruluşları ile onaylanmış kuruluşların, ilgili teknik düzenlemede ve/veya bu kanun ve bu kanunun uygulama usul

ve esaslarına ilişkin yönetmeliklerde belirtilen şartları kaybettiğinin ve/veya sorumlulukları yerine getirmediğinin tespit edilmesi halinde, bu kuruluşların ilgili teknik düzenleme kapsamındaki faaliyeti yetkili kuruluşça geçici olarak durdurulur.

Gerekli şartların ve/veya sorumlulukların ilgili teknik düzenlemede belirtilen süre içinde, bu sürenin belirtilmemesi halinde yetkili kuruluşça belirlenecek süre içinde yerine getirilmemesi durumunda, yetkili kuruluşça, uygunluk değerlendirme kuruluşunun ilgili teknik düzenleme kapsamındaki faaliyetine son verilir, onaylanmış kuruluşun ise ilgili teknik düzenleme kapsamındaki onaylanmış kuruluş statüsü kaldırılır.

Onaylanmış kuruluşların faaliyetlerinin geçici olarak durdurulması veya onaylanmış kuruluş statüsünün kaldırılmasına ilişkin kararlar Resmî Gazete'de ilan edilerek, komisyona bildirilir.

Uygunluk değerlendirme kuruluşları ile onaylanmış kuruluşlar, faaliyetleri ile ilgili her türlü bilgi, kayıt ve belgeleri, ilgili teknik düzenlemede belirtilen süre, bu sürenin belirtilmemesi halinde yetkili kuruluşça belirlenecek süre boyunca muhafaza etmek ve talep edilmesi halinde yetkili kuruluşlara ibraz etmekle yükümlüdürler. Faaliyetine son verilen veya kendi isteği ile faaliyetine son veren uygunluk değerlendirme kuruluşları ile onaylanmış kuruluşlar, faaliyette buldukları dönemde yapmış oldukları uygunluk değerlendirme faaliyetleri ile ilgili bilgi, kayıt ve belgeleri, aynı konuda faaliyette bulunan uygunluk değerlendirme kuruluşu veya onaylanmış kuruluş devredilmek üzere yetkili kuruluşça teslim eder. Ancak uygunluk değerlendirme kuruluşu ile onaylanmış kuruluşların söz konusu bilgi, kayıt ve belgelere ilişkin sorumlulukları ilgili teknik düzenlemede belirtilen süre, bu sürenin belirtilmemesi halinde yetkili kuruluşça belirlenecek süre boyunca devam eder. (Maddi Ceza: 31 Aralık 2009 R.G. Sayı: 27449 2. mükerrer ile alt limit 5,723.-TL / üst limit 14,308.-TL'dir.) şeklinde

hükmedilmiştir.

Ürün Sorumluluğu Direktifi'nin 9. maddesine göre ise (COUNCIL DIRECTIVE of 25 July 1985 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products 85/374/EEC), manevi zararlardan sorumluluk üye ülkelerin kendi hukuk sistemlerine bırakılmış; zarar, ölüm ve kişisel yaralanmalardan doğan zararlar ile mala verilen zararlarla sınırlandırılmıştır. Mala verilen zararlarla kastedilen, ayıplı malın, zarar gören tarafından kişisel ihtiyaçlar için kullanılan veya kullanılacak başka bir mala verdiği zararlardır. Üretici, ölüm veya yaralanma veya sağlığa gelen zararlardan üçüncü kişilere karşı da sorumludur. Buna karşılık, mala gelen zararlar bakımından sorumluluk, sadece tüketicinin kişisel ihtiyaçları için kullandığı mallara verilen zararlarla kısıtlıdır. Diğer bir sınırlama, zarar miktarı açısından getirilmiştir.

Avrupa pazarında uygulanmakta olan, 25.07.1985 tarihli ve 374 sayılı "Ayıplı Ürün Nedeniyle Sorumluluk Hakkında Üye Ülkelerin Hukuki ve İdari Düzenlemelerinin Birbirine Yakınlaştırılması" hakkında direktifine göre üreticiler maddi ve manevi sorumlulukta tutulur ve maddi sorumluluk olarak, direktifin 9. maddesine göre 500.-ECU'dan ve 16. maddesine göre 70,000,000.-ECU'ya kadar para cezası ile cezalandırılacağı belirtilmektedir. (Ancak Avrupa Birliği üyesi olan bazı devletler, hala bu ceza sınırına imza koymamışlardır.)

Article 9

For the purpose of Article 1, 'damage' means:

(a) damage caused by death or by personal injuries;

(b) damage to or destruction of, any item of property other than the defective product itself, with a lower threshold of 500 ECU, provided that the item of property:

(i) is of a type ordinarily intended for private use or consumption,

(ii) was used by the injured person mainly for his own private use or consumption.

This Article shall be without prejudice to national provisions relating to non-material damage.

Article 16

1. Any Member State may provide that a producer's total liability for damage resulting from a death or personal injury and caused by identical items with the same defect shall be limited to an amount which may not be less than 70 million ECU. Bu yükümlülükler göre Sanayi Bakanlığı sitesinde "Ayıplı Mal ve Hizmetler" bölümünde şunları belirtmektedir. (<http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=276>)

Ayıplı mal ve hizmetler

Ayıplı mal: Ambalajında, etiketinde, tanıtma ve kullanma kılavuzunda ya da reklam ve ilanlarında yer alan veya satıcı tarafından bildirilen, standardında veya teknik düzenlemesinde tespit edilen nitelik veya niteliği etkileyen niceliğine aykırı olan ya da tahsis veya kullanım amacı bakımından değerini veya tüketicinin ondan beklediği faydaları azaltan veya ortadan kaldıran maddi, hukuki veya ekonomik eksiklikler içeren mallar, ayıplı mal olarak kabul edilir.

Ayıplı hizmet: Sağlayıcı tarafından bildirilen reklam ve ilanlarında veya standardında veya teknik kuralında tespit edilen nitelik veya niteliği

etkileyen niceliğine aykırı olan ya da yararlanma amacı bakımından değerini veya tüketicinin ondan beklediği faydaları azaltan veya ortadan kaldıran maddi, hukuki veya ekonomik eksiklikler içeren hizmetler, ayıplı hizmet olarak kabul edilir.

Haklarınızı: Satın aldığınız mal veya hizmetin ayıplı olduğunu anlamanız durumunda; malın veya hizmetin teslim tarihinden itibaren 30 gün içerisinde satıcıya veya sağlayıcıya başvurarak;

- Ödediğiniz bedelin iade edilmesini,
- Malın ayıpsız olanıyla değiştirilmesini,
- Ayıbın neden olduğu değer kaybının bedelden indirimini,
- Ücretsiz olarak tamir edilmesini,

Tazminat isteme: Yukarıdaki haklardan birisini talep edebilirsiniz. Satıcı talebinizi yerine getirmekle yükümlüdür. Ayıplı malın neden olduğu zararlardan o malın imalatçısının üreticisinin sorumluluğunun usul ve esasları Ayıplı Malın Neden Olduğu Zararlardan Sorumluluk Hakkında Yönetmelik ile düzenlenmiştir. Satın aldığınız malın kullanımı sırasında ortaya çıkan bir ayıp söz konusu ise bu gizli ayıp anlamına gelir. Bu durumda malın teslim tarihinden itibaren 2 yıl içinde haklarınızı kullanabilirsiniz. Bu süre, konut ve

tatil amaçlı taşınmaz mallarda 5 yıldır. Bunlar sizin yasal haklarınızdır ve hangisini kullanacağınıza satıcı değil, siz karar vereceksiniz.

Hangi mallar kanun kapsamındadır?

* Taşınır mallar,

* Konut ve tatil amaçlı taşınmaz mallar,

* Elektronik ortamda kullanılmak üzere hazırlanan yazılım, ses, görüntü gibi gayri maddi mallar.

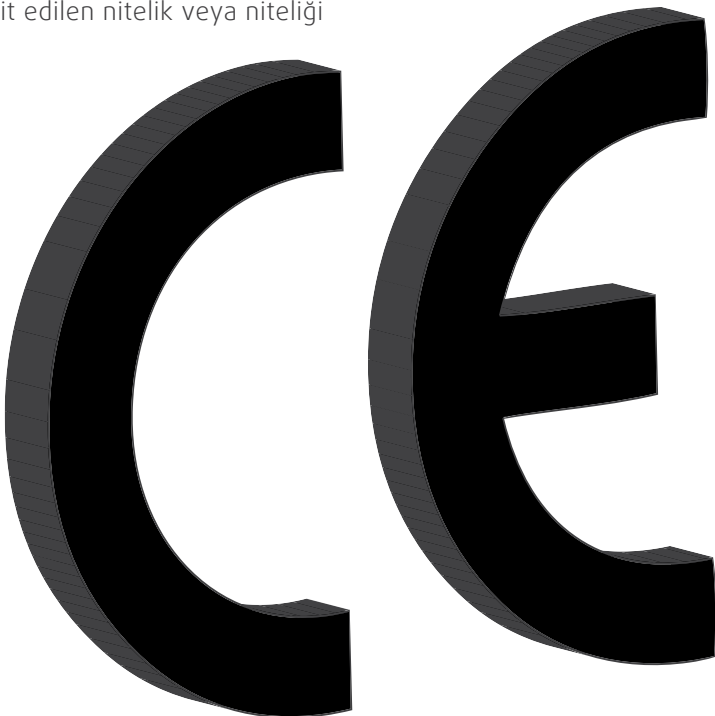
Tazminat isteme ancak ayıplı malın/ hizmetin neden olduğu ölüm ve / veya yaralanmaya yol açan ve / veya kullanımdaki diğer mallarda zarara neden olan hallerde imalatçı- üreticiden tazminat isteme hakkına da sahiptir.

Sorumluluklar: Bir sanayi malını (buzdolabı, çamaşır makinası, elektrik süpürgesi gibi) satın alırken; ithalatçı veya imalatçı firmaların ithal ettikleri veya ürettikleri sanayi malları için düzenlemek ve tüketicie vermek zorunda oldukları garanti belgesi mutlaka istenmelidir. Garanti süresinin malın teslim tarihinden itibaren başlayıp asgari iki yıl olduğuna dikkat edilmelidir. Garanti belgelerinin, satın alınan mala ilişkin faturanın tarih ve sayısı ile bandrol ve seri numarasını içermek zorunda olduğu unutulmamalıdır. Alışverişlerinizde, garanti belgesi ile tanıtma ve kullanma kılavuzlarına dikkat ediniz.

Sonradan teslim gerektiren veya stokta bulunmayan bir mal sipariş ettiğinizde, yazılı bir sözleşme yapınız. Satın aldığınız mal ayıplı çıkmışsa, hemen malı da yanınıza alarak aldığınız yere gidiniz. Fatura, fiş ya da satın aldığınızı gösteren diğer kanıtlarınızı da yanınızda götürünüz. Ayıplı olduğunu bilerek satın aldığınız, ambalajında ya da satın aldığınız yerde kolaylıkla okunabilecek bir yerde "özürdür" ibaresi bulunan mallar hakkında 4 seçimlik hakkınızı kullanmanız mümkün değildir.

Ayıplı malın neden olduğu zararlar:

Satın aldığınız malın ayıplı olması nedeniyle; yaralanma ve/veya ölümle sonuçlanan hallerde, ayrıca kullandığınız diğer mallarda hasar



oluşması durumunda o malı satın aldığınız tarihten itibaren 3 yıl içinde tazminat isteme hakkınız bulunmaktadır. Ancak satılan malın ayıbı, tüketiciden hile ile gizlenmişse zamanaşımı süresi yoktur.

Çözüm organları: Satıcı yükümlülüğünü yerine getirmediği takdirde ikamet ettiğiniz veya malı veya hizmeti satın aldığınız yerdeki Tüketici Sorunları Hakem Heyetleri ve Tüketici Mahkemeleri'ne şikâyet konusunu içeren bir dilekçe ve ekinde konuya ait belgelerle (fatura, fiş, garanti belgesi, satış sözleşmesi gibi) başvurabilirsiniz.

Tüketici Sorunları Hakem Heyetleri ve Tüketici Mahkemeleri

Tüketici Sorunları Hakem Heyetleri illerde Sanayi ve Ticaret Müdürlüğü, ilçelerde ise Kaymakamlık binalarındadır. Tüketici Mahkemeleri ise her il ve ilçenin adliye binalarında bulunmaktadır.

Hakem heyetlerine yapılan başvurulardan herhangi bir ücret alınmaz. Hakem heyetlerince görevlendirilecek bilirkişi ücretleri de Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından karşılanır. Satın aldığınız ve şikâyet konusu olan mal veya hizmetin değeri 1 Ocak 2005'den itibaren 670,36 YTL'nin (670.360.000TL) (*) altında ise sorunun çözümü için Tüketici Sorunları Hakem Heyetine başvurmanız zorunludur. Bu durumda, hakem heyetlerinin aldığı karar bağlayıcıdır. Hakem heyetinin verdiği karar lehinize olmakla beraber satıcı veya sağlayıcının bu karara uymaması durumunda İcra Müdürlüğü'ne müracaat edebilirsiniz.

Hakem heyeti kararı aleyhinize ise 15 gün içinde Tüketici Mahkemesi'ne itiraz edebilirsiniz. İtirazı görüşen tüketici mahkemesinin kararı kesindir. Şikâyet konusu mal veya hizmetin değeri 670,36YTL'nin üstünde ise Hakem Heyetleri'ne başvurabileceği gibi Tüketici Mahkemeleri'ne de başvurulabilir.

Ancak bu durumda Hakem Heyetleri'nin kararı delil niteliğinde olup, bağlayıcı değildir. Lehinize olan heyet kararına, karşı tarafın uymaması halinde Tüketici Mahkemesi'ne

başvurmanız gerekecektir. Tüketici mahkemeleri nezdinde açılacak davalar da her türlü resim ve harçtan muaftır.

(*) Parasal sınır her yıl DİE'nin TEFE'de meydana gelen yıllık artış oranında arttırılır.

SONUÇ

Üreticinin sorumluluğu, bir malı üreten ve piyasaya süren kişinin, bu maldaki ayıp sebebiyle başkalarının hukukun korunan vücut bütünlüğüne veya mal varlığına verdiği zararlardan kusuru aranmaksızın sorumlu olması, doğan zararı tazmin etmesi olarak tanımlanabilir. Bu sorumluluktan bahsedebilmek için öncelikle ayıplı bir malın piyasaya sürülmüş olması ve mala refakat eden, diğer bir deyişle ayıplı takip eden bir zararın olmuş olması gerekir. Ayıba istinaden zarar, malın ayıplı olması sebebiyle bir kişinin hukukun korunan vücut bütünlüğüne veya mal varlığına verilen zarardır. Malın kendisinde meydana gelen zarar, üreticinin sorumluluğuna dahil değildir. Bu durumda zararın giderilmesi, ayıba karşı olağan üstü şartların oluşması çerçevesinde sağlanır. Üreticinin sorumluluğu ise herhangi bir sözleşme ile bağlantılı olmaksızın, sadece ayıplı bir malın üretici tarafından piyasaya sürülmesi ve kişilerin kanunlarca korunan varlıklarına zarar vermesi halinde, sorumluluk öngören özel bir düzenlemedir. Kanunun çıkarılmasını takiben çıkarılan "Ayıplı Malın Neden Olduğu Zararlardan Sorumluluk Hakkında Yönetmelik Yayımlandığı R. Gazete Tarihi: 14/6/2003 - Sayısı: 25137"de bulunmaktadır. Diğer taraftan TKHK M. 4'te imalatçı-üreticinin, ayıplarından sorumlu olduğu mal kavramı, 85/374/EEC Ürün Sorumluluğu Direktifi'nde üreticinin sorumluluğu düzenlemesi kapsamında ifade edilen "ürün" kavramından farklıdır. Direktif'in kapsamına giren ayıp kavramı da farklılık arz eder. Yine direktife göre üretici, ölüm veya yaralanma veya sağlığa gelen zararlardan üçüncü kişilere karşı da sorumlu tutulmaktadır. Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'da ise

üçüncü kişilerin uğradığı zararlardan dolayı üreticinin sorumluluğu bulunmaktadır. Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun'un kapsamı tüketicinin taraflardan birini oluşturduğu sözleşmelerle kısıtlı olduğundan (m. 2), zarar gören kişinin tazminat talep etme hakkı, bir tüketici sözleşmesinin tarafı olmasına bağlanmış bulunmakta, sadece tüketicilerin uğradığı kişi ve mal varlığı zararları kanunun kapsamına girmektedir.

Bu şartlar altında, CE kapsamında ürün imal eden bir üretici için ister yurt içine, ister yurt dışına ürün satmasında, yasal mevzuat olarak artık herhangi bir fark bulunmadığı çok açık olarak ortadadır. Bu nedenden dolayı üreticilerin; yasa, yönetmelik ve Avrupa direktiflerini yakından takip ederek müşterileri ile ürettikleri ürünler ve hizmetleri nedeniyle aralarında oluşabilecek olan ihtilafın firmalarının ve markalarının gelecekleri hakkında çok daha dikkatli davranmaları gerektiği bir kere daha ortaya çıkmıştır. Aksi halde firmaların, markaların, satıcıların, bayilerin ve işverenlerin oldukça ciddi, can yakıcı yaptırımlarla karşı karşıya kalması, artık an meselesidir.

Yararlanılan kaynaklar:

1. 4703 sayılı "Ürünlerle İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun", 11.07.2001 tarih ve 24459 sayılı R.G. yayımı.
2. 4703 sayılı "Ürünlerle İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanunla Düzenlenmiş Olan İdari Para Cezalarının Yeni Değerlerinin Duyurulmasına İlişkin Tebliğ" (Tebliğ No: 2010/21) 31 Aralık 2009 tarihli R.G. sayı 27449 (2. mükerrer) 3. <http://www.sanayi.gov.tr/WebEdit/Gozlem.aspx>
4. http://www.alomaliye.com/2009/4703_sayili_2010_21.htm
5. "CE Genel Tanıtım, Nedir - Ne Değildir" Erkin GÜLER, sunum notları 2009-2010-2011 Bursa www.abckalite.com
6. "Guide to application of the Machinery Directive 2006/42/EC", 1st December 2009 Brussels, General Editor Mr.Ian FRASER, www.ec.europa.eu
7. "Ayıplı Malın Neden Olduğu Zararlardan Sorumluluk Hakkında Yönetmelik" 13 Haziran 2003 Tarihli R.G. Sayı: 25137
8. COUNCIL DIRECTIVE of 25 July 1985 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning liability for defective products 85/374/EEC
9. DIRECTIVE 2006/42/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 17 May 2006 on machinery and amending

Türkiye'de tarım makineleri tarihi



TARMAKBİR

Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği

Tarım, beslenmeyi amaçlayan bir sektör olduğu için tüm dünya nüfusu adına büyük önem taşımaktadır. Tarımın doğa koşullarına bağımlılığı dolayısıyla risk ve belirsizliğinin fazla olması, tarım ürünlerine ilişkin arz ve talep esnekliğinin düşüklüğü ile tarımsal üretim dönemlerinin diğer sektörlere kıyasla daha uzun olması önem taşıyor. Bunun yanı sıra belirli zamanlarda sektörün yoğunlaşması, tarımsal ürünlerin korunup saklanmalarının ancak belirli şartlarda ve zaman içinde yapılabilmesi, tarımsal faaliyetlerden sağlanan gelirlerin diğer sektörlerle göre düşük olması nedeniyle tarım sektörü ülkemizde ve dünyada desteklenmektedir. Tarımsal mekanizasyonun amacı insan iş gücünün verimini arttırarak yapılan işin maliyetini düşürmektir. Bu, direkt olarak birim iş için sarf edilen zamanın azaltılması veya endirekt olarak birim alandan elde edilen verimin arttırılması ile gerçekleşir. Makineli tarım sayesinde insan gücünden çok daha kuvvetli olan motor gücünden istifade edilir. Toprak işleme, ekim, dikim, hasat, harman, nakliye, işleme gibi işlemler makine ile daha iyi yapılır. Örneğin; bir taş toplama makinesi ile tarımsal amaçlı kullanılan topraklar tarıma açılır. Makineler sayesinde ürünün hasadı iklimsel şartlardan etkilenmeden zamanında yapılır. Suyun daha verimli kullanılması için en büyük iş yine bir tarımsal mekanizasyon ekipmanına (örneğin bir damla sulama sistemine) bir yağmurlama sulama sistemine düşüyor. Tarımsal mekanizasyon araçları kuvvet ve iş makineleri olarak iki ana gruba ayrılmaktadır. Tarımsal mekanizasyon sistemi içerisinde kuvvet makinesi olarak traktör, en önemli konuma sahiptir. Ayrıca,

mekanizasyon yatırımlarının önemli bir bölümü traktöre aittir. Sayılan nedenlerden dolayı traktör, ülkelerin tarımsal mekanizasyon düzeylerinin belirlenmesinde dikkate alınan en önemli göstergedir.

Dünyada tarımsal mekanizasyonun tarihi ve gelişimi

Güçlü iş hayvanları ile toprak işleme amacıyla basit aletlerin çekimi sağlanmıştır. 1800'lü yılların sonu ile 1900'lü yılların ilk dönemlerinde, buhar gücüyle çalışan traktör üretilmiş ve kullanılmıştır. 1920 ile 1950 arasında artan mekanizasyon uygulamaları ile belirgin bir üretim artışı sağlanmıştır. 1970'li yıllardan günümüze kadar geçen süreçte azaltılmış toprak işleme ve toprak işlemez tarım teknikleri uygulamaya geçilmiştir. 1990'lı yılların başında bilgisayar ve kontrol sistemleri ile elektronik teknikler, tarımda uygulanmaya başlanmıştır. 1995'den itibaren tarım arazilerindeki değişkenliği dikkate alan hassas uygulamalı tarım teknolojileri pratiğe aktarılmış olup, bu teknolojiler üzerinde yoğun bilimsel

Tarımsal mekanizasyonun ilk uygulamaları, birim zamanda daha fazla alanı ekebilmek için toprağı çizerek açan basit el aletlerinin kullanımı ile "toprak işleme" alanında görülmüştür.



çalışmalar devam etmektedir. Günümüzde tarımda sürücüsüz traktör ve biçerdöver kullanımı uygulamaları bulunmaktadır.

Ülkemizde tarımsal mekanizasyonun tarihi ve gelişimi

Dünyada tarımda makine kullanımı ve tarımsal mekanizasyon alanındaki gelişmeler paralelinde ülkemizde de tarihsel süreçte gelişmeler görülmüştür. Cumhuriyetten önceki yıllarda ilkel metotlarla yapılan tarımsal üretimde genellikle, insan ve hayvan gücünden yararlanılmıştır. Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde 19'uncu yüzyılın sonlarında meydana gelen enerji devriminin, Türkiye tarımı üzerinde önemli bir etkisi görülmemiştir. Yüzyılın ikinci yarısında makineleşme için sınırlı çabalar gösterilmiş ve bu amaçla ilk önlem olarak bir kısım makinelerin dışarıdan sağlanması öngörülmüştür.

Balkan Savaşı ve onu izleyen yıllarda, üretimde azalan insan gücünü tamamlamak amacı ile Tarım Bakanlığı'nca Almanya'dan bazı enerji ve iş makineleri ithal edilmiştir. 1924 yılında ise yine Tarım Bakanlığı tarafından 221 adet traktör ithal edilerek üreticilere dağıtılmıştır. Türkiye'de tarım makineleri ile ilgili ilk resmi istatistikler 1936 yılında yapılmıştır. Bu sayımda saptanan ilk traktör sayısı bin 308'dir. Daha sonraki yıllarda dünya ekonomisinde meydana gelen ekonomik kriz ve II. Dünya Savaşı'nın yarattığı sonuçlar, Türkiye'de mekanizasyon çabalarını yavaşlatmıştır.

1930'lu yıllarda hayvan pulluğu imalatı ile ufak çapta tarım aletlerinin imalatına başlanmıştır.

1944 yılında Bakanlar Kurulu kararı ile kurulan Türkiye Ziraî Donatım Kurumu (TZDK), Türk çiftçisini mekanizasyon yönünden donatmak, makine sağlamak ve bakım işleri gibi konularda hizmet veren önemli kuruluşlardan birisiydi. Ülkemizin mekanizasyon düzeyinin gelişmesinde önemli katkılar sağlamıştır. Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından özelleştirme kapsamına alınan TZDK, özelleştirilmeden önce birçok il ve büyük ilçede



şubeler açmış, çiftçilere yönelik çeşitli çalışmalarda bulunmuştur. Bu çalışmalar kapsamında "Başak" adlı yerli traktör üretiminin yanı sıra, çok çeşitli tarım makineleri imalatı yapmış olan TZDK, 2003 yılında özelleştirilmiştir. 1949 yılında Marshall yardım programı ile birlikte tarım makineleri varlığında bir artış sağlanmıştır. Örneğin; 1949 yılında 11 bin 729 olan traktör sayısı 1952 yılında 31 bin 143'e yükselmiştir. Ancak mekanizasyonun belirli bir program için düzenlenmemiş olması, marka ve model çokluğu gibi sakıncalar yaratmıştır. Özellikle 1960'lı yıllara kadar tarım makinelerine olan talep ithalatta karşılanmıştır. Mevcut teknolojik şartların gelişmemiş olması, yan sanayinin yetersizliği, çiftçi alım gücünün genelde düşük olması, sermaye eksikliği, talebe bağlı üretim gibi birçok nedenden ötürü ileri teknoloji gerektirmeyen, ağır insan iş gücünün yerini alabilecek, münferit operasyonları yapabilecek basit ve

SÜT SAĞIM MAKİNELERİ Seyyar-Sabit

FERMASAN

Traktör Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.
HEBUSAN CAD.NO.55 FİNDIKLI HAN FİNDIKLI - İSTANBUL
TELEFON : 43 23 43 (5 HAT)
TELEKRA : FERMAK - İSTANBUL
TELEX : 24650 TARM-İSTANBUL

FERSİLT



- Süt Sağım Makineleri
- Sığircilik (İhtimal) Yağmaçları
- Çiğir - Etiler Makineleri - Buzdolapları
- Beyaz Makineler
- Çiğir - Ziraat Makineleri ve Ekipmanları

• Süt sağım makineleri
• Sığircilik (İhtimal) Yağmaçları
• Çiğir - Etiler - Buzdolapları
• Çiğir - Ziraat Makineleri ve Ekipmanları

EMEK
EMEK TARIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
AGRICULTURAL AND INDUSTRIAL MACHINERY FACTORY



EMEK Traktör Makineleri Fabrikası 1958 yılında kurulmuş, bugün 11.000 m² alanına sahip olan 8000 m² EMEK işyerine sahiptir. Bu işyerinde 2000 adetlik otomatik ve 2000 adetlik el ile üretilen makine, ekipman üretilmektedir. Üretim alanı sadece 30, 35 ve 40 HP'lik traktör, bulmaca, çapa ve diğer tarım makineleri ile sınırlı değildir. Üretim alanı sadece 30, 35 ve 40 HP'lik traktör, bulmaca, çapa ve diğer tarım makineleri ile sınırlı değildir.

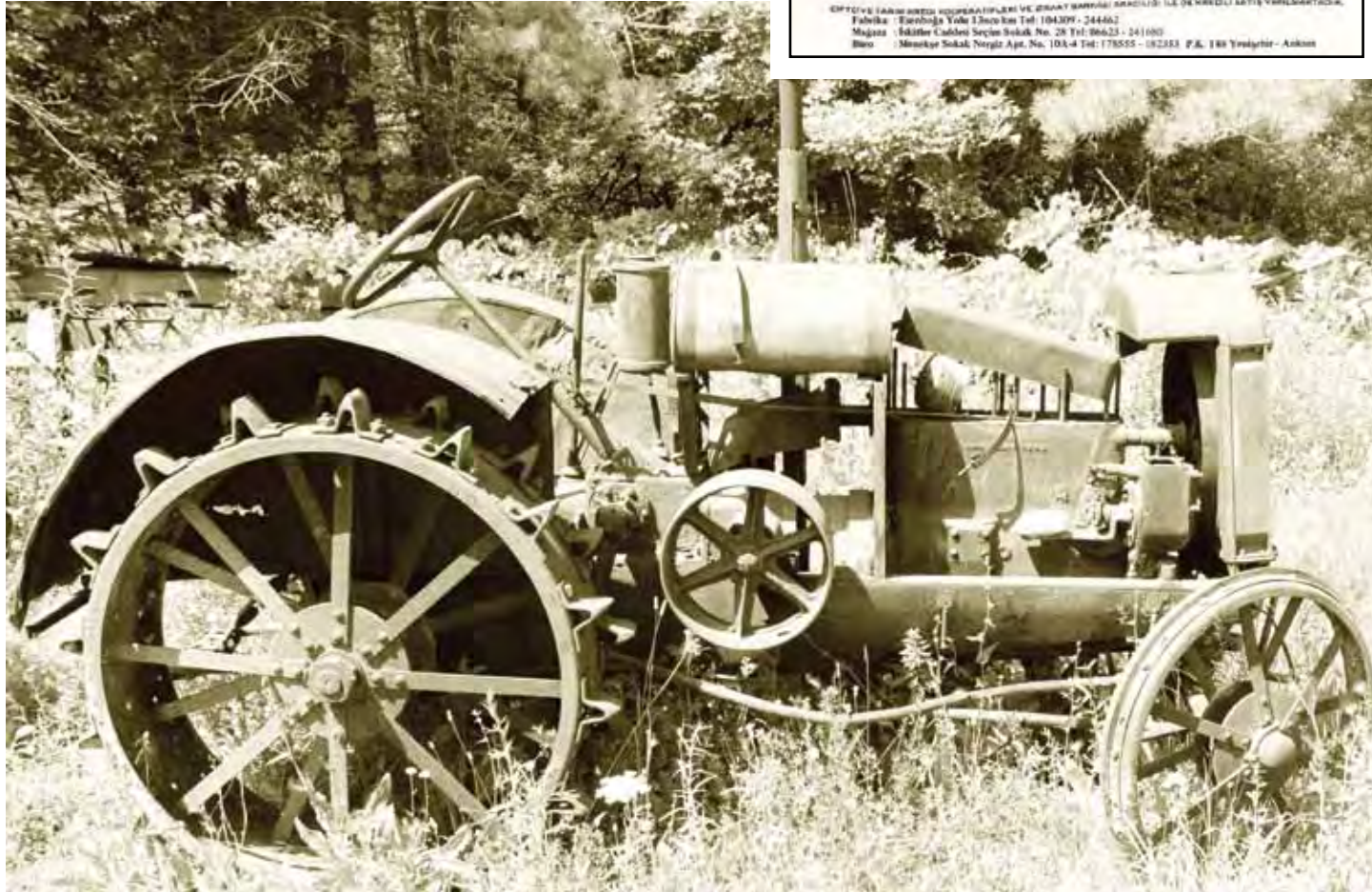
EMEK Traktör Makineleri Fabrikası 1958 yılında kurulmuş, bugün 11.000 m² alanına sahip olan 8000 m² EMEK işyerine sahiptir. Bu işyerinde 2000 adetlik otomatik ve 2000 adetlik el ile üretilen makine, ekipman üretilmektedir. Üretim alanı sadece 30, 35 ve 40 HP'lik traktör, bulmaca, çapa ve diğer tarım makineleri ile sınırlı değildir. Üretim alanı sadece 30, 35 ve 40 HP'lik traktör, bulmaca, çapa ve diğer tarım makineleri ile sınırlı değildir.




EMEK TRAKTÖR VE TARIM MAKİNELERİ FABRİKASI
MÜHÜR BULMACA ÜRETİMİNE MÜHÜRÜ YERİNE
EMEK TRAKTÖR VE TARIM MAKİNELERİ FABRİKASI
MÜHÜR BULMACA ÜRETİMİNE MÜHÜRÜ YERİNE

EMEK TRAKTÖR VE TARIM MAKİNELERİ FABRİKASI
MÜHÜR BULMACA ÜRETİMİNE MÜHÜRÜ YERİNE

EMEK TRAKTÖR VE TARIM MAKİNELERİ FABRİKASI
MÜHÜR BULMACA ÜRETİMİNE MÜHÜRÜ YERİNE





ucuz tarım makineleri imalatı 70'li yıllarda söz konusu olmuştur. Hatta bu dönem içinde 50'li, 60'lı yılların teknolojik gelişmelerini ihtiva eden tarım makinelerinin kullanımı oldukça yaygındır. Bu yüzden kombine, karmaşık ve ileri teknoloji tarım makinelerinin üretimi hatta ithalatı genelde söz konusu değildir. Bu dönemlerde kopya üretim, en geçerli ve kolay teknoloji transferi olmuştur.

Ancak kopya üretim bile ileri teknoloji ihtiva etmeyen, daha basit makinelere öteye geçememiştir. 70'li yılların sonuna doğru devletin ucuz zirai kredi desteği ile çiftçiye tarım makinesi satmak isteyen imalatçılar ve ithalatçılar için deney raporu zorunluluğu getirilmiştir. Söz konusu tarım makinesinin tarım tekniğine ve mevcut standartlara uygunluğunun belirlenmesi amacıyla

yapılan bu test, belli bir disiplini ve asgari standardı da beraberinde sağlamıştır. Bu testler sayesinde hem üniversite-sanayi iş birliği adına çeşitli adımlar atılmış, hem de makinenin test aşamasında daha da geliştirilmesi adına çalışmalar yürütülmüştür. 90'lı yılların başından itibaren yurt dışı fuarlara ziyaretçi olarak katılmak yaygınlaşmıştır. Dünyada tarımsal mekanizasyonda geleneksel teknoloji seviyesinin gözlenmesi adına yapılan bu ziyaretlerde görsel teknoloji transferi de söz konusu olmuştur. 1990-1995 yılları arasında sektörün temsilcisi olan Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAK-BİR) ile Almanya Tarım Makinaları İmalatçıları Birliği (LAV) arasındaki teknik iş birliği ile imalatçılara yönelik birçok fırsat imkanı da doğmuştur. Bu iş birliği kapsamında Almanya'daki bazı tarım makineleri fabrikalarına teknik geziler, toplu fuar gezileri, çeşitli eğitim ve fikir üretme toplantıları (workshop) yapılmıştır. Hatta bu iş birliği neticesinde bazı Türk-Alman firmaları arası üretim çalışmaları da gerçekleşmiştir. 90'lı yılların sonuna doğru iç pazarda yaşanan dalgalanmalar nedeniyle sektördeki bazı firmalar yavaş yavaş ihracata yönelmeye başlamışlardır. Bu yönelme neticesinde, 2000 yılından



bugüne ihracat 10 kat artmıştır. İhracat, belli bir kaliteyi ve teknolojiyi zorunlu kıldığı için sektörde hissedilir bir mühendislik gelişmesi de gözlenmiştir. Bunun yanı sıra kurumsallaşmanın başlamasıyla birlikte aile bireylerinin yönetiminden, profesyonel yönetime geçiş başlamıştır. Üniversite tahsilli üçüncü kuşak bireyler, işletmelerin yönetiminde yer almışlardır. Günümüzde sektörün ihtiyaç duyduğu mekanizasyon araçlarının tamamına yakını imal edilmekle birlikte genel olarak büyük parsellere ve işletmelere uygun olarak imal edilmiş kapasite ve modellerde biçerdöver, balya, kendi yürür silaj ve pamuk hasat makinesi dışında hemen hemen bütün tarımsal mekanizasyon araçlarının imalatı ülkemizde yapılmakta ve ihraç edilmektedir. Bugün, sektörün dünyada “en saygını ve büyüğü” olarak kabul edilen “AGRITECHNICA Tarım Teknolojileri Fuarı”nda Türkiye, en çok katılımcı olarak yer alan 4’üncü ülke konumundadır.

Türkiye tarım sanayi kronolojisi

- 1914:** Üretimde azalan insan iş gücünü tamamlamak amacıyla, gümrüksüz ithalat uygulaması kapsamında, Almanya’dan bazı enerji ve iş makineleri alınmıştır.
- 1924:** Tarım Bakanlığı tarafından 221 adet traktör ithali yapılmıştır.
- 1936:** Tarım makineleri ile ilgili ilk resmi istatistikler yapılmıştır.
- 1944:** Türkiye Zirai Donatım Kurumu kurulmuştur.
- 1949:** ABD destekli Marshall yardım programı ile tarım makineleri varlığı artmıştır.
- 1954:** Etimesgut (Ankara) Uçak Motoru Fabrikası’nda Türk Traktör Fabrikası kurulmuştur.
- 1979:** İlk traktör ihracatı yapılmıştır.
- 2000:** Traktör sayısı yaklaşık 1 milyon olmuştur.
- 2010:** Türkiye makine ihracatında 22 alt sektör arasında tarım makineleri sektörü, ihracat miktarı değeri açısından 6’ncı büyük sektör olmuştur.







Kesici takımlar

Dünyada 2008 yılında 24,7 milyar dolar olan kesici takımlar ihracatı yüzde 24,3 oranında azalarak 2009 yılında 18,7 milyar dolara gerilerken; Türkiye ihracatı 2009 yılında 32 milyon dolar gerçekleşti. Ülkemizde kesici takımlar sektörü 2010 yılında ihracat bakımından yüzde 63 oranında artarak 52 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Kesici takımlar neleri kapsar?

Matkap uçlarından vida taraklarına, frezelerden testerelelere kadar çok geniş bir yelpazeyi kapsayan kesici takımlar sektörü; metal işleme sanayinde bütün operasyonların kalbi niteliğindedir. Yapılacak operasyona, işlenecek malzemenin cinsine ve istenilen hassasiyete göre metal kesiciler farklıdır. Talaşlı imalatındaki gelişmeler, kesme ve ilerleme hızlarını da gün geçtikçe arttırması, üretimde değişik malzemelerin kullanılması, talaşlı üretim tezgâhlarının gelişimi, kesici takımların gelişimini de zorunlu kılmaktadır.

Kesici takımlar iş parçalarının şekillendirilmesinde kullanılan yüksek kaliteli, yüksek boyut hassasiyetli ve çoğu ileri teknoloji ürünü olan malzemelerden üretilirler. İşlenecek parçanın özellikleri, kullanılacak kesici takım malzemelerine sınırlandırmalar getirdiği gibi takımın kullanım şartları da takım malzemesi seçimini büyük çapta etkiler.

Kesici takım malzemelerinden istenen ortak özellikler ise sertlik, aşınma direnci, tokluk ve ekonomiktir. Uygun takım malzemesinin seçimi ile kesici takım-iş parçası malzemeleri arasında sürtünme sonucu oluşan yüksek sıcaklık aşınma mekanizmalarının (difüzyon, oksidasyon gibi) bertaraf edilmesi ile yüksek kesme hızlarına ulaşılır. Böylece takım ömrü ve



üretim hızı arttırılarak ekonomiklik sağlanır.

Malzemelerin gruplandırılması

Takım malzemeleri üç ana grupta toplanabilir: Metal esaslı, karbür esaslı ve seramik esaslı takım

malzemeleri. Günümüzde yaygın olarak kullanılan takım malzemeleri yüksek hız çelikleri ve sement karbürlerdir. Yüzey kalitesinin iyileştirilmesi ve takım ömrünün arttırılmasına yönelik çalışmalar sonucunda, kübik bor nitrür (CBN) ve elmas kaplanmış takımlar da kullanılmaya başlandı.

Kesici takımların üretimi

Metallik malzemelerin önemli bir kısmı ergitme ve döküm işlemleri ile üretilirler. Ancak, metallerin nihai şekillendirilmesi başlıca döküm, plastik şekillendirme, kaynak, talaşlı imalat ve toz metalürjisi teknikleri ile yapılır. Talaşlı imalat, özellikle çeşitli makine elemanlarının üretiminde yaygın kullanılan bir tekniktir. İş parçaları, çeşitli takımlarla işlendikten sonra, çoğunlukla bir gerilme giderme ısıl işlemleri görmüş halde kullanıma arz edilirler.





Metallerin nihai şekillendirilmesi başlıca döküm, plastik şekillendirme, kaynak, talaşlı imalat ve toz metalürjisi teknikleri ile yapılır.

Kesici takımların özellikleri

Talaşlı imalat, genelde iş parçası ile takım malzemesi arasındaki bir rekabet olarak görülebilir. Bu bakımdan takım malzemesi ile iş parçasının özelliklerinin birbirinin tersi olması beklenir. Bir takım malzemesinde aranan özellikler şunlardır:

- Takım sadece oda sıcaklığında değil, çalışma sıcaklıklarında da iş parçasının en sert bileşeninden daha sert olmalıdır. Takım geometrisinin bozulmasını önleyen yüksek kızıl sertlik, talaş oluşum süreci sırasındaki ağır şartlar altında muhafaza edilmeli ve hatta aşınma direncine yardımcı olmalıdır. Yüksek hızlarda takım sertliğindeki değişme görülmektedir.
- Aralı kesmede mekanik şoklara (darbeli yükleme) dayanmak için tokluk,
- Aralı kesme işlemlerinde hızlı ısınma ve soğumalar meydana geldiği için yüksek termal şok direnci,
- Lokalize kaynak teşekkülünü önlemek için iş parçasına karşı düşük yapışkanlık (iş parçası ile reaksiyona girmemelidir),
- Takım bileşenlerinin iş parçasına difüzyonu, hızlı aşınmaya yol açar. Bu bakımdan takımın iş parçasındaki

çözünürlüğü düşük olmalıdır. Düşük sertlik ve adezyon arzu edilmez. Zira bunlar takım profilinin bozulmasına yol açar, takım burnu yuvarlaklaşır. Uygun olmayan tokluk ve termal şok direnci takım ağzının talaşlanması ve hatta tamamen hasarına sebep olur. Ne var ki, malzemenin sertlik ve ısıl direnci ancak tokluğun azalması ile sağlanabilir.

Metal esaslı takımlar

Karbon çelikleri, kesici takım malzemesi olarak kullanılan en eski tip çeliklerdir. Karbon içerikleri yüzde 0.6-1.4 arasında değişmektedir. Düşük alaşımlı çeliklerde, kesme özelliklerini iyileştirmek amacıyla az miktarda krom (Cr), vanadyum (V), tungsten (W), molibden (Mo), mangan (Mn) gibi alaşım elementleri bulunmaktadır. Çelikler, tavlama şartlarında kolayca şekillendirilebilir ve takiben su verme ve temperleme ile yüzeyi sertleştirilir. Takım kesitinin tamamı martenzite dönüşmez, iç kısım tok ve yüksek şok direncine sahip olur. Karbon çeliklerinin sertliği martenzitik yapısından ileri gelir (58-64Rc). 250°C üzerindeki sıcaklıklarda temperleme sonucu martenzit yumuşar; bu nedenle karbon

KESİCİ TAKIMLAR İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

		2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM (08/09)
1	ALMANYA	4.016.380	4.504.521	5.067.006	3.718.973	-26,60
2	ABD	2.156.023	2.311.174	2.648.100	2.028.587	-23,39
3	JAPONYA	2.226.020	2.178.551	2.439.035	1.826.960	-25,09
4	ÇİN	1.258.006	1.627.986	1.834.085	1.587.539	-13,44
5	GÜNEY KORE	768.899	903.412	889.109	880.108	-1,01
6	İTALYA	1.159.630	1.278.784	1.375.531	875.861	-36,33
7	İSVİÇRE	889.025	1.022.950	1.129.469	832.261	-26,31
8	İNGİLTERE	872.607	909.362	868.766	655.630	-24,53
9	HOLLANDA	264.779	356.247	672.769	530.565	-21,14
10	FRANSA	543.346	610.183	709.687	495.491	-30,18
39	TÜRKİYE	28.216	34.943	37.574	32.280	-14,09
	DİĞER	14.126.499	15.668.227	17.595.983	13.399.695	-23,85
	TOPLAM	19.685.646	22.115.954	24.727.138	18.721.533	-24,29

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

çelikleri sadece ahşap gibi yumuşak malzemelerin işlenmesi için uygundur ve sadece düşük üretim hızlarında ($2^{10m/dk}$) kullanılırlar. Karbon çeliklerinin en önemli avantajı, kolay işlenmesi ve ucuz olmasıdır. Ayrıca çalışma sıcaklıklarında (max. 200-250°C) sertliklerini ve keskinliklerini korurlar; bu bakımdan, yüksek karbonlu çelik el delik açıcıları (reamer) bazı hallerde metal işleme için kullanılırlar.

Düşük alaşımlı çeliklerin sertliği, su verme ve temperlemeden sonra yaklaşık 700 HV'dir. Temperlenmiş çeliğin mukavemeti, ince demir karbür partiküllerinden ileri gelmektedir. 350°C'nin üzerinde demir karbür partikülleri hızla kabalaşarak çelik yumuşar ve aşınma direnci giderek azalır. Bu nedenle düşük üretim hızlarında kullanılmaktadır. Düşük alaşımlı çelikler hızlı aşınır; çünkü sert partiküllerin hacmi sadece yüzde 5 civarındadır. Genellikle bu sert partiküller en yumuşak karbürlerden biri olan Fe₃C esaslıdır. Bütün bu dezavantajlarından dolayı metallerin işlenmesinde sınırlı kullanım alanına sahiptir. Bununla birlikte ucuz olmalarından dolayı,

karbon çeliklerinde olduğu gibi ağaç işleme takımlarında kullanılırlar.

Dünyada kesici takımlar sektörü

Kesici takımlar sektörü, dünyada ithalatın ve ihracatın yoğun bir şekilde gerçekleştiği kalemlerin başında geliyor. Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre 2008 yılında 24,7 milyar dolar olan kesici takımlar ihracatı yüzde 24,3 oranında azalarak 2009 yılında

18,7 milyar dolara geriledi.

Almanya, kesici takımlar ihracatında ilk sırada yer alıyor. Almanya'nın kesici takımlar ihracatı 2009 yılında yüzde 26,6 azalarak 3,7 milyar dolar gerçekleşti. Almanya'yı ABD (2 milyar dolar), Japonya (1,8 milyar dolar) ve Çin (1,6 milyar dolar) takip etti. Dünya kesici takımlar ihracatının yüzde 49'unu Almanya, ABD, Japonya ve Çin gerçekleştiriyor. İlk on ülke arasında en büyük azalma



yüzde 36 ile İtalya'da yaşandı. Türkiye ise 2009 yılında gerçekleştirdiği 32 milyon dolar ihracat ile dünya ihracatından yüzde 0,17 pay alarak 39'uncu sırada yer aldı.

Dünya ithalatında lider ABD

2009 yılında sektör ithalatı yüzde 26,9 oranında azalarak 25,2 milyar dolar seviyelerinden 18,7 milyar dolar seviyelerine geriledi. ABD 2 milyar dolar ithalat ile dünya sıralamasında birinci konumundadır. ABD'nin ardından kesici takımlar ithalatı gerçekleştiren Çin ise 2009 yılında 1,7 milyar dolar ithalat gerçekleştirdi. Sektör ithalatında önde gelen diğer ülkeler sırasıyla Almanya, Kanada ve Fransa'dır. Kesici takımlar sektörü ithalatında ilk on sırada yer alan ülkelerin genelinin ithalatında azalış görüldü. Azalış yüzdeleri İtalya yüzde 38,9, Kanada yüzde 36,2, İngiltere yüzde 33,7 ve Hollanda'da yüzde 33,3 olarak gerçekleşti. Türkiye ise 2009 yılında gerçekleştirdiği 166 milyon dolar ithalat ile dünya ithalatından yüzde 0,88 pay alarak 27'nci sırada yer aldı.

Türkiye ihracatta dikkat çekiyor

Türkiye'nin kesici takımlar sektörü ihracatı 2009 yılında 32 milyon dolar gerçekleşti. 2010 yılında sektör ihracatı yüzde 63 oranında artarak 52 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2009 yılında Türkiye'nin kesici takımlar ihracatı yaptığı ülkeler arasında Almanya 12,2 milyon dolar ile birinci sırada yer aldı. Almanya'yı 5,7 milyon dolar ile Fransa ve 3,6 milyon dolar ile İran takip etti. Birleşik Arap Emirlikleri ve Fransa, en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk on ülke arasında en çok ihracat artışı kaydedilen ülkelerdir. Türkiye'nin kesici takımlar sektörü ihracatı gerçekleştirdiği ilk on ülke arasında ihracatımızda düşüş sadece Libya'da (yüzde 19,8) yaşandı.

İthalatta artış yaşandı

Türkiye'nin 2009 yılında 166 milyon dolar seviyelerinde olan kesici takım sektörü ithalatı, 2010 yılında yüzde 50 artarak 250 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2010 yılında kesici takım sektörü ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırayı Alman-

Türkiye'nin kesici takımlar sektörü ihracatı 2010 yılında yüzde 63 oranında artarak 52 milyon dolar seviyesine yükseldi.

KESİCİ TAKIMLAR İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

		2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM (08/09)
1	ABD	2.818.382	2.878.309	2.777.994	2.054.856	-26,03
2	ÇİN	1.521.164	1.741.491	1.838.146	1.713.768	-6,77
3	ALMANYA	1.712.594	2.024.240	2.452.827	1.669.396	-31,94
4	KANADA	1.158.028	1.063.335	1.225.080	781.561	-36,20
5	FRANSA	750.044	902.874	1.037.722	733.111	-29,35
6	MEKSİKA	755.392	680.597	773.135	651.079	-15,79
7	HOLLANDA	362.069	476.958	824.800	550.091	-33,31
8	İTALYA	750.123	816.110	860.309	525.620	-38,90
9	İNGİLTERE	757.140	750.321	782.385	518.640	-33,71
10	TAYLAND	499.655	459.708	539.745	456.745	-15,38
27	TÜRKİYE	237.747	220.087	286.666	166.628	-41,87
	DİĞER	8.544.516	10.608.696	11.897.666	8.875.296	-25,40
	TOPLAM	19.866.854	22.622.726	25.296.475	18.696.791	-26,09

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

KESİCİ TAKIM SEKTÖRÜ İTHALATI (\$)

	ÜLKE ADI	2007	2008	2009	2010	DEĞİŞİM 09/10 %
1	ALMANYA	71.163.490	69.047.237	43.946.176	63.295.348	44,03
2	ÇİN HALK CUMHUR.	22.466.426	25.922.394	20.406.794	41.621.946	103,96
3	İTALYA	31.667.501	38.544.839	25.458.856	32.897.441	29,22
4	A.B.D.	14.764.784	14.820.135	12.807.203	20.986.211	63,86
5	KANADA	4.353.216	4.206.720	4.181.461	10.273.257	145,69
6	İSVİÇRE	7.330.793	8.789.659	7.422.266	9.140.101	23,14
7	TAYVAN	7.658.840	9.105.505	5.188.736	9.072.332	74,85
8	GÜNEY KORE CUM.	5.454.570	6.733.705	5.135.894	8.535.510	66,19
9	JAPONYA	10.006.465	54.845.971	5.436.383	7.666.562	41,02
10	İNGİLTERE	5.495.265	6.240.067	4.694.430	6.464.697	37,71
	DİĞER	39.725.886	48.409.919	32.047.295	40.704.480	27,01
	TOPLAM	220.087.236	286.666.151	166.725.494	250.657.885	50,34

Kaynak: TÜİK



ya (63 milyon dolar), Çin (41 milyon dolar) ve İtalya (32 milyon dolar) yer aldı. Türkiye'nin 2010 yılı sektör ithalatında ilk on ülkenin bir önceki seneye göre değişim oranlarına bakıldığında Kanada (yüzde 145) ve Çin (yüzde 103)'de görülen artış miktarları dikkat çekici düzeydedir.

Kaynaklar

-Türkiye İstatistik Kurumu
-Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü (www.comtrade.un.org)

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE KESİCİ TAKIM SEKTÖRÜ İHRACATI (\$)

	ÜLKE ADI	2007	2008	2009	2010	DEĞİŞİM 09/10 %
1	ALMANYA	4.801.877	5.230.543	4.327.756	12.261.008	183,31
2	FRANSA	1.245.127	64.388	1.552.913	5.728.060	268,86
3	İRAN	2.878.932	2.785.292	3.012.390	3.692.780	22,59
4	IRAK	948.527	924.860	1.870.434	3.270.623	74,86
5	ROMANYA	1.505.935	3.182.552	1.668.074	2.382.053	42,80
6	A.B.D.	1.001.958	1.297.949	1.559.011	2.133.187	36,83
7	BİR.ARAP EMİRLİK.	360.436	118.992	112.655	1.686.522	1.397,07
8	LİBYA	97.243	1.681.343	1.936.438	1.551.402	-19,88
9	TÜRKMENİSTAN	364.044	800.450	1.003.979	1.461.719	45,59
10	İSPANYA	710.580	611.682	359.562	1.278.433	255,55
	DİĞER	21.028.612	20.877.146	14.889.196	17.191.683	15,46
	TOPLAM	34.943.271	37.575.197	32.292.408	52.637.470	63,00

Kaynak: TÜİK



HALUK ERTUĞRUL
ORALSAN MAKİNE
GENEL MÜDÜR

“En büyük sorun ham maddede dışa bağımlılık”

“Matkap uçları, klavuzlar, freze bıçakları, raybalar, torna ve kesme kalemleri gibi standart kesici takımın yanında, kullanıcıların istediği ölçü ve tiplere göre özel amaçlı kesici takımları da üreten firmamız Oralsan Makine ismiyle kesici takım fabrikasının üretime geçmesinden bu yana 36 yıldır sürekli gelişip büyüyerek faaliyetlerini sürdürüyor. En büyük sıkıntımız ham maddede dışa bağımlılık. Bunun yanı sıra Uzak Doğu menşeli kalitesiz takımların yarattığı haksız rekabeti de sorunlar bazında değerlendirebiliriz. Kullanıcıların teknik bilgi yetersizliklerinin bilinçsiz takım kullanımına yol açması ile verim kayıplarına

nedene olması ve ülke kaynaklarının israf edilmesi önemli sorunlara neden oluyor. Sektörün gelişimi için firmaların Ar-Ge projelerine ağırlık vermeleri, personel temini ile takım kullanma bilincinin gelişimi için meslek liselerinden başlayarak kesici takım eğitim düzeyinin artırılması gerektiğini düşünüyorum. Ar-Ge projeleri ile makine üreticileri ve kesici takım üreticilerinin iş birliklerinin artırılması sonucunda yüksek katma değerli ürünlerin geliştirilmelerinin her iki sektöre de önemli katkı sağlayacaktır. Bizim ciromuzun yüzde 30’unu ihracat oluşturuyor. Hali hazırda başta İran olmak üzere Orta Doğu ülkeleri ile Almanya başlıca ihracat pazarlarımız arasındadır. 2010 yılında iç piyasada büyümeyi ciddi olarak hissettik; ancak ihracatımız aynı seviyelerde kaldı. 2011’de ise dış ticarete dönük yapılan çalışmaların sonuçlarını görmeye başlamamızla birlikte bunu değiştirebileceğimizi düşünüyoruz.”



PINAR AY

MDH METAL

MUHASEBE

DEPARTMANI



“Destek ve teşviklere ihtiyaç var”

“Mehmet Şengül önderliğinde İstanbul’da kurulan MDH Metal ihracata yönelik çalışmalarındaki azim ve kararlılıkla kısa sürede yurt dışındaki firmaların aranan imalatçısı haline geldi. Almanya’ya ihracat yapan firmamız MDH Metal olarak Braun Procter&Gamble firmasıyla çalışıyoruz. Sektörde hala yaşanan ekonomik krizin etkileri görülüyor. Özellikle alımları etkileyen bu kriz ertesinde kesici uç alımlarında azalma görülüyor. Bu durum aslında sektörün genel durumudur. Bununla ilgili olarak öncelikle yerli firmamızın daha iyi tanıtılması düşün-

cesindeyim. Gerek devlet, gerekse birlik ve derneklerin desteğiyle yapılacak tanıtım çalışmaları sektöre olumlu yansıtacaktır. Bunun yanı sıra sektörde halen süregelen iş imkânlarının yetersizliği de söz konusudur. Bunun içinse sektörün bir takım teşviğe ihtiyacı vardır. Artan taleplere daha iyi cevap verebilmek için MDH Metal 2002 yılı ortalarında fabrikamızı yine aynı bölgede bulunan daha geniş bir binaya taşınarak makine parkurunu genişletmiş ve ihracat rakamlarını doğru stratejilerle yükseltmiştir. Önümüzdeki yıllarda doğru stratejilerin uygulanması ve gerekli desteğin sağlanmasıyla sektörümüzün yükseliş göstereceği kanaatindeyim.”





Konya'da OSB büyümeye devam ediyor

Makine ihracatında büyük başarılar imza atan Konya'da OSB 4. Etap Genişleme Bölgesi çalışmaları hız kazandı. Son beş yılda yüzde 97 artış gösteren Konya makine sanayi sektörü 2011 yılında 227 milyon dolara ulaştı. Konya OSB'de tarım makinelerinden araç üstü vince kadar çok geniş bir yelpazede üretim yapılıyor.

Konya Organize Sanayi Bölgesi 1990 yılından bu yana faaliyette olup, 328 firmada yaklaşık 30 bin kişilik istihdam gücüyle ve her geçen gün genişleyerek 80 farklı alt sektörde üretim gerçekleştiriyor. Konya'da sanayi ve ticaret, Cumhuriyet döneminde alınan Kalkınma Planları Kararları'yla birlikte gelişme sürecine girdi. Sanayi ve ticaret hayatının canlanması, bilinçli ve sistematik gelişmelerin ülke geneline yayılabilmesi amacıyla başlatılan çalışmalar neticesinde 1926 yılında Konya Ticaret ve Sanayi Odası kuruldu.

70'lerde sanayi siteleri kuruldu

Sınırları içerisinde bulunan verimli topraklar nedeniyle bir tarım kenti olarak bilinen ve gelişimine bu yönde ağırlık verilen Konya'da ilerleyen yıllarda tarımın yanı sıra sanayi alanlarında da önemli bir atılım içine girdiği gözleniyor. Konya'da özellikle 1950-1960 yılları arasında imalat sanayi tesisi 47'den 91'e yükselirken sınıai faaliyet 1960 yıllarından itibaren istikrarlı bir gelişme gösterdi. İl merkezinde inşa edilen organize sanayi bölgeleri ile merkez ve ilçelerdeki küçük sanayi

siteleri bu gelişmeyi hızlandıran başlıca faktörlerden oldu. 1965 yılından sonra Konya'daki imalat sanayindeki gelişmelerin bir sonucu olarak 3. Kalkınma Planı çerçevesinde organize sanayi bölgelerinin oluşturulması yönünde ciddi bir eğilim ortaya çıktı. Nitekim 1970-1990 yılları arasında 19'u il merkezinde, 15'i ilçe merkezlerinde olmak üzere toplam 34 küçük sanayi sitesi kuruldu ve bu sitelerde 8 bin 66 adet iş yeri faaliyete geçti.

OSB'ler şehrin ekonomik ve sosyal hayatında etkili

Konya'da 2. Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulması Bakanlar Kurulu'nca 15 Temmuz 1976 yılında uygun görüldü ve 23 Temmuz 1976 tarih ve 15655 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Bu işi yürütmek üzere de Konya ili Özel İdare Müdürlüğü, Konya Sanayi Odası Başkanlığı ve S.S. Konya Organize Sanayi Bölgeleri Kooperatifi, Müteşebbis Teşekkül olarak görevlendirildi. 1981 yılında S.S. Konya Organize Sanayi Bölgeleri Kooperatifi'nin fesh edilmesi ile Müteşebbis Teşekkülü: İl Özel İdare Müdürlüğü, Konya Sanayi Odası Başkanlığı

ve Konya Belediye Başkanlığı oluştu. 4562 sayılı yasa ile de tüzel kişilik kazanarak, müteşebbis heyet içerisinde oluşturulan yönetim kurulu marifetiyle yönetiliyor. Yer seçimi, proje yapılması ve daha değişik sebeplerden dolayı alt yapı inşaatları ihalesi gecikmiş ve 20 Ağustos 1984 tarihinde Bakanlıkça yapılan bir protokolle yol, kanalizasyon, drenaj, içme suyu şebekesi ve depo inşaatları yapım işi Konya Belediyesi'ne verildi. Alt yapı inşaatlarına ise ancak 1986 yılında başlandı.

Bölgeden sanayicilere arsa dağıtımını işlemine 1987 yılında başlandı ve dağıtılan 223 sanayi parselinde inşaatlarını tamamlayan sanayiciler imalata geçtiler.

Konya 2. OSB; şehir merkezine yaklaşık 18 kilometre mesafede, Konya Ankara - Konya Aksaray Devlet Yolları arasında 300 hektarlık bir alan üzerinde, 3 bin ila 80 bin metrekare arasında değişen çeşitli büyüklükte 223 sanayi parselinden oluşuyor. Konya sanayisine ve ekonomisine doğrudan etki eden bölgenin, Konya'nın sosyal yapısını da yönlendirdiğini söyleyebiliriz.



“Türkiye’nin en modern OSB’lerinden birisine sahibiz”

Konya Organize Sanayi Bölgesi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, şehirlerinde ilk organize sanayi bölgesinin temelinin 1986 yılında atıldığını söyledi. Konya Organize Sanayi Bölgesi’nin tarihçesi hakkında bilgi veren Başkan Büyükhelvacıgil, Türkiye’nin en modern OSB’lerinden birine sahip olduklarının altını çizdi. Büyükhelvacıgil: “Konya Organize Sanayi Bölgesi 1. etap kurulum çalışmalarına 1986 yılında 3 milyon metrekare alanda başladı. 1990 yılına gelindiğinde ise 1. etaptaki firmalarımız faaliyete geçti. 1996’da 9 milyon metrekare, 2. etap kurulum çalışmalarına başlandı ve 1998’de de buradaki firmalarımız faaliyete geçti. 2006 yılında 1. etap genişleme bölgesi için 4 milyon metrekare arsa satın alınarak genişleme çalışmaları başladı. Ayrıca 9 milyon metrekare genişleme alanı çalışmaları da devam ediyor. Konya Organize Sanayi Bölgesi bugün genişleme alanları ile birlikte toplam alan 25 milyon metrekareye ulaşan Türkiye’nin en büyük ve en modern OSB’lerinden birisidir.”

30 bin kişi istihdam ediliyor

Bölge sanayicilerinin imalatları; özellikle otomotiv yan ve ayakkabı sanayi ürünleri dünyanın birçok ülkesine ihraç ediliyor. Piston, gömlek, rot-rotil, krank mili, conta, pres, değirmen makineleri, giyotin makas, ateş tuğlası, rafine yağ, boya, vinç, konfeksiyon, ürünleri başta olmak üzere Avrupa ülkelerinin yanı sıra Japonya dahil Uzak Doğu ve Orta Doğu’da pazar buluyor. Konya Organize Sanayi Bölgesi’nin Konya’nın üretim ve istihdam merkezi olduğunu söyleyen Tahir Büyükhelvacıgil bölge hakkında verdiği bilgilere şöyle devam etti: “Bölgede yaklaşık olarak 30 bin kişi istihdam ediliyor. Ayrıca Türkiye’nin ilk bilim merkezi, TÜBİTAK’ın desteğiyle Konya Organize Sanayi Bölgesi’ne yapılıyor. Bölgemiz sanayi ve bilimin iç içe olduğu bir merkez haline geliyor. Konya

Konya sanayi notları

- * Türkiye’nin toplam sanayi üretimin yüzde 4’ünü Konya gerçekleştiriyor. Konya bu oranla Türkiye 5’inci ili konumunda.
- * Konya, Türkiye ihracat sıralamasında 15. sırada yer alıyor.
- * Konya ihracatından en fazla payı sırasıyla makine imalat sanayi, otomotiv yan sanayi ve gıda sanayi alıyor.
- * 2001 yılında 462 ihracatçı firmasıyla 107 milyon dolar ihracat yapan Konya, 2010 yılında bin 84 ihracatçı firmasıyla doğrudan 1 milyar dolar civarında ihracat gerçekleştirdi. Dolaylı ihracatla birlikte bu rakam 1,5 milyar dolar civarındadır.
- * 2002 yılında ilk 500 ve ikinci 500 büyük sanayi kuruluşu arasında 12 firma yer alırken, 2009 yılında bu rakam 21’e yükseldi.



Organize Sanayi Bölgesi’nde şu an itibariyle 328 firma faaliyet gösteriyor. 4. genişleme bölgesi ile birlikte bu rakam 455’e ulaşacak.”

“Makine sektörü, belirleyici ve stratejik öneme sahip”

Başkan Büyükhelvacıgil makine sektörünün Konya için önemine de değindi. Sektörün yarattığı katma değer ve istihdam ile stratejik bir öneme sahip olduğunu söyleyen Büyükhelvacıgil, sözlerine şöyle

devam etti: “Makine imalat sanayi, ülkelerin küresel güç olma hedeflerinde stratejik önemi olan, belirleyici bir sektördür. Sektör, yarattığı yüksek katma değer ve istihdamla, Türk sanayicisinin hizmetine sunduğu makinelerle, ülkenin üretim becerisine olan katkılarıyla son derece önemlidir.”

Konya’da makine ihracatı 5 yıldır artıfta

Konya Sanayi Odası Tahir Büyükhel-

vacıgil, gerek ülkemizde gerekse Konya'da makine sektöründe büyük başarılar imza atıldığını söyledi. Büyükhelvacıgil: "Ülkemiz makine sektöründe önemli başarılar imza atıyor. Bizler biliyoruz ki; bu ülkenin sanayicileri desteklendiği sürece inanılmaz başarılar imza atıyor. Bunun örneklerini her gün yaşıyor, medyadan başarı öykülerini takip ediyoruz. Mevlana şehri Konya, bu başarı hikâyeleriyle doludur. Makine İmalat Sanayi Konya ihracatında lider konumdadır. Konya'da, makine imalat sanayi ihracatı son beş yıldır sürekli olarak artış gösteriyor. 2006 yılında 115 milyon dolar olan makine ihracatı 2010 yılına göre yüzde 97 artışla, 227 milyon dolara ulaştı. Konya, Türkiye makine imalatında tarım makinelerinden araç üstü vince, metal işleme makinelerinden yüzlerce sektöre hizmet eden takım ve tezgâhlara değin çok geniş bir yelpazede üretim yapıyor. Konyalı sanayicilerimizin ürettiği makineler Avrupa'dan Ortadoğu'ya pek çok ülkeye ihraç ediliyor."

80 çeşit alt sektörde üretim yapılıyor

Konya'nın, un fabrikası kuran firmalarıyla fabrika kuran fabrikalar şehri olduğunu ifade eden Büyükhelvacıgil, Konya'da 80 değişik alt sektörde üretim yapıldığının altını çizdi. Büyükhelvacıgil: "Konya 80 değişik alt sektörde üretim yapılan ülkemizin nadide şehirlerinden birisidir. Yaptığımız araştırmalarda Konya'da 12 sektörün ön plana çıktığını, bu sektörlerde kümelenme potansiyeli olduğunu tespit ettik. Bu sektörleri; makine imalat sanayi, otomotiv yan sanayi, ana metal sanayi, mobilya imalat sanayi, gıda ürünleri ve içecek imalat sanayi, deri ve deri ürünleri imalat sanayi, plastik ve kauçuk ürünleri imalat sanayi, tekstil ve tekstil ürünleri imalat sanayi, ağaç ürünleri imalat sanayi, kâğıt ve kâğıt ürünleri imalat sanayi, cam-porselen gibi metalik olmayan diğer mineral ürünleri



imalat sanayi, endüstriyel mutfak ekipmanları gibi fabrikasyon metal ürünleri imalat sanayi olarak sıralayabiliriz."

Kümelenme projelerine önem veriyor

Başkan Büyükhelvacıgil, Konya Organize Sanayi Bölgesi'nce yürütülen kimi faaliyetler hakkında da bilgi

verdi: "Otomotiv yan sanayi sektöründe Türkiye'nin ilk kümelenme projesini yürütüyoruz. Ayrıca döküm ve ayakkabıcılık sektörlerinde de kümelenme projeleri çalışmalarımız arasında yer alıyor. Kümelenmenin küresel rekabetin önemli unsurlarından birisi olduğunu düşünüyor ve çalışmalarımızı bu yönde entegre ediyoruz."

KOS'ta Sektörel Dağılım

Sektör	Sektör Adedi
Otomotiv Yedek Parça	63
Döküm	32
Makine	25
Tarım Makineleri ve Ekipmanları	24
İnşaat	19
Plastik	20
Metal	14
Gıda	16
Ambalaj	18
Mobilya ve Ahşap Ürünleri	9
Dorse ve Damper	9
Değirmen Makineleri	9
Tekstil	7
Kauçuk ve Lastik	7
Hidrolik	9
Kimya	6
Güneş Enerjisi Sistemleri	3
Boya	2
Derin Kuyu Su Pompaları	3
Kozmetik	3
Madeni Yağ	2
Yem	2
Isıtma ve Soğutma Sistemleri	5
Geri Dönüşüm	4
Kâğıt	2
Cam	2
Diğer	13
Toplam	328



SELİM BİZCANLI
BİZCANLI REDÜKTÖR
GENEL MÜDÜR

"Konya OSB üyesi olduğumuz için mutluyuz"

"Makine sektörü Konya için en önemli iki sektörden biridir. Diğeri ise otomotiv yan sanayi sektörüdür. Geçmişten gelen bilgi birikimi, diğer illere göre daha fazla öz sermayeye dayanan üretim ve girişimcilik ruhu makine sektörünü tetikliyor. Konya makine sektörünün daha gelişmesi için Konya'nın isminin duyurulması yeterlidir. Konya ismi ile özdeşleşmiş firma veya markaların bilinirliğinin artması, ilimize çok olumlu dönüşler kazandıracak. Bunun yanı sıra Konya'ya yatırım yapacak herhangi bir uluslararası marka, Konya'nın bilinirliğini arttırarak ekonomimizi canlandıracak ve insanımıza güven verecek.

Tüm bunlar gelişimi sağlayan ve ileriye umutla baktıran hamleler olacak. Konya Organize Sanayi Bölgesi üyesi olmaktan mutluyuz. Adı üzerinde, organize olmuş bir bölge olduğundan alt yapı, elektrik, su, ulaşım, doğalgaz ve güvenlik konularını halletmiş, sorunsuz bir alanda çalışma imkânına sahibiz. Şehrin sanayi ortamının göbeğinde, her zaman aktif bir ticari alanda yer alıyor olmamız da bizim için önemli bir avantaj. Organize Sanayi Bölgesi'ne üye diğer firmalar da bizimle hemen hemen aynı hedeflere sahip. Bu da tabii hepimizin arasında işlevsel bir ortaklık, bir bağ yaratıyor. Sanayi bölgelerinin yarattığı bu sinerji, hedefleri yolunda ilerlemek isteyen her firma için vazgeçilmeyecek bir ortam yaratıyor. Biz Bizcanlı Redüktör olarak, OSB'ye kayıtlı olarak faaliyet göstermenin daima avantajlı yönlerini gördük. Şu ana dek herhangi bir sorunla karşılaşmadık."



SERKAN HIZLI
AYTOK FİLTRE SİSTEMLERİ
DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ



"Konya dünya pazarındaki yerini çoktan aldı"

"Bilindiği gibi makine sanayi ülkelerin global dünyada bir güç olma yolundaki en stratejik sektörlerin başında geliyor. Bu sektör, beraberinde getirdiği yüksek katma değer ve istihdam katkılarıyla son derece önemlidir. Makine imalat sanayi, Konya ekonomisine yön veren en önemli sektörlerden biridir. Özellikle tarım makineleri, metal işleme makineleri ve otomotiv yan sanayi, Türkiye'deki makine sektörünün lokomotif durumuna geldi. Konya'da son on yılda küçük işletmelerle başlayan faaliyetler, bugün organi-

ze sanayi bölgeleri ile etkin üretim yapan büyük şirketlere dönüştü. Arz ve talep dengesinin getirdiği sonuçlar ile Konya dünya pazarındaki yerini çoktan aldı. Bunun yanında üretim kalitesinin artırılması şirketlerin giderek profesyonelleşmesi ile birlikte inanıyorum ki dünya pazarındaki payı daha da artacak. Organize sanayi bölgeleri, temel işlev olarak sanayileşme sürecini tetikleme amacı ile kurulmuş ve sanayicileri ucuz sanayi arsası, alt yapısı, bürokrasinin azalması gibi işlevleriyle yardımlarda bulundu. Şu anda ise zaman içindeki gelişimi ile iş geliştirme faaliyetleri, kümelenme destekleri, vergi teşvikleri ve en önemlisi iş gücünün ihtiyaçlara uyarlanması işlevlerini yerine getiriyor. Konya'da da bu konuda faaliyetler yapılıyor. Ancak bu çalışmaların daha da geliştirilmesi ve Konya'nın var olan büyük potansiyeline ulaşması gerekiyor."



Güney Asya'nın yükselen yıldızı Vietnam

Vietnam ekonomisi, Çin'den sonra son yılların en hızlı büyüyen ikinci ekonomisi olmasıyla dikkat çekiyor. Son beş yılda ülke ekonomisi yaklaşık yüzde 8,4 oranında büyüme gösterdi. Vietnam'ın 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2008 yılında yüzde 26,8 artarak 11 milyar dolar seviyesinde kaydedildi. 2010 yılında Vietnam'a makine ve aksamaları ihracatımız ise yüzde 11,5 artarak 4,2 milyon dolar oldu.



Güneydoğu Asya'da Çinliler yarımadasının doğu kesiminde yer alan Vietnam, kuzeyde Çin Halk Cumhuriyeti, batıda Laos, Kamboçya ve Tayland Körfezi, güney ve doğuda Güney Çin Denizi ve Tonkin Körfezi ile çevrilidir. 3 bin 444 km sahil şeridi olan Vietnam'ın Kamboçya ile bin 228 kilometre, Çin ile bin 281 kilometre ve Laos ile 2 bin 130 kilometre sınırı bulunuyor.

Vietnam'da 59 eyalet ve bu eyaletler ile aynı statüde olan beş şehir idaresine sahip merkezi yönetim birimi var. Şehir idaresine sahip merkezi yönetim birimleri ise Can Tho, Da Nang, Ha Noi, Hai Phong, Ho Chi Minh City'dir. Vietnam'ın eyaletleri arasında en fazla nüfusa sahip olanı, şehir idaresi statüsünde olan Ho Chi Minh City'dir.

Genç ve dinamik nüfus

2008 yılı itibarıyla Vietnam'ın nüfusu 86,1 milyon kişiye ulaştı. Bir önceki nüfus sayımına göre (1999) nüfus yaklaşık 9,5 milyon artış gösterdi. 15 yaş altı nüfus toplam nüfusun yüzde 25'ini oluşturuyor. 15-64 yaş grubundaki nüfus toplam nüfusun yüzde 68,6'sını oluştururken, bu oran aynı

zamanda çalışabilir iş gücüne de karşılık geliyor. Son on yılda yıllık nüfus artış hızı yüzde 1,3 oranındadır.

Vietnam nüfus yoğunluğu bakımından Güneydoğu Asya'da Singapur ve Filipinler'den sonra 3'üncü sırada geliyor. Kilometre başına ortalama 231 kişilik nüfus yoğunluğuna sahiptir. Nüfusun yüzde 73'ü kırsal kesimde ve ülkenin iki büyük pirinç üretim deltasında yoğunlaşmış olarak yaşıyor.

Okuma yazma oranı yüksek

Ülkede okuma yazma oranı oldukça yüksek. 15 yaş ve üzeri nüfusun okuma yazma oranı yüzde 93,5 olup kadın nüfusta bu oran yüzde 91,3, erkek nüfusta ise yüzde 95,8'dir. Son yıllarda önemli artışlar olsa da ülkede yüksek okul ya da üniversite eğitime sahip nüfus oldukça az. Ayrıca çalışabilir iş gücünün yaklaşık yüzde 80'i vasıfsız kişilerden oluşuyor.

Vietnam'da 54 ayrı etnik grup yaşıyor. Nüfusun yüzde 88'ini Viet ve Kihn adı verilen etnik grup oluştururken, bu grup çoğunlukla ülkenin alçak kesimlerinde yaşamını sürdürüyor. Diğer etnik gruplar ise (yaklaşık 5,5 milyon kişi) ülkenin yüksek ve dağlık kesiminde yerleşikler.

Büyüme oranı çok yüksek

Vietnam özellikle savaş sonrasında, ekonomisinde ve uluslararası sisteme entegrasyonunda önemli aşamalar kaydetti. 1986 yılında Komünist Parti'nin 6'ncı kongresinde kabul edilen ekonomik değişim (Doi Moi) politikası ile özel sektörün desteklenmesi kararı alındı ve bu yönde politikalar geliştirildi. Son yıllarda ekonomik büyüme ortalama yüzde 7-8 civarındadır. Bu oran sanayi üretiminde yüzde 14-15'dir. Vietnam dünyada en yüksek büyüme oranına sahip ülkelerden biridir.

İş gücü tarım sektöründe yoğunlaşıyor

2010 yılında Vietnam ekonomisinde reel GSYİH içinde yüzde 41,1 paya sahip olan sanayi, ülkenin en büyük sektörü konumundadır. Petrol, madencilik, inşaat ve tekstil en önemli sanayi sektörlerinin başında geliyor. Tarım sektörünün GSYİH içindeki payı ise yüzde 20,6 oranındadır. Vietnam'ın en önemli ihraç malları arasında kahve, pirinç ve biber gibi tarımsal ürünler bulunuyor. Tarım sektörünün GSYİH içindeki payı oldukça düşük olmasına rağmen



2010 yılında Vietnam'a makine ve aksamaları ihracatımız yüzde 11,5 artarak 4,2 milyar dolar oldu. 84'üncü fasıl itibariyle makine ihracatımız incelendiğinde 2010 yılında en fazla sırasıyla "muslukçu, borucu eşyası", "metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri, makineleri" ve "dokuma maddelerini yıkama, kurutma, ütüleme makine ve cihazları" ihracatı gerçekleşti.

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

		2007	2008	2009	2010
İhracat	Değer	1.297.783	4.378.068	3.787.670	4.223.542
	Değişim %		237,3	-13,5	11,5
İthalat	Değer	12.337.228	25.434.351	32.656.235	64.471.500
	Değişim %		106,2	28,4	97,4
Hacim	Değer	13.635.011	29.812.419	36.443.905	68.695.042
	Değişim %		118,6	22,2	88,5
Denge	Değer	-11.039.445	-21.056.283	-28.868.565	-60.247.958
	Değişim %		90,7	37,1	108,7

Kaynak: TÜİK

toplam iş gücünün yüzde 54'ü tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörlerinde çalışıyor. İş gücü açısından bakıldığında Vietnam bir tarım toplumu özelliği arz ediyor. Hizmetler sektörünün reel GSYİH içindeki payı yüzde 38,3 oranındadır. Son yıllarda hizmetler sektöründeki artış GSYİH ile aynı oranda gerçekleştiğinden toplam içerisindeki payı fazla değişme göstermedi.

Vietnam'ın makine ihracatında 30. sıradayız

Vietnam'ın 2008 yılında makine ihracatı 2007 yılına göre yüzde 65,9 artarak 2,6 milyar dolar seviyesinde

gerçekleşti. 2008 yılında Vietnam'ın makine ihracatında ilk sırada yer alan ülkeler Tayland, Japonya, ABD ve Çin oldu. Vietnam'ın 2008 yılında makine ihracatı gerçekleştirdiği ilk on ülke arasında en fazla ihracat artışı Filipinler'de yaşandı. 2008 verilerine göre; Türkiye Vietnam'ın makine ihracatında 30'uncu sırada yer alıyor. 2008 yılında Vietnam'ın makine ve aksamaları ihracatında ilk sırayı 1,3 milyar dolar ile "matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler" aldı.

Makine ihracatımız yüzde 11 arttı

Vietnam'ın 84'üncü fasıl bazında



makine ithalatı 2008 yılında yüzde 26,8 artarak 11 milyar dolar seviyesinde kaydedildi. Çin, Japonya, Singapur ve Kore makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir. Vietnam'ın 2008 yılında makine ithalatı arasında başlıca kalemler "matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler", "otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri" ile "kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar"dır. 2010 yılında Vietnam'a makine ve aksesuarları ihracatımız yüzde 11,5 artarak, 4,2 milyar dolar oldu. Vietnam'dan makine ithalatımız ise 2010 yılında yüzde 97,4 artarak 64,4 milyar dolar seviyesine yükseldi.

2010 yılı genel ihracatımız 106 milyar dolar

Ülkemiz ile Vietnam arasındaki dış ticaret hacmi 2010 yılında 857,5 milyar dolar kaydedildi. Söz konusu ülkeden ithalatımız 2009 yılında yüzde 3, 2010 yılında ise yüzde 64,5 artmıştır. Vietnam'a ihracatımız da 2008 yılında bir önceki seneye göre yüzde 100,6 artış gösterirken 2009 yılında bir



VIETNAM'A MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLIKA KALEMLER (84.FASIL-Ş)

GTİP	GTİP TANIMI	2007	2008	2009	2010	DEĞİŞİM 09/08 (%)
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	362.395	304.628	431.834	649.811	50,48
8462	METALLERİ DÖVME, İŞLEME, KESME, ŞATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	26.489	503.584	831.153	489.511	-41,10
8451	DOKUMA MADDELERİNİ YIKAMA, KURUTMA, ÜTÜLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	60.622	94.414	181.374	453.735	150,17
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	9.290	722.604	32.041	433.253	1252,18
8409	İÇTEN YANMALI, PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI	225.364	278.373	293.759	373.402	27,11
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	51.570	14.242	0	325.829	0,00
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DIŞLİLER, ÇARKLAR	7.094	62.032	225.165	197.344	-12,36
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	35.999	742.847	187.938	191.096	1,68
8484	METAL TABAKALI CONTALAR, CONTA TAKIM VE GRUPLARI	2.391	39.203	113.758	162.123	42,52
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	71.856	70.816	134.887	122.826	-8,94
	DİĞER	444.713	1.545.325	1.355.761	824.612	-39,18
	TOPLAM	1.297.783	4.378.068	3.787.670	4.223.542	11,51

Kaynak: TÜİK

önceki seneye göre yüzde 23,2 artış kaydedildi. 2010 yılında ise ihracatımızda yüzde 44 azalma görüldü. Vietnam'a yönelik ihracatımız 2010 yılında yüzde 43,9 azalarak 106 milyon dolar gerçekleşti. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk sırayı 21,4 milyon dolar ile "etler ve yenilen sakatat" alıyor. Vietnam'a gerçekleşen ilk on ihraç kalemi arasında en fazla "hububat" ile "bakır ve bakırdan eşya" sektörlerinde artış yaşandı. Vietnam'dan ithalatımız 2010 yılında yüzde 64,5 artarak 751,3 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Vietnam'dan ithal ettiğimiz ürünler arasında en büyük payı 142,8 milyon dolar ile "dokumaya elverişli suni ve sentetik lifler" alıyor. Bu üründe 2010 yılında bir önceki seneye göre yüzde 47,6 ithalat artışı yaşandı. "Makine ve

VIETNAM'IN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (BİN \$) - 84. FASIL

	ÜLKE ADI	2005	2006	2007	2008	DEĞİŞİM 09/08 (%)
1	ÇİN	707.958	1.043.323	1.802.910	2.753.020	52,70
2	JAPONYA	892.863	1.138.293	1.599.826	2.077.578	29,86
3	SINGAPUR	486.438	589.690	767.157	908.517	18,43
4	KORE	369.501	379.908	718.459	867.372	20,73
5	TAYLAND	241.372	385.073	501.480	704.983	40,58
6	ALMANYA	216.920	384.661	575.105	702.943	22,23
7	ABD	119.161	166.253	268.706	349.754	30,16
8	HONG KONG	148.127	195.600	308.137	315.332	2,34
9	İTALYA	89.132	106.096	233.140	274.654	17,81
10	MALEZYA	92.120	123.212	174.712	205.163	17,43
	DİĞER	1.140.694	1.270.585	1.827.209	1.971.797	7,91
	TOPLAM	4.504.286	5.782.694	8.776.841	11.131.113	26,82

Kaynak: TÜİK



Vietnam'ın 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2008 yılında yüzde 26,8 artarak 11 milyar dolar seviyesinde kaydedildi. Vietnam'ın 2008 yılında makine ithalatı arasında başlıca kalemler "matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler", "otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri" ile "kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar"dır.

aksamları" ithalatı 64,4 milyon dolar ile Vietnam'dan gerçekleştirdiğimiz ithalat kalemleri arasında 5'inci sırada yer alıyor.

En çok "matbaacılığa mahsus baskı makineleri" ihraç ediyoruz

Vietnam'a 84'üncü fasıl itibariyle gerçekleştirilen makine ihracatımız incelendiğinde 2010 yılında en fazla sırasıyla "muslukçu, borucu eşyası", "metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri, makineleri" ve "dokuma maddelerini yıkama, kurutma, ütöleme makine ve cihazları" ihracatı gerçekleşti.

2010 yılında Türkiye'nin

Vietnam'dan 84'üncü fasıl itibariyle en fazla ithal ettiği ürün grupları sırasıyla "matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler", "hesap, muhasebe, kaydedici kasa, damga basan makineler" ve "buhar jeneratörleri, kızgın su üreten kazanlar" oldu.

Vietnam ekonomisi sanayiye yöneliyor

Oldukça stratejik bir ülke konumunda olan Vietnam'da gemi inşa sanayii başta olmak üzere, tekstil, hizmet, turizm ve inşaat sektörlerinde çok önemli iş imkânları bulunuyor. Son beş yıl içerisinde tarım sektörünün GSYİH içerisindeki payının azaldığı, buna karşılık sanayi ve hizmetlerin payının arttığı görülmüyor. Tarım 2001 yılında GSYİH'nin yüzde 23,2'sini oluştururken bu oran 2005 yılında yüzde 20,9'a indi. Aynı dönemde sanayinin payı ise yüzde 32,3'ten yüzde 34,7'ye çıktı.



VİETNAM'IN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (BİN \$)

GTİP	GTİP TANIMI	2005	2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM 09/08 (%)
8443	MATBAACILIGA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	78.255	74.955	107.102	791.304	638,83	-17,3
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	373.238	447.763	699.411	649.101	-7,19	-38,7
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	251.772	264.995	373.202	459.261	23,06	3,0
8417	SANAYİ VE LABORATUVAR İÇİN FIRINLAR; ELEKTRİKSİZ	30.057	58.396	198.991	395.950	98,98	2,9
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ	148.131	159.737	236.851	360.798	52,33	19,4
8477	KAUÇUK, PLASTİK ESYA İMAL VE İŞLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	164.822	216.057	318.123	357.772	12,46	-1,1
8408	DİZEL, YARI DİZEL MOTORLAR (HAVA BASINCI İLE ATEŞLENEN, PİSTONLU)	60.403	90.258	233.742	351.467	50,37	-35,0
8445	LİFLERİ HAZIRLAYAN, İPLİK ÜRETEK-HAZIRLAYAN MAKİNELER	107.268	125.589	176.980	334.531	89,02	-12,7
8416	OCAKLARIN BESLENMESİ İÇİN BRÜLÖRLER, OTOMATİK OCAKLAR	26.162	206.898	237.005	329.313	38,95	-3,5
8426	GEMİ VİNÇLERİ, MAÇUNALAR, HALATLI VİNÇLER, DÖNER KÖPRÜLER	59.492	74.703	182.767	292.111	59,83	-24,0
	DİĞER	3.204.685	4.063.345	6.012.669	6.809.504	13,25	-7,8
	TOPLAM	4.504.285	5.782.696	8.776.843	11.131.112	26,82	-16,6

Kaynak: TÜİK



ÇAĞLAR ÇELİKBİLEK
AKON HİDROLİK
SATIŞ SORUMLUSU

“Vietnam’a ihracatımız yükselişte”

“Akon Hidrolik, 1980 yılında mobil hidrolik sektöre yönelik valf ve komponentler üretmek amacıyla İzmir’de kuruldu. Şu anda monoblok ve dilimli tip kumanda kolları imalatında 35lt/dk’dan 150lt/dk’ya kadar geçirgenliğe sahip ürünleri, yıllık 100 bin spool üretim kapasitesi ve 29 yıllık tecrübesiyle sektörde en geniş ürün gamını sunan üreticilerden biri konumundadır. Vietnam’da iş makineleri sektöründeki çeşitli uygulamalara yönelik olarak hidrolik yön kontrol valfleri

ihraç ediyoruz. Ürünlerimiz traktör ön yükleyicileri, çöp araçları ve mobil vinç gibi uygulamalarda kullanılıyor. 2011 yılı başından bu yana Vietnam’a ihracatımız 60 bin euroyu buldu, geçtiğimiz bir yıl içerisindeki toplam ihracatımız ise 140 bin euroya ulaştı. 2008 yılında başlayan ticari ilişkilerimiz ile Vietnam’a üç yılı aşkın bir süredir yükselen bir trendle ihracat yapıyoruz. Vietnam, büyüyen bir pazara ve ekonomiye sahip. Ülkenin, makine sektörüne ve firmamızın hedef pazarına yönelik potansiyeli çok fazla ve talep giderek artıyor. Bu sebeple terminli ve artan siparişleri, gelişen iş ilişkileriyle birleşince avantajlarını yaşıyoruz. Ancak bu avantajlarının yanında pazarın özellikle coğrafi konumu sebebiyle oldukça rekabetçi pazarlara yakın olması fiyatlarda rekabetçi kalabilmeyi ve pazarda tutunmayı zorlaştırıyor.”



ORHAN ER
AKYAPAK MAKİNE
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

“Vietnam ikinci Çin olarak anılıyor”

“Vietnam’a ihracatımız AKBEND AHS serisi hidrolik ve mekanik silindir makineleri, APK serisi hidrolik ve mekanik profil bükme makineleri, CNC plasma kesim makineleri, AKDRILL ADM serisi delik delme ve markalama hatları ve kordon makinelerinden oluşuyor. Vietnam pazarı bizim için, 2000’li yılların ilk yarısından itibaren dışa açılan ve gelişen Vietnam ekonomisine paralel olarak önemini yükselen bir ivmeyle arttırmaya devam ediyor. Vietnam tarıma önem veren dışa kapalı ekonomik modelden çıkışıyla birlikte Güney Doğu Asya’nın

parlayan yıldızı konumuna her geçen gün daha fazla yaklaşıyor. Vietnam bugün ikinci Çin olarak anılıyor. Vietnam’a ihracatımızı 2003 yılında başlattık. Vietnam ihracatımızın özel sektör yatırımlarının ve Vietnam devletinin bu konudaki teşviklerinin artışı, ülke insanının ve firmaların dış ticarete daha iyi adapte olabilecek koşullara erişmesi ile birlikte artacağını düşünüyoruz. Şu an atıl halde var olan potansiyel de önümüzdeki yıllarda aktif hale gelecektir. Vietnam ile iş ilişkisi içinde olmanın avantajlarını, ülkenin doymamış bir pazarı olması, metal şekillendirme, çelik konstrüksiyon ve benzer sektörlerdeki firmaların makine parkurlarındaki dünya standartlarına uyum eksikliği ve bu yönde efor sarf edilmesi olarak sıralayabiliriz. Fakat ülkenin dış ticarete açık bir yapıya sahip olmaması ve bu konudaki amatörlikleri, gümrük mevzuatları ve vergiler bizim için dezavantaj sayılabilecek unsurlar olarak öne çıkıyor.”

ARIKOPTER gün sayıyor

Devlet Planlama Teşkilatı desteğiyle İstanbul Teknik Üniversitesi tarafından tasarlanan ve Türk Havacılık Uzay Sanayi (TUSAŞ) tarafından üretilen ilk helikopter olan Arıkopter'in deneysel prototipinin uçurulması için geri sayım başladı. Haziran ayında yer testleri tamamlanacak olan Arıkopter'in önümüzdeki yıl ilk uçuşunu gerçekleştirmesi planlanıyor. Ankara TUSAŞ Tesisleri'nde montajı devam eden helikopterin geldiği son noktayı yerinde görmek üzere İTÜ Rektörü Prof. Dr. Muhammed Şahin ve DPT Müsteşarı Kemal Madenoğlu TUSAŞ'ı ziyaret etti. İTÜ'lü akademisyenler ve DPT'den uzmanların da hazır bulunduğu ziyarette, TUSAŞ Genel Müdürü Muharrem Dörtkaşlı TUSAŞ'ta yürütülen çalışmalarla ilgili bilgi verdi. İTÜ'de helikopter projesinin yürütüldüğü Rotorlu Hava Araçları

Tasarım ve Mükemmeliyet Merkezi Proje Yürütücüsü Prof. Dr. Temel Belek ve Proje Yürütücü Yardımcısı Prof. Dr. Alim Rüstem Aslan da Arıkopter'in geldiği son noktayı aktardı.

"İlk yerli helikopter"

Prof. Dr. Temel Belek; "Son yıllarda yapılan pazar araştırmaları hafif ticari helikopterlerin daha çok tercih edildiğini ve sektörde bu alanda bir boşluk olduğunu gösteriyor. Türkiye'nin ve dünyanın bu tarz helikopterlere ihtiyacı var. Bölgede lider ülke olmak istiyorsak kendi özgün ürünümüzü ortaya koymalıyız. Bu proje hem üniversitemiz, hem de ülkemiz için büyük bir fırsattır. Arıkopter projesinin başından itibaren 60 kişi çalıştı. 15 uluslararası makale, 100'ün üzerinde uluslararası bildiri ve 40 yüksek lisans tezine konu oldu. Proje Türkiye'nin ilk helikopteri olmasının yanı sıra havacı-

lık sektörüne insan gücü yetiştirmesi açısından da son derece önemlidir" dedi.

"Rekabet gücü artacak"

İTÜ Rektörü Prof. Dr. Muhammed Şahin; "Bu projeye amacımız, özgün bir hava aracı tasarlayıp kontrollü koşullar altında performansını görmektir. Türkiye'de yan sanayisi olmadığı için bazı bileşenleri yurt dışı ortaklığı ile yapılmış olsa da rotor sistemi dahil tüm tasarımı, çizimleri ve üretimi özgün ve bize ait bir helikopter oldu. Ayrıca bu helikopterin palaları ve rotor testlerinin yapılması için gerekli olan test standını da kendi olanaklarımızı kullanarak ürettik" dedi. Şahin; "Helikopter tamamlandığında bir Türk tasarımı üretimine dönüştürerek kendi imkânlarımızı kullanarak helikopter yapabileceğimizi kanıtlamış olacağız. Daha da önemlisi bakım, yedek parça gibi harcamalar için dışa bağımlı olmaktan kurtulacağız. Bu da dış dünyayla rekabet gücümüzü arttıracak" diye ekledi.

DPT Müsteşarı Kemal Madenoğlu da; "İTÜ'de başlattığımız önemli Ar-Ge projelerinden biri de helikopter projesidir. Lisanslı üretiminin yapılması





ve ticarileşmesi sürecini de yakından takip ediyoruz. Üniversiteler ne kadar bilgi üretir ve toplumun yararına sunarsa bu bilgi o kadar değerli olur. Başta İTÜ Rektörü olmak üzere emeği geçen tüm akademisyenlerimizi gayretlerinden dolayı tebrik ediyorum" diye konuştu.

Sertifikasyon süreci bekleniyor

Konuşmaların ardından Arıkopter'i yerinde gören ekip, çalışmalarla ilgili mühendislerden detaylı bilgi aldı. DPT Havacılık Araştırma Geliştirme Uygulama Projesi olarak 2002 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi tarafından başlatılan projenin önümüzdeki yıl tamamlanması ön görülüyor. TUSAŞ'ta ana ve alt sistemlerin gövdeye entegrasyonu devam ediyor. Helikopterin transmisyon yer testleri önümüzdeki ay İstanbul'da gerçekleştirilecek. Devlet Planlama Teşkilatı'nın 20 milyon dolar bütçe ayırdığı helikopterin ticari ürüne dönüşmesi için uluslararası bir sertifikasyon sürecinden geçmesi gerekiyor. Sertifikasyon sürecinin tamamlanmasının ardından helikopter eğitim, sağlık, medya, politika ve iş dünyası gibi farklı kullanım alanları için çok amaçlı olarak üretilebilecek.

İki pilot ve altı yolcu kapasiteli helikopterin rotor çapı 11 metre ve ağırlığı 2 ton. Proje ulusal tasarım ve üretim ortakları TAI/TUSAŞ, ASELSAN, 5ABM, DEMETEK, PETEKSAN yurtdışı firmalar ise Turbomeca, Triumph, MVEN ve AVIA'dır.

Gazi Üniversitesi'nde San-Tez Ar-Ge Programı Günü düzenlendi

Gazi Üniversitesi Gölbaşı Yerleşkesi Sosyal Tesisleri Konferans Salonu'nda 03 Haziran 2011 tarihinde, 'San-Tez Ar-Ge Programı Bilgilendirme ve Tecrübe Paylaşım Günü' düzenlendi.

Seminere teknopark firmalarının yanında, Gazi Üniversitesi akademisyenleri de büyük ilgi gösterdi. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Ar-Ge Genel Müdürlüğü San-Tez ve Ar-Ge Merkezleri Birim Uzmanı Recep Uzungil'in konuşmacı olarak katıldığı organizasyonda, girişimcilerin teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini, katma değer ve nitelikli

istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için Sanayi Bakanlığı'nca teşvik edildiğinin altı çizildi. Uzungil, San-Tez proje süreçleri, proje başvurusunun hazırlanması, San-Tez projelerinde desteklenen bütçe kalemleri ile ilgili de bilgi aktardı. Bilgilendirme gününün konuşmacıları arasında Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi'nden iki akademisyen yer aldı. Doç. Dr. İbrahim Sefa ve Doç. Dr. Mahir Dursun, yürüttükleri San-Tez projeleri ile ilgili tecrübelerini aktardılar. Programın ikinci kısmında katılımcıların soruları cevaplandı.



MTG'den RoboCup 2011'e destek

İstanbul Fuar Merkezi'nde 07-10 Temmuz arasında düzenlenecek olan RoboCup 2011 yarışmasına Makine Tanıtım Grubu destek oldu.

Robot Olimpiyatları'nın bu sene İstanbul Fuar Merkezi'nin ev sahipliğini yapacağı RoboCup 2011'e 40 ülkeden 4 binden fazla yarışmacı katılacak. 15 bin metrekarelik kapalı alanda üç gün düzenlenecek etkinlikte bin 500'ün üzerinde robot yarışacak.

RoboCup 1997 yılından beri her yıl dünyanın başka bir ülkesinde, ge-

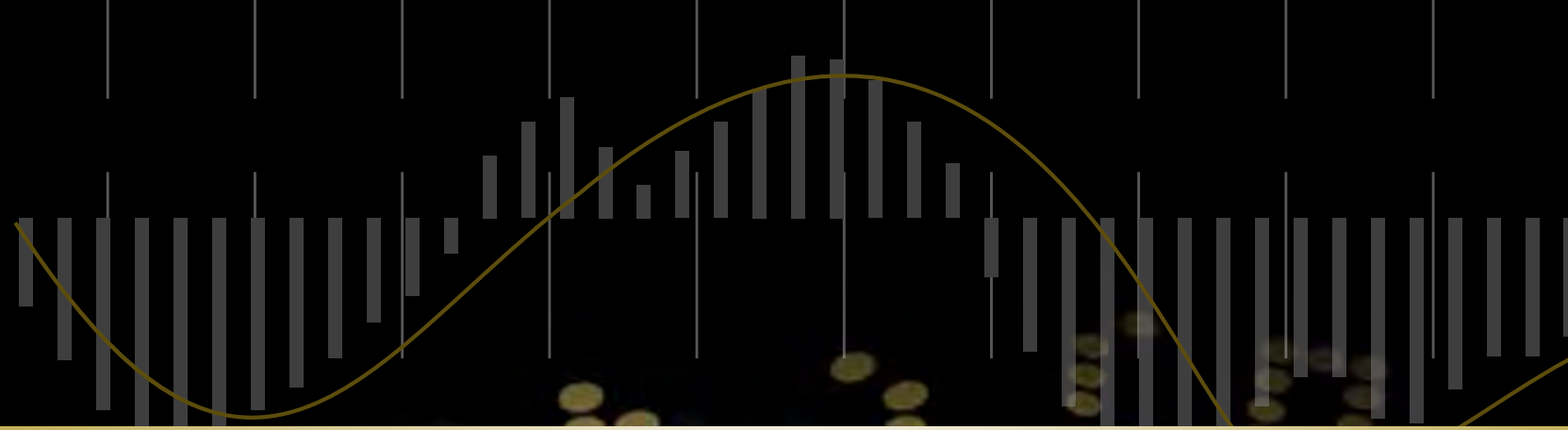
nellikle olimpiyat ya da dünya futbol şampiyonası gibi etkinliklerle birlikte düzenleniyor. Bugüne kadar sadece ABD, Japonya, İtalya, Fransa, İsveç, Avustralya, Portekiz, Avusturya, Almanya, Çin ve Singapur'un bu organizasyona Temmuz ayında Boğaziçi Üniversitesi ve organizasyon komitesi ev sahipliği yapacak. Katılımcı ülkeler arasında ABD, Avustralya, AB ülkeleri yanında İran ve Tayland da dikkati çekiyor.

Türkiye adına da yarışacak olan ODTÜ öğrencilerine RoboCup 2011'de Makine Tanıtım Grubu (MTG) finansal destek sağladı. ODTÜ RoboTurk Takım Lideri Kadir Fırat Uyanık yarışmayla ilgili şunları söyledi: "RoboTurk futbol takımı 2008'den bu yana RoboCup Küçük Boyut Ligi'nde (KBL) yarışmaya katılmak amacıyla IEEE ODTU öğrenci kolu Robotik ve Otomasyon Topluğu üyelerinden oluşan bir takımla çalışmalar yürüttü. Bu yıl ki takım üyeleri, birçok RoboCup takımının aksine, büyük oranda lisans öğrencilerinden



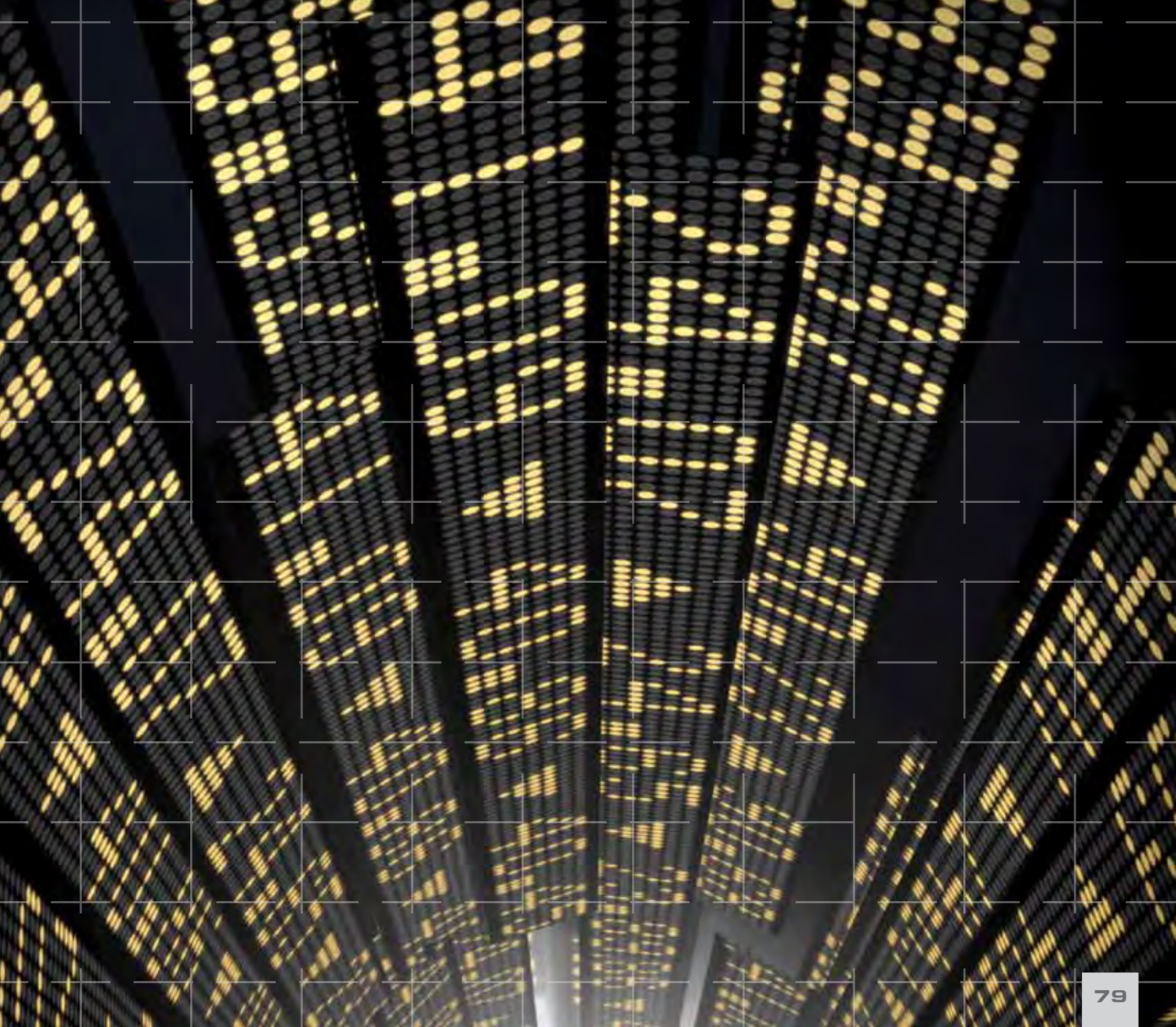
oluşan bir üye profiline sahip. Bu yıl OAIB Makine Tanıtım Grubu'nun finansal desteğiyle ilk defa yarışmaya katılmaya hak kazanmış olup, bu ligde Türkiye'yi temsil eden iki takımdan birisi olma başarısını gösteriyoruz. RoboCup KBL, her takımda beşer robot olmak üzere 10 robotun 6x4 metrekarelik bir sahada, iki takımın belirlenen zamanda ve belirli kurallar çerçevesinde birbirine karşı skor üstünlüğü elde etmek için mücadele verdiği RoboCup Futbol Ligi içerisinde en dinamik maçların yaşandığı bir ligdir. Maçlarda penaltı, faul, köşe vuruşu, taç atışı ve serbest vuruş şeklinde kurallar uygulanarak, robotlar 20km/h hızlara ulaşabiliyor ve topa 50km/h bir hızla vurabiliyorlar. RoboTurk takımı açık kaynak kodlu yazılım ve donanım geliştirme mantığını benimsemiş olup, yarışmada başarılı bir şekilde mücadele ettikten sonra bütün yazılım, elektronik ve mekanik dizayn kod/sema/dizaynlarını robotik camiasıyla paylaşmayı bir misyon olarak görüyor. Uzun vadeli hedefimiz, bu dizaynın standart bir platform olarak dağıtılmasına ön ayak olmak ve yeni kurulan takımları zaten yapılmış olan bir şeyi tekrardan yapma külfetinden kurtarıp, yarışmanın asıl amacı olan "oyun analizi" ve "çoklu robot görev paylaşımı" konularına odaklanmalarına destek olup robot futbolunun bu anlamda gelişimine katkı sağlıyor."





MAYIS 2011

GÖSTERGELER



İlk 5 ayda 5 milyar dolar ihracat

Makine sektörü toplamı 84'üncü fasıl tamamı ve 84'üncü fasıl dışı birliğimiz iştiğal alanı toplamından oluşan makine sektörünün tamamının ihracatı 2010 yılı Ocak-Mayıs döneminde 3 milyar 960 milyon 390 bin dolar iken, bu rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 23 oranında artarak 4 milyar 870 milyon 260 bin dolara yükseldi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre ise; 2010 yılı Ocak-Mayıs döneminde ihracat kayıt rakamı 2 milyar 482 milyon 181 bin dolar iken, bu rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 31,6 oranında artarak 3 milyar 265 milyon 809 bin dolara yükseldi. Makine sektörü toplamı 84'üncü fasıl tamamı ve 84'üncü fasıl dışı birliğimiz iştiğal alanı toplamından oluşan makine sektörünün tamamının ihracatı 2010 yılı Ocak-Mayıs döneminde 3 milyar 960 milyon 390 bin dolar iken, bu

rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 23 oranında artarak 4 milyar 870 milyon 260 bin dolar oldu. Mal grupları bazında incelendiğinde ise 2011 yılı Ocak-Mayıs döneminde ihracatında en fazla artışın motorlar, aksam ve parçalarında yaşandığı ortaya çıktı. Yüksek artış gösteren kalemlerin ilki yüzde 193,8 ile motorlar, aksam ve parçaları; ikincisi yüzde 67,2 ile reaktörler ve kazanlar, üçüncüsü yüzde 62 ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri oldu. Daha sonra sırasıyla yüzde 56,6 ile inşaat ve madencilik makineleriyle son olarak yüzde 51 ile rulmanlar olarak gerçekleşti.

OAİB iştiğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2011 yılı Ocak-Mayıs döneminde yüzde 17,0 pay ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri birinci, yüzde 13,5 pay ile inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ikinci, yüzde 8,8 pay ile pompa ve kompresörler üçüncü sırada yer aldı.

İhracatta İngiltere Rusya'yı geçti

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2011 yılı Ocak-Mayıs döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke sırasıyla Almanya, İran ve İngiltere'dir. Söz konusu dönemde ilk

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2010-2011 YILLARI 1OCAK-31 MAYIS DÖNEMİ)

Miktar: Kg Değer: ABD \$

Ü L K E	2010 Yılı		2011 Yılı		(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	30,168,603	208,812,294	50,357,167	395,622,412	66.9	89.5
İRAN	27,818,822	154,179,170	34,470,706	209,378,631	23.9	35.8
İNGİLTERE	25,035,326	108,434,039	36,959,271	160,821,773	47.6	48.3
RUSYA FED.	11,786,138	79,061,217	20,510,031	160,162,412	74.0	102.6
IRAK	27,242,665	150,032,189	26,863,492	146,180,452	-1.4	-2.6
ABD	14,269,696	152,889,440	11,927,687	145,423,841	-16.4	-4.9
İTALYA	16,498,407	92,803,855	21,502,791	134,318,938	30.3	44.7
FRANSA	14,141,398	81,581,457	21,244,083	129,747,968	50.2	59.0
AZERBAYCAN	10,098,194	69,677,759	13,659,780	107,602,887	35.3	54.4
SUUDI ARABI-STAN	8,852,427	57,426,652	11,509,105	91,390,595	30.0	59.1
DİĞER	220,193,668	1,327,283,684	258,803,000	1,585,159,544	17.5	19.4
T O P L A M	406,105,345	2,482,181,755	507,807,113	3,265,809,453	25.0	31.6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

MAL GRUBU ADI	01 OCAK-31 MAYIS 2010			01 OCAK-31 MAYIS 2011			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	13,431,971	96,866,465	7.21	20,061,305	161,927,816	8.07	49.4	67.2
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, TURBOPROPELLER	5,388,265	89,214,351	16.56	4,842,904	82,540,276	17.04	-10.1	-7.5
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	28,835,381	235,926,014	8.18	33,705,937	287,725,644	8.54	16.9	22.0
VANALAR	14,116,623	123,720,738	8.76	16,552,104	155,412,497	9.39	17.3	25.6
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	72,029,282	343,750,121	4.77	103,576,246	556,707,794	5.37	43.8	62.0
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	9,255,459	84,933,626	9.18	9,250,228	89,321,564	9.66	-0.1	5.2
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR,	15,140,354	97,465,598	6.44	20,322,496	141,971,236	6.99	34.2	45.7
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	21,741,564	136,132,283	6.26	27,413,719	181,999,414	6.64	26.1	33.7
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK.	37,556,386	167,963,266	4.47	32,484,964	146,483,964	4.51	-13.5	-12.8
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	10,718,506	55,662,296	5.19	15,827,662	81,702,013	5.16	47.7	46.8
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	75,347,322	280,977,108	3.73	107,983,365	440,015,781	4.07	43.3	56.6
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	3,491,770	21,931,168	6.28	3,157,866	22,040,317	6.98	-9.6	0.5
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA VE KURUTMA MAK.	260,032	7,705,425	29.63	207,665	3,495,108	16.83	-20.1	-54.6
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKS.	22,420,871	108,566,909	4.84	22,086,105	124,818,756	5.65	-1.5	15.0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ AKS.	747,799	3,730,308	4.99	746,565	3,901,131	5.23	-0.2	4.6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAK.	3,003,149	30,908,576	10.29	3,847,513	41,577,292	10.81	28.1	34.5
TAKIM TEZGAHLARI	30,872,999	198,443,657	6.43	37,151,461	260,450,887	7.01	20.3	31.2
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	31,480,092	191,802,853	6.09	37,809,720	265,972,239	7.03	20.1	38.7
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	140,766	462,197	3.28	130,599	1,357,867	10.40	-7.2	193.8
BÜRO MAKİNELERİ	149,498	1,522,521	10.18	168,237	1,325,796	7.88	12.5	-12.9
RULMANLAR	3,246,138	34,165,992	10.53	4,680,183	51,637,228	11.03	44.2	51.1
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	5,030,781	123,345,321	24.52	3,552,972	117,068,799	32.95	-29.4	-5.1
AMBALAJ MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	1,700,336	46,984,960	27.63	2,247,296	46,356,033	20.63	32.2	-1.3
TOPLAM	406,105,345	2,482,181,755	6.1	507,807,113	3,265,809,453	6.4	25.0	31.6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

on ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 102,6 ile Rusya'ya yönelik oldu. Anılan ülkeye ihracatımız 160,1 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılı Ocak-Mayıs döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler şunlardır: Endüstriyel klimalar ve soğutucularda Almanya, İngiltere, Fransa; inşaat ve madencilik makinelerinde Almanya, Tunus, İran; takım tezgâhlarında İran, Almanya, Rusya; pompa ve komp-

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

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

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR ve SOĞUTMA MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2011 yılının Mayıs döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Mayıs dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 62 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Mayıs döneminde 343 milyon 750 bin dolar olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız, 2011 yılının Mayıs döneminde ise yüzde 62 oranında artarak 556 milyon 707 bin dolar oldu. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Mayıs döneminde 63 milyon 61 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İngiltere olduğu görülüyor. İngiltere'ye 2010 yılının Mayıs döneminde 39 milyon 539 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 59 milyon 751 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Fransa oldu. Fransa'ya 2010

yılının Mayıs döneminde 23 milyon 711 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 43 milyon 51 bin dolara yükseldiği görüldü. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Irak yer alıyor. Irak'a 2010 yılında 30 milyon 924 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 28 milyon 100 bin dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın 2011 yılı Mayıs döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise İran olduğu açıklandı. İran'a 2010 yılında 19 milyon 137 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 26 milyon 224 bin

dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 333,4 değer artışı ile Almanya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 262,5 ile ABD ve sonrasında yüzde 216,6 oranında yükselişle İtalya takip ediyor.



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

01 OCAK-31 MAYIS 2010		01 OCAK-31 MAYIS 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
72.029.282	343.750.121	103.576.246	556.707.794	43,8	62,0

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Mayıs Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.157.290	14.550.857	6,7	9.902.187	63.061.956	6,4	359,0	333,4
İNGİLTERE	9.716.341	39.539.172	4,1	13.281.802	59.751.877	4,5	36,7	51,1
FRANSA	5.696.358	23.711.549	4,2	9.271.693	43.051.480	4,6	62,8	81,6
IRAK	7.380.104	30.924.921	4,2	6.335.777	28.100.198	4,4	-14,2	-9,1
İRAN	3.912.100	19.137.170	4,9	4.873.354	26.224.561	5,4	24,6	37,0
İTALYA	1.774.123	8.196.025	4,6	4.426.174	25.946.801	5,9	149,5	216,6
RUSYA FED.	2.693.199	12.784.059	4,7	3.577.301	20.502.980	5,7	32,8	60,4
ABD	401.027	4.681.917	11,7	1.597.708	16.973.934	10,6	298,4	262,5
AZERBAJCAN	1.216.922	6.683.374	5,5	2.506.221	15.212.619	6,1	105,9	127,6
POLONYA	1.256.680	5.740.282	4,6	3.294.161	15.138.664	4,6	162,1	163,7
DİĞER	35.825.139	177.800.797	5,0	44.509.868	242.742.724	5,5	24,2	36,5
Toplamı	72.029.282	343.750.121	4,8	103.576.246	556.707.794	5,4	43,8	62,0

TAKIM TEZGÂHLARI

Makine ve aksamaları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan takım tezgâhları ihracatımız 2011 yılının Mayıs döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Mayıs dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 31,2 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Mayıs döneminde 198 milyon 443 bin dolar olan takım tezgâhları ihracatımız, 2011 yılının Mayıs döneminde ise yüzde 31,2 oranında artarak 260 milyon 450 bin dolar oldu.

Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu yer ise İran. Söz konusu yere 2011 yılının Mayıs döneminde 22 milyon 756 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2010 yılının Mayıs döneminde 11 milyon 675 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 22 milyon 489 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Takım tezgâhları ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Rusya Fed. oldu. Rusya Fed.'e 2010 yılının Mayıs döneminde 9 milyon 791 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 22 milyon 175 bin dolara

yükseldiği görüldü. Takım tezgâhları ihracatımızda dördüncü sırada Irak yer alıyor. Irak'a 2010 yılında 17 milyon 504 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilen 2011 yılında 16 milyon 410 bin dolar ihracat gerçekleşti. Takım tezgâhları ihracatımızın 2011 yılı Mayıs döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Polonya olduğu açıklandı. Polonya'ya 2010 yılında 5 milyon 525 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 8 milyon 410 bin dolar ihracat gerçekleşti. Takım tezgâhları ihracatımızda değer

bakımdan ise ilk üç sırada yüzde 126,5 değer artışı ile Rusya Fed. yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 92,6 ile Almanya ve sonrasında yüzde 70,5 oranında yükselişle ABD takip ediyor.



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

01 OCAK-31 MAYIS 2010		01 OCAK-31 MAYIS 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
30.872.999	198.443.657	37.151.461	260.450.887	20,3	31,2

TAKIM TEZGÂHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak -Mayıs Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAN	1.990.526	15.270.718	7,7	2.411.455	22.756.475	9,4	21,1	49,0
ALMANYA	1.592.050	11.675.717	7,3	2.620.211	22.489.821	8,6	64,6	92,6
RUSYA FED.	1.476.948	9.791.602	6,6	2.766.720	22.175.460	8,0	87,3	126,5
IRAK	2.021.502	17.504.145	8,7	1.871.513	16.410.020	8,8	-7,4	-6,3
POLONYA	989.854	5.525.861	5,6	1.484.685	8.410.080	5,7	50,0	52,2
ABD	902.175	4.710.410	5,2	1.410.116	8.033.369	5,7	56,3	70,5
BREZİLYA	1.398.780	6.055.937	4,3	1.420.277	7.269.182	5,1	1,5	20,0
SUUDİ ARABİSTAN	1.022.356	6.169.421	6,0	1.101.748	6.864.698	6,2	7,8	11,3
BULGARİSTAN	510.752	3.603.583	7,1	547.416	6.032.459	11,0	7,2	67,4
CEZAYİR	446.681	3.247.504	7,3	571.651	5.052.116	8,8	28,0	55,6
DİĞER	18.521.376	114.888.759	6,2	20.945.669	134.957.205	6,4	13,1	17,5
Toplamı	30.872.999	198.443.657	6,4	37.151.461	260.450.887	7,0	20,3	31,2

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2011 yılının Mayıs döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Mayıs dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 46,8 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Mayıs döneminde 55 milyon 662 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız, 2011 yılının Mayıs döneminde ise yüzde 46,8 oranında artarak 81 milyon 708 bin dolar oldu.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Rusya Fed. oldu. Söz konusu yere 2011 yılının Mayıs döneminde 8 milyon 972 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2010 yılının Mayıs döneminde 3 milyon 802 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 7 milyon 325 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Irak oldu. Irak'a 2010 yılının Mayıs döneminde 3 milyon 776 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma

ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 5 milyon 711 bin dolara yükseldiği görüldü. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Azerbaycan yer alıyor. Azerbaycan'a 2010 yılında 4 milyon 453 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 5 milyon 711 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın 2011 yılı Mayıs döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Cezayir olduğu açıklandı. Cezayir'e 2010 yılında 1 milyon 669 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 3 milyon 605 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda değer

bakımdan ise ilk üç sırada yüzde 497,2 değer artışı ile Rusya Fed. yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 294,7 ile Romanya ve sonrasında yüzde 249,8 oranında yükselişle Fransa takip ediyor.



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

01 OCAK-31 MAYIS 2010		01 OCAK-31 MAYIS 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
10.718.506	55.662.296	15.827.662	81.702.013	47,7	46,8

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK. TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Mayıs Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
RUSYA FED.	274.952	1.502.451	5,5	1.199.694	8.972.958	7,5	336,3	497,2
İRAN	713.459	3.802.917	5,3	1.729.030	7.235.446	4,2	142,3	90,3
IRAK	770.063	3.766.130	4,9	1.426.046	5.711.279	4,0	85,2	51,6
AZERBAYCAN	755.536	4.453.598	5,9	741.782	4.119.041	5,6	-1,8	-7,5
CEZAYİR	388.533	1.669.093	4,3	609.584	3.605.589	5,9	56,9	116,0
ÇİN HALK CUM.	435.798	3.328.817	7,6	419.030	3.083.361	7,4	-3,8	-7,4
ABD	654.214	3.694.066	5,6	535.328	2.888.035	5,4	-18,2	-21,8
MISIR	498.822	2.622.196	5,3	499.526	2.856.590	5,7	0,1	8,9
ROMANYA	85.987	709.945	8,3	628.882	2.802.276	4,5	631,4	294,7
FRANSA	100.192	697.240	7,0	350.468	2.438.608	7,0	249,8	249,8
DİĞER	6.040.950	29.415.843	4,9	7.688.290	37.988.829	4,9	27,3	29,1
Toplamı	10.718.506	55.662.296	5,2	15.827.662	81.702.013	5,2	47,7	46,8

RULMANLAR

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan rulmanlar ihracatımız 2011 yılının Mayıs döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Mayıs dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 51,1 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Mayıs döneminde 34 milyon 165 bin dolar olan rulmanlar ihracatımız, 2011 yılının Mayıs döneminde ise yüzde 51,1 oranında artarak 51 milyon 637 bin dolar oldu.

Rulmanlar ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Mayıs döneminde 12 milyon 147 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Fransa olduğu görülüyor. Fransa'ya 2010 yılının Mayıs döneminde 6 milyon 111 bin dolarlık rulmanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 9 milyon 796 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Rulmanlar ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İngiltere oldu. İngiltere'ye 2010 yılının Mayıs döneminde 3 milyon 214 bin dolarlık rulmanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 4 milyon 690 bin

dolar yükseldiği görüldü. Rulmanlar ihracatımızda dördüncü sırada İtalya yer alıyor. İtalya'ya 2010 yılında 4 milyon 25 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 4 milyon 241 bin dolar ihracat gerçekleşti. Rulmanlar ihracatımızın 2011 yılı Mayıs döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Avusturya olduğu açıklandı. Avusturya'ya 2010 yılında 2 milyon 545 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 2 milyon 949 bin dolar ihracat gerçekleşti. Rulmanlar ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 378,2 değer artışı ile Romanya yer alıyor.

Söz konusu ülkeden sonra yüzde 126,1 ile Kanada ve sonrasında yüzde 92,1 oranında yükselişle İran takip ediyor.



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

01 OCAK-31 MAYIS 2010		01 OCAK-31 MAYIS 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
3.246.138	34.165.992	4.680.183	51.637.228	44,2	51,1

RULMANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Mayıs Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	554.897	7.392.201	13,3	825.148	12.147.402	14,7	48,7	64,3
FRANSA	448.776	6.111.672	13,6	770.521	9.796.711	12,7	71,7	60,3
İNGİLTERE	592.105	3.214.953	5,4	878.670	4.690.299	5,3	48,4	45,9
İTALYA	368.670	4.025.505	10,9	365.133	4.241.426	11,6	-1,0	5,4
AVUSTURYA	201.615	2.545.780	12,6	204.250	2.949.390	14,4	1,3	15,9
ABD	122.253	1.472.183	12,0	200.539	2.600.030	13,0	64,0	76,6
İRAN	129.823	977.293	7,5	176.431	1.877.789	10,6	35,9	92,1
ÇEK CUM.	213.668	1.456.148	6,8	265.742	1.854.966	7,0	24,4	27,4
ROMANYA	38.192	330.398	8,7	146.779	1.580.011	10,8	284,3	378,2
KANADA	24.208	642.698	26,5	47.323	1.453.374	30,7	95,5	126,1
DİĞER	551.931	5.997.162	10,9	799.648	8.445.829	10,6	44,9	40,8
Toplamı	3.246.138	34.165.992	10,5	4.680.183	51.637.228	11,0	44,2	51,1

Uluslararası Ticari Uyuşmazlıkların Çözüm Yolları

Dış ticaret işlemlerinin esasını, taşıyıcı (menkul) malların ihracat ve ithalatına ilişkin satış sözleşmeleri oluşturmaktadır. Yaygın olarak benimsenen ticaret prensiplerine göre bir tarafın ileri sürdüğü şartları karşı tarafın kabul etmesi halinde geçerli bir sözleşme yapılmış demektir. Satıcılar ve alıcılar, emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak kaydıyla sözleşmelerine istedikleri hükümleri koymakta serbesttirler. Ticaret hukukunda "sözleşme özgürlüğü" diye isimlendirilen bu prensip geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Sözleşmede, tarafların yükümlülükleri ve haklarının kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunludur. Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi tarafın ne yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği, taşıma sırasında malların kaybolması veya hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak yer almalıdır. Diğer taraftan, hukuki açıdan alıcıya teslim olayının nasıl olduğu, yani hangi hal ve noktada satıcının yükümlülüklerini gerçekleştirmiş sayılacağı hususlarının standart kurallara bağlanması ve bu kuralların sözleşmelere aynen konması yerine kısaltılmış biçimleriyle kullanılmaları ihtiyacı her zaman kendini göstermiştir. Değişik ülkeler ile ticaret yapan firmaların bu ülkelerde geçerli muhtelif uygulamalara bağlı kalmak yerine uluslararası düzeyde yeknesak bir uygulamayı tercih etmeleri de sözleşme kurallarının ortaya konulmasını süratlendirmiştir. Dış ticaret işlemlerinde sözleşme imzalanması şart değildir. Sözleşmenin yapıp yapılmayacağı satıcı ve alıcı arasında karar verilecek bir konudur. Ancak, alım-satım konusu (menkul) malların sözleşmelerinin yapılması tarafların hak ve yükümlülüklerinin belirlenmesinde, taraflara yardımcı olacağı aşikardır. Nitekim, ülkemizde Hukuk Usulu Muhakemeleri Kanunu, Borçlar Kanunu'nda yer alan "şekil serbestliği ilkesi"ni önemli ölçüde sınırlamış, dolayısıyla, tarafların aslında geçerliliği hiçbir şekilde bağlı olmayan bir sözleşmeyi sırf ileride ispat bakımından

bir sorunla karşılaşmalarını teminen "yazılı şekilde" yapmalarını zorunlu kılmıştır. Öte yandan, yazılı sözleşmelerin, tarafları bağlamalarının yanısıra bir anlaşmazlık durumunda "ispat evrakı" vasfını taşıdığı, sözlü sözleşmelerin ise bu vasfının olmadığı aşikardır. Bir satış sözleşmesinde; malın cinsi, nev'i ve kalitesi, malın miktarı ve fiyatı, malın teslim yeri ve zamanı, ödeme yeri ve zamanı ile anlaşmazlıkların çözümü hususlarının mutlaka taraflarca karara bağlanması zorunludur. Satış sözleşmesi yapılırken, ihtilafa düşülmesi halinde uyuşmazlığın ne şekilde çözümleneceği konusunun sözleşmede belirtilmesi yerinde bir davranış olacaktır. Taraflar, hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, ticari ilişkilerinden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü devlet yargısına (mahkemelere) bırakabilecekleri gibi, kendi tercihleri ile anlaşmazlığın çözümü için hangi cins yöntemlere (dostane çözüm, uzlaşma veya tahkim) başvuracaklarını da kararlaştırabilirler. Ayrıca, taraflar sözleşme yaparken, anlaşmazlık durumunda hangi ülkenin hukuki mevzuatının uygulanacağı konusunda bilgi sahibi olmalıdırlar. Nitekim, her ülkenin Milletlerarası Özel Hukuku, uyuşmazlık halinde uygulanacak kuralları saptamasına rağmen, bu kurallar ülkeden ülkeye farklılıklar arz etmektedir. Bazı ülkelerin mevzuatı, uygulanacak yasanın sözleşmenin düzenlendiği ülke mevzuatını esas alırken, bazı ülkelerin mevzuatında ise borçlunun ülkesinin mevzuatının uygulanacağı esas yer almaktadır. Satış sözleşmelerinde, tarafların ortaya çıkması muhtemel anlaşmazlıkların çözüm yolunu açıkça belirtmeleri, ortada bir sözleşme yoksa aralarındaki anlaşmaya esas olan yazışmalarında bu hususa yer vermeleri zorunlu bulunmaktadır. Uluslararası ticari ilişkilerde taraflar taahhütlerini yerine getirebilmek için her türlü gayreti gösterebilirler dahi, sözleşme hükümlerinin farklı bakış açılarından yorumlanması nedeniyle ticari anlaşmazlıkların

ortaya çıkması kaçınılmazdır. Gümrük işlemlerinde, iş kanunları ve uygulamalarında, tercüme hataları ve noksanlıkları, vb. hususlarda tarafların kontrolü dışında da olumsuz etkenlerle karşılaşabilmek her zaman mümkündür. Sorunun özellikle taraflar arasında çözümlenmesi esas olmakla birlikte ihtilafın dışarıdan alınacak yardımla da çözümlenebilmesi olanağı mevcuttur.

Uluslararası ticari ilişkilerden doğan uyuşmazlıkların giderilmesine yönelik çeşitli yöntemler mevcuttur. Tarafların uyuşmazlığın aralarında görüşülerek sonuçlandırılması veya uyuşmazlığın bir ulusal mahkemeye (alıcı veya satıcının ülkesinde) götürülmesi yerine aşağıdaki yöntemlerden birisine başvurması da mümkündür. Uygulamada genellikle bu yöntemlerden hangisine müracaat edileceği satış sözleşmesinde belirtilir. Uluslararası ticarete karşılaşılabilecek riskler; mala ilişkin riskler, ödemeye ilişkin riskler, piyasa riski (finansal riskler) olarak sayılabilir.

Mala İlişkin Riskler

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

Ödemeye İlişkin Riskler

Uluslararası ticarete, karşı tarafın ödemeyi yapmamasına neden olan durumlar vardır. Bunlar; ithalatçının ödeme yapmaktan kaçınması (ticari risk), ithalatçının ödeme yapmak istemesine rağmen, ithalatçının ülkesinin konvertibl döviz yetersizliği nedeniyle transferin yapılmasının mümkün olmaması (transfer riski), ödemelerin üstüne bir takım fonlar (veya vergilerin)

getirilmesi (mali riskler), ihracatçının sevk belgelerini doğru hazırlamaması sonucu, mal bedelinin ödenmesinin gecikmesi veya tamamen ortadan kalkmasıdır (dokümantasyon riski) gibi durumlardır. Bu riskler, yalnızca ihracatçı ve ithalatçıyı değil, aracı finansman kuruluşlarını da yakından ilgilendirir. Zira bu risklerin ortaya çıkması durumunda, aracı finansman kuruluşları da verdikleri kredileri geri almama riski ile karşılaşır. Bu risklerin yönetimi için, uluslararası ticarete kullanılan en aktif yöntemler; "etkili bir sözleşme, sağlam ödeme sistemleri, akreditifler, banka havaleleri, ülke ve şirket istihbaratı, ihracat kredi sigortası ve re-insurance (ikinci sigorta), teminatlar, dış ticarete kullanılan finansman teknikleri (forwarding, factoring, leasing vb), kur riskinden korunmak için vadeli opsiyon borsaları, future piyasaları, şube, mağaza, acente ve distribütör aracılığıyla satış, konsinye satış vb."dir.

Piyasa Riski ve Finansal Risk Yönetimi

Piyasa riski; bir şirketin mali yapısının piyasa fiyatlarındaki dalgalanmalar veya piyasalardaki zıt yöndeki fiyat hareketlerinden dolayı karşılaşılabileceği riski ifade eder. İhracatçı bu riskten korunmak için; alıcı hakkında araştırma yapmalı, iyi bir sözleşme yapılmalı, ihracat kredi sigortası ve taşıma sigortası yaptırmalı, gerekiyorsa gözetim şirketiyle ihracat yoluna gitmelidir. Ayrıca türev ürünlerden, Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasından (VOB) ve factoring, forfaiting, leasing gibi alternatif finansman yöntemlerinden yararlanılabilir. Globalleşme sürecinde döviz kurlarındaki ani değişiklikler veya faiz oranlarındaki dalgalanmalar şirketlerin nakit akımlarını etkileyebileceği için, birçok şirket riskten korunmayı veya kaçınmayı (hedging) globalleşme stratejilerinin uygulanabilir bir parçası olarak görmektedir. Örneğin türev ürünleri; faiz oranı riskinden kaçınmak, mal fiyatları ve döviz kurlarında oluşan ters yönlü hareketleri hafifletmek, öz sermaye riskinden kaçınmak ve portföy dağılımını değiştirmek amacıyla şirketlerce kullanılmaktadır. Eğer herhangi bir şahıs veya kurum sahip olduğu riski azaltmak için herhangi bir finansal ürüne sahip oluyorsa bu işlem finansal risk yönetimi veya riskten kaçınma (hedging) olarak adlandırılmaktadır.

Yabancı Alıcının Güvenilirliği Nasıl Araştırılır?

Yeni bir müşteri için ihrac talebini uygulamaya koymadan önce ihracatçı, potansiyel alıcının güvenilirliği ve nasıl tanındığını araştırmalıdır. Esasen, alıcı yeterli düzeyde tanınırlık kaydına ve ödeme yapabilme gücüne sahip olmalıdır. Bunu sağlamak üzere alıcıdan şu belgeleri sağlaması istenmelidir: finansal duruma dair yakın zamanlı ve denetlenmiş belgeler, muhasebe kayıtları (kar-zarar hesapları da dahil), ödemeler dengesi, önceki 3 yıl için nakit akış belgesi, gelecek altı aya yönelik finansal tahmin.İhracatçı, ayrıca bankasından alıcının bankası veya diğer aracı yerel banka ile ilişki kurup firma hakkında bilgileri, ilgili finansal ve pazar bilgilerini almasını isteyebilir. İhracatçı alıcının bankasından ödeme garantisine dönük bir provizyon isteyerek bankayı sürece dahil etmeyi deneyebilir.

Bir firmayla çalışmaya başlamadan önce dikkat edilmesi gereken noktalar; firmanın profil bilgileri, ortaklık yapısı, faaliyetleri, sektördeki yeri, mali yapısı, bankalarla ilişkisi, borç/alacak ilişkisi, ticari saygınlığı ve elbette kredibilitesidir. İş yapılacak firmanın daha önce Türkiye'de iş yaptığı başka firmalar olup olmadığı, diğer referansları araştırılarak işe başlanabilir ancak bu işin en kısa ve en sağlıklı yöntemi ya ihracat faktoringi yapmak ya da Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası programına dahil olmaktır. Her iki yöntemde de bütün bu araştırmaları ihracatçı firma adına factoring firması ya da Türk Eximbank yapar, ihracatçı firma böylece kendini güvence altına almış olur. Yurt dışında bulunan Dış Ticaret Müşavirliğimiz/Ataşeliğimiz, büyükelçiliğimiz aracılığıyla ithalatçı, müşteri firma hakkında bilgi talebinde bulunmak ta güvenilirlik araştırması için en önemli unsurlardan birisidir.

İhracat Sözleşmesi Nasıl Olmalıdır?

Yazılı bir sözleşme, tarafların hak ve yükümlülüklerini açıklığa kavuşturarak, ticari bir işlem sırasında ortaya çıkacak anlaşmazlıkların çözülmesini sağlar. Bu nedenle ticari işlemlerin sorunsuz yürütmesini sağlamak amacıyla sözleşmenin dikkatli bir şekilde düzenlenmesine, ticari işlemin tüm yönlerine ilişkin, kapsamlı ve ayrıntılı terim ve koşulları içermesine dikkat edilmelidir.

Satıcılar ve alıcılar, emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak kaydıyla sözleşmelerine istedikleri hükümleri koymakta serbesttirler. Ticaret hukukunda "sözleşme özgürlüğü" diye isimlendirilen bu prensip geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Sözleşmede, tarafların yükümlülükleri ve haklarının kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunludur. Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi tarafın ne yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği, taşıma sırasında malların kaybolması veya hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak yer almalıdır. Dış ticaret işlemlerinde sözleşme imzalanması şart değildir. Sözleşmenin yapılmayacağı satıcı ve alıcı arasında karar verilecek bir konudur. Ancak, alım-satım konusu (menkul) malların sözleşmelerinin yapılması tarafların hak ve yükümlülüklerinin belirlenmesinde, taraflara yardımcı olacağı açıktır. Bir satış sözleşmesinde; malın cinsi, nev'i ve kalitesi, malın miktarı ve fiyatı, malın teslim yeri ve zamanı, ödeme yeri ve zamanı ile anlaşmazlıkların çözümü hususlarının mutlaka taraflarca karara bağlanması zorunludur. Satış sözleşmesi yapılırken, ihtilafa düşülmesi halinde uyuşmazlığın ne şekilde çözümleneceği konusunun sözleşmede belirtilmesi yerinde bir davranış olacaktır. Taraflar, hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, ticari ilişkilerinden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü devlet yargısına (mahkemelere) bırakabilecekleri gibi, kendi tercihleri ile anlaşmazlığın çözümü için hangi cins yöntemlere (dostane çözüm, uzlaşma veya tahkim) başvuracaklarını da kararlaştırabilirler.

Ayrıca, taraflar sözleşme yaparken, anlaşmazlık durumunda hangi ülkenin hukuki mevzuatının uygulanacağı konusunda bilgi sahibi olmalıdırlar. Nitekim her ülkenin Milletlerarası Özel Hukuku, uyuşmazlık halinde uygulanacak kuralları saptamasına rağmen, bu kurallar ülkeden ülkeye farklılıklar arz etmektedir. Bazı ülkelerin mevzuatı, uygulanacak yasanın sözleşmenin düzenlendiği ülke mevzuatını esas alırken, bazı ülkelerin mevzuatında ise borçlunun ülkesinin mevzuatının uygulanacağı esası yer almaktadır.

Satış sözleşmelerinde, tarafların ortaya çıkması muhtemel anlaşmazlıkların çözüm yolunu açıkça belirtmeleri, ortada bir sözleşme yoksa aralarındaki anlaşmaya esas olan yazışmalarında bu hususa yer vermeleri zorunlu bulunmaktadır.

Ticari sözleşmeden kaynaklanan yükümlülüklerin yorumlanması sözleşmeye uygulanan kanunlara göre farklılık arz edebilir. Bu nedenle ICC (Uluslararası Ticaret Odası) uluslararası kabul gören bazı kural ve düzenlemeler getirmiştir. Bu kuralların uygulanması ticari işlemin kayıtlı kısmının kolayca tamamlanmasını ve çözümü güç hukuki çatışmaların önüne geçilmesini sağlayacaktır. ICC standart teslim şekillerini ifade eden ve ticari sözleşmelerde kullanılabilen bir dizi kavram geliştirmiştir (Incoterms). Her bir kavramın tarafların ticari yükümlülüklerini açıkça ortaya koyması suretiyle, terimlerin farklı yorumlanmasından kaynaklanabilecek uyuşmazlıkların ortaya çıkmasının önlenmesi amaçlanmaktadır.

Dış ticaret sözleşmelerinde bulunması gereken asgari unsurlar ve dikkat edilmesi gereken konular şunlardır:

- Sözleşme hazırlarken dikkate alınması gereken en önemli husus, sözleşmenin, tarafların isteklerini tam olarak yansıtmayı ve mümkün olduğu ölçüde ileride taraflar arasında uyuşmazlığa yer vermeyecek biçimde kaleme alınmasıdır.

- Her zaman uyuşmazlıkların çözümünün nasıl, nerede ve hangi dilde yapılacağı sözleşmeye dahil edilmelidir.

- Sözleşmenin uyuşmazlık çıktığı durumlarda da taraflar arasındaki uyumsuzluğun gidermeye ve en azından asgariye indirmeye yönelik hükümleri kapsaması gereklidir. Bir sözleşmenin yapılması için öncelikle o sözleşmeyi yapmak isteyen kişilerin karşılıklı olarak sözleşme yapma iradelerini ortaya koymaları gerekir.

- Bir sözleşmenin sağlıklı olarak kurulabilmesi ve taraflar arasında geçerli ve bağlayıcı olabilmesi için öncelikle bu sözleşmede taraf olanların sözleşme yapma ehliyetinin bulunması gerekir. Ticari ilişkinin başlangıcında, görüşme safhasında veya en azından sözleşme imzalanmadan önce taraflar birbirlerinden imza sirkülerini veya gerçek kişi ise yetki belgesini istemelidirler.

- Garanti ve teminatları kontrolünüzün altındaki koşullar çerçevesinde sınırlamanız gerekmektedir.

- "Formüle Edilmiş" veya standart sözleşme dili kullanılmamalıdır.

- Bazı ülkeler ticari sözleşmelerde hukuk seçimini ve uyuşmazlıkların çözüm metodlarının seçimini tanımamaktadır.

- Sözleşmeye eklenmiş hükümler kamu düzeni düşüncesiyle konulmuş yasalara aykırı olmamak kaydıyla geçerlidir.

Uluslararası Ticari Uyuşmazlıkların Önlenmesi ve Çözüm Yolları

Uluslararası ticari ilişkilerde taraflar taahhütlerini yerine getirebilmek için her türlü gayreti gösterebilirler, sözleşme hükümlerinin farklı bakış açılarından yorumlanması nedeniyle ticari anlaşmazlıkların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Gümrük işlemlerinde, iş kanunları ve uygulamalarında, tercüme hataları ve noksanlıkları, vb. hususlarda tarafların kontrolü dışında da olumsuz etkenlerle karşılaşabilmek her zaman mümkündür. Sorunun özellikle taraflar arasında çözülmesi esas olmakla birlikte ihtilafın dışarıdan alınacak yardımla da çözümlenebilmesi olanağı mevcuttur.

Gerek ulusal hukukumuz gerekse uluslararası anlaşmalar ticaretten doğan uyuşmazlıkların halli konusunda taraflara tam bir serbesti tanımıştır. Bu serbestinin bazı istisnaları olabilmektedir.

Alıcının ödeme yapmayı reddetmesi veya malların kalitesine itiraz etmesi durumunda ihracatçılar alıcıyla anlaşmazlık içine düşmektedir. Ticari anlaşmazlıkların çözüm yolları hususunda alım-satım şartlarını en etkin ve açık şekilde belirleyen satış sözleşmesinin, hukuki delil oluşturacak şekilde yapılması gereklidir. Alıcının ödeme yapmayı reddetmesi ihtimaline tedbir olarak Akreditifli ödeme şekli kullanılabilir. Bu yöntemde göre mallar yola çıktıktan ve bankaya gerekli belgeler verildikten sonra ödeme yapılır. Alıcının malların kalitesine itiraz etmesi durumuna tedbir olarak, ihracatçı malları yüklemeye önce bir kalite belgesi alabilir veya kalite ve diğer ticari anlaşmazlık konusu unsurlar için bir uluslararası gözetim şirketinden hizmet alarak, yaşanabilecek sorunları önleyebilir.

Ticari anlaşmazlık durumunda ihracatçının ilerideki pazar payını da dikkate alarak, öncelikle firmayla, daha sonra da ithalatçının bulunduğu ülkedeki Dış Ticaret Müşavirliğimiz/Ataşeliğimiz, büyükelçiliğimiz aracılığıyla çözüm bulunmaya çalışılması

uygun olacaktır.

Bunun dışında taraflar, ortaya çıkacak anlaşmazlığı, öncelikle ticari sözleşmeye tahkim maddesi eklemek ya da ayrı bir tahkim sözleşmesi yapılmak üzere, uluslararası tahkim yoluyla çözmeye karar verebilirler. Tahkim yönteminde taraflar, aralarında çıkan anlaşmazlıkları çözmek için kendi tercihleriyle belirledikleri tahkim kurullarına danışırlar.

Bu çabalardan sonuç alınamazsa ticari anlaşmazlıklar yargı yoluna gidilerek de çözümlenebilir. Ancak böyle bir durumda sözleşmede hangi ülke hukukunun uygulanacağını belirten bir madde olmalıdır. Eğer sözleşmede hangi ülke hukukunun uygulanacağı belirtilmediyse, borcun ödeneceği yerin hukuku veya bu yerin tespit edilemediği durumlarda sözleşmenin en yakın iletişimde bulunduğu yerin hukuku uygulanır.

Davaların süresindeki uzunluğa ek olarak, yargılama giderlerindeki artış, dava sürecinin hasımlı yapısı, usul kurallarının sahip olduğu belirsizlik ve karmaşıklık, dava yoluna alternatif olacak çözüm arayışlarını gündeme getirmiştir. Böylece ortaya atılan görüş; alternatif uyuşmazlık çözümü (Alternative Dispute Resolution, ADR) olmuştur.

İhtilafli kişiler, uzun yıllar sürececek yıpratıcı bir dava süreci yerine, uyuşmazlıklarını müzakere ederek daha kısa bir sürede çözmeyi istemektedirler. Amerika Birleşik Devletleri'nde uyuşmazlıkların yaklaşık yüzde doksanı yargılama öncesinde çözümlenmektedir. Dava yolunda avukatlar, uyuşmazlığın çözülmesi için uzun zaman harcadıklarından, genellikle bilirkişi incelemesine ihtiyaç duyulduğundan ve tarafların (özellikle ticari işletmelerin) uyuşmazlığa daha çok zaman ayırmaları yüzünden yapılan masraflar ADR'ye oranla daha fazladır. Üstelik dava yolunda, genellikle uzmanlık isteyen uyuşmazlıklara, yeterince uzman olmayan hâkimlerce verilen kararlar sınırlı düzeyde çözüm üretmekte, taraflara uzlaşma fırsatı tanınmamakta ve sonuçta taraflar arasında kişisel bir düşmanlık oluşmaktadır.

Bu bilgiler ışığında ADR'nin faydaları şu şekilde özetlenebilir:

1. Sürat: ADR usulleri uyuşmazlığın süratle (örneğin iki veya üç gün içinde) çözümlenmesini sağlar.
2. Masraflardan Tasarruf: ADR, yargılama

harç ve giderlerinden tasarruf edilmesini sağlar.

3. Gizlilik: ADR'nin sunduğu gizlilik, tarafların istemediği bilgilerin alenileşmesini önler.

4. Kontrol ve Esneklik: Dava yolundaki duruşmalardan farklı olarak ADR, tarafların uyuşmazlık çözüm süreci ve sonuçta verilecek karar üzerinde tam bir kontrole sahip olmasını sağlar. Taraflar bir anlaşmaya varamazsa, tarafların dava açma hakları saklıdır.

5. Ticarî Menfaatler: İhtilafli tarafların ticarî ve kişisel menfaatleri sonucu etkiler; böylece daha yaratıcı çözümlere ulaşılması olanaklı hale gelir.

6. Ticarî İlişkiler: Mücadeleci yargılama süreci yerine, işletmecilerin müzakerelerini esas alan ADR usulleri, taraflar arasındaki ticarî ilişkileri korur ve onarır.

7. Bağımsızlık: Taraflar, gerçekten bağımsız olan bir arabulucunun yaptığı değerlendirmeler sonucunda, hukukî ve fiili durumların dikkatli, gizli ve gerçekçi bir değerlendirmesini yapma fırsatını yakalar.

Alternatif uyuşmazlık çözüm yolları şunlardır:

- Müzakere,
- Arabuluculuk (Uzlaştırma),
- Tahkim,
- Hakem-Bilirkişilik,
- Kısa Yargılama ve Kısa Jüri Yargılaması.

I. Müzakere

ADR usulleri içinde en az resmî olanı müzakere dir. Müzakere her zaman gönüllü bir usul olup yasal bazı sonuçlar doğurabilmesine rağmen, tahkimden farklı olarak çok az usul kuralına sahiptir. Müzakereler, tarafların uyuşmazlığı aralarında, bizzat kendilerinin çözmeye karar vermesiyle gerçekleştirilir. Müzakerelerde avukat veya temsilci bulundurulması zorunlu olmamakla beraber çok yararlıdır.

II. Arabuluculuk (Uzlaştırma)

İhtilafli tarafların ve temsilcilerinin uyuşmazlığı çözmek için bir araya geldikleri arabuluculukta, müzakereden farklı olarak, tarafların bir anlaşmaya varabilmesi için onlara yardımcı olmak üzere tarafsız bir üçüncü kişiden yararlanılır. Arabuluculukta, tarafların karşılıklı olarak kabul edebilecekleri bir anlaşma yapılması amaçlanır. Hakemin tarafları bağlayıcı bir karar verme yetkisine sahip olduğu tahkimden

farklı olarak arabuluculukta, arabulucu tarafları bağlayıcı bir karar veremez; fakat sadece, tarafların aralarındaki anlaşmazlığı çözmelerini kolaylaştırmak için onlara yardımcı olur.

İhtilafli taraflardan her ikisinin de üzerinde anlaştığı arabulucu, müzakerelere hazırlanırken yapıldığı gibi, ele alınacak konuların gerektirdiği meseleleri yeniden incelemelidir. Arabulucu, izlenecek usulü açıklamalı ve kendisinin tarafsız bir kişi olduğunu ve öyle kalacağını vurgulamalıdır. Arabulucu, taraflardan bilgi almalı, uyuşmazlığın özünü oluşturan ve çözüme ulaşılmasında kilit rol üstlenecek olan konuları belirlemeli, tarafları dinleyerek onlara sorular sormalı, tarafları gözlemlemeli, onlarla çözüm seçeneklerini görüşmeli ve onları anlaşmaya teşvik etmelidir. Müzakereler başarıyla sonuçlanırsa, arabulucu, taraflar arasındaki uyuşmazlığı çözecek olan anlaşmanın taslağının hazırlanmasında onlara yardımcı olmalıdır. Uygun bir şekilde hazırlanmış bir anlaşma gerektiğinde icra edilebileceğinden, uyuşmazlığı çözmüş olacaktır. Belgelenme sürecine katılan Noterlerden, uyuşmazlıkların çözümünde arabulucu olarak yararlanılabilir.

Zira bu süreçte tarafların gerçek iradeleri, hukukî işlemin içeriği ve sonuçları hakkında ayrıntılı bilgi sahibi olan noterler, sonradan çıkacak uyuşmazlıkların kolayca çözümlenmesini de sağlayabilirler. Noterlerin, önceden katılmadıkları hukukî işlemlerden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümünde de arabulucu (uzlaştırıcı) veya hakem olarak faydalı olmaları mümkündür. Noterlerin bağımsız ve tarafsız konumları, arabulucu olarak atanmaları hâlinde, tarafların güvenini kazanmalarını sağlayacak; böylece uyuşmazlık çözüm müzakereleri daha ılımlı ve verimli bir ortamda geçecektir.

Resmî daire sayılan noterlik dairesi, arabuluculuk müzakerelerinin güvenle gerçekleştirilmesi için elverişli bir mekân oluşturacaktır. Ayrıca noterler, sır saklama yükümlülüğü dolayısıyla, mesleğin icrası sebebiyle öğrendikleri sırları açıklayamaz, mevcut evrak ve belgeleri ilgililer dışında kimseye veremezler. Bu durum sayesinde noterler, ADR'nin temel özelliklerinden olan "uyuşmazlık çözüm müzakerelerinin gizliliğini" koruyarak, müzakerelerin özgür bir ortamda yapılmasını güvence altına alacaklardır. Nihayet, bir ADR

usulü sonunda taraflar arasında yapılan anlaşmanın noterlerce belgelenmesi, bu anlaşmanın icra edilmesinde de kolaylıklar sağlayacak ve ADR usulleri hakkında bu noktada yapılan tartışmaları ortadan kaldıracaktır.

III. Tahkim Yoluyla Uyuşmazlıkların Çözümü

Tahkim; bir hak üzerinde uyuşmazlığa (ihtilafa) düşmüş olan iki tarafın, anlaşarak, bu uyuşmazlığın çözümünü özel kişilere bırakmaları ve uyuşmazlığın özel kişiler tarafından incelenip karara bağlanmasıdır. Uyuşmazlığın çözümü kendilerine bırakılan bu özel kişilere "hakem" denir. Hakemlerin kendilerine havale edilen uyuşmazlığı çözmek (davayı görmek) hususunda hiçbir resmi sıfatları yoktur. Ancak, taraflar uyuşmazlığın çözümünü onlara havale etmekle, hakemlerin verecekleri karara razı olmuşlar ve hakemler o uyuşmazlık (dava) bakımından adeta bir mahkeme olmuştur. Bu sebeple, tahkime "hakem mahkemesi" de denir. Burada, söz konusu olan "ihtiyari tahkim", yani tarafların anlaşmaları (rıızaları) ile başvurabilecekleri tahkim yoludur. Taraflar, bir uyuşmazlığın (davanın) görülmesi için hakeme (tahkim yoluna) başvurmak zorunda değildirler, zira dava normal olarak devlet mahkemelerinde de görülebilir. Ancak, taraflar anlaşarak, belli bir davayı, tayin edecekleri (seçecekleri) hakemlere de götürebilirler.

Tahkim, tarafların, hakkında kanuni bir yasaklama bulunmayan, kamu düzenini ilgilendirmeyen, kendi istekleriyle özgürce hareket edebilecekleri işlerden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü devlet yargısına başvurmak yerine kendi tercihleri ile belirledikleri bir (veya birkaç) kişiye bırakmak suretiyle sağlamalarıdır. Uluslararası ticari ilişkilerin günümüzde önemli boyutlara ulaşması yanı sıra taraflar arasında da uyuşmazlıkların önemli ölçüde arttığı gözlemlenmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerde, bilhassa ticari ilişkilerden doğan uyuşmazlıklarda tahkim müessesesi günümüzde yaygın bir şekilde kullanılmakta ve bu uygulamanın doğal sonucu olarak bu ülkelerin iş çevrelerinde ihtilafların çözümü için ulusal mahkemelere gidilmeyerek, çözümden tahkim usulü tercih edilmektedir

Tahkim müessesesi, taraflara, aşağıdaki yararları sağlamaktadır:

1. Kısa sürede çözüm
Bir davanın genel yargıda sonuçlanması uzun yıllar alabildiği halde, tahkim yoluyla anlaşmazlıklar çok daha kısa sürede çözümlenebilmektedir.
2. Düşük maliyet
Konusu para alacağı olan davaların genel mahkemelerde yıllarca sürmesi, bu süre içinde paranın değer kaybı göz önünde bulundurulursa, tahkim; kısa sürede sonuçlandığından ucuza mal olmaktadır.
3. Güvenilirlik
Taraflar; hakemlerini doğrudan seçme olanağına sahip olmaları sonucu, konusunda uzman kişi (veya kişilerin) hakemliğinde verilecek kararın en uygun olduğuna emin olacaklardır.
4. Gizlilik
Anayasa'nın 141 inci maddesine göre "mahkemelerde duruşmalar herkese açıktır". Tarafların, ticari sırlarının ve itibarlarının zedelenmesi sonucunu yaratan bu aleniyet, sadece ilgili ve görevli kişilerin bir araya gelerek neticeye vardıkları tahkimde yoktur. Zira tahkimde duruşmalar, üçüncü kişilere kapalı olarak yapılmaktadır.
5. Karar tesisinde güncellik
Tahkim yargılamasının temelini, tarafların hakemlere görev ve yetki verdiği "tahkim sözleşmesi (veya şartı)" oluşturur. Tahkim sözleşmesinde aksine bir hüküm yoksa hakemler uyuşmazlığı, var olan hukuk kuralları yerine, hakkaniyete göre ve daha adil olarak çözmek yetkisine sahiptirler. Bu husus, ihtilafın, yıllar önce yürürlüğe giren ancak hayatın doğal akışına ayak uydurmayan bazı maddi hukuk kuralları yerine güncel gerekçelere dayalı bir vicdanı kanaatle çözümüne olanak sağla-

rak hükmün güncel koşullar çerçevesinde tesis edilmesini sağlar.

Satıcı ve alıcı, sözleşme yaparken "ad hoc tahkim" veya "kurumsal tahkim" olmak üzere iki tür tahkim öngörebilirler:

1. Ad hoc tahkim

Ad hoc tahkimde, taraflar, bir tahkim şartı veya bir tahkim sözleşmesi yaparak, hakemlerin seçimine, esasa ve usule uygulanacak kuralları kendileri tespit ederler. Bu halde, taraflar, kendi ihtiyaçlarına göre ve sadece o uyuşmazlık çerçevesinde uygulanacak tahkim usulünü belirlerler. Diğer taraftan, taraflar, sözleşmelerinde bazı kuruluşların hazırlamış olduğu tahkim kurallarına atıfta bulunarak da "ad hoc tahkimi" kararlaştırabilirler. Örneğin; günümüzde "UNCITRAL Tahkim Kuralları"; en çok tercih edilen "ad hoc" tahkim kurallarından birisidir. Ad hoc tahkimde, başkanın seçimi önemlidir, zira hakemlerin anlaşmazlığında, sonucu başkanın oyu tayin etmektedir. Bu yöntemin en zayıf yönü, şayet taraflar bir başkan üzerinde anlaşamadıkları takdirde ihtilafın hallinin mümkün olamayacağıdır.

2. Kurumsal tahkim

Kurumsal tahkim, çeşitli kuruluşların önceden saptanan kurallarına göre yapılan ve kurallara uygunluğu ilgili kuruluşların teminatı altında bulunan tahkimdir. Ticari anlaşmazlıkların giderilmesi amacıyla en fazla başvurulan kurumsal tahkim yöntemleri Milletlerarası Ticaret Odası (ICC)'nin "Uzlaştırma ve Tahkim Hükümleri" ile Birleşmiş Milletler Uluslararası Hukuk Komisyonu (UNCITRAL)'nın "Tahkim Kuralları"dır. Ancak, kurumsal tahkim kurallarının bir kuruluş tarafın-

dan belirlenmiş olması ve tarafların bu kurallara atıfta bulunması yeterli olmayıp, bu kuralları ihdas eden kuruluşların da fiilen tahkim prosedüründe etken olması ve kararların onların denetimi altında verilmesi zorunludur. Kurumsal tahkimde, hakemlik müesseseleri kural olarak kendilerine getirilen olaylar karşısında bizzat karar alamazlar. Bu müesseselerin görevi; tahkimi idare etmek, kararların kendi otoriteleri altında ancak hakemler tarafından alınmasını temin etmektir.

a) Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Tahkim Kuralları

Uluslararası ticari tahkim uluslararası ticari ihtilafın çözümünde normal bir uygulama olarak kabul edilmektedir. Nitekim ülkelerin çoğunda tahkim ile ilgili ulusal kanunlar güncelleştirilmiş bulunmaktadır. 1923 yılında kurulan Milletlerarası Tahkim Divanı o tarihten bugüne kadar baktığı uluslararası tahkim davaları sonucunda edindiği deneyimlerle gelişmiş ve halen yılda yüz ülkeden değişik hukuki, ekonomik, kültürel ve dilleri kapsayan, taraflar ve hakemleri ile çalışan bir kurum haline gelmiştir.

Her bir ICC tahkim davası, davaya inceleyerek son kararı verme sorumluluğu taşıyan bir hakem heyeti tarafından yürütülmektedir. Hakem heyetlerinin çalışmaları ise her ay üç veya dört kez toplanan ICC Milletlerarası Tahkim Divanı tarafından izlenmektedir.

Ticari sözleşmelerde "Incoterms Kuralları"nın uygulamak isteyen taraflar, yapacakları sözleşmelerde bu kuralların geçerli olacağını belirtmelerinin yanı sıra, herhangi bir anlaşmazlık ortaya çıktığında bu ihtilafın, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC), Tahkim Divanı tarafından çözümlenmesi hususunu da kararlaştırabilirler. Söz konusu Divan'a başvurma, tarafların



bu hususu aralarında yaptıkları sözleşme açıkça belirtmeleri veya ortada bir sözleşme yoksa aralarındaki anlaşmaya esas olan yazışmalarında bu hususu özel olarak belirtmeleri kaydıyla mümkündür. Bir ticari sözleşmenin tarafları, sözleşme hükümlerinin uygulanmasında ortaya çıkması muhtemel bir ihtilafın Milletlerarası Ticaret Odası Tahkim Divanı'na götürüleceğini sözleşmeye ilave edecekleri aşağıdaki "tahkim şartı" ile belirleyebilirler.

"İşbu sözleşmeden doğacak veya bu sözleşmeyle ilgili bütün anlaşmazlıklar Milletlerarası Ticaret Odası Tahkim Kuralları uygulanarak, bu kurallar dairesinde tayin edilen bir veya birden fazla hakem tarafından kesin olarak karara bağlanacaktır".

b) UNCITRAL Tahkim Kuralları Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu (UNCITRAL) tarafından 1976 yılında kabul edilen tahkim kuralları, dünya çapında kullanılabilir şekilde düzenlenmiş olup, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde benimsenmiştir. UNCITRAL kuralları saptarken, tüm mevcut uluslararası tahkim konvansiyonlarını (sözleşmelerini) ve muhtelif ülkelerde yürürlükteki önemli tahkim kurallarını göz önünde tutmuş bulunmaktadır. UNCITRAL Tahkim Kuralları, bir tahkimin idaresini şart koşmamıştır. Bununla beraber mevcut bir tahkim kurumunun kararlaştırılmış bir yetkili sıfatıyla hizmet edebileceğini ve taraflara hakem tayini yönteminde yardımcı olabileceğini benimsemiştir. Bir ticari sözleşmenin tarafları, sözleşme hükümlerinin uygulanmasında ortaya çıkması muhtemel bir anlaşmazlığın UNCITRAL Tahkim Kurallarına göre çözümleneceği hususunu sözleşmeye ekleyecekleri aşağıdaki "tahkim şartı (klozu)" ile belirleyebilirler:

"İşbu sözleşmenin sona eriş, geçersizliği, ihlali ile ilgili olarak doğacak herhangi bir itiraz, ihtilaf ve talep halen yürürlükte

olan UNCITRAL Tahkim Kuralları uyarınca, hakem aracılığı ile sonuçlandırılacaktır"(10).

c) Diğer Tahkim Merkezleri Bazı ulusal ticaret odaları kendi tahkim kurallarını oluşturmuşlardır. Örneğin: Londra Ticaret Odası'nca finanse edilen "Londra Tahkim Divanı (LCA)", Stockholm Ticaret Odası'nca tesis olunan "Tahkim Enstitüsü" bunlar arasında sayılabilir. Ülkemizde de bazı mahalli ticaret odaları tarafından hazırlanan tahkim kuralları da mevcuttur. (Örneğin; İstanbul Ticaret Odası Tahkim Kuralları, TOBB Uzlaştırma ve Tahkim Kuralları gibi). Diğer taraftan, önemli bazı birlikler de standart koşullarda tahkim klostarı oluşturmuşlardır. Örneğin: Yağlı Tohumlar ve Hayvani Yağlar Federasyonu (Federation of Oil Seeds and Fats Association/FOSFA) ve Hububat ve Yem Ticareti Birliği (Grain and Feed Trade Association/GAFTA) bunlar arasında yer almaktadır. Bu uluslararası kuruluşlar uğraşı alanlarına giren maddeler konusunda söz sahibi olduklarından, bu konularda çıkabilecek anlaşmazlık için bu kabil kuruluşlara başvurulmasının yararlı olacağı düşünülmektedir. A.B.D'de oluşturulan Amerikan Tahkim Birliği (The American Arbitration Association - AAA) ise bir hakem sıfatıyla hareket etmemekte, sadece tarafların anlaşmaları üzerine tahkimin idaresini üstlenmekte ve taraflara bir hakem listesi temin etmektedir. AAA'nın, ticari ihtilaflara ilişkin ticari tahkim kuralları ile inşaat sözleşmelerinden doğan ihtilaflar için yapı endüstrisi tahkim kuralları olmak üzere iki ayrı tahkim kuralı mevcut bulunmaktadır.

Yukarıda kısaca açıkladığımız ICC prosedürü veya başka hakemler tarafından

verilen hakem kararlarını Türkiye'de nasıl kullanabiliriz?

Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve İcrası Hakkında New York Sözleşmesi, 1958 yılında imzalan bu anlaşma imza koyan devletlerin birbirlerinin ülkelerinde usulüne uygun verilmiş hakem kararlarını sanki kendi ülkesinde verilmiş gibi kabul etmesini ve uygulamasını öngörmektedir. Türkiye daha sonra bu anlaşmayı onaylamış ve pek çok olayda da kullanmıştır.

MÖHUK 60-63. maddeler yabancı hakem kararlarının Türkiye'de uygulanabilme koşullarını düzenlemektedir. Anılan maddelere göre kesinleşmiş, icra kabiliyeti kazanmış ve taraflar için bağlayıcı olan yabancı hakem kararlarının Türk mahkemeleri tarafından tenfizine (yerine getirilmesine) karar verilebilir. Türk mahkemesinden bu kararı alan kişi yabancı hakem kararının gereğini Türkiye'de yerine getirebilir.

IV. Hakem-Bilirkişilik

Hakem-bilirkişi, taraflar arasındaki hukuki ilişkiyi nihai olarak karara bağlamamakta; sadece spesifik teknik bir konuda ortaya çıkan sorunu çözmektedir. Tarafların anlaşmasına göre, hakem-bilirkişinin vereceği karar bağlayıcı nitelikte bulunmamaktadır. Ancak, uyuşmazlıkla ilgili olarak açılan davalarda, hakem-bilirkişilerin verdikleri kararlar, kesin delil teşkil etmektedir.

V. Kısa Yargılama ve Kısa Jüri Yargılaması

Müzakere, arabuluculuk ve tahkim, en eski ve en çok bilmen ADR yollarıdır; fakat taraflar, uyuşmazlıklarını barışçı bir



şekilde çözebilecekleri diğer ADR yolları üzerinde anlaşmakta özgürdürler. Bazı ADR usulleri, özel kişi ve kuruluşlarca oluşturulmuşken, diğer bazı usuller, dava yolunun neden olduğu zaman ve masraf kaybını azaltmak ve vergi mükelleflerince desteklenen yargı sisteminin yükünü hafifletmek amacıyla mahkemeler ve özel kişilerce geliştirilmiştir. Kısa Yargılama ve Kısa Jüri Yargılaması ABD’de son yıllarda geliştirilmiş ve uygulanmakta olan alternatif uyuşmazlık çözüm yollarıdır.

Kısa yargılama, ismine rağmen bir yargılama olmayıp, müzakere, arabuluculuk ve tahkimin birleştirilmesinden oluşan plânlı bir uyuşmazlık çözüm sürecidir. Kısa yargılamanın tarafları, onun işleyiş şeklini belirleyebilirler. Bu nedenle, kısa yargılamanın usulü davadan davaya farklılık gösterir. Taraflar her zaman gizlilik konusunda bir anlaşma yaparlar. Taraflar ayrıca, her bir tarafın duruşmalarda ne kadar bilgi ve belge sunacağını belirleyerek, tahkikatın kapsamı üzerinde anlaşmaya varmalıdırlar. Kısa yargılamada her zaman, bütün uyuşmazlık çözüm süreci boyunca taraflara yardımcı olması için tarafsız bir danışman seçilir. Amerika Tahkim Birliği gibi kuruluşlar, kısa yargılama usulünün yönetilmesi için hazırlanmış rehberlere sahiptirler.

Kısa Jüri Yargılaması, ABD’de uygulanmaktadır. Bu usul, içinde jüri olan bir kısa yargılamadır. Kısa jüri yargılaması genellikle, görülen bir davada tahkikat aşaması tamamlandıktan sonra, duruşmadan kısa bir süre önce ve davanın duruşmadan önce çözülemeyeceği anlaşıldığında kullanılır.

VI. Dava Yoluyla Uyuşmazlıkların Çözümü

Taraflar, aralarındaki uyuşmazlık ile bağlantılı olan ülkelerden birinde yetkili bir mahkemede dava açabilmektedir. Uluslararası ticari uyuşmazlığın tarafları aralarındaki uyuşmazlığı çözme konusunda bir ülke yargısını yetkili kılabirler. Belirlenecek ülke yargısı tarafların vatandaşı oldukları ülke yargısı olabileceği gibi sözleşmeyle ilgisi olmayan üçüncü bir ülkenin yargısı da olabilir. Tarafların bu tür uluslararası unsur içeren sözleşmelerinde yetkili ülke yargısını belirlemeleri hukukun bir alt dalı olan Devletler Özel Hukukunu ilgilendirir.

Türk Hukuk Sistemi’nin Devletler Özel

Hukuku ile ilgili temel yasası Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku Hakkında 5718 Sayılı Kanundur (MÖHUK). Bu Kanun başlıca üç konuyu düzenlemektedir;

- Yabancılık unsuru taşıyan özel hukuka ilişkin işlem ve ilişkilerde (uluslararası ticarete ilişkin sözleşmeler de dahil) uygulanacak hukukun belirlenmesi,
- Türk mahkemelerinin uluslararası yetkisinin belirlenmesi,
- Yabancı mahkeme ve hakem kararlarının tanınması ve tenfizi (yerine getirilmesi).

Uluslararası ticaretten kaynaklanan uyuşmazlıklarda Türk hâkimin önüne gelen davada hangi hukukun uygulanacağını belirlemek gerekir. Türk mahkemesinde açılacak her davaya Türk Hukuku uygulanmaz. Uluslararası nitelik taşıyan davada Türk hâkimin öncelikle olaya uygulanacak hukuku belirlemesi gerekir. Ancak kural, hâkimin olaya uygulayacağı hukukun Türk Kamu Düzenine açıkça aykırı olmamasıdır. Türk hâkim, önüne gelen olayda Türk Kamu Düzenine açıkça aykırı hukuku davaya uygulayamaz.

Uluslararası ticarete ilişkin uyuşmazlıklarda açılacak davalarda uygulanacak hukukun belirlenmesi için MÖHUK özel bir hüküm öngörmüştür. MÖHUK madde 24/1 sözleşmeden doğan borç ilişkilerinde tarafların açık olarak seçtikleri kanuna tabi olmasını öngörmüştür. Yani taraflar aralarında düzenledikleri sözleşmede, çıkabilecek uyuşmazlık için bir ülke hukukunun uygulanacağını kararlaştırmışlarsa bu seçim onları bağlar. Sözgelimi Polonyalı bir tacir ile bir Türk tacir uluslararası ticareti ilgilendiren bir iş ilişkisine girdiler ve bir sözleşme imzalandılar. Bu sözleşmeye “İşbu sözleşmeden kaynaklanacak uyuşmazlıklarda İsviçre Hukuk Kuralları uygulanacaktır” hükmünü koydular. Daha sonra aralarında çıkan uyuşmazlıkta davacı tarafın İsviçre Hukukunun uygulanması isteğine diğer taraf karşı çıkamaz ve davada sözleşmeyle hiç ilgisi bulunmasa bile İsviçre Hukuku uygulanır.

Eğer yukarıdaki örnekte taraflar uygulanacak hukuku seçmemişlerse ve dava Türk hâkimin önüne gelmişse Türk hakim MÖHUK madde 24/4 gereğince o sözleşmeyle en sıkı ilişkili olan hukuku davaya uygulayacaktır.

Uluslararası ticari uyuşmazlıklarda taraflar sadece davaya uygulanacak hukuk seç-

me hakkına sahip değildir. Taraflar aynı zamanda davaya bakacak Devlet mahkemesini de seçebilir. Sözgelimi yukarıda anılan örneğimizde Polonyalı ve Türk tacir aralarında çıkabilecek uyuşmazlığı çözmek için sözleşmeyle İsviçre mahkemelerini de yetkili kılabirler. Yabancı mahkemelerden hukuk davalarına ilişkin olarak verilmiş ve o devlet kanunlarına göre kesinleşmiş bulunan ilâmların Türkiye’de icra olunabilmesi yetkili Türk mahkemesi tarafından tenfiz kararı verilmesine bağlıdır. Tenfizine karar verilen yabancı ilâmlar Türk mahkemelelerinden verilmiş ilâmlar gibi icra olunur.

Sonuç

- Uluslararası ticarete uyuşmazlıkların ekonomik ve hızlı bir şekilde çözümlenebilmesi kaçınılmaz bir ihtiyaçtır.
- Devlet yargısından tahkime, tahkimden alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerine uzanan süreç bu ihtiyacın doğal bir göstergesidir.
- Uluslararası ticaret açısından alternatif uyuşmazlık çözüm yolları (AUÇY) henüz yeteri kadar benimsenmiş değildir.
- AUÇY müessesesi hususundaki terminolojik kargaşa dahi henüz aşılabilmemiş değildir. (örn; Uzlaştırma=? Arabuluculuk, tahkim AUÇY dahilinde değerlendirilebilir mi?)
- Uyuşmazlığın AUÇY vasıtasıyla çözümünü neticesinde tenfiz edilebilecek bir karar bulunmamaktadır. Taraflar sözleşmeden kaynaklanan sorumlulukları söz konusudur.
- Terminolojik kargaşa bir tarafa bırakılırsa;
- Klasik usüllerin yanı sıra yeni bir alternatifin teşkil edilmiş olması tarafların hareket kabiliyetini artırmaktadır.
- Taraf iradelerini tahkim ve devlet yargısından daha fazla ön plana çıkarmakta; tarafların çözümün inşasında etkin rol alabilmelerini sağlamaktadır.
- Neticede taraflar hasım olmaksızın aralarındaki ilişkileri sürdürebilmektedir.
- Uyuşmazlık çözümünün manevî ve maddî maliyeti azaltılmış olmaktadır.

KAYNAKLAR:

1. “Hakem mi? Hakim mi? Ticari Uyuşmazlıkların Çözümü Size Bağlı”, Erkut ONURSAL, Çankaya Üniversitesi öğretim görevlisi.
2. İhracatçının Rehberi, İGEME
3. KOBİFİNANS, www.kobifinans.com.tr

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI YURT DIŞI VE İÇİ FUARLAR (HAZİRAN-ARALIK 2011)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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.Ş.
	"ITM POLAND nnovations-Technologies-Machines Poland - Exhibition"	14-17 Haziran 2011	Poznan, Polonya	TAKIM TEZGAHLARI, METAL SANAYİ, KAYNAK, HİDROLİK VE PNÖMATİK, DÖKÜM, OTOMASYON SANAYİİ	www.mtp.pl www.itm-polska.pl www.oaib.gov.tr	"Poznan International Fair Ltd.
	THERMPROCESS	28 Haziran-2 Temmuz 2011	Dusseldorf, Almanya	ENDÜSTRİYEL FIRINLAR, ENDÜSTRİYEL ISI 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.thaiscorp.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
	ELEKTROTECHNIK	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	LABELEXPO ASIA Labelling and Supplies Equipment Exhibition	"29 kasım-2 Aralık 2011 (2 yılda bir)"	Şangay, 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	ISITMA, 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.

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖRLER	MAYIS				OCAK-MAYIS				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	1,116,826	1,384,045	23.93	12.49	5,785,046	6,934,637	19.87	12.74	14,046,778	16,174,513	15.15	13.13
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	827,944	988,275	19.36	8.92	4,284,239	5,065,465	18.23	9.31	10,462,351	11,916,505	13.90	9.67
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	327,540	462,513	41.21	4.17	1,665,471	2,051,768	23.19	3.77	3,854,462	4,488,495	16.45	3.64
Yaş Meyve ve Sebze	205,158	174,365	-15.01	1.57	936,609	1,062,923	13.49	1.95	2,077,223	2,305,641	11.00	1.87
Meyve Sebze Mamulleri	80,874	85,249	5.41	0.77	408,905	433,049	5.90	0.80	1,074,620	1,143,125	6.37	0.93
Kuru Meyve ve Mamulleri	69,408	87,145	25.55	0.79	395,297	494,411	25.07	0.91	1,112,884	1,340,802	20.48	1.09
Fındık ve Mamulleri	91,379	121,292	32.73	1.09	502,070	623,940	24.27	1.15	1,362,621	1,670,913	22.62	1.36
Zeytin ve Zeytinyağı	14,168	15,638	10.38	0.14	96,404	77,810	-19.29	0.14	218,709	170,655	-21.97	0.14
Tütün ve Mamulleri	34,850	34,264	-1.68	0.31	249,002	279,999	12.45	0.51	707,337	729,599	3.15	0.59
Süs Bitkileri	4,567	7,808	70.98	0.07	30,480	41,563	36.36	0.08	54,497	67,275	23.45	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	65,766	113,404	72.43	1.02	375,871	527,715	40.40	0.97	866,925	1,113,977	28.50	0.90
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	65,766	113,404	72.43	1.02	375,871	527,715	40.40	0.97	866,925	1,113,977	28.50	0.90
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	223,115	282,367	26.56	2.55	1,124,936	1,341,457	19.25	2.47	2,717,501	3,144,031	15.70	2.55
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	223,115	282,367	26.56	2.55	1,124,936	1,341,457	19.25	2.47	2,717,501	3,144,031	15.70	2.55
II. SANAYİ	7,648,994	9,374,601	22.56	84.59	36,928,057	45,862,161	24.19	84.28	88,193,337	102,411,368	16.12	83.13
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	691,263	946,492	36.92	8.54	3,461,840	4,553,501	31.53	8.37	8,336,230	10,230,476	22.72	8.30
Tekstil ve Hammaddeleri	510,137	697,941	36.81	6.30	2,574,278	3,426,020	33.09	6.30	6,025,294	7,376,767	22.43	5.99
Deri ve Deri Mamulleri	85,359	113,295	32.73	1.02	431,680	531,117	23.03	0.98	1,144,365	1,427,841	24.77	1.16
Halı	95,767	135,256	41.23	1.22	455,882	596,365	30.82	1.10	1,166,571	1,425,867	22.23	1.16
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,038,220	1,462,199	40.84	13.19	4,810,125	6,825,421	41.90	12.54	11,226,117	14,695,780	30.91	11.93
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,038,220	1,462,199	40.84	13.19	4,810,125	6,825,421	41.90	12.54	11,226,117	14,695,780	30.91	11.93
C. SANAYİ MAMULLERİ	5,919,512	6,965,910	17.68	62.86	28,656,093	34,483,239	20.33	63.37	68,630,991	77,485,112	12.90	62.90
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,053,888	1,297,528	23.12	11.71	5,783,055	6,717,731	16.16	12.34	14,021,917	15,565,482	11.01	12.63
Otomotiv Endüstrisi	1,407,546	1,676,935	19.14	15.13	7,338,128	8,543,869	16.43	15.70	17,125,468	18,583,769	8.52	15.08
Gemi ve Yat	165,025	84,397	-48.86	0.76	463,851	618,044	33.24	1.14	1,620,605	1,273,414	-21.42	1.03
Elektrik - Elektronik	773,813	845,238	9.23	7.63	3,725,405	4,081,980	9.57	7.50	9,332,656	9,969,050	6.82	8.09
Makine ve Aksamları	536,200	718,380	33.98	6.48	2,482,200	3,265,746	31.57	6.00	5,873,332	7,133,142	21.45	5.79
Demir ve Demir Dışı Metaller	440,667	595,003	35.02	5.37	2,255,846	2,865,860	27.04	5.27	5,825,969	6,409,296	10.01	5.20
Demir Çelik Ürünleri	1,176,447	1,336,821	13.63	12.06	4,781,161	6,447,704	34.86	11.85	10,457,023	13,958,595	33.49	11.33
Çimento ve Toprak Ürünleri	268,788	298,724	11.14	2.70	1,333,013	1,320,668	-0.93	2.43	3,259,434	3,200,799	-1.80	2.60
Değerli Maden ve Mücevherat	91,385	103,333	13.07	0.93	464,560	584,154	25.74	1.07	1,060,508	1,323,027	24.75	1.07
Diğer Sanayi Ürünleri	5,753	9,551	66.01	0.09	28,874	37,481	29.81	0.07	54,078	68,538	26.74	0.06
III. MADENCİLİK	337,653	323,233	-4.27	2.92	1,395,218	1,474,449	5.68	2.71	3,132,455	3,736,815	19.29	3.03
Madencilik Ürünleri	337,653	323,233	-4.27	2.92	1,395,218	1,474,449	5.68	2.71	3,132,455	3,736,815	19.29	3.03
Madencilik Ürünleri					1,097,701	147,955	-86.52	0.27	2,592,868	871,094	-66.40	0.71
TOPLAM	9,103,473	11,081,879	21.73	100	45,206,023	54,419,202	20.38	100	107,965,437	123,193,791	14.10	100

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

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

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GEN. ÜLKE	TÜRKİYE GEN. ÜLKE	TÜRKİYE GEN.MAK.SEK.	TÜRKİYE GEN. MAK. SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE	
	01 OCAK - 31 Mayıs 2010	01 OCAK - 31 Mayıs 2011	01 OCAK - 31 Mayıs 2010	01 OCAK - 31 Mayıs 2011	DEĞ.	DEĞ.	
1	ALMANYA	4,336,498,951.98	5,726,952,211.80	208,805,614.41	395,622,411.60	32.06	89.47
2	İRAN (İSLAM CUM.)	1,001,489,038.19	1,404,289,623.98	154,179,170.29	209,378,631.05	40.22	35.80
3	BİRLEŞİK KRALLIK	2,560,666,070.91	3,075,929,523.58	108,434,038.96	160,821,773.16	20.12	48.31
4	RUSYA FEDERASYONU	1,692,255,555.99	2,404,686,245.96	79,061,217.22	160,162,411.78	42.10	102.58
5	IRAK	2,188,491,021.27	3,023,590,802.47	150,032,188.51	146,180,452.03	38.16	-2.57
6	BİRLEŞİK DEVLETLER	1,429,859,243.60	1,873,669,609.12	152,889,439.67	145,423,841.41	31.04	-4.88
7	İTALYA	2,817,682,706.27	3,682,363,017.08	92,800,045.41	134,253,916.97	30.69	44.67
8	FRANSA	2,680,101,634.83	2,932,605,178.39	81,581,457.07	129,747,968.34	9.42	59.04
9	AZERBEYCAN-NAHCIVAN	595,498,010.43	773,924,283.47	69,677,759.05	107,572,089.61	29.96	54.39
10	SUUDI ARABISTAN	1,015,359,118.28	1,033,338,043.94	57,426,651.94	91,390,594.87	1.77	59.14
11	ROMANYA	1,048,593,589.46	1,202,875,101.03	44,019,653.62	76,259,636.16	14.71	73.24
12	CEZAYİR	697,333,322.16	633,016,052.62	46,594,838.15	70,207,868.94	-9.22	50.68
13	TÜRKMENİSTAN	471,621,250.82	591,196,151.25	43,729,036.82	53,612,428.34	25.35	22.60
14	İSPANYA	1,470,159,316.36	1,717,256,528.80	38,616,129.24	53,328,068.25	16.81	38.10
15	HOLLANDA	981,174,161.68	1,365,779,174.61	26,620,529.03	50,550,451.11	39.20	89.89
16	POLONYA	595,548,942.49	739,178,153.37	29,095,307.52	48,726,509.03	24.12	67.47
17	KAZAKİSTAN	293,146,933.76	399,630,112.06	34,597,593.71	47,891,521.23	36.32	38.42
18	MISIR	1,117,855,512.70	994,126,111.68	64,318,921.15	46,635,438.68	-11.07	-27.49
19	UKRAYNA	447,043,538.36	656,426,891.36	26,535,535.61	44,130,802.20	46.84	66.31
20	BELÇİKA	822,585,648.65	1,073,220,636.27	37,840,161.76	41,842,683.06	30.47	10.58
21	BULGARİSTAN	586,649,127.99	638,222,495.29	32,672,688.97	41,322,634.65	8.79	26.47
22	TUNUS	325,560,906.53	315,580,765.01	17,353,889.26	41,064,387.29	-3.07	136.63
23	SURIYE ARAP CUM.(SUR	702,173,362.90	709,854,615.44	41,182,200.05	40,391,317.46	1.09	-1.92
24	GÜRCİSTAN	267,784,149.85	393,633,429.36	23,089,227.37	38,419,037.90	47.00	66.39
25	EGE SERBEST BÖLGE	181,344,016.22	333,964,714.32	31,294,565.13	34,704,598.39	84.16	10.90
26	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	878,885,846.67	885,763,502.88	20,990,883.47	34,376,247.53	0.78	63.77
27	ISRAİL	833,513,661.76	989,290,831.24	19,482,446.81	32,137,113.54	18.69	64.95
28	ÖZBEKİSTAN	97,318,026.11	132,266,521.69	22,959,719.18	31,303,665.24	35.91	36.34
29	İSVEÇ	355,052,315.46	458,752,049.76	11,053,248.48	31,146,589.93	29.21	181.79
30	HINDİSTAN	198,445,219.89	235,929,072.29	20,290,107.23	29,815,627.40	18.89	46.95
31	AVUSTURYA	320,795,782.28	422,773,308.77	16,438,115.97	28,579,440.20	31.79	73.86
32	ETİYOPYA	70,321,497.50	117,568,617.41	10,570,146.14	27,823,076.00	67.19	163.22
33	YUNANİSTAN	636,889,960.36	691,183,279.08	23,711,376.95	24,189,010.40	8.52	2.01
34	SUDAN	100,584,657.68	98,412,831.42	16,960,633.53	24,124,315.67	-2.16	42.24
35	FAS	300,601,827.83	383,644,280.46	32,449,583.48	23,956,034.50	27.63	-26.17
36	BIRLESİK ARAP EMİRLİ	1,000,548,395.33	1,354,399,134.02	45,961,942.09	23,824,188.08	35.37	-48.17
37	GÜNEY AFRİKA CUMHURİ	101,727,571.09	144,797,639.69	9,717,957.02	20,789,223.21	42.34	113.93
38	KUZEY KIBRIS TÜRK CU	392,717,363.47	413,078,109.97	33,889,440.24	19,794,088.14	5.18	-41.59
39	BREZİLYA	220,697,866.88	356,693,962.79	16,036,851.82	18,320,263.18	61.62	14.24
40	URDUN	211,271,515.93	234,734,053.30	17,209,061.73	17,209,159.14	11.11	-0.47
41	ÇEK CUMHURİYETİ	253,635,474.22	383,158,707.91	10,190,996.32	16,307,226.30	51.07	60.02
42	LİBYA	853,393,791.65	302,996,109.31	66,701,396.44	16,235,353.35	-64.50	-75.66
43	LÜBNAN	263,803,393.54	259,280,435.14	16,851,686.86	15,655,815.05	-1.71	-7.10
44	MACARİSTAN	186,581,456.51	196,915,689.01	12,082,068.94	14,687,813.06	5.54	21.57
45	İST.DERİ SERB.BÖLGE	108,664,283.75	86,330,596.59	51,788,987.37	12,502,266.49	-20.55	-75.86
46	DANİMARKA	274,178,952.42	353,490,713.02	10,339,539.49	12,441,321.32	28.93	20.33
47	AVUSTRALYA	129,800,598.39	158,997,039.23	10,905,288.25	11,853,124.23	22.49	8.69
48	PAKİSTAN	101,980,431.40	84,044,219.52	14,893,714.73	11,077,261.92	-17.59	-25.62
49	NIJERYA	91,143,672.35	148,683,933.24	4,547,758.50	10,841,974.29	63.13	138.40
50	PORTEKİZ	207,067,045.84	232,320,252.99	11,216,066.55	10,756,856.85	12.20	-4.09
	DİĞER	5,589,890,157.93	7,447,532,242.58	262,321,499.62	336,303,317.06	33.23	28.20
	TOPLAM	44,105,985,897.92	54,268,346,605.57	2,482,090,377.13	3,265,691,845.59	23.0	31.6

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
0 216 324 94 36
www.tasiad.org.tr

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

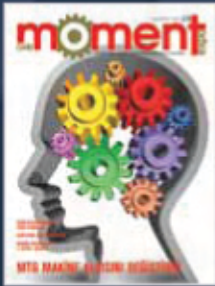
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği
0312 440 83 63
www.tummer.org.tr

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.

