

moment expo

Ağustos 2011 >> SAYI: 39

OAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



BAŞKENTİN
"KOBİ KENTİ":
OSTİM

TUSAŞ, YERLİ
MAKİNE ÜRETİCİSİNİ
TERCİH EDİYOR

TEKSTİL MAKİNELERİ
SEKTÖRÜ BÜYÜMEYİ
SÜRDÜRECEK Mİ?

KAPAK:
ISIL
İŞLEM

ADNAN DALGAKIRAN

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı



Teknoloji üreten bir makine sektörü...

Teknoloji üretmek, yenilikçilik, günümüzde, rekabetçiliğin en önemli unsurlardan biri; yeni bir şey ortaya koyarsanız, diğer her şey eskimiş olur. Talep yaratır ve rakiplerinizi sizi takip edene kadar pazara egemen olursunuz.

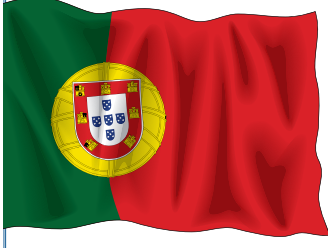
Rekabetçi bir sektör, küresel rakiplerince başa çıkılması zor sektör demektir; mensuplarına ve ülkesine değer temin eden, istikrarlı, güvenilir, krizleri fırsata çevirebilen, sürekli fon yaratarak güçlenmiş, büyümeye, gelişmeye, yatırıma hep imkanı bulunan, araştırmacı ve yenilikçi bir sektör. Makine sektörünün bütün dünyaca; ama özellikle de gelişmiş ülkelerde stratejik kabul edilmesinin, üzerine titrenilmesinin gerisinde, bir ülkenin sanayi sektörlerinin tamamının rekabetçiliğinin doğrudan kendi makine imalatının gelişmişliğine bağlı olması yatar. Asla rakiplerinin teknolojisine bağımlı kalamazlar; bu bir yaşamsal zaafıdır. Bir makinenin kullanıcıya sağladığı fayda ile bunun bedeli arasında bir ilişki vardır. Sektörlere ve uygulama alanlarına göre yatırım veya işletme maliyetleri öncelik kazanabilir; verimlilik, üretimde kalite, teknolojik üstünlük her kullanıcı için aynı önemde olmayabilir. Bazen kalitesiz diye anılan ucuz makineler de tercih edilebilir; ancak küresel rekabete soyunan bir sanayici, aynen gelişmiş bir ülke gibi kendisine en verimli üretimi yaptıracak teknolojiye sahip olmak ister; onu diğerlerinden farklı kılacak olan şeyi, yani bilgiyi elinde tutmak zorundadır.

Katma değeri yüksek ürün tanımında ilk akla gelen, maliyet ve satış fiyatı arasındaki fark oluyor; elbette gelirlerin çoğunun ülkenizden temin edilmesi gibi bir çok unsur da var; ama bu fark oransal olarak ne kadar büyükse, o kadar da rekabetçi kabul ediliyorsunuz. Aslında burada söz konusu olan, bilginin maliyetidir. Bilginiz ne kadar kıymetliyse ürününüz, ürettiğiniz makine, o kadar ilgi görüyor, paha ediyor; çünkü sizin makinenizi kullanan sanayici daha çok kazanıyor, daha rekabetçi oluyor. Bu durumda, sizin de en büyük sermayeniz, bu bilgiyi üreten insan kaynağınız oluyor.

Teknoloji üreten bir makine sektörü hedefliyoruz derken, tam da bunu kast ediyoruz. Türkiye dünyayı yönlendirecek ülkelerden biri olacak ise makine imalat sektörü de teknoloji üretir, yenilikçi bir yapıda olmak mecburiyetindedir. Yenilikçilik, günümüzde, rekabetçiliğin en önemli unsurlardan biri; yeni bir şey ortaya koyarsanız, diğer her şey eskimiş olur. Talep yaratır ve rakiplerinizi sizi takip edene kadar pazara egemen olursunuz. Bunu, kurumsal ölçekte sürdürülür kılersanız, lider kalırsınız. Bunun alt yapısında akademik ve endüstriyel araştırmaların müştereken yürütülmesi, teoriyle pratiğin sentezi vardır; birinin eksikliğinde başarı güç olur. Elbette yenilikçi olmak, sadece ürünlerin biteviye yenilenmesi anlamına gelmez; güncel ve geçerli eğilim, satış öncesi ve sonrası süreçte sağlanan hizmetlerde de yenilikçi olmaktır.

Rekabetçi olmak, yenilikçi olmak, katma değeri yüksek makine üretmek; altını hep birlikte doldurmamız gereken, hayata geçirebilmek için insan kaynağı, bilgi birikimi, teknolojik alt yapı gerektiren hayati kavramlar. Bu alt yapının kurulması, planlı bir süreç istiyor. Sektörel örgütlenme önemli ve olgunlaşıyor; en üst tecellisi olan İhracatçı Birliğimiz ve MTG çok önemli görevler yapıyor. Devlet desteği önemli ve makine imalat sektörü ilk defa bu kadar gözde. Üniversite ve bilimsel kurumlar iş birliğine fevkalade açık; KOBİ'lerin dilini öğrenmeye çalışıyorlar. Yurt içinde ve dışında Türk makinesi imajı, sabırsızlınsak da, emin adımlarla yükseliyor; rekabetimiz batı-doğu malı ekseninden, kalite-fiyat eksenine doğru kayıyor. Dünya biliyor ki, küresel marka olmuş birçok makineyi Türkiye'de üretirken, bir yandan da teknolojik alt yapımızı kuruyor, kendi markalarımızı pazara sürüyor.

Türk makine imalatçısı, 100'de 100 hedefine topyekün kilitlenmiştir! Bu hedef yalnızca bizim kalmamalıdır; çünkü 100 milyar USD'lik makine ihraç eden ülkelerin toplam ihracatları 500 milyar USD'yi kolaylıkla aşmaktadır.



- 8 MTG, MTA Vietnam 2011 Fuarı'na katıldı
- 10 Avrupa'nın en iyi mühendisleri İTÜ'de yarışacak
- 12 OSTİM'e Yıldırım Beyazıt Üniversitesi'nden övgü
- 14 Isınma ihtiyacının olduğu her yerde Erensan
- 20 EAE MAKİNA: "Rulo sacdan ürüne"
- 24 Test ve Doğrulama Dünyası-2
- 28 **KAPAK: ISIL İŞLEM**

28



14



MSSP FOCUS: Tekstil makineleri sektörü büyümeyi sürdürece mi? 40

Başkent'in "KOBİ Kent"i 50

TUSAŞ: "İhtiyaçlarımızı yerli sanayiden temin ediyoruz" 56

Portekiz'e ihracatımız artıyor 60

İklimlendirme Sektörü 68

Göstergeler: Makine sektörü son çeyreğe büyümeyle giriyor 71

İhracata Yönelik Devlet Yardımları-2 84

Dış Ticarete Kalite, Kalite Belgeleri, Kalite Standartları ve İlgili Devlet Yardımları-2 90

Fuarlar 93

Rakamlar 94

İletişim 96

60



Makine sektörü ihracat hacmini arttırıyor

Türk makine sektörü Temmuz ayında da yükseliş yaşayarak sektör ihracat hacmini, yüzde 23,9 oranında arttırarak 7 milyar 2 milyon 152 bin dolara taşıdı. İhracat liderleri Almanya, İran ve Rusya ise yine yerini kimseyle paylaşmazken; ülkemiz ihracatında mal grupları bazında en fazla artış motorlar, aksam ve parçalarında yaşandı.

Makine Tanıtım Grubu ise faaliyetlerine devam ediyor. Türk makine sektörünü temsilen gidilen Vietnam'ın Ho Chi Minh (Saigon) şehrinde Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Makine Şube Uzmanı Yusuf Cansu Baran; MTA Vietnam 2011 Fuarı'nda katalog ve CD'ler sunarak Türk makine sektörü hakkında ziyaretçilere bilgi verdi. 27 farklı ülkeden 320 katılımcının iştirak ettiği MTA Vietnam 2011 Fuarı'nda; Makine Tanıtım Grubu 36 metrekairelik info-stand ile katılım gerçekleştirdi.

Moment Expo'nun bu ay röportaj sayfalarında ise TAI-Türk Havacılık ve Uzay Sanayii ile görüştük. TUSAŞ kurulduğu 1984 yılından bu yana Türkiye'de uçak, helikopter, insansız hava araçları (İHA) ve uydu gibi hava-uzay platformlarının tasarımı, geliştirilmesi, imalatı, entegrasyonu, modernizasyonu ve satış sonrası hizmetleri alanlarında bir teknoloji merkezi olarak hizmet veren TAI-Türk Havacılık ve Uzay Sanayii Tesisler Mühendislik Şefi Hasan Doğanay; ihtiyaçlarını yerli sanayiden temin ettiklerini belirtti.

Makine Sanayii Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz 'MSSP Focus' başlıklı röportajımızda ise bu kez Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği'ni (TEMSAD) ziyaret ettik. Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, TEMSAD Genel Sekreteri Vural Sağır ve ENTEMA Endüstriyel Tesisler ve Makine San. Ortağı Ömer Gökcan ile tekstil makineleri sektöründe yaşananlar, Halkbank ve Eximbank destekleri ile sektörün 2014 yılı hedefleri üzerine görüştük.

Orta Doğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise sayılı küçük ve orta ölçekli sanayi üretim alanlarından biri olarak başkentin içinde "KOBİ Kent" olarak hizmet veriyor. Bu bağlamda 'Araştırma' sayfalarımızda sizlere Ankara OSTİM'i tanıttık. 1967 yılında faaliyete geçerek 5 bin işletme ve 50 bin çalışanıyla Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise sayılı küçük ve orta ölçekli sanayi üretim alanlarından biri olarak Ankara'da rekabetçi bir sanayi ortamının oluşması için öncülük etmeye devam ediyor.

Kapak konumuzda ise ısı işlem var. Ülkemizde sanayileşmeyle eş zamanlı olarak 1950'li yıllarda uygulanmaya başlayan ısı işlem, 1970'li yıllarda sektörleşmeye başladı. Günümüzde ise dünya bazında uygulanan teknolojilerle boy ölçüşen Türkiye'de ise yaklaşık olarak 200 kadar ısı işlem firması bulunuyor. Isıl işlem konusuyla alakalı olarak Türkiye'deki tek dernek olan MISAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı Barış Telsemen ile kapsamlı bir röportaj gerçekleştirerek sektörde yaşanan sıkıntıları konuştuk.

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

Simge Soyel

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
Simge SOYEL (simge@freebirdsyayin.com)

EDİTÖR
Emel ALTAY (emel@freebirdsyayin.com)

GÖRSEL YÖNETMEN
Zeynep ŞAHİN

YAYIN ADRESİ
Altan Erbulak Sok. Hoşkalın Apt. No:6 D:6 K:3,
Meclidiyeköy
İstanbul / TÜRKİYE

T: +90 212 274 98 10-13
F: +90 212 274 98 60

YAYIN TÜRÜ
Süreli Yerel Dergi

REKLAM VE PAZARLAMA
OALB Genel Sekreterliği

OALB 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
Sevrantepe İSTANBUL
Telefon: 0212 294 50 20
Faks: 0212 294 99 33
www.veritasbaski.com.tr

OALB MOMENT EXPO Dergisi, Freebirds Yayın
Çözümleri tarafından T.C. yasalarına uygun olarak
yayınlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi
kullanılarak alıntı yapılması izne bağlıdır.

OALB Moment Expo Dergisi Orta Anadolu Makine ve
Aksamları İhracatçılar Birliği'nin 7,500 adet basılan
ücretsiz süreli yayımıdır.

moment
expo

Esnek Döviz Kredisi ile kontrol, ihracatçı KOBİ'de!



FORTIS 

FORTIS 

KOBİ
BANKACILIĞI

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

www.fortis.com.tr | 444 3 144

Kusursuz Kesim



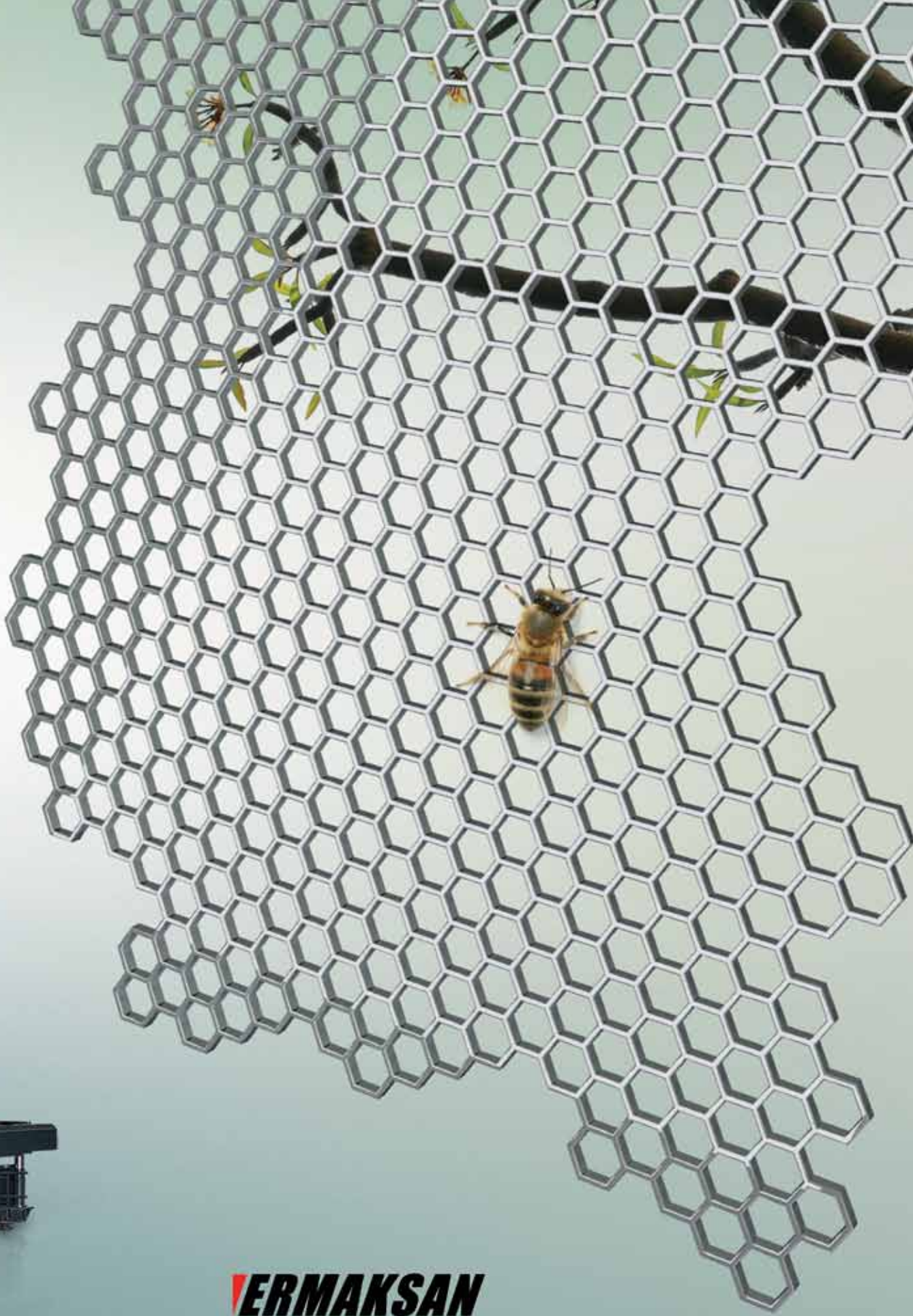
LASERMAK

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



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, MTA Vietnam 2011 Fuarı'na katıldı

Makine Tanıtım Grubu; Vietnam'ın Ho Chi Minh (Saigon) şehrinde 05-08 Temmuz 2011 tarihleri arasında düzenlenen uluslararası MTA Vietnam 2011 Fuarı'na katıldı. 27 farklı ülkeden 320 katılımcının iştirak ettiği MTA Vietnam 2011 Fuarı'nda; Makine Tanıtım Grubu 36 metrekaarelik info-stand ile katılımcılara Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi.

On bir ülkenin milli katılım gerçekleştirdiği fuarda Almanya, İtalya, Japonya, Güney Kore, Singapur, Tayvan (2), Tayland, İngiltere ile birlikte

bu sene fuara Çin ve Türkiye de katıldı. Fuarı katılan 320 firmanın ülkelere göre dağılımında ise en çok Singapur'dan 53 firmanın katılımının olduğu tespit edildi. Singapur'dan

sonra fuara en çok katılım gösteren ülkeler ise sırasıyla Tayvan (44), Almanya (31) ve Japonya (26) oldu. Bunun yanı sıra MTA Vietnam 2011 Fuarı'na Türkiye'den üç Türk



firması katılım gösterdi. Dalgakıran Kompresör, Baykal Makine ve Uğur Makine'nin bireysel olarak yer aldığı MTG Vietnam 2011 Fuarı'na; firmalar birer standla katılım sağladı.

Makine Tanıtım Grubu'na ait info-standda ise Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Makine Şube Uzmanı Yusuf Cansu Baran; katalog ve CD'ler sunarak Türk makine sektörü hakkında ziyaretçilere bilgi verdi. Ziyaretçilerin taleplerini de toplayan Yusuf Cansu Baran; katılımcı firmalarla ilgisi olan Türk ihracatçı firmalar hakkında açıklamalarda bulundu.

Vietnam Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Vu Tien Loc; Makine Tanıtım Grubu standını ziyaret etti. Türkiye ile yapılan ihracatların artırılması yönündeki çalışmaların hız kazanması gerektiğine dikkat çeken Vu Tien Loc'a; Makine Tanıtım Grubu, Türkiye ile Vietnam arasında gerçekleşen ihracat rakamları hakkında bilgiler verdi.

MTA Vietnam 2011 Fuar Künyesi

Fuarın adı	: MTA VIETNAM-2011 Precision Engineering, Machine Tools and Metalworking Exhibition
Fuarın tarihi	: 5-8 Temmuz 2011
Fuar ülkesi/kenti	: Ho Chi Minh (Saigon) / Vietnam
Fuarın toplam sergi alanı	: 7 bin 800 metrekare
Fuar katılımcı sayısı	: 320 firma
MTG standı	: AL03-01 (36 metrekare)
Fuarın ziyaretçi sayısı	: 8 bin 234 (Yüzde 95 yerel, yüzde 5 yabancı)
Toplam hol sayısı	: 1



Vietnam Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Vu Tien Loc
Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Makine Şube Uzmanı Yusuf Cansu Baran

Vietnam'ın Saigon şehrinde düzenlenen MTA Vietnam 2011 Fuarı'na 27 farklı ülkeden 320 firma katılım gösterirken; Makine Tanıtım Grubu 36 metrekarelik info-standla ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi.

Vietnam ile makine ticaretimiz

2010 yılında Vietnam'a makine ve aksamları ihracatımız yüzde 11,5 artarak 4,2 milyon dolar seviyelerine yükseldi. Vietnam'dan makine ithalatımız ise 2010 yılında yüzde 97,4 artarak 64,4 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2008 verilerine göre, Türkiye Vietnam'ın makine ihracatında 30'uncu sırada yer alıyor. Çin, Japonya, Singapur ve Kore Vietnam'ın makine ithal ettiği başlıca ülkeler arasında yer alıyor. Vietnam'ın 2008 yılında makine ithalatı arasında başlıca kalemleri ise şu şekilde: "Matbaacılığa Mahsus Baskı Makineleri, Yardımcı Makineler", "Otomatik Bilgi İşlem Makineleri, Üniteleri" ile "Kendine Özgü Fonksiyonlu Makine ve Cihazlar".

Avrupa'nın en iyi mühendisleri İTÜ'de yarışacak

İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ), EBEC (Avrupa BEST Mühendislik Yarışması) finaline ev sahipliği yapıyor. İTÜ Ayazağa Kampüsü İTÜ GVO Ekrem Elginkan Lisesi'nde 01-11 Ağustos tarihleri arasında düzenlenecek olan yarışmalarda Avrupa finaline gidecek en iyi mühendislik öğrencileri belirlenecek ve 104 finalist EBEC'te yer alarak hayallerini gerçekleştirme şansı yakalayacak.

Avrupa'nın en iyi mühendislik öğrencilerinin yeteneklerini sergileyeceği BEST mühendislik yarışmaları zincirinin finalinde, 5 bin katılımcı kendi üniversitelerindeki yarışmalara katılacak. Yarışmaların birincileri ise ulusal ya da bölgesel yarışmalarda yarışmaya hak kazanmış olacaklar. Öğrenciler

bu yarışmalarda Avrupa'nın en iyi mühendisi olmak için "Vaka Analizi" ve "Takım Tasarımı" olmak üzere iki alanda yarışacaklar. Yarışmaya TÜBİTAK, Elginkan Vakfı, SEFI (European Society for Engineering Education, UNEP (United Nations Environment Programme) destek veriyor.



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

TAMAMEN SİZE ÖZEL

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

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



H-TİPİ EKSANTRİK PRES

H-TİPİ EKSANTRİK PRES GENEL ÖZELLİKLERİ

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

Dokunmatik renkli operatör kontrol panelinden;

- Yağlama sistemi kontrolü,
- Sıfırlanabilir sayaç ve üretilen parça sayısı,
- Kam açılan,
- 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



OSTİM'e Yıldırım Beyazıt Üniversitesi'nden övgü

Yeni öğretim yılında ilk öğrencilerini almaya hazırlanan Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Rektör Prof. Dr. Metin Doğan, OSTİM'in yaptığı çalışmalarla birçok üniversiteden daha önde olduğunu belirtti.

Türkiye sanayisinin en önemli üretim bölgelerinden olan OSTİM Organize Sanayi Bölgesi, üniversitelerin de vazgeçilmez uygulama alanı ve iş ortağı olmaya devam ediyor. Başkent'in yeni üniversitelerinden Yıldırım Beyazıt Üniversitesi de, özellikle sağlık ve mühendislik alanlarında yapılabilecek iş birliklerini görüşmek üzere OSTİM OSB yönetimini ziyaret etti.

OSTİM OSB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ile yaptığı görüşmede YBÜ Rektörü Prof. Dr. Metin Doğan, sanayinin ülke ekonomisi için öneminden bahsetti. Doğan, kendisinin de sanayi merkezlerini çok iyi tanıdığını ve çocukluğunun da siteler bölgesinde geçtiğini söyledi. Doğan; "Oradaki yapıyı da çok iyi bilirim. Hep üzülmüşümdür. Çok büyük bir potansiyel var

orada; ama bir türlü kabuğunu kırıp da gelişmiyor. Bu anlamda OSTİM çok iyi bir örnek. Siteler OSTİM'den çok daha önce kurulmuş olmasına rağmen bu sığramayı yapamamış. O yüzden bu işin ne kadar önemli olduğunu da biliyoruz. Üniversite rektörlüğüne gelişim sürecinde de aklımdaki en önemli proje, ülkemizdeki mevcut sektörlerle üniversiteyi buluşturmak. Özellikle öğretim üyelerinin gerçekten sanayinin içinde yer alması, orada yaşananları hissetmesi, öğrencileriyle birlikte doğrudan sektörlerin içinde yer almalarının önemini biliyoruz" şeklinde konuştu.

"OSTİM birçok üniversiteden daha önde"

Ziyaret sırasında OSTİM'de yürütülen projeler ve üniversite - sanayi iş bir-

likleri hakkında detaylı sunumlar alan Doğan; "Bu bilgiler ışığında görüyorum ki OSTİM şu anda ülkedeki birçok üniversiteden daha önde" dedi. Doğan şöyle devam etti:

"Bu toplantı sayesinde bizler OSTİM'in ne kadar yol almış olduğunu çok daha yakından görmüş olduk. Bize göre OSTİM yürüttüğü projeler, yaptığı bölgesel kalkınma çalışmalarıyla şu anda ülkedeki pek çok üniversiteden bile önde. Bizim hedefimiz de bu çalışmalarınızın içinde olmak, birlikte daha güzel çalışmalara imza atabilmek. Sektörel iş birliğine imtina eden, tepeden bakan, zoraki bazı projelerin içinde yer alan bir üniversite olmak istemiyoruz. Biz kuruluşumuzdan itibaren bu işin içinde olmak istiyoruz. Tüm birimlerimizi de bu mantık çerçevesinde planlayıp kurmak istiyoruz. Bu yüzden, henüz yolun çok başında olmamıza rağmen Kalkınma Ajansı'nın yapmış olduğu tüm eğitimleri üstlendik, Ankara'daki tüm aile hekimlerinin eğitimlerini biz veriyoruz, yoğun bakım hemşireleri sempozyumu yaptık, klinik araştırmalarla ilgili toplantılar yaptık. Elimizden geldiği kadar, kuruluş aşamasında da olsak bu tip çalışmalardan uzak kalmamaya çalışıyoruz."

"Sanayii ile iş birliği bizim birinci önceliğimiz" diyen Doğan, toplantının sonunda üniversite - sanayi iş birliği alanında lider konumda olan OSTİM gibi bir yapıyla ortak projeler geliştirmek için sabırsızlandıklarını dile getirdi.



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 Tezgaahları , CMM Ölçüm Tezgaahı 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

Isınma ihtiyacının olduğu her yerde

Erensan

Fotoğraf: Uğur ŞENAY



Erensan Genel Müdürü Efkân Çeviker ile ısı ve ısıtma mühendisliği ile makine sektörü üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik. Yakın zamanda doğal gaz rakip toz kömürün piyasada yer alacağına sinyallerini veren Çeviker; aynı zamanda ithalatın önüne geçebilmek açısından Türk makine sektörünün en kısa zamanda ara mal üretmeye başlaması gerektiğini vurguladı.

İkinci fabrikanızı açmak için Yozgat'ı tercih etmeniz sebebi nedir?

Kişi başına düşen gelirin yayılımı için atılacak en sağlıklı adım, yatırımların eşit dağılmasıdır. 2000'li yıllara girerken devlet üreticilere yönelik bir takım teşvikler yaptı. O dönemlerde SSK ödemeleri iki yıl erteleniyordu, ki bu erteleme dahi yatırım için büyük bir teşvikti. Faizlerin yüzde 80'lerde olması ve enflasyonun çok yüksek olmasının yanında uygulamaya giren bu teşvikler; bizim yeni bir fabrika açmamız için itici güç oldu. Asıl sebep ise İstanbul'da çok büyük bir verimsizliğin olduğunu görüyorduk. İstanbul'da eleman bulmak çok zor. Ama Anadolu'da böyle bir güçlük söz konusu değil. Yozgat ise Türkiye'nin tam merkezinde yer alıyor. İhracatta da zaten Türkiye Cumhuriyetleri ve Orta Doğu pazarı ağırlıklı olarak iş yapıyoruz ve Yozgat o bölgelere çok yakın. Biz seçimimizden çok memnunuz ve herkese de öneriyoruz. Artık alınacak en sağlıklı karar Anadolu'ya yatırım yapmaktır. Bu hem verimliliği arttırır, hem de sermayenin daha fazla insana, tabana yayılmasını sağlar.

Efkân Çeviker kimdir?

Erensan Genel Müdürü Efkân Çeviker; 1963 yılında İstanbul'da doğdu. 1985 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Makina Fakültesi'ni bitiren Çeviker, 1985-1987 yılında aynı üniversitede master yaptı. 1986 yılında Erensan'da iş hayatına başlayan Efkân Çeviker, halen Erensan'da genel müdür olarak görevini sürdürüyor. Çeviker aynı zamanda Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Danışma Kurulu Üyesi'dir.



Erensan'ın Yozgat'taki üretim kapasitesi ile İstanbul'u kıyaslayabilir misiniz?

Şu an Yozgat'taki imalat kapasitemiz İstanbul'dan fazla. Yozgat'ta 40 dönüm civarında bir arazimiz var. Anadolu'daki yatırımımızı bu arazi üzerinde sürdürmeyi planlıyoruz. Biz bir bakıma artık Yozgatlı olduk. Şu an Erensan'ın imalatının yüzde 80'i Yozgat'ta yapılıyor.

Üretmiş olduğunuz makineler hakkında bilgi verir misiniz?

Biz temel olarak iki türlü ürün üretiyoruz. Biri evsel domestik dediğimiz, ısınma ihtiyacını karşılayan ürünler. Yani konut, alışveriş merkezleri, hastaneler gibi yerlerdeki kalorifer kazanlarının üretimini gerçekleştiriyoruz. İkincisi de sanayii bölümü. Enerjiyi bir noktadan bir noktaya iletebilmek için buhar gerekiyor. Kazanda enerjiyi suya yüklüyorsunuz, buhara geçiriyorsunuz, buhar kalkıyor içerideki bir makineye enerjisini verip tekrar geri geliyor. İşte bunu üreten buhar kazanlarını biz üretiyoruz. Yani Erensan hem domestik alanda, hem de sanayi alanında var. Çok rekabetçi koşullar olduğu bir sektör bu. Bizim rekabet için hem fiziki imkânlarımız, hem de Ar-Ge imkânlarımız müsait. 72 ülkeye ihracatımız var. Ciromuzun yaklaşık yarısı ihracattan oluşuyor.

"Türkiye'nin tek, Avrupa'nın en büyük ısı laboratuvarı"

3 MW kapasiteye sahip, son teknoloji ile donatılan ISILAB'da üretilen yeni ürünlerin verimliliği test ediliyor.

Erensan Genel Müdürü Efkân Çeviker; "Yabancıların en çok değer verdiği ilke olan 'Just in time' a en uygun ülke burası. Birçok ülkede bizdeki gibi bankacılık, kambiyo ve hukuk sistemi yok. Diğer ülkelerde işçilik ucuz olabilir; ama garanti ve istikrar yok" dedi.

92/42/AT Yeni Sıcak Su Kazanları ve 2009/142/AT Gaz Yakan Cihazlar Yönetmelikleri'ne göre CE işaretlemesine ilişkin kapasite, verim ve baca gazı emisyonlarının ölçümleri ile gerekli olan diğer tüm ölçümler uzman personel tarafından onaylanmış kuruluş nezaretinde yapılabiliyor.

Erensan yeni ürün geliştirmeye ve proje üretmeye ne kadar önem veriyor? Yıllık bütçeden Ar-Ge için ne kadar kaynak ayırıyorsunuz?

2009'da yapmış olduğumuz yeni ürünlere baktığımız zaman ürettiğimiz ürünün yarısını yenilediğimizi görüyoruz. 2009 yılında o kriz zamanında biz Ar-Ge'ye yatırım yaptık. Doğrusu da oydu zaten. Krizden çıkış için çalışmanız gerekiyor. Krizi fırsata çevirmek gerekir. Fırsat da yeni ürünler geliştirmek, rekabetçi ürünler üretmekle yakalanır. 2010 yılından itibaren hem Türkiye'de, hem de yurt dışında ihtiyaç olan kazanları geliştirmiş olduk. Cironun yüzde 50'si ihracattan Erensan İngiltere'den Almanya'ya sektörün devlerinin yer aldığı ülkele-

rin yanı sıra Türkiye Cumhuriyetleri ve Orta Doğu ülkeleriyle birlikte toplam 72 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Firma cirosunun yarısını ihracattan sağlıyor.

Nerelere ihracat yapıyorsunuz?

İhracat yaptığımız ülkeler arasında İngiltere, Almanya, Fransa, İspanya gibi devler var. Yani sadece Türkiye Cumhuriyetleri'ne ya da Orta Doğu pazarına ihracat yapmıyoruz. Alım gücü olduğuna göre Almanya'dan da alabilir, Türkiye'den de. İhracat yapabildiğine göre tercih de yapabilir. Bizim ürünümüzün içinde hizmet gizli. Ürünü sattıktan sonra iletişimi kesemeyiz. İnsanlara proje desteği, işletmeye alma ve süpervizörlük desteği veriyoruz. Bizim ürünümüz yaşıyor, sürekli bir şeyler üretiyor. Üretirken de bakıma ihtiyacı var. Bu noktada da Erensan'ın 40 yıllık tecrübesi devreye giriyor. Bizden makine alan kişi, öncelikle çok uygun fiyata malın doğrusunu alarak yatırımdan para kazanıyor. Sonra işletmeden para kazanıyor, çok daha

Türkiye genel ihracatta dört kat büyüme hedeflerken makine sektörünün on katı hedeflediğine dikkat çeken Erensan Genel Müdürü Efan Çeviker; "Burada en önemli nokta ithalatın ihracattan çok yüksek olmamasıdır. Bu sorun, ara mal denilen bazı malzemelerin Türkiye'de üretilmemesinden kaynaklanıyor. Bunun için hemen önlem alınması lazım" dedi.



az yakıt harcayarak en iyi şekilde buhar üretiyor. Bir fabrikanın işletme giderlerinin işe göre değişmekle birlikte yüzde 10 ile 18'i yakıt giderlerini kapsar. Burada ilave yapacağınız yüzde 1 ya da yüzde 2'lik bir oran çok önemli fark yaratır.

Dünya konjonktüründen bakıldığında sektörel rekabette Türkiye'nin bulunduğu nokta için ne söylenebilir?

Gelişmekte olan ülkeler arasında en avantajlı ülke Türkiye. Hiçbirinde buradaki gibi bankacılık, kambiyo ve hukuk sistemi yok. Bugün gidip Orta Doğu ülkelerinden birine yatırım yaparsanız sabah yapılacak bir darbeye her şey yerle bir olabilir. İşçilik ucuz olabilir; ama garanti ve istikrar yok. Ayrıca Türkiye Avrupa'nın göbeğinde yer alıyor. Her yere ulaşımı çok rahat. Yabancıların en çok değer verdiği ilke olan 'Just in time'a en uygun ülke burası. Avrupa dışında Türkiye ile başa çıkabilecek bir ülke olduğunu düşünüyorum.

Bu sektörün Avrupa'daki lider ülkesi hangisi?

Almanya birçok alanda olduğu gibi bizim sektörümüzde de lider. Ama bu liderliği 'Kendin pişir, kendin ye' lokantası gibi düşünün. Almanya, Avrupa ülkelerini kendi etrafına toplayıp kendi kanunlarını tüm Avrupa istiyormuş gibi çıkartan bir ülkedir. AB'de hâlihazırda en çok sözü geçen ülke Almanya olduğu için kendi üreticisini çok rahat koruyabiliyor. Bugün Fransa bile Almanya'ya mal gönderirken zorlanıyor. Kendi üreticisi diyelim ki yüzde 94 verimli bir kazan yapıyor. Ve diyor ki 'Siz yüzde 96'lık bir kazan yapabilirseniz ürününüz gelebilir.' Ama yüzde 96 verimlilik sağlayan bir kazan mümkün olmuyor. Almanya'nın üretici gücü var. Bunu elinden hiç kaybetmiyor. Çünkü üretim gücü demek, siyasi ve ekonomik gücün elinde olması demektir. İspanya, Portekiz, Yunanistan gibi ülkeler üretim güçlerini kaybedip tüketim ülkesine dönüştükleri için şu an krizlerle boğuşuyor.

Buhar kazanı nedir?

Buhar kazanları; buhar üretmekte yararlanılan; kömür, yağ yakıt, motorin, doğal gaz ve fosil yakıtları, bazı tesislerde ise artık yakıtın yakılmasıyla ortaya çıkan, ısıyı içindeki suyu ısıtmak için kullanan kazana verilen isimdir. Genellikle ısıtma ve enerji üretiminde kullanılırlar. Kimi zaman nükleer reaktörlerde de, basınç altında buhar üretmek amacıyla ısı kaynağı olarak yararlanılır. Buharın, endüstride tercih edilmesinin en önemli sebepleri; çok iyi bir ısı taşıyıcısı olması, ısı transferi özelliklerinin özellikle faz değişiminden dolayı yüksek olması ve iletiminin çok kolay olması ile herhangi bir pompalama sistemine ihtiyaç duymamasıdır. Buhar sadece ısı taşıyıcı özelliğinin dışında bazı proseslerde nemlendirme özellikleri için de kullanılmaktadır.



2023 yılında 500 milyar ihracat hedefi konuldu. Sizce bu hedefe ulaşılabilir mi ve bunun için en gibi adımlar atılmalı?

500 milyar dolarlık ihracat hedefinin 120 milyar dolarını makine ihracatı üstleniyor. Burada en önemli nokta ithalatın ihracattan çok yüksek olmamasıdır. Yani 500 milyar dolarlık ihracat yaparken 750 milyar dolar da ithalat yaparsanız bu olmaz. Türkiye şunu gördü ki; çok hızlı büyürsek ithalat da hemen artıyor. Bu sorun, ara mal denilen bazı malzemelerin Türkiye'de üretilmemesinden kaynaklanıyor. Bunun için hemen önlem alınması lazım. Örneğin; tekstilde çok büyük ihracat yapıyor ama ipliğinizde bir problem varsa sizin hemen iplik olayını ülke

içerisinde çözmeniz lazım. Yoksa katma değer düşer.

Erensan üretimini gerçekleştirdiği ürünlerde çevre ve insan sağlığı için ne gibi önlemler alıyor?

Bir CE standardı var. Bu standart üçüncü şahıslara zarar vermemek olarak açıklanabilir; ama bu basınçlı kaplarda biraz farklı. Basınçlı kaplarda mutlaka üçüncü bir bağımsız kuruluşun gelip yaptığınız ürünü kontrol etmesi ve onay vermesi gerekiyor. CE standardı 2004 yılında mecbur hale getirildi. Dolayısıyla bugün bir buhar kazanını ister Almanya'dan, isterseniz Türkiye'den alın eğer CE'li olarak almış iseniz bu kazanların imalat kalitesi eşit demektir. Tek fark konstrüksiyon farkı olabilir, bu da



Kömürün çevreyi kirletmeden yakılabilmesi açısından toz kömür projesi geliştirdiklerini söyleyen Erensan Genel Müdürü Efan Çeviker; "Üretimi tamamlandığında aynen doğal gazın kazanlarda yakılması gibi toz kömürün de yakılması mümkün olacak. Bu ürün, sanayimizi büyük yatırım giderinden kurtaracak; çünkü maliyet olarak daha ucuz" dedi.

verimliliği etkiler. Ama mukavemet olarak eksik değilsinizdir. Bizim kazanlarımızın verimliliğinin yüksek olması çevreye verilen değeri ortaya koyuyor. Her bir metreküp gaz 11 metreküp hava tüketir. Ne kadar az gaz harcarsanız, o kadar da oksijen tüketmiş oluyorsunuz. Biz çevreye duyarlılık olarak üçüncü şahıslara zarar vermiyoruz. Şu anda olabilecek en yüksek verimdeki kazanları yaptığımız için çevreye daha az karbondioksit salgılıyoruz. Bu verim sadece para kazandırmıyor, doğayı da kazanmış oluyorsunuz. Fosil yakıtlarının en büyük zaafı yanarken oksijen tüketmeleridir. Ne kadar az tükettiriyorsanız o kadar temiz bir dünya var.

Türkiye makine sektörünün şu anki ihracat rakamlarıyla gelecek beklentilerini karşıladığımızda ne durumdayız ve nereye gidecektir?
Türkiye'nin bu seneki ihracatı yaklaşık

olarak 120 milyar dolar olacak. Bunun içinde 15 milyar dolarını makine sektörü yapacak. Türkiye genel ihracatta dört kat büyüme hedeflenen makine sektörü 'Ben on kat büyüyeceğim' diyor. Zaten makinede böyle bir büyüme olmazsa 2023'teki 500 milyar dolarlık ihracat hedefinin karşısında 700 milyar dolarlık ithalat olacaktır. Biz firma olarak yatırımlarımıza devam ediyoruz. Ürettiğimiz ürünlerin büyük bir kısmı Türkiye'ye ithal olarak geliyor. Türkiye'nin cari açığına en büyük zarar veren ürünlerden birisi de kazan ithalatı. Bugün Türkiye'de 7 milyon ithal kombi var. Bunların her biri yılda 200 euro tamirat yaptırır, yılda 1,5 milyon euro yedek parça parası yurt dışına çıkmış olacaktır.

Isı sektörünün sorunları nelerdir?

Sektörün en büyük sorunu ithalat. Bu da sektörün tek başına çözeceği bir sorun değil; çünkü sorunun kaynağı bizim insanlarımızın tercihine dayanıyor. Yabancı ürünlere karşı bir sempateri var. Biz firma olarak 'Mutlaka yerli malı kullanın' da demiyoruz. 'Eşit kalite ve verimlilikteyse gelin bizi tercih edin' diyoruz. Yani Türkiye'de üretiliyor diye kalitesi düşük, daha fazla yakıt tüketen bir ürünü almanın bu ülkeye bir yararı yok. Bizim özel sektörden de beklentimiz var. Ayrıca devletten de teşvik bekliyoruz elbette. Alınan 'Yerli ürün kullanın' kararlarına rağmen kendi alanlarında ne yazık ki ithal ürünler kullanan bakanlıklar var. Bizim ürünlerimiz Cambridge'te, Oxford'ta, Arsenal'in standında kullanılıyorken buradaki kendi adalet sarayımızda Alman markası bir kazan kullanılmasını yadırgıyoruz. TBMM'de keza bugün ithal kazanlarla ısınıyor. Ne yazık ki bunlar Türkiye'de bürokrasiyi geçemediğiniz noktalar. Bugün Almanya'da meclisi Türk kazanlarla ısıtmaya kalksanız büyük bir tepki oluşur. Bizim de aynı oranda duyarlı ve destekleyici olmamız gerekiyor.

Ar-Ge aşamasında olan yeni üretiminiz var mı?

Türkiye'deki kömürün çevreyi kirlet-

meden yakılabilmesi açısından bir toz kömür projemiz var. Bu toz kömür şu anda Türkiye’de üretiliyor. Üretimi tamamlandığında aynen doğal gazın kazanlarda yakılması gibi toz kömürün de yakılması mümkün olacak. Doğal gaz konforunda istediğiniz an kapatıp, istediğiniz an açabildiğiniz ve çevreyi hiç kirletmeyen bir ürünle yatırım yapmış olacağız. Bu ürün, sanayimizi büyük yatırım giderinden kurtaracak; çünkü maliyet olarak daha ucuz. Maliyet oranınız yaklaşık olarak 4’te 1 oranında düşüyor.

Üniversite ve sanayii iş birliği hakkında neler söyleyebilirsiniz?

2023 hedefini çok önemsiyoruz. Türkiye ilk defa böyle bir vizyon koydu. Şu anda herkes 2023 yılında bir şey yapmaya çalışıyor. Sanayicisi, işçisi, öğrencisi, hepsi bir arada üretmeye, çözüm yaratmaya uğraşılıyor. Geçtiğimiz günlerde Yıldız Teknik Üniversitesi’ne gittik. Dekan bize bir konuşma yaptı. ‘Diyelim ki bizim bir ürünümüz var. Biz bu ürünü nasıl

Erensan Genel Müdürü
Efkan Çeviker



yapalım ki siz bu ürünü alın? Öğrenciden ne istiyorsunuz? Söyleyin ki biz de o doğrultuda eğitim verelim’ dedi. Bu çok önemli bir aşama. Siz üniversite olarak bir adım atarsanız sanayici size üç adım atar. Sonuçta bu insanlara ihtiyacı var. Ayrıca herkes o sıralardan geçerek bu günlere ulaşıyor.



EAE MAKİNA: "Rulo sacdan ürüne"

Sac işleme makineleri ve yeni otomatik hatlar üzerine İstanbul'da çalışmalarına devam eden EAE Makina, yaklaşık on beş yıllık tecrübesiyle sektörde hizmet vermeye devam ediyor. Tasarımdan ürün teslim sürecine kadar müşterilerine hizmet sunan EAE Makina Genel Müdürü M. Selçuk Baydar ile sektör hakkında röportaj gerçekleştirdik.

EAE Elektronik firması altında 1995 yılında makine imalatına başlayan EAE Grubu Makina Şirketi'ni 2001'de kurdu. İlk etapta elektronik cihazların makine otomasyonunda kullanılması fikriyle yola çıktıklarını belirten EAE Makina Genel Müdürü M. Selçuk Baydar; makine imalatı düşüncesinin daha sonraları bu cihazların kullanıldığı makineleri üretme fikriyle oluştuğunu söyledi.

Sac işleme konusunda hizmet veren firmalar genellikle hangi sektörlerle çalışır?

Sac birçok sanayii kolunda gerek zarruri olarak kullanılan, gerekse tercih edilen bir malzeme cinsidir. Dolayısıyla hemen hemen her sektörün ihtiyacını karşılayan bir alt segment olduğundan birçok sektöre hitap eden bir yapıya sahiptir. Biz EAE Makina

San. ve Tic. A.Ş. olarak "Rulo sacdan ürüne" sloganı ile esnek üretim hatları oluşturabilecek sistemler



kurabilmeyi hedefleyen bir organizasyon oluşturduk. Bu bağlamda komple fabrikalar yapabilir ve donatılabilir hale geldik.

Ürün yelpazesinde hangi ürünler yer alıyor?

EAE Makina olarak standart modeller dışında müşterilerin ihtiyacına uygun olarak tasarlanıp geliştirilen sac işleme hatlarını da üretim programımıza dahil ettik. Ürün yelpazemizde kompakt rulo sac besleme hatları, motorlu ve motorsuz açıcılar, bant doğrultucular, servo kontrollü sac sürücüler, sarıcılar, rulo sac doğrultuculu sürücüler, boy kesme hatları, sürekli esnek üretim hatları, roll form makineleri, rulo işleme ve perforasyon hatları sıralanabilir. Bu ürünlerden oluşan tam otomatik boy kesme, perforasyon, kenetleme hatları, pres yük monitörleri kalıplar ve kalıp teknolojileri de bulunuyor.

“Son kullanıcılara yönelik ürünleri daha çok ihraç ediyoruz”

Yurt dışına ihracatlarının ülkelere ve bölgelere göre değiştiğini ifade eden M. Selçuk Baydar; “Ağırlıklı olarak son kullanıcılara yönelik sac sürme ve boy kesme hatları ve roll form makineleri en çok yurt dışına ihraç ettiğimiz ürünler arasında yer alıyor. Bunun nedeni ise güvenilir ve uygun fiyatlı olmamızdan kaynaklanmaktadır” dedi.

Ürün ihracatınızı ağırlıklı olarak hangi ülkelere yapıyorsunuz?

Yurt dışında EAE Makina markasıyla birçok ülkeye makine ihracatı gerçekleştiriyoruz. Ancak ağırlıklı olarak Avrupa, Orta Asya, Orta Doğu ve Afrika sıralanabilir.

Ürünlerinizin üretimi nerede ve nasıl gerçekleşiyor?

EAE Grup olarak elektrik, aydınlatma, elektroteknik ve makine çatısı altında ortalama bin 100 kişilik personel kadrosuyla İkitelli’de bir merkez ve Kırşehir’te bulunan dört tesisle hizmet veriyoruz. Ancak EAE Makina çatısı altında İkitelli’de merkezimiz bulun-

M. Selçuk Baydar Kimdir?

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nü 1982 yılında bitirdi. 1984 yılında İTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü’nde yüksek lisansını tamamladı. 1982-1987 yılları arasında TÜBİTAK Marmara Araştırma Enstitüsü Gebze Elektronik Araştırma Ünitesi’nde makine mühendisi olarak çalıştı. Demir çelik sektöründe uzunca bir süre hizmet veren Selçuk Baydar; sonrasında sac işleme makineleri konusunda rulo sacdan nihai ürüne ulaşabilecek makineler ve otomasyon sistemleri üreten EAE Makina Sanayi’nin ortağı ve genel müdürü oldu.



yor. Yaklaşık bin beş yüz metrekarelik alanda hizmet sunduğumuz genel merkezimizde; 35 kişilik uzman bir kadroyla çalışmalarımızı yürütüyoruz. Ağırlıklı olarak makinelerimizin tamamı firmamızdan çıkıyor. Üretim konusunda ise nadir olmakla beraber yan sanayii de kullanıyoruz.

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

Benzerlerini daha önce yaptığımız makinelerden oluşan üretim hatları üzerine çalışmalarımıza devam ediyoruz. Özellikle perakende ve otomo-





tiv sektörü bizler için son dönemde önem kazandı. Bunun yanı sıra son olarak arka loop lu kompakt ağır rulo sistemi ürettik. Bu yeni seri verimlilik, üretkenlik ve üretim alanının daha verimli kullanılmasını için tasarlandı. Arka loop çemberi sayesinde loop çukuru açma ihtiyacı ortadan kalktı. Bu sistemde ilave olarak pinçroll ünitesi, motorlu

hidrolik hidrolik üst baskı, giriş küreği ve rulonun ağırlığı 10 tonun üzerinde ise karşı yatak (açıcı destek kolu) kullanıldı.

“Haksız rekabet en büyük sorun”

Makine sanayinde yaşanan sorunlara paralel olarak sac işleme makinesi üreticilerinin de etkilendiğini vurgulayan M. Selçuk Baydar; “Haksız rekabet ve finansal sorunlar sektörümüzü baltalayan başlıca sorunlar arasında yer alıyor” dedi.

bet ve finansal sorunlar sektörümüzü baltalayan başlıca sorunlar arasında yer alıyor” dedi.

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

Makine üreticilerinin yaşadığı sorunlar, sac işleme makineleri sektöründe de fazlasıyla yaşanıyor. Haksız rekabet unsurları ve finansal sıkıntılar bu konuda sektöre balta vuran önemli konular arasındadır. Bunun yanı sıra ikinci el makinelerle beraber Uzak Doğu menşeli makineler de rekabet açısından zorlayıcı faktörler arasında bulunuyor. Bunun yanı sıra nihai ürün yapan üretim hatlarında müşteri bilincinin yeterince oluşmaması, şartnamelerdeki eksiklikler ile beraber döviz kurları da bu sektördeki üretici firmalar açısından başlıca sorun oluşturan konular arasında yer alıyor.

Konuyla ilgili olarak ne gibi önlemler alınmalı?

Finans konusu aşılamadığı zaman firmalar ödeme sıkıntılarını aşmak için maliyet değerlerine bakmaksızın satış yapabiliyorlar. Bu da rakibi olduğu kadar firmayı da zor durumda bırakıyor.



Finans konusu aşılabacak gibi görülmediğinden dolayı herhangi bir önlem maalesef belirtmem mümkün değil.

Yaptığınız ihracatlarda olası krizler sizi ne denli etkiliyor?

EAE Makina olarak biz 2008-2009 dönemi arasında yaşanan kriz döneminde yüzde 80 oranında ihracat gerçekleştirdik. Önceki yıllara oranla ciddi artışlar oluşturduk. Ancak yalnızca döviz kurları ile baş etmekte zorlandık. Krizin belli dönemlerde firmaların yeniden yapılanmalarına da katkı sağlayan bir unsur olduğu kanaatindeyim.

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

Elbette eder ve edecektir. Firmaların ve devletin de beklentileri bu yönde. 100. yılda makine sektöründen beklenen tek hedef 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmaktır. Bu da yıllar içinde makine sektörünün yakalamış olduğu ivmeden sağlanacak.

“Fuarlar firmalara katkı sağlar”

Win Fuarı'na 2010 yılında katılım gösteren M. Selçuk Baydar firmaların yaptığı atılımları gösterebilmek için

Sac işleme makineleri nedir?

Sağlamlık, dayanıklılık, hemen her türlü şekle girebilme özelliği ve estetik görünüm gibi avantajlar sağlayan sac, birçok sanayii kolunda gerek zaruri olarak kullanılan, gerekse tercih edilen bir malzeme cinsidir. Sac malzemeyi işleyen ve şekil veren makineler, ekipmanlar ve prosesler, sac işleme teknolojilerinin bütünüdür. Sac işleme makineleri çok geniş bir ürün yelpazesini içerir. Bunları özetlerken rulodan çalışabilen ekipmanlar, kesme ayırma makineleri, formlama makineleri, boru ve profil makineleri, sac birleştirme makineleri, sac yüzey işlem ekipmanları ile kalıplılık sayılabilir.

fuvarların güzel bir arena olduğunu belirterek; “Her fuvarın firmamıza bir katkı sağladığına inanıyorum” dedi.

Kurulduğunuz günden itibaren sektörde istediğiniz hedef kitlesine ulaşabildiniz mi?

Sektörde hedeflerimizi yüksek tutmak zorundayız. Bizim gelişmiş ülkelerdeki rakiplerimiz 80-100 yıldır bu işi yapıyorlar. Biz EAE Makina San. ve Tic. A.Ş. ailesi olarak on yılda belli bir yere gelmeye çalıştık ve çalışıyoruz.

2011 hedef ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?

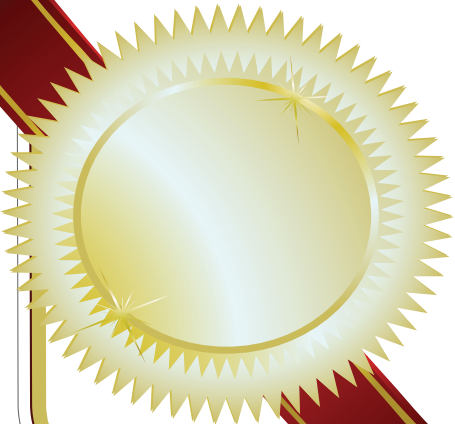
Yeni otomatik hatlar üzerinde çalışıyoruz. Yani rulo sacdan nihai ürüne politikamızı daha da geliştireceğiz.

Üretim hatları üzerine EAE Makina olarak çalışmalarına devam ettiklerini belirten EAE Makina Genel Müdürü M. Selçuk Baydar; “Arka loolu kompakt ağır rulo sistemi ürettik. Bu yeni seri verimlilik, üretkenlik ve üretim alanının daha verimli kullanılması için tasarlandı” dedi.



Test ve Doğrulama Dünyası-2

MEYER Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan'ın geçtiğimiz sayımızda yayınlanan 'Test ve Doğrulama Dünyası-1' isimli makalesinin ikinci bölümü; belgelendirme/sertifikasyon işlemlerinden ülkeler ve ürün markalarına dair kapsamlı yazısı sizleri bekliyor.



Ticareti Sürtünmesiz Kılan Enstrümanlar

Yakın tarihlerde ülkemizde, üçüncü tarafı olmayan bir uygunluk onay platformu üzerinden ticaret yapıldı. Kamu üretir, kamu onaylardı. Bugün ülkemizin uygunluk onay platformunda kamu kadar özel sektör de yer almıştır. Ancak 1980 sonrasında kamu odaklı uygunluk onay süreçlerine yabancı onay kuruluşlarının da yavaş yavaş devreye girdiğini görüyoruz. Türkiye iç içe girmiş üçlü onay mekanizmasına 2001 yılına kadar sahip olamamıştır. 1980 sonrası ihracatta üçüncü taraf onayları için yabancı kuruluşların artan payı dikkatleri çekmiştir. Bu pay yabancı kuruluşların lehine büyümesine devam etmektedir. Yabancı kuruluşların ülkemiz uygunluk pazarına egemen olması, özel sektörün desteksiz kalmasındandır. Hala ülkemizde üçüncü taraf özel sektör kuruluşları arzu edilen kapasite ve cesamete ulaşamamıştır. Henüz yeni çekirdeklenen bu kuruluşların korunmaya ve kollanmaya ihtiyaçları vardır.

Karşılıklı Güven

Güven; ekonomik faaliyetleri geliştiren en önemli dinamiktir. Ülkeleri rekabetçi kılan temel parametre, ürünlerine yönelik müşteri kesiminde oluşan bilinçtir. Küresel ekonominin

temel taşı, güvenin güvencesi olan üçüncü taraf hizmetlerdir. Üçüncü taraf hizmetlerine topluca uygunluk değerlendirme hizmetleri diyoruz. Bu hizmetler karşılıklı güvenin teminatı olup, hizmeti ifa eden kuruluşların tarafsız ve yeterli donanımına sahip olması gereklidir. Endüstriyel kalkınmanın en önemli enstrümanlarından biri standartlardır. Standardizasyon; belirli bir faaliyetten ekonomik fayda sağlamak üzere, bütün ilgili tarafların katkı ve iş birliği ile belirli kurallar koyma ve kuralları uygulama işlemidir. Standartlar karşılıklı güvenin anahtarı konumundadır. Standartlar ticaretin olduğu kadar kaliteli üretimin adeta ön koşuludur. Yakın tarihlere kadar standartlar ulusal ekonomiyi ve endüstriyel alt yapıyı korumak için adeta bir tür engel olarak kullanmıştır. Geçen süre içinde özellikle 'ISO: Uluslararası Standardizasyon Organizasyonu' altında birleşen ulusal standardizasyon örgütleri, dünya ekonomisini geliştirecek şekilde yerel ve bölgesel özelliklerini terk etmiş adeta küresel bir nitelik kazanmıştır. Standartlar da kendi aralarında; ürün, proses ve yönetim sistemi odaklı olmuştur. Hatta yönetim standartlarında hızlı bir artış yaşanması özellikle küresel rekabette yönetimin önemini görünür kılmaktadır. Ticarete güveni oluşturan standartlar zorunlu ve gönüllü olmak üzere



Prof. Dr. Metin YEREBAKAN

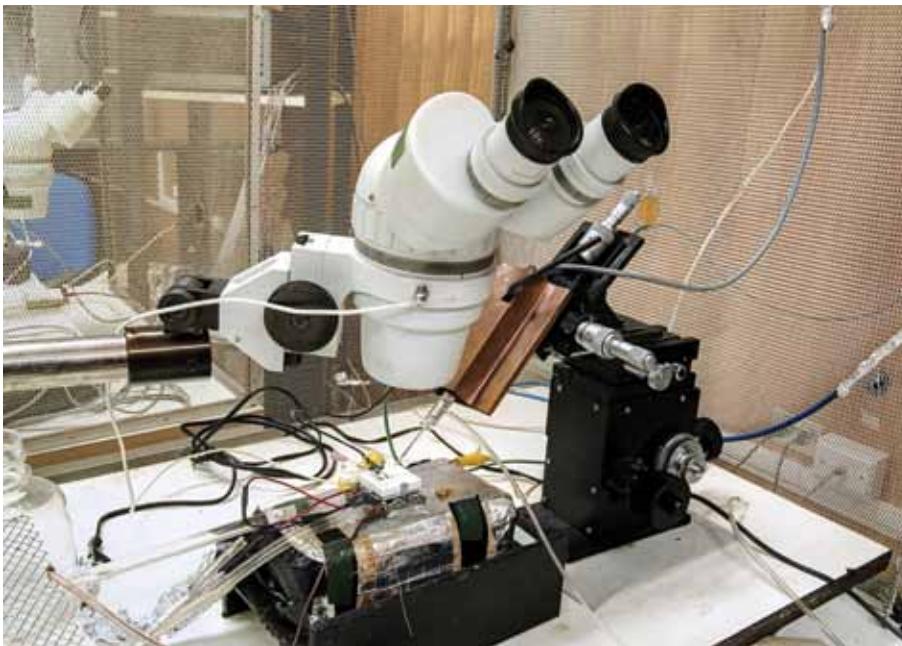
MEYER Yönetim Kurulu Başkanı

ikiye ayrılır. ISO 9000 gibi bir konsensus esasına göre hazırlanıp uygulanan bu standartların uygulama zorunluluğu yoktur. Devlet veya topluluk resmi organları tarafından hazırlanan standartlar ise zorunlu standartlar kategorisinde olup uygulanması gerekli olan standartlardır. Zorunlu standartlar kamu yararını gözetmek amacı ile hazırlanmaktadır.

Belgelendirme / Sertifikasyon

Laboratuvar hizmetinin, muayenenin, ürün, sistem veya personelin belirli bir standart veya teknik düzenlemeye uygun olduğunun yazılı olarak üçüncü taraf (bağımsız) bir kurum veya kuruluş tarafından belirlenmesi faaliyetidir. Bir ürünün, sürecin veya sistemin standardına uygunluğunu belgeleyen dokümandır. Standarda uygunluk gönüllülük esasına göre belgelendirilmektedir. Ancak özellikle AB tarafından geliştirilen ürün uygunluk alt yapısında standartlar yerine AB Direktifleri-Yönetmelikler egemendir. AB Ürün Uygunluk mevzuatının temeli AB Ürün Yönetmelikleri'dir. Bu bakımdan AB pazarında ürün uygunlukları, bir bakıma ürünlerin standartlara değil; fakat yasalara uygunluklarını ifade etmektedir. Standartlara uygunluğu kanıtlayan belgeler gönüllü sertifikalar olup, sadece standart ve düzenlemelere uygunluğu kanıtlar, ancak yasalara uygunluğu kanıtlayan belgeler ise yasalara uygunluğu doğrular. Ürünlerin AB yasalarına uygunluğunu doğrulama yetkisi AB Komisyonu'na verilir. CE işaretini kanıtlayan beyanname bir zorunlu belgedir. Bu beyannameyi verebilen kuruluşlar bir bakıma teknik noterler gibidir.

Teknik noterlik kavramı sadece AB üye ülkelerinde bulunmaktadır. Bu süreci gerçekleştiren kuruluşlara 'onay-





lanmış kuruluşlar-notified body' adı verilmektedir. 1/95 AB Ortaklık Anlaşması ile getirilen AB teknik müktesebatına uyumluluk koşulu iç pazarımızı tam on yıl yabancı onaylanmış kuruluşların oyun alanı haline getirmiştir. Henüz AB'ye yeni üye olan ülkeler bile ülkemizden evvel AB Yasaları'na uygunluk onay yetkisi almış, sanayicimiz uzun bir süre bu kuruluşların elinde kalmıştır. 2005 yılından itibaren yerli kuruluşlarımız da bu kervana katılmış, CE sürecinin ucuna yerleşebilmiştir. AB Ürün Yasaları'na uygunluğu sembolize eden CE işaretini henüz iş dünyamız yeterince tanıyamamıştır. Birçoğu hala CE işaretini bir kalite markası olarak görmekte, sorumluluklarını düşünmeden ucuzu aramaktadır. CE bir yasal uygunluk işareti olup her durumda imalatçıyı bağlamaktadır. Bu konuda, yetkin otorite ve belgelendirme kuruluşları tarafından daha yoğun bilinçlendirme eğitimleri verilmeli, bu eğitimler ulusal otoritelerce desteklenmelidir. Belgelendirme platformu aşağıda şekillendirilmiştir:

Belgelendirme Platformu

Üçüncü taraf hizmetleri ülkemizde henüz yeni şekillenmektedir. Bu hizmetlerin maliyeti yüksektir. Uygunluğu doğrulamak amacı ile testler, kontrol ve ölçümler yapılmaktadır. Bu alanda çalışan personelin deneyimli ve bilgili

olması gereklidir. Test ve kontrol gereçleri de pahalıdır. Milyon usd mertebelerinde analiz ve test cihazları vardır. Bu cihazların sürdürülebilirliği de pahalıdır. Her yıl bu cihazların kalibrasyonu yapılmalıdır. Kalibrasyon maliyetleri oldukça yüksektir. Test ve kontrol alt yapısının kurulması ve işletilmesi çok zor olduğundan genellikle yabancıların elinde bulunmaktadır. Ülkemizin 2023 vizyonu için test ve belgelendirme alt yapısı kritik alt yapılardandır. Hükümetimiz, kritik alt yapıya yönelik koruyucu önlemleri almak durumundadır. Kamu odaklı uygunluk onay alt yapısında muazzam laboratuvar yatırımları yapılmıştır. Bu laboratuvarların birçoğu atıl durumdadır. Benzer tarzda üniversiteler de atıl laboratuvar yatırımları yapmaktadır. Bu yatırımlar ulusal çıkarlarımızı değil bireysel egoları tatmin etmektedir. Kamu laboratuvarları ya aktifleştirilmeli veya özelleştirilerek ekonomiye kazandırılmalıdır. Bu olumsuzluklara rağmen hala kamu odaklı laboratuvar yatırımlarını görmek üzüntü vermektedir.

Ülkeler ve Ürün Markaları

Kuzey Amerika'daki tüketiciler ve işler, güvenilir kaliteli ürünlere ihtiyaç duymaktadır. Hem Amerika, hem de Kanada hükümetleri bu tip özel ürünlerin piyasaya arz edilmeden önce regülasyonları mutlaka yerine getirmesi zorunluluğu getirmiştir.

Amerikan hükümetinin ürünlerin, ilgili standarda göre belgelendirebilecek ulusal olarak tanınan bir test laboratuvarına ihtiyacı vardır (NTRL). Kanada Standart Konseyi üreticilerin işaretleri kullanarak piyasaya uygunluğunu gösterebilmeleri için çoğu Amerikan standardını uyumlu hale getirmiştir. Aşağıda verilen örneklerin bazılarında, Amerika ve Kanada pazarlarında kullanılması kabul edilen güvenlik işaretlerine yer verilmiştir.

- UL Uygunluk İşareti
- TUV Uygunluk İşareti
- CSA Uygunluk İşareti

Özellikle kazanlar ve basınçlı kaplar için ASME, hijyen için NSF ve sayısız ürün markaları Kuzey Amerika'da ticaretin anahtarı konumundadır. AB için ürün ticaretinin anahtarı CE işaretidir. AB ürünlerini bir pasaport olarak gördüğü CE markasına yönlendirir. CE kısaltmasının anlamı 'Avrupa'ya Uygunluk' tur. Bu terim EC işareti olarak kullanılmışsa da 93/68/eec direktifi ile CE işareti olarak değiştirilmiştir. Şimdi tüm resmi AB dokümanlarında CE işareti şeklinde ifade edilmektedir. Ürünün üzerindeki CE işareti üreticinin ürününü ilgilendiren AB'nin sağlık, güvenlik ve çevre korumaya yönelik yeni yaklaşım direktifleri olarak bilinen mevzuatı yerine getirdiğini gösteren bir deklarasyondur.



Yeni Yaklaşım Direktifleri:

Yeni yaklaşım direktifleri ürünün uygunluğunu sağlaması gereken 'zorunlu koşullar' ve/veya 'performans şartları' ve/veya 'performans düzeyi' içermektedir. Harmonize standartlar birçok standart hazırlama ajansı tarafından oluşturulan teknik spesifikasyonlardır. Ürünün üzerindeki CE işareti hükümet mensuplarına ürünün kendi ülkelerindeki pazarlarına sürüldüğünü gösterir. Ürünün üzerindeki CE işareti AB pazarında serbest dolaşma hakkını elde ettiğini gösterir.



CCC Markası:

Çin Cumhuriyeti tarafından geliştirilen zorunlu bir ürün markasıdır. Çin devleti 132

ürün kategorisini 19 grupta toplamış ve her grup için özgün bir belgelendirme yol haritası geliştirmiştir. Çin devleti ürünlere yönelik iki basamaklı bir kontrol sistemi uygulamaktadır. Birinci basamakta ithal ve ihraç edilen ürünlerin muhtevaları kontrol edilir. İkinci aşamada standart bir prosedür izlenerek ürün kalitesi kontrol edilmektedir. 1989 yılında geliştirilen bu sistem 2002'den itibaren CCIB işareti ile 47 kategoride toplanan ürünler için bu sürece uygunluk aranmaktadır. Elektriksel ürünler için toplam 7 kategori oluşturulmuş ve CCEE (Çin Seddi Markası) aranmaktadır. 1989 yılından itibaren geliştirilen bu markalar 2002 yılından sonra CCC markası olarak tek bir ürün markasına dönüştürülmüştür. Çin pazarının anahtarı CCC işaretidir.



GS İşareti:

Avrupa'da kullanılan gönüllü bir test işaretidir. Ürüne iliştilen ve 3'üncü tarafın ürününü

güvenlik şartları açısından test ettiğini vurgulayan bir işaretidir.



CB yapıları:

CB elektrik ve elektronik ürünlerinin güvenlik test raporlarının kabulünde dünyanın ilk

uluslararası sistemidir. CB katılımcı ülkeleri (şu anda 40'ın üzerinde ülke) arasında tüm üyelerin karşılıklı tanıdığı prensiplere dayanan çok yönlü bir anlaşmadır. Üretici organizasyonlardan birinin yayınladığı CB test raporunu kullandığında CB'nin çatısındaki diğer tüm üye ülkeler ulusal sertifikasyon elde edebilir. CB'nin yapısı, IEC standartlarını temel almaktadır. Bazı durumlarda üyelerin ulusal standartları IEC standartlarıyla tamamıyla harmonize olamamaktadır; bu nedenle ulusal farklılıkları diğer üyelere açıkça deklare edilirse buna izin verilir. CB yapısı, CB test sertifikalarının ürün numunelerinin başarıyla testten geçtiğini ve ilgili IEC standartlarının şartlarıyla uyumlu olduğunu beyan edilmesine ve ulusal farklılıkları çeşitli üye ülkelere deklare edildiğini gösterilmesine imkân verir. CB yapısının temel hedefi ulusal standartların uluslararası standartlarla harmonize olmasını teşvik ederek uluslararası ticareti kolaylaştırmaktır. Sistem katılımlı organizasyonlar arasındaki iş birliğini üreticileri ideal konsept olan 'tek ürün, tek test, tek işaret' konseptine bir adım daha yaklaştırmak amacıyla arttırır. CB yapısı uygulanmadan önce, üreticiler ürünleri için ülkelerin spesifik şartlara uygunluğunu sağlamak zorundaydı. Bu da birçok laboratuvar ve/veya sertifikasyon kurumu tarafından zorlu, zaman harcayan ve maliyetli süreçler içeren test ve belgelendirmeyi gerekli kılıyordu. Birçok ülke ürün güvenliğine yönelik işaretler geliştirmiştir.



GOST İşareti:

GOST, standardizasyon ve metroloji konularında faaliyet gösteren Rusya Federasyonu'nun

ithal mallar için uygunluk sisteminin uygulamakla görevli devlet komitesidir. Rusya'ya ihraç edilen malların GOST-R işaretini taşıması gerekliliği 1994'ten itibaren zorunlu hale gelmiştir. GOST-R işaretini taşıyan ürünlerin ilgili standartlarla uyumlu olduğunu akreditasyonu olan bir belgelendirme kurumu tarafından bir GOST-R sertifikasının yayınlanmış olduğunu göstermektedir.

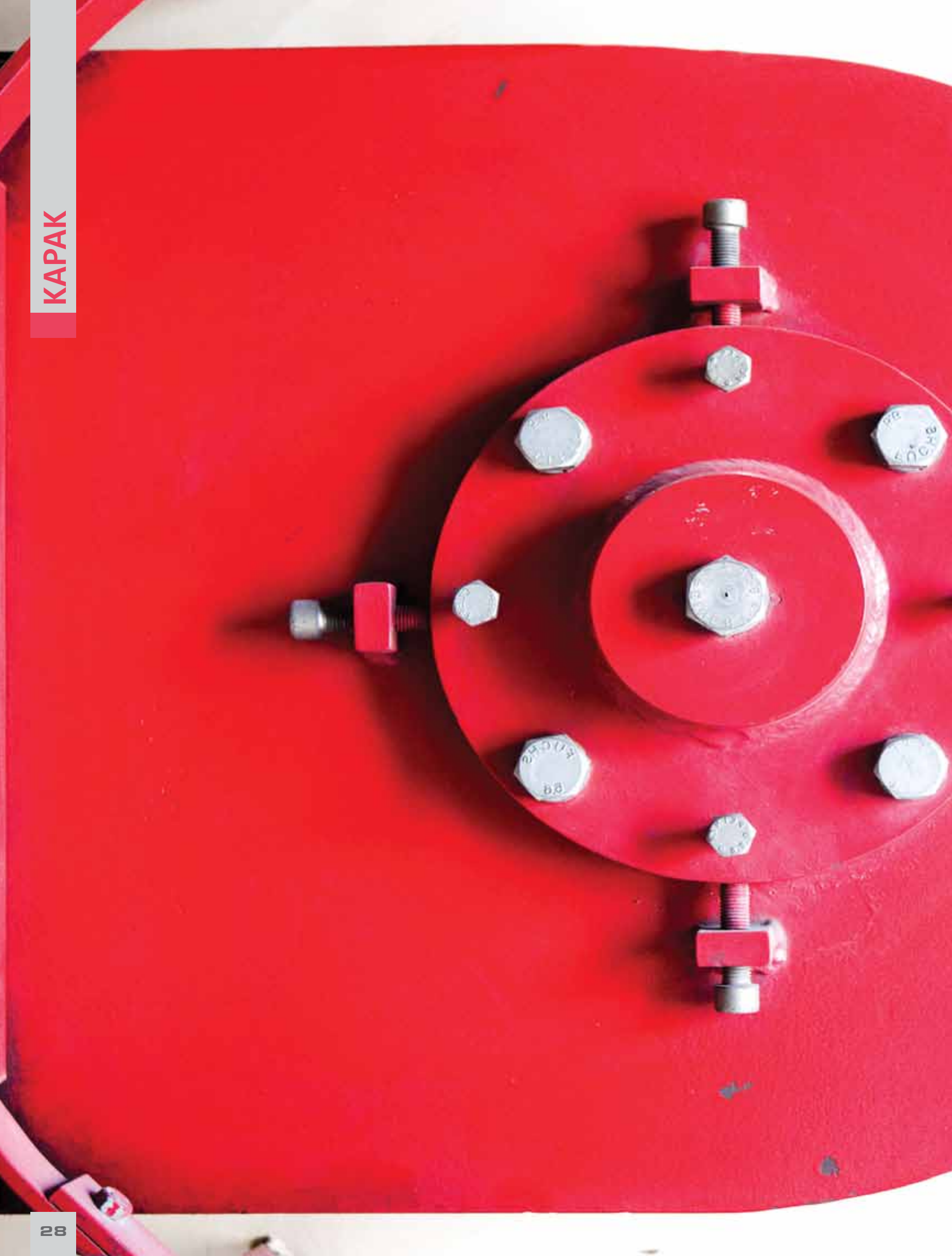


Arjantin IRAM İşareti:

IRAM, Arjantin'in standartlar enstitüsüdür. Arjantin pazarındaki elektrik ve elektronik ürün-

lerin, IRAM Resolution 92'ye, resmi uygunluk yasasına uyumlu olmak şartıyla IRAM güvenlik işaretini taşıması gerekmektedir. Uygunluk işaretini taşıması için üretim fabrikasında ürünün ilk muayenesi gereklidir. Lisans alındığında, lisansının statüsünü koruması için takip muayenesi gereklidir. IRAM lisansı ürünün regülasyonlar ile uygunluğu sağlanması şartıyla sahiplerinin ilgili ücretleri ödediği sürece geçerlidir. IRAM Güvenlik işareti ulusal bir IRAM standardının veya IEC standardının güvenlik şartları ile uyumluluk esaslı olduğunu gösterir.







ISIL İŞLEM

Ülkemizde sanayileşmeyle eŐ zamanlı olarak 1950'li yıllarda uygulanmaya başlayan ısıt işlem, 1970'li yıllarda sektörleşmeye başladı. Günümüzde ise dünya bazında uygulanan teknolojilerle boy ölçüşen Türkiye'de ise yaklaşık olarak 200 kadar ısıt işlem firması bulunuyor.

Fotoğraf: Volkan DOĐAR

Isıl işlem, özellikle metalik malzemelere uygulanan, malzemenin sertlik, mukavemet ve benzeri mekanik özelliklerini belirli metotlar doğrultusunda sıcaklık değişimi ile iyileştirme amaçlı, değerine değer katan prosesler bütünü olarak biliniyor.

Türkiye'nin son yıllarda içinde bulunduğu endüstriyel gelişimin bir sonucu olarak artan rekabet ortamı, üretim adetleri ve kısalan teslim süreleri kalıp ve takımların daha yüksek hızlarda sorunsuz bir şekilde çalışmasını zorunlu kılıyor.

Beklentileri karşılayabilecek takım ve kalıplar; ancak iyi bir ısıl işlem, kaliteli çeliğin kombinasyonu ile elde edilebiliyor.

Bugün endüstriyel piyasada çelik kalitesi ve çeşitliliği sürekli gelişim göstermekte yüksek aşınmaya maruz kalan takımlarda yeni nesil toz metalürjik çelikler, sıcak iş uygulamalarında ESR, VAR işlemleri uygulanarak EFS (Extra Fine Structure) olarak adlandırılan ekstra temiz ve homojen mikro yapıya sahip sıcak iş çelikleri yaygın bir şekilde kullanılıyor.

Isıl işlemin bir kalıba ve takıma kattığı değer göz önüne alındığında çelik kalitesinde yaşanan bu gelişime paralel olarak çeliklerin ısıl işleminde

kullanılan ekipmanların, ısıl işlemcinin takım çeliği alanındaki bilgi, birikim ve tecrübesi büyük öneme sahiptir.

Isıl işleme neden gerek duyulur?

Isıl işlem hemen hemen her sektörün ihtiyaç duyduğu bir proses bir işlemdir. Ancak ısıl işlemin uygulama alanlarına bakıldığında iki amaçla yapıldığı görülür. Isıl işlemin kullanım alanına göre ilk etapta ürünü şekillendirmeye yönelik olarak uygulandı-



Metallerin mekanik, fiziksel ve kimyasal yapılarını değiştirmek amacıyla kontrollü bir şekilde ısıtıp soğutma işlemine 'ısıl işlem' denir.

ği görülür. Diğer kullanım nedeni ise parçanın uygun kullanım özelliklerini sağlamaya yöneliktir.

Ürünü şekillendirmeye yönelik ısı işlemlerinde bir önceki procesten kalan (örneğin; soğuk şekillendirme) ve/veya metalürjik iyileştirmeden kalan stresleri kaldıran ve malzemeyi yumuşatan, normalize (havada soğutma ve tavlama) işlemlerini kapsar.

Parçanın uygun kullanım özelliklerini sağlamaya yönelik ısı işlemler ya bitmiş ya da bitmeye yakın çelik parçalara çalışma şartlarındaki istenilen özelliği kazandırmak amacıyla yapılır. Ancak kullanım özelliklerine uygulanan ısı işlemlerin teknik metotları kendi içerisinde değişim gösterir:

a) Sertleştirme: Mekanik özellikleri yükseltmek, sertliği yükseltmek, aşınma dayanımı arttırmaya yönelik uygulanan işlemdir.

b) Temperleme-Menevişleme: Yüksek gerilmenin ve kırılabilirliğin ortadan kaldırıp, malzemeye tok bir yapı kazandırmaya yönelik uygulanan işlemdir.

c) Martemperleme: Sertleştirme işleminin şiddetinden oluşan iç gerilmelerin nedeniyle, parçalarda çarpılma riski vardır. Parçalara dışarıdan merkeze doğru oluşan iç gerilmeleri minimize etmesi sağlanır.

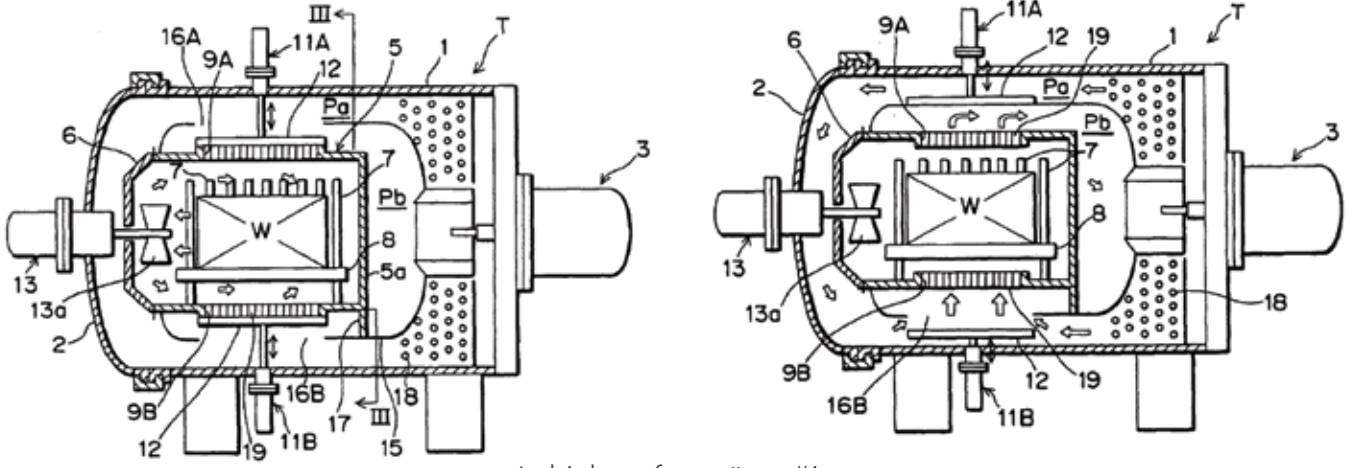
d) Östemperleme: Çarpılmayı minimize etmek için yapılan işlemdir. Bu işlem yüksek karbonlu ve göreceli olarak ince kesitli parçalara uygulanır.

e) Yüzey sertleştirme: Birçok parçalara aşınmaya dayanıklı sert bir yüzeyle beraber darbelerle karşı bir tokluk istenir. Bu türlü parçalara çok çeşitli işlem uygulanabilir. Bu uygulamaları temel olarak iki gruba ayırabiliriz.

Termokimyasal proses; düşük karbonlu çeliklerde uygulanır. 500-1000 oC arası bir sıcaklıkta azot ve/veya karbonun difüzyonu ile zenginleştirilir. Karbürleme ve karbonitrülmede ise genellikle sertleştirilip, menevişlenmiş ve alüminyum krom ve molibden alaşımı özel çeliklerde uygulanır. Çok sert derinliği az; fakat çok sert yüzey elde edilir. Karbon difüzyonu ile gerçekleştirilir. Azot difüzyonu kullanılırsa buna nitrülleme denilir. Nitrokarbürlemede ise belirli sıcak-



lık aralığında karbon difüzyonu ile birlikte azotun kullanıldığı bir termokimyasal işlem söz konusudur. Bu işlemde çok az 10-20 mikron gibi bir çelik tabakası elde edilir. Bu sert gözenekli ve aşınmaya ve korozyona dayanıklı bir yüzeydir. Bu işlem sırasında oksidasyon işlemi de uygulanarak korozyon dayanımı artırılır. Bunların dışında lokal termal yüzey sertleştirmede yüzeye karbon zenginleştirilmesi uygulanmaz. Çelik ısıtılıp; su, sıvı, atmosfer gibi ortamlarda soğutulduğunda, yeterli



Isıl işlem fırını örneği

yüzey sertliği alabilecek karbon ve/veya alaşım miktarına sahiptir. Çabuk soğutma nedeniyle sert bir yüzey tabakası elde edilir.

Isıl işlem fayda sağlıyor

Gerilim giderme, normalizasyon veya tavlama işlemlerinin hepsi metalleri ve alaşımları daha sonraki işlemlere veya amaçlanan kullanım şartlarına hazırlarlar. Malzemelerin kolaylıkla işlenme kabiliyetini kontrol eder, serviste çarpılmalarını önler, çatlama veya yarıлма olmadan şekillendirilmelerini sağlar. Minimum çarpılmayla sertleşme veya sementasyonu sağlar veya paslandırıcı ortamlara dayanımını yükseltir.

Isıl işlemlerin sınırları

- Karbon veya düşük alaşımlı parçaların gerilim giderilmesi genellikle uygulanan son işlem ısıl işlemdir. Bu nedenle işlem gören malzemelerin mekanik özelliklerinin olumsuz etkilenmemesinden emin olunmalıdır.
- Talaslı işlemler arası gerilim giderme işlemi ön işlem görmüş malzemelere uygulanabilir. Gerilim giderme etkisi mekanik özelliklerin kaybını önlemek için bir miktar azaltılabilir.
- Birçok östenitik paslanmaz çelikler yüksek sıcaklıkta gerilim giderme veya çözelti tavlama sonrası hızlı soğutmaya ihtiyaç gösterir. Bu durumlarda bir miktar çarpılma veya kalıcı gerilimlerin tekrar meydana gelmesi kaçınılmazdır.



❑ Gerilim giderilecek, tavlanaacak veya normalize edilebilecek parça boyutları ısıtım işlemcinde mevcut ekipman tipine bağlıdır. Büyük parçalar için uygun ölçüdeki tesis imkânlarını daha önceden araştırmak gerekir.

Hangi problemler oluşabilir?

❑ Birçok gerilim giderme işlemi açık atmosferde uygulanır; fakat koruyucu ortamlar da mevcuttur. Açık havada alaşımlar, alaşım cinsi ve kullanılan sıcaklığa bağlı olarak renk değişimi veya tufallaşmaya uğrarlar. Bu nedenle işlem sonrası temizlik gerekebilir.

❑ Normalizasyon genel olarak yarı mamul çelik parçalara açık atmosferde uygulanır, daha sonra talaşlı işleme temizlendiklerinden tufallaşma veya dekarbürizasyon sorun yaratmaz. Bazen koruyucu bir ortam gerekebilir. Örneğin; son ölçüdeki parçalara kısmi yüzey sertleştirme öncesi normalizasyon uygularken.

❑ Tavlama işlemleri açık havada veya eriyik tuz, kontrollü gaz atmosferi veya vakum gibi koruyucu ortamlarda uygulanabilir. Bazı tavlama işlemlerinde gereken uzun süreler koruyucu bir ortam seçimini gerekli kılar.

❑ Hassas ince cidarlı kaplara veya büyük ağır parçalar yüksek sıcaklık işlemleri uygulandığında her zaman çarpılma /bükülme riski vardır. Bu problemi önlemek için ısıtım işlemciniz özel destekler veya aparatlar kullanımına ihtiyaç duyabilir.

Isıtım işlem ürünü
şekillendirme veya
parçanın uygun
kullanım özelliklerini
sağlama amacıyla
yapılır.

Isıtım işlemler için şartname

Mümkünse aşağıdaki bilgilerin tamamı kapsamlıdır. Emin değilseniz bir şartname hazırlamadan önce ısıtım işlemcinize danışınız;

❑ Gereklilikler: Bu, gerilim giderme, normalizasyon veya tavlama olabilir, Parlak işlem gerektiğinde veya açık atmosfer yeterli ise belirtiniz.

❑ Malzeme: Tipi, sınıfı, ilgili standart, mümkünse teknik resim, kimyasal bileşim ve çelik üreticisinin kalite belgesi verilmelidir.

❑ Uygulanabilecek genel standartlar: Bağlantı kurulacak ilgili detayları içeren standartlar.

❑ Mevcut durum: Mekanik veya diğer özellikleri sağlamak için uygulanmış sertleştirme ve meneviş, çözültü tavlama ve yaşlandırma gibi herhangi ısıtım işlem detayları.

❑ Gereklilik mekanik özellikler: Genellikle ilgili standarttan bir sertlik veya çekme dayanımı aralığı belirtilebilir. Isıtım işlemcinin kontrolü dışındaki değişkenlerden dolayı belirli tek bir değer ön görülemez. (Örneğin; aşırı soğuk şekillendirme etkilerini uzaklaştırmak için tavlama).

Çoğunlukla normalize edilecek veya tavlanaacak malzemeler için bir maksimum sertlik değeri talep edilir. Bazı standartlar çelikler için bu tür değerler belirtirler.

❑ Gereklilik testler: Gereklilik test tipleri. Örneğin; sertlik (Vickers veya Brinell), çekme dayanımı gibi ve özel test noktalarını veya test parçaları için numune alım şeklini belirtiniz.

❑ Özel belge veya veri talepleri, ısıtım işlemci tarafından sağlanması gerekli olanlar.

❑ Gereklilik diğer hizmetler: Örneğin; doğrultma (çalışma sınırlarıyla birlikte), temizleme / kumlama, laboratuvar veya özel tahribatsız test servisleri.



MISAD: “Isıl işleme meslek standardı geldi”

Ülkemizde sanayileşmeyle eş zamanlı olarak 1950’li yıllarda uygulanmaya başlayan ısıtma işlemi, 1970’li yıllarda sektörleşmeye başladı. Günümüzde ise dünya bazında uygulanan teknolojilerle boy ölçüşen Türkiye’de ise yaklaşık olarak 200 kadar ısıtma işlemi firması bulunuyor.

MISAD’ın amaçları nelerdir?

Firmalar arası iletişimi arttırarak bilgi paylaşımı sağlamak, kendimizi geliştirmek, güç birliğini yaratarak eğitime katkı sağlamak ve en önemli konu olan kalifiye eleman ihtiyacını gidermek MISAD’ın amaçlarından bazılarıdır. Bunun yanı sıra ortak hareketlerle bazı maliyetleri düşürmeye çalışıyoruz. Gelecek dönemde, çevre ve iş güvenliğiyle ilgili olarak Avrupa Birliği önümüze bazı şartlar getirecek. Bunlarla ilgili üyelerimize ve devlete yol göstermek için çalışmalar yapıyoruz. Türkiye’de henüz ısıtma işlemi dair herhangi bir standart yok. Isıtma işlemi bilinmeyen bir meslek, hatta meslek olarak dahi görülüyordu. Isıtma işlemi şu anda bir meslek standardı olarak ortaya çıktı. Bu konuları da biz takip ediyoruz. Dolayısıyla bu bilinmeyen mesleği devlete de tanıtarak onlarla birlikte yönetmelikler çıkartmaya çalışıyoruz. Tabii ki enerji konusunda da çok sıkıntımız var. Enerji bu ülkede pahalı

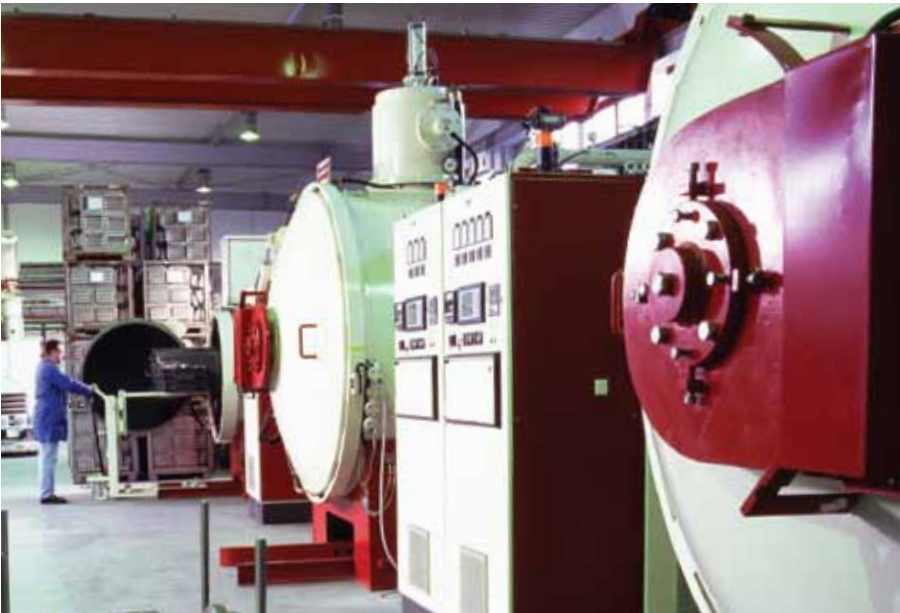
ve sektörümüz enerji yoğun bir sektör. Bu sektörün neredeyse ham maddesi enerjidir. Dolayısıyla bu konuya da önümüzdeki dönemde el atacağız.

MISAD üyeleri kimleri kapsıyor?

Biz herkesi derneğimize davet ediyoruz. MISAD altında işlem yapan üreticiler belirli bir kalitede ve güvenilir, çevreye saygı duyarak işlem yapan firmalardır. MISAD üyeleri belirli bir sınıfın ve bilgi birikiminin üzerindedir. Isıtma işlemi daha çok büyük oyuncuların ziyade, küçük firmaların yer aldığı ve herkesin birbirini tanıdığı bir sektördür. MISAD’ın da toplamda 30 üyesi bulunuyor. MISAD, ülkemizde ısıtma işlemi sektöründe faaliyet gösteren tek dernektir. 30 üye haricinde ısıtma işlemi konusunda faaliyet gösteren firmalar da var. Ancak yaptığımız araştırmalar sonucu Türkiye’de yaklaşık 200 tane ısıtma işlemci var. Bunların 30 tanesi MISAD’a bağlı; ama kapasite açısından bakıldığında neredeyse yüzde 70’lik kısım bizim üyemiz diyebiliriz.

Yurt dışındaki ısıtma işlemi firmalarıyla Türkiye’dekiler arasında ne gibi farklar var? Dünya baz alındığında biz için neresindeyiz?

Teknoloji olarak baktığımızda Türkiye için çok gerisinde değil. Teknoloji anlamında fırınlarımız artık eskisinden çok daha iyi durumda. Eski teknoloji kullanıldığı zamanlarda ısıtma işlemi tuz banyolarında yapılıyordu. Yurt dışında 1960’lardan itibaren teknik ekipmanlar kullanılarak yapılmaya başlandı. Zamanla çevreye duyarlılığı olan başka proses şekilleri geliştirildi. Bizde bu sistemlerin devreye girişi 1990’ların başlarında



oldu. Şu anda en son teknoloji olan vakum altında ısıtma işlemi teknolojisi kullanılıyor. Şu anda Avrupa'da 2000 yılı itibarıyla trendi yakaladık. Bundan 10-15 sene öncesinde sektörde hep ikinci el fırınlar çalışıyordu. Ama şimdi artık yeni fırınlar devreye girdi. Avrupa'da hangi teknolojiler varsa buraya getirildi. Elbette bütün ısıtma işlemciler aynı standartta değil; ama teknoloji olarak kendimizi neredeyse onlarla bir sayabiliriz.

Ancak kalifiye eleman olarak istihdam edilen personel seviyesinde maalesef bir değiliz. Avrupa'da bu konuda bilinçli çalışanlar varken, bizde çalışan personeli kendimiz yetiştirmeye çalıştığımızdan, onların seviyesine ulaşamıyoruz. Bu arada Avrupa Birliği ülkelerindeki firmalar elbette çevresel sorunlarını, iş güvenliği sorunlarını çözmüş, bununla ve enerjiyle ilgili destekler alıyor. Örneğin; firmanızda bazı teknolojik yatırımları yaptıktan sonra enerji verimliliği ile ilgili çalışmalar yaptığınızı devlete gösterirseniz, devlet size enerjide sübvansiyon uyguluyor. Dolayısıyla enerjiyi bizden yüzde 20-30 daha uygun fiyata alabiliyor. Ancak Türkiye'de bu söz konusu değil. Bu sektör işçi yoğun bir sektör. En büyük problemlerden biri kayıt dışı işçilik veya asgari ücret üzerinden ödenen ücretler. Bu sektördeki diğer oyunculara haksız rekabete sokan bir durumdur.

Türkiye'deki ısıtma işlem firmaları kapasiteyi karşılayabiliyor mu?

Isıtma işlem firmaları 2006-2008 yılları arasında ciddi kapasite artırımına gitti. 2008'deki üretim patlamasını karşılamak için kapasite artırımı oldu. Ancak kriz sonrası üretim düşünce ısıtma işlemciler bir takım kapasitelerini özellikle bağlantı elemanları sektörü ellerinden çıkarmak zorunda kaldılar. Şimdi tekrar üretim artmaya başlayınca yatırım ihtiyacı doğdu; ancak yatırım yapmak kolay değil. 2006 yılında müşterilerimizle beraber kapasite artırımına gitmiştik, firma sizi yarı yolda bıraktığı zaman fırın sizin riskiniz



MISAD Yönetim Kurulu Başkanı
Barış Telseren

oluyor. Dolayısıyla krizde insanlar dersini aldı ve şimdi yeniden kapasite artırımını isteği geldiğinde çok dikkatli yaklaşıyor. Fiyat konusunda da yine çok dikkatli yaklaşıyoruz. 2002 yılındaki fiyatlardan daha düşük fiyatlara şu anda iş yapılmakta, 2002'den bu yana işçilikte, asgari ücrete, enerjiye ne kadar zam yapıldı diye bakarsanız işin içinden çıkmak mümkün değil. Bu bakımdan ısıtma işlemciler daha fazla yatırım yapıp





risklerini büyütme istemiyorlar, katma değerli işlere yönelip bu konuda yatırımlarını yapıyorlar. Isıl işlem pazarı yüzde 80 müşterilerimizin içerisinde bulunuyor. Türkiye’de yaptırılan ısıl işlemin yüzde 20’si fason olarak yaptırılmaktadır. Bu da ısıl işlemcilerin düşünmesi gereken bir konu ve bunu değiştirmemiz gerekiyor. Taşeronlaşmayı daha fazla teşvik etmemiz gerekiyor. Bunun içinde sektördeki seviyeyi yükselt-

meye çalışıyor ve iş birliklerini daha iyi bir noktaya taşımaya çalışıyoruz.

Isıl işlemde rakamlar ne boyutta?

İhracat konusunda tam rakam vermemiz mümkün değil. Bizim çalıştığımız firmalar yurt dışında yerleşik değil, yerel firmalardır. Isıl işlemcilik zaten bu şekilde yürüyen bir iş. Yani bulunduğunuz yere yakın firmalara hizmet verirsiniz. Basit anlamda size işlenmiş parçalar gelir, siz ısıl işlemini yaparsınız. Kalite belgesini de üzerine koyarsınız, irsaliyesiyle beraber geri firmaya götürürsünüz. Dolayısıyla bizim işimiz hep lokal, hatta İstanbul için semtsel bile denilebilir. Ama bizim müşterilerimiz çoğunlukla yurt dışına ihracat yaptığı için (çoğunlukla da makine ve otomotiv sanayii güçlü olarak ihracat yapıyor) biz de dolaylı yoldan ihracat yapmış oluyoruz. Üretimlerimizin neredeyse yüzde 50’si ihracat olarak sayılabilir; ancak ciro anlamında net bir rakam veremeyiz.

MISAD’ın faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Bayrampaşa Endüstri Meslek Lisesi’nde meslek dalı olarak bir ısıl işlem bölümü kuruldu. Bu sene de ilk mezunları verdi. O bölümün içerisinde ısıl işlem laboratuvarı kurduk. Tamamen bir parçayı alıp; ısıl işlem yapıp daha sonra metalurjik incelemesini yapabileceğimiz komple bir laboratuvar kuruldu. Bunun yanı sıra oradaki hocalarımızın eğitimine devam ettik. Çünkü okulda verilen teoriyle gerçek hayatta yapılan pratik arasında teknoloji farkı var. Tüm ısıl işlemcilerimizde birer ikişer günlük eğitimler vererek önce hocalarımızı eğittik. Sonra oradaki öğrencilerimizi işe aldık, staj imkânı sağladık. Isıl işlemin meslek standardını oluşturduk. Bunu yaparken de Mesleki Yeterlilik Kurumu ve Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS) ile çalışmalara katıldık. Artık ısıl işlem mesleği tanımlı ve bunun değerlendirme ölçütleri var. Bu konu diğer meslek liselerinde de bu işin bir bölümü olarak açılmasına olanak sağlıyor ve bu konuda kalifiye

eleman yetiştirilmesinin de önünü açıyor. Yürüttüğümüz diğer konuda ağır ve tehlikeli işler konusudur. Çalıştırdığınız her elemanın eğer bu kişi meslek lisesi mezunu değil ise ağır ve tehlikeli işler konusunda yetkili birimler tarafından bir kursa katılması gerekiyor. Şu anda bunun alt yapısını oluşturuyoruz. Burada firma sahiplerinden birkaç kişilik işçilerini eğitime göndermelerini istedik. Şu anda ısıtma işlemi için böyle bir organizasyon oluşturuyoruz ve tüm üyelerimizden bir iki kişi toparlayıp, bu eğitimi daha az maliyetli bir hale getireceğiz. Bunun neticesinde de herkesin işçilerini sertifikalandırmasını sağlayacağız. Bunun dışında Çevre Bakanlığı ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Isıtma işlemi konusunda teknik olarak yetersiz olunca ısıtma işleminin yönetmelikte hangi sınıfa sokulacağı belli olmuyor. Çevre Bakanlığıyla ilişki

içerisindeyiz. Bütün bu prosesleri tanıtmaya çalışıyor, bu proseslerin girdileri ve çıktılarının, çevreye zararının ne olduğunu, atıklarının nasıl bertaraf edilmesi gerektiği gibi konularda yardımcı oluyoruz ki denetledikleri yerlerde bunları doğru sorgulayabilsinler.

2011 yılı ekonomik anlamda sektör açısından nasıl geçiyor?

Geçen sene krizin etkilerinin bitmeye yüz tuttuğu bir dönemdi. 2011 ise ikinci çeyrekte itibaren her şeyin bir düzene girdiği, üretimlerin tekrar yoğunlaştığı bir dönem oldu. Bu şekilde devam ederse geçen seneki 1 milyon 90 bin olan toplam araç üretimi, bu yıl 1 milyon 200 bin gibi gerçekleşecek. Bu da tabii neredeyse yüzde 10 üretim artışı demektir. Ayrıca Almanya'nın hızlı gidiyor olması da bize geçen seneye göre üretim artışı getirecektir.



“Metalik malzemelerin kontrollü bir şekilde ısıtılarak, kontrollü bir şekilde soğutulması” şeklinde ısıtma işleminin açıklamasını yapan Barış Telseren; “Bunun sonucunda işlem gören ürün, mekanik özellikleri iyileştirilerek istenilen hale getiriliyor” dedi.



GENEL MÜDÜR: M. ÖNDER YÜCEL

"Gözden geçirilmesi gereken parametreler var"

"Son yıllarda ısıtım sektörü özellikle üretimdeki artışa (2008-2009 kriz dönemi hariç) paralel olarak ciddi yatırımlarda bulundu. Bu yatırımlar halen devam etmektedir. Yapılan yatırımlar genelde yeni teknolojik gelişmelere paralel modern ekipmanlara olmuştur. Doğal olarak firmalar büyüyen pastadan daha fazla pay alabilmek için piyasanın toplamdaki talebini dikkate almadan kendi ölçeklerinde kararlar aldılar. Bunun sonucu olarak toplamda ani bir kapasite fazlası ortaya çıktı. Kapasitelerini doldurmak için firmaların kullandığı yöntem fiyatları aşağı çekmek oldu. Ticarete genel

olarak bilinen olgu fiyatları düşürmenin kolay; ama olması gereken yere tekrar çekmenin ve artış sağlamanın oldukça güç olduğudur. Türkiye'deki ısıtım fiyatları o kadar geriledi ki Avrupa'daki fiyatların çok gerisine düştü. Bu olgu MİSAD'ı ziyarete gelen Alman Isıtım İşlemciler Birliği'nden gelen heyet ile yapılan görüşmelerde net olarak belirlenmiştir. İşte bu noktada yatırımcıların gözden geçirmeleri gereken bazı parametreler bulunmaktadır. Bunları dikkate almadan yapılacak yatırım ve fiyatlandırmalar firmaları zora sokabilir. Öncelikle Türkiye'de yatırım maliyeti, kredilerdeki yüksek faiz oranları nedeniyle yüksektir. Diğer taraftan Türkiye'deki siyasal ve ekonomik ortam çok kararlı bir yapıya sahip değildir. Bugünden yarına değişebilir. Fırınlarda kullanılan ekipman ve malzemeler genellikle ileri teknoloji gerektiren ve ithal edilen ürünlerdir. Teknolojileri gereği pahalıdır. Yani bakım ve onarım sırasında hem dövizle dayalı, hem de pahalı bir

bakım onarım gerçekleştiriliyor. Eğer yapılan yatırımlarda getirilen fırınların bir kısmının da yurt dışından bazı tesislerden ikinci el olarak alınmış fırınlar olduğunu düşünürsek, bunlardaki bakım ve onarım ihtiyacı ile ömrün doğru orantılı olmayacağını söyleyebiliriz. İkinci el fırınlardaki diğer bir risk ise; Türkiye'de çok pahalı olan ve ısıtım işleminin temel girdisi olan enerji tasarrufu konusunda yetersiz olmalarıdır. Bunların üst üste koyduğumuzda bir yatırım yaparken ve onu fiyatlar neyle dikkat etmemiz gerektiği ortaya çıkıyor. Fiyatlandırma yapılırken, çoğu zaman finansal hesaplamalarda temel elemanlardan amortisman hesabının, yapılan yatırımın geri dönüş hesabının, atlandığını da ilave etmek isterim. Yukarıda anlatmaya çalıştığım gelişen ve değişen ısıtım işleminin pazarı, yatırımlar ve fiyatlandırma bugün ısıtım işlemcilerinin en önemli sorunu ve çözüm bekleyen olgusudur. Bunlara ek olarak, işletme maliyetlerinin kontrolünün de göz ardı edilmemesi gerekir."



GENEL MÜDÜR: TURHAN CEZAYİR

"Sektörde haksız rekabet yaşanıyor"

"Türkiye'de tüm sektörlerde konunun uzmanı olunsun ya da olunmasın, karlılık duyulması halinde, herkes her işi yapabilmek için yola çıkabiliyor. Tüm sektörlerde olduğu gibi maalesef ısıtım sektöründe de devlet tarafından gerekli planlamanın yapılmaması ve engelleyici tedbirlerin alınmamasından dolayı işin ehli olmayan kişiler bu işe para yatırıyor. Bu durum ise Türkiye'de gerekli kapasitenin üzerinde ısıtım işlem firması olmasına ve haksız rekabet yaşanmasına neden oluyor. Bir başka konu ise büyük ölçekli çelik satışı yapan firmaların satmış oldukları ham çeliği işlem sonrası yine

kendilerine ısıtım işleminin gelmesini sağlamak için müşteriler üzerinde çeşitli baskılar uygulamasıdır. Bu durum ise işteğal konusu sadece ısıtım işlem olan firmaları zora sokuyor. Ayrıca yüksek kapasiteli ısıtım işlem yaptıran firmaların bu kapasitelerini fiyat ve ödeme vadelerinde kullanmaları da sektör

için sıkıntılı bir durumdur. Yukarıda değinmiş olduğumuz sorunlar için devlet veya odaların hiçbir çalışmaları olmadığı gibi sektörümüz tüm girdilerin ödemelerini peşin yapıp, uzun vadeli ödeme almakla maalesef karşı karşıyadır."



“Isıl işlem boyut atlayarak gelişti”

“Isıl işlem sektörü müthiş bir hızla büyümekte, Avrupa’da vuku bulan kriz neticesinde kapanan otomotiv yan sanayii firmalarının yerine siparişlerin Türkiye’deki dövme fabrikalarına, döküm fabrikalarına, alüminyum enjeksiyona, talaşlı imalata kayması; Türk fason imalatçıların büyümesine, kaliteye yatırım yapmasına ve elemanlarını en iyi şekilde yetiştirmesine neden oluyor. İzmir, Bursa, İstanbul, Konya, Ankara, Kocaeli, Kayseri, Gaziantep ve Eskişehir Türkiye’nin otomotiv yan sanayinde ilerleyen en önemli şehirleridir. 1970’li yıllarda tuz banyoları ile başlayan ısıl işlem; artık fırınlar ve atmosfer kontrollü fırınlarla indüksi-

yon ve vakum fırınları ile müthiş bir gelişim gösteriyor. Türk kalıp sanayinin efektif ve verimli çalışması, rekabetçi fiyatları, vakum fırınları yatırımlarını Türkiye’de hızlandırdı. 320 yıldan beri amaca dönük çelik cinslerine bağlı parça dizaynlarına bağlı ısıl işlem ihtiyacı olan özel

ısıl işlem yağlarını üreten tek firma olarak Petrofer, Türkiye’nin ve komşu ülkelerdeki tüm sanayilerin özel endüstriyel amaçlı yağ ihtiyacını karşılıyor. Geldiğimiz yol küçümsenmeyecek kadar önemlidir; ama daha yolun basında olduğumuzun da bilincindeyiz.”



Termoİndüksiyon

“Devlet sektörü yeterince tanımıyor”

“Isıl işlem, konu itibarıyla içinde metal barından hemen her sektöre hitap ediyor. İşin bu yönüyle metal parça ve makine imalatçıları için özellikle de üretimin çok büyük ağırlığının çelik malzemelerin teşkil ettiği bir noktada vazgeçilmez bir işlemdir. Isıl işlem sektörü, tarihsel olarak yurt dışında özellikle batı ülkelerinde Türkiye’ye görece olarak çok daha eskilere dayanan bir sektördür. Bu hali ile Türkiye hem teknik, hem de ticaret açısından konuyu biraz geriden takip ediyor. Ancak geçtiğimiz yıllarda kurulmuş olan Metal Isıl İşlemciler Derneği-MİSAD’ın çatısı altında yeni bir olu-

şumu, yeni bir arayışı görmekteyiz. Böyle bir derneğin kuruluşu bizleri sevindirmekle beraber sektördeki diğer ısıl işlemcilerle bir araya gelmeyi ve ortak konuları tartışmaya, sorunları beraberce çözüm aramaya zemin hazır hazırladı. Ancak sektörde kat edilecek hala uzun bir mesafe vardır. Sektörün Türkiye’deki konumu hala arzulanan yerde değildir. Özellikle ısıl işlem sektörünün devlet organları tarafından gerektiği şekilde tanınmaması ve algılanmaması, hizmet üreticileri olan ısıl işlemcilerin ham madde maliyet girdileri ve fiyat istikrarsızlıkları hala önemli sorunlar olarak karşımıza çıkıyor. Diğer sektörlerde de olduğu gibi ısıl işlem sektöründe yaşanan bir başka sorun ise yeterli sayıda nitelikli iş gücü olmamasıdır. Bu da bizi eğitim sistemimizi bir kez daha sorgulamaya neden oluyor. Sektörün devlet nezdinde tanınmasının sektörün önemi ve ihtiyaçları konusunda

ışık tutacağı kanaatindeyim. Ayrıca ısıl işlem hizmeti sağlayan firmaların en büyük ham maddesi olan enerji maliyetlerinin tekrar gözden geçirilmesi gerek ısıl işlem sektörünün, gerekse imalat sektörünün rekabetçi bir piyasada avantaj elde etmesini sağlayacak. Kalite ve fiyat politikalarındaki istikrar, mesleki yeterliliklerin tespit edilmesi ve belgelenmesi bu sektör için büyük yarar sağlayacağı aşikârdır. Bu konuda eğitimli ve nitelikli personel yapısı büyük önem arz ediyor. Bir başlangıç olarak Bayrampaşa İnönü Endüstri Meslek Lisesi’nde ısıl işlem meslek dalının ilk mezunlarını vermesi mutluluk verici bir olaydır; ancak bu tarz çalışmaların üniversite meslek yüksek okulu ve lisans seviyesinde de olması görüşümdedir. Sonuç olarak ısıl işlem sektörü Türkiye’de olması gereken seviyeye ulaştığı zaman ciddi ticaret ve istihdam potansiyeli taşıdığı düşünüyorum.”

Tekstil makineleri sektörü büyümeyi sürdürececk mi?

Makine Sanayii Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz 'MSSP Focus' başlıklı röportajımızda bu kez Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği'ni (TEMSAD) ziyaret ettik.

Fotoğraf: Ali KARATUNA



Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, TEMSAD Genel Sekreteri Vural Sağır ve ENTEMA Endüstriyel Tesisler ve Makine San. Ortağı Ömer Gökcan ile tekstil makineleri sektöründe yaşananlar, Halkbank ve Eximbank destekleri ile sektörün 2014 yılı hedefleri üzerine görüştük. Dünya ticaretinin 2009 yılında yaşadığı global kriz sebebiyle daralma yoluna gidilmesi neticesinde tekstil makineleri sektörü 2010 yılında bu etkileri hızlıca atlatarak yüzde 15-20 oranında ihracatta artış yaşadı. Hissedilen olumsuz etkiyi kısa zamanda minimize eden tekstil makine sektörü ise yılların verdiği birikim ile ekonomik anlamda yaptığı manevrayla yaşanan olumsuz atmosferi olumlu hale getirmeyi başardı. Ülkemizde tekstil makineleri sektörü, göçebe yaşadığımız dönemlerde Orta Asya'dan bu topraklara gelirken kendini göstermeye başladı. 3-4 bin yıl öncesine baktığımızda Altay Dağları'ndaki kazılarda Türklerin geçeden bir şeyler ürettiği görülüyor. Bu topraklarda tekstilin zaten var olduğunu; ama Türklerle de belli bir noktaya geldiğini görüyoruz. Belli bir dönem, tekstil kendi çarkında, emek yoğun olarak devam ediyor. Sanayi Devrimi'yle başlayan

makineleşme süreci tekstili de etkiliyor. Tekstil makineleri önce buharla, daha sonra elektrik makineleriyle daha verimli hale geliyor. Osmanlı Dönemi'nde 1850'li yıllarda tekstilde makineleşmeye gidildiğini, bu konuyla ilgili temellerin atıldığını görüyoruz.

Basitçe ifade edersek tekstil makineleri neleri kapsar?

Adil Nalbant: İnsanoğlunun ihtiyacı olan giyim, ev ve tekstillerin üretiminin yapıldığı makineler şeklinde ifade edebiliriz. Tekstilin alt bölümlerine baktığımız zaman iplikten başladığını görürüz. İplik makinelerinden sonra dokuma ve örme aşamaları yani ipliğin doku haline gelmesi için gerekli olan makineler geliyor. Bir de teknik tekstilde kullandığımız nonwoven dediğimiz dokusuz kumaşlar var. Nonwoven keçeleme makinelerinde üretilen, genelde teknik tekstilde kullanılan makineler dokuma ya da kumaş üretimindeki tekstilleri ifade ediyor. Daha sonra bunların boya, apre ve finisaj işlemlerini yapan makineler geliyor. Bundan sonra da konfeksiyon makineleri var. Bunlar elde ettiğimiz kumaşa ya da tekstil dokusuna uygun şekil verdiğimiz makinelerdir.

Ömer Gökcan: Tekstil sektörü aslında çok geniş bir yelpazeye

2010 yılında ekonomideki büyümeyle dünya ikincisi olduğumuzun altını çizen TEMSAD Genel Sekreteri Vural Sağır; 2011 yılının ilk beş ayında tekstil makineleri sektörü ihracatının yüzde 15 civarında artış gösterdiğini ifade etti.



sahiptir. Yaralarımızı sarmak için kullandığımız sargı bezlerinden tutunuz da, yüzümüzü kuruladığımız havluya, yere serdiğimiz halıya, otomobil lastiklerimizde bulunan kord bezinden, elektronikte kullanılan özel kabloları kadar şu an aklımıza gelen gelmeyen sayamayacağımız kadar fazla birçok ürünü kapsar. Ürün gamı bu kadar geniş olan bir sektörün üretim makinelerinin de ham madde, yarı mamul ürünler ve bitmiş ürün prosesleri gibi diğer alt başlıkları dikkate alarak ne kadar geniş bir alana

yayıldığını ve yeni gelişmelere de ne kadar açık olduğunu anlamaya çalışabiliriz. Türkiye olarak bu kadar geniş bir sahanın tamamında yüksek iddialara sahip olduğumuzu söylemeyiz; ama dünyada tekstil ve makineleri dendiği zaman ülkemizin bulunduğu hali hazır seviyeyi ve gelişmeye müsait olan potansiyelinin hakkını da vermeliyiz.

Tekstil Türkiye'deki gelişimi hakkında neler söyleyebilirsiniz?

AN: Bakırköy'de pamuk üreten bez fabrikası ve Eyüp Defterdar'daki yünlü bez fabrikası bunlara örnektir. Benim yaştaki tekstilciler yün stajımızı bu fabrikada, pamuk stajımızı da Bakırköy'de yapardık. Bunlar Osmanlı döneminde yapılan başlangıçlardır. Osmanlı, zamanındaki teknolojiyi yakından takip etmeye başlamış. Sarayın ya da ev tekstilinin ihtiyacı olan ipek üretiminin de Hereke'de yapıldığını görüyoruz. Cumhuriyet dönemine gelindiğinde bu kazanımlara sahip çıkılmış. Hepsi "Sümerbank" çatısı altında toplandı. 2. Dünya Savaşı'na kadar çok güzel yatırımlar yapıldı. Malatya'da, Nazilli'de Türkiye'nin birçok vilayetinde entegre tekstil fabrikalarının kurulduğunu, bunların kendi ihtiyaçlarını karşılayacak donanımda olduğunu görüyoruz. Yani 1950'den önceki dönemde kendi içinde yeten bir tekstil makine sektörü var. Ülkede tekstil sanayii varken tekstilin kendine yetebilirliği de düşünülmüş. Tekstil makineleri ya da o makinelerin çalışması için alt yapı da kurulmuş.

1950'li yıllara geldiğimizde özel sektörün tekstilde yer almaya başladığını görüyoruz. Özel sektör tekstile makine açısından sıcak bakmamış. Tekstilde hazır makineleri alıp tekstil üretme, tekstil ipliği ve kumaşı konfeksiyonunu üretme yoluna gitmiş. Ama buna rağmen yine İzmir Kula'da yünlü dokuma tezgâhlarının yapıldığını, Bursa'da kara tezgâh denilen dokuma tezgâhlarının 8-10 atölyede üretildiğini, Gaziantep'te halı makineleri üretildiğini ve bunların oradaki

bölgeye ve bizim tekstilimize yetebilecek şekilde üretildiğini görüyoruz. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra hızlı gelişen sanayileşme, makinelerdeki yenilik ve emperyalizm diye tabir edebileceğim sürecin etkisini arttırması dengeleri etkiledi. Gelişmiş batılı ülkelerin makine sanayilerinin, bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin makine sanayilerini baltalamak adına ya da kendi sanayilerini ayakta tutup bizleri pazar ülke halinde bırakmak adına çok müthiş çalışmalar yapılmış. Biz 1980'li yıllarda mekiksiz dokuma tezgâhlarının, iplik tezgâhlarının yapıldığını görüyoruz. Makine Kimya Endüstrisi'nin bir İtalyan firması ile iplik makineleri, Alman firmasıyla da dokuma tezgâhlarını Türkiye'de üretmek için bir takım çalışmalar yaptı. Özel sektörde de bir Fransız firmasının dokuma tezgâhlarının kopyasının üretildiğini gördük; ama bunlar sonuçsuz çabalar olarak kalıyor. Bundan sonra da 1985-1986 yıllarıyla birlikte sınırların açılması ve ikinci el tekstil makinelerinin ülkeye girişine müsaade edilmesi ve Avrupa'dan çok ucuz tekstil makinelerinin ülkemize girmesiyle yeni bir dönem başlıyor. Avrupa'dan da bizim tekstil makinelerinde değil, tekstil üretiminde gelişmemiz için bir yönlendirme oldu. Yani sıfırdan üretimden çok hazır olanı işlemeye yönlendirildik. Günümüzde de aynı şeyleri yaşıyoruz. Avrupalılar makineleşme konusunda taviz vermiyorlar. Kendi sanayilerini ayakta tutabilmek için her türlü çabayı gösteriyorlar.

ÖG: Ülkemizde tekstilin tarihine baktığımız zaman, yüzlerce yıl önce atalarımızın üretmenin yanında tekstil ürünlerinin standartlarını da yazdığını görüyoruz. Kalkınmanın temel taşlarından biri olan standardın önemini yüzyıllar önce Türkler tarafından kavrandığını ve kullanıldığını, bu günkü anlamda boyama, ambalaj, kalite gibi esaslar ile narh ve ceza hükümlerine yer verildiğini 1502 tarihinde zamanın padişahı Sultan II. Bayezid Han tarafından çıkarılan bu gerçeği doğrulayan ve

Adil Nalbant kimdir?

1959 yılında Malatya'da doğdu. İlköğrenimine Yeşilyurt'ta başlayan Adil Nalbant; ilk orta ve yüksek öğrenimini İstanbul'da tamamladı. Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Tekstil bölümünü bitiren Adil Nalbant; 1982 yılında kardeşleri ile birlikte Ekoteks AŞ'yi kurdu. 2007'de TEMSAD'ın 3'üncü başkanlığına seçilen Adil Nalbant; aynı zamanda İstanbul Ticaret Odası 48 no'lu Makine ve Ekipmanları Komite Başkanlığı, Sanayi İhtisas Komite Üyeliği görevlerini devam ettiriyor.



yazılı en eski kayıt olan "Kanunname-i İhtisab-ı Bursa", isimli belgeden öğreniyoruz. O tarihlerde tekstil ürünlerine standartlar yazan ülkemizin şimdi rakip ülkelerinin teknik ve ticari olarak gerisinde kalmış olması oldukça acı ve düşündürücüdür.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, "Makineleşme çok önemli bir konu ve bunun için gereken her türlü çalışmayı yapacağız" demişti. Bu açıklamalar doğrultusunda makine sektörüne verilen destek hakkında ne düşünüyorsunuz?

AN: Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Nihat Ergün'le ve aynı şekilde Eski Bakanımız Zafer Çağlayan'la çok güzel çalışmalar yaptık. Şubat ayında "8 eylem başlığı ve 72 eylem planı" adı altında sanayii stratejisini açıkladık. Buna ek olarak "Hedef 100'de 100" dediğimiz Türkiye makine sektörü, sanayii stratejisi imzalandı. Sadece tekstil makineleri değil, makine üreten sanayicilerle birlikte eylem planımızla, stratejik yol haritamızla gidiyoruz. 2014'e kadar kamu, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ne yapacak, hepsi belli bir yol haritası dahilinde çizildi. Biz buna büyük destek veriyoruz. Çünkü gideceği yeri bilmeyen, hiçbir yere varamaz. Bu çalışmalar bizi oldukça heyecanlandırıyor.



Peki, TEMSAD olarak bu stratejik çalışmaların faydalarını görmeye başladınız mı?

AN: Elbette. Müzminleşmiş bir problemin tedavisine başlanıyor. Hasta birden ayağa kalkmıyor, ama iyileşmeye yaklaşıyor. Teşvik alımları daha kolaylaşıyor, bir takım problemlerimiz daha kolay çözülüyor. Yurt dışı fuarlarımıza daha fazla destek veriliyor. Kendimize daha kolay muhatap buluyoruz. Eximbank

kredileri ve Halk Bankası kredileri başlatıldı. Şu an belki o kadar fazla değil; ama yine de başlamış olması planlı hareket etmek adına önemli. Bakanımız da, Adnan Dalgakıran da bize oldukça yakınlar. Aynı şeyleri düşünüyoruz. Hangi sektörden olursa olsun ideoloji, amaç bir. Bütün arkadaşlarımız bu dernek çatısı altında sektörüne ve ülkesine tek bir amaç etrafında toplanıp el birliğiyle çalışıyor.

ÖG: Tekstil makine üreticisi bir firma

“Müzminleşmiş bir problemin tedavisine başlanıyor” diyerek makine sanayinde gelişmelerin yaşandığına dikkat çeken TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant; “Eximbank kredileri ve Halk Bankası kredileri başlatıldı. ‘Hedef 100’de 100’ dediğimiz Türkiye makine sektörü sanayii stratejisi imzalandı. Biz buna büyük destek veriyoruz. Çünkü gideceği yeri bilmeyen, hiçbir yere varamaz” dedi.

sahibi olarak, şu an pratik neticele-
rin geri dönüşünü aldığımızı söyle-
yemeyiz. Ancak üreticiler olarak,
hükümet yetkilileri ve devlet ile
olan iletişimimizin artmış olması çok
önemli ve umut verici. Üreticilerin
organize olup dernekleşmelerinin,
dernekler ile devletin, üniversitele-
rin arasında bilinçli ve kararlı bir
hareketlenmenin başlamış olması
çok sevindirici. Uzun yıllardır birik-
miş olan sorunların hemen bu
günden yarına çözümünü bekleye-
meyiz. Alınan kararların, atılan
adımların neticelerinin olumlu veya
olumsuz olarak ortaya çıkması için
elbette belli bir süre geçmesi gerek;
ama önümüzde ki dönemlerde
çözümler için daha çok çaba harca-
nacağına ve olumlu mesafeler alına-
cağına dair beklenti ve ümitlerimizin
fazla olduğunu söyleyebilirim.

Tekstil makinelerine bakıldığında üretim ve ihracat rakamları hakkın- da neler söyleyebiliriz?

AN: Biz bir tekstil ülkesiyiz. Tekstili
de makinelerle üretiyoruz. Çok net
bir şey söyleyeceğim. Bugün sadece
kendi tekstil sanayimiz için bile
makine üretsek yeter. Çünkü 1,5-2
milyar dolara yaklaşık bir tekstil
makine pazarı potansiyeli içindeyiz.
Bu bizim için büyük bir fırsat. Bunu
çok iyi idrak etmemiz ve bütün
hedefimizi buraya kilitlememiz
gerekliyor. Biz 1996 yılında ihracat
kayıtlarımızı almaya başladığımızda
15-20 milyon dolar civarındaydık.
Bugün 2010 yılında 300 milyona
yakın yani aşağı yukarı yüzde bin
500'lük bir artış yaşanmış. Bu
büyüme bizi aldatmasın. Burada
bazı noktaları açık ve net olarak
söylememiz lazım. 300 milyon
dolarlık makinelerin büyük çoğunlu-
ğu boya apre tabir ettiğimiz iplik ve
dokumadan sonraki makineler. Bu
aşamada çalışan arkadaşlarımız çok
takkire şayan bir iş çıkarıyorlar.
Bugün sadece Türkiye'de değil,
dünyanın her yerinde sıfırdan
anahtar teslim bir boyahane yapabi-
lecek firmalarımız var. Bu hakikaten
övünç veren, örnek alınması gere-
ken bir şey. Batılı makinecilerin de

Ömer Gökcan kimdir?

1960, Akçakoca doğumlu olan Ömer Gökcan; Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği mezunudur. Askerlik görevini tamamladıktan sonra kurmuş olduğu serbest makine mühendisliği firması ile Çorlu bölgesinde 1992 yılına kadar konut ve fabrika inşaatlarına yönelik mekanik tesisatlar konusunda proje, taahhüt ve teknik malzeme ticareti faaliyetlerini yürüttü. Ömer Gökcan 1992 yılında, Hakan Gürel ile ENTEMA Endüstriyel Tesisler ve Makine'yi kurmuş ve faaliyetlerine yeni konular katarak birlikte devam etmişlerdir. İlerleyen zaman içerisinde bölgede ve ülke genelinde tekstil yatırımlarının çoğalması kendilerini tekstil makine-
neleri konusunda üretime yöneltmiş ve firmaları ENTEMA özgün dizaynları, tekstil makine sektörüne kazandırdığı patenli yeni ürünleri ile uluslararası pazarlarda da yerini almıştır. Ömer Gökcan halen firma içerisinde ki görevle-
rini sürdürmektedir.



korktuğu noktalardan biridir. Bu arkadaşlarımız şöyle çalışıyorlar; yurt dışından 850-900 bin euroya gelen makineyi Türkiye'de 3'te 1 fiyatına üreterek aynı kaliteyi hem kendi pazarımıza, hem de yurt dışına sattılar. Avrupalı makineciler de bunun üzerine fiyatları yarıya indirdi. Yani tekstil makinelerimizin olması batılı makineciler için de 2-3 defa düşünme sebebi oluyor. Ben bu duruma vücudun aşısı diyorum. Yani dışarıdan gelecek şeylere karşı savunma mekanizması oluşuyor. Şu anki tekstil makine sektörümüzün ihracatından ziyade ithalata, dışarıdan gelecek makine-
lerin fiyatı ve kalitesine artı getirdi-
ğine inanıyorum.

Vural Sağır: 12 yıldan beri TEMSAD Genel Sekreteri olarak görev yapıyorum. 2007'den beri ihracatta 250-300 milyon dolar arasına sıkıştık. 2009 global krizinde tekstil makine ithalatımız milyar dolardan 470-500 milyona düştü. O yılki ihracatımız yine 250-300 milyon dolar civarındaydı. Yani ithalatın ihracatı karşılama oranı yüzde 60'lardaydı. Bunun nedeninin Türkiye'de tekstil yatırımları olma-
ması olduğunu biliyoruz. Bu rakam-
lar bizi aldatmadı; ama hoşumuza
gitti. 2010'daki ekonomimizdeki

Dünya ekonomisinde beklenen kriz ile ilgili açıklamada bulunan ENTEMA Endüstriyel Tesisler ve Makina San. Ortağı Ömer Gökcan; "Avrupalı üreticiler kuvvetli kriz fırtınalarına dayanamadılar ve bazıları dev ağaçlar gibi köklerinden yıkıldılar. Onlarla kıyasladığımız zaman bizler de saz misali fırtına varken esnek yapımız sayesinde eğildik, fırtına geçince tekrar ayağa kalktık" dedi.

müthiş büyüme, dünya ikincisi olmamız, tekstil makinelerinde de ithalatta yüzde 136 patlamayla derhal 1,5 milyar dolar seviyesine getirdi. Gerçek rakamlar bunlar. Bunun da sebebi üretim olmaması. Komple iplik tesisi üretmemiz. Bir polyester üreten makineyi hala tam anlamıyla üretmemiz. Doğru düzgün dokuma tezgâhları üretilmiyor. Yurt dışına bağımlıyız. Bu yüzden ithalat ihracat rakamlarında 2010 yılında ihracatta yüzde 5 artış karşılık ithalatta yüzde 136 gibi bir artış yaşandı. Üzerinde durmamız gereken en önemli nokta bu. 2011 yılına baktığımızda ilk beş ayda yine ithalatın aynı hızla tam gaz yüzde 85 artışla devam ettiğini ihracatımızın da yüzde 15 civarında bir artış gösterdiğini görüyoruz.

Firma olarak siz bu ilerlemeyi hissettiğinizi söyleyebilir misiniz?

ÖG: Tekstil makinelerinin bazı çeşitlerini üretebilmek için daha ileri teknoloji ve pahalı tesis ve tezgâh yatırımları gerektiriyor. Maalesef ülkemizde bunu yapacak mali güçte firma sayısı az olması ve desteklerin de yeterli olmaması gibi nedenler ile yükte hafif, pahada ağır olan bu tür üretilere pek girilemedi. Tekstil

terbiye makineleri denilen ve bizim de firma olarak içinde bulunduğumuz üreticiler grubu yaklaşık son 15 sene içerisinde ciddi mesafeler kat etti. Kumaş boya, apre ve finishing olarak adlandırılan sektörün ülkemizde ki hızlı gelişimi, doğal olarak bu proseslerde kullanılan ve konstrüktif özellikler taşıyan, nispeten daha düşük sermayeler ile hareket kazanmaya müsait olan bu sektör makinelerinin üretim kapılarını araladı. Kazanılan bilgi birikimiyle artan cesaret Ar-Ge ruhunu geliştirdi. Yurt dışından gelen makinelere benzetilerek yapılan ilk modellerin sonrasında ülkemizde finishing makineleri anlamında çok ciddi teknolojik gelişmeler yaşandı ve yaşanıyor. Kendi ürettiğimiz kumaş kurutma makineleri konusundan örnek verecek olursak gerek üretim kapasiteleri, gerek proses kaliteleri ve en önemlisi enerji tasarrufu anlamında tüm dünyada ki rakiplerimizin ürünleri ile aralarında lehimize olmak üzere ciddi farklar bulunan makineler geliştirdik. Fiyatlar konusunda geçmişte Avrupalı rakiplerimizin her zaman gerisinde kalma becerisine sahiptik. Halen de onlar ile fiyat anlamında rekabetçi olabiliyoruz; ama tekstil gibi makine

üretiminde de batıdan doğuya kayması ve bazı Uzak Doğulu üreticilerin kalitesiz taklitler ve ucuz ürünler ile piyasalara girmesi bizlerin pozisyonunu özellikle Asya ve Asya-Pasifik ülkelerinde sarstı. Daha sonraki yıllarda özellikle kriz ortamlarında yeni çıkış yolları aramak için yeni üretim teknolojileri üzerine düşünmeye başladık. Kalıpların dışarısına çıkmaya zorladık kendimizi. Bu anlamda yine kendimizden örnek verecek olursak, son üç yıldır üzerinde çalıştığımız ciddi bir proje var. Yıllardır bilinen aynı metotlar ile yapılan kumaş yumuşatma, hacimlendirme prosesleri için çok farklı metotla çalışan yeni bir makine tasarlayıp dünya genelinde patentledik. Şu anda bilinen makinelerin kullandığı enerjinin yarısını hatta yüzde 75'i oranında daha düşük bir enerji kullanarak çalışan bu yeni makinemizi 22-29 Eylül 2011 tarihleri arasında Barcelona'da düzenlenen ITMA Fuarı'nda ki standımızda dünya tekstil piyasalarına tanıtmayı planlıyoruz. Bu projemizde devletimizin vermiş olduğu Ar-Ge desteklerinden de istifade etmiş olduğumuzu söylemeliyim. Bu tür desteklerin bizler çok büyük mali ve moral katkıları oluyor. Bu arada şunu da önemle söylemeden geçemeyeceğim, ihracat yapan firmalara kullandırılan altı ay vadeli



TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant; tekstil sektörünün lokomotif olduğu ülkemizde tekstil makine eğitimi veren bir eğitim kurumun olmadığına dikkat çekti.

USD bazlı bir KOSGEB desteği var ve bu desteğin ne zaman açık, ne zaman kapalı olduğu belli olmuyor. Bizlere ve ülkemize ciddi anlamda ihracat artışı sağlayan bu desteğin ihracat yapan üreticiler için kesintisiz olarak açık tutulmasının ve hatta miktar olarak arttırılmasının, geri ödeme olarak da, defaten yerine parçalı ödeme haline getirilmesinin şu günlerde had safhalarda olduğu

söylenen cari açığımızın kapatılmasında kendi boyuna göre çok büyük katkılarının olacağı görüşündeyim.

Beklenen bir kriz var. Bunu da fırsata çevireceğinizi düşünüyor musunuz?

ÖG: Biz bu sektöre girdiğimizden beri krizlerle mücadele ediyoruz. Bunun bize faydası krizle yaşamayı öğrenmiş olmamızdır. Avrupalı



üreticiler aşırı büyüyerek neredeyse devletleşmiş bir şirket yapısına sahip olduklarından ardi ardına gelen kuvvetli kriz fırtınalarına dayanamadılar ve bazıları dev ağaçlar gibi köklerinden yıkıldılar. Onlarla kıyasladığımız zaman bizler de saz misali fırtına varken esnek yapımız sayesinde eğildik, fırtına geçince tekrar ayağa kalktık. Belki bir ağaç kadar büyüyemedik; ama krizle mücadelede ve memleketimize hizmetlerimize inatla devam ediyoruz.

AN: Biz tekstil makinecileri, genelde makinelerimiz krizin olduğu batılı ülkelere değil, doğulu ülkelere satıyoruz. Onun için krizlerde grafikteki eğrimizi hep sabit tuttuk. Bizim en büyük makine alıcımız Hindistan, Pakistan, Mısır, Etiyopya, İran ve Suriye'dir. Bunlar batıda yaşanan krizden haberleri yok. Bazı batıya mal satan firmalar bir takım sıkıntılar çekti. Ama o ülkelerin kendi içindeki döngüsü bozulmadı ve biz de makine satabildik. Batıda sürekli haber pompalayan insanlar var. 'Yunanistan battı, kriz geliyor' gibi haberleri yayarak moral bozuyorlar. Ama biz korkmuyoruz. Krizlere girsek de, yine ayakta kalırız. Çünkü tekstilden başka kurtuluşumuz yok. Benim 3T dediğim bir şey var. Tekstil, turizm ve tarım. Bunlardan vazgeçemezsiniz. Bu kadar insanı başka bir sektörde yaşatamazsınız. İrlanda'da dokuma

tezgâhları 25-30 yıl önce törenlerle kırıldı. Model ülke olarak bize gösteriliyordu. Siz de tekstil makinelerinizi kırın, yüksek teknoloji, yüksek katma değerli teknolojiye geçin deniyordu.

Bugün krizi en güçlü yaşayan ülkelerden biri İrlanda'dır. Üretme disiplini olmayan bir dünyada yaşıyoruz. Herkes tüketim yönelik yaşıyor.

ÖG: Ülke olarak elimizdekilerin kıymetini bilmemiz lazım. Dışarıdan buraya yatırımcı çekmeye çalışıyoruz. Oysa içeride tekstil gibi bir sektörümüz var ki, en az yatırımla en çok istihdam sağlayan sektörlerden biridir tekstil sektörü. Basit bir örnek verirsek, bir konfeksiyon atölyesi açtığınız zaman bir dikiş makinesinin başına en az üç kişi koymanız gerekiyor, düşünün bu işe yatırılan rakamın getirdiği istihdam oranının azlığını. Geçmiş dönemlerde maalesef tekstilden 'çaput sektörü' diye bahsedilen zamanlar oldu. Bu gün yine maalesef irili ufaklı tekstil firmalarımız Türkiye dışında yaşam sürdürme çareleri arıyorlar. Mısır'a, Suriye'ye, Bulgaristan'a gidenler oldu; ama aradıklarını bulamadılar. Belki sonradan pişman oldular; ama ok yaydan çıkmış oldu. Neticede o yatırım ülkemiz dışına kaçmış oldu. Önemli olan elimizde ki varlıklarımızın değerini onları kaybetmeden bilebilmek ve onlara sahip çıkmaktır.

Sektörde yaşanan sıkıntılara dair ne gibi önlemler alınmalı?

ÖG: Öncelikle her şey iyi etüt edilmeli, sorunlar sıkıntıları yaşayanlar ile konuşulup tartışılarak tespit edilmeli ona göre de ortak çözüm önerileri oluşturulup, kararlı bir şekilde uygulanmalı. Tabii bunların yıllar öncesinden yapılması gerekiyordu; ama hala çok geç değil diye düşünüyorum.

AN: Tekstilde maliyet yükseldi, girdi maliyetleri arttı. Buradaki yatırımcı da bu sebeple dışarıya gitmek istiyor. Öncelikle bunun önüne geçilmeli ve ekonomik anlamda devlet sektör oyuncularına bir takım desteklerde bulunmalı.

TEMSAD'ın 2011 hedef ve projeleri nelerdir?

AN: 2011 yılında dernek olarak bizim en büyük etkinliğimiz 4 yılda bir yapılan İTMA'ya geniş bir katılım. İTMA'da sektörümüzü ve ülkemizi en iyi şekilde temsil ediyoruz. İTMA, 1952 yılından beri dünyanın en büyük tekstil makinesi fuarıdır. Tekstil yatırım yapacak dünyadaki bütün firmalar ve şahıslar bu fuarı ziyaret ediyor ve ondan sonra karar alıyor. Yani tekstilin olimpiyatları gibi bir durum var. Biz de sektörümüzün dünyadaki en büyük organizasyonu olan bu fuara TEMSAD olarak 100'ün üzerinde Türk üreticiyi götüreceğiz. Bu kişi sayısının yarından fazlası üyemiz. Onlarla birlikte ülkemizi tanıtmak,





sektörümüz daha da geliştirmek adına bir takım etkinliklerde bulunacağız. Burada da yine Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin bir kurumu olan Makine Tanıtım Grubu ile ortak hareket ediyoruz. Ayrıca İstanbul Ticaret Odası ve Türkiye'nin en büyük tekstil sanayicilerinin içinde bulunacağı Türkiye Tekstil İşverenleri Sendikası (TÜRKSİS) ile birlikte dörtlü bir oluşum içerisindeyiz. Barselona'da 22-29 Eylül tarihlerinde yapılacak tekstil sektörünün bu en büyük organizasyonunda Türkiye ve tekstil makinelerini en iyi şekilde temsil etmek adına birlikte yürüttüğümüz bir takım çalışmalarımız var. Bunları da yakında duyuracağız. Türkiye böyle bir organizasyonda ilk kez dört tarafın birliği içerisine girdi. Güzel bir dayanışmayla iyi şeyler yapacağımızı düşünüyorum. 100 yılda 100 milyar hedefindeki tekstil makine sektörüne çok büyük katkısı olacağına inanıyorum.

Üniversitelerin sanayi ile iş birliği yaptığı söylenebilir mi?

AN: Hayır bizce söylenemez. Biz tekstil makinecileri olarak herhangi

bir üniversite ile proje yürütemiyoruz. Bizim tekstil makinelerinin akademi ayağı yok. Bu çok önemli bir açık. Tekstil sektörünün lokomotif olduğu bir ülkede tekstil makine eğitimi veren bir eğitim kurumumuz yok. Ne ön lisans, ne de lisans... Bu İtalya'da, Almanya'da, İngiltere'de bütün tekstil makinesi üreten ve tekstilde söz sahibi olan ülkelerde var; ama bizde maalesef tekstil makine mühendisliği ya da tekstil makine eğitimi veren bir kurum yok.

Tekstil mühendisliği var. O da hazır al üret mantığında. Yeni sıfırdan bir üretim yok. Tekstil makine sektörünün olmadığı bir ülkede hangi akademik çalışmayı yapabilirsiniz ki? Alman makine sanayini Japonlar kurmadı. İtalyan makine sanayisini Almanlar kurmadı. Biz bekliyoruz ki biri gelsin, Türk makine sanayisini kursun. Türk makine sanayisini Türkler kuracak. Milli ruh olmadan, milli makine sanayii olmaz. Bugünkü tekstil makine sanayisinin gelişmesinde tekstilcilerin çok büyük katkısı var. Sipariş veriyorlar, bizimle çalışıyorlar; birlikte büyüyoruz.



Başkentin “KOBİ Kent”i

Orta Doğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise sayılı küçük ve orta ölçekli sanayi üretim alanlarından biri olarak başkentin içinde “KOBİ kent” olarak hizmet veriyor.



OSTİM 1967 yılında faaliyete geçerek 5 bin işletme ve 50 bin çalışanıyla Türkiye'nin en büyük, dünyanın ise sayılı küçük ve orta ölçekli sanayi üretim alanlarından biri olarak Ankara'da rekabetçi bir sanayi ortamının oluşması için öncülük etmeye devam ediyor.

OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, OSTİM'in kuruluşu hakkında bilgi verdi. Başkan Aydın: "OSTİM'in temelleri 1967 tarihinde temelleri atıldı. Halen 17 temel sektörde on binlerce ürün 5 bin işletme, 50 bin çalışanıyla, bir KOBİ kenti diye tabir edebileceğimiz şekilde hizmet veriyor. OSTİM'de, makine imalatı, metal işleme, elektrik-elektronik, iş makineleri, imalat ekipmanları, otomotiv, plastik-kauçuk, tıbbi araç gereçler ana başlıklarında üretim yapılıyor" dedi.

"Çağdaş üretim değerlerini yakaladık"

OSTİM'in, küçük ve orta ölçekli işletmelerin en büyük özelliklerin-

den olan "üretimde esneklik" ilkesini geniş makine parkının avantajlarıyla birleştirdiğini söyleyen Başkan Aydın, sitede binlerce ürün üretildiğini belirtti. Orhan Aydın: "OSTİM sahip olduğu zengin üretim yeteneği ile çevresindeki diğer sanayicilerin üretim süreçlerini de destekliyor. Kaliteli üretim ve kurumsallaşmaya yönelik tüm destek birimlerine sahip olan OSTİM, çağdaş üretim teknolojisini yakalamış dev bir fabrikadır. Bu fabrika küçük ve orta ölçekli işletmelerin evrensel bir laboratuvarı niteliğini taşıırken, Türkiye'nin en önemli istihdam alanlarından biri olmayı da başardı. OSTİM üyelerinin rekabetçi yapılarını güçlendirerek destek birimlerinin avantajını da sunuyor. Bu bölgesel avantajlar işletmelerin üretim, tanıtım, ihracat, teknolojik yenilik, bilgi ve bilişim ile kurumsallaşma, finansman gibi alanlardaki niteliklerini yükseltiyor.

"Gelişmekte olan ülkeler için kalkınma modeliyiz"

Başkan Aydın, OSTİM'in gelişmek-



OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın



OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın: “Şu anda Ankara’da bulunan 16 üniversitenin hemen hemen tamamında yürüttüğümüz projelerimiz bulunuyor.”

İŞİM nasıl kuruldu?

OSTİM Organize Sanayi Bölgesi ile Çankaya Üniversitesi arasında ilk olarak 16 Mart 2007’de yapılan bir protokol ile başlayan kümelenme çalışması geride bıraktığı 1,5 yıllık zaman diliminde oldukça mesafe aldı ve kümelenme denilince örnek gösterilen bir çalışma haline geldi. Çankaya Üniversitesi ve OSTİM, yapılan çalışmalar sonucunda, gelişmiş ülkelerin hemen hepsinde başarıyla uygulanan “kümelenme modelinin” Türk sanayisi için en doğru model olduğu konusunda tam bir görüş birliğine vardılar. Pilot sektör olarak seçilen İş ve İnşaat Makineleri Kümesi firmalarına kümelenme farkındalık ve bilgilendirme toplantıları yapıldı. Mart 2007 tarihinde başlayan kümelenme çalışmaları sektör temsilcisi firmalar tarafından da onaylandı. Böylece 22 Mayıs 2008 tarihinde İş ve İnşaat Makineleri Kümesi (İŞİM) kuruldu.

te olan ülkelere bölgesel kalkınma modeli olarak sunulduğunu söyledi. Aydın: “OSTİM Organize Sanayi Bölgesi, kamunun sanayii sektörlerine ve KOBİ’lere yönelik destekleyici birçok projesinde pilot uygulama alanı olarak tercih edilirken, gelişmekte olan ülkelere de bölgesel kalkınma modeli olarak önerilmektedir. 1997 yılına kadar küçük sanayi sitesiydik, organize sanayi bölgesi değildik. Organize Sanayi Bölgesi yasalarından yararlanmak için böyle bir dönüşüm yaşadık. Bu bize bir takım avantajlar sağladı” dedi.

“16 üniversite ile de iş birliği için-deyiz”

OSTİM’in üniversiteler ve makine sektöründeki diğer kuruluşlarla birlikte yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi veren Orhan Aydın, Ankara’da yer alan 16 üniversitenin neredeyse tümüyle sıkı ilişki halinde olduklarını söyledi. Aydın: “Şu anda Ankara’da bulunan 16 üniversitenin hemen hemen tamamında yürüttüğümüz projelerimiz bulunuyor. Örneğin; ODTÜ’de bir teknopark kurduk. Üniversite-sanayii ortak araştırma merkezimiz ile medikal ve enerji kümlemizde yine ODTÜ var. Gazi Üniversitesi’nde enerji alanında meslek yüksek okulunu birlikte yürütüyoruz. Çankaya Üniversitesi ile iş ve inşaat makineleri ve kümelenme konularında projelerimiz var. Atılım Üniversitesi’nin mühendislik bölümlerinde yeni projeler yapıyoruz. Başkent Üniversitesi, medikal kü-

memizin içerisinde bulunuyor. Bilkent Üniversitesi’nin endüstri mühendisliği ile sanayii iş birliği konusunda irtibatlarımız sürüyor. TOBB Üniversitesi ile enerji başta olmak üzere birçok alanda çalışmalarımız var. Yeni kurulan üniversitelerin birçoğu ile de projeler gerçekleştiriyoruz. Türk Hava Kurumu Üniversitesi’nin havacılık kümesiyle ilişkilerini geliştirmeye çalışıyoruz. Yıldırım Beyazıt Üniversitesi ile yeni çalışmalar başlatıyoruz. Özel Fatih Üniversitesi ve Hacettepe Üniversitesi ile de yürüttüğümüz projeler bulunuyor. Ankara ve Ankara dışındaki üniversitelerle birçok alanda çalışmalar yürüttüğümüzü söyleyebilirim. Üniversiteleri yakından takip ederek iş birliklerini geliştirmek ve bunlardan model oluşturmayı hedefliyoruz.”

“Üyelerimize her türlü hizmeti veriyoruz”

Başkan Aydın, OSTİM Organize Sanayi Bölgesi’ndeki firmalara sunduğu hizmetler hakkında da bilgi verdi. “Bölgemizdeki kuruluşlara alt yapı hizmeti sunuyoruz. Bir anlamda bütün belediye hizmetini sağlıyoruz. Elektrikçi ve doğal gazı hem üretiyoruz, hem dağıtıyoruz, hem de işletiyoruz. Çevre, güvenlik ve temizlik işleri de tarafımızdan gerçekleştiriliyor. Yurt içi ve yurt dışı fuarlara firmalarımızı götürüyoruz. Kümelenme projelerini de organize sanayi bölgesi yürütüyor. OSTİM’de küçük işletmeler bulunuyor. Geleneksel Anadolu insanının oluştuğu o küçük işletmelerin büyü-



me periyotlarının heyecanını onlarla birlikte paylaşıyoruz. Burada basit gibi görünen atölyelerde Amerika gibi ülkelere satılan parçalar üretiliyor. Bu da bizim motivasyonumuzu arttırıyor.”

“Üretim, güç demektir”

Bir ülkenin gücünün yerli üretimden geldiğini söyleyen Aydın sözlerine şöyle devam etti: “Sadece petrol, yer altı kaynakları ve para onu güçlü yapmaz. Güç; teknolojiyi üretmek ve üretilen teknolojiyi üretime döndürmektir. Buna örnek olarak Almanya, Amerika ve Çin’i örnek verebiliriz. Yani bir ülkeyi güçlü yapan, üretim gücüdür. Tabii başkalarının tasarladığını üretmek de güç kazandırmaz. Bilgiyi ve teknolojiyi üretime çevirmek gerekir. Yerli üretimle kastettiğim budur. Çünkü ancak bu sayede bölgemizde üstün olabiliriz.”

Hedeflerin başında kümelenme çalışmaları var

OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, OSTİM Organize Sanayi Bölgesi’nin hedeflerinin başında kümelenme çalışmalarını geliştirmek

ve onları üniversiteler ile buluşturmak geldiğini söyledi. Aydın: “ODTÜ ile medikale yönelik bir teknopark ve uygulama araştırma merkezine benzer bir çalışma yapacağız. Bu çalışma prensipte başladı. Bizim medikal firmalarımız ve üniversitenin kuracağı bu medikal merkezle buradan tüm Türkiye’nin ve dünyanın ihtiyaçlarına yönelik olarak, bütün katılımcıları da bu işin içine katarak yeni ürünler çıkarmak istiyoruz. Bunun yanı sıra bütün üniversitelerin katıldığı bir enerji teknoparkı oluşturmak istiyoruz. Böylece enerji konusunda Türkiye’de bir odak noktası olmayı planlıyoruz. Şu andaki teknoparkı savunma odaklı bir hale getirmeyi düşünüyoruz. Tasarım ve mühendislik konularının ağırlıklı olduğu tematik bir teknopark faaliyete geçirme projemiz var. Yeni bir üretim merkezi kurmadan, OSTİM’deki tüm üretim gücünü planlayabilen bir beyin merkezi kuracağız. Dünyada üretilmeyen ürünleri burada tasarlayacağız. Türkiye’nin yeni motorunu, otomobilini, enerji santrallerini yapabilir hale geleceğiz. Bizim özgünlüğümüz, kalabalıktan çok organizasyonel gücümüzden geliyor. Bunu daha da geliştirmeye çalışıyoruz. Bununla

OSTİM Organize Sanayi Bölgesi, kamunun sanayii sektörlerine ve KOBİ’lere yönelik destekleyici birçok projesinde pilot uygulama alanı olarak tercih edilirken, gelişmekte olan ülkelere de bölgesel kalkınma modeli olarak öneriliyor.



Türkiye'nin ihtiyaçlarını çözecek alt yapılar oluşturmayı hedefliyoruz."

İş ve inşaat makinelerinde marka

OSTİM Organize Sanayi Bölgesi, birçok sektörde Türk sanayine öncülük ediyor. İş ve inşaat makineleri de bu sektörlerin başında geliyor. Sadece Ankara'da değil, Türkiye çapında iş ve inşaat makineleri denince akla gelen OSTİM, bu alanda tam bir marka olmuş durumda. OSTİM'de bu sektörde faaliyet gösteren 750 firma bulunduğunu söyleyen OSTİM OSB Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, kendilerinin OSTİM'de zaten kümeleşmiş olan bu firmalara kümelenme kavramının önemini ve değerini anlatarak öncülük ettiklerini ve İş ve İnşaat Makineleri Kümelmesi'ni (İŞİM) kurduklarını söyledi.

80 firma İŞİM üyesi

Sektördeki 80 üretici firmanın İŞİM üyesi olduğunu ve bu firmalarda toplam bin 45 kişinin istihdam edildiğini belirten Aydın; "İŞİM Kümesi'nde

olmanın iki şartı vardır: Birincisi Ankara'da iş ve inşaat makineleri sektöründe faaliyette bulunmak, ikincisi ise üretici firma olmaktır. Bu şartları yerine getirmiş tüm firmaları, bizlere müracaat etmeleri halinde kümeye dâhil etmekteyiz. Küme dışında ise iş ve inşaat makineleri sektöründe üretici firmalar, yedek parça üreticileri, tamir- bakım servisleri, alım satım yapanlar, ikinci el satış gibi sektörle ilgili firmalar bulunmaktadır" şeklinde konuştu.

OSTİM'de en yoğun rekabet iş makinelerinde

İŞİM üyesi firmaların iş makinelerinin yedek parçaları, hafif inşaat makineleri (beton kesme makineleri, harç karma makineleri, silindirler, beton silme (perdah) makineleri, betoniyer gibi), beton santralleri – kırma eleme tesisleri, hidrolik silindirler, araç üstü ekipmanları, talaşlı imalat alanlarında çalıştıklarını belirten Aydın, bu sektörü OSTİM'in en rekabetçi olduğu alan olarak tanımladı.



OSTİM'in krokisi

İŞİM'in hedefinde tüm dünya var

İŞİM Kümesi'nin amacını "6 milyar insana katma değeri yüksek ürünler satabilen güçlü ve rekabetçi bir küme oluşturarak, Ankara'nın ekonomisine katkı vermek ve ülke sanayisine bir örnek teşkil etmek" olarak tanımlayan Orhan Aydın, kısa vadede işletmelerin rehabilitasyonu, orta vadede tedarik zinciri kurguları, uzun vadede ise Ar-Ge ve inovasyon konularında firmaların gelişimine katkıda bulunmaya çalışacaklarını vurguladı.

TUSAŞ: “İhtiyaçlarımızı yerli sanayiden temin ediyoruz”

TUSAŞ-Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. Tesisler Mühendislik Şefi Hasan Doğanay ile TUSAŞ'ın yerli makine üreticisiyle ilişkisi hakkında bir röportaj gerçekleştirdik.

TUSAŞ kurulduğu 1984 yılından bu yana Türkiye’de uçak, helikopter, insansız hava araçları (İHA) ve uydu gibi hava-uzay platformlarının tasarımı, geliştirilmesi, imalatı, entegrasyonu, modernizasyonu ve satış sonrası hizmetleri alanlarında bir teknoloji merkezi olarak hizmet veriyor. TUSAŞ Mühendislik Şefi Hasan Doğanay, TUSAŞ'ın son yıllarda yerli sanayii destekleme adına önemli gayretler sarf ettiğini ve risklerine rağmen ilk denebilecek

kararlar aldıklarını belirtti. TUSAŞ olarak yerli sanayi makine imalatçılarının değerlendirilmesinde fayda olduğunu söyleyen Doğanay, ihtiyaç duydukları tezgâhları her zaman yerli sanayiden temin etme çabası içinde olduklarının altını çizdi.

Yerli makine üreticileri ile TUSAŞ arasında atılan somut adımlar hakkında bilgi verebilir misiniz?

TUSAŞ son yıllarda yerli sanayii destekleme adına önemli gayret-

ler sarf ediyor ve risklerine rağmen ilk denebilecek kararlar alıyor. Bu çerçevede, proje ihtiyaçları ve şartları doğrultusunda yapılabilişliği uygun bulunan makine ve ekipman, yeterlilik düzeyine güvenilen yerli firmalarda yaptırılma çabasına girildi.

Bu çalışmalar sonucunda ortaya çıkan projelere birkaç örnek verebilir misiniz?

Isıl Test Odası (Thermal Vacuum Chamber-TVC); uyduların görev ya-



pacağı orbital şartlarını simule ve test etmek üzere ihtiyaç duyulan bir adet Isıl Test Odası imalatı 2008 yılında yerli bir firmaya verildi ve şu an projede tamamlama aşamasına gelindi. Bu alanda çok önemli ve radikal bir karar olan proje, tamamlandığında ülkemizde bir ilk olacak.

Ultrasonik Muayene Tezgâhı; kompozit malzeme imalatı sürecinde önemli bir ekipman olup, malzemelerin kür ve kesme işlemi sonunda ultrasonik olarak muayene edilmesi amacıyla kullanılır ve genel imalat sektöründe çok yaygın olmayan bir tezgâhtır.

Bu alanda TUSAŞ önemli bir adım atıp, 2011 yılında kendi ve yerli alt yüklenicilerin kabiliyet ve kapasitesini kullanarak CNC 4-Eksen kontrol kabiliyetine sahip bir tezgâhı tesislerimizde hayata geçirdi. Bir sonraki adımda ise daha komplike yüzey tarama kabiliyetine sahip ikinci bir Ultrasonik Muayene Tezgâh imalatı plan dahilindedir.

Hidrolik Gerdirme Presi, havacılık sektöründe, uçakların yapısal gövde dış kabuklarının şekillendirilmesinde kullanılan, alüminyum sac levha form verme atölyesinin en önemli tezgâhlarından biridir. Yine bu tezgâh/pres, sadece havacılık sektöründe kullanılmakta olup ve yaygın kullanımı olmayan özellikte ve çok eksenli bir prestir. TUSAŞ'ın yerli sanayii destekleme politikası doğrultusunda önemli bir adım atılarak yerli üretim yolu seçilmiş ve karar aşamasına ge-

Küresel ölçekte de iddialı

Çeyrek asırlık deneyimi ile TUSAŞ, küresel ölçekli projelerde de yer alıyor. Bu kapsamda müşterek taarruz uçağı (JSF/F-35) ile A400M nakliye uçağı tasarım ve geliştirme projesine ortak statüsünde katılıyor. Milli sanayi kuruluşu olarak Airbus Military S.L.'in hissedarı olan TUSAŞ, A400M uçağının tasarım ve geliştirme faaliyetlerine Airbus, EADS, ve FLABEL havacılık firmalarıyla birlikte katılım gösteriyor. Sivil havacılık alanındaki kabiliyetlerini de sürekli geliştiren TUSAŞ, A350XWB Yeni Nesil Yolcu Uçağı'nın "aileron" iş paketi için Airbus'ın risk paylaşım ortağıdır. Ayrıca TUSAŞ, TSK Bakım Merkezleri'nin imkan ve kabiliyetlerini kullanarak müşterilerine bakım, onarım ve revizyon hizmetleri de veriyor.

tirildi. Gerçekleştiğinde yine ülkemizde bir ilk daha yaşanacak.

Otoklav; kompozit imalatında, temiz oda şartlarında hazırlanan malzemelerin sıcaklık, basınç ve vakum şartlarında kür edilmesi için gerekli olan ve imalat sürecinin önemli bir tezgâhı konumundaki otoklavın ihtiyacının yerli sanayide üretilmesi konusunda önemli çalışmalar yapılmış ve ön hazırlıklar tamamlandı. Kapasite ihtiyaç planına göre, zamanı gelince devreye sokulacaktır. Diğer tezgâhlarda olduğu gibi yine kendi alanında ve kategorisinde bir ilk yaşanacak.

5 bin dönüm alanda 4 bin personel

TUSAŞ, Akıncı-Ankara'da bulunan 5 bin dönüm alanda yaklaşık 250 bin metrekare kapalı alandan oluşan yüksek teknoloji ürünü makine ve teçhizatla donatılmış modern tesislerinde

Yerli sanayide sac levha imalat ve şekillendirme alanı tezgâh imalatında önemli mesafeler kaydedildiğini söyleyen TUSAŞ Tesisler Mühendislik Şefi Hasan Doğanay, bu alanda ihtiyaç duydukları tezgâhları yerli sanayiden temin etme çabası içinde olduklarının altı çizdi.





faaliyet gösteriyor. Savunma-havacılık kabiliyet tabanını geliştirmek, üniversite ve belirli alanlara odaklanmış küçük-orta ölçekli teknolojik şirketler ile ortak sinerji yaratmak üzere mühendislik esaslı faaliyetlerin önemli bir bölümü ODTÜ Teknopark alanında yürütülüyor. TUSAŞ kalite sistemi dünyaca kabul görmüş NATO AQAP-2110, ISO-9001:2000 ve AS EN 9100 standartlarını karşılıyor. TUSAŞ'ta bin 200'ü mühendis olmak üzere toplam 4 bin kaliteli ve deneyimli personel çalışıyor.

TUSAŞ'ın yardımcı sanayii ile birlikte yürüttükleri çalışmalar içinde makine sanayisine yönelik olanlar ne kadar pay alıyor?

Çoklu proje nedeniyle şirketimizde çok değişik kabiliyet, kapasite ve özellikle tezgâh var. Bunlar projelerin gereksinimi ve şartları doğrultusunda ortaya çıkan tezgâhlardır. Tüm bunlara kıyasla belki oran çok düşük kalabilir; fakat konuya sadece bu gözle bir değerlendirme yapmak yanıltıcı olabilir. Yerli sanayi açısından, yapılabildiği olan tezgâhlar açısından bakıldığında, yukarıda açıklanan

tezgâhların maliyet değeri toplamda önemli bir yer tutuyor. Diğer taraftan TUSAŞ durumu sadece maliyet açısından değil, işin teknolojik boyutu açısından da değerlendirmekte olup; ilkleri ülkemizde hayata geçirme çabası içindedir.

Uluslararası şirketlerin ayrıcalıklı ortağı

TUSAŞ'ın hissedarları Türk Silahlı Kuvvetleri'ni Güçlendirme Vakfı, Savunma Sanayii Müsteşarlığı ve Türk Hava Kurumu'dur. Küresel ölçekli tasarım ve geliştirme programlarında takım oyuncusu olarak yer alan TUSAŞ, havacılık sektöründe lider konumundaki uluslararası kuruluşlar ile yapısal komponentlerin tasarım ve üretiminde birlikte çalışmalar yürütüyor. Sabit ve döner kanatlı askeri/ticari uçak ve uçak komponentleri üretimindeki kanıtlanmış deneyimi ile TUSAŞ; Aermacchi, AgustaWestland, Airbus, Boeing, EADS CASA, Eurocopter, Lockheed Martin, Northrop Grumman, MDHI, Sikorsky ve diğer uluslararası şirketlerin tedarik zincirinde ayrıcalıklı bir ortak konumundadır.

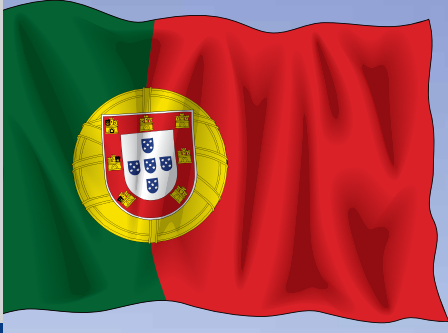


Yerli sanayide sac levha imalat ve şekillendirme alanı tezgah imalatında önemli mesafeler kaydedildiğini söyleyen TUSAŞ Tesisler Mühendislik Şefi Hasan Doğanay, bu alanda ihtiyaç duydukları tezgâhları yerli sanayiden temin etme çabası içinde olduklarının altı çizdi.

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii'nde yerli makine üreticilerinin yeri hakkında neler söyleyebilirsiniz?

TUSAŞ olarak yerli sanayi makine imalatçılarımızın dikkate alınmasında ve değerlendirmesinde fayda görüyoruz. Yerli sanayide sac levha imalat ve şekillendirme alanı tezgâh imalatında önemli mesafeler kaydedildi ve TUSAŞ olarak bu alanda ihtiyaç duyduğumuz tezgâhları yerli sanayiden temin etme çabası içindeyiz. Bu kapsamda sac kesme, bükme, kalıplı olarak şekillendirme presleri, rol etme, ısıtma fırınları gibi tezgâhları sayabiliriz. Diğer taraftan proses gereği raf ömürlü malzemeleri muhafaza etmek için kullanılan soğuk oda ve derin dondurucular konusunda da çok önemli gelişmeler var ve bu alanda da bir sıkıntı görülüyor. Bu kapsamda kaynaklı imalat ekipmanları da sayılabilir. Fakat metal imalat sektörünün en önemli tezgâhlarından biri olan talaşlı imalat tezgâh üretiminin istenilen seviyede ve yelpazede olmadığı kanaatindeyiz. Bu alanın boş bırakılmamasını ve yerli sanayi üreticilerimiz tarafından değerlendirilmesini öneririz.





Portekiz'e ihracatımız artıyor

Portekiz'e buzdolapları, dondurucular, soğutucular ve çamaşır makinesi ihracatımız; bu ülkeye gerçekleştirdiğimiz toplam makine ihracatının yaklaşık yüzde 65'ini oluşturuyor. Türkiye, Portekiz'in makine ithal ettiği ülkeler arasında 20'nci sırada yer alıyor.



Portekiz ya da resmi adıyla Portekiz Cumhuriyeti (Portekizce: República Portuguesa) Avrupa'nın güneybatısında İber Yarımadası üzerinde yer alan, Avrupa kıtasının en batıdaki ülkesidir. 10,6 milyon nüfusa sahip ülkenin yüz ölçümü 91,951 kilometrekaredir. Başkent Lizbon'la birlikte Porto da Portekiz'in önemli şehirlerindedir.

Ekonomi hizmet sektörüne dayalı

2009 yılı ölçümlerine göre 164 milyar euro GSYİH'ye sahip olan Portekiz'de enflasyon yüzde 1,1 olarak ölçüldü. Portekiz 1986 yılında Avrupa Topluluğu'na katılmasıyla giderek artan bir şekilde hizmet sektörü odaklı hale geldi. Sanayii, inşaat, enerji ve su sektörleri GSYİH'nin yüzde 23,5'ini oluşturuyor ve iş gücünün yüzde 28,5'ini barındırıyor. Hizmet sektörü ise GSYİH'nin yüzde 74,1'ini ve iş gücünün yüzde 60,5'ini oluşturuyor. Portekiz'de hizmet sektörüne yoğunlaşmanın dışında, modernizasyon sürecine giren üretimde kayda değer değişiklikler yaşandı. Geleneksel üretim sektörleri büyük oranda yerini daha fazla teknoloji içeren ve ülke ekonomisinin büyümesine katkıda bulunan otomotiv ve oto yan sanayii, elektronik, enerji, ilaç ve yeni teknoloji gibi yeni sektörlerle bıraktı. Portekiz'in coğrafi konumu sebebiyle gelişen turizm endüstrisi de hizmet sektörünün büyümesine katkı sağlıyor.

Ekonomik liberalleşme yaşandı

Portekiz, 1986'da Avrupa Birliği'ne katılmasından bu güne kadar geçen süre zarfında gittikçe artan bir şekilde hizmete dayalı ve çeşitlenmiş bir

ekonomi haline geldi. Son on yıl içinde kamuya ait işletmeler başarılı bir şekilde özelleştirildi. Böylelikle ekonominin finans ve telekomünikasyon sektörleri de dahil olmak üzere bir çok anahtar sektöründe liberalleşme sağlandı. Portekiz, Avrupa Birliği üyesi diğer 11 ülke ile beraber ortak hareket ederek 01 Ocak 2002'de euro para birimine geçiş yaptı. Portekiz'deki eğitim sisteminin zayıf oluşu, daha fazla verimlilik ve büyüme oranlarının başarılmasının önünde engel teşkil ediyor.

Türkiye'deki Portekiz yatırımları

Portekiz firmalarına 1997 ve 1998 yıllarında sırasıyla 54 bin ve 147 bin dolar tutarında iki yeni yatırım, 1999 yılında ise sadece 56 bin dolar tutarında portföy yatırımı için izin verildi. 2000 yılında Portekiz firmalarının izin başvurusu olmadı. 2001 ve 2002 yıllarında ise Portekizli firmalara bir adet yatırım izin belgesi verildi. Portekiz şirketlerinin Türkiye'de yapmış oldukları yatırımlar 2002 yılı sonu itibarıyla 212,3 milyar TL düzeyinde

oldu. Türkiye'de faaliyette bulunan Portekiz firma sayısı 1998 yılı sonunda 5 iken, 1999 sonu itibarıyla bu rakam 4'e inmiş ve 2000 yılında bir değişiklik olmamıştı. 2001 yılı sonunda Türkiye'de faaliyette bulunan Portekizli firma sayısı 5'e, 2002 sonu itibarıyla ise 6'ya yükseldi. Türkiye'deki toplam yabancı sermaye yatırımları içinde Portekiz yatırımları yok denebilecek kadar düşük düzeyde. Önemli olarak nitelenebilecek tek yatırım Banco Commercial de Portugues'in yüzde 40 hissesine sahip olduğu Nova Bank'ın (Yunanistan) Sitebank'ı satın almasıdır.

Dış ticaret hacmi 969 milyon dolar oldu

Ülkemiz ile Portekiz arasındaki dış ticaret hacmi 2010 yılında 969 milyon dolar kaydedildi. Portekiz'e ihracatımızda 2008 yılında bir önceki seneye göre 1,8 azalış yaşandı. 2009 yılında küresel krizin etkisiyle bir önceki seneye göre yüzde 24,34 azalma kaydedildi. 2010 yılında ise ihracatımızda yüzde 13,7 artış görüldü.



Portekiz'e ihracatımızda makine ve aksamaları ikinci sırada yer alıyor. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk sırayı 149 milyon dolar ile "motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet" alıyor.

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

		2007	2008	2009	2010
İhracat	Değer	40.163.034	46.261.227	44.618.394	53.035.164
	Değişim %		15,2	-3,6	18,9
İthalat	Değer	27.574.763	32.904.441	30.176.246	23.516.179
	Değişim %		19,3	-8,3	-22,1
Hacim	Değer	67.737.797	79.165.668	74.794.640	76.551.343
	Değişim %		16,9	-5,5	2,3
Denge	Değer	12.588.271	13.356.786	14.442.148	29.518.985
	Değişim %		6,1	8,1	104,4

Kaynak: TÜİK

2010'da ihracatımız yüzde 13 arttı

Portekiz'e yönelik ihracatımız 2010 yılında yüzde 13,7 artarak 465 milyon dolar gerçekleşti. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk sırayı 149 milyon dolar ile "motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet" alıyor. Portekiz'e ihracatımızda makine ve aksamaları 2'nci sırada yer alıyor. Portekiz'e gerçekleşen ilk on ihraç kalemi arasında en fazla "organik kim-

yasal müstahsallar" sektöründe artış yaşandı. Portekiz'den ithalatımız 2010 yılında yüzde 20,50 artarak 503,6 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Portekiz'den ithal ettiğimiz ürünler arasında en büyük payı 94,8 milyon dolar ile "elektrikli makine ve cihazlar aksam ve parçaları" aldı ve 2010 yılında bir önceki seneye göre yüzde 26,6 ithalat artışı yaşandı.





PORTEKİZ'İN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (BİN \$)

GTİP	GTİP TANIMI	2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM 09/08 (%)
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	1.034.006	999.732	1.256.553	975.642	-22,36
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	291.224	342.887	384.023	279.785	-27,14
8415	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ, ISI, NEM DEĞİŞTİRME TERTİBATLI	217.461	286.704	249.808	238.089	-4,69
8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	61.045	340.358	351.929	272.905	-22,45
8408	DİZEL, YARI DİZEL MOTORLAR (HAVA BASINCI İLE ATEŞLENEN, PİSTONLU)	365.936	237.589	287.462	179.529	-37,55
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	233.424	274.519	305.924	232.062	-24,14
8473	YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	381.271	293.037	282.060	202.919	-28,06
8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMELER İÇİN CİHAZLAR	102.113	128.041	217.637	191.021	-12,23
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	196.950	268.713	310.976	173.217	-44,30
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPİRATÖR	163.542	195.746	200.688	169.860	-15,36
	DİĞER	3.128.870	4.077.231	4.754.358	4.173.053	-12,23
	TOPLAM	6.175.842	7.444.557	8.601.418	7.088.082	-17,59

Kaynak: TÜİK

En çok Almanya'ya ihracat yapıyor

Portekiz'in 2009 yılında makine ihracatı 2008 yılına göre yüzde 24,29 azalarak 3,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. 2009 yılında Portekiz'in makine ihracatında ilk sırada yer alan ülkeler Almanya, İspanya ve Angola oldu. Portekiz'in 2009 yılında makine ihracatı gerçekleştirdiği ilk on ülke arasında en fazla ihracat artışı Venezuelalı'da yaşandı, ikinci sırada da Cezayir yer aldı.

2009 yılında Portekiz'in makine ve aksesuarları ihracatında ilk sırayı 449 milyon dolar ile "metal dökümü için kasalar, plakalar, kalıp modelleri" aldı. "Otomatik bilgi işlem makineleri" Portekiz'in makine ihracatındaki ilk on kalem arasında en fazla ihracat artışı görülen mal grubudur.

Türkiye ihracatta 20'nci sırada

Portekiz'in 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2009 yılında yüzde 17,59 azalarak 7 milyar dolar seviyesinde kaydedildi. İspanya, Almanya, İtalya Portekiz'in makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir.

Türkiye, Portekiz'in makine ithal ettiği ülkeler arasında 20'nci sırada yer alıyor. Portekiz'in 2009 yılında makine ithalatı arasında başlıca kalemler "otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri", "muslukçu, borucu eşyası, basınç düşürücü" ile "klima cihazları"dır.

2010 yılında ihracatımız arttı

Portekiz'e 2010 yılında makine ve aksesuarları ihracatımız yüzde 18,9 artarak, 53 milyon dolar oldu. Portekiz'den makine ithalatımız ise 2010 yılında yüzde 22,1 azalarak 23,5 milyon dolar seviyesine düştü.

En çok buzdolabı ihraç ediyoruz

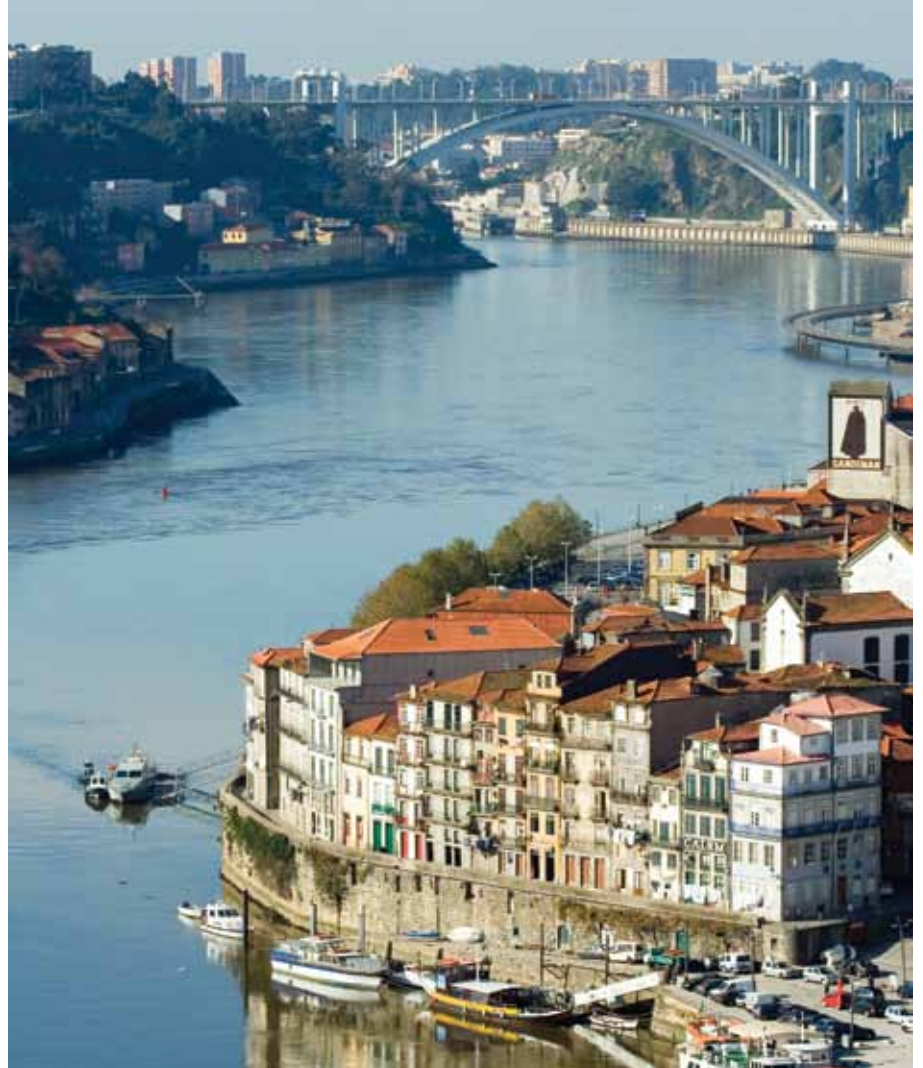
Portekiz'e 84'üncü fasıl itibarıyla gerçekleştirilen makine ihracatımız incelendiğinde 2010 yılında en fazla sırasıyla "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları", "çamaşır yıkama makineleri" ve "klima cihazları" ihracatı gerçekleşti.

Portekiz'e buzdolapları, dondurucular, soğutucular ve çamaşır yıkama ma-

PORTEKİZ'İN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (BİN \$) - 84. FASIL

	ÜLKE ADI	2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM 09/08 (%)
1	İSPANYA	1.520.405	1.790.523	2.010.909	1.807.148	-10,13
2	ALMANYA	877.821	1.132.463	1.258.918	1.268.234	0,74
3	İTALYA	694.671	805.067	888.710	671.859	-24,40
4	HOLLANDA	457.101	536.424	607.764	511.548	-15,83
5	FRANSA	508.157	671.526	719.626	525.736	-26,94
6	ÇİN	126.090	143.927	280.278	213.386	-23,87
7	BELÇİKA	176.016	240.693	260.416	223.057	-14,35
8	İNGİLTERE	221.938	268.227	223.285	206.043	-7,72
9	AMERİKA	161.020	205.488	258.592	161.622	-37,50
10	İSVEÇ	94.694	123.571	212.075	114.337	-46,09
	DİĞER	1.337.929	1.526.648	1.880.845	1.385.112	-26,36
	TOPLAM	6.175.842	7.444.557	8.601.418	7.088.082	-17,59

Kaynak: TÜİK





Avrupa'dan Latin Amerika'ya köprü

Portekiz'in en büyük ticaret ortağı İspanya'dır. Son yıllarda yapılan ortak yatırımlar sayesinde iki ülkenin ticaret hacmi arttı. Ayrıca Portekiz eski kolonileri olan Brezilya ve diğer Latin Amerika ülkeleri ve başta Angola olmak üzere Orta Afrika ülkeleri ile ticaretini arttırmayı hedefliyor. Kültürel ve tarihsel bağları nedeniyle Avrupa'dan Latin Amerika'ya bir köprü görevi gören Portekiz, İspanya ile birlikte AB'nin Latin Amerika ülkeleriyle serbest ticaret bölgesi oluşturmak için yürüttüğü görüşmelerde önemli bir rol üstlendi.

nesi ihracatımız bu ülkeye gerçekleştirdiğimiz toplam makine ihracatının yaklaşık yüzde 65'ini oluşturuyor. 2010 yılında Türkiye'nin Portekiz'den 84'üncü fasıl itibariyle en fazla ithal ettiği ürün grupları sırasıyla, "hava vakum pompası, hava-gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör", "muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü termostatik valf dahil" ve "buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları" olmuştur. Portekiz'den 2010 yılında makine ithalatımız yaklaşık yüzde 22 azaldı.

PORTEKİZ'E MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (84.FASIL-Ş)

GTİP	GTİP TANIMI	2005	2006	2007	2008	2009	DEĞİŞİM 09/08 (%)
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	19.107.736	15.145.105	18.429.015	22.158.872	20,24	-17,3
8450	ÇAMAŞIR YIKAMA MAKİNELERİ	9.881.141	14.841.733	9.720.066	12.042.733	23,90	-38,7
8415	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ, ISI, NEM DEĞİŞTİRME TERTİBATLI	613.379	1.394.861	951.904	2.683.237	181,88	3,0
8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMELER İÇİN CİHAZLAR	1.064.850	1.592.371	3.221.846	2.516.310	-21,90	2,9
8422	YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İŞLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	2.367.094	3.765.283	2.568.160	2.210.150	-13,94	19,4
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	457.209	314.553	1.670.884	1.991.005	19,16	-1,1
8451	DOKUMA MADDELERİNİ YIKAMA, KURUTMA, ÜTÜLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	485.856	956.666	1.216.978	1.852.172	52,19	-35,0
8462	METALLERİ DÖVME, İŞLEME, KESME, ŞATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	1.556.679	1.789.657	1.741.290	1.622.349	-6,83	-12,7
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	34.837	235.586	85.758	921.461	974,49	-3,5
8437	TOHURLARI TEMİZLEME, AYIRMA, ÖĞÜTME, İŞLEME MAKİNE VE CİHAZLARI	23.302	22.070	0	835.975	0,00	-24,0
	DİĞER	4.570.951	6.203.342	5.012.493	4.200.900	-16,19	-7,8
	TOPLAM	40.163.034	46.261.227	44.618.394	53.035.164	18,86	-16,6

Kaynak: TÜİK



HKM MAKİNE
İHRACAT MÜDÜRÜ
SERKAN ÖZSARAÇ

“Portekiz, Güney Amerika’ya açılan endirek bir kapıdır”

“Firmamız, HKM Hidrolik Kırıcı İş Makinaları San. Tic Ltd. Şti., 1987 yılından beri ekskavatörlere kırıcı montajı, kırıcı tesisatı, kırıcı yedek parçaları imalatı ile bunların dış satımı ve kırıcı servisi konularında çalışmaktadır. Firmamız, Avrupa ülkeleri norm ve kalitesinde malzeme ile hızlı ve optimum fiyatlı yedek parça imalatı yapıyor. Hidrolik kırıcı makinelerinin yedek parçalarını ihraç ettiğimiz Portekiz pazarında, 2011 yılının ilk yarısı satış rakamları 2010

yılına geçmiş durumda. Avrupa’nın daha etkin olarak yaşadığı ekonomik daralmanın bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin markaları için bir fırsat olduğunu geçtiğimiz kısa vadede bir kez daha gördük.

2007 yılından bu yana çalıştığımız Portekiz pazarı ile şu ana kadar 200 bin TL’yi aşkın bir ciroya ulaşıldı. Küreselleşen ticaret dünyasına rağmen alışkanlıklar ve köklü bağlantıların halen Güney Amerika pazarında etkin olduğu ve Portekiz ile yapılan ticaret ile Türk markalarının Güney Amerika pazarına girişi için bir fırsat olduğunu farkına varmak gerekir. Portekiz eski dominyonlarının olduğu İspanyolca ve Portekizce konuşulan Güney Amerika ülkelerinde varlığını devam ettiriyor. Bu sebeple Portekiz pazarı Güney Amerika’ya açılan endirekt bir kapı olarak nitelendirilebilir. Portekiz ve dominyonlarında ürün ve hizmet beklentilerinin üst düzey ol-

duğunu ve hataların pek olağan karşılanmadığını belirtmek gerek. Gerek dokümantasyonda, gerek sevkiyatta sorunsuz bir akış izlenilmesi gerekir, küçük detaylar sebebiyle yaşanacak problemler güven ve iş kaybına yol açabilir.”



Dura®

DURA AĞAÇ
MAKİNELERİ
SANAYİ
GENEL MÜDÜR
MURAT DURA

“Navlun fiyatları sorun yaratıyor”

“Dura Ağaç Makineleri olarak, 1950’li yılların ortalarında bıçkı ve planyadan ibaret olan ağaç makineleri üretimimize, 1959’dan sonra tomruk arabası, 1964’den sonra da kalınlık ve rabita makineleri eklendi. 1990’lı yılların başlarından itibaren ise profilli rabita, paletli parke yan alma, parke boy (ebatlama) alma makineleri ile birlikte tam otomatik tomruk arabası, hizar makinesi üretimine ağırlık verdik. Portekiz’e yonga talaş makinesi olarak isimlendirdiğimiz, odundan/keresteden ağaç talaşı üretimine yönelik makine ihraç ediyoruz. Yıllık ortalama ihracat

tutarımız 36 bin euro ile 38 bin euro aralığında gerçekleşiyor. Portekiz’e bundan iki yıl önce ihracat yapma imkânımız oldu. O zamandan beri de ihracatımız sürüyor. Portekiz’e ihracat yapmanın çok belirgin bir avantaj veya dezavantajından bahsedebileceğimiz kayda değer bir gözlemimiz yok. Ne var ki, Portekiz için alınabilen navlun fiyatları diğer pek çok Avrupa ülkesine nazaran daha yüksek durumdadır. Tabii ki bu durum, Portekiz ile aramızdaki mesafeden kaynaklanıyor. Bunun dışında bu soruya ekleyebileceğimiz bir mütalaamız bulunuyor



İklimlendirme Sektörü

Ülkemizde ilk iklimlendirme uygulaması TBMM Binası, Ankara'da büyük sinema yapısı ve devlet hastanelerinin ameliyathaneleri ile doğdu. İlk proje yapımcıları ve tasarımcıları yabancılar. Ancak bu dönemde Tokar'da Todori Karakaş, Sungurlar gibi kendi tasarımcılarımız yetişmiş ve birçok diğer ünlü mühendisimizin yetişme yolunu açmışlardır.

Iklilendirme terimi çoğunlukla soğutma ve iç havanın ısı konforu için neminin alınması olarak bilinir. Daha geniş bir anlamda ısıtma, soğutma ve havalandırma veya havanın durumunu iyileştirmek için dezenfeksiyon işlemleri için kullanılır. Bir klima (AC veya Kuzey Amerika İngilizcesinde A/C, İngiliz ve Avustralya İngilizcesinde aircon) bir soğutma çevrimi kullanarak, çoğunlukla binalardaki ve taşıma araçlarındaki konfor için ortamdaki ısıyı çeken, bir aygıt, bir sistem veya bir mekanizmadır. Türkiye’de 1950’lerde klima ve soğutma sektörü hayat buldu. Türkiye iklimlendirme sektörü Avrupa ve dünyada önemli bir konuma sahiptir. Türkiye, dünya iklimlendirme sektöründe yüzde 2,5, Avrupa’da 13’lük pazar payına sahiptir. 2008’de 70 milyar dolar olan dünya toplam pazarı, global krizin etkisi ile 2009’da 63 milyar dolara kadar düşmüş, 2010’da 66 milyar dolar olmuştur. Ülkemizin pazar büyüklüğü ise 2008’de 1,9 milyar dolar; 2009’da 1,2 milyar dolar, 2010’da ise 1,5 milyar dolar olmuştur.

Türkiye’de iklimlendirme ısıtmayla başladı

1960’a kadar tesisat sektörü iklimlendirme açısından sadece ısıtmaya yönelikti. Birçok ev, iş yeri gibi binalardaki ısıtma sistemleri iklimlendirme sektörünün ilk yapı taşlarını oluşturuyordu. 1960’lar başında havalandırma-klima uygulamaları da başlayınca iklimlendirme sektörü ülkemizde boyut kazandı.

1970’ler ise ülkemizde iklimlendirme-ye soğutmanın da eklendiği, klima

santrali, soğutma grubu, fan coil gibi imalat ve uygulamaların başladığı zamandır. Bu dönemlere geldiğinde iklimlendirme sektöründe yaşanan gelişmeler günümüzde gerçekleşen imalatın temellerini attı.

Türkiye’de iklimlendirme sektörünün öncülerinden olan Tokar, Alarko, Form, Teba, Selnikel, Uda, Üntes, Erna gibi firmalar ülkemizde iklimlendirme imalatında gerçekleşen ilkler konusunda etken oldu.

Mühendislik eğitiminin gücü, yerli ürün üretme potansiyeli, yarı mamul üretiminin gelişimi, yapılardaki fonksiyon ve teknoloji gelişimi rol oynadı. Bunda mimari yarışmaların, önemli yapıların fonksiyonlarının, hastane teknolojisinin önemli rolü vardır. İlk başta sektörün açık ara en büyük müşterisi kamu binalarıyken zamanla ülkemizin genel gelişimi ve inşaat sektöründeki büyük gelişme, gerçek iklimlendirme ürün ve sistemlerinin kullanımını kamu ve özel sektörlerde ve son olarak konutlarda büyük oranda arttırdı.

1980-2000 yılları arasında turizm, modern ofis binaları, alışveriş merkezleri, spor ve sinema salonları ve yeni hastaneler gibi yatırımlarının patlamasıyla beraber İSK sistemleri de hızlı bir gelişme sürecine girdi. Yerli üretim gelişti. Bu dönemde gümrük duvarlarının kalkarak ithalatın başlamasının ve küresel rekabetin de sektörün ürünlerinin ve uygulamaların kalitesi ile verimliliğin artmasını mecbur kıldı.

Sektörün birlik faaliyetleri

Sektörde İSKİD ve TTMD gibi bazı

sektörel derneklerin kurulması da yine bu dönemde gerçekleşti. Oda, dernek ve vakıfların yayın, kongre ve eğitimleri de bu dönemde çoğaldı ve yaygınlaştı. Örgütlü davranış içinde dernekleşme sektörü geliştirdi. Yapılan çalışmalarla mevcut durum ve ihtiyaçlar somut olarak ortaya kondu. Yatırımlar yapıldı, yurt içi ve yurt dışı araştırma ve tanıtımlar yapıldı. Dışarıya açılma ve ihracatın başlaması ile sektör tekrar daha iyiye doğru bir sıçrama yaşadı.

2000 yılından sonraki dönemin en önemli kavramları; çevre, enerji verimliliği ve hijyen oldu, otomasyon uygulamaları öne çıktı. Ev tipi klimalar neredeyse sıfırdan 1 milyonun üzerinde yıllık satışa ulaştı.

Bugün Türkiye iklimlendirme sektörü bireysel, merkezi, endüstriyel tip ara ve ana mamuller üretiminde ve uygulamasında bölgesinin ve dünyanın önemli merkezlerinden biridir. Yurt içi pazar yanında doğrudan veya başarılı Türk müteahhitleri aracılığıyla



İlk iklimlendirme uygulamalarından, TBMM Binası





"Buz kralı" olarak tanınan mucit Frederic Tudor

yurt dışına da ürün ve hizmet ihraç etmektedir.

Alarko, Friterm, Selnikel, Teba, Tokar, Türboterm gibi firmalar ülkemizde ilk kez 1980'li yıllarda ihracat yapmaya başlayan firmalar arasındadır. Şu anda dünya klasmanında ilk 15 içinde yer alan ülkemizde iklimlendirme sektörü üretimimizle; Avrupa'da ilk 4 veya 5 ülke içerisinde yer alıyoruz. Bölgesel üretim merkezi konumundayız.

Dünya bazında sektörün gelişimi

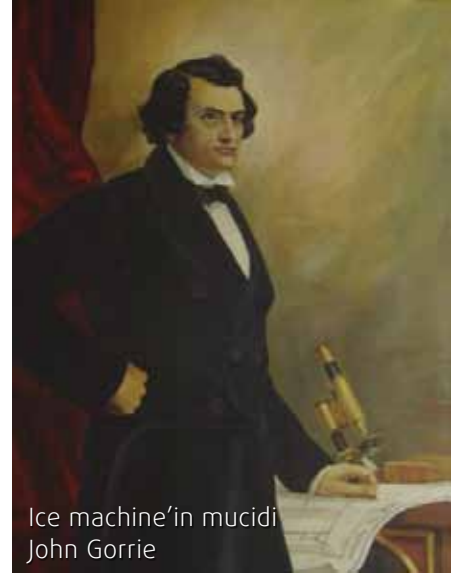
1820'de, İngiliz bilim adamı ve mucidi Michael Faraday sıkıştırılan ve sıvılaştırılan amonyakın, buharlaşabildiğinde, havayı soğuttuğunu keşfetti. 1842'de, Florida'lı doktor John Gorrie

buz üretmek için ki bu buzları Apalachicola'daki hastanesindeki havayı soğutmak için kullanıyordu, kompresör teknolojisini kullandı. Buz yapan makinesini sonunda binaların sıcaklıklarını ayarlamak için kullanmayı umuyordu. Tüm şehri soğutan merkezi bir sistemi dahi düşünüyordu. Prototipinde kaçak olmasına ve düzgün çalışmamasına rağmen Gorrie buz yapan makinesi için patenti 1851'de aldı. Hemen ardından baş finansal destekçisi ölünce başarı umutları yok oldu, Gorrie makineyi geliştirmek için ihtiyaç duyduğu parayı alamadı. Biyografi yazarına göre (Vivian M. Scherlok) "Buz Kralı" Frederick Tudor'u, kendi başarısızlığından dolayı suçluyordu; çünkü Tudor'un kendi icadına karşı bir kampanya yürüttüğünden şüpheleniyordu. Dr.Gorrie 1855'de fakirlik içinde öldü ve iklimlendirme fikri 50 yıllığına ortadan kayboldu.

İklimlendirme sağlamak için ısıyı makineleri kullanarak taşımak modern bir icattır, binaları soğutmak ise değildir. Antik Romalıların belirli evleri soğutmak için su kemerinden gelen suyu o evlerin duvarlarında dolaştırdığı bilinir. Bu şekilde suyun kullanımı pahalı olduğu için sadece zengin kişiler böyle bir lüksü karşılayabiliyorlardı.

Orta çağ İran'ı ise sarnıçlarla ve rüzgar kuleleriyle sıcak mevsimde soğutulan binalar vardı: Sarnıçlar (merkezi bir avluda bulunan geniş havuzlar, yer altı tankları değil) yağmur suyunu toplardı; rüzgar kuleleri rüzgara karşı pencerelere ve hava akışını binanın altına yönlendirmek için dahili pervanelere sahipti, genellikle sarnıcın üzerine ve rüzgar soğutma kulesine doğru yönlendirirler. Sarnıçtaki su buharlaşarak binanın içindeki havayı soğuturdu.

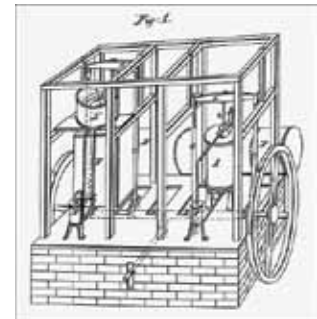
İklimlendirmenin ilk ticari uygulamaları kişisel rahatlıktan çok endüstriyel işlemlerde kullanıldı.1902'de ilk modern elektrikli klima Willis Haviland Carrier tarafından icat edildi.Bir basım fabrikasındaki işlem kontrolünü geliştirmek için tasarlanan icadı sadece sıcaklığı kontrol etmekle kalmıyor aynı zamanda nemi de kontrol ediyordu.Düşük ısı ve nem uygun kâğıt



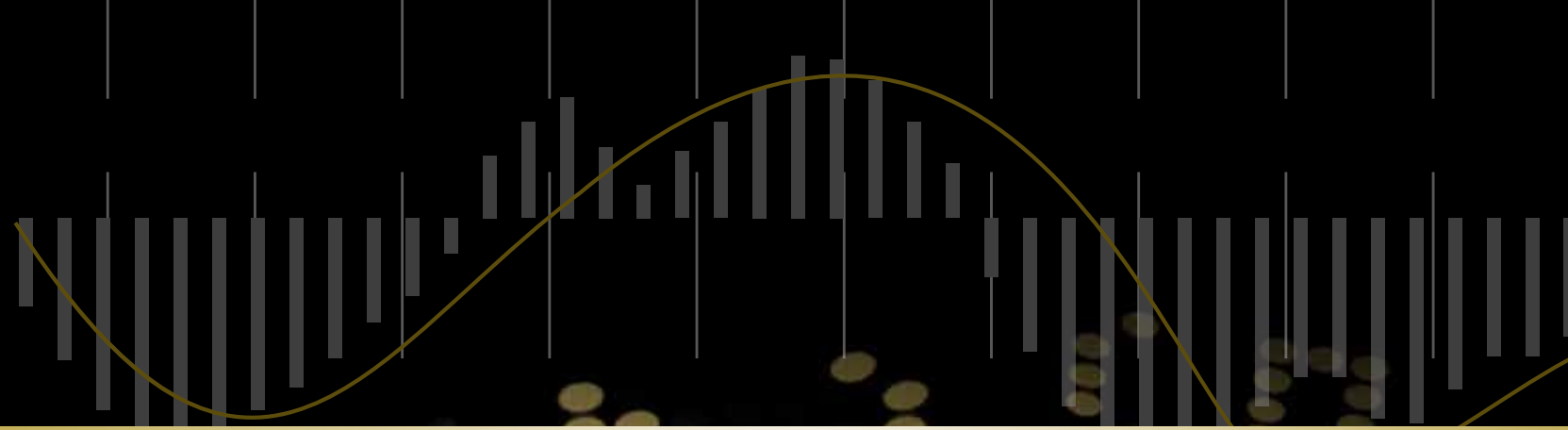
Ice machine'in mucidi John Gorrie

ölçülerini yakalamayı ve mürekkep hizalamasını sağlayacaktı.Daha sonra Carrier'in teknolojisi, iş yerlerindeki verimliliği arttırmak için kullanıldı ve Carrier şirketi artan talebe uymak için şekillendi.Zaman geçtikçe iklimlendirme ev ve araçlarda rahatlığı arttırmak için kullanılabilir hale geldi.1950'lerde konutlara olan satışlar ani bir şekilde arttı. İlk klimalar ve buzdolapları amonyak, metil klorid ve propan gibi, kaçak durumunda ölümcül kazalara sebep olabilecek, zehirli ve yanıcı gazları kullanıyorlardı. Thomas Midgley, Jr.1928'de ilk kloroflorokarbon gazı olan Freon'u yarattı. Bu insanlar için daha güvenliydi; fakat daha sonra ozon tabakasına zararlı olduğu anlaşıldı.

İklimlendirme teknolojilerinde yenilikler, özellikle enerji verimliliğini arttırma ve iç mekân hava kalitesini arttırma konusunda, devam ediyor.

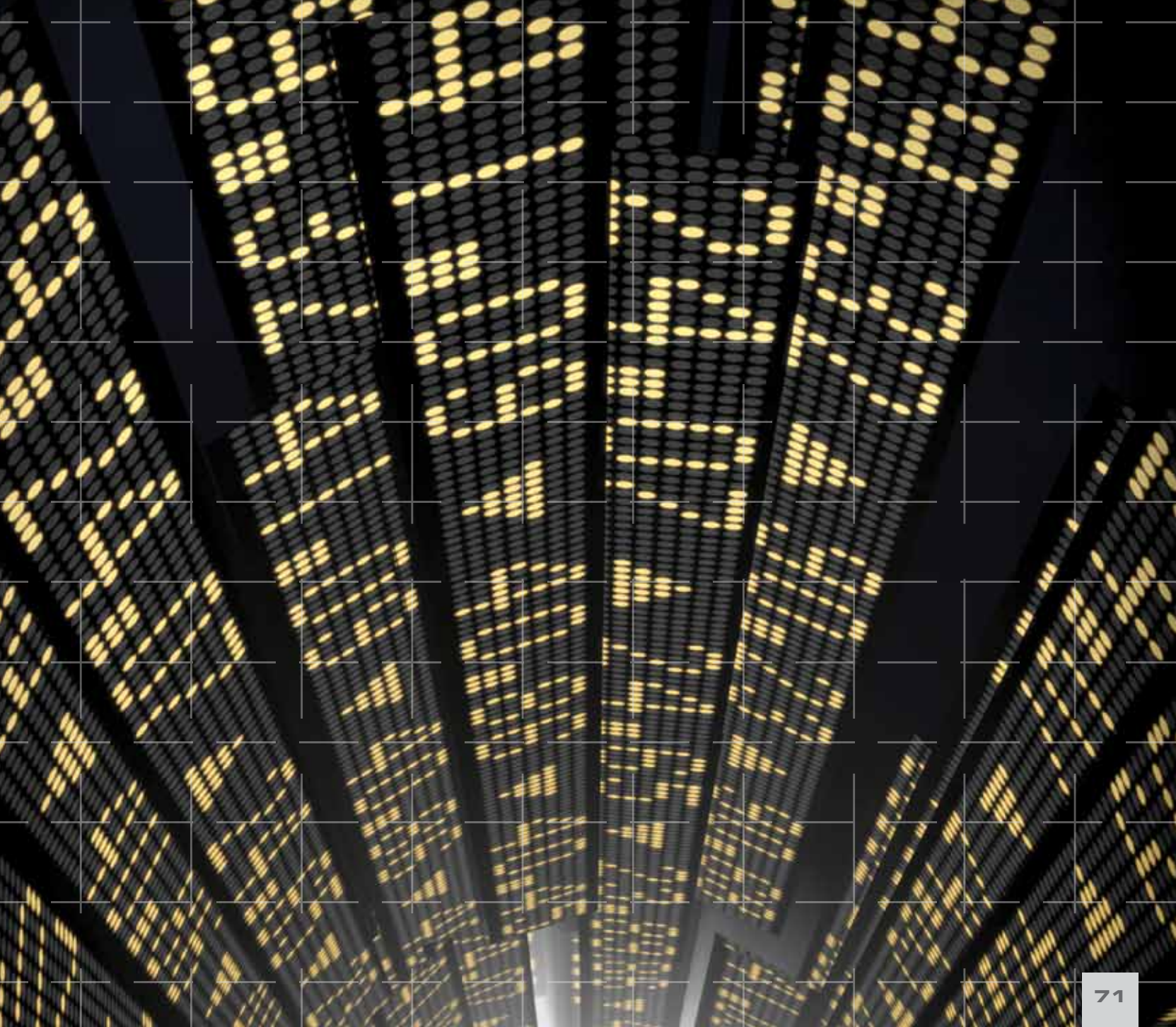


Ice machine (1851)



TEMMUZ 2011

GÖSTERGELER



Makine sektörü son çeyreğe büyümeye giriyor

Makine sektörü toplamı 84'üncü faslın tamamı ve 84'üncü fasıl dışı Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı toplamından oluşan makine sektörünün tamamının ihracatı 2010 yılı Ocak-Temmuz döneminde 5 milyar 652 milyon 700 bin dolarken, bu rakam 2011 yılı aynı dönemde yüzde 31,6 oranında artarak 7 milyar 2 milyon 152 bin dolara yükseldi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2010 yılı Ocak-Temmuz döneminde ihracat kayıt rakamı 3 milyar 550 milyon 819 bin dolar iken, bu rakam 2011 yılı aynı dönemde yüzde 33 oranında artarak 4 milyar 729 milyon 744 bin dolara yükseldi. Makine sektörü toplamı 84'üncü faslın tamamı ve 84'üncü fasıl dışı Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı toplamından oluşan makine sektörünün tamamının ihracatı 2010 yılı Ocak-Temmuz döneminde 5 milyar 652 milyon 700 bin

dolarken, bu rakam 2011 yılı aynı dönemde yüzde 31,6 oranında artarak 7 milyar 2 milyon 152 bin dolar oldu. Mal grupları bazında incelendiğinde ise en fazla artışın motorlar, aksam ve parçalarında yaşandığı ortaya çıktı. Yüksek artış gösteren kalemlerin ilki yüzde 486,9 ile motorlar, aksam ve parçaları; ikincisi yüzde 61 ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri; üçüncüsü yüzde 60,7 ile hadde ve döküm makineleri, kalıplar oldu. Daha sonra sırasıyla yüzde 59,2 ile reaktörler ve kazanlar ile yüzde 49,4 ile rulmanlar olarak gerçekleşti. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren ürünler itibarıyla,

mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2011 yılı Ocak-Temmuz döneminde; yüzde 17,3 pay ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri birinci; yüzde 12,8 pay ile inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ikinci; yüzde 8,8 pay ile pompa ve kompresörler üçüncü sırada yer aldı.

İhracatta liderler yine koltuğunda

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

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

Miktar: Kg Değer: ABD \$

ÜLKE	2010 Yılı		2011 Yılı		(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	45,725,215	298,946,054	71,859,600	569,531,506	57.2	90.5
İRAN	42,337,245	221,463,517	47,844,839	317,642,154	13.0	43.4
RUSYA	17,952,476	119,725,641	29,981,101	233,332,471	67.0	94.9
İNGİLTERE	36,818,559	156,086,821	52,384,584	231,649,388	42.3	48.4
ABD	20,033,160	216,245,029	17,271,864	211,809,059	-13.8	-2.1
IRAK	36,891,070	199,235,163	37,946,579	204,709,710	2.9	2.7
İTALYA	23,912,479	130,747,489	30,608,063	192,212,853	28.0	47.0
FRANSA	21,125,412	120,177,003	30,058,385	181,832,738	42.3	51.3
AZERBAYCAN	14,878,449	103,387,612	18,879,843	150,566,133	26.9	45.6
SUUDİ ARABİSTAN	12,110,838	74,871,362	16,964,488	128,535,868	40.1	71.7
DİĞER	324,415,222	1,909,933,493	366,670,292	2,307,922,372	13.0	20.8
T O P L A M	596,200,126	3,550,819,184	720,469,637	4,729,744,253	20.8	33.2

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

MAL GRUBU ADI	01 OCAK-31 Temmuz 2010			01 OCAK-31 Temmuz 2011			(%) Değişim	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	19,886,102	140,270,800	28,587,688	223,254,546	43.8	59.2	49.4	67.2
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR.SİLİNDİR AKS. PRÇ.	7,771,581	135,587,778	6,636,095	125,860,511	-14.6	-7.2	-10.1	-7.5
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	41,331,197	329,340,211	47,923,082	414,925,790	15.9	26.0	16.9	22.0
VANALAR	20,450,866	174,136,285	24,046,203	226,279,147	17.6	29.9	17.3	25.6
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	240,829,379	1,097,350,116	263,637,633	1,350,021,122	9.5	23.0	43.8	62.0
ISITICILAR VE FIRINLAR	18,423,928	133,076,731	16,973,993	150,110,186	-7.9	12.8	-0.1	5.2
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PRÇ.	21,904,236	135,568,873	29,809,016	217,888,497	36.1	60.7	34.2	45.7
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	32,753,805	205,066,694	40,998,778	269,701,075	25.2	31.5	26.1	33.7
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	51,452,557	231,942,441	45,362,099	209,991,588	-11.8	-9.5	-13.5	-12.8
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	16,462,640	80,699,693	21,585,050	111,016,129	31.1	37.6	47.7	46.8
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	111,521,449	412,579,024	147,855,386	603,395,324	32.6	46.2	43.3	56.6
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	4,743,903	30,635,072	4,638,679	37,173,897	-2.2	21.3	-9.6	0.5
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAKİNELERİ	169,511,220	547,718,291	167,884,391	591,699,033	-1.0	8.0	-20.1	-54.6
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	30,657,440	144,858,940	28,886,860	167,017,832	-5.8	15.3	-1.5	15.0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,037,898	5,016,679	956,788	5,168,137	-7.8	3.0	-0.2	4.6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	4,200,320	40,796,301	5,320,677	57,968,314	26.7	42.1	28.1	34.5
TAKIM TEZGAHLARI	47,362,705	292,484,813	53,645,849	374,701,912	13.3	28.1	20.3	31.2
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	53,099,495	329,321,889	61,883,881	448,898,702	16.5	36.3	20.1	38.7
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	47,518,901	830,461,052	57,951,338	996,149,381	22.0	20.0	-7.2	193.8
BÜRO MAKİNELERİ	1,753,724	73,574,374	2,854,659	76,123,212	62.8	3.5	12.5	-12.9
RULMANLAR	4,856,208	49,162,580	6,598,629	73,444,814	35.9	49.4	44.2	51.1
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	8,014,838	171,930,680	5,074,053	200,921,859	-36.7	16.9	-29.4	-5.1
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2,359,177	61,121,393	3,129,652	70,441,775	32.7	15.2	32.2	-1.3
TOPLAM	957,903,566	5,652,700,711	1,072,240,478	7,002,152,781	11.9	23.9	25.0	31.6

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

en büyük ihracat artışı yüzde 94,9 ile Rusya'ya yönelik oldu. Anılan ülkeye ihracatımız 233,3 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılı Ocak-Temmuz 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 kompre-

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

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

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR ve SOĞUTMA MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 61 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 507 milyon 618 bin dolar olan endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 61 oranında artarak 817 milyon 150 bin dolar oldu. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 98 milyon 631 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 Temmuz döneminde 60 milyon 781 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 89 milyon 886 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Fransa

oldu. Fransa'ya 2010 yılının Temmuz döneminde 35 milyon 487 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 59 milyon 187 bin dolara yükseldiği görüldü. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Irak yer alıyor. Irak'a 2010 yılında 40 milyon 19 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 59 milyon 187 bin dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise İran olduğu açıklandı. İran'a 2010 yılında 28 milyon 224 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 36 milyon 623 bin

dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 290 değer artışı ile Almanya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 238,2 ile ABD ve sonrasında yüzde 173,4 oranında yükselişle Polonya takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
108.233.434	507.618.028	150.829.781	817.150.386	39,4	61,0

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

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	4.224.734	25.290.262	6,0	15.712.106,21	98.631.611,81	6,3	271,9	290,0
İngiltere	15.112.046	60.781.500	4,0	19.771.367,97	89.886.734,45	4,5	30,8	47,9
FRANSA	8.604.286	35.487.605	4,1	12.855.339,53	59.187.949,45	4,6	49,4	66,8
IRAK	9.485.811	40.019.995	4,2	8.896.433,11	39.645.909,12	4,5	-6,2	-0,9
İRAN	5.598.327	28.224.850	5,0	6.527.973,06	36.623.844,06	5,6	16,6	29,8
İTALYA	2.945.317	14.039.769	4,8	6.662.790,86	36.160.446,35	5,4	126,2	157,6
RUSYA FED.	3.528.934	16.916.061	4,8	5.583.770,17	33.528.372,82	6,0	58,2	98,2
POLONYA	1.876.152	8.731.093	4,7	5.100.913,21	23.870.846,78	4,7	171,9	173,4
ABD	635.808	7.003.730	11,0	2.262.833,01	23.687.131,62	10,5	255,9	238,2
AZERBEYCAN	1.843.462	10.878.178	5,9	3.566.678,06	22.921.672,68	6,4	93,5	110,7
DİĞER	54.378.557	260.244.986	4,8	63.889.576	353.005.867	5,5	17,5	35,6
Toplamı	108.233.434	507.618.028	4,7	150.829.781	817.150.386	5,4	39,4	61,0

TAKIM TEZGÂHLARI

Makine ve aksesuarları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan takım tezgâhları ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 28,1 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 292 milyon 484 bin dolar olan takım tezgâhları ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 28,1 oranında artarak 374 milyon 701 bin dolar oldu.

Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu yer ise İran. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 33 milyon 727 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Almanya olduğu görülmüyor. Almanya'ya 2010 yılının Temmuz döneminde 16 milyon 843 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 31 milyon 978 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Takım tezgâhları ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Rusya Federasyonu oldu. Rusya Federasyonu'na 2010 yılının Temmuz döneminde 15 milyon 930 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 30 milyon 702 bin dolara

yükseldiği görüldü. Takım tezgâhları ihracatımızda dördüncü sırada Irak yer alıyor. Irak'a 2010 yılında 21 milyon 469 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 20 milyon 465 bin dolar ihracat gerçekleşti. Takım tezgâhları ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Birleşik Devletler olduğu açıklandı. ABD'ye 2010 yılında 5 milyon 747 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 14 milyon 546 bin dolar ihracat gerçekleşti. Takım tezgâhları ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç

sırada yüzde 153,1 değer artışı ile ABD yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 92,7 ile Rusya Federasyonu ve sonrasında yüzde 89,9 oranında yükselişle Almanya takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
47.362.705	292.484.813	53.645.849	374.701.912	13,3	28,1

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

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İRAN	2.902.317	22.673.465	7,8	3.485.855,13	33.727.586,46	9,7	20,1	48,8
ALMANYA	2.230.583	16.843.746	7,6	3.645.993,89	31.978.056,44	8,8	63,5	89,9
RUSYA FED.	2.395.844	15.930.333	6,6	4.006.059,21	30.702.719,87	7,7	67,2	92,7
IRAK	2.702.813	21.469.506	7,9	2.459.704,11	20.465.483,55	8,3	-9,0	-4,7
ABD	1.048.499	5.747.733	5,5	2.549.064,14	14.546.689,58	5,7	143,1	153,1
POLONYA	1.695.177	9.059.572	5,3	2.065.481,05	12.701.646,60	6,1	21,8	40,2
SUUDI ARAB.	1.397.892	8.023.318	5,7	2.006.066,04	10.734.201,06	5,4	43,5	33,8
BREZİLYA	2.539.919	10.743.960	4,2	1.827.904,03	10.070.519,90	5,5	-28,0	-6,3
BULGARİSTAN	881.654	5.848.215	6,6	843.860,78	8.420.400,99	10,0	-4,3	44,0
AZERBEYCAN	1.935.339	13.547.701	7,0	1.152.528,31	7.772.830,59	6,7	-40,4	-42,6
DİĞER	27.618.847	162.379.247	5,9	29.603.332	193.581.777	6,5	7,2	19,2
Toplamı	47.348.884	292.266.797	6,2	53.645.849	374.701.912	7,0	13,3	28,2

REAKTÖR ve KAZANLAR

Makine ve aksamaları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan reaktör ve kazanlar ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 59,2 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 140 milyon 886 bin dolar olan reaktör ve kazanlar ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 59,2 oranında artarak 223 milyon 254 bin dolar oldu. Reaktör ve kazanlar ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 70 milyon 7 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İngiltere olduğu görülüyor. İngiltere'ye 2010 yılının Temmuz döneminde 20 milyon 670 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 31 milyon 580 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Reaktör ve kazanlar ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İtalya oldu. İtalya'ya 2010 yılının Temmuz döneminde 3 milyon 169 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine

gelindiğinde 14 milyon 141 bin dolara yükseldiği görüldü. Reaktör ve kazanlar ihracatımızda dördüncü sırada İspanya yer alıyor. İspanya'ya 2010 yılında 10 milyon 293 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 12 milyon 986 bin dolar ihracat gerçekleşti. Reaktör ve kazanlar ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Irak olduğu açıklandı. Irak'a 2010 yılında 3 milyon 493 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 7 milyon 992 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Reaktör ve kazanlar ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 1.337,3 değer artışı ile Almanya yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 346,2 ile İtalya ve sonrasında yüzde 128,8 oranında yükselişle Irak takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
19.886.102	140.270.800	28.587.688	223.254.546	43,8	59,2

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

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	1.483.983	4.870.885	3,3	4.882.732	70.007.183	14,3	229,0	1.337,3
İNGİLTERE	1.863.956	20.670.542	11,1	2.409.886	31.580.682	13,1	29,3	52,8
İTALYA	642.368	3.169.592	4,9	1.251.882	14.141.702	11,3	94,9	346,2
İSPANYA	750.077	10.293.379	13,7	907.856	12.986.421	14,3	21,0	26,2
İRAK	1.303.672	3.493.444	2,7	1.451.393	7.992.149	5,5	11,3	128,8
FRANSA	798.407	3.629.391	0,0	1.839.518	7.194.042	3,9	130,4	0,0
ÇİN HALK C.	551.070	5.350.934	9,7	649.833	7.143.546	11,0	17,9	33,5
İRAN (İSLAM C.)	144.358	964.437	0,0	690.136	6.444.810	9,3	0,0	0,0
AZERBEYCAN	704.160	3.912.809	5,6	1.000.766	5.574.808	5,6	42,1	42,5
ROMANYA	654.409	2.499.260	0,0	1.445.695	5.014.824	3,5	0,0	0,0
DİĞER	10.989.643	81.416.127	7,4	12.057.992	55.174.380	4,6	9,7	-32,2
Toplamı	19.886.102	140.270.800	7,1	28.587.688	223.254.546	7,8	43,8	59,2

VANALAR

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan vanalar ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 29,9 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 174 milyon 136 bin dolar olan vanalar ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 29,9 oranında artarak 226 milyon 279 bin dolar oldu.

Vanalar ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 33 milyon 221 bin dolarlık vanalar ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2010 yılının Temmuz döneminde 11 milyon 252 bin dolarlık vanalar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 15 milyon 618 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Vanalar ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İran oldu. İran'a 2010 yılının Temmuz döneminde 10 milyon 760 bin dolarlık vanalar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 13 milyon 181 bin dolara yükseldiği görüldü. Vanalar ihracatımızda dördüncü sırada Rusya Federasyonu yer alıyor. Rusya

Federasyonu'na 2010 yılında 8 milyon 977 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 11 milyon 518 bin dolar ihracat gerçekleşti. Vanalar ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Azerbaycan olduğu açıklandı. Azerbaycan'a 2010 yılında 6 milyon 90 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 9 milyon 121 bin dolar ihracat gerçekleşti. Vanalar ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 106,5 değer artışı ile ABD yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 68,4 ile Alman-

ya ve sonrasında yüzde 67,9 oranında yükselişle Hollanda takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
20.450.866	174.136.285	24.046.203	226.279.147	17,6	29,9

VANALAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.216.152	19.725.892	8,9	4.041.247	33.221.299	8,2	82,4	68,4
IRAK	1.205.824	11.252.989	9,3	1.554.191	15.618.933	10,0	28,9	38,8
İRAN	1.310.405	10.760.045	8,2	958.343	13.181.559	13,8	-26,9	22,5
RUSYA FED.	851.080	8.977.485	10,5	1.087.143	11.518.500	10,6	27,7	28,3
AZERBEYCAN	652.070	6.090.524	9,3	776.984	9.121.880	11,7	19,2	49,8
İTALYA	1.136.256	7.011.631	6,2	1.033.601	9.086.553	8,8	-9,0	29,6
MISIR	776.323	8.642.671	11,1	935.095	8.850.355	9,5	20,5	2,4
FRANSA	781.833	6.207.603	7,9	946.382	8.113.339	8,6	21,0	30,7
ABD	254.378	3.839.395	15,1	439.044	7.926.958	18,1	72,6	106,5
HOLLANDA	865.618	4.565.638	5,3	1.222.053	7.667.801	6,3	41,2	67,9
DİĞER	10.400.927	87.062.412	8,4	11.052.121	101.971.969	9,2	6,3	17,1
Toplamı	20.450.866	174.136.285	8,5	24.046.203	226.279.147	9,4	17,6	29,9

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde düşüş kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 9,5 azaldı. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 231 milyon 942 bin dolar olan tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 9,5 oranında azalarak 209 milyon 991 bin dolar oldu.

Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Irak. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 17 milyon 151 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İtalya olduğu görülüyor. İtalya'ya 2010 yılının Temmuz döneminde 11 milyon 847 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 16 milyon 701 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise ABD oldu. ABD'ye 2010 yılının Temmuz döneminde 58 milyon 855 bin dolarlık tarım ve

ormancılık makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 14 milyon 892 bin dolara yükseldiği görüldü. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Sudan yer alıyor. Sudan'a 2010 yılında 4 milyon 558 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 14 milyon 260 bin dolar ihracat gerçekleşti. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Azerbaycan olduğu açıklandı. Azerbaycan'a 2010 yılında 3 milyon 975 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 8 milyon 633 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde

267,8 değer artışı ile Şili yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 212,8 ile Sudan ve sonrasında yüzde 127,4 oranında yükselişle Paraguay takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
51.452.557	231.942.441	45.362.099	209.991.588	-11,8	-9,5

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
IRAK	4.870.663	21.699.632	4,5	3.608.824	17.151.320	4,8	-25,9	-21,0
İTALYA	2.993.355	11.847.202	4,0	4.063.838	16.701.266	4,1	35,8	41,0
ABD	10.430.455	58.855.332	5,6	2.302.787	14.892.330	6,5	-77,9	-74,7
SUDAN	1.348.677	4.558.382	3,4	2.951.700	14.260.281	4,8	118,9	212,8
AZERBEYCAN	1.173.664	3.975.625	3,4	2.463.828	8.633.995	3,5	109,9	117,2
FRANSA	1.426.132	5.103.919	3,6	1.974.814	7.820.145	4,0	38,5	53,2
İRAN	2.428.660	8.806.669	3,6	1.837.000	6.884.060	3,7	-24,4	-21,8
ŞİLİ	377.768	1.829.813	4,8	1.293.078	6.730.604	5,2	242,3	267,8
BULGARİSTAN	985.111	3.852.470	3,9	1.332.516	6.485.844	4,9	35,3	68,4
PARAGUAY	540.390	2.796.073	5,2	1.194.498	6.359.287	5,3	121,0	127,4
DİĞER	24.727.911	108.027.178	4,4	22.339.215	104.072.455	4,7	-9,7	-3,7
Toplamı	51.302.788	231.352.296	4,5	45.362.099	209.991.588	4,6	-11,6	-9,2

TEKSTİL ve KONFEKSİYON MAKİNELERİ

Makine ve aksesuarları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 15,3 arttı. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 144 milyon 858 bin dolar olan tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 15,3 oranında artarak 167 milyon 17 bin dolar oldu.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Hindistan. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 20 milyon 669 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Etiyopya olduğu görülüyor. Etiyopya'ya 2010 yılının Temmuz döneminde 6 milyon 224 bin dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 18 milyon 789 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Özbekistan oldu. Özbekistan'a 2010 yılının Temmuz döneminde 8 milyon 131 bin dolar-

lık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 15 milyon 616 bin dolara yükseldiği görüldü.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızda dördüncü sırada İran yer alıyor. İran'a 2010 yılında 20 milyon 488 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 12 milyon 15 bin dolar ihracat gerçekleşti. Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Mısır olduğu açıklandı. Mısır'a 2010 yılında 8 milyon 31 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 7 milyon 982 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 201,9 değer artışı ile Etiyopya yer alıyor. Söz konusu ülkeden

sonra yüzde 92 ile Özbekistan ve sonrasında yüzde 51,5 oranında yükselişle Hindistan takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
30.657.440	144.858.940	28.886.860	167.017.832	-5,8	15,3

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
HINDİSTAN	4.542.210	13.644.295	5,7	6.355.940	20.669.202	5,0	39,9	51,5
ETİYOPYA	1.423.997	6.224.651	3,6	2.253.573	18.789.701	3,2	58,3	201,9
ÖZBEKİSTAN	2.121.168	8.131.826	3,9	2.170.797	15.616.730	4,0	2,3	92,0
İRAN	3.694.390	20.488.285	3,7	2.198.870	12.015.568	3,6	-40,5	-41,4
MISIR	2.693.399	8.031.659	7,1	1.340.406	7.982.027	6,6	-50,2	-0,6
BANGLADEŞ	862.995	5.698.280	3,4	1.506.673	7.844.531	3,1	74,6	37,7
ALMANYA	710.499	4.910.369	5,4	804.763	7.230.949	6,5	13,3	47,3
İNGİLTERE	1.641.055	5.904.010	16,3	1.574.908	5.964.181	11,8	-4,0	1,0
RUSYA FED.	738.008	4.201.095	5,6	769.833	5.566.998	5,0	4,3	32,5
BELÇİKA	1.178.821	4.008.772	2,8	1.385.046	4.875.278	2,7	17,5	21,6
DİĞER	10.917.429	63.195.708	5,8	8.526.052	60.462.667	7,1	-21,9	-4,3
Toplamı	30.523.970	144.438.949	4,7	28.886.860	167.017.832	5,8	-5,4	15,6

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA ve İSTİFLEME MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 37,6 arttı. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 80 milyon 699 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 37,6 oranında artarak 111 milyon 16 bin dolar oldu. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Rusya Federasyonu. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 12 milyon 101 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2010 yılının Temmuz döneminde 6 milyon 801 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 8 milyon 623 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İran oldu. İran'a 2010 yılının Temmuz

döneminde 6 milyon 333 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 8 milyon 328 bin dolara yükseldiği görüldü. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Cezayir yer alıyor. Cezayir'e 2010 yılında 2 milyon 298 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 8 milyon 311 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Azerbaycan olduğu açıklandı. Azerbaycan'a 2010 yılında 6 milyon 157 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 5 milyon 585 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda değer bakımı-

dan ise ilk üç sırada yüzde 410,4 değer artışı ile Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 261,6 ile Cezayir ve sonrasında yüzde 170,9 oranında yükselişle Fransa takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
16.462.640	80.699.693	21.585.050	111.016.129	31,1	37,6

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

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
RUSYA FED.	422.926	2.370.746	5,6	1.672.593	12.101.284	7,2	295,5	410,4
IRAK	1.279.964	6.801.131	5,3	2.013.979	8.623.023	4,3	57,3	26,8
İRAN	1.742.691	6.333.099	3,6	1.987.845	8.328.871	4,2	14,1	31,5
CEZAYİR	521.786	2.298.458	4,4	1.480.410	8.311.695	5,6	183,7	261,6
AZERBEYCAN	1.064.307	6.157.972	5,8	932.765	5.858.260	6,3	-12,4	-4,9
ABD	920.157	5.120.589	5,6	807.574	4.503.608	5,6	-12,2	-12,0
MISIR	676.087	3.254.290	4,8	711.160	3.780.019	5,3	0,0	0,0
FRANSA	165.689	1.187.925	7,2	500.003	3.218.228	6,4	201,8	170,9
MEKSİKA	727.671	2.491.659	3,4	908.886	3.215.785	3,5	24,9	29,1
TÜRKMENİSTAN	1.120.022	5.851.084	5,2	577.029	3.166.379	5,5	-48,5	-45,9
DİĞER	7.741.234	38.360.088	5,0	9.992.805	49.908.976	5,0	29,1	30,1
Toplamı	16.382.532	80.227.040	4,9	21.585.050	111.016.129	5,1	31,8	38,4

TÜRBİN, TURBOJET HİDROLİK SİLİNDİR AKS. ve PRÇ.

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde azalış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 7,2 azaldı. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 135 milyon 587 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 7,2 oranında azalarak 125 milyon 860 bin dolar oldu.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise ABD. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 65 milyon 811 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Fransa olduğu görülüyor. Fransa'ya 2010 yılının Temmuz döneminde 5 milyon 388 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 9 milyon 177 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Çin Halk Cumhuriyeti oldu. Çin Halk

Cumhuriyeti'ne 2010 yılının Temmuz döneminde 102 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 7 milyon 512 bin dolara yükseldiği görüldü. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda dördüncü sırada İran yer alıyor. İran'a 2010 yılında 5 milyon 594 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 6 milyon 519 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Avusturya olduğu açıklandı. Avusturya'ya 2010 yılında 4 milyon 654 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 5 milyon 541 bin dolar

ihracat gerçekleşti.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 2.844,1 değer artışı ile Kazakistan yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 2.836,1 ile İsveç ve sonrasında yüzde 70,3 oranında yükselişle Fransa takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
7.771.581	135.587.778	6.636.095	125.860.511	-14,6	-7,2

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR AKS. VE PRÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ABD	110.293	70.629.641	640,4	146.476	65.811.874	449,3	32,8	-6,8
FRANSA	84.430	5.388.913	63,8	330.502	9.177.155	27,8	291,5	70,3
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	7.850	102.713	13,1	301.420	7.512.696	24,9	0,0	0,0
İRAN	1.382.894	5.594.324	4,0	1.654.629	6.519.035	3,9	19,6	16,5
AVUSTURYA	1.105.561	4.654.744	4,2	1.102.975	5.541.813	5,0	-0,2	19,1
ALMANYA	180.845	1.667.886	9,2	245.183	4.634.639	18,9	0,0	0,0
İSVEÇ	15.588	115.112	7,4	37.137	3.379.758	91,0	138,2	2.836,1
S. ARABİSTAN	480.893	1.859.495	3,9	637.328	2.406.398	3,8	32,5	29,4
BELÇİKA	1.214.509	7.014.217	5,8	38.111	1.909.828	50,1	-96,9	-
KAZAKİSTAN	4.328	59.861	13,8	258.585	1.762.343	6,8	5.875,3	2.844,1
DİĞER	3.184.390	38.500.872	12,1	1.883.751	17.204.973	9,1	-40,8	-55,3
Toplamı	7.771.581	135.587.778	17,4	6.636.095	125.860.511	19,0	-14,6	-7,2

RULMANLAR

Makine ve aksamaları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan rulmanlar ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 49,4 arttı. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 49 milyon 162 bin dolar olan rulmanlar ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 49,4 oranında artarak 73 milyon 444 bin dolar oldu.

Rulmanlar ihracatımızın en fazla olduğu yer ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 17 milyon 339 bin dolarlık rulmanlar ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Fransa olduğu görülüyor. Fransa'ya 2010 yılının Temmuz döneminde 8 milyon 999 bin dolarlık rulmanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 13 milyon 672 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Rulmanlar ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İngiltere oldu. İngiltere'ye 2010 yılının Temmuz döneminde 4 milyon 309 bin dolarlık rulmanlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 6 milyon 353 bin dolara yükseldiği görüldü. Rul-

manlar ihracatımızda dördüncü sırada İtalya yer alıyor. İtalya'ya 2010 yılında 5 milyon 252 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 5 milyon 684 bin dolar ihracat gerçekleşti. Rulmanlar ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Avusturya olduğu açıklandı. Avusturya'ya 2010 yılında 3 milyon 443 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 4 milyon 15 bin dolar ihracat gerçekleşti. Rulmanlar ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 520,7 değer artışı ile Romanya yer alıyor. Söz konusu ülkeden

sonra yüzde 135,6 ile Kanada ve sonrasında yüzde 131,2 oranında yükselişle İran takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
4.856.208	49.162.580	6.598.629	73.444.814	35,9	49,4

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

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	797.213	10.431.040	13,1	1.194.953	17.339.965	14,5	49,9	66,2
FRANSA	684.685	8.999.972	13,1	1.061.370	13.672.731	12,9	55,0	51,9
İNGİLTERE	804.201	4.309.551	5,4	1.154.572	6.353.477	5,5	43,6	47,4
İTALYA	485.705	5.252.501	10,8	482.359	5.684.692	11,8	-0,7	8,2
AVUSTURYA	277.982	3.443.263	12,4	276.562	4.015.674	14,5	-0,5	16,6
ABD	223.440	2.541.094	11,4	278.684	3.637.219	13,1	24,7	43,1
İRAN	153.015	1.352.317	8,8	303.413	3.126.405	10,3	98,3	131,2
ÇEK CUM.	318.661	2.117.952	6,6	414.681	2.916.130	7,0	30,1	37,7
KANADA	35.627	972.793	27,3	74.584	2.291.497	30,7	109,3	135,6
ROMANYA	41.587	367.357	8,8	230.161	2.280.254	9,9	453,4	520,7
DİĞER	1.033.434	9.364.143	9,1	1.127.289	12.126.769	10,8	9,1	29,5
Toplamı	4.855.548	49.151.983	10,1	6.598.629	73.444.814	11,1	35,9	49,4

AMBALAJ MAKİNELERİ

Makine ve aksesuarları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan ambalaj makineleri ihracatımız 2011 yılının Temmuz döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Temmuz dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 15,2 arttı. Değer olarak ise 2010 yılının Temmuz döneminde 61 milyon 121 bin dolar olan ambalaj makineleri ihracatımız, 2011 yılının Temmuz döneminde ise yüzde 15,2 oranında artarak 70 milyon 441 bin dolar oldu. Ambalaj makineleri ihracatımızın en fazla olduğu yer ise İtalya. Söz konusu yere 2011 yılının Temmuz döneminde 14 milyon 713 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Irak olduğu görülüyor. Irak'a 2010 yılının Temmuz döneminde 12 milyon 618 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 4 milyon 981 bin dolar ihracat düzeyi yaşandı. Ambalaj makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İran oldu. İran'a 2010 yılının Temmuz döneminde 2 milyon 851 bin dolarlık ambalaj makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 4 milyon 870 bin dolara yükseldiği görüldü. Ambalaj

makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Cezayir yer alıyor. Cezayir'e 2010 yılında 1 milyon 89 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 4 milyon 387 bin dolar ihracat gerçekleşti. Ambalaj makineleri ihracatımızın 2011 yılı Temmuz döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Suudi Arabistan olduğu açıklandı. Suudi Arabistan'a 2010 yılında 532 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 3 milyon 705 bin dolar ihracat gerçekleşti. Ambalaj makineleri ihracatımızda değer bakımından ise

ilk üç sırada yüzde 596,2 değer artışı ile Suudi Arabistan yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 155,9 ile Azerbaycan ve sonrasında yüzde 148,6 oranında yükselişle Almanya takip ediyor.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		(%) DEĞİŞİM	
Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar	Değer
2.359.177	61.121.393	3.129.652	70.441.775	32,7	15,2

AMBALAJ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Temmuz Dönemi)

Ülke	2010 YILI			2011 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
İTALYA	385.501	9.963.231	25,8	448.347,50	14.713.516,42	32,8	16,3	47,7
IRAK	298.154	12.618.693	42,3	265.534,37	4.981.883,30	18,8	-10,9	-60,5
İRAN	73.411	2.851.651	38,8	142.717,92	4.870.959,13	34,1	94,4	70,8
CEZAYİR	40.901	1.089.134	26,6	381.416,37	4.387.849,04	11,5	0,0	0,0
S. ARABİSTAN	22.516	532.306	23,6	111.823,34	3.705.838,59	33,1	396,6	596,2
AZERBEYCAN	87.155	1.420.666	16,3	130.359,47	3.635.639,98	27,9	49,6	155,9
RUSYA FED.	49.270	1.271.625	25,8	114.210,07	2.935.285,80	25,7	131,8	130,8
ALMANYA	58.914	1.033.864	17,5	114.204,37	2.569.962,51	22,5	93,8	148,6
MISIR	176.048	8.490.044	48,2	116.954,26	2.083.602,31	17,8	-33,6	-75,5
SUDAN	39.055	763.962	19,6	85.215,12	1.821.856,65	21,4	118,2	138,5
DİĞER	1.074.484	20.442.301	19,0	1.218.869	24.735.381	20,3	13,4	21,0
Toplamı	2.305.409	60.477.477	26,2	3.129.652	70.441.775	22,5	35,8	16,5

İhracata Yönelik Devlet Yardımları-2

Bakanlar Kurulu'nun 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Kararı'nın 4'üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak Müsteşarlığımızca AB ve GATT normlarına uygun olarak hazırlanan devlet yardımları enstrümanlarının geçen sayımızda açıklamaya başladığımız "İhracata Yönelik Devlet Yardımları-1" in devamı olan yazımıza kaldığımız yerden devam ediyoruz.

6) Yurt Dışı Birim Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi (Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 2010/6 Sayılı Tebliği)

Kimler Yararlanabilir: Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile iş birliği kuruluşları

Destek Süresi ve Sayısı: 4 yıl ve 15 (on beş) yurt dışı birim

Başvuru Süresi: 6 ay (Fatura tarihinden itibaren yurt dışı onay yerine (müşavirlik/ateşelik) en geç 6 ay içerisinde başvurulmalıdır), 18 ay (Marka tescili için; marka tescil harcama belge tarihinden itibaren, firmanın üyesi olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne en geç 18 ay içerisinde başvurmak gerekir.)

Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi

Türkiye'deki ana şirket doğrudan birim açabileceği gibi yurt dışında faaliyet gösteren şirketi veya şubeleri de birim açabilir. Bu durumda yurt dışındaki şirket ile Türkiye'deki ana şirket arasında organik bağın olması gerekir.

Destek ödemesi yurt dışı ortaklık oranına göre hesaplanır. Yurt dışı şirketin, Türkiye'deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gerekir. İş birliği kuruluşlarının kiralayacakları yurt dışı birimlerin kira giderleri de desteklenir. Desteklerden yararlanan birimlerde, Türkiye'de üretilen ürünlerin pazarlanması gerekir.

I. Sınai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri ile İşbirliği Kuruluşları tarafından yurt dışında açılan birimleri-

nin kira giderleri; açılan birimin mağaza olması halinde yüzde 60 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD dolarına kadar; açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon olması halinde yüzde 60 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD dolarına kadar,

II. Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri; açılan birimin mağaza olması halinde yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD dolarına kadar; açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon olması halinde yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD dolarına kadar.

Türkiye'deki ana şirket ile yurt dışında ki şirket arasında organik bağ gösteren şartlar: Şirketin tüzel kişilik olarak yurt dışındaki şirkete ortak olması; şirketin tüm ortaklarının yurt dışındaki şirkete ortak olması; şirketin, en az yüzde 51'ine sahip ortak veya ortaklarının, şirket adına yurt dışında şirket açmak için yetkilendirilmesi koşuluyla, yurt dışında açılan şirkete ortak olması; şirketin halka açık olması halinde; halka açıklık oranı düştükten sonra şirketin yüzde 51'ine sahip ortak ya da ortakların şirket adına yurt dışında şirket veya birim açmak için yetkilendirilmesi koşuluyla, yurt dışında açılan şirkete ortak olması.

Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Şirketler ve İşbirliği Kuruluşları'nca yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilen görsel ve yazılı tanıtım, sponsorluk, yurt dışı birimlerinin internet sayfasına ilişkin tasarım, reklâm panoları, yabancı dilde hazırlanmış firma katalogları, broşürler, eşantiyon ve tanıtım malzemeleri, elektronik ortamda tanıtım sitelerine verilen reklâm giderleri desteklenir.

Yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri; yüzde 60 oranında ve her bir ülke için yıllık

en fazla 150.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip şirketlerce, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, yüzde 60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD dolarına kadar desteklenir. Söz konusu tebliğ kapsamındaki destek unsurlarıyla ilgili harcamalar, sektörel bazda Müsteşarlıkça belirlenen hedef ve öncelikli ülkelere yönelik olması durumunda, destek oranı 10 (on) baz puan arttırılır.

Müsteşarlıkça belirlenen bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı kapsamında coğrafi olarak kişi başına düşen milli geliri Türkiye ortalamasının yüzde 75'inin altında kalan ve 12 Düzey II bölgesinde merkezi bulunan şirketler ve İş Birliği Kuruluşları'nın; söz konusu tebliğ kapsamındaki destek unsurlarıyla ilgili yapmış olduğu harcamalarda destek oranı 20 baz puana kadar arttırılabilir.

Yetkili Kuruluş

DTM

Yurtdışında Onay Yeri

Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği

Uygulamacı Kuruluş

İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği
2010/6 Sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları

• 2010/6 Sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

• Uygulama Usul ve Esasları
Başvuru için Gerekli Bilgi ve Belgeler

8) Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği (2011/1 Nolu Tebliğ)

o Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

o Pazara Giriş Desteği

1. Rapor Desteği

2. Danışmanlık Desteği

3. Yurt Dışı Tanıtım Desteği

o e-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği

• Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

Bu destekten yararlanmak için gereken bilgiler aşağıda verilmiştir. Başvuru aşamasında, Uygulama Usul ve Esaslarını özenle inceleyerek, eksiksiz bir başvuru yapmanız, başvurunuzun sonuçlandırılmasını hızlandıracaktır.

Desteğin amacı; şirketlerin ürünleri ve/veya sektörleriyle ilgili olarak gerçekleştirdikleri yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin belli giderlerin limitler dahilinde karşılanmasıdır.

Türkiye’de sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketler bundan yararlanabilir.

Sağlanan Destekler

1. Ulaşım: Uluslararası ve şehirlerarası ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 doları gezi başına 500 doları aşmayan araba kiralama ücreti.

2. Konaklama: Şirket başına günlük maksimum 300 dolar (oda + kahvaltı).

Destek Tutarı

Gezi başına en çok 7 bin 500 dolar (Harcamaların yüzde 70’i ödenir. Her takvim yılı içerisinde şirket başına en fazla 10 yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir.)

Ülke Sayısı ve Süresi

Bir takvim yılı içerisinde aynı ülkeye yönelik en fazla iki adet yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir. Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi, coğrafi konumu birbirine yakın olmak kaydıyla en fazla üç ülkede yapılabilir. Söz konusu pazar araştırması gezisi en az iki, yol hariç en fazla on gün olabilir.

Başvuru Süresi

Desteğe ilişkin ilk ödeme belgesi tarihi esas alınarak en geç 6 (altı) ay içerisinde başvuru belgeleri (Bakınız Ek A) ile İGEME’ye başvurulması gerekmektedir. Araştırmacı sayısı en fazla iki kişidir.

Yetkili Kuruluş DTM - Dış Ticaret Müsteşarlığı iken uygulamacı kuruluş İGEME - İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi’dir.

• Rapor Desteği

Bu destekten yararlanmak için gereken bilgiler aşağıda verilmiştir. Başvuru aşamasında, Uygulama Usul ve Esaslarını özenle inceleyerek, eksiksiz bir başvuru yapmanız, başvurunuzun sonuçlandırılmasını hızlandıracaktır.

Desteğin amacı; yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ve eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlara (mali ve hukuki raporlar dahil) ilişkin giderlerin limitler dahilinde karşılanmasıdır.

Şirketler ve İş Birliği Kuruluşları bundan yararlanabilir.

Sağlanan Destekler

Uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlara ilişkin giderler.

Destek Tutarı

Rapor ve danışmanlık için şirketler yüzde 60, İş Birliği Kuruluşları yüzde 75 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Başvuru Süreci

Ön Onay Başvurusu: Rapor desteğinden yararlanmak isteyen şirketlerin EK BR-1, İş Birliği Kuruluşları’nın ise EK BR-2 ve rapora ilişkin hizmet sağlayacak uluslararası kuruluşun daha önce benzer nitelikte hazırlanmış olduğu rapor örneği ve/veya hazırlanacak raporun taslağıyla birlikte İGEME’ye müracaat etmeleri ve satın alınması planlanan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar (mali ve hukuki raporlar dahil) ve raporu hazırlayan uluslararası kuruluş için İGEME’nin ön onayını almaları gerekmektedir.

Müsteşarlık tarafından 2006/4 sayılı ‘Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®’nin Desteklenmesi Hakkındaki Tebliğ’e ilişkin Uygulama Usul ve Esaslarının 51’inci maddesinin (b) bendine göre yetkilendirilmiş 1’inci ve 2’nci grup danışmanlık firmaları listesine

Turquality web sitesinden ulaşabilirsiniz. Ön Onay Sonrası Başvuru: Rapor desteği ön onay başvurusunda bulunan şirket veya İş Birliği Kuruluşları’nın İGEME’nin ön onayını müteakip EK BR’de belirtilen ön onay sonrası başvuru belgelerini ilk ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde doğrudan veya posta ile İGEME’ye ibraz etmeleri gerekmektedir.

Yetkili kuruluş DTM - Dış Ticaret Müsteşarlığı iken uygulamacı kuruluş İGEME’dir.

• Danışmanlık Desteği

Bu destekten yararlanmak için gereken bilgiler aşağıda verilmiştir. Başvuru aşamasında, Uygulama Usul ve Esaslarını özenle inceleyerek, eksiksiz bir başvuru yapmanız, başvurunuzun sonuçlandırılmasını hızlandıracaktır.

Desteğin amacı; yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ve eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin limitler dahilinde karşılanmasıdır. Şirketler ve İş Birliği Kuruluşları bundan yararlanabilir.

Sağlanan Destekler

Sadece yabancı şirket alımlarına yönelik uluslararası kuruluşlardan alınacak danışmanlık hizmetlerine (mali ve hukuki danışmanlık dahil) ilişkin giderler.

Destek Tutarı

Rapor ve danışmanlık için şirketler yüzde 60, İş Birliği Kuruluşları yüzde 75 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Başvuru Süreci

Ön Onay Başvurusu: Yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık desteğinden yararlanmak isteyen şirketlerin EK BD-1, İş Birliği Kuruluşları’nın ise EK BD-2 ile İGEME’ye müracaat etmeleri ve İGEME’nin ön onayını almaları gerekmektedir.

Müsteşarlık tarafından 2006/4 sayılı ‘Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®’nin Desteklenmesi Hakkındaki Tebliğ’e ilişkin Uygulama Usul ve Esaslarının 51’inci maddesinin (b) bendine göre yetkilendirilmiş 1’inci ve 2’nci grup danışmanlık firmaları listesine

Turquality web sitesinden ulaşabilirsiniz. Ön Onay Sonrası Başvuru: Danışmanlık desteği ön onay başvurusunda bulunan şirket veya İş Birliği Kuruluşları'nın İGEME'nin ön onayını müteakip EK BD'de belirtilen ön onay sonrası başvuru belgelerini ilk ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde doğrudan veya posta ile İGEME'ye ibraz etmeleri gerekmektedir. Yetkili kuruluş DTM - Dış Ticaret Müsteşarlığı iken uygulamacı kuruluş İGEME'dir.

• Yurt Dışı Tanıtım Desteği

Bu destekten yararlanmak için gereken bilgiler aşağıda verilmiştir. Başvuru aşamasında, Uygulama Usul ve Esasları'nı özenle inceleyerek, eksiksiz bir başvuru yapmanız, başvurunuzun sonuçlandırılmasını hızlandıracaktır. Desteğin amacı; Türkiye'de yerleşik yüksek öğretim kuruluşları, sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar, yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketler ve film yapımcılarının yurt dışında tanıtımına ilişkin giderlerinin limitler dahilinde karşılanmasıdır. Türkiye'de yerleşik yüksek öğretim kuruluşları, sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar, yazılım sektörü ile film sektöründe faaliyet gösteren şirket ve kuruluşlar bundan yararlanabilir.

Sağlanan Destekler

Ulaşım: Tanıtım faaliyetleri çerçevesinde kuruluşların çalışanları ve/veya ortaklarının uluslararası ve şehirler arası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri, Konaklama: Tanıtım yapılan süre içerisinde kuruluşların çalışanları ve/veya ortaklarının gidilen ülkede kuruluş başına günlük 300 ABD dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri (Örnek: Bir kuruluş günlük 200 dolar otel harcaması yapıyorsa $200 \times 0,50 = 100$ dolar tutarında destek alır, 800 dolar otel harcaması yapıyorsa 300 dolar destek alır.)

Tanıtım ve organizasyon giderleri:

1. Tercümanlık giderleri
2. Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama

- giderleri
3. Görsel ve yazılı tanıtım ve reklâm giderleri
4. Halkla ilişkiler hizmeti giderleri
5. Fuar ve sergi katılımı giderleri
6. Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri

Destek Tutarı

Yurt dışı tanıtım desteği için kuruluşlar yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Başvuru Süreci

Ön Onay Başvurusu: Yurt dışı tanıtım desteğinden yararlanmak isteyen kuruluşların gerçekleştireceği tanıtım faaliyetlerinin destek kapsamına alınabilmesi için ilgili kuruluşlar tarafından program tarihinden en az 3 (üç) ay önce tanıtım faaliyeti programı ve tahmini bütçesini gösteren EK BT-1 ile İGEME'ye ön başvuruda bulunulması gerekmektedir. Ön Onay Sonrası Başvuru: Yurt dışı tanıtım desteği kapsamında ön başvuruları uygun görülen kuruluşların, faaliyetin gerçekleşmesini müteakip EK BT'de belirtilen faaliyet sonrası başvuru belgelerini ilk ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde doğrudan veya posta ile İGEME'ye ibraz etmeleri gerekmektedir. Yetkili kuruluş DTM - Dış Ticaret Müsteşarlığı iken uygulamacı kuruluş İGEME'dir.

• E-ticaret Sitelerine Üyelik Desteği

Bu destekten yararlanmak için gereken bilgiler aşağıda verilmiştir. Başvuru aşamasında, Uygulama Usul ve Esasları'nı özenle inceleyerek, eksiksiz bir başvuru yapmanız, başvurunuzun sonuçlandırılmasını hızlandıracaktır. Desteğin amacı; ürünlerin yurt dışına elektronik ortamda pazarlanabilmesi amacıyla Müsteşarlıkça uygun görülen ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderlerinin limitler dahilinde karşılanmasıdır. Türkiye'de sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler bundan yararlanabilir.

Destek Tutarı

Müsteşarlıkça uygun görülen ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, şirketler için yüzde 70 oranında ve yıllık en fazla 10.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Firmalar en fazla 5 e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 3 yıl süresince yararlanabilir. Yetkili kuruluş DTM - Dış Ticaret Müsteşarlığı iken uygulamacı kuruluş İGEME'dir. (Ön onay alınması gerekmektedir.)

9) ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİNİN DESTEKLENMESİ HAKKINDA TEBLİĞ (2010/8 sayılı Tebliğ)

Bu tebliğin amacı, Türkiye'de sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim ve danışmanlık giderleri ile İşbirliği Kuruluşlarının Müsteşarlıkça uygun görülen proje bazlı giderlerini Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) karşılamaktır. • Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı • Başvuru Mercii: İGEME • Yararlananlar: Sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, yazılım sektöründe iştigal eden şirketler -İş Birliği Kuruluşları (İhracatçı Birlikleri, İTicaret ve Sanayi/Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, endüstri bölgeleri, sektörel üretici dernekleri, sektörel dış ticaret şirketleri veya imalatçıların kurduğu dernek-birlik veya kooperatifleri)

A- Eğitimcilerin Düzenleyeceği Eğitim Programları

Desteğin amacı; Türkiye'de sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim giderlerinin desteklenmesidir. Sınıai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe iştigal eden şirketler bundan yararlanabilir.

Sağlanan Destek

Şirketlerin yıllık toplam 20.000 ABD dolarını aşmamak üzere, program bazında süresi 60 (altmış) saati geçmeyen yurtiçi eğitim giderlerinin yüzde 70'i desteklenir.

Eğitim Konuları

- Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü Mevzuatı,
- Dış Ticarete Anlaşmazlıkların Çözümü ve Uluslararası Tahkim,
- Dış Ticaretin Finansmanı ve Dış Ticaret Muhasebesi,



- Dış Ticarete Fiyatlandırma,
- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı,
- Dış Ticarete Kullanılan Belgeler ve Ödeme Şekilleri,
- Dış Ticarete Sözleşmeler ve Teslim Şekilleri,
- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik,
- Uluslararası Pazarlama ve Elektronik Ticaret,
- Yenilikçilik ve Kümelenme,
- Müsteşarlıkça uygun görülen diğer konular

B- Proje Bazlı Eğitim, Danışmanlık, Yurtdışı Pazarlama, Alım Heyeti ve Bireysel Danışmanlık Programları ile İstihdam Giderlerinin Desteklenmesi

Destegin amacı; İş Birliği Kuruluşları'nın Müsteşarlıkça uygun görülen proje bazlı giderlerinin desteklenmesidir. Üyeleri için iş birliği faaliyeti gerçekleştiren İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve Sanayi/Sanayi Odaları, Organize Sanayi

Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Sektörel Üretici Dernekleri, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) veya imalatçıların kurduğu dernek-birlik veya kooperatifler bundan yararlanabilir.

Sağlanan Destek

Proje Bazlı Eğitim ve/veya Danışmanlık Programlar

İş Birliği Kuruluşları'nın,

- a. Eğitim ve/veya danışmanlık ihtiyacının analizi,
- b. İş planı ve ihracat stratejilerinin hazırlanması, izlenmesi,
- c. İhracat potansiyelinin belirlenmesi ve ihracat yapmaya hazır hale getirilmesi,
- d. Süreç iyileştirme ve yönetimi,
- e. Bilgi ve iletişim teknolojileri danışmanlığı,
- f. Aynı değer zincirinde yer alan, birbirleriyle ilişki içinde olan ve coğrafi yakınlık içinde bulunan şirketlerin uluslararası rekabetçilik yönünde yol haritalarının hazırlanması,

Konularında düzenlenen eğitim ve/veya danışmanlık programları çerçevesinde verilen eğitim, danışmanlık faaliyet giderleri ile program organizasyonuna yönelik faaliyet giderlerinin en fazla yüzde 75'i proje bazında 400.000 ABD dolarına kadar karşılanır.

İstihdam Desteği

İş Birliği Kuruluşu'nca bu projelerde görevlendirilen en fazla 2 (iki) uzman personelin istihdam giderlerinin en fazla yüzde 75'i desteklenir. Proje Bazlı Yurt Dışı Pazarlama veya Alım Heyeti Programları İş Birliği Kuruluşu'nca düzenlenen 5 (beş) adet yurt dışı pazarlama programları (ortak pazar araştırmaları, pazar ziyaretleri, küme tanıtım faaliyetleri, ticaret heyetleri, yurt dışı fuar ziyaretleri, eşleştirme vb organizasyonlar) için her bir program bazında 150.000 ABD dolarına kadar, 10 (on) adet yurt dışındaki alıcı firmaların Türkiye'den alım yapmaları amacıyla dü-

zenlenen alım heyeti programları için ise her bir program bazında 100.000 ABD dolarına kadar, aşağıda yer alan giderlerinin en fazla yüzde 75'i karşlanır.

a) Ulaşım: Yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programları kapsamında uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ve toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,

b) Konaklama: Yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programları kapsamındaki konaklama giderleri,

c) Yurt Dışı Pazarlama veya Alım Heyeti Programları Kapsamındaki Tanıtım ve Organizasyon Giderleri:

- Tercümanlık gideri,
- Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri,

- Görsel ve yazılı tanıtım giderleri,
- Halkla ilişkiler hizmeti gideri.

Proje Bazlı Bireysel Danışmanlık Programı

Proje bazlı faaliyetler kapsamında, eğitim ve/veya danışmanlık programına/programlarına ve yurt dışı pazarlama veya alım heyeti programına/programlarına katılan şirketler, Müsteşarlıkça uygun görülen konularda proje bazlı bireysel danışmanlık hizmeti alabilir. Şirketlerin yıllık 50.000 ABD dolarına kadar 3 (üç) yıl alacakları danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderleri yüzde 70 oranında karşlanır.

Yetkili kuruluş DTM iken uygulamacı kuruluş İGEME'dir.

10) TASARIM DESTEĞİ HAKKINDA TEBLİĞ (2008/2 sayılı Tebliğ)

Markalaşmanın önemli bir unsuru olan tasarımın doğrudan desteklenebilmesini teminen; tasarımcı şirketleri, tasarım ofisleri ile Birlikler, tasarım dernekleri-birliklerinin gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşlanmasını düzenleyen 2008/2 sayılı "Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ" 18/04/2008 tarihli ve 26851 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmış ve mezkur Tebliğ'e ilişkin Uygulama Usul ve Esasları düzenlenmiştir.

- Yetkili Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı
- Başvuru Mercii: İhracatçı Birlikleri

- Yararlanan Firmalar: Tasarımcı Şirketleri, Tasarım Ofisleri, Birlikler ve Tasarım Dernekleri-Birlikleri

- Destek Süresi: En fazla 4 yıl

- Destek Oranı: Yüzde 50 Desteğin Kapsamı

I. Tasarımcı Şirketlerinin Desteklenmesi

- Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD doları

- Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.);

- Demirbaş, dekorasyon giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD doları,

- Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harç giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD doları,

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD doları,

- İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD doları,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD doları desteklenmektedir.

II. Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi

- Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilecekleri reklam, tanıtım, pazarlama gibi faaliyetlerine ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD doları,

- Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, şube, showroom, reyon, gondol vb.);

- Demirbaş, dekorasyon giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD doları,

- Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harç giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD doları,

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD doları,

- İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD doları,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD doları desteklenmektedir.

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık,

III. Birlikler, Tasarım Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi

• Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilecekleri görsel ve yazılı tanıtım giderleri ile bu faaliyetlerin tanıtımı, marka-promosyon ajansı, stratejik danışmanlık gibi tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları, yüzde 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD doları tutarında desteklenir.

11) TARIMSAL ÜRÜNLERDE İHRACAT İADESİ YARDIMLARINA İLİŞKİN TEBLİĞ (2010/10 sayılı Tebliğ)

(Para-Kredi Ve Koordinasyon Kurulu'nun 2010/10 Sayılı Tebliği)

* Destek Amacı; ülkemiz tarımsal ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılmasıdır.

* Kimler Yararlanabilir: Tarım ürünleri ihracatçıları

* Sağlanan Destek İhraç edilen ürünlerin ihracat miktar ve değerleri gözönüne alınarak hesaplanan tutarların, ihracatçıların vergiler, vergi cezaları, SGK primleri, haberleşme giderleri (sabit telefon, telefaks vb.), enerji giderleri (elektrik ve doğalgaz), Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na ve ilgili tasfiye halindeki Bankalara olan borçlar ve bunların gecikme zammı ve faizlerine ilişkin giderlerin tamamı mahsup edilir.

* Desteklenen Tarım Ürünleri (Yalnızca tebliğde yer alan GTİP numaraları ile tanımlanan ürün çeşitleri için geçerlidir.)

Sıra No Madde Adı

1 Buket yapmaya elverişli veya süs amacına uygun cinsten çiçekler ve tomurcuklar

2 Sebzeler (pişirilmemiş, buharda veya suda kaynatılarak pişirilmiş, dondurulmuş)

3 Kurutulmuş sebzeler (bütün halde, kesilmiş, dilimlenmiş, kırılmış veya toz halinde)

4 Meyveler ve sert çekirdekli meyveler (pişirilmemiş, buharda veya suda kaynatılarak pişirilmiş, dondurulmuş)

5 Dondurulmuş meyve ve sebze ile meyve ve sebze işleme sanayiine dayalı gıda maddeleri

6 Bal

7 Reçel, jöle, marmelat, meyve veya sert kabuklu meyve püreleri veya

pastları

8 Meyve suları, meyve nektarları

9 Zeytinyağı

10 Hazırlanmış veya konserve edilmiş balıklar

11 Kümes hayvanları etleri

12 Yumurta

13 Kümes hayvanları etinden, sakatatından yapılmış soslar ve benzeri ürünler ile kümes hayvanları etinden hazırlanmış veya konserve edilmiş ürünler

14 Çikolata ve kakao içeren gıda müstahzarları

15 Bisküviler, gofretler, kekler

16 Makarnalar

* Yetkili Kuruluş DTM

* Uygulamacı Kuruluş İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

12) Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları

• Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ

• Uygulama Usul Esasları

13) Avukatlık Danışmanlık Hizmeti Desteği

Yurt dışında muhatap olunan ticaret politikası önlemleri soruşturmaları ve ülkemiz ihraç ürünlerinin yararlandığı genelleştirilmiş tercihler sistemi uygulamaları kapsamında ihracatçı firmalarca satın alınan avukatlık/danışmanlık hizmetleri için İhracatçı Birlikleri bütçesinden destek ödemeleri bir yönerge ile düzenlenmektedir. Başvuru mercii İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri'dir. Kapsam, başvuru şekli ve destek miktarı gibi konuları da düzenleyen yönergeye erişim için; http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/PazaraGirisDb/ad_YONERGE.pdf İhracata yönelik devlet yardımları mevzuatı için aşağıdaki linklere tıklayınız.

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay& yayinID=76&icerikID=58&dil=TR>

İhracatta Devlet Yardımları

• Devlet Yardımları Hakkında Özet Not

• 2008/2 sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ Uygulama Usul ve Esasları Ekler

• Turquality® Sertifikasının Düzenlenmesine İlişkin Tebliğ

• 2006/4 Sayılı "Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

Teknik mali Analiz

• 97/5 sayılı Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları

• 2011/1 sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları

• 2010/8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları

• 2000/1 sayılı İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları

• 2010/6 Sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları

• 2004/5 Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Tebliğ ile Uygulama Usul ve Esasları

• Lüzumlu Adres ve Telefon Numaraları <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay& yayinID=816&icerikID=920&dil=TR>

Fuar Mevzuatı

• Yurt Dışında Fuar Düzenlenmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Tebliğ (2010/5)

• Yurt Dışında Fuar Düzenlenmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin 2010/5 Sayılı Tebliğ'in Uygulama Usul ve Esasları

• Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ (2009/5)

Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin 2009/5 Sayılı Tebliğ'in Uygulama Usul ve Esasları

• Yurt Dışında Fuar Düzenlenmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Tebliğ (2007/1)

• Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ (95/7)

Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin 95/7 Sayılı Tebliğ'in Uygulama Usul ve Esasları

Dış Ticarete Kalite, Kalite Belgeleri, Kalite Standartları ve İlgili Devlet Yardımları-2

Kalite ve Standartlar Konularında İlgili Kuruluşlar

Standartlar, teknik mevzuatlar, belgelendirme, çevre etiketleri, kalite yönetim sistemleri gibi konularda bilgi temin edilebilecek başlıca uluslararası ve ulusal kuruluşlar aşağıda yer almaktadır:

Uluslararası Kuruluşlar:

ITC (International Trade Center) - UNCTAD/WTO

Palais des Nations, 1211 Geneva 10 Switzerland

Tel:41-22-7300111

Fax:41-22-7334439

E-mail:itcreg@intracen.org

İnternet: <http://www.intracen.org>

ITC, gelişmekte olan ülkelere standardizasyon ve kalite yönetimi konularında teknik yardım sağlamaktadır. Kuruluşun 'The Export Quality Management Service' i vasıtasıyla gelişmekte olan ülkedeki firmalara, standartların, teknik mevzuatların, sağlık, emniyet ve çevre alanlarındaki gerekliliklerin uluslararası alanda artan önemi doğrultusunda kalite politikalarını ve amaçlarını belirlemeleri önerilmektedir. İhracatçı firmalara kalite politikalarına dayalı planlama, organizasyon gibi konularda danışmanlık hizmeti verilmektedir. Ayrıca ticari destek sağlayan kuruluşlara, standartlar, test, muayene, akreditasyon ve kalite yönetimi konularında altyapılarını güçlendirmeleri için danışmanlık hizmeti verilmektedir.

ITC, ihracat kalite yönetimi konusunda danışmanlık hizmeti vermekte, kalite konusunda eğilimleri gözden geçirmek üzere araştırma yapmakta, kalite yönetimi konusunda bülten yayınlamakta, teknik içerikli notlar, kitaplar ve rehberler yayınlamakta ve veri tabanı oluşturmaktadır.

WTO - TBT & SPS Enquiry Point, Standards Code and Information Program, Office of Standards Services, National Institute of Standards and Technology

TRF Building Room A- 163, Gaithersburg, Maryland 20899, USA

Tel: (1301) 9754040

Codex Alimentarius Commission, Joint FAO / WHO Food Standards Programme

Via delle Terme di Caracalla,

00100, Italy,

Tel: +39(06)5705.1

İnternet: http://www.codexalimentarius.net/web/contacts_en.jsp

International Commission on Microbiological Specifications for Foods, ICMSF Secretary

2022 La Vista Circle, Tucker, Georgia, USA

Tel: (1404) 9388094

IEC: (International Electrotechnical Commission)

3 rue de Varembe, P.O.Box 131, 1211 Geneva 20, Switzerland

Tel: (4122) 9190211

İnternet: <http://www.iec.ch>

1906 yılında kuruldu ve merkezi

Cenevre'de bulunuyor. 61 ülkenin

üyyesi olduğu bu kuruluşta, TSE 1956'da

üye oldu. 5000'e yakın Uluslararası Standart hazırlamış olan bu kuruluş elektrik, elektronik ve ilgili teknolojiler alanlarında görev yapıyor. Öte yandan konunun önemi, hazırlayan kuruluşun itibarı ve uluslararası tanınmışlığı dolayısıyla bazı önemli milli veya bölgesel kuruluşların hazırlamış olduğu standartlar da uluslararası standartlar olarak kabul görüyor. Bu tür bazı standartları geliştiren teşkilatlar arasında ASTM, IEEE, DIN, ASME ve SAE NFPA'yı sayabiliriz.

International Office of Epizootics (Animal Health)

12 Rue de Prony, 75017 Paris, France
Tel: (331) 2274574

International Organization of Standardization

1 Rue de Prony, 75017 Paris, France
Tel: (331) 2274574

International Organization for Standardization (ISO)

1, rue de Varembe, Case postale 56
CH- 1211 Geneva 20, Switzerland

Tel: 41 22 749 01 11

Fax: 41 22 733 34 30

İnternet: http://www.iso.ch/iso/en/iso9000-4000/understand/selection_use/iso9000family.html

ISO (International Organization for Standardization) Uluslararası Standartlar Teşkilatı, Uluslararası Elektroteknik Komisyonu'nun çalışma sahasına giren elektrik ve elektronik mühendisliği konuları dışında, bütün teknik ve teknik dışı dallardaki

standartların belirlenmesi çalışmaları-
nı yürütmek gayesiyle 1946'da
Cenevre'de kurulan uluslararası bir
teşkilattir.

International Organization of Legal
Metrology

11 Rue Turgot, 75009 Paris, France
Tel: (331) 48781282

E-mail: biml@oiml.org

İnternet: <http://www.oiml.org/>

Department of Health and Human
Services, Food and Drug Administrati-
on, Toxic Lab Monitoring Program
Room 12A-55 Parklawn, 5600 Fishers
Lane, Rockville, MD 20857 USA

Tel: (1301) 4432390

Global Environmental Management
Initiative

2000 L Street, NW, Suite 710, Was-
hington D.C. 20037-1101 USA

Tel: (1202) 2967449

ASQC: (The American Society for
Quality Control - Amerikan Kalite
Kontrol Kurumu)

P.O. Box 3005 Milwaukee, WI 53201-
3005 600 North Plankinton Avenue
Milwaukee, WI 53203 USA

International: +1-414-272-8575

Fax: 414-272-1734

İnternet: www.asq.org

2. Dünya Savaşı sırasında savunma
malzemelerinin kalitesini geliştirme
çabalarının bir sonucu olarak 1946'da
kuruldu. Halen Amerika'nın önde
gelen kalite kuruluşu olma özelliğini
koruyor. Günümüzde dünya çapında
kullanılan kalite yöntemlerinin çoğunu
ASQC başkanları ve üyeleri geliştirir-
yor.

EOQ: (European Organization for
Quality- Avrupa Kalite Örgütü)

36-38 rue Joseph II, 1000 Brussels

Tel: +32 2 219 59 09

Email: eoq@eoq-org.eu

EOQ, 1957 yılında Batı Avrupalı beş
ülkenin kalite uzmanlarıncı EOQC-Av-
rupa Kalite Kontrol Örgütü adıyla
kuruldu. Sonraki yıllarda 25 ülkeden
birer kalite kuruluşunun üye olduğu

EOQC, büyük bir Avrupa örgütüne
dönüştü. 1980'li yıllarda adındaki
kalite kontrol ifadesinin sınırlayıcı bir
anlam oluşturduğu kanısıyla 1988

yılında adını EOQ-Avrupa Kalite
Örgütü olarak değiştirdi.

WOQ: (World Quality Council - Dünya

Kalite Konseyi)

WQC Secretariat 1 Northumberland
Avenue Trafalgar Square London
WC2N 5BW

Tel: 44 207 872 5784

Fax: 44 207 723 6072

E-mail: quality.council@virgin.net

KAMK

Kalite ve Akreditasyon Milli
Konseyi'nin 1996 yılında kurucu üyesi
olduğu Dünya Kalite Teşkilatı'nın 29
üyesi bulunuyor. WQC'nin temel amaç
ve prensipleri şöyle: "Uluslararası
arenada çalışan tüm kalite kuruluş ve
uzmanları arasında karşılıklı işbirliği
sayesinde birleştirilmiş kalite yönetim
sistemi mantığı, teorisi ve pratiğinin
öğrenilmesi ve uygulanmasını
destekleyerek hayatın kalitesini
arttırmak."

CEN: (Commitee European de Normali-
zation - Avrupa Standardizasyon
Komitesi)

Avenue Marnix 17 B-1000 Brussels
Tel: + 32 2 550 08 11 Fax: + 32 2 550
08 19

www.cen.eu

1961 yılında 6 AB ve 7 EFTA ülkesinin
standardizasyon kuruluşları tarafın-
dan kuruldu.

CEN yapısında CEN üyeleri Bağlı üye
statüsündeki AB ve EFTA üyesi
olmayan ülkelerin standart teşkilatla-
rı, AB, EFTA, CENELEC, ETSI ve ortak
üyeler CEN genel kurulunda oy hakkı
bulunmadan temsil ediliyor.

CENELEC: (European Committee for
Electrotechnical - Avrupa Elektrotek-
nik Standardizasyon Komitesi)

17, Avenue Marnix B-1000 Brussels,
Belgium

Tel: +32 2 519 68 71 Fax: +32 2 519
69 19

www.cenelec.eu

1973 yılında Belçika hukuku altında
kar amacı güdülmeyen kuruldu.

CENELEC büyük bir sektör olan
elektronoloji alanına yönelik olarak
Avrupa standartları yayınlanarak
Avrupa Ekonomik Alanı'nda (EEA)
elektrik ve elektronik mamül ve
hizmetlerin pazara giriş kriterlerini
belirliyor. İmal edilmiş mamullerin
yüzde 22'si elektronik olduğundan
veya elektrik enerjisiyle çalıştığından
ötürü bu sektör topluluk açısından



büyük önem taşıyor.

Ulusal Kuruluşlar:

Dış Ticaret Müsteşarlığı - Dış Ticarete
Standardizasyon Genel Müdürlüğü
Dış Ticarete Standardizasyon Rejim
Kararı da dahil olmak üzere, ihracat
ve ithalatın kalite ve standartlar
yönünden denetlenmesine ait
mevzuatı hazırlamak ve uygulamak,
Türk standartlarından gerekli görü-
lenleri, Müsteşarlığın bağlı bulundu-
ğu Bakan onayı ile dış ticarete
zorunlu uygulamaya koymak ve bu
standartların gerektirdiği denetimleri
yapmak veya yaptırmak görevleri
arasındadır. Ayrıca ihracatçı ve
ithalatçıları standardizasyon ve kalite
konularında ve uygulama hakkında
bilgilendirmektedir.

Ayrıca söz konusu Genel Müdürlük
Türkiye'nin DTÖ nezdinde TBT konu-
sundaki irtibat noktasıdır.

Türk Standartları Enstitüsü- TSE
TSE, TS - ISO - EN 9000 Kalite ve
Çevre Eğitim programları düzenle-
mekte olup, bu eğitim programlarının
başlıkları; TSE - EN - 9000 kalite
yönetimi ve kalite güvencesi stan-
dartları eğitimi, kalite sistem dokü-
mantasyonu, kuruluş için kalite
tetkikleri, istatistiksel proses kontrolü,
TS - EN - ISO 14000 çevre yönetim
sistemi temel eğitim, kuruluş içi çevre
yönetim tetkikleri, hizmette kalite
yönetimi ve laboratuvarında kalite
yönetimidir.

Kalite Derneği- KALDER

1991 yılında Türk sanayicileri tarafın-
dan kurulmuş olan KALDER bağımsız,
kar amacı gütmeyen ve sanayi,
hizmet ve kamu sektörlerinde
kalite bilincini yaymaya çalışan bir
kuruluşur. KALDER'in başlıca faaliyet-

leri; TÜSİAD - KALDER Kalite Ödülünü vermek, her yıl TÜSİAD ile birlikte "Ulusal Kalite Kongresi"ni düzenlemek, Kalite ve Yönetim Sistemleri Fuarı'ni organize etmek, eğitim hizmeti vermek, seminer ve paneller düzenlemek, çalışma grupları organizasyonu ve yayın hazırlamaktır. T.C. Tarım ve Köyüşleri Bakanlığı Koruma ve Kontrol Genel Müdürlüğü DTÖ Sağlık ve Bitki Sağlığı Anlaşması nezdinde yetkili kuruluş bulunan Tarım ve Köyüşleri Bakanlığı, Koruma ve Kontrol Genel Müdürlüğü, HACCP kullanımı zorunlu olan ürünlerde gerekli kontrolleri gerçekleştirmektedir.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Başkanlığı-KOSGEB KOSGEB, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin uluslararası kalite ve standartlarda mal üretmesini sağlamak üzere kalite bilincini geliştirmek, ISO 9000 Kalite Sistemi Standartları'na uygun altyapıların işletmelerde kurulması için eğitim, uygulama ve danışmanlık hizmeti vermektedir.

Konuyla İlgili Devlet Yardımları İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında, DTM Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Kapsamında Sertifikasyon Desteği

Destek Amacı

Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerinde işgal eden şirketler tarafından çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme işlemleriyle ilgili harcamaların belirli bir bölümünün karşılanmasıdır.

Kimler Yararlanabilir?

Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan şirketler Tarım veya yazılım sektöründe işgal eden şirketler

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTŞŞ) Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)

Sağlanan Destek

ISO 9000 serisi
ISO 14000 serisi
CE işareti
Uluslararası nitelikteki diğer kalite, çevre belgeleri belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliği gösterir işaretler ISO 22000 gıda güvenliği yönetimi sistemi belgelerini Tarım ürünlerine ilişkin belgelendirme işlemleri ve olumlu sonuçlanmak kaydıyla laboratuvar analiz raporlarını alma masrafları (sadece belgelendirme masrafları)

Destek Şartı

Harcamaların belgelendirilmiş olması ve Türk Standartları Enstitüsü veya akredite edilmiş kuruluşlardan alınmasıdır.

Destek Oranı

Yüzde 50
Azami Destek Tutarı
25.000 ABD doları

Başvuru Süresi

Belgeyi aldıktan sonra 6 ay içinde başvurulması gerekmektedir.

Yetkili Kuruluş

DTM

Uygulamacı Kuruluş

İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Sonuçlanmak kaydıyla laboratuvar analiz raporlarının alınmasına yönelik olarak yapılan belgelendirilmiş harcamalarının belge ve/veya analiz başına yüzde 50 oranında ve en fazla 25.000 ABD dolarına kadar desteklenmesini kapsamaktadır.

*** Harcamaların belgelendirilmiş olması ve Türk Standartları Enstitüsü veya akredite edilmiş kuruluşlardan alınması gerekmektedir.

KOSGEB Belgelendirme Desteği Destek Unsurları

(1) İşletmelerin, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilmiş kurum/ kuruluşlardan, akredite oldukları konularda alacakları



ürün, sistem, personel, laboratuvar akreditasyon belgelerine ilişkin giderlerine destek verilir. Bu destek sadece belge için ödenen ücreti kapsar.

- (2) Daha önce herhangi bir konuda belge almış olan işletmelere aynı belge konusunda destek sağlanmaz. Ayrıca belge yenilemeye de destek verilmez.
- (3) Her bir belge için destek üst limiti 2.500 (iki bin beş yüz) TL'yi aşamaz.
- (4) Program süresince desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL'dir.

KOSGEB Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği Destek Unsurları

- (1) İşletmelerin, kamu kurum/ kuruluşları veya üniversitelerce kurulmuş laboratuvarlardan alacakları test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon hizmetleri ile yurt içi ve yurt dışı laboratuvarlarda akredite olunan test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon konularında alacakları hizmet giderlerine destek verilir. KOSGEB Laboratuvarlarından alınan hizmetlere ilişkin giderler destek kapsamı dışındadır.
- (2) Test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon hizmetine tabi tutulacak ürün, malzeme, parça ve numunelerin; sevk, sigorta ve benzeri giderleri ve bu hizmetlerin işletme tesislerinde yapılması halinde hizmeti veren personelin; konaklama, ulaşım ve işe giderleri destek kapsamı dışındadır.
- (3) Program süresince desteğin üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL'dir.

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

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
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
	ELEKTROTECHNIEK	03-07 Ekim 2011 (2 yılda bir)	Utrecht, Hollanda	ENERJİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ	sites.vnuexhibitions.com/	VNU Exhibitions Europe
KASIM	AQUATECH AMSTERDAM - International Trade Fair for Process, Drinking and Waste Water	"01-04 Kasım 2011 (2 yılda bir)"	Amsterdam, Hollanda	SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ	www.rai.nl	RAI Group / Amsterdam RAI International Exhibition and Congress Centre
	The BIG "5" Show-Trade Fair for the Construction Industry in the Middle East	21-24 Kasım 2011	Dubai, BAE	İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.dmgdubai.com	dmg world media Dubai Ltd.
ARALIK	LABELXPO ASIA Labelling and Supplies Equipment Exhibition	"29 kasım-2 Aralık 2011 (2 yılda bir)"	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	İSITMA, SOĞUTMA, HAV-ALANDIRMA VS.	www.stier.co.il	Stier Group International

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

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖRLER	TEMMUZ				OCAK-TEMMUZ				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	1,097,997	1,365,406	24.35	11.83	7,950,762	9,659,301	21.49	12.52	14,231,131	16,677,714	17.19	13.16
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	780,073	955,349	22.47	8.28	5,830,620	6,977,564	19.67	9.04	10,582,804	12,240,277	15.66	9.66
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	333,063	456,146	36.95	3.95	2,316,870	2,982,436	28.73	3.86	3,917,426	4,756,575	21.42	3.75
Yaş Meyve ve Sebze	112,868	132,196	17.12	1.15	1,213,200	1,330,678	9.68	1.72	2,094,124	2,288,030	9.26	1.80
Meyve Sebze Mamulleri	90,921	86,228	-5.16	0.75	580,662	606,308	4.42	0.79	1,072,466	1,143,350	6.61	0.90
Kuru Meyve ve Mamulleri	79,911	85,098	6.49	0.74	548,965	669,033	21.87	0.87	1,109,358	1,359,046	22.51	1.07
Fındık ve Mamulleri	105,361	119,218	13.15	1.03	691,679	858,116	24.06	1.11	1,402,414	1,699,219	21.16	1.34
Zeytin ve Zeytinyağı	12,092	15,039	24.37	0.13	121,004	107,117	-11.48	0.14	217,107	174,225	-19.75	0.14
Tütün ve Mamulleri	42,974	57,533	33.88	0.50	322,333	374,858	16.30	0.49	715,549	750,956	4.95	0.59
Süs Bitkileri	2,882	3,891	35.02	0.03	35,909	49,018	36.51	0.06	54,361	68,876	26.70	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	79,160	120,990	52.84	1.05	518,243	774,632	49.47	1.00	877,567	1,214,818	38.43	0.96
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	79,160	120,990	52.84	1.05	518,243	774,632	49.47	1.00	877,567	1,214,818	38.43	0.96
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	238,765	289,068	21.07	2.51	1,601,899	1,907,105	19.05	2.47	2,770,759	3,222,618	16.31	2.54
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	238,765	289,068	21.07	2.51	1,601,899	1,907,105	19.05	2.47	2,770,759	3,222,618	16.31	2.54
II. SANAYİ	7,940,946	9,817,803	23.64	85.09	52,643,685	65,337,622	24.11	84.67	88,941,348	105,697,029	18.84	83.38
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	772,183	914,926	18.49	7.93	4,959,712	6,407,760	29.20	8.30	8,489,450	10,492,104	23.59	8.28
Tekstil ve Hammaddeleri	538,675	626,058	16.22	5.43	3,642,107	4,727,310	29.80	6.13	6,151,537	7,583,629	23.28	5.98
Deri ve Deri Mamulleri	129,508	154,126	19.01	1.34	660,940	817,122	23.63	1.06	1,159,681	1,423,656	22.76	1.12
Halı	104,000	134,742	29.56	1.17	656,665	863,327	31.47	1.12	1,178,232	1,484,819	26.02	1.17
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,084,859	1,359,535	25.32	11.78	6,939,340	9,607,114	38.44	12.45	11,464,496	15,321,650	33.64	12.09
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,084,859	1,359,535	25.32	11.78	6,939,340	9,607,114	38.44	12.45	11,464,496	15,321,650	33.64	12.09
C. SANAYİ MAMULLERİ	6,083,905	7,543,342	23.99	65.38	40,744,632	49,322,749	21.05	63.91	68,987,401	79,883,275	15.79	63.01
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,370,855	1,625,258	18.56	14.09	8,318,872	9,804,216	17.86	12.70	14,120,933	16,034,458	13.55	12.65
Otomotiv Endüstrisi	1,383,601	1,909,855	38.04	16.55	10,145,228	12,244,983	20.70	15.87	16,958,406	19,386,988	14.32	15.29
Gemi ve Yat	175,466	233,419	33.03	2.02	835,006	989,921	18.55	1.28	1,603,948	1,293,379	-19.36	1.02
Elektrik - Elektronik Mak. Bilişim	732,155	827,591	13.03	7.17	5,251,158	5,756,883	9.63	7.46	9,373,289	10,092,986	7.68	7.96
Makine ve Aksamları	530,308	718,121	35.42	6.22	3,550,819	4,726,554	33.11	6.12	5,944,629	7,487,480	25.95	5.91
Demir ve Demir Dışı Metaller	498,544	581,317	16.60	5.04	3,226,981	4,061,050	25.85	5.26	5,796,056	6,611,484	14.07	5.22
Çelik	1,017,603	1,244,384	22.29	10.79	6,859,720	8,995,368	31.13	11.66	10,848,141	14,327,290	32.07	11.30
Çimento ve Toprak Ürünleri	278,093	283,038	1.78	2.45	1,875,027	1,880,210	0.28	2.44	3,200,025	3,208,364	0.26	2.53
Değerli Maden ve Mücevherat	90,913	115,328	26.86	1.00	641,017	814,342	27.04	1.06	1,082,939	1,372,584	26.75	1.08
Diğer Sanayi Ürünleri	6,366	5,031	-20.97	0.04	40,805	49,221	20.62	0.06	59,036	68,262	15.63	0.05
III. MADENCİLİK	339,581	354,559	4.41	3.07	2,078,700	2,197,980	5.74	2.85	3,311,181	3,770,637	13.88	2.97
Madencilik Ürünleri	339,581	354,559	4.41	3.07	2,078,700	2,197,980	5.74	2.85	3,311,181	3,770,637	13.88	2.97
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					1,608,883	-25,071	-101.56	-0.03	3,172,357	625,643	-80.28	0.49
TOPLAM (*)	9,378,525	11,537,768	23.02	100	64,282,029	77,169,832	20.05	100	109,656,017	126,771,022	15.61	100

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

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 30 HAZİRAN 2010 / 01 OCAK - 31 TEMMUZ 2011)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GEN. ÜLKE	TÜRKİYE GEN. ÜLKE	TÜRKİYE GEN.MAK.SEK.	TÜRKİYE GEN. MAK. SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE	
	01 OCAK - 31 Temmuz 2010	01 OCAK - 31 Temmuz 2011	01 OCAK - 31 Temmuz 2010	01 OCAK - 31 Temmuz 2011	DEĞ.	DEĞ.	
1	ALMANYA	6,206,189,031.98	8,173,919,619.31	298,946,053.62	569,531,506.23	31.71	90.51
2	İRAN (İSLAM CUM.)	1,551,422,359.80	2,029,559,416.47	221,463,516.80	317,642,154.00	30.82	43.43
3	RUSYA FEDERASYONU	2,427,762,362.56	3,338,649,044.84	119,725,641.49	233,332,471.29	37.52	94.89
4	BİRLEŞİK KRALLIK	3,717,287,815.59	4,478,133,337.69	156,086,820.85	231,649,388.25	20.47	48.41
5	BİRLEŞİK DEVLETLER	2,069,311,964.60	2,580,978,405.73	216,245,029.30	211,809,058.68	24.73	-2.05
6	IRAK	3,186,612,296.79	4,338,061,292.22	199,235,162.52	204,709,710.30	36.13	2.75
7	İTALYA	3,849,928,691.84	5,146,562,638.49	130,747,489.07	192,212,853.36	33.68	47.01
8	FRANSA	3,664,296,596.67	4,125,499,462.03	120,177,002.66	181,832,738.47	12.59	51.30
9	AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	860,889,595.69	1,134,096,281.48	103,387,611.74	150,566,132.69	31.74	45.63
10	SUUDİ ARABİSTAN	1,407,828,662.33	1,602,913,977.70	74,871,362.45	128,535,867.74	13.86	71.68
11	ROMANYA	1,456,287,435.45	1,676,178,623.88	61,726,664.28	105,820,193.87	15.10	71.43
12	CEZAYİR	919,384,134.85	877,255,255.16	61,995,396.94	102,555,701.19	-4.58	65.42
13	TÜRKMENİSTAN	655,735,476.81	843,558,629.29	65,612,331.81	78,665,865.44	28.64	19.89
14	POLONYA	816,981,569.41	1,023,116,987.57	44,442,700.17	73,808,193.59	25.23	66.07
15	İSPANYA	2,049,409,878.04	2,433,017,375.32	52,408,021.30	71,786,572.94	18.72	36.98
16	KAZAKİSTAN	449,674,404.51	566,830,312.37	51,814,720.19	70,811,480.67	26.05	36.66
17	MISIR	1,520,354,602.01	1,548,467,983.25	89,391,527.95	69,596,641.36	1.85	-22.14
18	UKRAYNA	626,652,677.23	903,560,798.57	36,970,602.78	65,582,590.97	44.19	77.39
19	TUNUS	449,585,618.18	493,050,783.02	25,574,109.27	63,990,391.79	9.67	150.22
20	HOLLANDA	1,390,702,672.23	1,980,608,858.17	35,500,722.95	61,634,111.30	42.42	73.61
21	BULGARİSTAN	864,863,269.44	935,600,726.74	46,081,737.96	57,926,276.89	8.18	25.70
22	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,393,785,824.44	1,838,068,358.07	58,158,198.87	57,735,839.37	31.88	-0.73
23	BELÇİKA	1,144,754,838.65	1,493,275,056.71	52,855,964.77	57,652,169.37	30.44	9.07
24	GÜRCİSTAN	404,117,190.20	597,221,267.12	36,100,266.70	56,151,593.66	47.78	55.54
25	SURİYE	1,004,593,803.15	1,012,533,620.00	59,003,283.51	54,994,821.14	0.79	-6.79
26	EGE SERBEST BÖLGE	271,747,877.25	455,895,930.11	43,020,265.61	50,782,253.86	67.76	18.04
27	ÖZBEKİSTAN	141,456,579.68	196,164,947.33	32,964,040.36	47,528,628.76	38.68	44.18
28	İSVEÇ	515,697,136.43	682,557,095.52	17,392,209.83	46,426,020.45	32.36	166.94
29	İSRAİL	1,167,189,357.25	1,411,131,378.45	29,470,340.24	45,598,939.96	20.90	54.73
30	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,262,288,225.49	1,350,891,663.57	27,410,755.74	44,686,183.50	7.02	63.02
31	HINDİSTAN	296,435,552.90	322,614,443.25	32,722,799.12	41,256,429.34	8.83	26.08
32	AVUSTURYA	450,322,407.94	625,932,006.82	23,823,132.60	39,048,346.85	39.00	63.91
33	YUNANİSTAN	868,047,199.42	1,008,862,453.90	33,304,960.13	34,887,067.84	16.22	4.75
34	FAS	387,852,359.62	565,678,381.35	39,908,055.43	34,317,719.61	45.85	-14.01
35	SUDAN	138,578,650.93	143,851,731.47	23,565,901.54	34,138,947.61	3.81	44.87
36	ETİYOPYA	105,553,253.45	156,586,507.14	14,748,219.42	29,996,378.37	48.35	103.39
37	GÜNEY AFRIKA CUMHURİ	148,312,716.33	203,699,529.24	16,311,593.80	29,012,386.66	37.34	77.86
38	KKTC	559,436,783.98	590,878,915.02	46,391,586.19	28,503,349.56	5.62	-38.56
39	BREZİLYA	349,261,057.11	523,683,017.52	25,399,358.99	26,595,533.07	49.94	4.71
40	ÜRDÜN	324,610,615.82	324,634,279.33	22,602,283.88	26,163,211.72	0.01	15.75
41	ÇEK CUMHURİYETİ	369,915,762.64	539,298,423.71	15,980,415.01	25,475,185.32	45.79	59.42
42	LÜBNAN	352,064,461.93	377,817,823.23	22,239,644.61	23,542,557.48	7.31	5.86
43	MACARİSTAN	250,461,106.57	277,869,146.09	16,541,237.32	21,604,384.38	10.94	30.61
44	AVUSTRALYA	184,339,815.56	224,019,943.49	15,878,440.04	18,523,359.87	21.53	16.66
45	DANİMARKA	403,224,408.07	502,535,035.43	13,959,205.95	17,599,705.56	24.63	26.08
46	İST.DERİ SERB.BÖLGE	154,392,447.28	121,232,339.01	73,544,893.92	17,077,322.76	-21.48	-76.78
47	PAKİSTAN	131,400,021.18	116,343,951.80	26,557,608.96	17,000,653.33	-11.46	-35.99
48	LİBYA	1,223,118,148.49	422,971,589.70	97,128,277.02	16,830,814.57	-65.42	-82.67
49	PORTEKİZ	289,369,280.25	301,397,336.11	14,934,109.31	16,121,586.47	4.16	7.95
50	MEKSİKA	74,725,751.04	77,461,079.92	20,818,622.68	16,025,031.34	3.66	-23.03
	DİĞER	8,164,921,595.91	10,481,010,620.40	385,679,286.17	510,217,909.33	28.37	32.29
	TOPLAM	62,673,135,344.97	77,175,737,680.11	3,550,819,183.82	4,729,494,232.13	23.14	33.19

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 35
www.basiadturkey.com

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

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

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

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

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

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

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

Plastik Sanayicileri Derneği
0212 444 20 85
www.pagder.org

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