

EYLÜL 2011 SAYI: 40

# moment EXPO

OAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



“MAKFED’İN KURULMASI,  
2023 YILI İHRACAT  
HEDEFLERİNE  
ULAŞILMASININ  
GEREKLERİNDEN  
BİRİDİR”

CARİ AÇIĞA ÇÖZÜM  
MAKİNE  
SEKTÖRÜ

MSSP  
FOCUS:  
BESİAD

# More Than Machinery

www.has-group.com.tr



ARTIK RISKİ BIRAKIN  
SIZİN YERİNİZE BİZ ÜRETELİM  
ÇÜNKÜ BİZ İŞİMİZDE ÇOK İYİYİZ  
PARCALARINIZI ÜRETMEK İLE KALMIYORUZ, MAKİNENİZİN MONTAJINI DA YAPIYORUZ



İŞTE MÜŞTERİLERİMİZİN TERCİH NEDENİ.

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



**MT MEKANİK TEKNOLOJİ SAN.TİC.A.Ş.**

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

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

E-mail : info@mt.com.tr



## ADNAN DALGAKIRAN

Makine ve Aksamları İhracatçıları  
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

# TÜRKİYE EKONOMİSİNDE DÖNÜŞÜMÜN ÖNCÜSÜ MAKİNE SEKTÖRÜ OLACAKTIR

Türkiye sanayisinin lokomotifi ve rekabet gücünün merkezi olması gereken makine sektörümüz Türkiye ekonomisindeki dönüşümün de öncülüğünü üstlenmelidir.

2023 yılı için 100 milyar dolar olan ihracat hedefimize doğru ilerlerken, Türkiye makine sektörü bu yılın sonunda yaklaşık 12 milyar dolar makine ihrac etmiş olacak. 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat rakamına ulaşabilmemizin şartı da makine sektörümüzün 100 milyar doları yakalamasından geçmektedir. Çünkü kendi teknolojisini üreten bir makine sektörü olmadan gelişmiş ülkeler seviyesini yakalamamız ve hedeflediğimiz ihracat rakamlarına ulaşmamız mümkün değildir. Ülkemizin ekonomik anlamdaki dönüşümünün anahtarı da aynı şekilde makine sektörünün teknoloji üreterek Türk sanayisinin lokomotif sektörü olmasından geçmektedir.

Makine sektörümüzün ekonomimizdeki değişimin öncüsü, sanayimizin lokomotifi ve 100 milyar dolar ihracat ile 2023 hedeflerinin en büyük paydaşı olabilmesi için Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği olarak hazırladığımız ve çeşitli toplantılarla kamuoyuna duyurduğumuz stratejileri hayata geçirerek bu hedeflere kolayca ulaşabilecek potansiyeldeyiz.

Bu gelişimi sağlamak için elimizdeki en önemli koz olan makine sektörümüzü bir otomobile benzetirsek şu anda 70 kilometre hızla gidiyoruz. Yapmamız gereken gaz pedalına daha güçlü bir şekilde basmak. O zaman bu otomobil yüksek hızlara çıkacaktır. Dünyada bunun örnekleri mevcuttur. Çin ve Güney Kore bu hızı yakalamışlar ve ekonomileri çok süratli bir biçimde gelişmiştir. Bu ülkeler sırtını makine sektörlerine yaslamış ve devlet düzeyinde stratejik sektör ilan edilerek desteklenmişlerdir. Türk makine sektörü de hak ettiği stratejik değeri görür ve örneğini verdiğimiz ülkelerdeki gibi desteklenirse ekonomimizdeki değişimin öncüsü olarak cari açığın kapanmasında ve 2023 hedeflerine ulaşılmasında en önemli aktör olacaktır.



- 8 **GÜNDEM** CARİ AÇIĞA ÇÖZÜM: MAKİNE SEKTÖRÜ
- 11 **GÜNDEM** YÖNETİM KURULUNDAN BAKANLIK ZİYARETLERİ
- 12 **SEKTÖRDEN** DURMAZLAR MAKİNE TRAMVAY YAPTI, SIRA OTOMOBİLDE Mİ?
- 14 **SEKTÖRDEN** "192 ÇEŞİT MAKİNE ÜRETİYORUZ"
- 18 **SEKTÖRDEN** GLOBAL BİR MARKA DOĞUYOR: NETMAK
- 22 **SEKTÖRDEN** "YENİ TEKNOLOJİLERE İMZA ATMALIYIZ"
- 24 **SEKTÖRDEN** "YENİ PAZARLARA AÇILARAK KRİZİ AŞTIK"
- 28 **KAPAK** "MAKFED'İN KURULMASI, 2023 YILI İHRACAT HEDEFLERİNE ULAŞILMASININ GEREKLERİNDEN BİRİDİR"
- 36 **POZİTİF** TRAKTÖR SEKTÖRÜNÜN KRALİÇESİ ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN
- 40 **MSSP FOCUS** MAKİNEYİ BAĞLAYAN ELEMANLAR
- 46 **SANAYİ ŞEHİRLERİ** İAOSB'DEN MAKİNE SEKTÖRÜNE TAM DESTEK
- 52 **MAKİNE TARİHİ** METALURJİ VE MİTOLOJİ
- 56 **ÜLKELERDEN** ŞİLİ'YE MAKİNE İHRACATIMIZDA REKOR ARTIŞ
- 65 **GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATI AĞUSTOS AYI SONUNDA 8 MİLYAR DOLARI AŞTI
- 76 **BİLGİ HATTI** YENİLENEN TEŞVİK SİSTEMİ
- 80 **BELGELER** YATIRIM TEŞVİK BELGESİ NEDİR VE KİMLER YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALABİLİR?
- 84 **FUARLAR**
- 86 **RAKAMLAR**
- 88 **ADRESLER**
- 89 **MOMENT IN ENGLISH**



## MAKİNE İHRACATIMIZDA REKOR ARTIŞ 56



MAKİNE TARİHİ

METALURJİ VE  
MİTOLOJİ

52

# pozitif

TRAKTÖR SEKTÖRÜNÜN  
KRALİÇESİ

**ZEYNEP ERKUNT  
ARMAĞAN**

36



## kapak

“MAKFED’İN KURULMASI,  
2023 YILI İHRACAT  
HEDEFLERİNE  
ULAŞILMASININ  
GEREKLERİNDEN BİRİDİR”

28



**moment**  
EXPO

in English

90

DURMAZLAR MAKİNE  
MANUFACTURES A TRAM

91

A FEMALE MANAGER IN  
TRACTOR SECTOR

92

ELEMENTS FASTENING  
MACHINE PARTS

93

İAOSB GIVES FULL SUPPORT  
TO THE MACHINERY SECTOR

94

VISITS TO MINISTRIES BY  
THE EXECUTIVE BOARD

94

A RECORD INCREASE IN  
OUR MACHINERY EXPORT  
TO CHILE

95

SOLUTION TO THE  
CURRENT ACCOUNT  
DEFICIT: THE MACHINERY  
SECTOR



**MSSP FOCUS**

MAKİNEYİ  
BAĞLAYAN  
ELEMENLAR 40



## TUGAY SOYKAN

# MOMENT EXPO'DA YENİ VİZYON

Dergimizin Eylül sayısında makine sektörünü yakından ilgilendiren gelişmeler, makine üreticisi ve ihracatçısı firmalarla ilgili haberler, sektörden önemli isimlerle röportajlar ve makine sektörünü her yanıyla kucaklama gayretinde olan dopdolu bir içerik yer alıyor.

Kapak konumuz makine sektörünün Türkiye'deki örgütlenmesi. Makine sektörünün Türkiye'deki örgütlenmesini, MTG'nin sektörel örgütlere verdiği destekleri ve 2011 yılı sonunda kurulması planlanan MAKFED'in geleceğini Kutlu Karavelioğlu ile görüştük.

Türkiye'nin ilk yerli üretimi olan örnek tramvayın Bursa Durmazlar fabrikasındaki tanıtımına da sayfalarımızda yer verdik. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'ün katıldığı törende tramvayın ardından yerli otomobilin de üretimi gerçekleştirmek istediklerini belirten Hüseyin Durmaz'ın açıklamaları oldukça ilgi uyandırdı. Dergimizin yeni bölümlerinden olan 'pozitif' başlığı altında yayınladığımız Zeynep Erkunt Armağan röportajı da makine sektöründe faaliyet gösteren kadın yöneticilerin dünyaları hakkında bilgi veriyor. Her sayımızda yayınlanacak olan bu bölümde, kadınların dünyasına girerek makine sektörüne onların penceresinden bakacağız. MSSP Focus bölümünde ise bu sayımızda BESIAD var. Bağlantı elemanları sektörünün Türkiye ve dünyadaki durumu, 2023 ihracat hedefleri çerçevesinde sektörün stratejik yol haritasını bu haberimizden okuyabilirsiniz. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde makine sektörünün gelişimi ve Şili ile olan makine ihracatımızdaki rekor artışın nedenleri ve bu ülke olan dış ticaretimizin uzak mesafelere rağmen nasıl geliştiğini, Ağustos ayı sonu itibariyle makine ihracatımızın ulaştığı değeri ve daha fazlasını Moment Expo'nun sayfalarında bulabilirsiniz.

Aynı zamanda MTG, Eylül ayında önemli fuarlara katılım gerçekleştirdi. Bunlardan ilki Hannover Almanya'da düzenlenen takım tezgahları fuarı EMO, ikincisi ise tekstil makineleri fuarı ITMA oldu. Önümüzdeki sayımızda da bu iki fuara ilişkin kapsamlı haber çalışmalarını dergimizde okuyabileceksiniz.

**ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ**  
Özkan AYDIN

**YAYIN KURULU BAŞKANI**  
Adnan DALGAKIRAN

**YAYIN KURULU**  
Adnan DALGAKIRAN, Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevdâ Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN, Hasan BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL, Ali Rıza OKTAY, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR, Erinc TARHAN, Y. Cansu Baran, Berna BİLGİN

**YAYINA HAZIRLAYANLAR**  
Origami Medya

**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
Tugay SOYKAN [tugaysoykan@origamimedya.com]

**EDİTÖR**  
Simge SOYEL [simge@origamimedya.com]

**MUHABİR**  
Hale G. KARAKAYA [hale@origamimedya.com]

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
Murat CERİT

**YAYIN ADRESİ**  
Katip Çelebi Mahallesi, Siraselviler Caddesi, Güney İş Hanı, No: 30/504 Beyoğlu İSTANBUL  
T: +90 212 252 87 76 - 77  
F: +90 212 252 87 77

**YAYIN TÜRÜ**  
Sürekli, Yerel Dergi

**QAİB 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**  
Matsis Matbaa Sistemleri  
Tevfikbey Mahallesi  
Dr. Ali Demir Caddesi No: 51  
34290 Sefaköy / İSTANBUL  
Tel: 0212 624 21 11  
Faks: 0212 624 21 17  
www.matbaasistemleri.com

QAİB MOMENT EXPO Dergisi, Origami Medya tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı yapılması izne bağlıdır.

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

# KALİTE ANLAYIŞINDA YENİ SAYFA

*Türk Makine Sektörü'nde özgün bir marka yaratarak, ulusal ve uluslararası pazarlarda kalite imajını güçlendirmeyi hedefleyen TURQUM®, yurt içi ve yurt dışı piyasalarda kalite garantörü ve teminatı olmaktadır.*

**TURQUM®**  
TURKISH QUALITY OF MACHINERY





## Mükemmel hız ve performans uyumu

Saniyede 80 kez kanat çırparken yüksek hızı ve manevra kabiliyetiyle dikkat çeken sinek kuşu, bu özellikleriyle mucizevi bir performansa sahiptir. Siz de Fibermak ile, yüksek hız ve kusursuz kesimler yaparak işinizde mucizeler yaratın, artan kazancınızın keyfini sürün.



### **FIBERMAK** FİBER OPTİK LAZER KESİM MAKİNESİ

Ermaksan'ın yeni teknolojisi  
Fibermak Lazer Kesim Makinesi ile;

- İnce saçlarda CO<sub>2</sub> lazerlere göre 3 kat daha hızlı kesim olanağı
- %70'e varan enerji tasarrufu imkanı
- Lazer karışım gazına ihtiyaç duymayan diyot teknolojisi
- Işın yolu, ayna ve cam tüpü gibi komponentlere ihtiyaç duymayan fiber kablo teknolojisi
- Alüminyum, bakır, pirinç ve yansıma yapan metalleri hassas ve hızlı kesme olanağı

**ERMAKSAN**  
SAÇ İŞLEME MAKİNELERİ

Lazer  
Serisi

Plazma  
Serisi

Punch Pres  
Serisi

1965  
YILINDAN

Abkant  
Serisi

Makas  
Serisi

Kombine Makas  
Serisi

Organize Sanayi Bölgesi, Lacivert Cad. No:6 Nilüfer - Bursa  
Tel: 0.224 294 75 00 (pbx) Faks: 0.224 294 75 49

[www.ermaksan.com.tr](http://www.ermaksan.com.tr)  
[yisatis@ermaksan.com.tr](mailto:yisatis@ermaksan.com.tr)



# CHOOSE YOUR POWER

## Lineer Motor Teknolojisi

Dünya'nın en hızlı trenleri manyetik güç aktarımı ile sürtünmesiz bir düzlemde çalışır.

Lineer motor teknolojili Lasermak ile dünyanın hızını yakalayın...

**LASERMAK LINEER MOTOR TEKNOLOJİLİ LAZER KESİM TEZGAHI**



**ERMAKSAN**  
SAC İŞLEME MAKİNELERİ

Lazer  
Serisi

Plazma  
Serisi

Punch Pres  
Serisi

1965  
YILINDAN

Abkant  
Serisi

Makas  
Serisi

Kombine Makas  
Serisi

Organize Sanayi Bölgesi, Lacivert Cad. No:6 Nilüfer - Bursa  
Tel: 0.224 294 75 00 (pbx) Faks: 0.224 294 75 49

[www.ermaksan.com.tr](http://www.ermaksan.com.tr)  
[yisatis@ermaksan.com.tr](mailto:yisatis@ermaksan.com.tr)



## CARİ AÇIĞA ÇÖZÜM: MAKİNE SEKTÖRÜ

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ'NİN BASIN MENSUPLARI İÇİN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ İFTAR YEMEĞİNDE ADNAN DALGAKIRAN, TÜRKİYE'DE DÖNÜŞÜMÜN ÖNCÜLÜĞÜNÜ MAKİNE VE ELEKTRONİK SEKTÖRÜNÜN BİRLİKTE YAPACAĞINI BELİRTTİ. DALGAKIRAN, TÜRKİYE SANAYİSİNİN LOKOMOTİFİNİ VE REKABET GÜCÜNÜ BU SEKTÖRLERİN OLUŞTURACAĞINI VURGULADI.



**M**akine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, 18 Ağustos Perşembe günü basın mensupları için bir iftar yemeği düzenledi. Çırağan Palace'ta gerçekleşen yemeğe, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Birliğin Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı. İftar yemeğinde Adnan Dalgakıran, basın mensuplarına Türkiye'de makine sektörünün gelişimi hakkında bilgi verdi ve makine ihracatının artmasının Türkiye için öneminden bahsetti. Bunun yanı sıra, Türkiye'de cari açık sorununun aşılabilmesinin makine sektörünün gelişmesinden geçtiğini vurguladı. Türkiye'nin, üretim olarak daha katma değerli ve teknolojik ürünlere doğru

dönüşmesini Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin kuruluşundan günümüze değin vurguladığını belirten Dalgakıran sözlerine şöyle devam etti: "Sanayileşmenin hızlandığı 80 sonrasında 2 bin dolar kişi başı milli gelirimiz varken, bugün 10 bin dolarlara yükselttik. Bu artışın sürmesi gerekiyor. Bunun yapılması için de dünyadaki ülkelerin bazı şeyleri nasıl başardığına bakmamız lazım" dedi. Bu gelişim süreci için Kore örneğini veren Dalgakıran, geçmişte Kore'nin kişi başı milli gelirinin Türkiye'deki kişi başı milli gelirin yarısı kadar olduğunu ancak bugün Türkiye'den çok daha yüksek bir seviyeye geldiğini belirtti. Dalgakıran bunun sebebini de şu şekilde açıkladı: "Kore, oluşturduğu sermayedarlardan dünyalı şirketler

yaratmayı prensip edindi. Biz ise içe dönük üretimde kaldık. Bunun yanı sıra Uzak Doğu patlaması da yaşadık" dedi. Bundan 30 yıl önce Çin'in adının bile duyulmadığını söyleyen Dalgakıran, bir anda Uzak Doğu'nun yükselişe geçtiğini ve ucuz iş gücünün merkezi haline geldiğini ifade etti. Uzak Doğu'nun ucuz iş gücü merkezi haline gelmesi ile ABD'nin ve Avrupa'nın emek grubunu ve iş ekibini bu bölgeye taşıdığına değinen Dalgakıran, bu durumun sonuçlarını şu şekilde anlattı: "Makineciler olarak baktığımız zaman Çin'e, Hindistan'a ve bu gibi ülkelere makine yollayacağımız zaman yüzde 25 ve üzerinde gümrük duvarıyla karşı karşıya geliyoruz ama onlar yüzde 3'lük bir gümrük vergisiyle Türkiye'ye



makine satabiliyorlar" dedi. Dünya Ticaret Örgütü'nün yaptığı açıklamaya göre sınırların ortadan kalkacağını ve ülkeler arasındaki rekabetin engelsiz olacağını belirten Dalgakıran, "Bu durum bir avantaj sağlamıyor. Uzak Doğu ülkeleri iyice büyüyecek. Günümüzde 200 milyar dolar makine ihracatı yapıyorlar. Makine ihracatında 92-93 yıllarında sadece 3 milyar dolar makine ihraç eden bir ülke günümüzde 280 milyar dolarla dünyada birinci sıraya çıktı ve Almanya'yı geçti. 500 milyar dolar olduktan sonra sınırların ortadan kalkmasının bir anlamı yok" dedi.

### "CARİ AÇIĞI MAKİNE SEKTÖRÜ KAPATACAK"

Bütün bu güçlüklerle rağmen Türkiye makine sektörünün bu yılın sonunda yaklaşık 12 milyar dolar makine ihraç etmiş olacağını altını çizen Dalgakıran, "Dünyadaki krizin ortadan kalktığını düşünürsek, bu sektörün nasıl bir şahlanma içerisine gireceğini tahmin edersiniz. Biz bir araca sahibiz, geçmişte sorunlar yüzünden 30 km. hızla gidiyordu. Şimdi 70 km. hızla gidiyor, bu araç 150-200 km. hızla gidebilir. Peki, ne olur da gider, bunun için bizim hazırladığımız stratejiler var" dedi. Türkiye'de dönüşümündeki öncülüğü makine ve elektronik sektörünün birlikte yapacağını vurgulayan Dalgakıran, Türkiye sanayisinin lokomotifini ve rekabet gücünü bu sektörlerin oluşturacağını altını çizdi. Dalgakıran, "Her büyüme döneminde cari açık verdik. Daha dışa açık bir ekonomik model benimsemiştik ve ciddi bir büyüme hızı vardı. Bunun

yanı sıra ciddi de bir cari açık söz konusuydu. Bundan etkilendik ve cari açığı kapamak için ithalata vergiler koyduk, bu sefer sıfır büyüme hızı, hatta geriye giden bir ekonomi ile karşı karşıya kaldık" dedi. Nasıl ki tarih bir takım dersler veriyorsa, ekonomi tarihinin de dersler verdiğinin altını çizen Dalgakıran, her büyüme sonrası cari açıkla karşılaşılmasının iki sebebinin olduğunu, bunlardan ilkinin kısa vadede çözülebilecek bir konu olmayan dışa bağımlılık; ikincisinin ise çözülebilecek bir konu olarak, üretim araçlarını üreten ülke konumuna gelmek olduğunu vurguladı.

### "ÇİN'E GÖRE DAHA KALİTELİ ÜRETİM YAPIYORUZ"

Dünya üretiminin yüzde 51'inin Uzak

Doğu'da gerçekleştiğini ve bu bölgenin büyük bir market olduğuna dikkat çeken Dalgakıran, "Makine demek, ciddi üretim alanına girmek demek. Türkiye, Çin'e göre daha kaliteli üretim yapıyor. Bugün vergi uygulamalarını Uzak Doğu ile eşit şartlara getirelim Türkiye makine sektörü inanılmaz bir patlama yapar." dedi. Amerikan pazarına da değinen Dalgakıran, Türkiye'nin bu pazara girerken de büyük güçlükler yaşadığını söyledi.

### "AVRUPA DA GELECEĞİNDEN ENDİŞELİ"

Türkiye'nin Avrupa ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın olduğunu ve gümrük konusunda sıkıntıların oluştuğunu söyleyen Dalgakıran, Avrupa'nın merkezinin Almanya olduğuna, standartları Almanya'nın belirlediğine ve kendi sanayisi için yeni standartlar ürettiğine vurgu yaptı. Dalgakıran, "Siz daha birine alışmışken, ona uyum sağlamışken, ciddi paralar harcamışken yeni standartlar ortaya çıkıyor. Sonra o standartların belgelerini almak zorunda kalıyorsunuz. Aynı zamanda ana pazarınız Avrupa derken buralarda üretim de yavaşlıyor. Almanya'nın son 3 aylık büyüme oranı yüzde 0.1. Almanya'nın ardından İtalya, İspanya, Fransa gibi ülkeler geliyor ve bu yaşlı kıta kendi geleceğinden endişe ediyor, biz de onların geleceğinden endişe ediyoruz çünkü Avrupa, bizim en





güçlü pazarımız durumunda. İhracatımızın en büyük kısmını buraya yapıyoruz" dedi.

"Avrupa geleceğinden endişe etmiyor" şeklinde bir algı olduğuna değinen Dalgakıran, artık Avrupa'nın da geleceği konusunda endişeli olduğunu söyleyerek, "Burası Türkiye'nin pazarı, bu pazarda üretimde gerileme varsa biz nereye dönüp bakacağız? Çevre ülkeler bizim için çok önemli. Zaten ihracatımızda da büyük yer kaplıyor. Ancak çevre ülkelere baktığımız zaman, sıfır gümrükle gidebildiğimiz ülke yok. Bu bizim için çok büyük bir sorun. Daha uzak ülkelere gittiğimiz zaman da ciddi gümrük vergileri uygulanıyor." dedi.

### "TÜRKİYE, ÜRETTİĞİ ÜRÜNLERİ DE İTHAL EDİYOR"

Makine Tanıtım Grubu'nun yurt dışındaki ve yurt içindeki makineleri tanıtmak için kurulduğunu belirten Dalgakıran, "Tıkır Tıkır" kampanyalarının da bunun için yapıldığını ifade etti. Kampanya yapılmadan önce birtakım araştırmaların yapıldığını söyleyen Dalgakıran, "Kamuoyunda, makine sektöründe, bürokraside, medyada araştırmalar yaptık. Medyatik bir sektörümüz yok ama bir ülkenin kalbi olması gereken sektördür. Eğer iş dünyası, bürokrasi ve siyaset bu bilincin çok farkında olursa medyatik olmamıza gerek kalmıyor ama bizim konunun önemini kamuoyuna anlatmamız gerekiyor. İşte "Tıkır Tıkır" kampanyalarını da bunun için yaptık. Yaptığımız analizlerde şunu gördük, ithal ettiğimiz makinelerin yüzde 70'ini Türkiye'de de üretiyoruz ama yine de ithal etmeye devam ediyoruz" dedi.

"Tıkır Tıkır" kampanyası ile büyük bir kitleye ulaşıldığına ve ciddi bir mesafe alındığına değinen Dalgakıran, Türkiye'nin sorgulaması gereken başka şeylerin olduğunu ve bazı eleştiriler süreclerini de yeniden başlatmak gerektiğini vurguladı. Her konuda kalifiye insan arandığını ve yetişmiş insan gücünün talep edildiğini söyleyen Dalgakıran, "Bütün bunların yanında Türkiye girişimci modelinin ve bunun oluşturduğu iş dünyası örgütlenmelerinin üzerinde çok fazla durmuyoruz. Peki, bizim giri-



şimci modelimiz neye bağlı? Oysa biz dünyada kimsede olmayan bir fizibilite hazırlama kabiliyetine sahibiz" dedi.

### "YENİ GİRİŞİM MODELLERİ BULUNMALI"

Türkiye'deki girişimci modelinin birbirini taklit eden bir yapılanma içerisinde olduğunu ve bu durumun değişmesi gerektiğini söyleyerek bir örnek veren Dalgakıran, "1997'de Güney Kore ekonomik krizinde Güney Kore'de 4 tane firma hükümet tarafından aranarak hepiniz aynı şeyi yapmayacaksınız dendi. O dönemde Güney Kore ciddi cari açık veriyordu. Güney Kore bu dağılımı yaptıktan sonra cari fazla veren ülke konumuna geldi. Çözüm, farklı şeyler konuşabilecek yeni girişimci modelini yaratmakta" dedi. Küresel dünya içerisinde ilk 10 ekonomiden biri olmak için iş dünyasının kendisini kontrol etmesi gerektiğini belirten Dalgakıran, bunun bir takım sıkıntılarının olacağına ve bu sıkıntılar göğüslenirse Türkiye'nin küresel bir kuvvet haline gelebileceğinin altını çizdi. Türkiye'nin dünyaya yeni bir

sentez sunabilmesi için yeni girişimci modelinin olması gerektiğine dikkat çeken Dalgakıran, ancak haksız rekabetin var olduğu bir yerde serbest rekabet düzeninden bahsedilemeyeceğini de sözlerine ekledi.

### "TEKNOLOJİ ÜRETEN YATIRIMLARA ÖZENDİRİLMELİ"

Büyük sermayenin artık teknoloji üreten yatırımlara girmesi gerektiğini belirten Dalgakıran, "Yabancı yatırımcı, teknoloji üreten, üretip dünyaya satan yatırımcı niye Türkiye'ye gelmiyor? Türkiye'ye gelen yabancı yatırımcılara baktığımız zaman ya inşaat sektörüne geliyor ya montaj sanayine geliyor ya da hizmet sektörüne geliyor. Yani niye burada teknoloji üretip de satmaya gelmiyorlar" dedi. Türkiye'nin konum olarak çok stratejik bir noktada bulunduğunun altını çizen Dalgakıran, yabancı sermayenin Türkiye'ye iki sebepten dolayı geleceğini, bunların da ucuz iş gücü ve kalifiye eleman olduğunu belirtti.

# YÖNETİM KURULU'NDAN BAKANLIK ZİYARETLERİ

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADNAN DALGAKIRAN VE YÖNETİM KURULU ÜYELERİ MAKAMLARINDA ZİYARET ETTİKLERİ BAKANLAR; NİHAT ERGÜN VE ÖMER DİNÇER'E 2023 HEDEFLERİ DOĞRULTUSUNDA GERÇEKLEŞTİRİLMESİ PLANLANAN PROJELER HAKKINDA AYRINTILI BİLGİ VERDİLER.

**M**akine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Kutlu Karavelioğlu ve Serol Acarkan; Yönetim Kurulu Üyeleri Hasan Büyükdede, Mehmet Şanal ve Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri Özkan Aydın, Başbakan Tayyip Erdoğan'ın yeni kabineyi açıklamasının hemen sonrasında; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün ve Milli Eğitim Bakanı Ömer Dinçer'i makamlarında ziyaret ederek, başarı dileklerini ilettiler. Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından gerçekleştirilen bu ziyaretlerde, makine ve aksamları sektörünün genel durumu görüşüldü. Türkiye makine sektörünün günümüzde gelişmiş ülkelerle rekabet

edilebilir düzeyde olduğunun vurgulandığı görüşmelerde makine sektörünün rekabet üstünlüğünü artırarak, lider sektör konumunda ön plana çıkarmaya yönelik çalışmaların devam ettiği belirtildi ve 2023 hedefleri doğrultusunda gerçekleştirilmesi planlanan projeler hakkında da detaylı bilgi verildi.

## MEVCUT İHRACAT 10 KAT ARTIRILACAK

Bakanlarla gerçekleştirilen görüşmelerde, makine sektörünün 2023'te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almak amacıyla olduğu ve bunun da mevcut ihracatın 10 kat artırılarak, 100 milyar dolar makine ihracatı hedefine ulaşılması anlamına geldiği vurgulandı. Türkiye'nin teknolojiyi satın alarak kullanan ülke

konumundan, teknoloji üreten ve satan bir ülke konumuna gelebilmesi için tüm paydaşların birlik ve beraberlik içinde hareket etmesi gerekliliğinin de altı çizildi. Türkiye'nin 2001 yılında 1.8 milyar dolar olan makine ihracatının 9 yıllık süre içerisinde yaklaşık 6 kat arttığını, 2010 yılında ise bu rakamın 10 milyar dolara ulaştığı ancak buna rağmen ihraç edilen makinelerin iki katından daha fazlasının da ithal edildiği gerçeğinin de görmezden gelinmemesi gerektiğine dikkat çekildi.

Ziyaret sonunda sektör adına yapılacak istenen ve Türkiye ekonomisine ve gelişimine katkıda bulunulacak her tür çalışmanın ise; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı'nın destekleri ile başarılacağı vurgulandı.





# DURMAZLAR MAKİNE

## TRAMVAY YAPTI, SIRA OTOMOBİLDE Mİ?

Türkiye'nin ilk yerli üretimi olan örnek tramvay Bursa Durmazlar fabrikasında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'ün katıldığı bir törenle tanıtıldı. Törende konuşma yapan Hüseyin Durmaz tramvayın ardından ilk yerli otomobili üretmek içinde çalışacaklarının altını çizdi. Durmazlar Makine, Türk üretimi ilk tramvaylarını 2011 yılı sonunda Bursalılarla buluşturacak.

**U**luslararası standartlarda üretim yapan ve Türkiye'nin en büyük makine üreticilerinden biri olan Durmazlar Makine, Türkiye'nin ilk yerli tramvayının üretimini gerçekleştirdi. Türkiye'nin ilk yerli üretimi olan örnek tramvay Bursa Durmazlar fabrikasında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'ün katıldığı bir törenle tanıtıldı. Bursa'nın, İpek Yolu'nun başlangıç noktası olması dolayısıyla tasarımında ipek böceğinden esinlenen tramvayların, 2011 sonunda Bursa caddelerinde seferlerine başlatılması planlanıyor. Durmazlar Makine Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz; hayata geçirdikleri tramvay projesinin sadece Türkiye'nin projesi olmadığını dünyanın projesi olduğunun altını çizdi. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde





toplular taşıma araçları olarak metrolar ve tramvayların kullanıldığını vurgulayan Durmaz: "Özellikle sahip olduğumuz değerli dünyamız için, çevreye verebi-

**Bursa'nın, İpek Yolu'nun başlangıç noktası olması dolayısıyla tasarımında İpek böceğinden esinlenen tramvayların, 2011 sonunda Bursa caddelerinde seferlerine başlatılması planlanıyor.**

leceğimiz en az zarar, toplu taşımadan geçmektedir" dedi.

#### **100 KİŞİLİK AR-GE EKİBİ**

Üretim yılsonunda tamamlanması planlanan numune tramvaylar ilk olarak Bursa'da belirlenen pilot alanlarda çalıştırılacak. Bursa'nın gücünü ve birikimini göstereceği düşünülen bu projede, 60'a yakını Ar-Ge'de olmak üzere toplam 100 kişi görev almış görünse de proje ortaklığı yapılan firmalarda çalışanlarla birlikte, projeye emek verenlerin sayısı da artıyor. Tramvay projesinin koordinatörü Taha Aydın da genel olarak "cadde aracı" denilen tramvay teknolojilerinde, şehirlere özgü değerlerden yararlandığını belirterek, "Bursa da İpek Yolu'nun başlangıç noktası olduğu için biz de İpek böceğini düşündük. Tramvay tasarımını bunun üzerine geliştirdik. Dolayısıyla benzerlerinden farkı bu" dedi. Aydın, yerli tramvayın, teknik olarak yürür aksamlarında, özellikle otomasyon ve kontrol sistemlerinde benzerlerine göre önemli teknolojik üstünlükler bulunduğunu vurguladı.

moment **INFO**

## TRAMVAYIN TEKNİK ÖZELLİKLERİ

Durmazlar Makine bünyesinde üretimi devam eden tramvay, 205'i ayakta olmak üzere 277 yolcu kapasiteli, 5 kabinli çelik kasa, 4 mafsalı esnek tip, renkli cam, alev korumalı kompozit kaplamalı klimalı olarak üretiliyor. Normal yüklü durumda 48 ton olan aracın ağırlığı, yüklü durumda 60 tona ulaşıyor. Toplam 400 KW motor çekiş gücüne ve yüzde 8,6 eğim tırmanabilme performansına sahip araçta, lazer donanımlı, LCD dokunmatik ekranlı elektronik kontrol sistemi bulunuyor. Konfor ve güvenlik donanımları açısından en son teknolojiyle donatılacak tramvayların motorlu çekiş sistemi Siemens firmasından karşılanıyor.



# “192 ÇEŞİT MAKİNE ÜRETİYORUZ”

30 çeşit ana ürün ve bu ürünlerden, farklı müşterilerin farklı taleplerini karşılayacak şekilde üretilmiş 192 makine çeşidine sahip olan CMS Cam Makineleri üretiminin yüzde 80’ini ihraç ediyor.

**I**sıcam makineleri, cam kesim makineleri, çift cam makineleri, cam işleme makineleri, cam temperleme makineleri ve düz cam temperleme makinelerinin; tasarım, üretim, satış ve teknik destek faaliyetlerini yürüten CMS Cam Makineleri, 1995 yılından beri sektöre hizmet veriyor. Konusunda Türkiye’de uzman olan CMS Cam Makineleri bugün üretiminin yüzde 80’ini ihraç eden alternatif bir dünya markası olma özelliği taşıyor. 100’den fazla ülkede 10 binden fazla CMS Cam

Makinesi binden fazla müşteriye otomasyon sağlıyor. Yönetim Kurulu Üyesi Taylan Sünbül, Moment Expo dergisine CMS Cam Makineleri firması hakkında bilgi verdi.

CMS Cam Makineleri’nin bugün 30 çeşit ana ürün ve bu ürünlerden farklı müşterilerin farklı taleplerini karşılayacak şekilde üretilen 192 makine çeşidine sahip olduğunu belirten Sünbül, “Ürün gamımızı bu büyüklükte bir çeşitliliğe getirmemiz; tüm müşterilere aynı ürünleri satmak değil farklı müşte-

rilerin farklı ihtiyaçlarına çözüm oluşturma yaklaşımımızın bir sonucu. Yani müşterilerimize hazır dayatma veya bir klasik satıcı gibi değil, bir çözümcü, bir yardımcı veya bir teknoloji ortağı gibi davranma eğilimimizden kaynaklanıyor” dedi.

## “GEREKLİ ALT YAPIYA SAHİBİZ”

CMS Cam Makineleri’nin kendisine ait 8 bin metrekarelik kapalı üretim tesislerinde 140 çalışanı ve makine parkı ile üretim faaliyetlerini gerçekle-







tirdiğinin altını çizen Sünbül, “üretim tesisi, kaynak atölyesi, talaşlı imalat atölyesi, montaj atölyeleri ve elektrik atölyesi bölümlerinden oluşuyor. Bu atölyelerde bulunan iş merkezlerindeki tüm operasyonlar önceden hazırlanan iş emirleri ve rota akışına göre tek bir üretim planlama merkezinden koordineli olarak yürütülüyor” dedi. Verimlilik esaslı üretim yöntemleri, sürekli öğrenen ve gelişen uzman çalışanları, benimsenmiş toplam kalite yaklaşımı ile CMS Cam Makineleri olarak pazardan gelecek talepleri karşılayacak üretim alt yapısına sahibiz diyen Sünbül, üretimde; girdi kontrolü, proses kontrolü ve makine son kontrollerini ISO 9001 standartlarına uygun yaptıklarının da altını çizdi. CMS Cam Makineleri üretiminde Kurumsal Kaynak Planlama

(ERP) Üretim Modülü ve ayrıca Shop Floor Control modülleri kullanıyor. Çalışanların verimliliklerinin artırılması ve yetkinliklerinin geliştirilmesi için sürekli eğitimin gerekli olduğunu benimseyen CMS Cam Makineleri, tüm çalışanlarının gelişimleri için eşit fırsat vermek amacı ile CMS Akademi’yi kurdu. Şirket içi tüm eğitimler, yurt dışı teknik personelin ve satış personelinin eğitimleri ve talep eden müşterilerin operatörlerinin eğitimlerinin CMS Akademi kanalı ile yapılmaya başlandığını vurgulayan Sünbül, yine kursiyerlerin eğitim verimliliğini artıracak şekilde eğitim salonu, eğitim donanımları ve test alanları oluşturulduğunu ifade etti.

**BİRÇOK ÜLKEDE TEMSİLCİLİKLERİ VAR**  
CMS Cam Makineleri bir kalite yönetim

**CMS Cam Makineleri** olarak, verimlilik esaslı üretim yöntemleri, sürekli öğrenen ve gelişen uzman çalışanları ve benimsenmiş toplam kalite yaklaşımı ile pazardan gelecek talepleri karşılayacak üretim alt yapısına sahibiz.



## Nitelikli pazarlama kadromuz ile yurt dışı satış kanallarını her geçen yıl artırıyoruz.

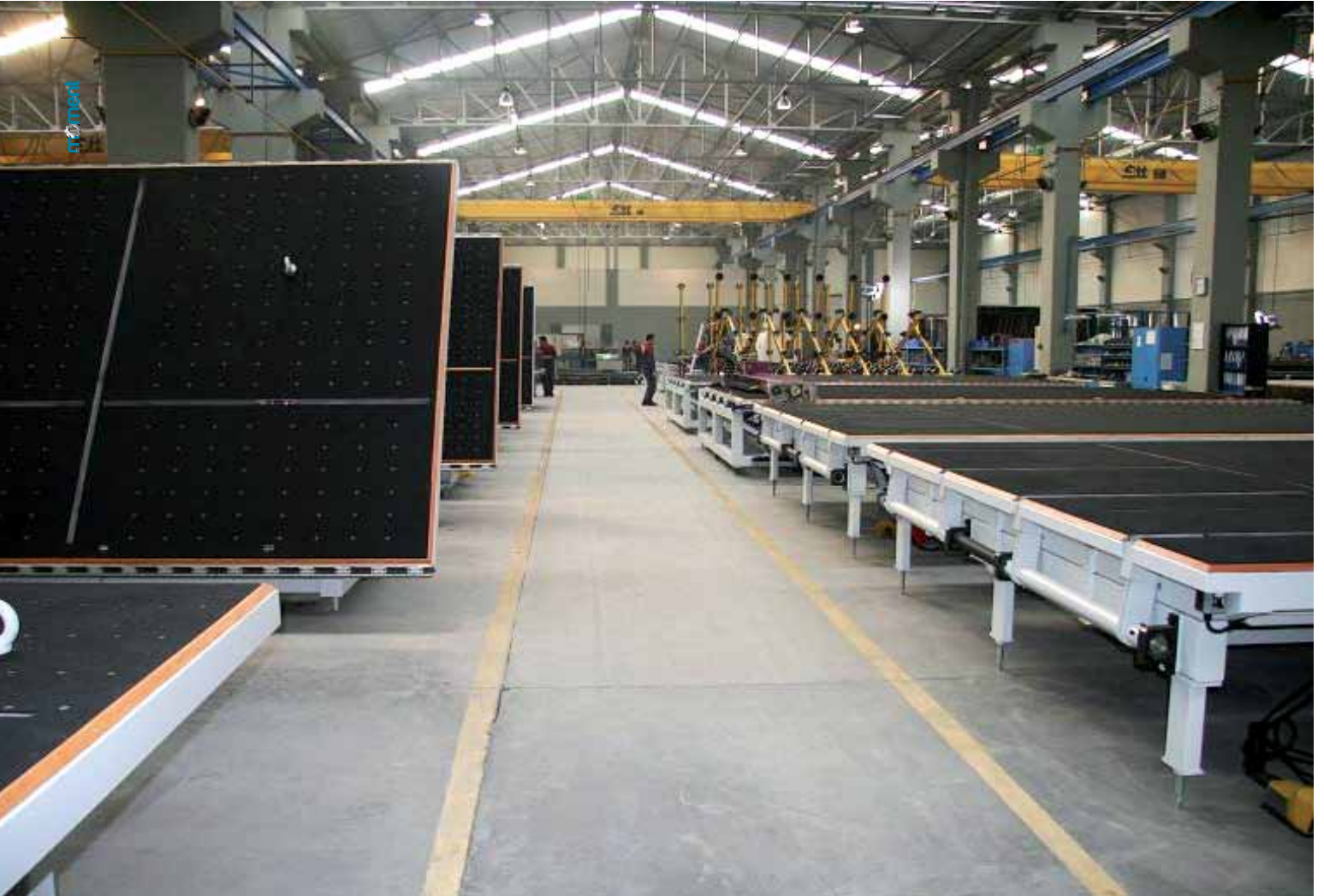
sistemini yürürlüğe koyduğunu belirten Sünbül, firmanın ISO 9001:2000 şartlarını sağladığını ve bu sertifikaya sahip olduğunu ifade etti. CMS Cam Makineleri faaliyetlerini planlarken ve gerçekleştirirken; Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) ve bu modüle entegre, Müşteri ilişkileri Yönetimi (CRM) ve Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM) modüllerini kullanıyor. Birçok ülkede teknik personel, satış personeli ve yedek parça stoku bulu-

nan dış temsilciliklerinin bulunduğunu vurgulayan Sünbül, "Nitelikli pazarlama kadrosu ile yurt dışı satış kanallarını her geçen yıl artırıyoruz" dedi. CMS temsilcilikleri ise şu şekilde: Sırbistan, Bulgaristan, Romanya, Ukrayna, Belarus, Rusya, Kazakistan, Azerbaycan, Lübnan, Orta Doğu, İran, Hindistan, Şili, Meksika ve Çin.

### "DÜNYA PAZARINDA SAYGINLIĞIMIZI KORUYORUZ"

CMS Cam Makineleri'nin, ısıcam makineleri, cam kesim makineleri, çift cam makineleri, cam işleme makineleri, cam temperleme makineleri ve düz cam temperleme makinelerinin üretimi konusunda yüksek bir kalite yakaladığını, yakaladıkları bu kaliteyle de bugün dünya pazarında güçlü rakipler arasında saygın bir konuma sahip olduklarını vurgulayan Sünbül, "ISO 9001: 2000

Kalite Yönetim Sistemi Standardına uygun yöntemlerin geliştirilmesi ve bunların sertifikalandırılması CMS Cam Makineleri'nin kalite anlayışını ortaya koyuyor" dedi. CMS Cam Makineleri'nin kaliteye büyük önem verdiğini belirten Sünbül, firmanın kalite politikasını şu sözlerle anlattı: "Etkili bir iletişim ağı ile kurmuş olduğumuz tüm süreçlerimizde sürekli iyileştirmeyi ve geliştirmeyi sağlamak, kolay izlenebilen sayısal sonuçlarla hedeflerimize odaklanmak, çalışanlarımızın gelişimini eğitimler ile destekleyip başarıya ve verimliliğe odaklamak, hatasız iş anlayışını benimsemek ve kalite, hız, maliyet optimizasyonu ile müşteri memnuniyetini sağlamak bizim kalite politikamızı oluşturuyor" dedi. Esneklik ve hızlılığın küresel pazarda farklılığının CMS Cam Makineleri'nin oluşturduğu önemli faktörler arasında yer aldığını ifade eden





Sümbül, "En esnek ve en seri hareketler ancak çok sağlam bir zemin üzerinde gerçekleşebilir yaklaşımımız son yıllarda kurumsal yapılanma çalışmalarımıza verdiğimiz önem için önemli bir gerekeç oldu. Firmamız da üç yıldır süren bu çalışmalar önemli reformlar ile birlikte hayata geçirildi ve başarılı uygulama sonuçları alındı." dedi.

#### **AR-GE PROJELERİ TÜBİTAK TARAFINDAN DESTEKLENİYOR**

CMS Cam Makineleri'nin geleceği bugünden şekillendirme hedefi doğrultusunda mevcut makinelerin güncellenmesini sağlamak dışında, gelişen teknolojiyi bilimle birleştirdiğini de belirten Sümbül, "CMS Cam

Makineleri, yeni makineler tasarlayarak cam makineleri üretimine çözüm odaklı bakış açısıyla yaklaşıyor ve müşterilerine bu doğrultuda hizmet veriyor. Çünkü CMS Cam Makineleri, müşterilerini birer iş ortağı olarak görüyor" dedi. Cam endüstrisinde tam otomasyona geçilmesine yönelik hedefine ulaşmayı amaçlayan CMS Cam Makineleri, bünyesindeki Araştırma ve Geliştirme departmanının proaktif çalışmalarıyla cam üretim tesislerine olan ihtiyaçları önceden belirleyerek bu ihtiyaçların karşılanmasını sağladığının altını çizen Sümbül, "Bu doğrultudaki vizyonumuz ile bilim ve teknolojinin cam endüstrisinde otomasyona dönüşmesine öncülük ediyor ve uzman

## **TAYLAN SÜNBÜL KİMDİR?**



1980 yılında İstanbul'da dünyaya gelen Taylan Sümbül, yükseköğrenimini Maltepe Üniversitesi Mühendislik - Mimarlık Fakültesinde Bilgisayar Mühendisliği'nde tamamladı. İş hayatına CMS Makine San. ve Tic. A.Ş.'de başladı ve 2004 yılında Bilgi İşlem Müdürü görevine atandı. 2008 yılında CMS Makine San. ve Tic. A.Ş.'nin Yurt Dışı Pazar Sorumlusu görevini yürüttü ve sonrasında Yurt Dışı Pazarlama Müdürlüğü yaptı. 2008 yılında CMS Makine San. ve Tic. A.Ş.'nin Yurt Dışı Pazar Sorumlusu görevini yürüten Sümbül, sonrasında Yurt Dışı Pazarlama Müdürlüğü'nde görev aldı. CMS Makine'nin çeşitli bölümlerinde görev yapan Taylan Sümbül, CMS Makine'nin Yönetim Kurulu Üyesi olarak da görev yapıyor.

mühendis kadromuzla da tasarımın her aşamasında uluslararası standartları uyguluyoruz. Hidrolik, pinomatik, elektromekanik, elektronik, bilgisayar ve CNC mühendislik birikimlerimizi müşterilerimize çözüm olarak sunuyoruz" dedi. CMS Cam Makineleri olarak inovasyon, teknoloji ve tasarım alanlarında kalıcı üstünlükler amaçladıklarını vurgulayan Sümbül, CMS Cam Makineleri'nin Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından desteklendiğini ve bu konu ile ilgili üniversitelerle de işbirliği yaptığının altını çizdi.



# GLOBAL BİR MARKA DOĞUYOR: NETLIFT

NET MAK, taşıma, kaldırma ve istifleme makineleri alanında yurt içinde sahip olduğu marka bilinirliğini uluslararası platforma taşıyor.





**S**ektöründe 50. yılını kutlayan NET MAK Metal Makine Sanayi, 1961 yılında Karaköy'de Net Ticaret adıyla kuruldu. Yarım asırdır, sektöründe uluslararası standartlara sahip farklı amaçlara uygun, çeşitli tip ve kapasitelerde taşıma, kaldırma ve istifleme makinelerini piyasa sunuyor. 15 yıllık NETLIFT markası, sektöründe ürün gamı en geniş olan Türk markalarından biri. Yönetim merkezi İstanbul'da bulunan NET MAK'ın, Karaköy ve Ümraniye'de iki adet showroom'u, Sakarya Hendek 2. Organize Sanayi

Bölgesi'nde 20 bin metrekare fabrika ve lojistik merkezi bulunuyor ve firma Türkiye genelinde 150 satış noktası ve servis ağı ile hizmet veriyor.

#### **"KALİTELİ ÜRÜN YELPAZESİNE SAHİBİZ"**

NET MAK'ın ürün yelpazesinde; transpaletler, istif makineleri, forkliftler, taşıma platformları, personel yükselticiler, yüksekte çalışma emniyet sistemleri, kişisel koruyucu donanımlar, yüksek basınçlı hidrolik krika ve ekipmanları, yük güvenliği ekipmanları, vinç sistemleri ve çeşitli kaldırma ekipmanları yer alıyor.



## EMEL YILMAZER KİMDİR?



Erciyes Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümü mezunu olan Emel Yılmaz, farklı sektörlerde iş geliştirme ve kurumsal gelişim alanlarında 14 yıllık iş tecrübesine sahip. Yılmaz, NET MAK'ta Kurumsal Gelişim Müdürlüğü görevini sürdürüyor.

Ürün çeşitliliği firmaya gemi imalat, demir çelik, inşaat-taahhüt, çimento, otomotiv ve yan sanayi, beyaz eşya, tekstil, gıda, kimya, ilaç, lojistik, enerji, madencilik, zincir mağazacılık ve hızlı tüketim gibi geniş sektörlerden talep gelmesini sağlıyor. Ürünlerin kullanımı, bakımı, kontrolü ile ilgili teorik ve uygulamalı eğitimler, proje, mühendislik, montaj, periyodik bakım, stok/ lojistik destek faaliyetleri de firma tarafından verilen hizmetler arasında yer alıyor. NET MAK, müşteri isteklerine ve yürürlükteki yasal gerekliliklere uyan ürün sunma yeteneğini kanıtlamak, sistemin sürekli geliştirme ve uygunsuzluğun önlenmesi dahil müşteri memnuniyetini elde etmek için ISO 9001: 2008 Kalite Yönetim Sistemi'nin gerekliliklerine uygun kalite yönetim sistemini uyguluyor. Şirket politikaları hakkında bilgi veren NET MAK Kurumsal Gelişim Müdürü Emel Yılmaz, "Kalıcı bir kalite standardı oluşturup bu standardı korumak şirket politikamızın en büyük önceliğidir. Müşterilerimize ve çalışanlarımıza karşı



Ülkelerde bulunan ekiplerimiz ile tanıtım ve pazarlamaya yönelik çalışmalar yürütüyoruz. NET MAK olarak, katıldığımız fuarlarda ürünlerimizi ve markamızı tanıtıyoruz.

sorumluluklarımızı yerine getirmemizde en önemli unsurun kalite olduğunu düşünüyoruz” dedi. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektöründe yerli marka olarak hizmet veren; güvenilir ve profesyonel satış ve sonrası hizmet sağlayabilen, ihracat yapabilen yegâne firma olduklarının altını çizen Yılmaz, NET MAK’ın hedeflerini de şöyle sıraladı: “Müşteri memnuniyetini kalıcı

kılmak, yasal şartlara, mevzuat şartlarına ve müşteri şartlarına uymak, satış sonrası garanti, servis ve müşteri hizmetlerinde kalite taahhütlerine uymak, sistemde sürekli iyileştirme sağlamak, iş ahlakı ve prensiplerine bağlı kalmak, kaliteyi güvence altına alacak Kalite Yönetim Sistemi’nin şartlarına uymak NET MAK olarak bizim kalite hedeflerimiz arasında yer alıyor” dedi.

#### “ÜLKE İHRACATINA KATKI SAĞLIYORUZ”

Türkiye pazarında taşıma, kaldırma, istifleme sistemleri üzerine uzmanlığını kanıtlayan firma, NETLIFT markasını global platforma yayma hedefi doğrultusunda çalışmalarına hızla devam ediyor. Aralarında Almanya, İngiltere, İtalya, Yunanistan gibi Avrupa ülkeleri ile Balkanlar, Türkiye Cumhuriyetleri, Arap ülkeleri ve Kuzey Afrika ülkelerinin bulunduğu yaklaşık 20 ülkeye ihracat yapıyor. İhracatta en fazla talep edilen ürün gruplarını anlatan Yılmaz, bu ürünlerinin başında transpaletler, istifleme makineleri, personel yükselticilerinin geldiğini ifade etti. Firmanın bu

ülkelere satışlarını, ilgili ülkelerdeki bayi, satıcı ve bölge satış ekibi vasıtasıyla yürüttüğünü belirten Yılmaz, bunun yanı sıra dünya çapında sektörel anlamda liderlik yapan firmalara temin ettiği ürünlerle tedarikçi konumunda yer aldığını vurguladı. Ülkelerde bulunan ekipleri ile tanıtım ve pazarlamaya yönelik çalışmalar yürütüldüğünü söyleyen Yılmaz, NET MAK’ın aktif olarak katıldığı fuarlarda ürünlerini ve markasını tanıttığını söyledi. Firmanın ihracattan haric ileri dönemdeki hedefleri arasında ise Adapazarı’nda bulunan mevcut fabrikasını yeni yatırımlarla güçlendirmek bulunuyor.

#### “SEKTÖREL TÜKETİCİ BİLİNCİNİ ARTIRIYORUZ”

Firmanın, ulusal ve uluslararası mevzuat gerekliliklerine ve kalite taahhütlerine uymaya azami hassasiyet gösterdiğini ve sektörde tüketici bilincinin oluşmasında emek verdiğinin altını çizen Yılmaz, dönemsel ve periyodik olarak hem satıcı ağı hem de son kullanıcı tarafında düzenlediği yeni ürün tanıtımları, ulusal ve uluslararası ürün

## NET MAK NE ÜRETİYOR?

Ürün yelpazesinde; transpaletler, istif makineleri, forkliftler, taşıma platformları, personel yükselticileri, yüksekte çalışma emniyet sistemleri, kişisel koruyucu donanımlar, yüksek basınçlı hidrolik kriko ve ekipmanları, yük güvenliği ekipmanları, vinç sistemleri ve çeşitleri kaldırma ekipmanları yer alıyor. Ürün çeşitliliği firmaya gemi imalat, demir çelik, inşaat – taahhüt, çimento, otomotiv ve yan sanayisi, beyaz eşya, tekstil, gıda, kimya, ilaç, lojistik, enerji, madencilik, zincir mağazacılık ve hızlı tüketim gibi geniş sektörlerden talep gelmesini sağlıyor.

standartları ve kalite bilinci eğitimleri ile tüketicileri bilinçlendirdiğini vurguladı. NET MAK'ı sektördeki rakiplerinden ayıran en vurucu özelliklerden birinin de, müşterilerinin firmayı tedarikçi olmaktan ziyade bir çözüm ortağı olarak gördüğünü belirten Yilmazer, "Bunun sağlanmasında, ürünlerin kullanımı, bakımı, kontrolü ile ilgili verdiği teorik ve uygulamalı eğitimler, müşteri ihtiyacına yönelik özel projeler hazırlayabilme ve sorunlarını çözebilme yeteneği, periyodik bakım faaliyetleri ve stok/ lojistik destek faaliyetlerindeki esnekliği büyük önem arz ediyor. Verdiği bu hizmetler ile tüketici bilincinin gelişmesine sağladığı katkı yanında, endüstrilerin gelişimine ve modernizasyona da katkıda sağlıyor" dedi.

### "YAYGIN SATIŞ VE SERVİS AĞINA SAHİBİZ"

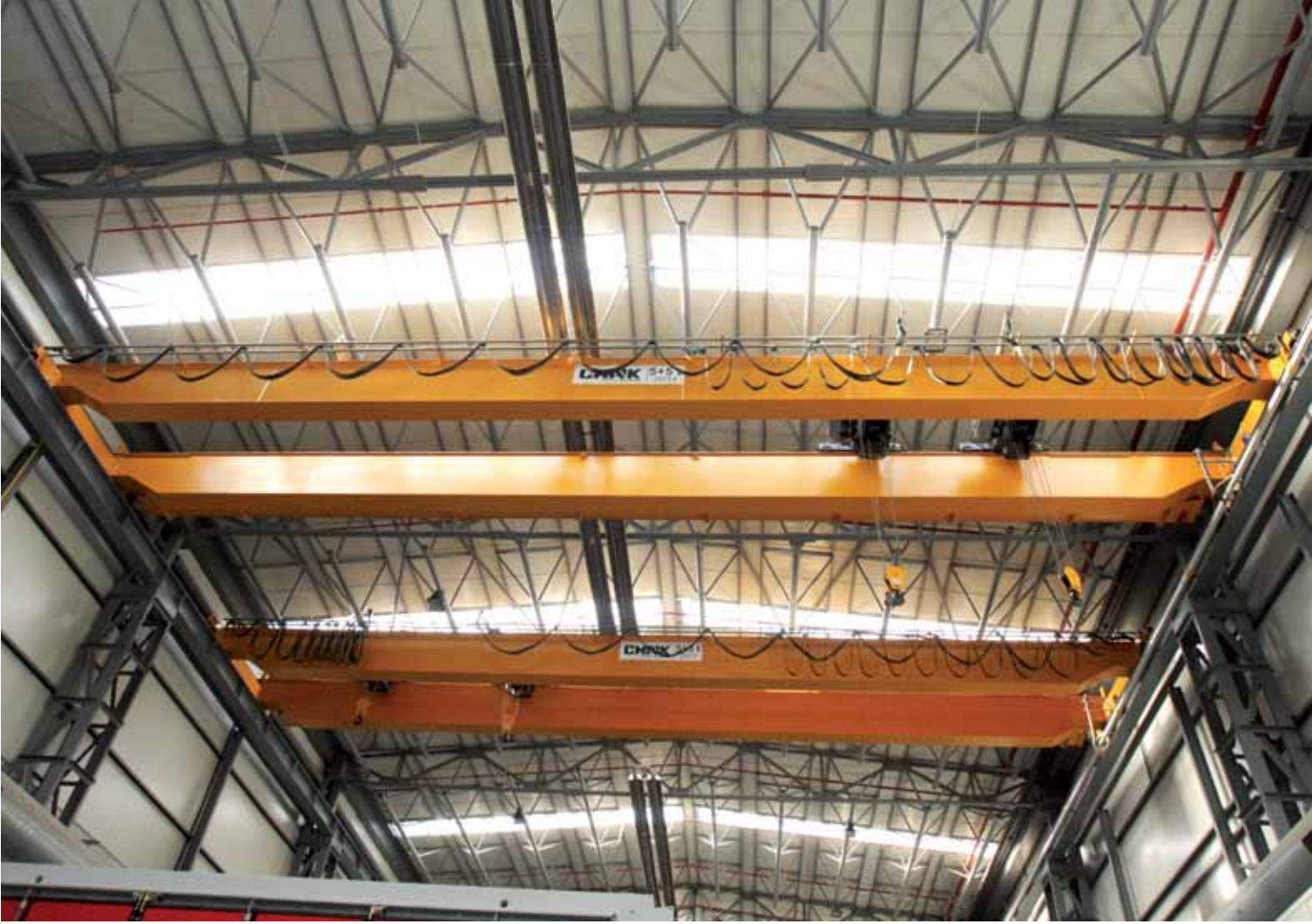
NET MAK'ın, bugün yurt içinde her bölge ve ilde yapılandığı bayi-satıcı-zincir mağaza ağı ile, ürünlerine kolay ulaşılabilir olmasını ve en kısa sürede teknik destek alınmasını temin ettiğine değinen Yilmazer, Türkiye'de tüketicilerine 500'e yakın satış noktası ve bunun yanında çağımızın hızlı ulaşım aracı olan e-marketler ile ulaştığını vurguladı. Yilmazer, "Markanın ürün kalitesinin yanında tercih edilme nedenlerinden biri de satış sonrası hizmetlerdeki hassasiyeti, hızı ve müşterilerde sağlamış olduğu 50 yıllık güvendir" dedi.





# “YENİ TEKNOLOJİLERE İMZA ATMALIYIZ”

Çakmak Vinç, CMAK markası ile uluslararası pazarlara yaptığı vinç ihracatını teknoloji yatırımlarıyla artırmayı hedefliyor.



**1** 977 yılından beri elektrik vinç bileşenleri konusunda uzmanlaşmış olan Çakmak Vinç sistemlerinin, tamamı ile FEM, TSE ve DIN standartlarına uygun dizayn ve imalata, CE güvenlik normlarına uygun ürünlere, ISO 9001 kalite yönetim sistemine ve TURQUM kalite markasına sahip olduğunu vurgulayan Çakmak Vinç İhracat Koordinatörü Orçun Erdem Çakmak, “1000 kilogramdan 80 bin

kilograma kadar standart endüstriyel elektrikli vinç ve vinç kiti (vinç başlık, yürüyüş grupları, vinç elektrik tesisatları ve elektrikli vinç) üretimini yapıp müşterilerimize sunuyoruz” dedi. Çakmak Vinç, CMAK, tarafından üretilen CM serilerinin yanı sıra Ar&Ge mühendisleri tarafından geliştirilen yüksek teknolojiye sahip 4.nesil CMK serisi elektrikli vinçlerin Avrupa’daki elektrikli vinç imalatçıları arasında yerini aldığını belirten Çakmak,

Çakmak Vinç’in CM ve CMK serisi elektrikli halatlı vinçler ile Türkiye ve dünya endüstrilerine hizmet verdiğini ifade etti.

## “CMK SERİSİ ELEKTRİKLİ HALATLI VİNÇLERİMİZ AVANTAJLI”

CMK serisi elektrikli vinçleri konvansiyonel elektrikli vinçlerle kıyaslayan Çakmak; “CMK serisi vinçlerin halat tamburu çapı, diğer elektrikli vinçle-



re göre yaklaşık 2 katı kadardır. Bu sayede çok daha kompakt bir yapıda, çok daha yüksek kaldırma yüksekliklerine kolayca erişebilir. Buna ek olarak tambur üstüne sarıllı olan çelik halatın kıvrılma açısı çok daha küçüktür, bu da halatın servis ömrünü yaklaşık 4 kat kadar artırmaktadır, diğer bir deyişle halat değiştirme gereksinimini yaklaşık 4'te birine düşürür" dedi. Bununla beraber, CMK serisi vinçlerin kaldırma motorlarının tamburun içine konumlandırıldığını belirten Çakmak, bu sayede çok daha verimli soğutma ile kaldırma motorunun her daim optimal sıcaklığını koruduğunun da altını çizdi.

#### "DÜNYADA TAVSİYE EDİLEN MARKAYIZ"

CMK markası ile yapılan ihracat rakamları hakkında bilgi veren Çakmak, "Tüm üretim 2011 yılının ilk altı ayında yüzde 35 ihracat olarak yapıldı. Bununla beraber ABD, Fransa, Güney Afrika, İtalya, Almanya, Brezilya, Suriye, Tayland, Singapur, Malezya, Ukrayna, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri ve

Suudi Arabistan'daki partner firmalarımız aracılığı ile dünya endüstrisine hizmet etmeye devam ediyoruz. Bugün, bulunduğumuz bölgelerde tavsiye edilen marka pozisyonundayız" dedi. Uzun zamandır süre gelen Ar-Ge çalışmalarını tamamlayarak, dünya çapında patente sahip olan Çakmak Vinç Sistemleri, otoblokajlı ve aynı zamanda yüksek randıman sahibi redüktörlü elektrikli vinçleri piyasaya sürerek, 5 bin kilogram altındaki endüstriyel vinç pazarındaki konumunu güçlendirmek istiyor.

#### "MAKİNE SEKTÖRÜ YENİ TEKNOJİLERE İMZA ATABİLİR"

Türkiye'nin standart dışı üretiminin önünü kesebilecek ve devlet desteği ile daha düzenli bir makine sanayiine kavuşacağını belirten Çakmak, "Makine imalat sektörü, ihracata teşvik edildiği takdirde, Türkiye kısa zamanda dünya makine sektöründe yakaladığı bilinirliğe ivme kazandıracak, uzun vadede ise; elde edeceği kaynaklar ile yeni teknolojilere imza atabilecek" dedi.

## ORÇUN ERDEM ÇAKMAK KİMDİR?



1985 İstanbul doğumlu olan Orçun Erdem Çakmak lise eğitimini TED İstanbul Koleji'nde tamamladı. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan Orçun Çakmak, lisansüstü eğitimini Sabancı Üniversitesi'nde Bilişim Teknolojileri üzerine yaptı. Çakmak Vinç firmasında ihracat bölümünde çalışmaya başlayan Orçun Çakmak, şu anda İhracat Koordinatörlüğü görevini yerine getiriyor.





# “YENİ PAZARLARA AÇILARAK KRİZİ AŞTIK”

“Özçelik Makine olarak dünyadaki ekonomik dalgalanmaya rağmen yapmış olduğumuz profesyonel araştırmalar ve çalışmalar doğrultusunda bu dalgalanmadan çok etkilenmedik.”

**Ö**zçelik Makine'nin uzmanlık alanını; alüminyum ve pvc profil işleme makinelerinin ve yedek parçalarının üretimi oluşturuyor. Özçelik Makine'nin ürettiği alüminyum ve pvc profil işleme makineleri, profesyonel veya amatör herkesin ihtiyacını karşılıyor. Özçelik Makine hakkında bilgi veren Dış Ticaret Direktörü Eren Yener, “Alüminyum

ve pvc profil üreticilerinin daha kaliteli ürünler imal edebilmeleri için tüm gereksinimlerini karşılayacak çeşit çeşit makinelerimizle müşterilerimize üretimlerinde ve çalışmalarında büyük kolaylıklar sağlıyoruz” dedi. 13 bin metrekare kapalı, 12 bin metrekare açık alana kurulu üretim tesisine sahip olan Özçelik Makine'nin, yılda ortalama 25 bin adet makine üretimi ile sektör-

nün en fazla üretim potansiyeline sahip markalarından biri olduğunu belirten Yener, yılların verdiği deneyim ve yetişmiş kalifiye personelinin titiz çalışmaları ile en kapsamlı ürünleri sorunsuz olarak müşterilerine sunduğunu söylüyor.

## “SEKTÖRÜMÜZDE DÜNYA DEVLERİ ARASINDAYIZ”

Tüm dünyada yaklaşık 66 ülke ile





ticari ilişkileri olan Özçelik Makine, 54 ülkeye istikrarlı olarak ihracat yapıyor. İhracat yaptığı ülke sayısını artırmayı ve müşteri yelpazesini genişletmeyi hedefliyor. İhracat hedeflerinin arasında müşterilerini doğru yönlendirip akılcı çözümler sunarak memnuniyetlerini artırıcı seçenekler sunmak olduğunu ifade eden Yener, "Şu anda Özçelik Makine olarak dünyanın hemen hemen bütün bölgelerine hizmet veriyoruz. Hali hazırda 66 ülkeyle karşılıklı işbirliği içindeyiz, gün geçtikçe de sayılarını artırıyoruz. Ayrıca, müşterilerimize sadece satış öncesinde değil, satış sonrasında da ihtiyaçları doğrultusunda destek sağlıyoruz. Kısa sürede doğru hedeflerle tamamen bağımsız olarak yerli sermayeyle sonuca ulaşmak istiyoruz." Özçelik Makine'nin sektöründe devlerinden biri haline geldiğini belirten Yener, Türkiye'de sanayinin her geçen gün geliştiğini, bu gelişme neticesinde

dünyanın gözünün Türkiye'nin üzerine çevrildiğini vurguladı. Bu durumun da ihracatçıların üzerine büyük bir misyon yüklediğine değinerek, bu misyonu şu şekilde açıkladı: "Tabii ki her sektörde olduğu gibi ihracat sektöründe de bazı hatalar olacaktır. Bu kaçınılmaz ancak bu hataları ne kadar aza indirirsek ihracatımız da o kadar artar ve daha güçlü olur. Bu nokta da ihracat yapan her firmanın sadece kendi firmasını değil, ihracat yapan diğer firmaları ve hatta Türkiye'yi de etkileyeceğini düşünerek gerekli hassasiyeti göstermeli. Sorumluluk bilincini oturtmalı ve personelini bu bilince göre eğitmeli. Geleceğe ancak kalifiye personel ve kaliteli ürünlerle umutlu bakabiliriz." Ağırlıklı olarak Avrupa, Güney Amerika, Afrika ve Amerika'ya ihracat yaptıklarını belirten Yener, Özçelik Makine'nin ürün yelpazesinin geniş olmasından dolayı alüminyum ve PVC profil sektörüyle uğraşan tüm işletmelere her çeşit



## EREN YENER KİMDİR?



1985 yılında Adana'da dünyaya gelen Eren Yener, ortaokula başlamadan önce bir süre Londra'da kalarak dil eğitimi aldı. Ortaokul ve lise eğitimini Adana Bilfen Koleji'nde tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde lisans eğitimi aldı. Dış Ticaret eğitimini Boğaziçi Üniversitesi'nde tamamladı. Dış Ticaret eğitimi esnasında birçok kez yurtdışına çıkarak ve hem dış hem de teknolojik gelişmeleri yakından takip etti.

makine konusunda destek sağladıklarının altını çizdi. Yener, "Özçelik Makine ihracat departmanımızın sahip olduğu

Özçelik Makine olarak ihracat departmanımızın sahip olduğu kalifiye ekiple koordineli olarak pazar araştırması yapıyoruz. Her geçen gün etkili olduğumuz bölgelere yenilerini ekleyerek ihracat hedeflerimize yaklaşıyoruz.



Özçelik Makine olarak müşterilerimizi doğru yönlendirip akılcı çözümler sunarak memnuniyetlerini artırıcı seçenekler sunuyoruz.

kalifiye ekibimizle koordineli olarak pazar araştırması yapıyoruz. her geçen gün etkili olduğumuz bölgelere yenilerini ekleyerek ihracat hedeflerimize yaklaşıyoruz ve başarımızın devamı için kalite standartlarını hiç düşürmeden hep iyisini müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz” dedi.

### “SEKTÖRDEKİ TÜM GELİŞMELERİ TAKİP EDİYORUZ”

Ürünlerinin tamamını kendi fabrikalarında ürettiklerine değinen Yener, “Makinelere üretim sürecinin başlangıcından son aşamasına kadar özenli ve hummalı bir çalışma yürütmekteyiz. Üretilen makinelerimizi aynı titizlikle yüklenecikleri güne kadar depolarımız da titizlikle muhafaza ediyoruz ve yüklemelerini gerçekleştiriyoruz” dedi. Türkiye’de makine üreticiliğinin gelişimi hakkında da bilgi veren Yener, Türkiye’nin geçmişten günümüze önemli yol kat ettiğini söyledi. Yener, “Özçelik Makine olarak biz, geçmişteki başarılarımızla övünmeyi ve daha küçük üreticilerle kendimizi kıyaslamayı prensip almıyoruz. Tam tersi, nerde yeni bir gelişme varsa ya da hangi ülkeler veya firmalar makine üretiminde bizden farklı teknikler kullanıyorsa onları araştırıp daha iyisini yapmaya gayret gösteriyorum.

Böylelikle hem kendimizi sürekli olarak yeniliyor, hem de alanımızda bir numara olabilmek için ileriye doğru bir adım daha atıyoruz. Türkiye’deki tüm makine üreticileri de bunu yapmalılar” dedi.

### “KRİZDEN EN ÇOK İHRACAT YAPAN FİRMALAR ETKİLENİYOR”

Dünyanın bir kriz içinde olduğunu belirten Yener, Bu krizin etkilerinin Türkiye’nin henüz tam olarak görmediğini ancak dünyada birçok ülkenin krizin bedelini ödediğini ifade etti. Bu durumdan da ihracat yapan firmaların etkilendiğini söyleyen Yener, “İş hacmi tamamen sıfıra inmesi bile, özellikle krizi derinden hisseden ülkelerle olan ticari hacim küçülüyor. Bunun dışında, birçok üretici firmamız çok kaliteli ve finansal anlamda uygun mallar üretmesine rağmen, pazar çalışmaları ve yurt dışı temsilciliklerinde yetersiz kaldıkları



için istedikleri başarıyı yakalamakta güçlük çekiyorlar. Bence yurt dışı pazar araştırmalarına gerekli önem verilmiyor” dedi.

#### “YENİ PAZARLARA AÇILDIK”

Özçelik Makine’nin 2011 yılına iyi başladığını ve olumlu devam ettiğini belirten Yener, “Dünyadaki ekonomik dalgalanmaya rağmen yapmış olduğumuz profesyonel araştırmalar ve çalışmalar doğrultusunda bu dalgalanmadan çok etkilenmediğimizi söyleyebilirim. Yeni pazarlara açılarak oluşabilecek etkileri daha da aza indirmeyi başardık. Şu anki durum gelecek için oldukça umut verici. Türkiye’de imalat yapan ve ihracat yapan tüm firmaların aynı yolla başarılı olacağını düşünüyorum. Çünkü Türkiye gerçekten de gelişmekte olan bir sanayiye sahip ve dünyada yeni pazarlar arayarak ihracatlarını artırıp ülke ekonomisine de büyük faydalar sağlayabilirler” dedi.

#### “ÇEVREYİ KORUYUCU TEDBİRLER ALIYORUZ”

Özçelik Makine, çevreye verdiği önem ile tesislerinde yeşil alan sağlama, artırma ve çevreyi koruyucu tedbirleri alma konusunda hassasiyet gösteriyor. Yener, “Özçelik ailesi olarak, bireysel hareketlerimizi çoğunluğa yaymanın görevimiz olduğunu düşünüyoruz. İşte bu bilinçle, zaten kalite politikamız içinde var olan yeşil paragrafına yeni sözler ekleme gayretindeyiz” dedi. Sanayi ile çevre beraber anıldığında, herkesin kafasında oluşan o duman çıkan bacalar, atıklar ve kirlı sular resmini silecek adımların atılması ihtiyacının her gün daha fazla belirdiğini ifade eden Yener, üreten ve çevresine istihdam sağlayan, aş ve işveren organizasyonların, çevresinde yaşayan insanlar için uzun

vadede bir tehdit oluşturmamasının Özçelik Makine için çok önemli olduğunu vurguladı. Çevresel faktörlerin pozitif ivme seyrederek olması, üretim yaptığımız bölgeden başlayarak, ülkemiz ve dünya için fazla olmaması gerektiğini belirten Yener, sanayinin aktörlerine düşen en önemli görevin, doğayı koruma bilinciyle üretim yapmak olduğunun ve oluşturulan prosedürlerle doğayı tahrip eden etkenlerden arındırmak veya karşı koyacak fikirlerle bezenmesi gerekliliğinin altını çizdi.

#### “SEKTÖRLE İLGİLİ TÜM FUARLARA KATILIYORUZ”

Özçelik Makine’nin sektörle ilgili bütün fuarlara katıldığını belirten Yener, Özçelik Makine’nin adını tüm bölgelere duyurarak müşteri portföyünü daha da genişletmek istediğini vurguladı. Fuarlara, katılma amaçlarını anlatan Yener, “Bu fuarlarda kendi ürünlerimizi tanıtıyoruz. Aynı zamanda, dışarıda sektörümüzle ilgili olan teknolojik gelişim ve yeniliklerden haberdar olup, bunları kendi şirketlerimizde uygulayarak, geniş olan ürün yelpazemizi daha da genişleterek, teknolojiye ayak uydurmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra, ülkemizi en iyi şekilde temsil edip, Türkiye’nin ihracat gelişimine katkıda bulunmak ve Türkiye pazarının dünyadaki yerini sağlamlaştırmayı hedefliyoruz” dedi.





# “MAKFED’İN KURULMASI, 2023 YILI İHRACAT HEDEFLERİNE ULAŞILMASININ GEREKLERİNDEN BİRİDİR”



“100. yılda 100 milyar dolar ihracat yapacağını taahhüt eden makine imalat sektörünün; derneklerini güçlendirip, örgütlenmesini kendi dinamikleriyle hayata geçen bir federasyonla tamamlaması ve küresel tepe örgütler içinde temsil yeteneğine kavuşması şarttır.”





### 'Sektörel Örgütlenme'yi nasıl tanımlıyorsunuz?

Önemli riskler alınarak, kısa vadede geri dönmeyecek yatırımlar yapılan bir alandan bahsederken, endüstri bunların belki de en hassası, bu alanda rekabetin serbestliği, kuralların iç ve dış pazarda rekabetçiliği sağlayacak şekilde koyulması ile sektörel ve yöresel esneklikler tanınmadan uygulanması üzerinde, yatırımcının, kendi istikbalini gözetmek, bunu etkileyecek girişimler üzerinde etki etmek, bunları koyan ve uygulayan mercilere yardımcı olmak, düşüncesini, tecrübesini aktarmak çabası çok yerinde ve gereklidir. Buna lobi faaliyeti de diyoruz ve bunu yapmak için güçlü sektörel örgütler gereklidir. Dernekler, üst dernekler yani federasyonlar, birlikler veya odalar belki, ama esas olan sektörün kendi kaynaklarıyla ayakta duran, devletle bağı bulunmayan, temsil salahiyeti tartışılmaz, sivil veya NGO dediğimiz kuruluşlar. Makine imalat sektöründe örgütlenme çabaları çok geriye gitmiyor; ama son yıllarda büyük bir hızlanma var. Yeni dernekler kuruluyor, mevcutlar güçleniyor: çok etkin sektörel çalışmalar yürütüyorlar.

Biliyoruz ki, bütün gelişmiş sektörler örgütlüdür. Sektörler geliştikten sonra örgütlenmezler, örgütlendikten sonra gelişirler. Ya da şöyle diyelim, endüstriyel bir dal, bir sektör haline dönüşme potansiyeline eriştiği vakit, asgari müşterekler etrafında bir araya gelme ihtiyacı duyar. Sonra rakipler arasında bir dayanışma kültürü oluşur, örgütlenirler. Rekabet kıyasıyadır ama sektörün menfaatleri her şeyin üzerindedir. Neticede herkes aynı gemidedir. Başarılı bir örgüt, münhasıran, bir sektörün veya alt sektörün sorunlarını en iyi bilecek, onu en iyi temsil edecek, çözüm geliştirecek, lobi yapabilecek bir tüzel kişiliktir. Gelişmiş ülkelerde, makine sektöründe bugün marka dediğimiz imalatçıların bazılarının geçmişi 150 seneyi buluyor. Makine dernekleri, hatta federasyonları arasında 100 yıllık geçmişi olanlar mevcut. Bizim en eski firmalarımız 55-60 yıllık; en eski sektörel derneğimiz ise 33 yıllık. Bunu bir handikap olarak değil, bilakis potansiyeli ve yapılacak işlerin çokluğunu ortaya koyması bakı-



mından söylüyorum. Genç bir sektörüz, müteşebbisler de hep genç olmuş; hemen bütün firmalarımız hala birinci kuşakta; bazılarında kurucular günlük yönetimden çekilmiş ama hala yönlendirici durumda. Bu büyük bir avantaj.

### Makine imalat sektörümüzün örgütlenme süreci konusunda bilgi verebilir misiniz? Nasıl bir geçmiş var?

Makine imalatında 22 mal grubu var; bunları segment, alt sektör diye de tanımlayabiliriz.

Örneğin klima ve endüstriyel soğutucular, iş makineleri, takım tezgahları, pompa ve kompresörler, ambalaj makineleri gibi.. Bunları üreten segmentler veya alt sektörler, zaman içinde az evvel bahsettiğim gereksinimler ve kalkınmışlıklar doğrultusunda örgütlenmişle. Bir kısmında dernek yok, bir kısmında birden fazla var. Ama çoğunda, tam temsil yeteneğine sahip tek ve güçlü örgütler kurulmuş ve bir hayli yol almışlar. Sadece makine imalatçılarını üye kabul eden der-



Bütün gelişmiş sektörler örgütlüdür. Sektörler geliştikten sonra örgütlenmezler, örgütlendikten sonra gelişirler.

neklerden bahsederek; en eskileri tarım makineleri için kurulan TARMAKBİR 1978 yılında, sonra kazan ve basınçlı kaplar için KBSB ise 1985 yılında kurulmuş. Örgütlerin bir kısmı 1990'lı yıllarda kuruluyor; genel bir makine derneği olarak MİB, klimacların, sağlık cihazları üreticilerinin, hidrolik ve pnömatikçilerin, pompa ve vanacların dernekleri gibi. Fakat geri kalanı yani önemli bir kısmı ise ancak 2000'li yıllarda kurulmuş. Ortalama yaş 10 derssek yanlış olmaz. Bu aynı zamanda ilgili segmentlerin tecrübesini, olgunlaşmasını, yani geçişini de belirliyor. Hepsi çok gençler. Fakat örgütlenme ihtiyaçları, yani kuruluş çabalarına bakarsanız, hemen her derneğin kuruluşu öncesinde beş on yıllık uğraşlar var; müzakereler, toplantılar, bazen başarıya ulaşamamış teşebbüsler. Genellikle insan kaynağı ve maddi sorunlar var, ama esasta dayanışma kültürü ve farkındalık söz konusu. Burada bir açıklama yapmam gerekiyor. Birçok derneğimiz var, belli bir sanayi bölgesine, sanayi sitesine dayalı tabanlara oturan. Bunlar elbette karma sektörlerle hitap ettikleri için ve bir bölgenin ihtiyaçlarına yönelik ortaya çıktıkları için ayrı tutulmalı. OSTİM'in, İMES'in dernekleri gibi, daha eski, daha güçlü, ama daha spesifik hizmetler veren kurumlar. Bir de kompozit dernekler var, un üreticileri ve un makineleri üreticileri, mermer üreticileri ve mermer makineleri üreticileri gibi. Bölgelerine veya kendi tanımlı alanlarına hizmet verirken, segmentlerimize de büyük katkıları oluyor elbette.

### İleri ülkelerdeki sektörel ve örgütsel yapıya, araçlara sahip miyiz?

Örgütlenme sadece sektörün kendisince de arzulanmıyor. Yurt içinde ve dışında ilgili kuruluşlar var. Kurallar, standartlar

### MAKİNE İMALATÇILARININ DERNEKLERİ

		KURULUŞ YILI
TÜRK TARIM ALET VE MAKİNELERİ İMALATÇILARI BİRLİĞİ	TARMAKBİR	1978
KAZAN VE BASINÇLI KAP SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ	KBSB	1985
PLASTİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ	PAGDER	1989
MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ	MİB	1990
AKIŞKAN GÜCÜ DERNEĞİ	AKDER	1993
İKLİMLENDİRME, SOĞUTMA, KLİMA İMALATÇILARI DERNEĞİ	İSKİD	1993
SAĞLIK GEREÇLERİ ÜRETİCİLERİ VE TEMSİLCİLERİ DERNEĞİ	SADER	1993
TÜRK POMPA VE VANA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ	POMSAD	1996
TEKSTİL MAKİNE VE AKSESUARLARI SANAYİCİLERİ DERNEĞİ	TEMSAD	1998
ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN İMALATÇILARI DERNEĞİ	ARÜSDER	1999
BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ	BESİAD	2000
TÜRKİYE MERMER DOĞALTAŞ VE MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ	TÜMMER	2000
TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ	İMDER	2002
TÜM TIBBİ CİHAZ ÜRETİCİ VE TEDARİKÇİ DERNEKLERİ FEDERASYONU	TÜMDEF	2004
ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SANAYİCİLERİ DERNEĞİ	ENOSAD	2005
AMBALAJ MAKİNECİLERİ DERNEĞİ	AMD	2006
İSTİF MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI DERNEĞİ	İSDER	2006
TÜM ASANSÖR SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ	TASİAD	1988

koyan, karşılarında derli toplu bir sektör, bir muhatap istiyorlar. Sektörle konuşabilmek, onun potansiyelini veya sorunlarını daha iyi anlamak, iş yapabilmek için temsilci arıyorlar. Örneğin kamu kurumları bunu istiyor ve teşvik ediyor, yurt dışındaki örgütler temsilcilerimizi aralarında görmek istiyorlar. Zaten siz elle tutulur bir büyüklüğe gelmiş veya geliyorsanız birçok dinamik var örgütlenme sürecini başlatan ve hızlandıran. Bildiğim iki örnek, MİB'in 1990'da, Sanayi Bakanlığı'nın öncülüğünde kurulması, POMSAD'ın kuruluşunun 1996'da Avrupalı imalatçıların ısrarlı talepleri doğrultusunda ivme kazanması gibi. Örgütlenmemiş bir sektör, küresel rekabete uzak. Çünkü teknik ve ticari bilgi küresel platformlarda, derneklerde, federasyonlarda ortaya konur ve bunların hemen hiçbirine firma olarak üye olamazsınız ya da devlete ait bir yanınız varsa da almazlar.

MİB, sektörün tamamını temsil eden bir birlik olarak kurulduktan sonra çok

önemli hizmetler yaptı ve günümüzde de bir şemsiye vazifesi görüyor. Fakat alt sektörler de geliştikçe kendi derneklerini kuruyor. Müşterek sorunlar, genel meseleler için tamam ama aşağıya; detaylara indikçe sorunlar ve ihtiyaçlar farklılaşıyor. Zamanında benim de görev üstlendiğim

Başarılı bir örgüt, münhasıran, bir sektörün veya alt sektörün sorunlarını en iyi bilecek, onu en iyi temsil edecek, çözüm geliştirecek, lobi yapabilecek bir tüzel kişiliktir.



**MTG, MSSP'nin üst düzeyde temsil vasfına kavuşabilmesini, uluslararası lobi kuruluşları ve konfederasyonlarda yer alabilmek için gerekli hükmi şahsiyete sahip olabilmelerini sağlayacak bir federasyona dönüştürülmesi çalışmalarına öncülük etmeyi kararlaştırmış, Bakanlığımız da bunu onaylamış ve desteklemiştir.**

ve federasyona dönüşmesi için düşünce ürettiğimiz MİB'in bence en önemli hizmeti Makina İhracatçı Birliğini kurmuş olmasıdır. İhracatçı birliğimiz makine sektörünün üst örgütlenme ihtiyacının ve bundan beklediği faydanın en belirgin neticesi olarak ortaya çıkmıştır. Birliğin en önemli hizmetlerinden biri de MSSP'nin kuruluşuna öncülük etmiş olmasıdır; ki

sektörel platformumuzun temel görevi üye dernekler kanalıyla sektörlerle destek vermektir.

Şöyle özetleyelim, Sanayi Bakanlığı öncülüğünde MİB 1990'da kuruluyor. DTM desteğiyle ihracatçı birliğimizi 2002'de kuruyoruz. 27 sektörel örgütümüzle 2007'de MSSP'yi kuruyoruz. DTM ve MSSP üyesi demeklerin de desteğiyle 2007'de MTG'yi kuruyoruz. 2011 sonunda da MSSP üyesi demekler, birliğimiz, MTG ve Ekonomi Bakanlığımızın da desteğiyle Makine Federasyonu'nu (MAKFED) kuracağız.

#### **Gelişmiş ülkelerdeki yapıya sahip miyiz?**

Bu yapı ülkeden ülkeye farklılık gözetiyor; AB ülkeleri de buna dahil. Örneğin, Almanya'da bütün sektör tek demek şemsiyesi altında, gruplar halinde örgütlenmiş; bu biraz bizim MİB'i andırıyor. Fransa'da, İtalya'da federasyonlar var; yani her segmentin bir derneği mevcut. Ayrıca, AB nezdinde sektörün temsilcisi olan ORGA-LIME, Brüksel merkezli lobi kuruluşumuz. Buraya, AB üyesi ülkelerden federasyonlar katılıyor. MAKFED kurulur kurulmaz üye kabul edilecek. Şu anda MSSP, gözlemci olarak toplantılara katılıyor; oy hakkımız yok. Bizim eksiklerimiz tek ve güçlü bir federasyon; onun içinde süreç işliyor.

#### **MSSP ile MTG'nin işbirliği nasıl sağlanmaktadır? MSSP açısından MTG'nin önemi nedir?**

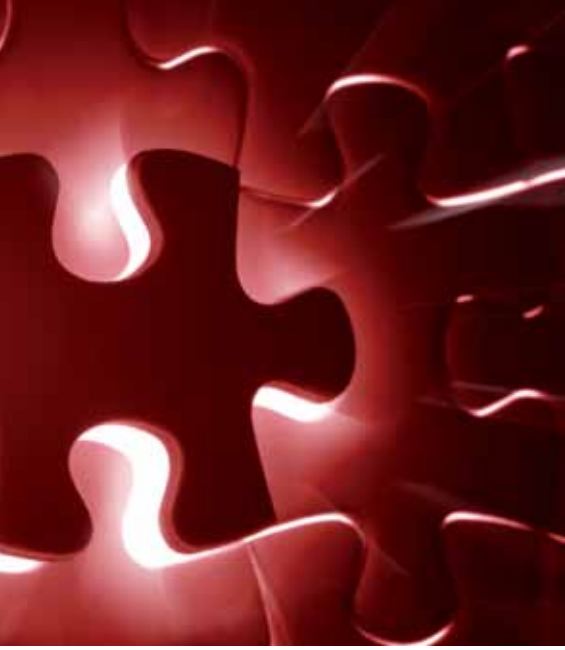
MSSP, üyelerinin eşit düzeyde temsil edildiği bir platform. Tüzel kişiliği yok ama Dernekler Kanununda tanımlanmış.



Bir düşünce ve eylem grubu diyebiliriz. Birlik olarak bizim üstlendiğimiz görev platformun sekreteryaya hizmetleri ve toplantıların tertibi, etkinliklerin finansmanı, basılı dokümanlar, web sitesi, iletişim gibi konular. Tanıtım gruplarının temel görevi, ihracattan oluşturdukları fonları sektörlerinin tanıtımı için kullanmaktır. İlginç bulabilir birçok kişi fakat Ar-Ge de görev tanımı içinde vurgulanmaktadır. MTG, birliğimizin genel kurulu kararıyla kuruldu. Derneklerimiz önemli görev üstlenerek MTG'nin kuruluş amacının ve sektöre getireceği faydanın üyelerimize iyi anlatılmasında katkı yaptı. Sorunsuz, genel ve büyük bir arzuyla hayata geçirdik. Elbette bunun karşılığı olarak değil, tamamen olması gerektiği üzere alt sektörlerimizin örgütlenmesine, örgütlerinin ve kendilerinin gelişmesine ve küresel rekabete açılmalarına katkı yapmaya başladık. Oluşan fonların yüzde 5'ini MSSP üyesi demeklerin desteklenmesine ayırdık ve 4 senedir bunu sürdürüyoruz. Hiçbir üst kuruluş 22 alt segmentin menfaatini birden kendileri gibi takip edemez. Derneklerin bunu yapmasından, yapabilir hale gelmesinden başka çözüm yoktur.

#### **MSSP'nin, MTG desteği ile üyesi olan dernek ve birliklere sağladığı destekler nelerdir?**

Desteklerimizi üç ana başlık altında topladık ama bütün bunlardan daha fazla önem atfettiğimiz ek bir desteğimiz



var bu yıl; bundan, öncelikle sektörün uluslararası tepe örgütlerde temsil edilebilir hale gelmesini hedefliyoruz. NGO sayılmadığımız için birliğimizin yurtdışında böyle bir hizmet vermesi mümkün olmuyor; zaten doğru da olmaz. Biz sektör kendi üst kuruluşunu kursun istiyoruz; bir federasyon, kendi dinamikleriyle ortaya çıkmalı ve yaşmalıdır; biz sektörün kendi kaynaklarından bir kısmını bu federasyonun kuruluşu için ayırdık. MAKFED'in kurucusu olacak MSSP üyesi derneklere, aidat desteği vereceğiz. Bakanlığımız bunu onayladı. Sayın Zafer Çağlayan'ın sektörel örgütlenmeye verdiği destek ve duyduğu inanç, bugünü ve geçmişiyile apaçık ortadadır ve MAKFED'in bir an evvel kurulmasını bizzat istemiştir; müteşekkirimiz.

Üç temel destek başlığı şunlar: İlki, uluslararası temsil, ikincisi, sektörel bilgiyi özümsemek ve yaymak, Ar-Ge tabanını güçlendirmek; üçüncüsü, tanıtım faaliyetleri. Bunların alt başlıkları var, çok çeşitli. Birçok sektörel dernekte yöneticilik yaptığım için rahatlıkla söyleyebilirim, hepsi de çok önemli ve faydalı desteklerdir. Biz, birlik ve MTG'de görev yapan arkadaşlarım adına da ifade edeyim, çok farklı hizmetler sunuyoruz. Önemli görevler üstlendik ama bu destek mekanizması ve elde edilen neticeler, bizim için en büyük tatmin unsurlarından biri oldu; bunun giderek de artacağını düşünüyorum, seneden seneye çeşitlendiriyor, bütçemizi

## KUTLU KARAVELİOĞLU KİMDİR?

Makina Yüksek Mühendisi, ODTÜ 1984 mezunu, yüksek lisans konusu bilgisayar yardımıyla tasarım(CAD), SMS Samsun Makina Sanayi A.Ş.'inde Başkan Yardımcılığı, Layne Bowler A.Ş.'de Murahhas Azalık görevlerini yürütüyor. Sektörel örgütlenme alanında, 1996'dan beri görev yapmakta. OAİB Makina ve Aksamları İhracatçı Birliğinin kurucularından ve halen Başkan Yardımcısı; MTG Başkan Yardımcısı; EUROPUMP, Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği İcra Konseyi Üyesi 2001 yılından, MSSP, Makina Sanayi Sektör Platformu İcra Kurulu Başkanlığı 2007 yılından itibaren sürmekte. POMSAD, Türk Pompa ve



Vana Sanayicileri Derneği kurucularından olup; 3 dönem Başkanlık görevini yürütmüş; MİB, Makina İmalatçıları Birliğine de, 1 dönem Yönetim Kurulu Üyesi olarak hizmet vermiştir. Makina Mühendisleri Odasının 25025 numaralı üyesidir.

artırıyoruz. Yeter ki demeklerimiz güçlensin ve daha etkin olsunlar, daha çok proje üretsinler. Yurt dışı tanıtımla, fuarlarla ilgili öyle projeler üretilmeye başlandı ki, ilgili derneğimizle mesai halinde doğrudan biz üstlenebiliyoruz; kriterlerimiz içinde bu da var. Herhangi bir yere yazmamış olsak da, birlik veya MTG olarak katıldığımız genel makine fuarlarına bütün demeklerden görevli götürmek, onlara stantlarımız içinde yer vermek gibi hizmetlerimiz de oldu; üç defa, Çin'de, Almanya ve Brezilya'da.

Çok yeni bir desteğimiz derneğin sektörünü tanıması, tanımlaması, tanıtması için tesis edildi. Temsil ettikleri alt sektörlerle ilgili envanter hazırlamaları, sektörün sınıflandırılması, ürünlere göre ayırımı, teknolojik yapısı, dış ticaret durumu, sektörde yabancı sermaye, Ar-Ge çalışmaları, patent ve inovasyon, pazarlama, dağıtım kanalları, sektörün rekabet gücü,

sorunları ve çözüm önerilerine yönelik yapılan araştırmalarla ilgili masrafların yüzde 75'ini karşılayacağız. Şu anda sektörel araştırma yaptırabilmiş dernek sayısı yok denecek kadar az; çünkü oldukça masraflı bir iş; aslında demekler buradan başlamalıdır. Bu araştırmalar

**İhracatçı birliğimiz makine sektörünün üst örgütlenme ihtiyacının ve bundan beklediği faydanın en belirgin neticesi olarak ortaya çıkmıştır.**

**ULUSLARARASI TOPLANTI ORGANİZASYONLARI VE TEMSİL GÖREVİ DESTEĞİ**

Sektörü uluslararası paydaşlarıyla bir araya getirecek toplantılar düzenlemek	ENOSAD, İMDER, KBSB, PAGDER, TARMAKBİR
AB üst dernek, federasyon ve konfederasyonlarına üyelik desteği	AKDER, İMDER, İSDER, İSKİD, MİB, PAGDER, POMSAD
Üyesi bulunulan AB sektörel üst örgütü genel kurul ve/veya yıllık toplantılarına katılım desteği	AKDER, İMDER, İSDER, İSKİD, MİB, POMSAD, TARMAKBİR
Üyesi bulunulan AB sektörel üst örgütü genel kuruluna ve/veya senelik toplantılarına ev sahipliği yapmak	İSDER, POMSAD
Bunların komisyon veya çalışma grubu toplantılarına ev sahipliği yapmak	

**BİLGİNİN YAYILMASI VE AR-GE TABANININ GÜÇLENDİRİLMESİNE YÖNELİK DESTEKLER**

Bilimsel kongre düzenleme desteği	POMSAD
Yabancı uzmanlar tarafından verilmek üzere, makine tasarımına yönelik eğitim kursları düzenlemek	
Sektörle ilgili referans eserlerin, kaynak ve yayınların çevirisi, teknik yayın basımı desteği	AKDER, PAGDER, POMSAD
Sektörle ilgili standartların satın alma, abonelik desteği	

**TANITICI MATERYALLERİN HAZIRLANMASI, GÜNCELLENMESİ VE ARZINA YÖNELİK DESTEKLER**

Çok dilli üye ve sektör kataloğu bastırma desteği	AKDER, KBSB, İMES, İSKİD, MİB, PAGDER, POMSAD, TARMAKBİR, TEMSAD, TÜMMER
Biri İngilizce olmak üzere, çok dilli web sitesi kurmak ve yaşatma desteği	ARUSDER, BESİAD, ENOSAD, İMDER, İMMB, İSDER, PAGDER, POMSAD, TÜMMER
Yabancı sektörel dergilere sektör adına ilan desteği	İSKİD, PAGDER, TARMAKBİR
Yurt dışı fuarlarda stand açma desteği	İMDER, İMES, İSKİD, MİB, POMSAD, TEMSAD

**TASNİF DIŞI PROJELERE VERİLEN MADDİ DESTEKLER**

Makine teknolojisi alanında okul-sanayi işbirliği	BESİAD
Makine sektörü mesleki eğitimi geliştirme projesi	İMDER
UAGEM Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi	AKDER
TURQUM şartnamesi hazırlama desteği	İSKİD, KBSB, PAGDER, POMSAD, TEMSAD
Sektörel Araştırma Desteği	İMDER

yapıldıkça, makine imalat sektörümüzün tamamını tanımlamak mümkün olacak; bu başka türlü gerçekleşemez. Yani genel bir araştırma yapalım dersanız detaylara inemezsiniz.

**Kurulduğu günden bu yana MSSP'nin üyelerine verdiği desteklerin ulaştığı rakamsal değer nedir?**

Dört yılda 100'ün üzerinde projeyi destekleme kararı verdik. Uluslararası temsil görevi için verdiğimiz destek 260 bin TL'ye ulaştı. Bilginin yayılması ve Ar-Ge tabanının güçlendirilmesi desteği 110 bin TL'yi buldu. Tanıtım projeleri ile ilgili destekler ise 230 bin TL'ye erişti. Fakat,

bütçe rakamlarımız üzerinden konuşursak; ilk tam yıllık uygulama 2008'de idi, bütçemiz 250 bin TL kadardı; 2011'de 750 bin TL'ye çıkardık. 2012 yılı için Bakanlığımızın onayına sunduğumuz bütçe kalemi 800 bin TL. Bu artışlar, üye derneklerin giderek güçlenmesi, etkin görev yapar hale gelmesine paralel olarak gerçekleştirilmiştir. Bütçelenen rakamların tamamını haralayamıyoruz henüz; ama bütçe hazır, projeler çoğaldıkça gerçekleşen destek tutarları da artacak. 2012'de desteklerimizi daha da çeşitlendireceğiz ve dernek başına koyduğumuz yıllık 40 bin TL üst sınırı daha da yükselteceğiz; dileğimiz

Sanayi Bakanlığı öncülüğünde MIB 1990'da kuruluyor. DTM desteğiyle ihracatçı birliğimizi 2002'de kuruyoruz. 27 sektörel örgütümüzle 2007'de MSSP'yi kuruyoruz. DTM ve MSSP üyesi derneklerin de desteğiyle 2007'de MTG'yi kuruyoruz. 2011 sonunda da MSSP üyesi dernekler, birliğimiz, MTG ve Ekonomi Bakanlığımızın da desteğiyle MAKFED'i kuracağız.

bütün derneklerimizin bu desteklerden yararlanmak arzusunda olmaları. Prosedürlerimiz gayet pratik ve zahmetsiz, ödemelerimiz gayet hızlı; Müsteşarlığımıza müteşekkirimiz. Şunu sevinerek gözlemliyoruz, desteklerden yararlanmaya başlayan dernekler hemen ertesi, bilemediniz sonraki yıl tavan değere çıkabiliyor; çünkü kaynak mevcut olunca proje üretmek kolaylaşıyor.

**MSSP'nin federasyona dönüşme çalışmalarının hızla devam ettiği biliniyor. Platformun federasyona dönüşmesinin sağlayacağı artılar neler olacak?**

MTG, Makina Sanayii Sektör Platformu'nun, üst düzeyde temsil vasfına kavuşabilmesini, uluslararası lobi kuruluşları ve konfederasyonlarda yer alabilmek için gerekli hükmi şahsiyete sahip olabilmesini sağlayacak bir federasyona dönüştürülmesi çalışmalarına öncülük etmeyi kararlaştırdı. Az



evel bahsettiğim gibi, Bakanlığımız da bunu onaylamış ve desteklemiştir. Küresel rekabette söz sahibi olmak amacındaki sektörün en önemli eksikliklerinden biri olan bu MAKFED'in kuruluşu, 2023 ihracat hedeflerine ulaşılmasının gereklerinden biridir. Sivil bir örgüt olarak, sektörü en üst düzeyde yurt dışında temsil edebilecek bir örgüt federasyonu elbette yurtiçinde birçok görev yapacaktır ama biz ihracat odaklı bir yaklaşımla bu desteği veriyoruz. Ayrıca sektörün üyeleri olarak bunun eksikliğini en çok duyanlarız; şu anda, Türkiye makine imalat sektörünü, yurtdışında hiçbir NGO'da, kimse temsil edemiyor. Halbuki sektörel bütün bilgiler buralarda; stratejiler, teknik gelişmeler, standartlar, kurallar buralarda oluşuyor. Alt sektörlerde sorun yok; birçok derneğimiz kendisiyle ilgili Avrupa derneğine üye ve bu çarkın içinde. Ama tepede yokuz.

### MAKFED'in kurulması için daha ne kadar zaman var?

10 demeğimiz, genel kurullarında kurucu olmak kararı aldı, temsilcilerini belirledi. Bu zaman alıcı bir süreç idi, yoksa tüzüğümüz bir yıldan fazladır hazır. Tek bir işimiz var; bir araya geleceğiz, tüzük üzerinde son rötuşları yapacağız; yapısal bazı kararlar alacağız, merkezi nerde olsun, kadrosu nasıl olsun, aidatı ne kadar

olsun gibi, bir protokol yapıp dernekler masasına başvuracağız. Daha az sayıda dernekle kurmak istemedik; diğerlerinin de genel kurul yapmalarını beklemeyi tercih ettik. Yani hazırız.

### MAKFED'in destekleri platformun desteklerinden farklı mı olacak? Bu farklar nelerdir?

Doğrusu zihnimizi meşgul eden birçok soru var. Federasyona kurucu olmak bir

Hiçbir üst kuruluş 22 alt segmentin menfaatini birden kendileri gibi takip edemez. Derneklerin bunu yapmasından, yapabilir hale gelmesinden başka çözüm yoktur.

fedakarlık gerektiriyor; MTG destekleri bunun tamamını karşılamayacak; bazı dernekler bu güçte değil; öte yandan bu fedakarlığı yapan derneklerin de farklı bir şekilde desteklenmesi lazım. Yeni kurulacak bir federasyonun da can suyuna ihtiyacı var; herhangi bir MSSP üyesi gibi desteklemek yeterli olmayabilir. Platform federasyona mı dönüşür, ikisi iki koldan devam mı ederler yaşayarak göreceğiz. Çözümler geliştireceğiz, Bakanlığımızın onayına sunacağız; önemli olan hangi çatı altında olursa olsun etkin ve üretken olunması, kaynak var, destek var ve devam edecek.

## MSSP'NİN ÜYELERİNE VERDİĞİ DESTEKLER

- Dört yılda 100'ün üzerinde projeyi destekleme kararı alındı.
- Uluslararası temsil görevi için verdiği destekler 260 bin TL'ye ulaştı.
- Bilginin yayılması ve Ar-Ge tabanının güçlendirilmesi desteği 110 bin TL'yi buldu.
- Tanıtım projeleri ile ilgili destekler 230 bin TL'ye erişti.
- 2011 yılı bütçesini 750 bin TL'ye çıkardı.
- 2012 yılı için Ekonomi Bakanlığı onayına sunulan bütçe kalemi 800 bin TL.
- 2012'de destekler daha da çeşitlendirecek ve dernek başına koyulan yıllık 40 bin TL üst sınırı daha da artırılabilecek.

### MSSP'NİN ÜYELERİNE SAĞLADIĞI ETKİNLİK DESTEKLERİNİN YILLARA GÖRE DAĞILIMI

	2007	2008	2009	2010	2011 (8 ay)	TOPLAM
Başvuru sayısı	1	17	24	53	34	129
Desteklenmesi kararlaştırılan etkinlik sayısı	1	9	19	42	31	102
MTG'ce dernek etkinliklerine ayrılan bütçe (bin TL)	10	250	300	600	750	

# TRAKTÖR SEKTÖRÜNÜN KRALIÇESİ ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN

Dünyada traktör üretiminde tek kadın fabrika yöneticisi olan Zeynep Erkunt Armağan ile Türkiye traktör sektörü üzerine keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

**Zeynep Erkunt Armağan'ı daha yakından tanıyabilir miyiz?**

Sanayici bir babanın evladıyım. Kendimi bildim bileli sanayinin içinde oldum. 1978 yılında Ankara Koleji'nden, 1982 yılında da Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü'nden mezun oldum. Çalışma hayatına 1982 yılında Erkunt Sanayi A.Ş. Döküm ve Makine Fabrikaları'nda başladım. 29 yıllık iş hayatımın 24 yılını Erkunt Döküm ve Makine

Fabrikaları'nda çeşitli bölümlerde görev yaparak geçirdim. Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürürken 2003 yılında Erkunt Traktör fabrikasının kuruluşunda yer aldım. Şirketin kurulmasını takiben bir dönem yarı zamanlı olarak her iki şirkette mali işlerin sorumluluğunu üstlendim. 2006 yılından itibaren de Erkunt Traktör Sanayi A.Ş.'nin Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyorum.

**Dünyada traktör alanında fabrika yöneticiliği yapan tek kadın olduğunuzu belirtiyorsunuz. Ağırlıkla erkek egemen bir sektörde faaliyet gösteren bir kadın yönetici olarak sektörde kadın olmanın sizce ne gibi artıları ve eksileri bulunuyor?**

Kadınların aktif olduğu bir sektörde çalışmıyorum ama traktör sektörü bana tekstil, gıda ya da modadan farklı gelmediği için bir kadın yönetici olarak sektörün erkek egemen ol-



masını önemsemiyorum. Bana göre yöneticinin cinsiyeti olmaz. Yöneticilik vasıflarına sahipseniz kadın veya erkek olmanızın önemi yok diye düşünürüm. Sonuçta yaptığımız işin adı sanayicilik ve işimize bu gözle bakarak sektörümü zü büyötmeye çalışıyoruz. Ayrıca kadın yönetici olmanın ticarete ve markaya olumlu etkilerini de göz ardı edemeyiz. Erkeklerden farklı olarak işi daha detaylarına inerek yönetmek, markaya ve yaptığımız işe önemli katkılarda bulunuyor. Olumsuzluğu ise, ne yazık ki insanların traktör sektöründe bir kadın yönetici gördüklerinde şaşırmaları... Ön yargıları yıkmak zor ancak imkânsız değil. Farklı sektörlerde de kadınların yönetici pozisyonlarına gelmelerini büyük bir mutlulukla izliyorum.



**ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN** | **Erkunt Traktör Sanayii A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı**

### **Çalışanlarınız ile aranızda nasıl bir iletişim var, kadın yönetici olmanız konusunda hiç ön yargıyla karşılaştınız mı?**

Biz bir aileyiz. Bugün elde ettiğimiz başarıların altında aile oluşumuzun çok büyük katkısı olduğunu düşünüyorum. İyi günde de, kötü günde de hepimiz tek yürek oluruz. Huzurlu ve keyifli bir çalışma ortamımız var. Kapisını hiçbir zaman kapatmadan çalışan bir yöneticiyim. Güvenlik görevlisinden genel müdür yardımcısına kadar sıkıntısı olan, benimle konuşmak isteyen herkesi dinlerim. Elimden geldiğince sıkıntılarını ortak olmaya çalışırım. Kararlarımızı orta ve üst düzey yönetici arkadaşlarımla konuşarak, tartışarak alırız. Kadın olduğum için benimle çalışmak istemeyen veya iş görüşmesi sırasında beni karşısında görüp şaşırın insan hiç olmadı.

### **Erkunt Traktör sektörde kaç yıldır faaliyet gösteriyor?**

Erkunt Traktör, sektördeki en genç firma, henüz 7 yaşında ve 6 yıldır da üretim yapıyor. Erkunt Traktör'ü 2003 yılında, tarımsal üretimi ile kendi kendine yetebilen ender ülkelerden biri olan Türkiye'de, ülkenin kendi traktör markası olması gerektiğine olan inancımızla ve tamamen yerli sermaye ile kurduk. Kuruluşumuzdan sonra prototip çalışmalarının ve üretim izinlerinin tamamlanması 1 yıl kadar sürdü ve ilk Erkunt'u 2004 yılının Eylül ayında

çiftçi ile buluşturduk. Traktör üretmeye karar verdiğimiz zaman Türk çiftçisinin sıkıntılarını, beklentilerini anlamak için yaptığımız saha çalışmalarında gördük ki, çiftçimizin oldukça fazla işletme masrafları var. Bu masrafların önemli bir kısmını mazot, gübre, tohum ve zirai ilaçlar oluşturuyor. Traktör üreti-

### **Kendi alanınızda ne gibi ilklere imza attınız?**

Bizi sektördeki diğer üretici firmalardan ayıran en önemli özelliklerimizden biri, Türkiye'nin iklim ve toprak yapısına, çiftçinin ihtiyaçlarını göre çok az mazot tüketen, performansı yüksek, eğimli ve engebeli arazilerde rahat sürüm imkânı verecek şekilde

**Bana göre yöneticinin cinsiyeti olmaz. Yöneticilik vasıflarına sahipseniz kadın veya erkek olmanızın önemi yok.**

cisi olarak tohum, gübre ve zirai ilaç giderlerine bir fayda sağlamamız söz konusu olamazdı ancak giderlerin en önemli kısmını oluşturan mazot tüketimini azaltabilmek için, daha az yakıt ile daha çok arazi işleyebilen traktörler üretebilirdik.

### **Üretim merkezinin kapasitesi ve diğer özellikleri nelerdir?**

Bugün yıllık 13 bin adet traktör üretme kapasitesine sahip Ankara'daki fabrikamızda, 45'e yakın farklı model traktör ile hem kendi ürünlerimiz için, hem de dünyadaki diğer önemli traktör üreticileri için hidrolik kaldıncı üretimi yapıyoruz.

tasarlanmış traktör üretiyor olmamızdır. Ayrıca, sektörün mazot tüketimi noter huzurunda belgelenmiş, ilk ve tek traktör firması olma unvanını taşıyoruz. Traktörlerimizle birlikte çiftçiye verdiğimiz "Traktör kullanıcı ve eğitim CD'si" de sektör adına bir ilktir. Yine en önemli ilklere birisi de, TC Sanayi ve Ticaret Bakanlığının yasa ile iki yıl olarak uygulanmasını öngördüğü garanti süresini 3 yıla çıkarmış olmamızdır. Ürünlerimize duyduğumuz güvenin neticesi olarak başlatılan bu uygulama traktör sektöründe Erkunt'u öncü yapmıştır.

### **Müşteri memnuniyetine bakış açınız nedir?**

Biz ürettiğimiz traktörlerle, Türkiye'nin



otomotivde yerli marka üretme hedefine hizmet ediyoruz. Kurulduğumuz günden bugüne sektörün en hızlı büyüyen markası olma özelliğini koruyor, ürün kalitesi, genç ve dinamik kadrosu ile gerek Türkiye’de gerek dünyada ilklerimize imza atmaya ve hızla büyümeye devam ediyoruz. Dolayısı ile de müşteri memnuniyeti bizler için çok önemli. 2011’in Temmuz ayında TS-ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyet Yönetim Sistemi Belgesi’ni aldık ve böylece hizmet kalitemizi de belgelemiş olduk.

### **2011 hedefleriniz neler? Ar-Ge, Ür-Ge ve tasarıma yönelik projelere ne kadar ciro ayırdınız?**

2011 yılında Euro3 motor kullanmaya başladık. Yeni motorlar ile beraber ürün gamını tamamen yeniliyoruz. Ayrıca şu anda ürün gamımızda bulunmayan 3 yeni modelin daha çalışmalarına devam ediyor, bu modellere yatırım yapıyoruz. Bu yeni modellerimizle beraber kapasitemizi ikinci defa

artırmak ihtiyacı doğduğu için, bu yaz tatilimiz esnasında üretim hatlarımızı da yatırım yaptık ve üretim kapasitemizi 13 binden 17 bin 500 ünete yükselttik. 2011 yılında sıradaki projelerimiz arasında; kalite, Ar-Ge, Ür-Ge ve personel eğitimine yatırım yapmak bulunuyor. Bu yıl ciromuzun yüzde 2-2.5’lik kısmını ayırarak bu alanlara ve yeni ürünlere 6 milyon/7.5 milyon TL’lik yatırım yapmayı hedefliyoruz. Ayrıca istihdamda yüzde 56’ya varan bir artış ile en az 25 yeni yerli tedarikçi yaratmayı; ihracatımızı 2011 yılında daha da artırarak ürettiğimiz her dört traktörden birini dünya pazarına satmayı amaçlıyoruz.

### **Sektördeki pazar payınız ve 2010 ciro rakamınız nedir?**

2010 yılı sonunda piyasada aktif satış yapan 25 marka içinde ilk 3’e giren tek yerli tasarım traktör markası olma gururunu yaşadık. Türkiye genelinde yüzde 8, bulunduğumuz bölgelerde ve segmentte yaklaşık yüzde 22’lik bir

pazar payıyla yılı kapattık ve ciromuz da 140 milyon TL civarında oldu.

### **2011 yılı üretim adedi, pazar payı ve ciro hedefiniz nedir?**

2011 yılı hedeflerimizi belirlerken, 2010 yılında gerçekleştirdiğimiz 3 bin 333 satış adedini 2011 yılında 6 bine taşımaya hedeflemiştik. Yılın ilk çeyreğinde yaşanan güzel gelişmeler, tier3 motorla ve 4 silindirli motorla üretilen Servet80.4’ün ürün gamımıza eklenmesi, sipariş artışlarını beraberinde getirdi ve sene başındaki hedeflerimizi revize etmemizi gerektirdi. 2011 yılında 6 bin 600 adet traktör üreterek yüzde 116 büyümeyi hedeflemiş olduk. Bu durumda pazar payımız Türkiye genelinde yüzde 15 civarına ulaşacaktır. 2011 yılında yaklaşık 300 milyon TL’lik bir ciroya ulaşmayı hedefliyoruz.

### **Ihracat yaptığınız ülkeler ve ihracattaki son durumunuz nedir?**

Ihracata, 2007 yılında ArmaTrac markamızla başladık. Bugün üretimimizin



## 29 yıllık iş hayatımın 24 yılında Erkunt Döküm ve Makine Fabrikaları'nın çeşitli bölümlerinde görev aldım.

yüzde 15'ini ihraç ediyoruz. İhracat yaptığımız ülkeler arasında Bulgaristan, Yunanistan, Macaristan, Romanya, Hırvatistan, Cezayir, Polonya, KKTC, Irak, Sudan, Yemen, Tanzanya, Angola, Senegal, Mali, Karayipler, Avustralya, Malta, Gürcistan, Gambiya, Gine, Gine Bissau, Moritanya ve Burkina Faso'yu sayabilirim. Erkunt Traktör olarak ürettiğimiz her dört traktörden birini ihraç etmeyi hedefliyoruz.

### TS - ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyet Yönetimi Sistem belgesi dışında almak istediğiniz belgeler var mı?

Hızmette kalite ya da başka bir deyişle satış sonrasında da çiftçimizin yanında durduğumuzu gösterebilmek Erkunt Traktör için yaşamsal bir mesele. Bizce, bir firmanın başarı ölçüsü, müşterisine verdiği satış sonrası hizmetin kalitesidir. Ürünü satıp çekilmek ya da her koşulda ürünün arkasında durmak... İşte bu iki yoldan hangisini seçeceğimiz firma olarak pazardaki konumuzdan, tüketicideki algınıza kadar her şeyi belirler. Biz ürünü de aşarak, çiftçinin tarımla ilgili her meselesine destek olmaya çabalyoruz. TS - ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti ve Şikâyet Yönetim Sistemi Belgesi bunun tescilidir. Bu belgeden sonra yine en az bunun kadar önemli iki kalite belgesini daha almak için çalışmalarımız devam ediyor. Önümüzdeki bir sene içinde bunları da sizlerle paylaşacağımı düşünüyorum.

### Dünya markası olma yolunda olduğunuzu sık sık belirtiyorsunuz. Niye yola bir dünya markası ile değil de yalnız çıktınız?

Türkiye'de 54 yıldan beri dünya markalarının lisansı ile traktör üretilmektedir. Aslında Türk çiftçisinin 54 yıl önce traktör ile tanışmış olması Türkiye için,

Türk çiftçisi için bir şanstır. Bu üretimi Türkiye'de yapmaya başlayan ve Türk tarımına teknolojiyi getiren bu firmalara, bir Türk vatandaşı olarak şükran borçlu olduğumuzu düşünüyorum. Ancak, tarımsal üretimi ile kendi kendini besleyebilen ender ülkelerden biri olan Türkiye'nin çok uzun yıllar önce kendi markasını yaratabilmesi gerekiyordu. Nasıl ki Almanya'da, İtalya'da, Fransa'da çiftçilerin neredeyse tamamına yakını kendi ülkesinde yaratılan ve üretilen traktörü kullanmaktan büyük keyif alıyor ise, bizim çiftçimizin de bunu yaşaması gerekiyordu. Dünya markaları zaten verimli Türk topraklarında yapılan tarımdan bir pay alabilmek üzere, ithalatçı/distribütör firmaları vasıtası ile Türkiye pazarında yer alıyorlar. Bizim hedefimiz, lisans bedeli ya da ithalat, her ne isim altında olursa olsun ülke dışına kaynak çıkışını azaltmak ve Türkiye'nin kendi traktörünü yaratarak, zaten kısıtlı olan tarımsal kaynakların ülke içinde kalmasını sağlamak oldu. Bu sebeple tüm bilgi birikimimizi ortaya koyarak, bu yola yalnız çıktık.

### Sizce dünya çiftçilerinde Türk markalarına bir ön yargı var mı?

Elbette ki çiftçilerin bakışı buldukları ülkeye, Türkiye'ye bakışlarına ve köklerinde Türklük olup olmadığına göre çok farklılık gösterse de genel olarak traktörün teknolojisine baktıklarında orijinini tamamen unutuyorlar. Örneğin Balkan ülkelerinde traktörümüze gösterilen ilgi ve sempati çok büyük. Müslüman Afrika ülkelerinde de büyük bir gurur yaratıyor bu ilk Türk markası traktör. Avrupa'da hangi ülke çiftçisi olursa olsun, traktörümüzün teknolojisini ve kapasitesini görünce, çok büyük ilgi gösteriyor.

### Türk çiftçilerinin yerli üretime bakış açısı nasıl?

Türkiye'de ise, her şeyden önce yerli traktörlerin yedek parça ve servisi, yabancı markalara göre daha ucuz. Daha da önemlisi ithalat yolu ile gelen markaların, pazarda ne kadar kalacaklarının garantisi yok, her an Türkiye pazarından çıkma kararı alabilirler. Peki, o zaman, bu markalara ait traktörleri almış Türk çiftçisi ne yapacak? Yedek parça bulması zorlaştı ya da pahalandı diye atacak mı traktörünü? Servislerin devamlılığı sağlanamazsa nerede tamir ettirecek traktörünü? Kim verecek o zaman garanti kapsamındaki bakımını, yedek parçasını? Bu nedenle Türk çiftçisi de yerli tasarım traktörü yedek parça ve servis garantisi, kalitesi, performansı için tercih ediyor.





# MAKİNEYİ BAĞLAYAN ELEMENLAR

Makine Sanayi Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz "MSSP Focus" başlıklı bölümünün bu sayısındaki röportaj konuğu Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği (BESİAD).

BESİAD

**H**ayatın her alanında büyük öneme sahip olan vida, civata ve somun gibi bağlantı elemanları makine sektörü açısından da büyük önem arz ediyor. Bağlantı elemanları sektörünün dünyadaki durumu, Türkiye'nin dünya sektöründeki konumu, ürün çeşitliliği, ihracat ve gelecek planlarını, Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği (BESİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu, Yönetim Kurulu Genel Sekreteri Uğur Karaduman ve Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Ulaşan ile konuştuk.

**Bağlantı elemanları dediğimizde ne anlamamız gerekiyor?**

**Mustafa Tecdelioğlu:** Bağlantı elemanları, bugün piyasada bilinen en kısa ismi ile vida, civata ve somundur. Ancak bağlantı elemanları bunlarla sınırlı değil. Bir şeyi ya da bir yeri bağlamak için, iki farklı parçayı birleştiren elemana bağlantı elemanı denir. Bağlantı elemanlarını yük taşıması ve güçlü olması gerekiyor bu yüzden Türkiye'de ve dünyada bağlantı elemanları genellikle metal üzerine üretiliyor.

**Türkiye'de bağlantı elemanlarının tarihsel gelişimi hakkında bilgi verirsiniz?**

**Mustafa Tecdelioğlu:** Bağlantı elemanlarının çok eski bir geçmişi var, tarihi milattan önceye kadar gider ve eskiden mih adı verilen bir çivi yaparlarmış örneğin, çivi de bir bağlantı elemanıdır. Bağlantı elemanları; imalatın, sanayinin ve tüketim olduğu her yerde olmak zorundadır. Türkiye'de 1920'li ve 30'lu yıllarda

sadece civata ve somundan bir kısım bağlantı elemanları üretiliyordu. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yaşanan kıtlıktan dolayı birçok şey gibi civata ve somun da

bulunamıyor ve yurt dışından geliyordu. 1970'li yıllarda Türkiye'de sanayileşmenin başlamasıyla otomotiv, beyaz eşya, elektronik, mobilya sanayilerinin iç piyasaya ve ihracata yönelik imalatları başlıyor. Bu sanayi kollarının Türkiye'de gelişimiyle bağlantı elemanlarına olan ihtiyaç da artıyor ve bir sektör haline geliyor. Bu sektörün gelişimiyle bağlantı elemanları sektörü de gelişiyor. Günümüzde bağlantı elemanları sanayinin olmazsa olmazları arasında yerini aldı. Bağlantı elemanları sanayinin en büyük yan parçalarından biri, bağlantı elemanı üretimi üç gün veya bir hafta yapılmasa tüm sanayi durur. Bizim ürün sayımız çok fazla, yüz binlerce ürün var ama hepsi ticari olarak kullanılmıyor. İnsanların ihtiyaçlarına göre üretim yapılıyor. Sonuç olarak bağlantı elemanları hayli mesleki bilgi, eleman ve insan gücü gerektiren bir sektör.

**Bu kadar çok ürün çeşitliliği zorluk yaratıyor mu?**

**Mustafa Tecdelioğlu:** Bizim sektörümüzde kurumsallaşma yok ve bu sektörde genellikle aile şirketleri var. Bu sadece Türkiye'ye özgü bir durum değil dünyada da bu şekilde. Dünyada başarılı olmuş tüm şirketlere baktığımız zaman, kurumsallaşmamış bir yapı





görüyoruz. Aile şirketleri var ve aileler işi bilmek zorunda. Bu sektörde başarılı olabilmek için bir metalürji mühendisi kadar metali, bir endüstri mühendisi kadar işletmeyi, bir makine mühendisi kadar mekanizmayı, bir dış ticaret uzmanı kadar dış ticareti ve bir iktisatçı kadar ekonomiyi bilmek gerekiyor. Bu kadar çok ürün çeşitliliği olunca, birçok alanda bilgi sahibi olmak zorundayız. Bizim mesleğimiz çok kolay bir meslek değil,

bir anda bağlantı elemanı olunmuyor, bir anda da bırakılmıyor.

**Dünyada öncü olan ülkeler mutlaka vardır, Türkiye bunların neresinde yer alıyor?**

**Uğur Karaduman:** Dünyada öncülük meselesine baktığımızda tabii ki gelişmiş ülkeler başat konumda, sanayileşme sürecini tamamlamış ülkeleri görüyoruz. Bu ülkeler arasın-

Karaduman: "Türkiye bağlantı elemanları sektörü günümüzde dünyanın gelişmiş ülkelerinin kalite standartlarını yakaladı. Üstelik ülkemiz bu kaliteyi AB ülkelerine göre daha ucuza üreterek ihrac edebilme avantajına sahip. Ancak iç piyasada ham madde fiyatlarında yaşanan ani iniş ve çıkışlar, Uzak Doğu ülkelerinin düşük fiyatları sektörün gelişimini olumsuz etkiliyor."





## MUSTAFA TECDELİOĞLU KİMDİR?



10 Ağustos 1961 Malatya doğumlu olan Mustafa Tecdelioğlu, 1984 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1985'ten günümüze bağlantı elemanları sektöründe profesyonel olarak çalışan Tecdelioğlu, bağlantı elemanlarına ilişkin dört şirkete sahip. Baba mesleği olarak bağlantı elemanları sektöründe çalışmaya başlayan Tecdelioğlu, 1905 yılında bağlantı elemanı ticareti ve 1976 yılından günümüze imalat yapan şirketin üçüncü kuşak temsilcisi.

da, Almanya, İtalya, Fransa, İspanya olmak üzere Doğu Blok'undan Avrupa Birliği'ne giren Çek Cumhuriyeti, Polonya, Macaristan ve Slovenya yer alıyor. Tabii ki Amerika'da bu ülkeler arasında ancak kuşkusuz en büyük üreticisi Çin, Japonya ve Kore. Türkiye'de bağlantı elemanları sektörünü anlatmak gerekirse, Türkiye Avrupa'da üçüncü üretici konumunda. Almanya ve İtalya'nın ardından geliyor. Şu anda Türkiye gelişen pazar açısından İtalya'yı zorluyor. Üretim ve teknoloji anlamında Almanya ve İtalya'dan çok da geride değiliz. Avrupa dünyanın neresinde diye sorarsanız Avrupa çok iyi bir tüketici, çok fazla bağlantı elemanı alıcısı ve kullanıcısı ancak çok iyi bir üretici değil. Eğer Türkiye bu şekilde giderse 10 yıl içinde Avrupa'da birinci olur

çünkü sektör hızla geliyor. Bunun sebebi de, tesisler çoğalıyor, tesislerin çoğalmasıyla bir sektör oluşuyor ve sektörün yan sanayisi de beraberinde geliyor. Türkiye'de bu gelişmenin olması gerekiyor çünkü Türkiye'de otomotiv sektörü, beyaz eşya ve yan sanayisi, mobilya ve yan sanayisi de hızla geliyor. Bu sektörler 10 yılda üretimlerini ve ihracatlarını 10 katına çıkardı. Onların büyümesiyle birlikte kuşkusuz biz de büyüyoruz.

### Bağlantı elemanları sektöründe istenilen hedefler yakalandı mı?

**Uğur Karaduman:** Kalitede biz Avrupa'dan geri değiliz, dünyadan da geri değiliz. Fiyat olarak da Avrupa'dan ucuzuz ama Uzak Doğu'dan pahalıyız. Uzak Doğu'dan pahalı olmamızın bir numaralı sebebi ham maddede Türkiye'nin çok hızlı inişler ve çıkışlar yaşaması. İkinci olarak, Uzak Doğu'ya göre iş gücümüz pahalı. Çalışma saatlerimiz de Uzak Doğu'ya göre daha az ancak bana göre en önemli etken "verimlilik". Bizler daha verimliliği yakalayamadık.

**Tecdelioğlu:** "Bağlantı elemanları sektöründe Almanya ve İtalya'dan sonra üçüncü sırada yer alıyoruz. Şu anda Türkiye, gelişen pazar açısından İtalya'yı zorluyor. Üretim ve teknoloji anlamında Almanya ve İtalya'dan geri değiliz."

### Bağlantı elemanları sektörü açısından Çin'i rakip görüyor musunuz?

**Mustafa Tecdelioğlu:** Türkiye, Çin'e rakip olabilir ve Çin ile yarışabilir, yeter ki



verimli üretim sağlanabilsin. Ham maddeye sahibiz, ham maddenin yüzde 90'nını Türkiye'den sağlıyoruz. Sadece kimyasalda yurt dışına bağlıyız, o da yüzde 5 civarında. Bağlantı elemanlarının yüzde 95'i Türkiye'nin kaynakları ile üretiliyor. Bu yüzden bizim Uzak Doğu ile mücadele etme şansımız var ama verimlilik yüzünden mücadele edemiyoruz.

### **Bağlantı elemanları sektörünün yaşadığı sorunlar nelerdir?**

**Mustafa Tecdelioğlu:** Öncelikle insan kaynakları sorunumuz var. Ara eleman sıkıntısı çekiyoruz. Teknik liselerin ve meslek yüksekokullarının sayısının artması gerekiyor. Bunun yanı sıra Türkiye'de yeni endüstri bölgeleri açılmıyor. Büyük ölçekli fabrikaların kurulması gerekiyor ancak arazi çok pahalı. Organize Sanayi bölgelerinde arazilerin metrekaresi 300 dolar - 500 dolar. Beş bin metrekaare bina yapmak için 10 bin metrekaare arsa almak gerekiyor. İlk etapta, üç-dört milyon dolar arsaya veriliyor, üç-dört milyon dolara bina

kuruluyor. Fabrika kurmak için, 10 milyon dolar harcamak gerekiyor. Bağlantı elemanları sektörünün yeni çıkacak ekonomik programlarla desteklenmesi gerekiyor. Bunlar; elektrik, makine, finansman, sermaye ve yabancı ortaklık. Örneğin alacak garantisi verilse, yüzde 99 oranında ödeme geliyor çünkü gelmezse mahkemeye verme hakkın var. Türkiye'ye birçok komşu ülke var ve bu ülkelerin hiçbirinde civata fabrikası yok. Komşu ülkelere ihracat yaparken alacak garantisi verilse bu ülkelere çok iyi bir şekilde mal verebiliriz. Yerli malı ve yerli malı kullanımı desteklenmeli. Direkt olarak bağlantı elemanlarının sanayisi yok, biz diğer sanayi kollarının yan sanayisiyiz. Onlar desteklenirse bağlantı elemanları sektörü de desteklenir. Bağlantı elemanlarının desteklenmesi önemli çünkü bağlantı elemanları Türkiye'ye büyük bir katma değer bırakıyor. Sektörümüz, çubuk bir demiri en son haline getiriyor. Bu sektör, 600 milyon dolarlık ithalatı 700 milyon dolarlık ihracata çevirebilir. BESİAD olarak hedefimiz 2023'te 1.5 milyar dolarlık ihracat yapmak.

**Uğur Karaduman:** Bağlantı elemanları sektörünün bir diğer sorunu, üretim yaptığımız makineleri yurt dışından ithal ediyor olmamız. Bu durum bizim teknolojik olarak gelişmemizi engelliyor hem de büyük bir katma değer yurt dışına çıkıyor. Sektörün gelişememe sebeplerinin başında bu geliyor. Temelde makine almak çok kolay değil. Şu anda Türkiye ikinci el makine çöplüğü olma yolunda ilerliyor. 73 model makineler gelmeye başladı. Böylece makine gelişimi engelleniyor. İkinci el gelen makinelere yaş sınırlaması getirilmelidir. Yaşlı makine ithalatı bizi dünya ile girdiğimiz rekabette geride bırakıyor. Türkiye'de istenirse kaliteli makineler üretilir.

**Bağlantı elemanları sektöründe ham madde temini ne şekilde avantaj ve dezavantajlar sağlıyor?**

**Gökhan Ulaşan:** Türkiye ham madde konusunda iyi bir yolda. Ham madde üretimi aşamasında hayli yol kat etti. Türkiye tamamen dışa bağımlıydı ancak şu anda durum iyi. Kaliteli teli iç pazara vererek kendilerini geliştir-

## **UĞUR KARADUMAN KİMDİR?**



1964 İstanbul doğumlu olan Uğur Karaduman, 1979 yılında çalışma hayatına başladı. Karaduman, iki kardeşiyle birlikte aile şirketini işletmeye devam ediyor.

meye çalışıyorlar, dünya piyasasına da çıkartırlarsa Türkiye'de hammadde sorunu aşılmış olur. Tabii Türkiye'de hurdaya bağımlıyız, inanıyorum ki Türkiye gelecekte cevherini çıkar-

**Karaduman:**

**"Sektörümüzün yaşadığı en büyük sorunlardan biri Türkiye'ye yaşlı makine ithalatıdır. İkinci el makinelere yaş sınırlaması getirilmelidir. Çünkü, bu makinelerin ithalatı Türkiye'yi dünya ile girdiği rekabette geride bırakıyor."**



## GÖKHAN ULAŞAN KİMDİR?



1959 yılında İzmir'de dünyaya gelen Gökhan Ulaşan Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdi. 30 yıldır civata ve vida üzerine ham madde üreticiliği yapan Ulaşan, somun imalatı yapan bir de fabrika sahibi.

tacak. Bunun olmasıyla bir iki tane demir çelik fabrikasının da cevherden çalışması gerekir diye düşünüyorum çünkü, dünyada hurda piyasası çok dalgalı, arz talep çok etkiliyor. Birçok demir çelik alanında gelişmiş ülkelerin bazı fabrikaları cevher ile çalışıyor. Sektör iyi yolda ve biz dünyada dokuzuncu sıradayız. Kullandığımız ham maddenin yüzde 90'ını kendimiz üretiyoruz. Türkiye'de katma değer olarak çok değerliyiz. Bundan on yıl önce ham maddenin yüzde 80'ini yurt dışından alıyorduk. Bugün yüzde 90'ını Türkiye'den alıyoruz. Bu durum çok büyük bir avantaj sağlıyor. Ülkeye katma değer getiriyor ve dünya ile rekabet yapabiliyoruz. Makine konusunda da, Türkiye'nin makine yapabilecek ve üzerine koyabilecek teknolojiye sahip olduğunu biliyorum.

**Bağlantı elemanları sektörü için Türkiye'ye yabancı yatırımlar geliyor mu?**

**Gökhan Ulaşan:** Sektöre yabancı yatırımcılar gelmeye başladı. Bizim sektörde yabancı yatırımcı olarak üç

**Ulaşan:** "Bir ham madde üreticisi olarak Türkiye'nin ham madde konusunda hayli yol kat ettiğini düşünüyorum. Ülkemiz, bundan 10 yıl önce ham maddenin yüzde 80'nini ithal ediyordu. Bugün ise yüzde 90'ını iç pazardan temin ediyor."

firma var. Yabancı sermayeden pazarlama sektöründe dört firma daha var. Üç tane üretici, dört tane de yabancı mal satan firma var. Yabancı firma-





lar her geçen gün daha çok geliyor ve yabancı ortaklıklar da artıyor. Bu durum bağlantı elemanları sektörünü iyi etkiler ve geliştirir.

#### **BESİAD olarak Makine Tanıtım Grubu ile ilişki ve işbirliğinin hakkında bilgi verir misiniz?**

**Mustafa Tecdelioğlu:** BESİAD, Makine tanıtım Grubu'nun içinde yer alıyor ve kurucu derneklerden birisi. Bütün faaliyetlerine katılmaya çalışıyoruz. Biz inanıyoruz ve biliyoruz ki makine Türkiye'nin olmazsa olmazı. Makine gelişecek ki bağlantı elemanları sektörü de gelişecek ve Türkiye gelişecek. Kurulma aşamasında olan Makine Federasyonu'na (MAKFED)

başvuran üç dernekten biriyiz. BESİAD olarak böyle bir federasyona tam destek veriyoruz.

#### **BESİAD'ın kuruluşundan günümüze kat etmiş olduğu yol hakkında bilgi verir misiniz?**

**Uğur Karaduman:** 2000'li yıllarda Çin'den gelen düşük kaliteli ve düşük faturalı mallar piyasada haksız rekabete neden oldu. Sektördeki üreticilerle birlikte yapılan toplantılar sonucunda Dış Ticaret Müsteşarlığı'nı ziyaret ettik. Ziyaretimiz sonucunda karar verdik ki tek başına bir firma olarak değil tüm sektörü bünyesinde barındıran bir dernek olarak başvurmamız daha doğru olacaktı ve böylece

BESİAD kuruldu. Dernek kurulduktan sonra Çin'den gelen mallar hakkında Ankara'ya müracaat ettik ve 2004 yılında Gözetim Uygulaması'nı çıkarttırdık. Dernek ilk girişimine böyle başladı. Sonrasında mesleki eğitimler vermeye başladık ve kendi aramızdaki dayanışmayı sağladık, sosyal sorumluluk projeleri hazırladık. Birçok üretici hatta birbiri ile rekabet halinde olan üreticileri bir araya getirmeye çalışıyoruz. BESİAD olarak, Küçükköy Anadolu Meslek Lisesi'ne bir laboratuvar kurduk, eğitim notları hazırladık. 200 bin TL'den fazla para harcadık, bilgisayar ve civata laboratuvarları yaptık. Okula eğitim notlarını hazırladık, müfredat hazırlandı.



# İAOSB'DEN MAKİNE SEKTÖRÜNE TAM DESTEK

Türkiye'nin en önemli üretim, ihracat ve istihdam merkezlerinden biri olan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların daha yüksek teknoloji ürünlerine geçiş yapabilmesi için stratejiler geliştiriyor.







**B**ünyesinde 550 firmanın faaliyette olduğu Türkiye'nin en önemli üretim, ihracat ve istihdam merkezlerinden İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (IAOSB), 30 bin kişiye istihdam sağlıyor. 1990 yılında kurulan bölge, İzmir'in kuzeybatısında, İzmir Limanı'na 20 km, havalimanına 40 km, TIR gümrüğüne 8 km. uzaklıkta yer alıyor. IAOSB, çevre yolu ile havalimanı, otopark, liman ve şehir merkezi ile bağlantılara sahip. IAOSB'de büyüklükleri 1000 metrekare ile 90 bin metrekare arasında değişen 600 sanayi parseli bulunuyor. Bölgede tekstil, hazır giyim, makine, otomotiv yan sanayi, metal, plastik, kimya, gıda, elektrik ve elektronik sektörlerinde yoğunlaşma olduğu görülüyor. Yıllık cirosu 4.5 milyar olan IAOSB'nin ihracatı 2.5 milyar ve ithalatı 1 milyar dolar civarında gerçekleşiyor.

**BÖLGEDE MAKİNE SEKTÖRÜ AĞIRLIKTA**  
IAOSB'de yer alan makine sektörünün, aynı değer zincirinde yer alan metal ve döküm sektörleri ile birlikte değerlendirildiğinde, bölgede en yüksek işletme sayısını oluşturduğuna değinen İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş, "Makine imalat sanayi; teknoloji üreten, katma değeri yüksek, tüm sanayilere ana yatırım malı, tezgâh sağlayan, ülkelerin gelişmişlik ölçütlerinden birisi olan sektördür. Diğer sektörleri destekler ve geliştirir" dedi. IAOSB'de makine sektöründe faaliyet gösteren yaklaşık 150 firmanın olduğunu vurgulayan Hilmi Uğurtaş, bu sektörlerin gıdadan tekstile otomotivden havacılığa sağladığı proses çözümleri ve teknoloji ile rekabet gücü kazandırdığının altını çizdi. Makine sektöründe faaliyet gösteren

firmaların daha yüksek teknoloji ürünlerine geçiş yapabilmesi için Ar-Ge ve yenilikçiliği destekleyici stratejilere ihtiyacı olduğunu belirten Uğurtaş, bölge yönetiminin de firmaları bu konuda desteklemek için çalışmalar yaptığını ifade etti.

#### **İAOSB'DEN MAKİNE METAL DÖKÜM KÜMELENMESİ PROJESİ**

Bölge firmalarının sektörel bazda ortak sorunlarının çözülmesine, üretim maliyetlerinin düşürülmesine katkıda bulunmak, firmaların rekabet gücünü artırmak ve ortak hareket etme kültürünü yaygınlaştırmak amacıyla, IAOSB'de 2009 yılında Makine, Metal ve Döküm Kümelene Projesi başladı. Projenin, 2009 yılı Temmuz ayında İzmir Kalkınma Ajansı Projesi olarak başlatıldığına değinen Uğurtaş, "Çalışma, masabaşı

Makine imalat sanayi; teknoloji üreten, katma değeri yüksek, tüm sanayilere ana yatırım malı, tezgâh sağlayan, ülkelerin gelişmişlik ölçütlerinden birisi olan sektördür. Diğer sektörleri destekler ve geliştirir.

araştırmalar, paydaşlar ve küme üyesi firmalar ile görüşmeler ve çalıştaylar gibi araştırma faaliyetleri ile devam etti ve küme analizi gerçekleşti" dedi. Proje kapsamında, makine, metal ve döküm sektörlerinde faaliyet gösteren yaklaşık 150 firma ile birebir görüş-

meler yapılarak; girdi koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici sektörler, şirket stratejileri ve iş ortamı, ilgili kamu kurumları ve işbirliği yapılan diğer kurumları dikkate alarak toplam rekabet gücü irdelendi. Uğurtaş, "Bu toplantıda kümelenme yol haritasının ana unsurları olan ortak vizyon, küme stratejisi, sorunların çözümüne yönelik faaliyet planları, performans göstergeleri ve yönetim yapısı, proje kapsamında çalışan uzmanların desteği ile çalışma grubu üyeleri tarafından geliştirildi". Bu çalışmaların sonucunda ortaya çıkan bulgular, firma temsilcilerinin, fikir liderlerinin, üniversite temsilcilerinin katılımı ile düzenlenen bir çalışma grubu toplantısında değerlendirildiğini vurgulayan Uğurtaş, "Yürütülen proje kapsamında; bölgemizde ortak mal ve hizmet satın alma sistemi kuruldu, 12 dalda eğitim programı düzenlendi. Bir Avrupa Birliği Leonardo da Vinci Programı olan SME-Trainet Projesi kapsamında düzenlenen Uluslararası KOBİ



**HİLMİ UĞURTAŞ**  
İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi  
Yönetim Kurulu Başkanı





## Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Eğitim Merkezi'ni İzmir metropolünün ikinci bağımsız Mesleki Eğitim Merkezi haline dönüştürdük.

Konferansı'nda, İAOSB Makine Metal ve Döküm Kümemiz, Türkiye'deki en iyi küme örneği olarak gösterildi."

### İAOSB'NDE MESLEKİ EĞİTİM KURLARI DA VERİLİYOR

İlköğretim mezunu çocukların meslek sahibi olup iş bulabilmeleri; ayrıca İAOSB'de bulunan firma çalışanlarının mesleki bilgilerle donatılarak daha verimli hale getirilmeleri amacıyla kurulan İAOSB Mesleki Eğitim Merkezi, verilen eğitimin kalitesini artırmak ve merkezde verilen eğitimden daha fazla öğrencinin yararlanabilmesini sağlamak amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı'na devredildi. Uğurtaş: "Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Eğitim Merkezi adı ile İzmir metropolünün ikinci bağımsız Mesleki Eğitim Merkezi haline dönüştürdüğümüz okulumuz ile çalışanların bilgi ve becerileri geliştirmeyi, yetişmiş insan gücüne katkı sağlamayı hedefliyor. Merkezimizde ağır ve tehlikeli işlerde çalışan işçilerin eğitiminden diğer Geliştirme ve Uyum Kursları'na kadar çeşitli alanlarda eğitimler veriliyor" dedi.

### SANAYİCİ DESTEK OFİSİ HİZMETTE

İAOSB' sinin yeni dönemdeki projeleri arasında bölge firmalarının KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV, DTM, AB, Eureka, Eurostar gibi kuruluşların desteklerinden daha etkin bir şekilde yararlanması için 2003 yılından bu yana KOBİM (Kobi Bilgi Hizmet Merkezi) hizmet biriminin kapsamını genişleterek, "Sanayici Destek Ofisi" şeklinde yapı-



landırdı. Sanayici Destek Ofisi, bölge firmalarının rekabet gücünü artırarak yurt dışına açılmaların sağlayacak projelerin yürütülmesi için farkındalık ve kapasitelerinin geliştirilmesi konularında çalışmalar yürütüyor.

### HAFTADA BİR GÜN "PROJE MASASI"

Bölge firmalarının proje geliştirme konusundaki yetkinliklerinin ve olanaklarının artırılması için bu konuda sürekli bilgilendirme hizme-

ti almalarının büyük önem taşıdığı vurgulayan Uğurtaş, "Haftada bir gün Bölge Müdürlüğü'nde Proje Masası kuruluyor" dedi. Proje Masası'nda, doğrudan sanayicilerle birlikte çalışma ortamı yaratılarak KOSGEB, TÜBİTAK, Dış Ticaret Müsteşarlığı, İzmir Kalkınma Ajansı gibi kurumlara yönelik proje hazırlama konusunda katılımcılara rehberlik hizmetleri sunulduğunu ifade eden Uğurtaş, "Proje Masası kapsamında bölge müdürlüğümüzde

her hafta çarşamba günleri bir uzman, firma temsilcileri ile birebir çalışarak proje geliştirme konusunda aşamalarının tamamlanması için destek sağlanıyor." Bu destek projesinde, proje fikrinin, faaliyetlerinin ve maliyetlerinin çeşitli kurumların destek programlarına uygunluğunun araştırıldığını ifade eden Uğurtaş, "Başvuru yöntemi ve yapılacak işlemler, başvuru formlarının gözden geçirilmesi ve hazırlanması konusunda rehberlik çalışmaları da yapılıyor" dedi. Tüm bunların yanında bölge firmalarının işlerini geliştirmelerine yönelik çeşitli eğitim, toplantı ve organizasyon çalışmaları yürütülüyor.

### İAOSB İÇİN GELİŞİM ÖNEMLİ

Sanayicilerin program ve projelerine yönelik seminerlerin de düzenlendi-

ği İAOSB'nde, seminerleri KOSGEB, TÜBİTAK, DTM, İŞKUR, SGK, İZKA gibi kurumların temsilcileri gerçekleştiriyor. Ayrıca belirli konularda uzmanlık sahibi, fikir lideri olmuş ve vizyonu ile sanayicilere katkı sağlayabilecek konuların konuşmalar yaptığı toplantılar da organize ediliyor. Akademisyenlerle sanayicilerin tanışma ve işbirliği geliştirmelerine olanak sağlayacak faaliyetlerin düzenlendiğinin altını çizen Uğurtaş, birebir görüşme ve ziyaretlerin yanı sıra İzmir'deki tüm üniversitelerden akademisyenler ile sanayi temsilcilerinin bir araya getirildiği eşleştirme günlerinin organize edildiğini söyledi. Genel Ekonomi, bölge katılımcılarının alanına giren sektörler, pazarlar gibi konularla ilgili İGEME, Rekabet Forumu, TEPAV, Kalkınma Ajansları, sektörel dernek-

ler gibi kurumlar tarafından üretilen araştırmaların izlendiğini ifade eden Uğurtaş, "Gerekli durumlarda bölgemiz sanayicilerinin görüş ve önerileri de alınarak yeni araştırmalar gerçekleştiriyor" dedi. İAOSB, katılımcıların ve üretilen ürünlerin tek bir merkezden tanıtılmasını sağlamak, böylelikle bölgenin ticaret hacmini ve ihracatını artırmak amacıyla 800 metrekareselik bir sergi alanına sahip. Uğurtaş, "Sürekli sergi alanımızda, kurulduğu günden bu yana 2 bin civarında yerli ve yabancı ziyaretçi ağırlandı; böylelikle firmalarımıza, bölgemize gelen tüm ticari heyetler ve işadamları ile iş birliği içinde bulunmalarına olanak sağlandı" dedi.

### İAOSB ÇEVRE POLİTİKALARINA ÇOK DUYARLI

İAOSB kalite ve çevre politikası hakkında bilgi veren Uğurtaş, "Verilen hizmetlerin kapsam ve kalitesiyle katılımcılarımıza İAOSB'de bulunmanın ayrıcalığını yaşatmak en önemli politikamız. Bunun yanı sıra, yasal düzenlemelere bağlı kalarak ulusal ve bölge yararlarını ön planda tutmak bizim için çok önemli" dedi. Diğer organize sanayi bölgelerine örnek olacak düzeye ulaşmanın İAOSB için çok önemli olduğunu söyleyen Uğurtaş, kendine özgü kurum kültürü ve hoşgörülü hizmet anlayışıyla katılımcı memnuniyetini en üst düzeye çıkarmanın ve hizmet taleplerini hızlı, eksiksiz ve zamanında karşılamının İAOSB'nin prensipleri arasında yer aldığını vurguladı. Altyapı hizmetlerinin ileri teknolojik sistemlerle sunulması gerektiğine değinen Uğurtaş, "Verilen hizmeti çevre ve kalite sorumluluğu açısından sürekli geliştirmek bizim politikamız arasında yer alıyor. Katılımcılarımızın kalite ve çevre bilinçlerinin gelişmesine katkıda bulunuyoruz. Doğal kaynakları ve enerjiyi en verimli şekilde kullanmak; çevre kirliliğini en alt düzeye çekmenin çok önemli olduğunu bilincindeyiz. En az atıklı ürün ve teknolojileri tercih ediyoruz ve katılımcılarımızı buna özendiriyoruz. Güvenli iş ortamı İAOSB'nin olmazsa olmazları arasında yer alıyor" dedi.





# METALURJİ VE MİTOLOJİ

Hazırlayan: Fatih Toptan

**A**lbert Camus, mitlerin hayal gücü onları canlı tutsun diye var olduklarını söyler. Bugünün dünyasında bu söz doğru olabilir. Ancak gelin tarihte çok gerilere gidelim ve bir de eski metalurjistlerin dünyalarından bakalım. Eski çağlarda, kaynağı gök ya da yeraltı gibi gizemli ya da kutsal yerlerde olan metalleri alıp işleyen metalurjistler, kendilerini bu gizemli güçlerin lanetinden korumak için bazı doğüstü güçlere ihtiyaç duyarlar. Bu ihtiyaç ile geliştirdikleri ritüellerden ya da uğraştıkları iş, hem maddi hem de manevi olarak "tehlikeli" görüldüğünden, bazı eski kültürlerde metalurjistlere büyücü gözüyle bakıldığı bile olur. Böylece, bugünün dünyasında birbiri ile son derece ayrı yerlerde duran metalurji ve mitoloji, tarihte uzun süre yan yana yol alırlar. Öyle ki, ünlü tarihçi Mircea Eliade, bu birlikteliği anlatacak bir kitap yazılabileseydi bunun birkaç bin sayfayı bulabileceğini söyler. Şimdi gelin, henüz yazılmamış bu ilginç ve eğlenceli "kitabın" bazı sayfalarına birlikte göz atalım...

## METALURJİ DOĞUYOR

İnsanoğlunun metalleri kullanımı taş çağına kadar uzanır. Bu dönemde, insanların doğada, taşlar arasında bulunduğu doğal altın, gümüş, bakır ve gökten gelen meteorik demir parçaları, kullanılan ilk metaller olur. Ancak bu dönemde metaller herhangi bir metalurjik işlem uygulanmadan, tıpkı diğer taşlar gibi kullanılır. MÖ 4000 dolaylarında işler değişir ve insanoğlu madenden bakır elde etmeye başlar. Daha sonra, bakıra yaklaşık yüzde 10 oranında kalay katılmasıyla, ergitilmesi ve dökülmesi daha kolay olan bronz elde edilir ve bu





Afrodit

Rubens'in tablosunda, Hephaistos'un Roma Mitolojisi'ndeki karşılığı Vulcanus



malzeme, yaklaşık MÖ 2400 ila MÖ 2000 yılları arasındaki zaman dilimine ismini verir. Bronz çağını ise demir çağı takip eder. Artık metaller yaşamın ayrılmaz birer parçasıdır.

### TOPRAK ANA'NIN DÖLYATAĞI

Eski Mezopotamya'da, madenler ve değerli taşlar, derinliklerin ve yeraltı sularının tanrısı, madencilerle zanaatçıların piri Ea'ya aittir. Eski Mezopotamya mitolojisinde, madenlerin yeraltında büyüdüklerine inanılır ve madenleri yer üstüne çıkarmak, "vaktinden önce doğum yapmak" gibi görülür. Öyle ki, eğer yeraltında yeteri kadar bekletilirse tüm madenlerin altına dönüşeceğine inanılır. Dolayısıyla bu "erken doğumdan" sonra metalurjistlerin fırınlarda yaptıkları işlemler, basit birer fiziksel ya da kimyasal işlem olarak değil, bir büyüme etkinliği olarak görülür. Böylesi bir etkinliğe çok çeşitli ritüeller eşlik

eder. Eliade'nin eski bir Asur metninden aktardığı aşağıdaki satırlar, metalurji uğraşısının eski kültürlerdeki niteliği konusunda iyi bir örnektir:

*"Bir maden filizi fırınının temelini atmak istersen şanslı bir ayın uygun bir gününü bekle ve fırının temelini yap. Fırında çalışırken (onlara) bakmalı ve sen de (fırında) çalışmalısın; embriyonları getirmelisin... Bir başkası, bir yabancı girmemelidir ve temiz olmayan bir kişi onlara görünmemelidir; maden filizini fırına koyduğün gün (embriyonların önünde) bir kurban sunmalı, bir kap çam reçinesi koymalı, bira, kurunna, dökmelisin. Ocağın altındaki ateşi yakmalı ve maden filizini fırına koymalısın. Fırının yanına getireceğin*

*insanlar arınmış olmalı, ancak ondan sonra yaklaşmalarına izin verebilirsin. Ocakta yaktığın odun Ab ayında kesilmiş günlük ağacından (sarbatu) olmalıdır – bunlar kabukları soyulmuş büyük kütükler olmalı ve rastgele değil, deriye sarılarak konulmalıdır."*

Eski Çin, Hint, Mısır gibi uygarlıklarda ve bazı eski Afrika kültürlerinde de metalurji uğraşısının içinde mitolojik öğelerin karıştığı görülür. Gerek yeraltından çıkarılan madenlerin işlenmesinde gerekse "kutsal" gökten gelen meteoritlerden dövme demir elde edilmesinde kullanılan aletlere mistik anlamlar yüklenir. Bazı kültürlerde, tıpkı yerin altındaki madenlerin olduğu gibi, bu aletlerin de canlı birer varlık olduklarına inanılır. Zaman ilerledikçe, metalurji teknikleri ve beraberinde mitleri Eski Yunan'a ulaşıp.



Franz Matsch'in resminde Hector'un bedenini Troya'ya getiren Akhilleus

Metalurji ile mitoloji arasındaki ilişki bu kez "koskoca" bir Tanrı'da simgeleşerek devam etmektedir...

### METALURJİNİN BAHTSIZ TANRISI

Sözünü ettiğimiz bu "ilginç" tanrı, Zeus ve Hera'nın oğlu Hephaistos'tur. İlginçtir, çünkü Yunan mitolojisindeki tüm tanrılar güzel, genç, uzun

boyu, kısacası kusursuz iken, Hephaistos çirkin ve topaldır. Öylesine çirkindir ki, ondan utanan Hera onu doğar doğmaz Olympos'tan aşağı atar. Lemnos (Limni) adasının yakınlarında denize düşen Hephaistos'u, Eurynomos ve Thetis bulur ve derin bir mağaraya saklarlar. Metalleri işlemedeki yeteneğini küçük yaşta gösteren Hephaistos, Lemnos Adası'ndaki bir yanardağda bulunan atölyesinde, olağanüstü eserler yapar.

Hephaistos, Olympos'tan atılmış olmasını bir türlü unutmaz ve Hera'dan intikamını almak ister. Onun için çok üstün bir işçilikle, muhteşem bir altın taht yapar ve Hera'ya hediye eder. Taht, Hera'nın gözlerini büyüler. Ne var ki, Hephaistos intikamını almak için bir tuzak kurmuştur. Hera tahta oturur oturmaz, dâhice hazırlanmış mekanizma harekete geçer ve Hera'yı kısıvrak yakalar. Hera'yı bu tuzaktan kurtarabilecek tek bir kişi vardır, ancak onun da şartları vardır: Olympos'a geri kabul edilmek ve Afrodit'le evlenmek... İstekleri kabul edilen Hephaistos, Olympos'a geri döner ve Afrodit'le evlenir. Ancak Afrodit'in gönlü Ares'ten yanadır ve âşıklar gizli gizli buluşmaktadır. Güneş tanrısı Helios, bir gün yasak aşk yaşayan bu çifti görür ve gördüklerini hemen Hephaistos'a anlatır. Hephaistos için bir kez daha intikam vaktidir. Yatağa dâhice bir tuzak kurarak çifti "iş üzerinde" yakalar ve tüm Olympos'a rezil eder! Aşk hayatında aradığı mutluluğu bulamayan Hephaistos, daha sonra Troya Savaşı'nda karşımıza çıkar. Thetis, oğlu Akhilleus'un silahları düşman tarafından yağmalanınca Hephaistos'a başvurur. Thetis'e büyük bir minnet duyan

Hephaistos, Akhilleus için muhteşem bir işçiliğin ürünü olan kalkan, zırh, miğfer, dizlik gibi savaş gereçleri yapar. İlyada'da, Hephaistos'un işe koyuluşu şöyle anlatılır:

*"(...) [körüklerini] tekrar ateşe çevirip çalışmalarını için komut verdi.*

*Onların da hepsi birlikte, yani yirmisi birden üflemeğe başladılar potalara. Her çeşit soluğu çıkarıyorlardı.*

*Hephaistos'un istediği ve işin gerektirdiği gibi, kimi zaman güçlü, kimi zaman da daha hafif. Ateşe sert bakır, tunç, kıymetli altın ve gümüş attı.*

*Daha sonra da kütüğün üzerine kocaman örsü koydu; bir eline ağır çekici öbürüne de maşayı aldı.*

*İlk önce işe, onu her tarafından süsleyerek büyük ve güçlü bir kalkan yapmakla başladı.*

*Dört bir yanına şimşekler saçan, üç katlı ve parıl parıl parlayan bir çember yerleştirdi*



Agricola'nın De Re Metallica kitabından bir demirci işliğı illüstrasyonu



Hera



üzerine gümüşten bir omuz kayışı astı. Bir kalkan beş tabakaydı; üzerine de sanatının hüneriyle bir sürü süs işlenmişti.”

Ilyada'da bu satırlar ve Hephaios'ta efsanesi uzayıp gider. Eski Yunan'dan sonra, Eski Roma mitolojisinde, Hephaios'un yerine Vulcanus'u görürüz. Ateş tanrısı Vulcanus'un, Etna Yanardağı'nın altında bir demirci ocağı bulunmaktadır. Daha sonra, uzun yıllar boyunca nalbantlar, mesleklerinin kurucusu olarak gördükleri Vulcanus adına, her Ağustos ayının 25'inde Vulcanus Şenliği düzenlerler. Nalbantlık mesleğinin yok olmasıyla birlikte, bu şenlik de tarihe karışır.

#### ERGENEKON'DAN İSKANDİNAVYA'YA

Metalurji ile mitoloji, Orta Asya'daki Türklerin tarihinde de kesişirler. Ergenekon Destanı'nda, Göktürklerin bir demir dağı eriterek Ergenekon'dan çıkmaları anlatılır. Metalurji ve mitoloji beraberliği Ortaçağ boyunca, zaman zaman madenci şenliklerinde, zaman zaman da simyacıların uğraşlarında, kıyasından da olsa varlığını sürdürür. Yüzyıllar geçse de insanlar metalleri mitolojik karakter-

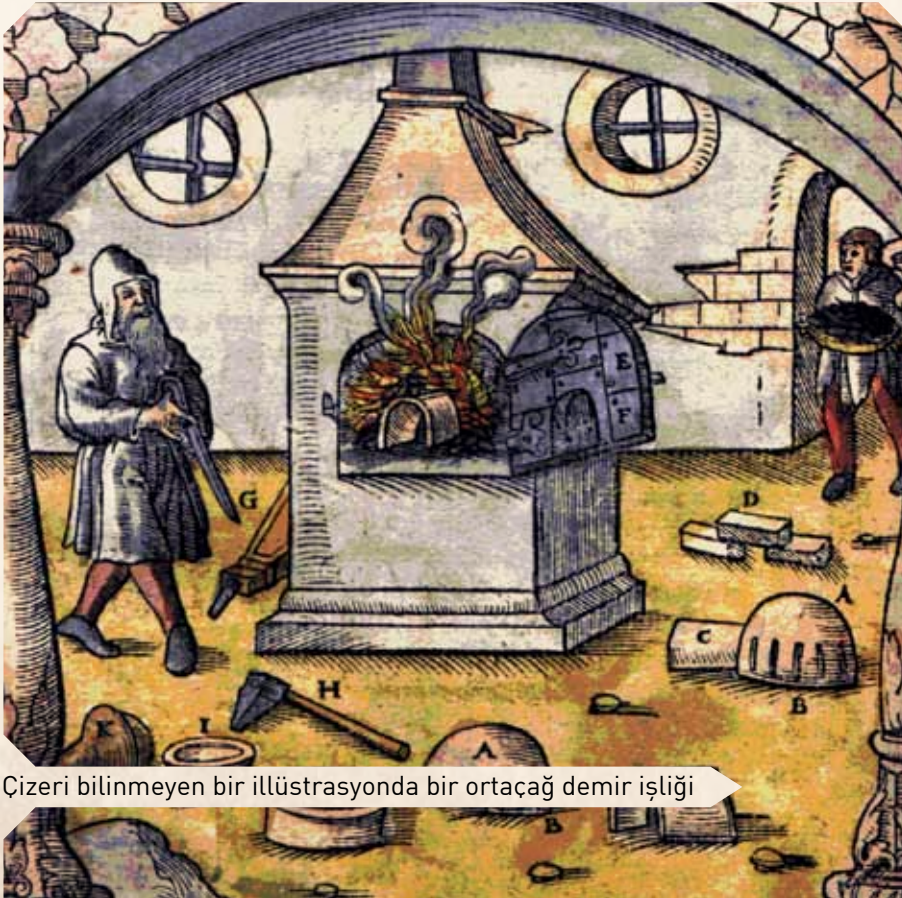
lerle ilişkilendirmeye devam ederler. Örneğin, Yunan mitolojisindeki aşk ve güzellik tanrıçası Afrodit ve onun Roma mitolojisindeki karşılığı Venüs ile bakır, Eski Yunan'da savaş tanrısı Ares ve Eski Roma'daki karşılığı Mars ile demir arasında bir ilişki vardır. Bu "geleneğin" yüzyıllar sonra da devam ettiği görülmektedir. İsviçreli kimyacı George Brant, 1735'te keşfettiği kobalta, Alman madencilerin, madenlerde oturduğuna inandığı kötü ruh Kobold'un adını verir. Jöns Berzelius, 1828'te keşfettiği toryuma, İskandinav şimşek tanrısı Thor'un adını verir. Bugün kurşundan nikel, titanyumdan vanadyuma çok sayıda metal mitolojik kahramanların adlarını taşırlar. Modern zamanlarda bunları "hoş birer öykü" gibi okusak da, Malinovski'nin söylediği gibi, "mit insan uygarlığının temel bir öğesidir; boş olaylar dizisi değildir, tersine sürekli başvurulacak olan yaşayan bir gerçekliktir" ve —elbette— "hayal gücü onları canlı tuttukça" var olacaklar...



Jöns Berzelius

#### KAYNAKÇA

1. Estin, C., Laporte, H., Yunan ve Roma Mitolojisi, Çev. M. Eran, TÜBİTAK, Ankara, 2004.
2. Habashi, F., European mining traditions, CIM bulletin, 96 (1075) (2003) 98-100.
3. Eliade, M., Demirciler ve Simyacılar, Çev. M. E. Özcan, Kabalıcı Yayınevi, İstanbul, 2003.
4. Habashi, F., "History of Metallurgy", Encyclopedia of Materials: Science & Technology, Elsevier 2001, 5537-5541.
5. Tez, Z., Madencilik ve Metalurji Tarihi, Kitapsaray Yayınları, İstanbul, 1989.
6. Tylecote, R. F., A History of Metallurgy, 2nd Edition, The Institute of Materials, London, 1992.
7. Ronan, C. A., Bilim Tarihi, Çev. E. İhsanoğlu, F. Günergun, TÜBİTAK Yayınları, 2. Basım, Ankara, 2003.
8. Türkler ve Madencilik, Maden Tetkik ve Arama Dergisi, 5 (1936) 3-41.
9. De Ryck, I., Adriaens, A., Adams, F., An overview of Mesopotamian bronze metallurgy during the 3rd millennium BC, Journal of Cultural Heritage, 6 (2005) 261-268
10. Smith, W. B., 60 Centuries of Copper, <http://www.copper.org/education/history/60centuries/homepage.html> (Erişim tarihi: Haziran 2005)
11. Tez, Z., Tekniğin Evrimi, Paragraf Yayınevi, Ankara, 2005.
12. Eliade, M., Babil Simyası ve Kozmolojisi, Çev. M. E. Özcan, Kabalıcı Yayınevi, İstanbul, 2002.
13. Agizza, R., Antik Yunan'da Mitoloji, Çev. Z. Z. İlgelen, Arkeoloji ve Sanat Yayınları, İstanbul, 2001.
14. Cömert, B., Mitoloji ve İkonografi, Ayraç Yayınevi, Ankara, 1999.
15. Krugmann, R., Ateşin Topal Efendisi Hephaios, Çev. A. Dirim, Yurt Kitap-Yayın, Ankara, 2003.
16. Timuçin, A., Gerçekçi Düşüncenin Kaynakları, De Yayınevi, İstanbul, 1984.
17. Homeros, Ilyada, Çev. F. Koçak, Arkadaş Yayınevi, Ankara, 2004.
18. Lenihan, J., Bilim İş Başında, Çev. B. Bıçakçı, 9. Baskı, TÜBİTAK Popüler Bilim Kitapları, Ankara, 2003.
19. Koca, S., Eski Türklerde Bayram ve Festivaller, [http://turkoloji.cu.edu.tr/HALKBILIM/koca\\_eski\\_bayram.pdf](http://turkoloji.cu.edu.tr/HALKBILIM/koca_eski_bayram.pdf) (Erişim tarihi: 11.02.09).
20. Eliade, M., Mitlerin Özellikleri, Çev. S. Rifat, 2. Baskı, Om Yayınevi, İstanbul, 2001.



Çizeri bilinmeyen bir illüstrasyonda bir ortaçağ demir işliğı



# ŞİLİYE

## MAKİNE İHRACATIMIZDA REKOR ARTIŞ

Ülkemizin, Şili Cumhuriyeti'ne yaptığı ihracattaki artış dikkat çekiyor. 2010 yılında Şili'ye makine ihracatımız 2009 yılı ile karşılaştırıldığında yüzde 41,7 oranında büyüme gösterdi. Ülkemiz ile Şili arasındaki dış ticaret hacmi de 2009 ve 2010 yılı kıyaslandığında yüzde 117 yükseldi.





**Ş**ili Cumhuriyeti; Arjantin'in batısında, And Dağları ile Büyük Okyanus arasında kalan; kuzeyden güneye 4 bin 300 km boyunca uzanan bir Güney Amerika ülkesidir. Kuzeyinde Peru, kuzey doğusunda Bolivya ve doğusunda Arjantin bulunur. Başkenti Santiago olan ülkenin ismi Aymara dilinde "Dünyanın bitimi" anlamına gelen "Chilli" kelimesinden gelir.

#### ÜLKE NÜFUSUNDA AVRUPALI ÇOĞUNLUKTA

2010 yılı verilerine göre Şili nüfusunun yüzde 89'u kentlidir. Nüfusun yüzde 40'ü başkent Santiago ve çevresinde yaşıyor. Kuzeyde ve güneyde tarımın yapılabildiği And Dağları'nın arasında kalan ovalarda ve Santiago'nun 100 kilometre batısındaki liman şehri Valparaiso'da yerleşim yoğunken; ülkenin kuzey ve güney uç noktalarına gidildikçe elverişsiz iklim koşulları sebebiyle nüfus yoğunluğu azalır.

Şili nüfusunun yüzde 95'ini Avrupalılar oluşturur. Ülkeye özellikle 19'uncu yüzyılda İngiltere, İrlanda ve Almanya'dan; daha sonraları ise Hırvatistan, Filistin ve İtalya'dan göçmenler gelmiş. Bu nedenle yerliler nüfusun sadece yüzde 3,2'sini temsil ediyor.

#### BAKIR ÜRETİMİ DEVLET TARAFINDAN YAPILYOR

Salvador Allende'nin sosyalist halk ekonomisinin aksine Pinochet, ne-

oliberal pazar ekonomisine yöneldi. Kamu kuruluşlarının büyük bölümü hem Pinochet zamanında, hem de daha sonraki yönetimlerde özelleştirildi. Ancak Allende zamanında devletleştirilen, Pinochet'nin kontrolü altında tutulan bakır üretimi bugün hala devlet elindedir. Pinochet'den sonra orta sol iktidarlar, sosyal hakları tesis etmek için gayret etmiş olsa da Şili hala sosyal eşitsizliğin çok fazla olduğu ülkelerden biridir.

#### TÜRKİYE-ŞİLİ DİŞ TİCARETİ İKİLİ TİCARET VERİLERİ (\$)

Kaynak: TÜİK verileri

		2007	2008	2009	2010
<b>İhracatımız</b>	Değer	41.842.954	150.267.468	37.434.963	81.221.775
	Değişim %		259,1	-75,1	117,0
<b>İthalatımız</b>	Değer	533.968.776	324.109.882	200.386.905	311.709.442
	Değişim %		-39,3	-38,17	55,6
<b>Hacim</b>	Değer	575.811.730	474.377.350	237.821.868	392.931.217
	Değişim %		-17,6	-49,87	65,2
<b>Denge</b>	Değer	492.125.822	173.842.414	162.951.942	230.487.667
	Değişim %		-64,7	-6,26	41,4



Şili'ye yönelik ihracatımız 2009 yılı ile karşılaştırıldığında 2010 yılında yüzde 117 artarak 81 milyon dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk sırada 26 milyon dolar hacimle "Demir ve Çelik" sektörü yer alıyor. Şili'ye ihracatımızda makine ve aksesuarları sektörü ise üçüncü sırada bulunuyor.

## DÜNYANIN EN BÜYÜK BAKIR REZERVİ

Dünyanın en büyük bakır rezervlerine sahip olan Şili, dünya üretiminin yüzde 40'ına sahiptir. Çeşitli değerli metaller ve Şili güherçilesi 19. yüzyıl boyunca ülkeyi zengin kılar. Bugün Pascua-Lama projesi ile planlanan dünya'nın en büyük altın madeninin, beraberinde çok büyük çevre sorunlarını da getirmesinden endişe ediliyor.

### ŞİLİ'NİN EKONOMİK YAPISI

Şili ithal ikameci ekonomik yapısını 1970'lerin ortasında, diğer Latin Amerika ülkelerinden yaklaşık on yıl önce terk etmiş ve liberal ekonominin uygulanması doğrultusunda önemli adımlar atmış. Bu durum üretim artışını ve rekabeti beraberinde getirmiş, madencilik ve balıkçılık başta olmak üzere geleneksel ihracat endüstrilerinde büyüme kaydedilmiş. İhracat gelirlerinin yüzde 40'ını madencilikten, milli gelirinin ise üçte birini bakırdan elde eden Şili'nin en büyük madencilik şirketi olan Codelco, tek başına dünya bakır üretiminin yüzde 10'unu gerçek-

leştiriyor. İmalat sanayinde 2009 yılında meydana gelen gerilemede sektörün küçük ve orta ölçekli şirketlerden oluşması etkili olup, hükümet tarafından bu üreticilere vergi kolaylıkları tanındı. Ekonomik faaliyetler ise özellikle ülkenin orta kısmında yoğunlaşıyor. Ülke nüfusunun yüzde 40'ını barındıran Santiago, GSYİH'nin yüzde 47'sini üretiyor. Valparaiso bölgesindeki nüfus toplam nüfusun yüzde 10'unu oluşturuyor. Kuzeyde madencilik sektörünün gelişimi; güneyde somon yetiştiriciliği, turizm ve metanol üretimi, ekonomik faaliyetlerin ülke genelinde yayılmasını sağlıyor.





## ŞİLİ'YE MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (84.Fasıl-Ş)

Kaynak: TÜİK verileri

	GTİP	GTİP TANIMI	2007	2008	2009	2010	DEĞİŞİM % (10/09)
1	8462	METALLERİ DÖVME, İŞLEME, KESME, ŞATAFLAMA PRESLERİ, MAKİNELERİ	403.426	336.423	805.404	1.306.883	62
2	8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	6.560	398.804	8.528	435.426	5.006
3	8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	140.776	269.430	238.434	369.309	55
4	8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	60.599	90.107	191.462	293.191	53
5	8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DİŞLİLER, ÇARKLAR	141.604	185.251	219.730	258.891	18
6	8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	106.481	142.260	142.434	258.721	82
7	8409	İÇTEN YANMALI, PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI	303.729	189.688	136.907	238.862	74
8	8484	METAL TABAKALI CONTALAR, CONTA TAKIM VE GRUPLARI	111.867	66.527	90.973	185.030	103
9	8422	YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İŞLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	836.198	540.372	278.454	177.529	-36
10	8432	TARLA, BAHÇE TARIMINDA, ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNE, CİHAZLAR	23.251	46.345	482.348	175.015	-64
		DİĞER	1.062.758	1.441.965	1.071.149	1.494.630	40
		TOPLAM	3.197.249	3.707.172	3.665.823	5.193.487	42

**EKONOMİDE GELECEĞE YÖNELİK BEKLENTİLER**

ABD'de 2008 yılı sonunda başlayan ve dünyaya yayılan küresel ekonomik

krizden sağlam bankacılık sistemi ve güçlü ekonomisi sayesinde nispeten az etkilenen Şili, Latin Amerika bölgesinin en liberal ekonomilerinden biri.

27 Şubat 2010 tarihinde meydana gelen 8.8 büyüklüğündeki deprem nedeniyle ülkenin ikinci büyük şehri olan Comcepcion önemli ölçüde hasar görerek; ülkenin su, elektrik ve ulaştırma alt yapısı tahribata uğramasına neden oldu. Deprem nedeniyle 29,7 milyar dolar (GSYİH'nin yüzde 15'i oranında) arasında zarar oluştuğu, hasarın 20 milyar dolarının konutlarda, geri kalanının ise alt yapı ve üst yapıda meydana geldiği tahmin ediliyor.

Deprem sonrası yeniden inşa çalışmaları kapsamında mali kaynakların alt yapısının iyileştirilmesine aktarılması ve imalat sanayi alt yapısındaki önemli hasarlar nedeniyle 2010 yılının ilk çeyreğinde ekonomi küçüldü; ancak yılın ikinci yarısında yeniden inşa faaliyetleri ve özellikle madencilik ve enerji sektörlerine yönelik yabancı yatırımlar sayesinde yeniden büyüme yaşandı.

İnşaat, madencilik ve enerji sektörlerinde büyük projeler yürütülmekte olup, yalnızca madencilik sektöründe 2012 yılında 15 milyar dolar değerinde yatırım yapılması bekleniyor. Ülkede çıkarılan bakır, Çin gibi hızlı



Şili'nin 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2010 yılında 534 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Peru, Arjantin ve ABD Şili'nin makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir.

büyüyen ülkelerden büyük talep görmektedir ve bakır fiyatlarındaki artış Şili ekonomisine önemli katkı sağlıyor. Ülkenin ikinci büyük ihracat sektörü olan tarımda nispeten küçük boyuttaki imalat sanayinde 2011-2015 döneminde hızlı bir büyüme ön görülmüyor. Perakende, ulaştırma ve lojistik sektörlerinde gelişmiş bir alt yapıya sahip olan Şili'de hizmetler sektöründe ve turizmde de bu dönemde büyüme kaydedilmesi bekleniyor.

#### ÜLKENİN MAKİNE SAYISI

GSYİH'nin yüzde 40'ını teşkil eden sanayi sektörleri içinde elektrikli olma-



#### ŞİLİ'YE İHRACATIMIZDA BAŞLICA MADDELER (\$)

Kaynak: TÜİK verileri

	GTİP	GTİP TANIMI	2007	2008	2009	2010	DEĞİŞİM % (10/09)
1	72	DEMİR VE ÇELİK	9.322.018	108.083.750	6.588.154	25.914.478	293,3
2	87	MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR, BİSİKLET, MOTOSİKLET VE DİĞER	10.923.762	8.536.011	5.811.656	13.033.594	124,3
3	84	NÜKLEER REAKTÖRLER, KAZAN; MAKİNA VE CİHAZLAR, ALETLER, PARÇALARI	3.197.249	3.707.172	3.665.823	5.193.487	41,7
4	28	İNORGANİK KİMYASAL MÜSTAHSALLAR, ORGANİK, İNORGANİK BİLEŞİKLER	248.770	596.006	1.914.980	5.047.651	163,6
5	73	DEMİR VEYA ÇELİKTEN EŞYA	5.718.623	5.685.163	3.680.407	3.901.394	6,0
6	27	MİNERAL YAKITLAR, MİNERAL YAĞLAR VE MÜSTAHSALLARI, MUMLAR	969.172	1.853.489	865.399	3.758.827	334,3
7	57	HALILAR VE DİĞER DOKUMAYA ELVERİŞLİ MADDEDEN YER KAPLAMALARI	825.870	1.609.036	1.679.808	3.737.889	122,5
8	85	ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR, AKSAM VE PARÇALARI	1.222.379	6.399.983	2.084.537	3.299.237	58,3
9	39	PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA	1.159.600	1.009.066	1.339.515	2.632.457	96,5
10	40	KAUÇUK VE KAUÇUKTAN EŞYA	542.390	1.951.967	992.244	2.194.129	121,1
		DİĞER	7.713.121	10.835.825	8.812.440	12.508.632	41,9
		TOPLAM	41.842.954	150.267.468	37.434.963	81.221.775	117,0



## ŞİLİ'NİN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (BİN \$)

Kaynak: TÜİK verileri

	GTİP	GTİP TANIMI	2006	2007	2008	2009	2010	DEĞİŞİM % (10/09)
1	8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	684.942	696.185	790.259	694.906	942.988	35,7
2	8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	379.902	552.911	683.159	391.093	863.460	120,8
3	8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	182.103	230.996	319.928	269.484	346.445	28,6
4	8443	MATBAACILIGA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	69.416	272.276	300.424	270.029	314.111	16,3
5	8481	MUSLUKÇU, BORUCU ESYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	176.196	198.268	263.360	231.696	285.662	23,3
6	8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	172.221	181.259	254.863	256.363	270.171	5,4
7	8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DIŞLILER, ÇARKLAR	119.696	162.247	227.443	213.604	255.178	19,5
8	8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	183.904	201.542	277.367	304.357	245.045	-19,5
9	8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	95.432	146.229	228.812	258.702	227.047	-12,2
10	8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	147.490	136.674	179.222	95.546	188.427	97,2
		DIĞER	2.403.758	2.622.497	3.398.074	2.898.694	3.232.046	11,5
		TOPLAM	4.615.060	5.401.084	6.922.911	5.884.474	7.170.580	21,9

**Şili'ye 84'üncü fasıl itibariyle gerçekleştirilen makine ihracatımız incelendiğinde 2010 yılında en fazla metalleri dövme, işleme, kesme, şataflama presleri ihracatı olduğu görülüyor. Bu makineler, Şili'ye olan toplam makine ihracatımızın da yaklaşık yüzde 25'ini oluşturuyor.**

yan makineler, cam ve cam ürünleri, plastik ürünler, kağıt ve kağıt ürünleri, demir ve çelik ürünleri imalatında artış görülüyor. Son on yılda seramik üretimi düşüş içerisinde olup tekstil ve hazır giyim, ayakkabı ve deri sektörlerinde Asya ülkelerinde gerçekleştirilen ithalat sebebiyle yoğun rekabet yaşanıyor.

Şili'nin gelişmiş sanayi dallarından olan kimya sektöründe, 130'dan fazla kamu ve özel şirket faaliyet gösteriyor ve 300'den fazla kimyasal madde üretiliyor. Bu kimyasallar gıda, eczacılık, selüloz ve madencilik sektörlerinde de girdi olarak kullanılmakta. Özellikle nitrat, iyodür, iyot, metanol ve lityum karbonat üretimi yapan yerel şirketler dünya liderleridir.

### ŞİLİ'YE İHRACATIMIZDA 3'ÜNCÜ SIRADAYIZ

Şili'ye yönelik ihracatımız 2009 yılı ile karşılaştırıldığında 2010 yılında yüzde 117 artarak 81 milyon dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatta ilk sırada 26 milyon dolar hacimle "Demir ve

Çelik" sektörü yer alıyor. Şili'ye ihracatımızda makine ve aksamları sektörü ise üçüncü sırada yer alıyor.

Şili'ye gerçekleşen ilk on ihrac kalemi arasında en fazla "Mineral yakıtlar, Mineral yağlar" sektöründe artış yaşandı. Şili'den ithal ettiğimiz ürünler baktığımızda ise en büyük payı 248,1 milyon dolarla "Bakır ve Bakırdan Eşya" sektörü yer alıyor.

Şili'nin 84'üncü fasıl bazında makine ithalatı 2010 yılında yüzde 534 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Peru, Arjantin ve ABD Şili'nin makine ithal ettiği başlıca ülkelerdir.

### METALLERİ İŞLEME SEKTÖRÜ İHRACATTA ÖNDE

Şili'ye 84'üncü fasıl itibariyle gerçekleştirilen makine ihracatımız incelendiğinde 2010 yılında en fazla "Metalleri Dövme, İşleme, Kesme, Şataflama Presleri, Makineleri" ihracatı gerçekleşti.

Şili'ye "Metalleri Dövme, İşleme, Kesme, Şataflama Presleri, Makineleri" ihracatımız bu ülkeye gerçekleştirdiğimiz toplam makine ihracatının yaklaşık yüzde 25'ini oluşturuyor.





**SELAY NARGÜL**  
Hatsan Arms Company  
İhracat Müdürü

## “KENDİ SEKTÖRÜMÜZ OLAN AV TÜFEĞİ VE HAVALI TÜFEK KONUSUNDA ŞİLİ’YE İHRACATIMIZ SÜREKLİ YÜKSELİYOR.”

2003 yılında çalışmaya başladığımız Şili’ye av tüfeği ve havalı tüfek ihracatı yapıyoruz. Müşterilerimizi de ABD’de her yıl katıldığımız Shot Show Av ve Spor Fuarı sayesinde bulduk. Şili’ye olan ihracatlarımızda ürün cinsinden kaynaklanan bazı dezavantajlar yaşayabiliyoruz. Örneğin birçok havayolu Şili’ye av tüfeği ve havalı tüfek taşımayı kabul etmiyor ve kabul eden havayolları da inanılmaz yüksek fiyatlar talep ediyor ki bu da maliyetleri çok yükselttiğinden müşteri tarafından kabul görmüyor. Büyük tonajlı malları zaten denizyolu ile gönderiyoruz ama daha az

adetli siparişlerde maalesef havayolu alternatifini kullanamıyoruz. Avantajlara gelince açıkçası Şili ihracat payımızda çok büyük bir alan işgal etmiyor ama bu ülkeye yaptığımız ihracat her yıl artış gösteriyor. Ayrıca Şili’de dönem dönem ihalelere de katılıyoruz ve Şili polis teşkilatının kullanımı için de av tüfeği ihracatı yapıyoruz. Kendi sektörümüz olan av tüfeği ve havalı tüfek konusunda Şili’ye ihracat sürekli bir yükseliş ivmesinde ve bunun genel olarak makine sektörünü kapsayan bir ivme olduğunu düşünüyorum.



**M. ZEKİ AYAYDIN**  
Çelsan Ziraat Aletleri  
Genel Müdürü

## “ŞİLİ İHRACATIMIZ GÜNEY AMERİKA’DAKİ FARKLI ÜLKELERLE ÇALIŞMA FIRSATINI GETİRDİ.”

Firmamız 1960’lı yıllardan günümüze tarım makineleri imalatı ve satışı faaliyetlerine başladı. Zaman içinde kendi model ve tasarımlarını yaratarak gelişimini sürdürüyor. Çelsan Ziraat Aletleri kuruluşundan bugüne büyük aşamalar kaydetti ve dünya çapında rekabet edebilen ürünler üreterek tercih edilen bir markalar arasına girmeyi başardı. Şili’ye ihracatımız ise 2008 yılında yurt dışı fuarında firmalarla tanışmamız sonucu başladı. İhraç ettiğimiz ürünleri tarım makineleri ve makine yedek parçaları oluşturuyor. Bu ürünlerde ham

maddenin işlenip ürüne dönüştürülme süreci firmamızda gerçekleştiriliyor. İhracatın avantajları açısından Güney Amerika’daki farklı ülkelerle de çalışma olanağı sağlıyoruz. Şili sektörel olarak firmamız açısından ciddi bir önem taşıyor.



**AHMET İNAN**  
Şahinler Metal Makine  
Endüstri A.Ş.  
Güney Amerika Satış Sorumlusu

## “ŞİLİ’NİN MADEN REZERVLERİ TÜRKİYE İÇİN ÇOK AVANTAJLI”

Firmamız Şahinler Metal Makine, 1953 yılında küçük bir atölyede iş hayatına adım attı ve 1958 yılında alınan ufak bir torna tezgahı ile tekstil makineleri yapmaya başladı. 1960 yılında ev tipi dikiş makineleri ve 1964 yılında kayışlı matkap üretimine başladı. 1977 yılında ise havalı şahmerdan üretimine başladık ve ilk ihracatımızı 1979 yılında Almanya’ya gerçekleştirdik. Şili’ye ilk ihracatımızı 2010 yılında yaptık. Brezilya’daki bir fuar sonrasında Şili ile görüşmelerimiz başladı. Deprem’in de etkisi ile Şili ihracatımız hız kazan-

dı. Şili’ye sac işleme makinesi ihraç ediyoruz.

Bölgede bulunan maden rezervleri bizim için büyük bir avantaj. Ayrıca Şili’nin, Güney Amerika’daki ekonomik göstergeler açısından Brezilya’dan sonra en gelişmiş ülke olması ihracat potansiyelimizi daha da artırıyor. Şili geliştirmekte olan bir ülke ve ihracat standartlarının çok katı olmaması da bu ülkeyle ticaretimizin daha hızlı gelişmesini sağlıyor.

**MURAT BAYAZIT**  
Ermaksan Makine  
Kurumsal İletişim ve Görsel  
tasarım Sorumlusu

## “ŞİLİ, GELİŞEN SANAYİİ VE ARTAN TİCARET HACMİ İLE METAL İŞLEME MAKİNELERİ SEKTÖRÜ AÇISINDAN BÜYÜK POTANSİYEL BARINDIRIYOR”

Son 20 yıldır sac işleme makinelerine odaklanan Ermaksan, edindiği üretim tecrübesi ve kabiliyetini modern işletim sistemi ve güçlü yatırımlarıyla destekleyerek bugün dünyanın önde gelen sac işleme makineleri üreticilerinin arasına girmeyi başardı. Ermaksan, sac işleme makineleri sektörüne güçlü AR-GE’si ile yön veren ve sürekli yatırım yaptı-

ğı modern üretim tesislerinde verimli çalışmayı esas alarak kullanıcılarına uygun fiyat aralıklarında kaliteli ve teknolojik makineler üreten 45 yıllık güçlü bir kuruluş.

Şili’ye ihracatımız 2005 yılları itibarı ile bireysel fuarlarda oluşturulan ikili ilişkilerle başladı. Günümüzde de bayi ve distribütörler aracılığı ile devam ediyor. Şili’ye ihracatını yaptığımız ürünler akbant pres başta olmak üzere sac ve metal işleme makineleridir.

Şili, gelişen sanayisi ve artan ticaret hacmi ile metal işleme makineleri sektörü açısından önemli bir yer arz ediyor. Şili’nin yer altı kaynaklarının zenginliği ve ham bakır üretiminde büyük bir rol oynaması da bu ülkeyle olan ticaretimizde önemli avantajlar sağlıyor.



# GÖSTERGELER

AĞUSTOS 2011



# MAKİNE İHRACATI AĞUSTOS AYI SONUNDA 8 MİLYAR DOLARI AŞTI

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-Ağustos döneminde 6.4 milyar dolar iken, bu rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 25,4 oranında artarak 8.1 milyar dolara yükseldi.

**M**akine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2010 yılı Ocak-Ağustos döneminde ihracat kayıt rakamı 4 milyar 47 milyon dolarken, bu rakam 2011 yılı aynı döneminde yüzde 35 oranında artarak 5 milyar 464 milyon 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-Ağustos döneminde 6 milyar 437 milyon dolarken, bu rakam

2011 yılı aynı döneminde yüzde 25,4 oranında artarak 8 milyar 73 milyon dolar oldu. Mal grupları bazında incelendiğinde ise 2011 yılı Ocak-Ağustos döneminde ihracatında 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 62,7 ile endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri; üçüncüsü yüzde 56,3 ile reaktörler ve kazanlar oldu. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde; 2011 yılı Ocak-Ağustos döneminde yüzde 17,4 pay ile endüstri-

yel klimalar ve soğutma makineleri birinci, yüzde 12,9 pay ile inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ikinci, yüzde 8,7 pay ile pompa ve kompresörler üçüncü sırada yer aldı.

## İNGİLTERE'YE İHRACATTA ARTIŞ YAŞANDI

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2011 yılı Ocak-Ağustos döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke sırasıyla Almanya, İran ve İngiltere oldu. Söz konusu dönemde ilk on ülke arasında en büyük ihracat artışı yüzde 94,8 ile Almanya'ya yönelik oldu. Anılan ülkeye ihracatımız 660,9 milyon dolar olarak gerçekleşti.

### MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2010-2011 YILLARI 10CAK - 31 AĞUSTOS DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2010		2011		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (\$)	DEĞER (Kg)	MİKTAR (\$)	DEĞER (Kg)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	52,194,101.69	339,177,945.83	83,432,515.62	660,879,211.94	59.9	94.8
İRAN	49,040,960.08	255,865,291.40	55,049,728.50	362,871,525.98	12.3	41.8
İNGİLTERE	44,347,942.66	186,785,297.80	62,317,140.58	279,476,742.80	40.5	49.6
RUSYA FED.	20,685,310.92	140,356,292.25	34,040,540.44	267,574,957.17	64.6	90.6
ABD	21,806,668.86	238,159,809.72	19,766,806.95	247,587,419.08	-9.4	4.0
IRAK	41,886,078.04	223,178,931.50	43,791,968.36	237,100,159.36	4.6	6.2
FRANSA	23,786,279.28	134,215,870.73	35,243,682.06	211,435,056.20	48.2	57.5
İTALYA	26,544,144.24	144,560,778.52	33,644,079.77	209,607,951.31	26.7	45.0
AZERBAYCAN	17,091,436.23	118,153,476.92	21,523,436.82	170,568,123.73	25.9	44.4
SUUDİ ARABİSTAN	13,413,623.03	83,763,666.57	19,295,813.14	147,637,102.93	43.9	76.3
DİĞER	680,319,480	4,047,143,871	829,516,065	5,464,689,800	21.9	35.0
T O P L A M	680,319,480	4,047,143,871	829,516,065	5,464,689,800	21.9	35.0

**MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI**

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	23,362,655	169,053,137	33,783,669	264,163,062	44.6	56.3	49.4	67.2
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR. SİLİNDİR AKS. PRÇ.	8,726,187	149,524,925	7,472,090	145,987,024	-14.4	-2.4	-10.1	-7.5
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	47,383,285	373,488,545	54,638,421	477,636,002	15.3	27.9	16.9	22.0
VANALAR	23,584,766	199,936,263	27,818,856	263,152,951	18.0	31.6	17.3	25.6
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	278,786,665	1,263,519,486	304,889,366	1,548,259,055	9.4	22.5	43.8	62.0
ISITICILAR VE FIRINLAR	20,582,363	147,232,653	19,884,003	177,452,487	-3.4	20.5	-0.1	5.2
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PRÇ.	25,015,733	157,059,533	33,113,817	243,185,501	32.4	54.8	34.2	45.7
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	37,134,003	236,609,016	46,936,384	309,367,596	26.4	30.8	26.1	33.7
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	56,140,765	252,525,441	52,551,728	244,085,634	-6.4	-3.3	-13.5	-12.8
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	21,030,846	95,957,380	24,780,107	131,222,049	17.8	36.8	47.7	46.8
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	128,043,389	478,074,465	170,544,171	704,818,956	33.2	47.4	43.3	56.6
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	5,185,357	33,302,962	5,120,521	42,192,383	-1.3	26.7	-9.6	0.5
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAKİNELERİ	196,693,844	635,383,802	199,768,631	707,805,440	1.6	11.4	-20.1	-54.6
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	34,979,710	164,513,375	33,424,318	193,748,926	-4.4	17.8	-1.5	15.0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1,089,201	5,235,728	1,037,841	5,847,602	-4.7	11.7	-0.2	4.6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	4,788,782	46,242,108	6,238,019	69,921,017	30.3	51.2	28.1	34.5
TAKIM TEZGAHLARI	52,771,941	327,875,900	60,449,356	426,097,720	14.5	30.0	20.3	31.2
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	60,704,010	377,421,980	69,915,834	511,851,055	15.2	35.6	20.1	38.7
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	53,029,152	920,659,383	66,206,355	1,130,487,958	24.8	22.8	-7.2	193.8
BÜRO MAKİNELERİ	2,010,360	86,774,539	3,098,706	89,498,355	54.1	3.1	12.5	-12.9
RULMANLAR	5,498,194	55,175,541	7,564,598	85,190,027	37.6	54.4	44.2	51.1
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	8,822,892	194,699,245	5,763,637	223,900,846	-34.7	15.0	-29.4	-5.1
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2,591,341	66,756,916	3,433,136	77,679,890	32.5	16.4	32.2	-1.3
TOPLAM	1,097,955,443	6,437,022,324	1,238,433,565	8,073,551,777	12.8	25.4	25.0	31.6

2011 yılı Ocak-Ağustos döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler şunlardır: Endüstriyel klimalar ve soğutucularda Almanya, İngiltere, Fransa; inşaat ve madencilik makinelerinde Almanya, Tunus, İran; pompa ve kompresörlerde Almanya, ABD, İngiltere; takım tezgâhlarında İran, Almanya, Rusya; gıda sanayi makinelerinde Almanya, İran, Irak;

savunma sanayi için silah ve mühim-matta S. Arabistan, ABD, Azerbaycan; tekstil ve konfeksiyon makinelerinde Hindistan, Etiyopya, Özbekistan; hadde ve döküm makinelerinde İran, Almanya, Rusya; tarım ve ormancılık makinelerinde Irak, ABD, İtalya; vanalarda Almanya, Irak, İran; reaktör ve kazanlarda Almanya, İngiltere, İtalya; türbin, turbojet ve hidrolik silindirlere

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



## İNŞAAT ve MADENCİLİK MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 47,4 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 478 milyon 74 bin dolar olan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 47,4 oranında artarak 704 milyon 818 bin dolar oldu.

Inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Almanya. Söz konusu yere 2011 yılının Ağustos döneminde 69 milyon 787 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Tunus olduğu görülüyor. Tunus'a 2010 yılının Ağustos döneminde 7 milyon 563 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 57 milyon 580 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise

İran oldu. İran'a 2010 yılının Ağustos döneminde 30 milyon 689 bin dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 46 milyon 365 bin dolara yükseldiği görüldü. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızda dördüncü sırada İngiltere yer alıyor. İngiltere'ye 2010 yılında 22 milyon 83 bin dolarlık ihracat gerçekleşmişken, 2011 yılında 43 milyon 870 bin dolar ihracat yapıldı. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Cezayir oldu-

ğu açıklandı. Cezayir'e 2010 yılında 25 milyon 612 bin dolar ihracat yapılırken 2011 yılında 41 milyon 427 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 661,3 değer artışı ile Tunus yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 98,7 ile İngiltere ve sonrasında yüzde 93 oranında yükselişle Suudi Arabistan takip ediyor.



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

01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010		01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
128.043.388,51	478.074.465,29	170.544.171,15	704.818.956,33	33,2	47,4

### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	13.910.085	53.088.469	3,8	16.509.670	69.787.416	4,2	18,7	31,5
TUNUS	1.560.248	7.563.057	4,8	6.482.046	57.580.669	8,9	315,4	661,3
İRAN	6.718.154	30.689.357	4,6	9.383.927	46.365.560	4,9	39,7	51,1
İNGİLTERE	12.681.509	22.083.390	1,7	21.830.518	43.870.532	2,0	72,1	98,7
CEZAYİR	5.430.066	25.612.927	4,7	7.737.504	41.427.322	5,4	42,5	61,7
EGE SERBEST BÖLGE	6.896.528	27.154.362	3,9	9.684.417	38.063.201	3,9	40,4	40,2
RUSYA	4.329.964	19.639.751	4,5	6.200.638	35.357.756	5,7	43,2	80,0
IRAK	5.888.044	19.497.505	3,3	7.701.400	30.423.865	4,0	30,8	56,0
SUUDI ARABISTAN	4.980.952	12.678.371	2,5	7.537.537	24.472.714	3,2	51,3	93,0
İTALYA	6.282.006	16.087.883	2,6	8.525.339	23.208.271	2,7	35,7	44,3
DİĞER	59.365.832	243.979.393	4,1	68.951.176	294.261.651	4,3	16,1	20,6
TOPLAM	128.043.389	478.074.465	3,7	170.544.171	704.818.956	4,1	33,2	47,4

# POMPA ve KOMPRESÖR

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan pompa ve kompresörler ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 27,9 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 373 milyon 488 bin dolar olan pompa ve kompresörler ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 27,9 oranında artarak 477 milyon 636 bin dolar oldu. Pompa ve kompresörler ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Almanya. Söz konusu ülkeye 2011 yılının Ağustos döneminde 84 milyon 180 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise ABD olduğu görülüyor. ABD'ye 2010 yılının Ağustos döneminde 22 milyon 571 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 23 milyon 187 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Pompa ve kompresörler ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İngiltere oldu. İngiltere'ye 2010 yılının Ağustos döneminde 17 milyon 29 bin dolarlık pompa ve kompresörler ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı

dönemine gelindiğinde 23 milyon 80 bin dolara yükseldiği görüldü. Pompa ve kompresörler ihracatımızda dördüncü sırada Irak yer alıyor. Irak'a 2010 yılında 14 milyon 750 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 22 milyon 600 bin dolar ihracat gerçekleşti. Pompa ve kompresörler ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Rusya olduğu açık-

landı. Rusya'ya 2010 yılında 16 milyon 200 bin dolar ihracat yapılırken 2011 yılında 22 milyon 257 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Pompa ve kompresörler ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 56,5 değer artışı ile İran yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 53,2 ile Irak ve sonrasında yüzde 47,2 oranında yükselişle Azerbaycan takip ediyor.



**MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)**

01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010		01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011		(%) DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
47.383.284,60	373.488.544,52	54.638.421,25	477.636.002,41	15,3	27,9

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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	8.850.954	84.180.612	9,5	11.646.965	119.809.303	10,3	31,6	42,3
ABD	2.885.445	22.571.139	7,8	3.041.470	23.187.472	7,6	5,4	2,7
İNGİLTERE	1.921.210	17.029.232	8,9	2.548.250	23.080.578	9,1	32,6	35,5
IRAK	1.957.394	14.750.082	7,5	2.438.387	22.600.834	9,3	24,6	53,2
RUSYA	2.274.419	16.200.581	7,1	2.769.514	22.257.082	8,0	21,8	37,4
İTALYA	2.618.105	18.156.919	6,9	2.463.612	19.464.561	7,9	-5,9	7,2
ROMANYA	3.202.092	17.270.777	5,4	2.904.060	17.950.497	6,2	-9,3	3,9
İRAN	1.230.277	11.002.006	8,9	1.590.084	17.222.571	10,8	29,2	56,5
AZERBAYCAN	1.001.619	10.552.698	10,5	1.430.023	15.533.511	10,9	42,8	47,2
TÜRKMENİSTAN	1.041.168	10.332.894	9,9	1.316.681	13.541.391	10,3	26,5	31,1
DİĞER	20.400.601	151.441.604	7,4	22.489.376	182.988.203	8,1	10,2	20,8
TOPLAM	47.383.285	373.488.545	7,9	54.638.421	477.636.002	8,7	15,3	27,9



## GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ



Gıda sanayii makineleri ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 30,8 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 236 milyon 609 bin dolar olan gıda sanayii makineleri ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 30,8 oranında artarak 309 milyon 367 bin dolar oldu.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Almanya. Söz konusu ülkeye 2011 yılının Ağustos döneminde 22 milyon 78 bin dolarlık

makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 28 milyon 489 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Gıda sanayii makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Irak oldu. Irak'a 2010 yılının Ağustos döneminde 13 milyon 641 bin dolarlık gıda sanayii

gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2010 yılının Ağustos döneminde 19 milyon 34 bin dolarlık

racatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine geldiğinde 17 milyon 15 bin dolara yükseldiği görüldü. Gıda sanayii makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Rusya Federasyonu yer alıyor. Rusya Federasyonu'na 2010 yılında 5 milyon 70 bin dolarlık ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında 15 milyon 71 bin dolar ihracat gerçekleşti. Gıda sanayii makineleri ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Kazakistan olduğu açıklandı. Kazakistan'a 2010 yılında 16 milyon 961 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 14 milyon 734 bin dolar ihracat gerçekleşti.

Gıda sanayii makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 220,2 değer artışı ile Ukrayna yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 197,3 ile Rusya Federasyonu ve sonrasında yüzde 86 oranında yükselişle Cezayir takip ediyor.

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

01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010		01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
37.134.003,21	236.609.015,76	46.936.383,60	309.367.596,19	26,4	30,8

### GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1.427.900	22.078.256	15,5	1.713.323	33.755.796	19,7	20,0	52,9
İRAN	4.231.685	19.034.979	4,5	6.873.397	28.489.735	4,1	62,4	49,7
IRAK	2.361.169	13.641.531	5,8	3.682.991	17.015.350	4,6	56,0	24,7
RUSYA FED.	838.611	5.070.371	6,0	2.877.969	15.071.941	5,2	243,2	197,3
KAZAKİSTAN	3.233.742	16.961.758	5,2	3.952.469	14.734.814	3,7	22,2	-13,1
UKRAYNA	837.063	4.079.656	4,9	2.089.509	13.063.675	6,3	149,6	220,2
CEZAYİR	884.350	6.284.969	7,1	1.791.461	11.687.342	6,5	102,6	86,0
AZERBAYCAN	2.331.036	18.546.130	8,0	1.429.847	11.557.749	8,1	-38,7	-37,7
SURİYE	1.619.187	11.843.865	7,3	1.561.793	10.989.369	7,0	-3,5	-7,2
ROMANYA	751.573	5.524.462	7,4	969.540	7.825.772	8,1	29,0	41,7
DİĞER	18.617.687	113.543.038	6,1	19.994.084	145.176.053	7,3	7,4	27,9
TOPLAM	37.134.003	236.609.016	6,4	46.936.384	309.367.596	6,6	26,4	30,8



# HADDE ve DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 54,8 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 157 milyon 59 bin dolar olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 54,8 oranında artarak 243 milyon 185 bin dolar oldu.

Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise İran. Söz konusu ülkeye 2011 yılının Ağustos döneminde 31 milyon 104 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2010 yılının Ağustos döneminde 13 milyon 365 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 32 milyon 790 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Rusya Federasyonu oldu. Rusya Federasyonu'na 2010 yılının Ağustos döneminde 15 milyon 146 bin dolarlık hadde ve döküm makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı



dönemine gelindiğinde 21 milyon 301 bin dolara yükseldiği görüldü. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Kazakistan yer alıyor. Kazakistan'a 2010 yılında 796 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 11 milyon 98 bin dolar ihracat gerçekleşti. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Fran-

sa olduğu açıklandı. Fransa'ya 2010 yılında 3 milyon 365 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 10 milyon 479 bin dolar ihracat gerçekleşti. Hadde ve döküm makineleri ihracatımızda değer bakımından ise üçüncü sırada yüzde 211,4 değer artışı ile Fransa yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 202 ile Romanya ve sonrasında yüzde 145,3 oranında yükselişle Almanya takip ediyor.

## MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
25.015.732,97	157.059.533,35	33.113.816,71	243.185.501,47	32,4	54,8

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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
İRAN	8.868.225,17	31.104.421,73	3,5	8.177.187	51.087.513	6,2	-7,8	64,2
ALMANYA	1.511.527,87	13.365.795,67	8,8	3.425.584	32.790.039	9,6	126,6	145,3
RUSYA FED.	940.882,30	15.146.834,42	16,1	1.469.595	21.301.232	14,5	56,2	40,6
KAZAKİSTAN	150.681,74	796.064,94	5,3	1.904.101	11.098.306	5,8	-	-
FRANSA	350.696,66	3.365.058,24	9,6	936.900	10.479.927	11,2	167,2	211,4
İTALYA	1.444.909,04	12.730.660,43	8,8	1.152.784	10.159.747	8,8	-20,2	-20,2
MISIR	1.488.318,63	8.245.869,57	5,5	1.876.658	9.315.984	5,0	26,1	13,0
SUUDİ ARABİSTAN	691.950,71	3.996.684,39	5,8	1.346.834	6.732.728	5,0	94,6	68,5
İSPANYA	244.372,02	3.124.747,33	12,8	850.903	6.605.483	7,8	248,2	111,4
ROMANYA	287.029,83	1.585.148,88	5,5	886.774	4.786.930	5,4	208,9	202,0
DİĞER	9.037.139,00	63.598.247,75	7,0	11.086.496	78.827.612	7,1	22,7	23,9
TOPLAM	25.015.733	157.059.533	6,3	33.113.817	243.185.501	7,3	32,4	54,8



## ENDÜSTRİYEL ISITICILAR ve FIRINLAR

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 22,4 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 128 milyon 526 bin dolar olan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 22,4 oranında artarak 157 milyon 252 bin dolar oldu. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Rusya Federasyonu. Söz konusu ülkeye 2011 yılının Ağustos döneminde 4 milyon 203 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Almanya olduğu görülmüyor. Almanya'ya 2010 yılının Ağustos döneminde 11 milyon 743 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 18 milyon 275



bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise İran oldu. İran'a 2010 yılının Ağustos döneminde 4 milyon 75 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 17 milyon 137 bin dolara yükseldiği görüldü. Endüstriyel ısıtıcı-

lar ve fırınlar ihracatımızda dördüncü sırada Ukrayna yer alıyor. Ukrayna'ya 2010 yılında 2 milyon 367 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 9 milyon 890 bin dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Fransa olduğu açıklandı. Fransa'ya 2010 yılında 9 milyon 302 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 9 milyon 848

bin dolar ihracat gerçekleşti. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 348,3 değer artışı ile Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 320,5 ile İran ve sonrasında yüzde 317,7 oranında yükselişle Ukrayna takip ediyor.

### MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010		01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
16.946.741,35	128.526.476,23	16.460.119,83	157.252.957,30	-2,9	22,4

### ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
RUSYA FED.	457.554	4.203.571	9,2	1.414.049	18.843.868	13,3	209,0	348,3
ALMANYA	1.516.710	11.743.494	7,7	2.116.157	18.275.899	8,6	39,5	55,6
İRAN	668.748	4.075.152	6,1	1.308.881	17.137.238	13,1	95,7	320,5
UKRAYNA	356.645	2.367.761	6,6	1.043.869	9.890.172	9,5	192,7	317,7
FRANSA	852.824	9.302.823	10,9	868.898	9.848.089	11,3	1,9	5,9
SURİYE	371.487	2.889.620	7,8	714.971	5.553.955	7,8	92,5	92,2
AZERBAYCAN	462.147	4.678.586	10,1	749.573	5.270.788	7,0	62,2	12,7
IRAK	1.848.998	10.725.546	5,8	769.388	4.771.247	6,2	-58,4	-55,5
TÜRKMENİSTAN	139.197	1.362.805	9,8	379.824	3.926.312	10,3	172,9	188,1
POLONYA	584.174	3.984.983	6,8	322.069	2.769.925	8,6	-44,9	-30,5
DİĞER	9.688.257	73.192.136	7,6	6.772.442	60.965.465	9,0	-30,1	-16,7
TOPLAM	16.946.741	128.526.476	7,6	16.460.120	157.252.957	9,6	-2,9	22,4

# KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ

Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 51,2 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 46 milyon 242 bin dolar olan kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 51,2 oranında artarak 69 milyon 921 bin dolar oldu. Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Rusya Federasyonu. Söz konusu ülkeye 2011 yılının Ağustos döneminde 10 milyon 519 bin dolarlık kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2010 yılının Ağustos döneminde 5 milyon 530 bin dolarlık kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 9 milyon 364 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Bulgaristan oldu. Bulgaristan'a 2010 yılının Ağustos döneminde 2 milyon 94 bin dolarlık kauçuk, plastik, lastik işleme makine-

leri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 4 milyon 37 bin dolara yükseldiği görüldü. Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Romanya yer alıyor. Romanya'ya 2010 yılında 921 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 3 milyon 455 bin dolar ihracat gerçekleşti. Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Kazakistan olduğu açıklandı. Kazakistan'a 2010 yılında 876 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 2 milyon 779 bin dolar ihracat gerçekleşti. Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 450,1 değer artışı ile İstanbul Deri Serbest Bölgesi yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 423 ile Güney Afrika Cumhuriyeti ve sonrasında yüzde 274,9 oranında yükselişe Romanya takip ediyor.



## MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010		01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
4.788.782,44	46.242.108,43	6.238.018,98	69.921.017,13	30,3	51,2

## KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ AKS. VE PRÇ. TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
RUSYA FED.	625.384	6.198.878	9,9	698.841	10.519.786	15,1	11,7	69,7
İRAN	539.219	5.530.521	10,3	994.917	9.364.790	9,4	84,5	69,3
BULGARİSTAN	239.131	2.094.445	8,8	229.551	4.037.251	17,6	-4,0	92,8
ROMANYA	89.813	921.684	10,3	302.218	3.455.097	11,4	236,5	274,9
KAZAKİSTAN	89.114	876.550	9,8	248.564	2.779.445	11,2	178,9	217,1
ALMANYA	152.799	1.841.847	12,1	195.720	2.230.898	11,4	28,1	21,1
G.AFRİKA CUM.	29.687	417.263	14,1	67.493	2.182.328	32,3	127,3	423,0
İST.DERİ SERB.BÖLGE	19.393	356.832	18,4	119.256	1.962.910	16,5	515,0	450,1
FAS	46.679	435.646	0,0	161.427	1.889.636	11,7	0,0	0,0
ÖZBEKİSTAN	121.701	1.857.959	15,3	135.629	1.672.516	12,3	11,4	-10,0
DİĞER	2.835.862	25.710.485	9,1	3.084.402	29.826.361	9,7	8,8	16,0
TOPLAM	4.788.782	46.242.108	9,7	6.238.019	69.921.017	11,2	30,3	51,2



## KAĞIT İMALİNE ve MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER

Kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 26,7 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 33 milyon 302 bin dolar olan kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 26,7 oranında artarak 42 milyon 192 bin dolar oldu.

Kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise İran. Söz konusu ülkeye 2011 yılının Ağustos döneminde 7 milyon 422 bin dolarlık kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2010 yılının Ağustos döneminde 3 milyon 576 bin dolarlık kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 5 milyon 646 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Rusya Federasyonu oldu. Rusya Federasyonu'na 2010

yılının Ağustos döneminde 1 milyon 444 bin dolarlık kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 2 milyon 694 bin dolara yükseldiği görüldü. Kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımızda dördüncü sırada Romanya yer alıyor. Romanya'ya 2010 yılında 954 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 1 milyon 861 bin dolar ihracat gerçekleşti. Kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Suudi Arabistan olduğu açıklandı. Suudi Arabistan'a

2010 yılında 127 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 1 milyon 749 bin dolar ihracat gerçekleşti. Kağıt imaline ve matbaacılığa mahsus makineler ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde 272,8 değer artışı ile Kazakistan yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 184,3 ile Romanya ve sonrasında yüzde 86,5 oranında yükselişle Rusya Federasyonu takip ediyor.



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

01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010		01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
5.185.357,03	33.302.961,79	5.120.520,83	42.192.382,93	-1,3	26,7

### KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
İRAN	1.104.734	4.084.085	3,7	572.877	7.422.552	13,0	-48,1	81,7
ALMANYA	803.905	3.576.336	4,4	1.012.045	5.646.991	5,6	25,9	57,9
RUSYA FED.	126.719	1.444.634	11,4	424.576	2.694.256	6,3	235,1	86,5
ROMANYA	140.152	654.924	4,7	202.295	1.861.688	9,2	44,3	184,3
SUUDİ ARABİSTAN	21.072	127.119	6,0	218.879	1.749.818	8,0	-	-
YUNANİSTAN	63.911	1.233.259	19,3	177.987	1.486.718	8,4	178,5	20,6
POLONYA	2.548	46.243	18,1	91.882	1.474.581	16,0	-	-
AZERBAIJAN	78.109	753.873	0,0	132.370	1.084.567	8,2	0,0	0,0
BULGARİSTAN	110.435	1.625.697	14,7	74.804	1.047.539	14,0	0,0	0,0
KAZAKİSTAN	185.832	272.909	0,0	89.623	1.017.509	11,4	-51,8	272,8
DİĞER	2.547.942	19.483.883	7,6	2.123.183	16.706.165	7,9	-16,7	-14,3
TOPLAM	5.185.357	33.302.962	6,4	5.120.521	42.192.383	8,2	-1,3	26,7

# YÜK KALDIRMA, TAŞIMA ve İSTİFLEME MAKİNELERİ

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 2011 yılının Ağustos döneminde artış kaydetti. Geçtiğimiz yılın Ağustos dönemi ile karşılaştırıldığında değer bazında yüzde 36,8 yükseldi. Değer olarak ise 2010 yılının Ağustos döneminde 95 milyon 957 bin dolar olan yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız, 2011 yılının Ağustos döneminde ise yüzde 36,8 oranında artarak 131 milyon 222 bin dolar oldu.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ülke ise Rusya Federasyonu. Söz konusu ülkeye 2011 yılının Ağustos döneminde 15 milyon 365 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı gerçekleştirildi. Bu mal grubu içerisindeki en büyük ikinci ihracat pazarımızın ise İran olduğu görülüyor. İran'a 2010 yılının Ağustos döneminde 7 milyon 233 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 10 milyon 279 bin dolar ihracat düzeyi yakalandı. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın üçüncü en büyük pazarı ise Irak oldu. Irak'a 2010 yılının Ağustos döneminde 7 milyon

233 bin dolarlık yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız söz konusu iken 2011 yılının aynı dönemine gelindiğinde 9 milyon 958 bin dolara yükseldiği görüldü. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda dördüncü sırada Cezayir yer alıyor. Cezayir'e 2010 yılında 3 milyon 69 bin dolarlık ihracat gerçekleşirken 2011 yılında 9 milyon 511 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızın 2011 yılı Ağustos döneminde en fazla artış gösterdiği ilk beşte yer alan beşinci ülkenin ise Suudi Arabistan olduğu açıklandı. Suudi Arabistan'a 2010 yılında 6 milyon 771 bin dolar ihracat yaparken 2011 yılında 6 milyon 684 bin dolar ihracat gerçekleşti. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımızda değer bakımından ise ilk üç sırada yüzde

489,6 değer artışı ile Rusya Federasyonu yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 209,8 ile Cezayir ve sonrasında yüzde 78,3 oranında yükselişle Kazakistan takip ediyor.



## MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (2010 ve 2011 Yılları Ocak - Ağustos Dönemi)

01 OCAK-31 TEMMUZ 2010		01 OCAK-31 TEMMUZ 2011		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
21.030.846,12	95.957.380,04	24.780.107,09	131.222.049,42	17,8	36,8

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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	01 OCAK-31 AĞUSTOS 2010			01 OCAK-31 AĞUSTOS 2011			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
RUSYA FED.	463.671	2.606.224	5,6	1.972.100	15.365.584	7,8	325,3	489,6
İRAN	1.969.750	7.233.994	3,7	2.190.844	10.279.383	4,7	11,2	42,1
İRAK	1.776.057	7.983.278	4,5	2.355.237	9.958.749	4,2	32,6	24,7
CEZAYİR	707.179	3.069.832	4,3	1.665.886	9.511.727	5,7	135,6	209,8
AZERBAYCAN	1.208.105	6.771.950	5,6	1.022.859	6.694.991	6,5	-15,3	-1,1
TÜRKMENİSTAN	1.149.478	6.006.385	5,2	818.614	5.402.676	6,6	-28,8	-10,1
ABD	1.006.106	5.539.162	5,5	936.475	5.364.993	5,7	0,0	0,0
MISIR	737.091	3.453.646	4,7	723.968	3.844.882	5,3	-1,8	11,3
KAZAKİSTAN	359.406	2.130.306	5,9	734.194	3.797.439	5,2	104,3	78,3
MEKSİKA	852.775	2.902.756	3,4	1.025.478	3.622.301	3,5	20,3	24,8
DİĞER	10.801.226	48.259.846	4,5	11.334.451	57.379.325	5,1	4,9	18,9
TOPLAM	21.030.846	95.957.380	4,6	24.780.107	131.222.049	5,3	17,8	36,8



# YENİLENEN TEŞVİK SİSTEMİ

**Y**enilenen teşvik sistemi; Genel Teşvik, Bölgesel Teşvik ve Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki Sistemi olmak üzere üç bileşenden oluşmakta ve yeni teşvik sistemi, teşvik oranlarının bölgesel, sektörel ve büyük proje bazında farklılaştırılarak uygulanması esasına dayanmaktadır. Jeotermal enerji ile ilgili olarak; elektrik enerjisi üretimi ve Sondaj (suyun çıkarılması) yatırımları Genel Sisteme, otel yatırımları ve Sera yatırımları Genel ve Bölgesel Sisteme, Konut ısıtma ve soğutma yatırımları ise Bölgesel Sisteme dâhildir.

## A- GENEL TEŞVİK SİSTEMİ:

Genel Teşvik Sistemi, ülke genelinde uygulanan, bazı istisnalar dışında sektörel ayırım içermeyen, belli bir tutarın üstündeki tüm yatırım projelerini kapsamaktadır. Büyük ölçekli yatırım ve bölgesel desteklerden yararlanamayan yatırımlardan teşvik edilmeyen konular haricindekiler; gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası ile desteklenmektedir. Genel Teşvik Sisteminden Müsteşarlığımızca Yatırım Teşvik Belgesi düzenlenmesi için yatırım tutarının; I'inci ve II'inci bölgelerde asgari 1 Milyon TL, III. ve IV. bölgelerde ise; asgari 500 Bin TL olması gerekmektedir.

## Teşvik edilmeyecek sektörler hangileri?

### a- Tarım ve Tarımsal Sanayi

- Pirinç, bulgur, ev hayvanları için hazır yemler, balık yemi ve entegre hayvancılık yatırımları içerisindeki yem üretimi hariç; öğütülmüş tahıl ürünleri, nişasta, nişastalı ürünler ve hazır hayvan yemleri imalatı.
- Küp şeker, bisküvi, yufka, kadayıf, makarna, irmik, şehriye, kuskus vb ürünler.
- Hazır yemek - Dışarıya yemek hizmeti sunan işletmeler.
- Seracılık, kültür mantarı yetiştiriciliği

ve entegre hayvancılık yatırımları içerisindeki yem bitkileri yetiştiriciliği hariç tüm bitkisel üretim.

- Bölgesel yatırımlar kapsamında teşvik edilecek entegre hayvancılık yatırımları ve şartlı desteklenecek hayvancılık yatırımları dışındaki hayvancılık yatırımları.

### b – İmalat ve Madencilik Yatırımları

- 1.8.1996 tarihli ve 22714 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren “Türkiye Cumhuriyeti ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Arasında Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğunu Ku-

ran Antlaşmanın Yetki Alanına Giren Ürünlerin Ticareti ile İlgili Anlaşma” eki ürün listesinde yer alan ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar.

- Tuğla ve kiremit üretimine yönelik modernizasyon cinsi dışındaki yatırımlar.
- Kamu kurum ve kuruluşları ile yapılanlar da dâhil olmak üzere rödovanslı madencilik yatırımları.
- Kütlü pamuk işleme yatırımları ve sentetik elyaf.
- Sentetik iplik üretimine yönelik komple yeni, tevsi ve entegrasyon cinsindeki yatırımlar.



- Yün ipliği, 15 Milyon TL'nin üzerindeki iplik yatırımları, 5 Milyon TL'nin üzerindeki dokuma yatırımları, akıllı ve çok fonksiyonlu teknik tekstil, halı, tafting, dokunmamış ve örülmemiş kumaş, çuval hariç iplik ve dokuma konularında modernizasyon yatırımları haricindeki yatırımlar.

### c - Hizmetler Sektörü

- Okul öncesi eğitim, ilköğretim, lise, yüksekokul, üniversite, yükseköğretim, teknik ve mesleki öğretim dışında kalan eğitim yatırımları ile yetişkinlerin eğitilmesine yönelik kurslar, dershaneler vb. yatırımlar.
- Hastane yatırımları, tıp merkezleri, diyaliz merkezleri, tahlil laboratuvarları ve manyetik görüntüleme merkezleri dışında kalan sağlık yatırımları.
- Oteller, tatil köyleri, apart oteller, dağ, yayla evleri dışında kalan turizm konaklama tesisleri.
- Ulusal çapta yayım yapan günlük gazete basım hizmetleri, televizyon ve radyo yayıncılığı dışındaki basın ve yayın yatırımları.
- Kayıt amaçlı stüdyo yatırımları.
- Konut üretimi ve müteahhitlik hizmetleri yatırımları.
- Belediyelerin yapacakları yatırımlar hariç yolcu ve yük taşımacılığına yönelik otobüs ile çekici ve treyler yatırımları.
- Hipermarket, ticaret merkezi, alışveriş merkezi ve otopark yatırımları dâhil toptan ve perakende ticarete yönelik yatırımlar.
- Kara taşıtları bakım, onarım ve servis istasyonu yatırımları.
- LPG dâhil petrol ürünleri dağıtım yatırımları ve akaryakıt istasyonu yatırımları.
- Karayolları dinlenme tesisi yatırımları.
- Lokantalar.
- Yat ithali yatırımları ve taşıt kiralama yatırımları.
- Çamaşırhane ve halı yıkama yatırımları.
- Sınai üretim tesisleri ile altyapı yatırımlarının otomasyonu dışında yapılacak diğer otomasyon yatırımları.
- Yazılım ve AR-GE faaliyetleri hariç olmak üzere gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri.
- Finansal kiralama faaliyetleri hariç olmak üzere mali aracı kuruluşların

yatırımları.

- Gösteri merkezi yatırımları ve kapalı alanı 500 m<sup>2</sup>'nin altında olan soğuk hava deposu yatırımları.

### Teşviki belli şartlara bağlı sektörler hangileri?

#### 1- Tarım ve tarımsal sanayi

- Süt inekçiliği yatırımlarında asgari 150 büyükbaş süt inekçiliği ve süt mamulleri üretimi başlangıç olmak kaydıyla, yem ünitesi ve/veya soğuk hava deposu ile entegre olması şartı aranır.
- Besicilik yatırımlarında asgari 150 büyükbaş/dönem besicilik ve kesimhane başlangıç olmak üzere, soğuk hava deposu ve/veya yem ünitesi ve/veya et mamulleri üretimi ile entegre olması şartı aranır.

#### 2 - Hizmetler sektörü

- Ulaştırma Bakanlığı'ndan alınmış L2 belgesini haiz, bir veya birkaç yerde gümrükleme ve sigortacılık hizmetlerinin de sunulduğu antrepo, elleçleme-paketleme ve otomasyon hizmetlerini birlikte içeren, asgari toplam kapalı alanı 10 bin metre kare olan, ulusal ve/veya uluslararası yük taşımacılığına yönelik araçları içerebilen entegre lojistik yatırımları için teşvik belgesi düzenlenebilir.
- Boru hattıyla taşımacılık, petrol ve doğalgaz ürünleri, dolun ve depolama tesisi yatırımlarında dağıtım araçları ve tüpler hariç olmak üzere, sadece sabit tesise yönelik harcamalar için teşvik belgesi düzenlenebilir.
- Alışveriş, iş ve/veya ticaret merkezi hüviyetinde olmayan ve müstakil olarak inşa edilen fuar, kongre, sergi ve kültür merkezi yatırımları teşvik belgesine bağlanabilir. Fuar ve sergi merkezlerinde, otopark hariç asgari kapalı alanın 5 bin metre kare, kongre merkezlerinde ise asgari koltuk sayısının 1000 olması şartı aranır.
- Kültür yatırımları için Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan alınacak kültür yatırımı belgesine istinaden proje bazında yapılacak değerlendirme sonucunda teşvik belgesi düzenlenebilir.
- Spor tesisi yatırımlarında asgari 10 Milyon TL sabit yatırım şartı aranır.
- Konteyner kiralama yatırımları hariç olmak üzere karayolu, denizyolu,

havayolu ve demiryolundan en az ikisinde kombine taşımacılık yaptığını tevsik eden yatırımcıların gerçekleştirecekleri kara, deniz, hava ve demiryolu kombine konteyner taşımacılığı yatırımları için teşvik belgesi düzenlenebilir.

- Havaalanı yer hizmeti yatırımlarında teşvik belgesi kapsamına trafiğe çıkmayan ve sadece apronda kullanılan motorlu taşıtlar dâhil edilebilir. Binek otomobilleri proje kapsamına dâhil edilmez.
- Havayolu işletmeciliği ve kargo taşımacılığı yatırımlarında temin edilecek uçaklarda birim başına asgari kapasitenin 100 koltuk, kargo uçaklarında ise asgari kargo kapasitesinin 30 bin kg. olması şartı aranır. Faaliyet konusu bizatihi havayolu işletmeciliği ve/veya kargo taşımacılığı olan yatırımlar dışında genel amaçlı ve hava taksi işletmeciliği amaçlı yatırımlar için teşvik belgesi düzenlenmez.
- Uydu, telsiz, kablo vb. iletişim ortamlarından gelen haberleşme, radyo, televizyon ve veri sinyallerini birleştirip tek bir paket halinde nihai tüketiciye iletimini sağlayan hizmet yatırımları proje bazında değerlendirilerek teşvik belgesine bağlanabilir. Ancak nihai hizmeti alanlar tarafından kullanılan yatırım malları destek unsurlarından faydalandırılmaz.
- Gümrük kapılarında yap-işlet veya yap-işlet-devret modeli ile gerçekleştirilecek, yerli ve yabancılara hizmet sağlamaya yönelik gümrük muhafaza kontrol ünitelerini de ihtiva eden tesislere yönelik yatırımlar için teşvik belgesi düzenlenebilir.
- Altyapı yatırımları proje bazında değerlendirilerek uygun görülenleri teşvik belgesine bağlanabilir.
- Kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, il özel idareleri, birlik, kooperatif vb. kuruluşların görev alanlarına yönelik olarak yapacakları yatırımlar proje bazında değerlendirilerek teşvik belgesi düzenlenebilir.

### B - BÖLGESEL TEŞVİK SİSTEMİ

- Bölgeler, 2002 / 4720 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenen İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS)- Düzey 2 esas alınarak



belirlenmiştir.

- IBBS Düzey 2 seviyesindeki 26 alt bölge, Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi (SEGE) kullanılmak suretiyle gruplandırılarak teşvikler açısından 4 bölge oluşturulmuştur.
- Bölgelerin gelişmişlik seviyelerine göre yardım yoğunlukları farklılaştırılmıştır.
- Desteklenecek sektörler, bölgelerin potansiyelleri ve ekonomik ölçek büyüklükleri dikkate alınarak tespit edilmiştir.

Bölgesel Teşvik Sistemi'nde uygulanacak teşvik araçları

- KDV İstisnası
- Gümrük Vergisi Muafiyeti
- 3. ve 4. bölgelerde faiz desteği
- Sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının hazinece karşlanması
- Kurumlar/Gelir Vergisi indirimi
- Yatırım Yeri Tahsisi

### C- BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIMLAR

Büyük proje yatırımlarının teşviki ile teknoloji ve Ar- Ge kapasitesini artıracak ve rekabet üstünlüğü sağlayacak, sektörüne göre farklı büyüklüklerde tanımlanmış büyük ölçekli yatırımlara yönelik bir teşvik sisteminin oluşturul-

ması amaçlanmıştır. Bu tür yatırımlar bütün bölgelerde teşvik edilmektedir.

- **Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı:** Asgari 1 Milyar TL tutarındaki Ana Kimyasal Madde İmalatı yatırımlar ile asgari 300 Milyon TL tutarındaki Diğer Kimyasal Madde İmalatı yatırımlar.
- **Rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı:** Asgari 1 Milyar TL tutarındaki yatırımlar.
- **Transit boru hattıyla taşımacılık hizmetleri:** Asgari 50 Milyon TL tutarındaki yatırımlar.
- **Motorlu kara taşıtları imalatı:** Asgari 250 Milyon TL tutarındaki yatırımlar.
- **Makine İmalat Yatırımları:** Asgari 50 Milyon TL tutarındaki yatırımlar.
- **Liman Yatırımları:** Asgari 250 Milyon TL tutarındaki yatırımlar
- **Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ve/veya vagon imalatı:** Asgari 50 Milyon TL tutarındaki yatırımlar.
- **Elektronik Sanayi Yatırımları:** Asgari 1 Milyar TL tutarındaki LCD / Plazma üretimine yönelik yatırımlar, asgari 150 Milyon TL tutarındaki modül panel üretimi yatırımları, asgari 50 Milyon TL tutarındaki Lazer TV, üç boyutlu TV'ler ve OLED TV vb TV üretimine yönelik yatırımlar ve asgari 50

Milyon TL tutarındaki diğer elektronik sektörü yatırımları.

- **Tıbbi aletler, hassas ve optik aletler imalatı:** Asgari 50 Milyon TL tutarındaki yatırımlar.
- **İlaç İmalatı:** Asgari 100 Milyon TL ve üzeri ilaç üretimi yatırımları.
- **Hava ve uzay taşıtları imalatı:** Komple yeni veya asgari 50 Milyon TL tutarındaki tevsi ve/veya ürün çeşitlendirmeye yönelik yatırımlar.
- **Madencilik yatırımları:** Maden Kanunu'nda belirtilen IV/c grubu metalik madenlerle ilgili nihai metal üretimine yönelik izabe (cevher işleme) tesisleri ile bu tesislere entegre maden üretimi tesislerine yönelik (istihraç+işleme) yatırımları (Demir ve Manganez gibi AKÇT kapsamı ürünler hariç).

**Büyük ölçekli yatırımların teşvik sisteminde uygulanacak teşvik araçları nelerdir?**

1. KDV İstisnası
2. Gümrük Vergisi Muafiyeti
3. Sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının hazinece karşlanması
4. Kurumlar/Gelir Vergisi İndirimi
5. Yatırım yeri tahsisi



# TÜRKİYE'DE TEŞVİK SİSTEMİ

Ülkemizde, 1913 yılından beri sistemli bir şekilde uygulanan teşvik tedbirleri, ekonomik gelişmelere paralel olarak büyük değişikliklere uğramıştır. Bu dönem içinde ekonomik, sosyal ve siyasi yönde yaşanan değişimlerin kamu politikalarını büyük ölçüde etkilemesi sonucunda, teşvik uygulamaları hem içerik hem de şekil olarak büyük değişime uğramıştır.

## TEŞVİK NEDİR VE AMAÇLARI NELERDİR?

"Teşvik" kavramı, belirli ekonomik ve sosyal faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi veya gayri maddi destek, yardım ve özendirme olarak tanımlanmaktadır. Teşvik destekleri verilirken ilk olarak sosyal ve ekonomik açıdan gelişime katkı sağlamak amaçlanmaktadır. Teşvikler sağlarken sosyal anlamda işsizlik, göç, doğal afet ve olağanüstü koşullar ve sosyal altyapının olumlu desteklenmesi; ekonomik anlamda da ekonomik istikrar ve ekonomik büyümeye olumlu katkı sağlanması göz önünde bulundurulmaktadır.

## TÜRKİYE'DE TEŞVİK UYGULAMALARI

- Vergisel avantajlar, sanayi altyapısının kurulması gibi teşvik uygulamaları için genel nitelikli düzenlemeler.
- Ekonomi Bakanlığı, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı ile ilgili teşvik uygulamaları için yatırıma yönelik düzenlemeler.
- Ekonomi Bakanlığı, KOSGEB, Exim Bank gibi kurumlardan alınacak teşvik uygulamaları için işletme dönemine yönelik düzenlemeler.
- 5084 sayılı kanunla ilgili başvurular için bölgesel düzenlemeler.

## DEVLET YARDIMLARININ AMACI NEDİR?

Devlet yardımlarının amacı; kalkınma



planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler ile Avrupa Birliği normları ve uluslararası anlaşmalara uygun olarak; bölgeler arası dengesizlikleri gidermek, İstihdam yaratmak; Uluslararası rekabet gücünü artırmak için tasarrufları, katma değeri yüksek, ileri ve uygun teknolojileri kullanan yatırımlara yönlendirmek amaçlanmıştır.

## YATIRIM TEŞVİK MEVZUATI

Yatırımlar, Bakanlar Kurulu Kararları ve bu kararların uygulamasına ilişkin tebliğ hükümleri çerçevesinde desteklenmek-

tedir. Ayrıntılı bilgiye [www.hazine.gov.tr/mevzuatlar/yatirim\\_tesvik](http://www.hazine.gov.tr/mevzuatlar/yatirim_tesvik) adresinden ulaşılabilir.

- 2009/15199 sayılı "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" (16.07.2009 tarihli Resmi Gazete)
- 2009/1 Sayılı Uygulama Tebliği (28.07.2009 tarihli Resmi Gazete)

## YATIRIMLARDA DEVLET YARDIMLARI

Yatırım projelerinin teşvik belgesi düzenlenmek suretiyle desteklenmesi 4059 sayılı Kanun uyarınca Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir. Ancak, yabancı sermayeli yatırımlar, büyük ölçekli yatırımlar, bölgesel uygulamalar kapsamındaki yatırımlar ile Ar-Ge ve çevre yatırımları hariç olmak üzere sabit yatırım tutarı 8 Milyon Türk Lirasını aşmayan belirli imalat sanayi yatırımları için yatırımcının tercihine bağlı olarak yatırımın yapılacağı yerdeki TOBB'a bağlı 12 sanayi odasına da müracaat edilebilmektedir.

## MÜRACAATLARI DEĞERLENDİREN SANAYİ ODALARI

Müracaatları değerlendiren sanayi odaları; Adana, Ankara, Aydın, Balıkesir, Denizli, Ege Bölgesi, Eskişehir, Gaziantep, İstanbul, Kayseri, Kocaeli ve Konya Sanayi Odası.

## TÜRKİYE'DE TEŞVİK SAĞLAYAN KURUMLAR

- Ekonomi Bakanlığı
- Maliye Bakanlığı
- Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı
- Ziraat Bankası
- Kültür ve Turizm Bakanlığı
- Kalkınma Ajansları
- KOSGEB
- TÜBİTAK, gibi.



# YATIRIM TEŞVİK BELGESİ NEDİR VE KİMLER YATIRIM TEŞVİK BELGESİ ALABİLİR?

**T**eşvik belgesi, yatırımın karakteristik değerlerini ihtiva eden, yatırımın bu değerler ve tespit edilen şartlara uygun olarak gerçekleştirilmesi halinde üzerinde kayıtlı destek unsurlarından istifade imkânı sağlayan, 2009/15199 Sayılı Karar'ın amaçları doğrultusunda gerçekleştirilecek yatırımlar için düzenlenen bir belgedir.

Teşvik belgesi düzenlenebilmesi için gerçek kişiler, adi ortaklıklar, sermaye şirketleri, kooperatifler, iş ortaklıkları, kamu kurum ve kuruluşları ve kamu kuruluşu niteliğindeki meslek kuruluşları, demekler ve vakıflar ile yurt dışındaki yabancı şirketlerin Türkiye'deki şubeleri müracaat edebilir.

Genel ve özel bütçeli kurum ve kuru-

luşlar, il özel idareleri, belediyeler ve kamu iktisadi teşebbüsleri ile bunların sermaye bileşimindeki hisse oranları yüzde 50'yi geçen kurum ve kuruluşları da teşvik belgesi için başvurabilirler.

## Yatırım teşvik belgesi kapsamında hangi destek unsurlarından yararlanır?

- 2009/15199 sayılı kararın ekindeki listede yer alan teşvik edilmeyecek yatırım konuları ile aranan şartları sağlayamayan yatırım konuları hariç olmak üzere, I'inci ve II'inci bölgelerde yapılacak yatırımlarda 1 milyon Türk Lirası, III'üncü ve IV'üncü bölgelerde yapılacak yatırımlarda 500 bin Türk Lirası üzerindeki yatırımlar bölge ayırımı yapılmaksızın gümrük vergisi mua-

fiyeti ile katma değer vergisi (KDV) istisnasından yararlanırlar.

## Bölgesel desteklerden yararlanılacak yatırımlar neler?

- I'inci ve II'inci bölgelerde; gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi, yatırım yeri tahsisi ve 31.12.2010 tarihine kadar yatırıma başlanması halinde sigorta primi işveren hissesi desteğinden, III'üncü ve IV'üncü bölgelerde; gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi, yatırım yeri tahsisi, sigorta primi işveren hissesi desteği ve faiz desteğinden yararlanabilir.
- Büyük ölçekli yatırımlara gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, vergi indirimi, yatırım yeri tahsisi ve sigorta primi işveren hissesi desteği uygulanabilir. Ancak





## VERGİ İNDİRİM ORANLARI NELERDİR?

Büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel uygulama kapsamında gerçekleştirilen yatırımlarda, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5838 ve 5904 sayılı Kanunlar ile değişik 32/A maddesi çerçevesinde, Kurumlar veya Gelir Vergisi'ne uygulanacak indirim oranları ile yatırıma katkı oranları aşağıda belirtilmiştir.

I'inci ve II'inci bölgelerde sigorta primi işveren hissesi desteğinden yararlanabilmesi için 31.12.2010 tarihinden önce yatırıma başlanması gerekir.

- Ar-Ge ve çevre yatırımları gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası ve faiz desteğinden yararlanabilir.

### Kimler gümrük vergisi muafiyetinden faydalanabilir?

Teşvik belgesi kapsamındaki yatırım malları ile otomobil ve hafif ticari araç yatırımlarında yatırım dönemi içerisinde kalmak kaydıyla CKD aksam ve parçalarının ithali, gemi ve 50 metrenin üzerindeki yat inşa yatırımları ile ilgili tekne kabuğu ithali, yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı gereğince ödenmesi gereken Gümrük Vergisinden muafır.

### Kimler katma değer vergisi istisnasından yararlanabilir?

25.10.1984 tarihli ve 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu gereğince, teşvik belgesini haiz yatırımcılara teşvik belgesi kapsamında yapılacak makine ve teçhizat ithal ve yerli teslimleri katma değer vergisinden istisna edilir.

### Faiz desteğinden istifade edebilecek yatırımlar neler?

Talep edilmesi halinde, bölgesel uygulama kapsamında III'üncü ve IV'üncü

Tablo 1 BÖLGESEL UYGULAMA			BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIMLAR	
Bölgeler	Yatırıma Katkı Oranı (%)	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)	Yatırıma Katkı Oranı (%)	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)
I	10	25	25	25
II	15	40	30	40
III	20	60	40	60
IV	25	80	45	80

Tablo 2 BÖLGESEL UYGULAMA			BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIMLAR	
Bölgeler	Yatırıma Katkı Oranı (%)	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)	Yatırıma Katkı Oranı (%)	Kurumlar veya Gelir Vergisi İndirim Oranı (%)
I	20	50	30	50
II	30	60	40	60
III	40	80	50	80
IV	60	90	70	90

bölgelerde yapılacak yatırımlar ile Ar-Ge ve çevre yatırımları için faiz desteği öngörülebilir.

### Faiz desteği oranları ve tutarları nelerdir?

Bölgesel desteklerden yararlanacak

Teşvik belgesi kapsamında 31.12.2010 tarihine kadar yatırıma başlanması halinde ise aşağıda belirtilen indirim oranları ile yatırıma katkı oranları uygulanır.



yatırımlar için bankalardan kullanılacak en az bir yıl vadeli kredilerin teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının yüzde 70'ine kadar olan kısmı için ödenecek faizin veya kar payının; III'üncü bölgede yapılacak yatırımlarda Türk Lirası cinsi kredilerde 3 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 1 puanı, IV'üncü bölgede yapılacak yatırımlarda Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı olması gerekiyor. Bölge ayrımı yapılmaksızın Ar-Ge yatırımları ile çevre yatırımlarında ise; Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı, Ekonomi Bakanlığı'nca uygun görülmesi halinde azami ilk 5 yıl içinde ödenmek kaydıyla bütçe kaynaklarından karşılanabilir. Faiz desteği tutarı proje bazında azami Ar-Ge ve çevre yatırımları için üç yüz bin Türk Lirası, III'üncü ve IV'üncü böl-

gede yapılacak yatırımlar için beş yüz bin Türk Lirasıdır.

#### **Sigorta primi işveren hissesi desteği nedir?**

Büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel uygulama kapsamında desteklenen yatırımlardan, teşvik belgesinde kayıtlı istihdam öngörülerini ile tutarlı olmak kaydıyla; komple yeni yatırımlarda işletmeye geçiş tarihinden itibaren sağlanan, diğer yatırım cinslerinde ise; yatırımın tamamlanmasını müteakip, yatırıma başlama tarihinden önceki son altı aylık dönemde Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğü'ne verilen aylık prim ve hizmet belgesinde bildirilen ortalama işçi sayısına ilave edilen istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi, işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmı aşağıda belirtilen sürelerde Hazine tarafından karşılanmaktadır.

- 31.12.2010 tarihine kadar başlanılan yatırımlarda I'inci bölge için 2 yıl,

II'inci bölge için 3 yıl, III'üncü bölge için 5 ve IV'üncü bölge için ise 7 yıl.

- 31.12.2010 tarihinden sonra başlanılan yatırımlarda ise; III. bölge için 3 yıl, VI'üncü bölge için 5 yıl.

#### **Yatırım yeri nasıl tahsis edilir?**

18.02.2009 tarih ve 5838 sayılı Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunu'nun 23'üncü maddesi hükmü çerçevesinde Ekonomi Bakanlığı'nca teşvik belgesi düzenlenmiş büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar için Maliye Bakanlığı'nca belirlenen esas ve usuller çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilebilir.

Teşvik belgesi düzenlenmesine ilişkin talepler Ekonomi Bakanlığı'na yapılır. Ancak, yabancı sermayeli yatırımlar, büyük ölçekli yatırımlar, bölgesel uygulamalar kapsamındaki yatırımlar ile Ar-Ge ve çevre yatırımları hariç olmak üzere sabit yatırım tutarı 8 Milyon Türk

Lirasını aşmayan belirlenen imalat sanayi yatırımları için yatırımcının tercihine bağlı olarak yatırımın yapılacağı yerdeki TOBB'a bağlı sanayi odalarına da müracaat edilebilir.

Müsteşarlığa yapılacak müracaatların; yabancı sermayeli şirket ve şubelerce gerçekleştirilecek yatırımlar için Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne, diğer bütün yatırımlar için Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü'ne yapılması gerekmektedir.

Karara göre düzenlenen teşvik belgelerinin geçerlilik süresi içerisindeki işlemlerle ilgili müracaatlar, teşvik belgesi müracaatını değerlendiren ilgili kuruma yapılır. Müracaatlar bu Tebliğde belirtilen esaslar çerçevesinde değerlendirilerek ilgili merci tarafından sonuçlandırılır. Ancak, kullanılmış komple tesis ithal izni, devir, satış, ihraç, kiralama ve yatırımcı talebine istinaden yapılan iptaller dışındaki teşvik belgesi iptali işlemlerine ilişkin müracaatlar ile yatırım konusu değişikliği ve yatırımın nakli konusundaki talepler Müsteşarlığın görüşü alınarak sonuçlandırılır.

### **Bir yatırımın Teşvik Belgesi'ne bağlanabilmesi için asgari Yatırım tutarı ve asgari kapasiteler ne olmalıdır?**

Yatırımın, teşvik belgesine bağlanabilmesi için asgari sabit yatırım tutarının I'inci ve II'nci bölgelerde yapılacak yatırımlarda 1 milyon Türk Lirası, III'üncü ve IV'üncü bölgelerde yapılacak yatırımlarda 500 bin Türk Lirası olması gerekmektedir. Ancak, büyük ölçekli yatırımlar, bölgesel yatırımlar ile genel teşvik sisteminden yararlanacak yatırımların Karar eki, ek-2'de yer alan yukarıdaki tutarların üzerindeki asgari sabit yatırım tutarı ve/veya asgari kapasite şartlarını sağlaması gerekmektedir.

Finansal kiralama şirketleri aracılığı ile yapılacak yatırımlarda finansal kiralama konulu makine ve teçhizatlar ait toplam tutarın her bir finansal kiralama şirketi için asgari 200 bin Türk Lirası olması gerekmektedir.

Kararın 12'inci maddesi kapsamında "tekstil ve konfeksiyon, deri ve deri mamulleri sektörlerine taşınma desteği"nden yararlanacak tesisler için asgari sabit yatırım tutarı aranmaz.

Ancak, bu tesislerde taşınacak yerde asgari 50 kişilik istihdam şartının sağlanması gerekir.

### **Müracaatta istenen belgeler nelerdir?**

Teşvik belgesi düzenlenebilmesi için müracaatlarda aranılacak belgeler için: [www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr) Yatırım Teşvikleri bölümünden ayrıntılı bilgiye ulaşabilirsiniz.

### **Yatırım Teşvik Belgesi revizyon işlemleri nelerdir?**

Teşvik belgesinde veya belge ekinde yer alan ithal ve yerli olarak temin edilecek makine ve teçhizat listelerinde yapılacak değişiklik talepleri, teşvik belgesi düzenlenmesi için müracaat edilen merci tarafından sonuçlandırılır.

### **Teşvik Belgesi süre uzatımı mümkün mü?**

Teşvik belgesi kapsamı yatırımların proje bazında yapılacak değerlendirme sonucunda öngörülecek sürede gerçekleştirilmesi esastır. Yatırımın öngörülen sürede gerçekleştirilememesi halinde, yatırıma başlanılmış olması kaydıyla Yatırım Takip Formu ile birlikte teşvik belgesinin düzenlendiği mercie süre uzatımı talebinde bulunulması durumunda, teşvik belgesinde kayıtlı ilk sürenin yarısı kadar ek süre verilebilir.

### **Tamamlama ekspertizi ve vizesi başvurusu:**

Yatırımcıların, teşvik belgesinde öngörülen süre veya ek süre bitimini izleyen altı ay içinde tamamlama vizesi için teşvik belgesi müracaatını değerlendiren mercie başvurularını zorunludur.



**AYRINTILI BİLGİ İÇİN;**

[www.ekonomi.gov.tr](http://www.ekonomi.gov.tr)



## HOLLANDA

ELEKTROTECHNIEK

ENERJİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ  
VNU Exhibitions Europe

03-07 Ekim 2011 (2 yılda bir) @Utrecht

AQUATECH AMSTERDAM  
International Trade Fair for Process,  
Drinking and Waste Water

SU TEKNOLOJİSİ VE SU YÖNETİMİ  
RAI Group / Amsterdam RAI International  
Exhibition and Congress Centre

01-04 Kasım 2011 (2 yılda bir) @Amsterdam

SPE Intelligent Energy International

ENERJİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ  
Reed Exhibitions

27-29 Mart 2012 @Utrecht

## BULGARİSTAN

MACHTECH EXPO

GENEL MAKİNA SANAYİİ  
Bulgarreklama Agency Ltd.

28 Şubat-02 Mart 2012 @Sofya

## ALMANYA

HEIMTEXTIL  
International Trade Fair for Home Textiles  
and Commercially Used Textiles

TEKSTİL, HALI VB. VE MAKİNELERİ  
Messe Frankfurt Exhibition GmbH  
Expotim

11-14 Ocak 2012 @Frankfurt/Main

Ima 2012

ULUSLARARASI EĞLENCE VE MAKİNELER  
Reed Exhibitions Deutschland GmbH

17-20 Ocak 2012 @Nuremberg

INTER NORGA International Fair for the  
Hotel, Restaurant, Catering, Baking and  
Confectionary Trades

GIDA VE AMBALAJ MAKİNELERİ  
Hamburg Messe und Congress GmbH

09-14 Mart 2012 @Hamburg

## İSRAİL

ACLIMA  
International Exhibition for Air-Conditioning,  
Heating, Refrigerating and Ventilation

ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA VS.  
Stier Group International

6-8 Aralık 2011 @Tel-Aviv

## UKRAYNA

METAL-WORKING. TOOLS. PLASTICS` 2012

TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME  
TEKNOLOJİLERİ

International Exhibition Centre Ltd.

27-30 Mart 2012 @Kiev

## RUSYA

INTERPLASTICA International Trade Fair  
Plastics and Rubber

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME  
MAKİNELERİ

Messe Düsseldorf GmbH

24 - 27 Ocak 2012 @Moskova

PRODEXPO-Int. Exh. Of Food Beverages &  
Food Raw Materials

GIDA VE AMBALAJ MAKİNELERİ  
Expocentre

13-17 Şubat 2012 @Moskova

BETONEX Exhibition for Construction  
Technologies, Equipment, Road-Building  
Machinery and Materials

TAŞIMA, İNŞAAT VE MADENCİLİK  
MAKİNELERİ

Moskau Messe

13-16 Mart 2012 @Moskova

## ÇİN

LABELXPO ASIA Labelling and Supplies  
Equipment Exhibition

KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM  
TEKNOLOJİLERİ

Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.

29 Kasım-2 Aralık 2011 (2 yılda bir) @Şangay

## HİNDİSTAN

IMTEX  
Indian Metal-Cutting Machine Tool Exhibition  
with International Participation

TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME  
TEKNOLOJİLERİ

IMTMA

19 - 24 Ocak 2012 @Bengaluru

## BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

The BIG "5" Show-Trade Fair for the  
Construction Industry in the Middle East

İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI  
dmg world media Dubai Ltd.

21-24 Kasım 2011 @Dubai

The BIG "5" Show-Trade Fair for the  
Construction Industry in the Middle East

İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI  
dmg world media Dubai Ltd.

10-13 Mart 2012 @Dubai

## ÇEK CUMHURİYETİ

MSV Brno Fuarı

TAKIM TEZGAHLARI SEKTÖRÜ

03-07 Ekim 2011

## BAHREYN

SPE Intelligent Energy International

ENERJİ VE GÜÇ SİSTEMLERİ  
Reed Exhibitions

03-06 Ekim 2011 @Manama



## SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖRLER	AĞUSTOS				OCAK-AĞUSTOS				Son 12 Ay			
	2010	2011	Değişim ('10/'09)	Pay(10) (%)	2010	2011	Değişim ('10/'09)	Pay(10) (%)	2009-2010	2010-2011	Değişim ('10/'09/'11-'10)	Pay (08-09) (%)
I. TARIM	1,154,787	1,423,940	23.31	12.85	9,105,549	11,077,194	21.65	12.51	14,372,302	16,940,820	17.87	13.07
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	836,221	1,008,284	20.58	9.10	6,666,842	7,981,107	19.71	9.01	10,681,081	12,407,598	16.16	9.57
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	323,920	490,326	51.37	4.43	2,640,790	3,471,598	31.46	3.92	3,950,668	4,921,817	24.58	3.80
Yaş Meyve ve Sebze	100,425	68,036	-32.25	0.61	1,313,624	1,397,365	6.37	1.58	2,104,669	2,254,292	7.11	1.74
Meyve Sebze Mamulleri	101,269	102,403	1.12	0.92	681,930	708,565	3.91	0.80	1,083,316	1,144,338	5.63	0.88
Kuru Meyve ve Mamulleri	95,571	107,364	12.34	0.97	644,536	776,233	20.43	0.88	1,125,180	1,370,675	21.82	1.06
Fındık ve Mamulleri	80,286	129,397	61.17	1.17	771,965	986,224	27.76	1.11	1,393,412	1,747,041	25.38	1.35
Zeytin ve Zeytinyağı	12,872	14,421	12.03	0.13	133,876	121,473	-9.26	0.14	216,073	175,709	-18.68	0.14
Tütün ve Mamulleri	118,230	91,027	-23.01	0.82	440,563	465,321	5.62	0.53	752,535	723,189	-3.90	0.56
Süs Bitkileri	3,649	5,310	45.51	0.05	39,558	54,328	37.34	0.06	55,230	70,537	27.71	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	73,290	114,278	55.92	1.03	591,534	888,590	50.22	1.00	886,034	1,255,485	41.70	0.97
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	73,290	114,278	55.92	1.03	591,534	888,590	50.22	1.00	886,034	1,255,485	41.70	0.97
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	245,275	301,379	22.87	2.72	1,847,174	2,207,498	19.51	2.49	2,805,187	3,277,737	16.85	2.53
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	245,275	301,379	22.87	2.72	1,847,174	2,207,498	19.51	2.49	2,805,187	3,277,737	16.85	2.53
II. SANAYİ	7,047,525	9,302,200	31.99	83.97	59,691,210	74,584,254	24.95	84.23	89,555,358	107,896,136	20.48	83.24
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	708,707	917,935	29.52	8.29	5,668,419	7,322,225	29.18	8.27	8,572,394	10,697,863	24.79	8.25
Tekstil ve Hammaddeleri	481,125	617,977	28.44	5.58	4,123,232	5,343,339	29.59	6.03	6,194,863	7,718,533	24.60	5.95
Deri ve Deri Mamulleri	115,702	154,009	33.11	1.39	776,642	970,163	24.92	1.10	1,181,095	1,460,995	23.70	1.13
Halı	111,881	145,948	30.45	1.32	768,546	1,008,724	31.25	1.14	1,196,436	1,518,335	26.90	1.17
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,078,606	1,507,235	39.74	13.61	8,017,946	11,090,427	38.32	12.52	11,622,036	15,726,357	35.31	12.13
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,078,606	1,507,235	39.74	13.61	8,017,946	11,090,427	38.32	12.52	11,622,036	15,726,357	35.31	12.13
C. SANAYİ MAMULLERİ	5,260,212	6,877,030	30.74	62.08	46,004,845	56,171,603	22.10	63.43	69,360,927	81,471,917	17.46	62.85
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,169,172	1,508,031	28.98	13.61	9,488,044	11,302,737	19.13	12.76	14,183,529	16,363,808	15.37	12.62
Otomotiv Endüstrisi	1,016,144	1,318,445	29.75	11.90	11,161,372	13,560,325	21.49	15.31	17,018,848	19,686,186	15.67	15.19
Gemi ve Yat	71,247	60,632	-14.90	0.55	906,253	1,050,372	15.90	1.19	1,526,408	1,282,584	-15.97	0.99
Elektrik - Elektronik Mak. Bilişim	736,090	965,370	31.15	8.71	5,987,247	6,718,929	12.22	7.59	9,403,605	10,318,942	9.73	7.96
Makine ve Aksamları	496,325	744,442	49.99	6.72	4,047,144	5,464,704	35.03	6.17	6,009,157	7,729,305	28.63	5.96
Demir ve Demir Dışı Metaller	467,499	627,480	34.22	5.66	3,694,480	4,686,223	26.84	5.29	5,823,418	6,769,157	16.24	5.22
Çelik	950,308	1,236,583	30.12	11.16	7,810,028	10,230,822	31.00	11.55	11,054,239	14,612,436	32.19	11.27
Çimento ve Toprak Ürünleri	259,433	303,615	17.03	2.74	2,134,459	2,182,741	2.26	2.46	3,181,852	3,251,463	2.19	2.51
Değerli Maden ve Mücevherat	89,719	107,236	19.52	0.97	730,736	920,339	25.95	1.04	1,099,921	1,388,861	26.27	1.07
Diğer Sanayi Ürünleri	4,276	5,196	21.51	0.05	45,082	54,409	20.69	0.06	59,950	69,174	15.39	0.05
III. MADENCİLİK	326,843	352,006	7.70	3.18	2,405,543	2,549,747	5.99	2.88	3,406,207	3,795,561	11.43	2.93
Madencilik Ürünleri	326,843	352,006	7.70	3.18	2,405,543	2,549,747	5.99	2.88	3,406,207	3,795,561	11.43	2.93
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					1,603,180	339,189	-78.84	0.38	3,005,693	995,606	-66.88	0.77
T O P L A M (*)	8,529,155	11,078,146	29.89	100	72,805,481	88,550,385	21.63	100	110,339,560	129,628,124	17.48	100

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



**TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU [01 OCAK - 31 AĞUSTOS 2010 / 01 OCAK - 31 AĞUSTOS 2011]**

	ÜLKE ADI	TÜRKİYE GEN. ÜLKE 01 OCAK 31 AĞUSTOS 2010	TÜRKİYE GEN. ÜLKE 01 OCAK - 31 AĞUSTOS 2010	TÜRKİYE GEN. MAK. SEK. 01 OCAK 31 AĞUSTOS 2010	TÜRKİYE GEN. MAK. SEK. 01 OCAK 31 AĞUSTOS 2011	TÜRKİYE DEĞ.	MAKİNE DEĞ.
1	ALMANYA	7,124,584,848.54	9,359,113,481.54	339,177,945.83	660,879,211.94	31.36	94.85
2	İRAN	1,754,157,788.03	2,330,449,259.04	255,865,291.40	362,871,525.98	32.85	41.82
3	İNGİLTERE	4,273,954,306.42	5,130,338,077.83	186,785,297.80	279,476,742.80	20.04	49.62
4	RUSYA FED.	2,810,661,395.72	3,844,165,421.58	140,356,292.25	267,574,957.17	36.77	90.64
5	ABD	2,421,536,160.35	2,914,733,838.32	238,159,809.72	247,587,419.08	20.37	3.96
6	IRAK	3,740,989,925.54	5,029,179,464.94	223,178,931.50	237,100,159.36	34.43	6.24
7	FRANSA	4,054,534,387.95	4,655,346,349.12	134,215,870.73	211,435,056.20	14.82	57.53
8	İTALYA	4,208,342,299.13	5,588,536,917.09	144,560,778.52	209,607,951.31	32.80	45.00
9	AZERBAYCAN	1,001,042,825.69	1,324,120,209.08	118,153,476.92	170,568,123.73	32.27	44.36
10	SUUDİ ARABİSTAN	1,602,425,449.87	1,918,849,411.83	83,763,666.57	147,637,102.93	19.75	76.25
11	CEZAYİR	1,041,063,079.66	985,268,114.15	80,158,859.44	122,629,013.48	-5.36	52.98
12	ROMANYA	1,617,703,423.56	1,902,164,530.66	70,564,424.25	120,426,326.23	17.58	70.66
13	TÜRKMENİSTAN	750,452,695.43	998,616,451.15	72,836,590.05	96,427,483.09	33.07	32.39
14	POLONYA	935,790,265.42	1,161,061,643.78	49,951,712.85	85,776,495.46	24.07	71.72
15	TUNUS	495,457,839.72	569,589,618.04	28,694,899.65	82,721,420.61	14.96	188.28
16	İSPANYA	2,291,337,743.00	2,756,478,192.15	58,288,641.71	81,089,713.93	20.30	39.12
17	MISIR	1,631,773,981.06	1,777,449,628.75	99,390,929.28	81,001,149.28	8.93	-18.50
18	KAZAKİSTAN	538,778,456.29	660,759,507.35	60,937,945.06	79,265,476.27	22.64	30.08
19	UKRAYNA	719,977,914.51	1,086,017,756.25	41,376,008.11	78,988,051.09	50.84	90.90
20	HOLLANDA	1,599,617,861.17	2,243,565,914.39	39,965,486.21	72,335,799.58	40.26	81.00
21	BULGARİSTAN	983,693,357.91	1,083,935,118.03	53,704,505.14	67,927,142.14	10.19	26.48
22	GÜRCİSTAN	474,276,602.78	706,497,997.24	41,650,931.22	67,090,703.10	48.96	61.08
23	BELÇİKA	1,288,537,701.51	1,675,848,321.57	60,829,104.01	65,397,066.20	30.06	7.51
24	SURİYE	1,143,641,548.79	1,152,914,587.39	66,791,858.19	61,336,043.77	0.81	-8.17
25	BAE	1,630,512,554.38	2,051,944,876.33	67,115,015.60	61,076,195.95	25.85	-9.00
26	EGE SERBEST BÖLGE	311,048,242.33	526,625,754.65	46,948,999.39	58,172,893.68	69.31	23.91
27	İSVEÇ	591,481,658.75	791,164,882.90	20,400,292.76	53,644,981.35	33.76	162.96
28	İSRAİL	1,330,457,019.26	1,641,759,677.34	33,720,291.82	52,408,635.13	23.40	55.42
29	ÖZBEKİSTAN	168,260,914.14	223,982,909.04	38,504,015.99	52,347,556.75	33.12	35.95
30	ÇİN	1,453,189,181.09	1,592,942,227.38	31,168,841.28	49,583,305.12	9.62	59.08
31	HİNDİSTAN	330,998,319.99	378,511,661.11	36,106,776.50	49,168,401.01	14.35	36.17
32	AVUSTURYA	520,221,519.31	710,961,526.91	28,225,996.78	46,523,121.18	36.67	64.82
33	FAS	425,490,313.43	649,328,264.71	43,755,437.88	40,545,699.47	52.61	-7.34
34	YUNANİSTAN	967,003,846.67	1,118,576,469.29	35,717,126.38	38,475,988.91	15.67	7.72
35	SUDAN	161,250,845.63	164,028,017.34	28,234,761.89	38,089,190.41	1.72	34.90
36	GÜNEY AFRİKA CUMHURİ	170,568,764.47	267,709,045.05	18,408,146.03	34,131,169.17	56.95	85.41
37	BREZİLYA	390,678,922.28	607,723,615.75	28,344,336.96	32,026,959.72	55.56	12.99
38	KKTC	636,953,200.32	682,670,987.55	49,848,526.30	31,285,462.27	7.18	-37.24
39	ETİYOPYA	114,050,284.81	169,571,251.39	15,275,015.59	30,868,330.14	48.68	102.08
40	ÜRDÜN	390,522,500.89	358,365,714.22	25,988,523.89	30,137,065.74	-8.23	15.96
41	ÇEK CUMHURİYETİ	420,938,300.83	613,012,179.81	18,817,688.77	29,162,884.39	45.63	54.98
42	LÜBNAN	399,811,803.98	434,980,384.94	23,773,494.24	27,119,646.02	8.80	14.08
43	MACARİSTAN	280,742,963.58	318,395,535.21	18,935,642.25	24,560,149.91	13.41	29.70
44	AVUSTRALYA	207,216,123.50	264,248,073.74	17,808,482.99	22,264,757.02	27.52	25.02
45	İST.DERİ SERB.BÖLGE	180,155,308.88	139,041,313.17	88,539,769.71	20,704,005.20	-22.82	-76.62
46	PAKİSTAN	141,895,021.87	129,253,226.84	28,578,142.62	19,930,216.08	-8.91	-30.26
47	DANİMARKA	458,809,146.99	583,256,416.89	15,363,371.10	19,921,097.96	27.12	29.67
48	MEKSİKA	84,593,594.95	89,697,741.50	23,165,418.41	19,514,402.29	6.03	-15.76
49	KANADA	289,906,870.55	426,468,991.66	9,461,743.12	18,958,838.65	47.11	100.37
50	PORTEKİZ	320,078,712.48	333,673,970.49	17,271,496.33	18,778,765.85	4.25	8.73
	DİĞER	10,321,030,964.33	12,085,419,227.69	548,307,260.01	588,139,946.19	17.10	7.26
	TOPLAM	71,202,198,757.74	88,208,313,754.17	4,047,143,871.00	5,464,689,800.29	23.88	35.03



## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği	0312 447 27 40	www.makinebirlik.com
Makine Sanayi Sektör Platformu		www.makinesektorplatformu.org
TURQUM	0312 447 27 40	www.turqum.com

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Maliye Bakanlığı	0312 425 78 16	www.maliye.gov.tr
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	0312 201 50 00	www.sanayi.gov.tr
Ekonomi Bakanlığı	0312 204 75 00	www.ekonomi.gov.tr
Bakanlık Gümrük Müsteşarlığı	0312 306 80 00	www.gumruk.gov.tr
Devlet Planlama Teşkilatı	0312 294 50 00	www.dpt.gov.tr
İhracat Geliştirme Etüd Merkezi	0312 417 22 23	www.igeme.org.tr
Makine Mühendisleri Odası	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

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

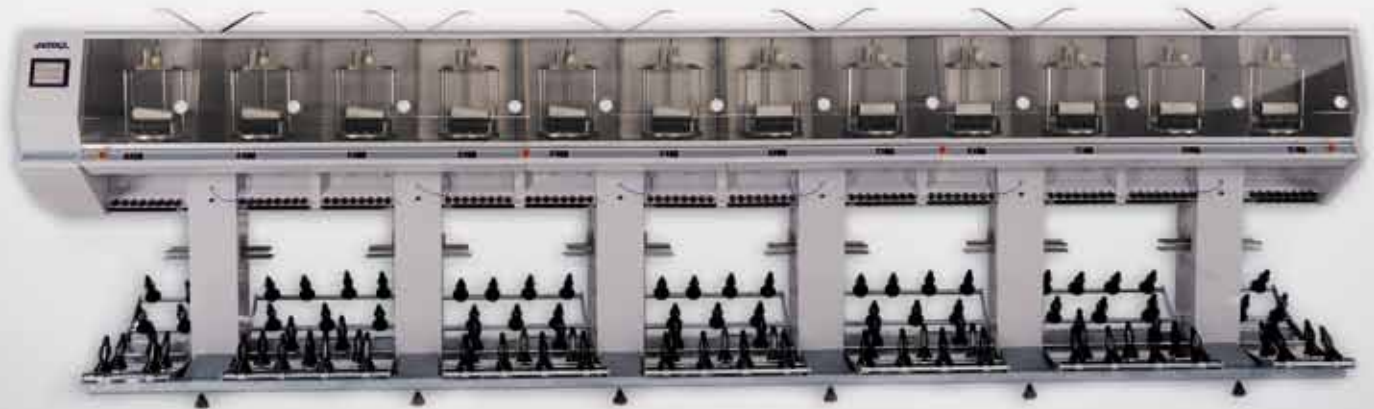
Akışkan Gücü Derneği	0212 222 19 71	www.akder.org.tr
Ambalaj Makinecileri Derneği	0216 545 49 48	www.amd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği	0312 232 06 40	www.anasder.org.tr
Araç Üstü Ekipman İmalatçıları Derneği	0212 771 44 88	www.arusder.org.tr
Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği	0212 609 06 35	www.besiadturkey.com
Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği	0216 469 46 96	www.enosad.org.tr
İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği	0216 469 44 96	www.iskid.org.tr
Kazan ve Basıncılı Kap Sanayicileri Birliği	0212 222 81 93	www.kbsb.org
Makine İmalatçıları Birliği	0312 468 37 49	www.mib.org.tr
OSTİM Organize Sanayi Bölgesi	0312 385 50 90	www.ostim.org.tr
Plastik Sanayicileri Derneği	0212 425 13 13	www.pagev.org.tr
Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği	0312 433 77 88	www.sader.org.tr
Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği	0212 552 76 60	www.temsad.com
Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği	0216 383 09 22	www.tasiad.org.tr
Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği	0312 419 37 94	www.tarmakbir.org
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri 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
Türkiye Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği	0312 255 10 73	www.pomsad.org.tr
Türk Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu	0312 468 69 84	www.tumdef.org



**DirecTwist®**

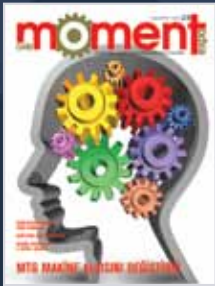
CONE TO CONE MULTI FUNCTION TWISTING MACHINES

**AGTEKS**  
*Challenging Innovations*



Adres: Altintepe Mahallesi, Poyraz Sokak, No:2, 34160 Bayrampaşa İstanbul TÜRKİYE  
Tel: +90 212 501 2226, +90 212 501 4119, +90 212 613 0177 | Faks: +90 212 6127098  
info@agteks.com | www.agteks.com

Artık parmağınızın ucundayız



Moment Expo artık elektronik ortamda da yanınızda!

Türkiye'nin en kapsamlı arşivine sahip olan Moment Expo'ya [www.moment-expo.com](http://www.moment-expo.com) adresinden ulaşabilirsiniz.

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

