

**AL
MA
NAK
2011**







ADNAN DALGAKIRAN

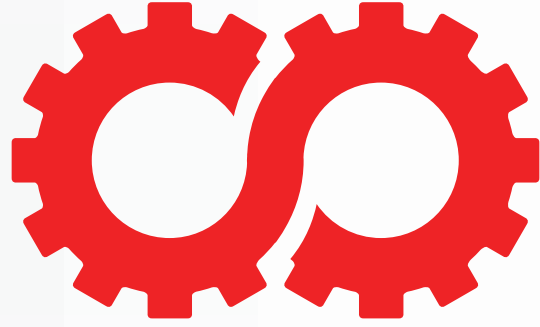
Makine ve Aksamları İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

ARŞİV DEĞERİ OLAN BİR DERGİ YARATTIK

2023 yılı için 100 milyar dolar ihracat hedefi olan sektörümüzün yayıncılık alanındaki mecrası olan Moment Expo dergimiz, arşiv değerinde bir kaynak olarak makine sektöründe üretim ve ihracat yapan firmalarımızın bilgilendirilmesi ve gelişimi konusunda üzerine düşen sorumlulukları 2011 yılında olduğu gibi 2012 yılında da yerine getirmeye devam edecek.

Dört yıl önce makine sektörü için arşiv değeri olan bir dergi yaratmak için yola çıkmıştık. Moment Expo dergimiz bugün Türkiye makine sektörü için biriktirdiği yazılı ve görsel materyalleriyle ciddi bir kaynak haline dönüştü. Geride bıraktığımız 2011 yılı için hazırlanan bu almanak çalışması Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin ve Makine Tanıtım Grubu'nun yıl içerisindeki etkinliklerini ve 2023 yılı ihracat hedefimiz olan 100 milyar dolara ulaşmamız için sektörün tüm temsilcilerinden alınan görüşleri kapsıyor. İhracatçı Birliğimizin ve Tanıtım Grubumuzun kuruluşu, gelişimi, projeleri ve amaçları hakkında da bilgi veren Almanak çalışması 2011 yılı için toplu bir kaynak sunarak; üyelerimizin faaliyetlerimiz hakkında tek bir mecradan bilgi almasını da sağlayacak.

Moment Expo dergimiz, 2023 yılı için kendisine 100 milyar dolar ihracat hedefi belirleyen makine sektörümüzün yayıncılık alanındaki aynası olmayı 2012 yılında da sürdürecektir. Makine ihracatımızın artması için yapılması gerekenleri üyeleri ile paylaşırken, Ar-Ge ve inovasyon konusundaki gelişmeleri okurları ile paylaşarak; kendi teknoloji ile üretim yapan bir makine sektörü oluşturmak için yayıncılık alanında üzerine düşen sorumlulukları yerine getirecek.






MAKİNE ve AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



Faaliyetlerine 2002 yılında başlayan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, Türkiye’de makine ihracatçılarının temsil edildiği tek İhracatçı Birliği’dir. 9 bin makine ihracatçısı üyesi bulunan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, makine ihracatçılarını bir çatı altında toplamaktadır ve ihracatın artırılmasını sağlayacak her türlü faaliyeti koordine etmektedir.











MAKİNE ve AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ NİN HEDEFLERİ

-  Sektörün misyonu; yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayi yaratmaktır.
-  Hedef, 2023’te 500 milyar dolar toplam ihracat içerisinde 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirerek dünyadaki önemli makine ihracatçısı ülkeler arasına girmektir.
-  Türkiye’nin toplam ihracatı içinde yüzde 8 olan makine payını geliştirmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 20’ye çıkarmayı amaçlıyoruz.



RAKAMLARLA TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ

-  Türk makine ihracatı 1998-2011 yılları arasında 12 kat artış göstermiş ve 12 milyar dolara ulaşmıştır.
-  Türk makine sanayi yaklaşık 200 ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir.
-  Dünya makine ihracatında Türkiye 29. sıradadır.
-  Türkiye, Avrupa’nın 6. en büyük makine imalatçısıdır.
-  İhracatımızın yüzde 60’ı, başta Almanya olmak üzere AB ülkeleri ve ABD gibi kalite ve teknoloji açısından rekabetçi pazarlara gerçekleştirilmektedir.
-  Türk makine sektörünün yüzde 20 seviyesinde olan yıllık ihracat artış oranı, son yıllarda ülkemizin toplam ihracat artış oranının üzerinde kaydedilmektedir.
-  2010 yılında makine sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı yüzde 8,7’dir.
-  Makine sektörünün katma değer oranı imalat sanayi ortalamasının üstündedir.



**Makine
Tanıtım
Grubu**

www.makinetanitimgrubu.com.tr










MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG)

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu tarafından makine sektörünün yurt içinde ve dışında daha etkin bir şekilde tanıtılabilmesi ve imajının geliştirilmesine yönelik faaliyetlerin gerçekleştirilmesi, makine ve aksamları sektörünün ihracatının artırılması, markalaşma, Ar-Ge ve ortak tanıtım çalışmalarının organize edilmesi amacıyla 2007 yılında kurularak faaliyete geçmiştir.



MAKİNE TANITIM GRUBU'NUN AMACI

-  Yurt içinde ve yurt dışında sektörün tanıtımı ve ihracatın artırılmasına yönelik tanıtım, reklam ve iletişim faaliyetleri gerçekleştirmek,
 -  Yurt içi ve yurt dışında fuar, ticaret ve alım heyeti organizasyonları düzenlemek,
 -  Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi Dernek/ Birlik/Oda/OSB'lerin sektörel proje ve faaliyetlerine destek vermek,
 -  Türk makine üreticisi ve ihracatçıları ile yurt dışındaki önemli alıcılar arasında etkileşimi sağlamak ve iş birliği imkanları yaratmak amacıyla ticaret merkezleri açmak,
 -  Üyelerden gelen proje tekliflerini inceleyerek sonuçlandırmak,
 -  Türk makine sektörünün ve sanayinin tanıtımı amacıyla yayınlar çıkarmak,
 -  Sektörün gelişimine yönelik stratejiler belirlemek üzere pazar araştırmaları yapmak veya yaptırmak
- vizyonu ile çalışmalarına devam etmektedir.**



makine sanayii sektör platformu

ÜYELER

- | | |
|---|--|
| 1- AKIŞKAN GÜCÜ DERNEĞİ (AKDER) | 16- ÖSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ |
| 2- AMBALAJ MAKİNECİLERİ DERNEĞİ (AMD) | 17- ÖNCÜ SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ |
| 3- ANADOLU UN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (AUSD) | 18- PLASTİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (PAGDER) |
| 4- ANADOLU ASANSÖRCÜLER DERNEĞİ (ANASDER) | 19- SAĞLIK GEREÇLERİ ÜRETİCİLERİ VE TEMSİLCİLERİ DERNEĞİ (SADER) |
| 5- ARAÇ VE ARAÇÜSTÜ EKİPMAN VE İŞ MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ (ARÜS-DER) | 20- TÜRK TARIM ALET VE MAKİNELERİ İMALATÇILARI BİRLİĞİ (TARMAKBİR) |
| 6- BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (BESİAD) | 21- TEKSTİL MAKİNE VE AKSESUARLARI SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TEMSAD) |
| 7- ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (ENOSAD) | 22- MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI (TMMOB-MMO) |
| 8- TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ (İMDER) | 23- SAKARYA İLİ 2.ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ MÜTEŞEBBİSLERİ DERNEĞİ |
| 9- İMES SANAYİ SİTESİ | 24- TOBB MAKİNE SEKTÖR MECLİSİ BAŞKANLIĞI |
| 10- İSTİF MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSDER) | 25- TÜM ASANSÖR SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (TASİAD) |
| 11- İKLİMLENDİRME, SOĞUTMA, KLİMA İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSKİD) | 26- TÜM TIBBİ CİHAZ ÜRETİCİ VE TEDARİKÇİ DERNEKLERİ FEDERASYONU (TÜMDEF) |
| 12- İŞ MAKİNALARI MÜHENDİSLERİ BİRLİĞİ (İMMB) | 27- TÜRKİYE MERMER DOĞALTAŞ VE MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ (TÜMMER) |
| 13- KAZAN VE BASINÇLI KAP SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ | 28- TÜRK POMPA VE VANA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (POMSAD) |
| 14- MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ (MİB) | |
| 15- MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ | |




Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP); Türk makine imalatı sektörünün, diğer yan sektörler ile beraber ilerlemesine ve kalkınmasına katkıda bulunmak, makine sanayii ile ilgili tüm sektörel politika ve uygulamaların oluşması, AB entegrasyon sürecindeki sektörün yan sanayisi ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynamak, sektörel kuruluşları geniş ve demokratik bir katılımı bünyesinde toplayarak bir üst örgütsel birliktelik sağlanması için oluşturulmuştur.




MSSP'NİN ÜYELERİNE VERDİĞİ DESTEKLER

MAKİNE TANITIM GRUBU, MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU ÜYELERİNE KURULDUĞU 2007 YILINDAN BU YANA YAKLAŞIK 600.000 TL DESTEK SAĞLADI.


1- ULUSLARARASI TOPLANTI ORGANİZASYONLARI VE TEMSİL GÖREVİ DESTEKLERİ:

 İlgili sektörü uluslararası paydaşlarıyla bir araya getirecek toplantılar düzenlemek.


 AB Üst Dernek, Federasyon ve Konfederasyonlarına üyelik aidatları ve toplantılarına katılım veya toplantılarına ev sahipliği yapmak


2- BİLGİNİN YAYILMASI VE Ar-Ge TABANININ GÜÇLENDİRİLMESİNE YÖNELİK DESTEKLER:

 Bilimsel kongreler düzenlemek.


 Yabancı uzmanlar tarafından verilmek üzere, makine tasarımına yönelik eğitim kursları düzenlemek.


 Teknik yayın basmak.


 Sektörle ilgili referans eserlerin, kaynak ve yayınların çeviri maliyeti.


 Sektörle ilgili standartların satın alma ve abonelik maliyetleri.

3- TANITICI MATERYALLERİN HAZIRLANMASI VE GÜNCELLENMESİNE YÖNELİK DESTEKLER:

 Çok dilli üye ve sektör kataloğu bastırmak.

 Biri İngilizce olmak üzere, çok dilli web sitesi kurmak.

 Yabancı sektörel dergilere sektör adına ilan vermek.

 Yurt dışı fuarlarda stant açmak.

MSSP'DEN **MAKFED'E** DOĞRU



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. Bu nedenle Makine Sanayii Sektör Platformu'nun sektörümüzün ilk federasyonuna dönüştürülebilmesine veya platform bünyesinden kurumsal bir üst örgüt doğmasına yönelik hazırlık çalışmaları yapılmaktadır.
- Kuruluş amacı, misyonu ve vizyonu çerçevesinde Makine Sanayii Sektör Platformu; bir taraftan alt sektörlerin örgütlenmesini teşvik ederken diğer taraftan üyesi bulunan kuruluşlara sağladığı proje ve etkinlik destekleri ile güçlenmelerine katkı yapmış, geniş tabanlı bir üst örgütlenmenin finansal alt yapısını oluşturmak gayreti içinde olmuştur. Bu süreçte, üyelerinin de yoğun katılımı ve desteği ile sektörel hemen her faaliyetin içinde bulunmuş, bunların bazılarını bizzat düzenlemiş, karar organlarının yakınında olmuş, komite ve komisyonlarda temsil edilmiş, tüzel kişiliğe sahip olmayan bir örgütlenme modeli ile sağlayabileceği azami faydayı sağlamış, önemli bir lobi görevi yerine getirmiştir.
- Sektörün bu en üst birlikteliğinin kurumsal bir yapıya kavuşması ihtiyacı kamudaki ve hatta yurt dışındaki muhataplarımızca ısrarla dile getirilir olmuş, beklentiler en üst seviyeye ulaşmıştır. Bu bağlamda Makine Sanayii Sektör Platformu'nun, sektörümüzün ilk federasyonuna dönüştürülebilmesine veya platform bünyesinden kurumsal bir üst örgüt doğmasına yönelik hazırlık çalışmaları, İcra Kurulunca yürütülebilecek safhaları ile tamamlanma aşamasına gelmiş, Taslak Tüzük değerlendirilmesi amacıyla üyelere iletilmiştir.

TU^RQUM[®]

TURKISH QUALITY OF MACHINERY

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN KALİTE MARKASI

TU^RQUM[®] MARKALI FİRMALAR

ÇESAN ÇEVRE SAĞLIĞI SAN. LTD. ŞTİ.	DOĞUŞ VANA LTD. ŞTİ.
DALGAKIRAN BASINÇLI HAVA MAKİNALARI TİC. VE SAN. A.Ş.	HİDROKON KONYA HİDROLİK MAKİNA SAN. LTD. ŞTİ.
ALFA MAKİNA KAZAN SANAYİ A.Ş.	MEKA BETON SANTRALLERİ İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.
ÜNTES ISITMA KLİMA SOĞUTMA SAN. VE TİC. A.Ş.	ERMAKSAN MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.
KARMETAL SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.	YILMAZ PVC VE ALİMÜNYUM İŞLEME MAKİNELERİ SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
TERMO ISI SİSTEMLERİ TİC. VE SAN. A.Ş.	ÖZ-KAN MAKİNA ELEMANLARI SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
ÜÇGE DRS. DEPO RAF SİSTEMLERİ PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş.	ÇAKMAK VİNÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
LAYNE BOWLER POMPA SANAYİ A.Ş.	NETMAK METAL MAKİNA SAN TİC LTD ŞTİ.
HİDROMEK HİDROLİK MEKANİK MAKİNE İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.	AKYAPAK MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
EKOMAK ENDÜSTRİYEL KOMPRESÖR MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.	GÖÇMAKSAN LTD. ŞTİ.
VİNCSAN VİNÇ SAN.VE TİC. A.Ş.	GENÇ DEĞİRMEN SAN.TİC. A.Ş.



TU[®]QUM[®]

Markalaşma bilincinin artırılması için sadece makine sektörüne özel bir marka olan **TU[®]QUM[®]** markası yaratılmış ve TPE tarafından **GARANTİ** markası olarak tescil ettirilmiştir.



TU[®]QUM[®] 'UN AMACI

- ® Türk makinecilerinin uluslararası pazarlarda kalite imajını güçlendirerek kalite algısının geliştirmek,
- ® Satış Sonrası Hizmetleri geliştirmek,
- ® Ürüne özgü garanti süreleri sağlamak,
- ® Firmaların kurumsallaşmasına katkıda bulunmaktır.



NEDEN TU[®]QUM[®] ?

- ® Kaliteli Ürün
- ® Kaliteli Üretim
- ® Standartlara Uyum
- ® Satış Sonrası Hizmetler Yeterliliği ile makine sektöründe kalite ve markalaşma bilincinin yerleştirilmesinde etkin bir rol oynayacaktır.



TU[®]QUM[®] 'UN HEDEFİ

- ® Makine Sektöründe Kalite Algısı
- ® Kaliteli Üretim / Üretim Kontrolü
- ® Kalite Bilincinin artırılması
- ® Yüksek Rekabet Gücü
- ® Markalaşma
- ® Yerli Makinenin Tercih edilmesi
- ® Müşteri Memnuniyeti
- ® Makine İthalatının düzenlenmesi
- ® Haksız Rekabetin Önlenmesi
- ® Dış Ticaret Açığının azaltılması
- ® Piyasa Gözetimi Denetimi
- ® Özgün bir standart oluşturulması



ORTAK
SATINALMA
ORGANİZASYONU
(OSO)



Türk makine sektöründe imalatçı-ihracatçı niteliğinde faaliyet gösteren firma ve temsilcilerin bir araya gelerek 2005 yılında oluşumunu başlattığı, bugün itibari ile imalat sanayinde birçok sektörü kapsayan geniş tabanlı bir satınalma organizasyonudur.

OSO, Türk sanayicisinin global arenada sürdürülebilir rekabet gücünü destekleyen saygın ve lider bir organizasyon olmayı hedeflemektedir.

OSO'ya ortak kuruluşlar:

OAİB, İMMİB, TARMAKBİR, İSKİD, PAGDER, TEMSAD, KBSB, AMD, İŞİM

TEMSİL ETTİĞİ FİRMA VE KURULUŞLAR;

ORTAK FİRMA 106

ÜYE FİRMA 510

FİRMALAR KONSOLİDE CİROSU ; ~ 9,5 MİLYAR \$

OSO Ortak Satın Alma Organizasyonu firmaların mülkiyet ve işletme yapılarını değiştirmeksizin uygulamada kazanç esaslı olarak şirket birleşmelerine imkan sağlayan özgün bir yapıdır.

Firmaların kullanım potansiyellerinin ortak bir havuzda toplanmasıyla elde edilen yüksek miktarlar üzerinden tedarikçi firmalarla anlaşma yapılır. OSO'ya ortak ve üye firmaların bu anlaşmalardan yararlanması sağlanır.

TÜİK verilerine göre yüzde 99,8 kobilerden oluşan imalat sanayimizde, bu yapı esnekliği sayesinde birçok alanda avantaj teşkil ederken ham madde ve yarı mamül alım miktarlarının küçük olması sebebi ile girdi maliyetlerinde dezavantaja neden olmaktadır. Bu olumsuzluğun giderilmesine yönelik sunulabilecek önemli bir çözüm olarak ortak satın alma faaliyetleri esas alınmalıdır.



OSO Line 'İN HEDEFİ

- İthal ürünlerde toplu alım ölçeği oluşturarak elde edilen yüksek pazarlık gücü ile üretici firmalardan daha uygun koşullarda tedarik sağlanması
- Toplu alım ölçeği çalışmalarında oluşacak belirgin yüksek miktarlı ithal ürünlerin yerli üretilmesi
- Ortak hareket etme kültürünün benimsetilmesi sonrasında ortak satış/pazarlama faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi



MAKİNE SEKTÖRÜNÜN AYNASI:

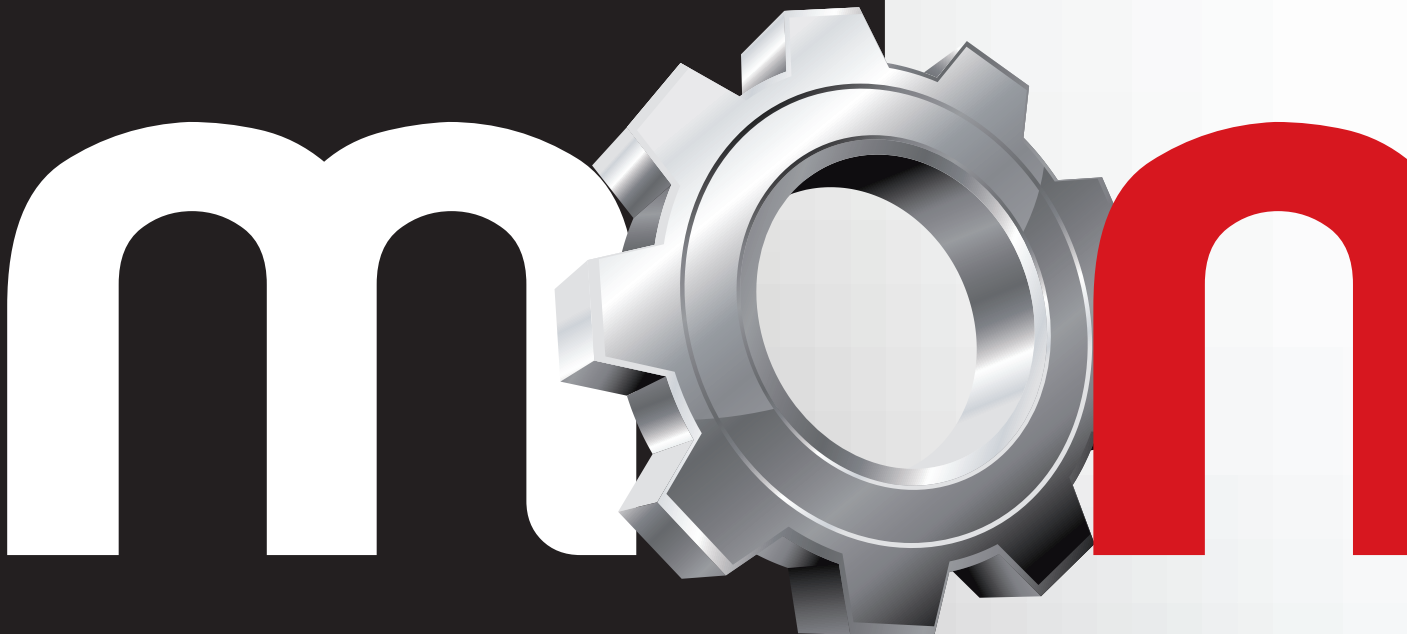
Türk makine imalat sektörü gündeminde yer alan gelişmeleri, firma tanıtımları ve araştırma yazılarıyla beraber birbirinden çarpıcı kapak konuları, geniş bir yelpazede ele aldığı röportajları ve dikkat çeken haber çalışmalarıyla Moment Expo, her ay kesintisiz olarak sektörün buluşma noktası olmaya devam ediyor. Haziran 2008 yılında yayın hayatına başlayan Moment Expo dördüncü yaşını geride bırakıyor. 7 bin 500 birlik üyesine, kamu kurumlarına ve makine sektörü derneklerine her ay ücretsiz dağıtılan dergimizin en önemli misyonu, yerli makine üreticilerini aynı yayın organında buluşturarak bir platform görevi görmektir.

44 SAYI YAYINLANDI

Moment Expo'da dört yıldır her ay birbirinden farklı kapak konularıyla makine sektöründe var olan alt sektörlere ışık tutuluyor. Bugüne kadar makine ihracatının gerçekleştiği 44 alt sektör hakkında bilgilerin yer aldığı kapak konularında yaklaşık 500 firmanın görüşüne yer verildi. Ayrıca ihracat rakamlarından sektörün tarihine hatta ilgili dernek başkanlarının sektör değerlendirmeleri yer aldı.

100'DEN FAZLA FİRMA TANITILDI

Firma tanıtımlarına ise toplam 107 firma katılım gösterdi. Okuyucularımızı bilgilendirmek adına gerçekleşen tanıtımlarımıza makine sektöründe faaliyet



gösteren her alt sektörden önemli firmalar katıldı. Firmaların imalathanelerinden, yeni çıkan ürünlerine, yapılanmasından, gelecek hedeflerine kadar geniş bir yelpazede ilgili kişilerle sektör sorunları konuşuldu. Problemlerin çözümü için alınması gereken tedbirler hakkında da beyin fırtınasının yaşandığı röportajlarımız okuyucularımızın ilgisini çekmeye devam ediyor. Türkiye'nin dört bir yayına dağıtılan ve internette de www.moment-expo.com web adresinde ziyaret edilebilen dergimiz, bugüne kadar binlerce okuyucuyla buluştu.

MSSP ÜYELERİNİN SESİ

Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye olan 28 üye kuruluş ile hem yüze röportajlar gerçekleştirildi, hem de ilgili dernek, birlik ve platformların haberlerine yer verildi. İlk yıllarda MSSP üyeleri ile yaptığımız söyleşilerimiz özellikle son iki yıldır MSSP Focus başlığı altında genişledi. En az üç yetkili ile gerçekleştirdiğimiz bu yuvarlak masa sohbetlerimiz üç ana çerçevede yapıldı. Alanında uzman bir akademisyen, söz konusu sektörde önde gelen bir firma ve derneğin yönetim kurulu başkanının da olduğu MSSP Focus başlıklı röportajlarımızda makine alt sektörlerinin sesini duyurduk. Makine sektör dergiciliği yayınları içerisinde ilk kez gerçekleştirilen bu yöntemle her ay bir alt sektörde önemli isimleri karşı

karşıya getirerek aynı zamanda iş birliği kurmalarını sağladık.

YARDIMCI KAYNAK GÖREVİNİ ÜSTLENDİK

Sektörde önemli isimlerin makalelerini yayınladık. Ar-Ge ve inovasyon konusundan, Türkiye'deki laboratuvarlara kadar uzman kişilerin görüşlerini okuyucularımızla paylaştık. Aynı zamanda önemli bilgi ve belgelerin de açıklandığı dergimiz ile okuyucularımızın bir anlamda yanı başında olduk. Merak ettiği konular hakkında dokümanlar yayınlayarak yardımcı bir kaynak olma görevini üstlendik.

DÜNYA, İHRACATÇILARIN AYAĞINA GELDI

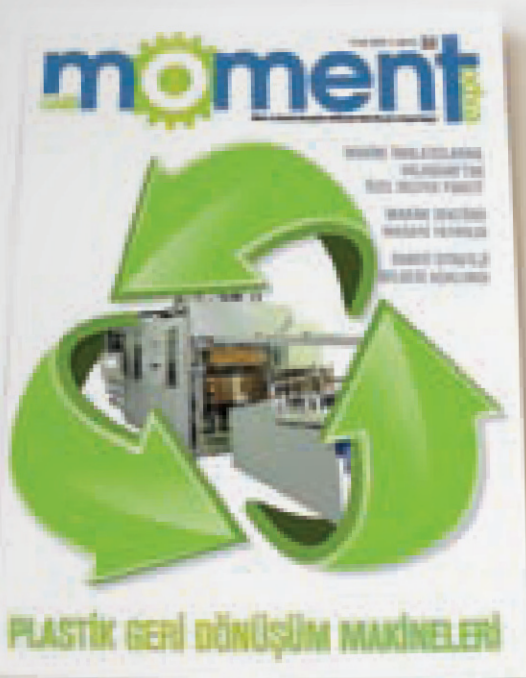
Türkiye makine sektöründe yüzlerce ülkeye bugün firmalar ihracat yapıyor. Dünya ihracat pastasından önemli ülkeleri ihracat ağına katan firmaların her daim yanında olduk. Moment Expo'da bugüne kadar tam 44 farklı ülkenin makine sektörünün tanıtımı yapıldı. Ülke tanıtımlarında üretim kapasitemiz ve ihracat rakamlarımızla söz konusu ülkeye gerçekleşen ihracat araştırıldı. Hem bahsi geçen ülkeye ihracat yapmak isteyen firmalar için merak ettiği her şeyi öğrenebileceği, tablolarla rakamsal değerlerin anlatıldığı yazılar yayınladık, hem de her ay farklı ülkelerin tanıtıldığı yazılarda 300'ü aşkın firmanın değerlendirme görüşlerine yer verildi.

MAKİNE TARİHİNE IŞIK TUTULDU

Türk makine sektörü tarihi, alanında ilkleri gerçekleştiren girişimciler ve mühendislerle doludur. Ancak bu isimleri ve ürettiği makineleri öğrenmek maalesef çok güç. Moment Expo ailesi olarak her ay hem Türkiye'den, hem de dünyadan insanlığın refahı için çok önemli teknoloji gelişmelerini sağlayan değerli isimleri araştırdık. Birbirinden ilginç başarı hikayelerinden makine tarihinde iz bırakan onlarca isim ve buluş teker teker araştırıldı. Her sayımızda makine tarihinde farklı bir dönemi aydınlatan yazılarımız, sektörde aynı zamanda belge niteliği taşıdı.

Üniversitelerde haber değeri taşıyan gelişmelerden, geleceğin makinecisi olma yolunda ilerleyen minik öğrencilere, sektörün başarılı kadınlarının röportajlarından organize sanayi bölgelerinin tanıtımına kadar sayısız araştırma yazılarını yayınladık. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu'nun faaliyetlerini adım adım takip edip okuyucularımıza duyurduk. Okuyucularımızı makine sektöründe yaşanan tüm olaylardan haberdar ettik. 2012 yılında da 2011 yılında olduğu gibi makine üreticileri ve ihracatçılarının bilgilendirilmesi ve gelişmesi için Moment Expo ekibi olarak üzerimize düşen sorumlulukları eksiksiz olarak yerine getireceğiz.

moment EXPO



GÜNDEM Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Halkbank arasında Makine Sanayi Destek Paketi imzalandı. Bunun yanı sıra Türkiye'nin Sanayi Strateji Belgesi açıklandı.

SEKTÖRDEN Özarar Kaldırma Makinaları, Bendmak ve Kristal Endüstriyel Mutfakları yer aldı.

MSSP FOCUS Makine sektörünü masaya yatırdığımız bu sayfalarımızda Makine İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, EAE Makina Genel Müdürü Selçuk Baydar ve Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Malzemesi ve İmalat Teknolojisi Ana Bilim Başkanı Prof. Mehmet Emin Yurci ile görüştük.

KAPAK 'Geri Dönüşüm Makineleri' bu sayımızda mercek altına alındı. İhracat ve ithalat değerlendirmelerinin yer aldığı yazımızda sektörde faaliyet gösteren iki firmanın görüşlerine yer verdik.

ÜLKE Dünyanın en kentleşmiş ve teknoloji açısından ileri düzeyi yakalayan ülkesi Avusturya tüm görkemiyle sayfalarımızı süsledi. Söz konusu ülkeye ihracat yapan dört firma yaşadığı sorunlara dikkat çekti.

SANAYİ ŞEHİRLERİ Tekirdağ'ın makine sektörünü el aldığımız yazımızda Tekirdağ Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mustafa Yurdanur şehrin üretim ve ihracat potansiyelini anlattı. Tekirdağ'da bulunan dört firma ise söz konusu bölgenin avantajlarını ve dezavantajlarını ifade etti.

GÖSTERGELER Üniversitelerin makine bölümü öğrencilerinden gelen haberlerin yanı sıra makine ihracatının değerlendirmeleri yer aldı. Yedi alt sektörün detaylı incelemesinin olduğu yazılarımızda tablolarla ihracat rakamları açıklandı.

GÜNDEM Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin 2010 yılından bu yana düzenlediği Anadolu Toplantıları'nın İzmir'den sonraki ayağı Bursa oldu. Yenilenebilir Enerji Kanunu yürürlüğe girdi. Böylelikle yerli ekipman kullanımına destek başladı.

SEKTÖRDEN Çukurova Makine, Setamak, Enmak ve Duran Makina ile firma tanıtımı yaptık.

MSSP FOCUS Geleceğin yıldızı pnömomatik sektörünün olduğunu belirten AKDER Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kurtöz, Bosch Rexroth Genel Müdürü Steve Young ve İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Metin Güleç ile hidrolik ve pnömomatik sektörünü inceledik.

KAPAK En fazla İngiltere'ye ihraç edilen 'Soğutma Makineleri' bu ayki kapak konumuz oldu. Soğutma makinelerinin dünyadaki tarihinden ülkemizde üretilmesine kadar olan bölümün tarihine de ışık tuttuğumuz yazımızda iki firmanın görüşü yer aldı.

ÜLKE Makine ihracatında hedef pazar olma potansiyeline sahip olan Arjantin'in ve ülkemizin ihracat ve ithalat dengesini araştırdık.

SANAYİ ŞEHİRLERİ Aydın Ticaret Odası Başkanı İsmail Hakkı Dokuzlu ve Aydın Organize Sanayi Bölgesi Enerji Grup Müdürü Eren Mersin ile şehrin sanayisini konuştuk. Söz konusu kentten önemli üç firması da, yaptıkları ihracatlara değerlendirdi.

ARAŞTIRMA Türkiye'de faaliyet gösteren teknokentlerde nelerin yapıldığı araştırma sayfalarımızda yer aldı. Dört teknokenti yakın mercek altına alırken teknokent istatistiklerimiz de okuyucularımızın ilgisini çekti.



GÜNDEM Anadolu Toplantıları'nın bu ayki durağı Konya oldu. Makine Tanıtım Grubu Hamburg Türkiye Ekonomi Günü'ne katıldı.

SEKTÖRDEN Eti Makine, TÜVASAŞ ve Şakalak Makine ile firma tanıtımı gerçekleştirdik.

MSSP FOCUS "Pompa ve vana üretiminde Avrupa'nın merkez üssü olabiliriz" diyen Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği'ni ziyaret ettik. POMSAD üyeleri Özden Ertöz, İsmail Çıtak ve Dernek Başkanı Bülent Haciraifoğlu ile sektörün tarihinden hacmine kadar çok geniş bir yelpazede yürütülen çalışmalara dair söyleşi yaptık.

KAPAK 2010 yılında ciddi bir yükseliş yaşayan 'Endüstriyel Yıkama ve Kurutma Makineleri' konusunda Türkiye ilk olarak bulaşık makinesinin üretimini gerçekleştirdi. Bu ayki kapak konumuzda üç firma sektörde yaşanan gelişmeleri aktardı.

ÜLKE Doğu Afrika'nın giriş kapısı Sudan önemli ihracat pazarlarımız arasında bulunuyor. Afrika'nın en büyük ülkelerinden sayılan Sudan'a ihracat gerçekleştiren dört firma neden bu ülkeyi tercih ettiklerini anlattı.

SANAYİ ŞEHİRLERİ Makine ihracatında Türkiye'nin ilk onu ilini araştırdık. Şehirleri tek tek ele aldığımız yazımızda şehirlerin en önemli ihrac kalemlerini araştırdık.

ARAŞTIRMA Gümrüklerimizin AB'den çok daha iyi durumda olduğunu ifade eden Türkiye Gümrük Müşavirlikleri Derneği ile ülkemizde lojistik anlamda yapılan çalışmalara değindik.



GÜNDEM Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği www.makinebirlik.com ve www.turkishmachinery.com uzantılı web sitelerini yeniledi. Türkiye'de her yıl yapılan metal sektörünün önemli uluslararası etkinliklerinden biri olan 3T Fuarı gerçekleşti.

SEKTÖRDEN Molino Makina ve Ersey Makina ile firma tanıtımı yaptık.

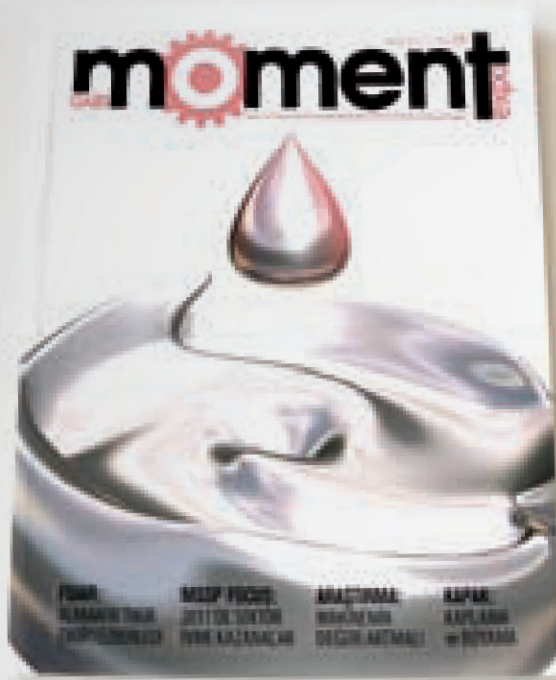
MSSP FOCUS Makine Sanayii Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz 'MSSP Focus' başlıklı röportajımızda, bu kez Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği'ni ziyaret ettik. Röportajımıza TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ayar, Eker-Mak Şirket Müdürü Cahit Tekbaş, Genel Sekreter M. Selami İleri ve Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Makinaları Bölümü Başkanı Prof. Fr. Ali İhsan Acar katıldı.

KAPAK İhracatında yükseliş yaşadığımız asansör ve aksamları sektörü bu ayki kapak konumuz oldu. TASIAD Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Aksöz ile de röportajımızın yer aldığı kapak konumuzda on firmanın görüşüne yer verdik.

ÜLKE Ekonomisi elektronik ürünler ve tarıma dayanan Filipinler, Güneydoğu Asya'nın gelişme yolundaki ülkeleri arasında yer alıyor. Söz konusu ülkeye ihracat gerçekleştiren dört firmanın görüşüne yer verdik.

SANAYİ ŞEHİRLERİ Çeşit arttıkça ihracatın da artış gösterdiği Denizli'nin Sanayi Odası Başkanı Müjdat Keçeci ile şehirde gerçekleşen makine imalatına ve ihracatına yönelik röportaj gerçekleştirdik.

ARAŞTIRMA TÜBİTAK ve makine sektörüne dair aradığınız her şeyi bulabileceğiniz kapsamlı bir araştırma konusu hazırladık. Bu sayımızda TÜBİTAK ile görüşüp Türk makine sektörünün TÜBİTAK ile ilişkisini masaya yatırdık.



GÜNDEM İSKİD düzenlediği toplantıda 2023 ihracat hedeflerinin 25 milyar dolar olduğunu açıkladı. OAİB Merkez Binası'nda Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Genel Kurul Toplantısı yapıldı. Almanya'da düzenlenen Hannover Messe Fuarı'na Makine Tanıtım Grubu katılım göstererek 'Tıkır Tıkır' kampanyasıyla Türk makinesinin sesini katılımcılara duyurdu. Dergimizde onlarca firmanın fuar hakkındaki görüşlerine yer verdik. Lider firmaların ambalajcısı olarak tanınan Barışsan ile görüştük.

SEKTÖRDEN Eymak Makine'nin firma tanıtımı yapıldı.

MSSP FOCUS İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği'ni ziyaret ettik. Röportajımıza İSKİD Başkan ve üyelerinin yanı sıra akademisyen ve sektör temsilcisinin olduğu toplam yedi kişinin bir araya geldiği söyleşimizi gerçekleştirdik.

KAPAK 'Kaplama ve Boyama' makineleri bu ayki kapak konumuz oldu. Renkli bir içerikle hazırladığımız sayfalarımıza, sektörün Türkiye ve dünyadaki ihracat ve ithalat verileri ışık tuttu. Ayrıca üç firma da sektörde yaşanan sorunlara dikkat çekti.

ÜLKE Makedonya ile dünya ve Türkiye bazlı ihracat ve ithalat rakamlarına değindiğimiz yazımızda Makedonya'ya ihracat gerçekleştiren dört firmanın görüşü yer aldı.

SANAYİ ŞEHİRLERİ İhracat payını artıran Sakarya ilini bu sayımızda konuk ettik. Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mahmut Kösemusul ile yaptığımız görüşmede şehrin makine üretim ve ihracat ağına değindik.

RÖPORTAJ Piyasa gözetimi ve denetim faaliyetleri sonuçları, 2010 yılı değerlendirmeleri ve Sanayi Strateji Belgesi konusunda Ticaret Bakanlığı Sanayi Genel Müdür Yardımcısı Zühtü Bakır ile görüştük. Bakır; makinenin kilogramda değerinin artması gerektiğini vurguladı.

GÜNDEM Makine Tanıtım Grubu Brezilya'da düzenlenen FEIMAFE Fuarı'na katıldı. AKDER, UAGEM Eğitim Merkezi'nin açılışını düzenlerken, ENOSAD 4. Yönetim Kurulu'nu belirledi. Bunun yanı sıra POMSAD ile üç büyük buluşma gerçekleşti. Avrupa vana sanayicileri İstanbul'da buluştu. 7. Pompa ve Vana Kongresi yapılırken sektör için bir ilk olan PAWEX Fuarı düzenlendi. Konuyla ilgili olarak Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu ile röportaj yapıldı. İstanbul'da Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün Strateji ve Eylem Planı'nı açıkladı.

SEKTÖRDEN Mikropor, Mumak Makina ve Zet Redüktör ile firma tanıtımı gerçekleştirdik.

MSSP FOCUS İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği'ni ziyaret ettik. Röportajımıza İSKİD Başkan ve üyelerinin yanı sıra akademisyen ve sektör temsilcisinin olduğu toplam yedi kişinin bir araya geldiği söyleşimizi gerçekleştirdik.

KAPAK 'Kesici Takımlar' kapak konumuzu oluşturdu. İhracat tablolarıyla geniş bir yelpazede hazırladığımız içerikte iki firmanın görüşü bulunuyor.

ÜLKE Vietnam'a yapılan ihracat tablolarının yer aldığı yazımızda söz konusu ülkeye ihracat gerçekleştiren iki firmanın görüşü yer aldı.

SANAYİ ŞEHİRLERİ Konya Organize Sanayi Bölgesi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ile görüştük. Söz konusu organize sanayi bölgesi içerisinde faaliyet gösteren iki firmanın görüşlerine yer verdik.

RÖPORTAJ Türk denizcilik sektöründe önemli bir yere sahip olan Türk Loydu'nda görev alan Yener Tohumat ile denizcilik sektöründe makine üretimi üzerine röportaj gerçekleştirdik.

MAKİNE TARİHİ Türkiye'de tarım makineleri tarihini araştırdık.



GÜNDEM Makine Tanıtım Grubu ITM POLAND Fuarı'na katıldı. TÜBİTAK yeni programını ihracatçılara açıkladı. AKDER'in açtığı UAGEM'de kayıtlar başladı.

SEKTÖRDEN Çemsan, Sezer Makine ile firma tanıtımları yapıldı.

MSSP FOCUS Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği'ni ziyaret ettik. Röportajımıza ENOSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu, Emikon Genel Müdürü Valentin Denisenko ve Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Elektronik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Galip Cansever ile bir araya geldik.

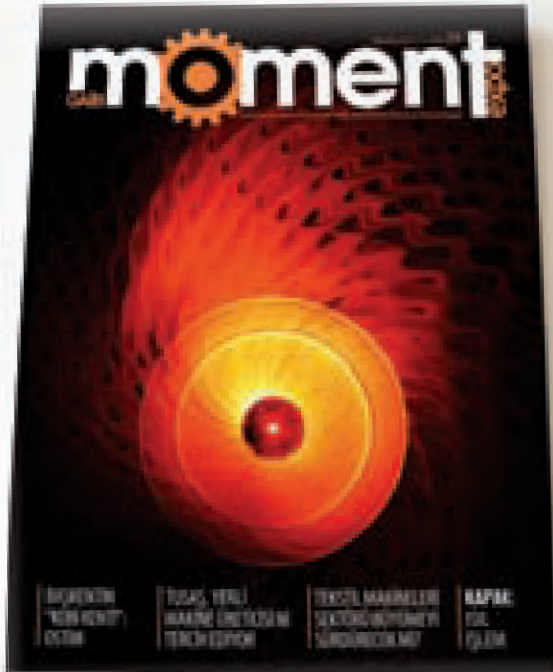
KAPAK 'Sızdırmazlık Elemanları' kapak konumuz oldu. İhracat değerlendirmelerinin yer aldığı yazımızda üç firma görüş bildirdi.

ÜLKE Yunanistan'ın ihracat ve ithalat rakamlarına değindiğimiz yazımızda söz konusu ülkeye ihracat gerçekleştiren iki firmanın görüşü yer aldı.

MAKALE MEYER Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan'ın Moment'e özel olarak kaleme aldığı 'Test ve Doğrulama Dünyası-1' isimli makale yayınlandı.

RÖPORTAJ Türkiye döküm sektörünün en önemli üçüncü üretim alanı olan Konya'da 22 firmadan tabandan örgütlenerek Konya Organize Sanayi Odası'nın da desteği ile Türkiye'nin ilk döküm kümesi hayata geçti. Çalışmalarına süratle başlanan kümelenmenin çalışmaları, yol haritası, gelecek planları ve sektöre sağlayacağı avantajlar hakkında detaylı bilgileri Konya Döküm Kümesi Başkanı M. Ali Acar'dan aldık. Ayrıca Türk hidrolik makinesi üretimi tarihinin yaşayan ustası Orhan Yılmaz ile görüştük.

ARAŞTIRMA Türkiye'nin ilk organize sanayi bölgesi Bursa OSB'nin Yönetim Kurulu Başkan Vekili Hüseyin Durmaz ile görüştük.



GÜNDEM Makine Tanıtım Grubu MTA Vietnam 2011 Fuarı'na katıldı. Üniversitelerin makine bölümü öğrencilerinden gelen haberler yer aldı.

SEKTÖRDEN Erensan ve Eae Makine ile firma tanıtımları yapıldı.

MAKALE MEYER Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan'ın Moment'e özel olarak kaleme aldığı 'Test ve Doğrulama Dünyası-2' isimli makalenin devamı yayınlandı.

KAPAK 'Isıl İşlem' sektörünün Türkiye'deki gelişimi ele alındı. Söz konusu sektörün Türkiye ve dünya genelindeki ihracat ve ithalat rakamları araştırıldı. MISAD Yönetim Kurulu Başkanı Barış Telsersen ile röportaj yapıldı. Dört firmanın sektör değerlendirilmesine yer verildi.

MSSP FOCUS Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği'ni (TEMSAD) ziyaret ettik. Röportajımıza TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, TEMSAD Genel Sekreteri Vural Şağır, Entema Endüstriyel Tesisler ve Makine San. Ortağı Ömer Gölcan söyleşi gerçekleştirdik.

ARAŞTIRMA OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın ile görüştük.

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

ÜLKE İhracatımızın gün geçtikçe arttığı Portekiz ile ihracatımız ve ithalatımızın hakkında detaylı bir araştırma yaptık. Söz konusu ülkenin diğer pazarlarla olan ihracat ve ithalat değerlendirmelerinin de yer aldığı yazımızda ülkeye ihracat gerçekleştiren iki üreticiyle görüştük.

SANAYİ ŞEHİRLERİ İhracat payını artıran Sakarya ilini bu sayımızda konuk ettik. Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Mahmut Kösemusul ile yaptığımız görüşmede şehrin makine üretim ve ihracat ağına değindik.



GÜNDEM Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği basın mensupları için iftar yemeği gerçekleştirdi. Yönetim Kurulu Bakanlık ziyaretleri yaptı.

SEKTÖRDEN Durmazlar Makine, CMS Cam Makineleri, Netlift, Çakmak Vinç ve Özçelik Makine ile firma tanıtımları yapıldı.

MSSP FOCUS Makine Sanayi Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz röportajımızda Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği'ni (BESİAD) ziyaret ettik. Röportajımıza BESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu, BESİAD Genel Sekreteri Uğur Karaduman ve Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Ulaşan ile söyleşimizi gerçekleştirdik.

KAPAK MAKFED üzerine Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu ile röportaj yapıldı.

ÜLKE Makine ihracatında rekor artışın yaşandığı Şili Portekiz ile ihracatımız ve ithalatımız hakkında detaylı bir araştırma yaptık. Söz konusu ülkenin ihracat ve ithalat değerlendirmelerinin de yer aldığı yazımızda ülkeye ihracat gerçekleştiren dört yerli üreticiyle görüştük.

OSB'LER Türkiye'nin en önemli üretim, ihracat ve istihdam merkezlerinden biri olan İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Hilmi Uğurtaş ile görüştük.

MAKİNE TARİHİ Dünyada metalurji ve mitolojinin tarihini araştırdık.

POZİTİF Dünyada traktör üretiminde tek kadın fabrika yöneticisi olan Zeynep Erkunt Armağan ile Türkiye traktör sektörü üzerine söyleşi yapıldı.

GÜNDEM ASME Heyeti Türkiye ihracatçıları ile buluştu. Türkiye-Mısır İş Forumu düzenlendi. Makine Tanıtım Grubu, EMO Fuarı süresince havaalanı ve şehir merkezindeki önemli noktalara Türk makine sektörünü tanıttığı ilanlar verdi. ITMA Fuarı'na Türkiye ve Makine Tanıtım Grubu damgasını vurdu. Fuarda 20'ye yakın makine sektörünün önde gelen isimlerinden görüş alındı. Makine Tanıtım Grubu İstanbul Havaalanı'nda stant kurarak yabancı yolculara makine sektörü hakkında bilgi verdi.

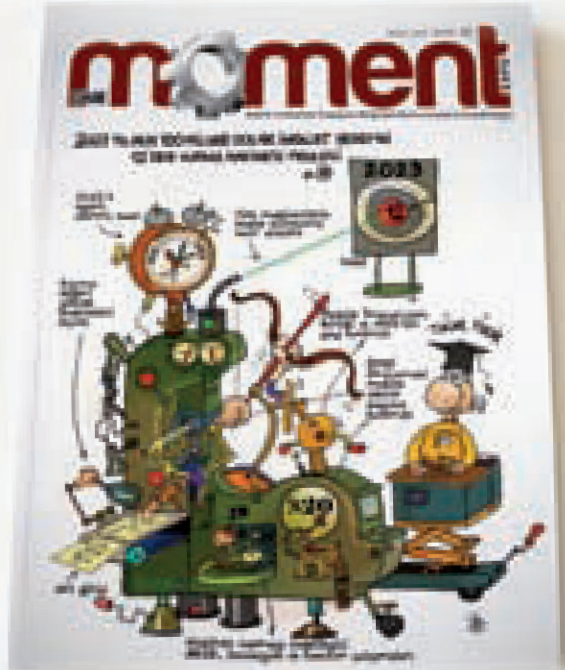
SEKTÖRDEN Aksöz Asansör ve Klimasan ile firma tanıtımları yapıldı.

MSSP FOCUS Makine Sanayi Sektör Platformu çatısı altında gerçekleştirdiğimiz röportajımızda Ambalaj Makinecileri Derneği'ni (AMD) ziyaret ettik. Röportajımıza AMD Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Ayla ve Tamtaş Makina Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Taş ile söyleşimizi gerçekleştirdik.

KAPAK 2023 yılına 12 yıl kala makine sektörünün hedef hakkındaki düşüncelerini araştırdık. Bu kapsamda Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün; Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi ile görüştük. Ayrıca Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nden Adnan Dalgakıran başta olmak üzere 8 üyenin görüşünü aldık. Ayrıca Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye 14 dernek başkanı ile görüştük.

POZİTİF İnan Plastik Dış Ticaret Müdürü Zuhul Oba Yıldız ile Türkiye traktör sektörü üzerine söyleşi yapıldı.

RÖPORTAJ Ünlü karikatür Prof. Zihni Sinir'in yaratıcısı İrfan Sayar ile röportaj gerçekleştirildi.



GÜNDEM Makine sektörü D-8 Zirvesi'nde temsil edildi.

SEKTÖRDEN Kromel ve Elteksmak ile firma tanıtımları yapıldı.

MSSP FOCUS Araç ve Araçüstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği'ni (ARÜSDER) ziyaret etik. Röportajımıza ARÜSDER Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat, ARÜSDER Genel Sekreteri Seçkin Kesinbaşoğlu, Öz Gözde Otomotiv Ankara Satış Müdürü Gökten Güçlü, Gazi Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Otomotiv Bölümü Yardımcı Doçent Mesut Düzgün ve derneğin Proje Departman Sorumlusu Gökhan Uğuz ile söyleşimizi gerçekleştirdik.

KAPAK 'Redüktör' sektörünün Türkiye'deki gelişimini ele alındı. Söz konusu sektörün Türkiye ve dünya genelindeki ihracat ve ithalat rakamları araştırıldı. Dört firmanın sektör değerlendirilmesine yer verildi.

POZİTİF Türk savunma sanayinde faaliyet gösteren FNSS Savunma Sistemleri Makine Yüksek Mühendisi Geliştirme Programları Direktörü Semiha Yaşar ile söyleşi yapıldı.

JUNIOR Darüşşafaka Fen ve Teknoloji Kulübü öğrencileri ile ürettikleri ürünleri hakkında röportaj yapıldı.

ÜLKE Türk makinecilerine güvenen Slovakya ile ihracatımız ve ithalatımız hakkında detaylı bir araştırma yaptık. Söz konusu ülkenin diğer pazarlarla olan ihracat ve ithalat değerlendirmelerinin de yer aldığı yazımızda ülkeye ihracat gerçekleştiren dört yerli üreticiyle görüştük.

OSB'LER Türkiye ihracatının binde 7'sini gerçekleştiren Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nin Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sütçü ile görüştük.



GÜNDEM Makine sektöründe Türk-Arap iş birliği gerçekleşti. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği MEYER ile anlaşma imzaladı. Makine Tanıtım Grubu Endonezya Takım Tezgahları Fuarı'na katıldı. Fuarda yer alan dört firmanın görüşlerine yer verildi. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Ar-Ge Proje Pazarı etkinliğini duyurdu.

SEKTÖRDEN Üçge Raf Sistemleri ve Aybakar ile firma tanıtımları yapıldı.

MSSP FOCUS Röportajımıza İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, İMDER Komiteler Sorumlusu Abdullah Tuncer, SIF-JCB Satış Sonrası Hizmet Departmanı Görevlisi Erdoğan Gürbüz ve Temsa Global Komatsu İş Makinaları Servis Yöneticisi Sertaç Varol ile söyleşimizi gerçekleştirdik.

KAPAK 'Elektrik Motorları' sektörünün Türkiye'deki gelişimini ele alındı. Sektörün Türkiye ve dünya genelindeki ihracat ve ithalat rakamları araştırıldı. İki firmanın sektör değerlendirilmesine yer verildi.

ÜLKE Moğolistan ile ihracatımız ve ithalatımız hakkında detaylı bir araştırma yaptık. Söz konusu ülkenin diğer pazarlarla olan ihracat ve ithalat değerlendirmelerinin de yer aldığı yazımızda ülkeye ihracat gerçekleştiren dört yerli üreticiyle görüştük.

OSB'LER En çevreci organize sanayi bölgesi seçilen Eskişehir OSB'nin Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Özyaydemir ile görüştük.

MAKALE Doç. Dr. Namık Kemal'in Moment'e özel olarak kaleme aldığı 'Nanoteknoloji, Türkiye ve Gelecek' isimli makale yayınlandı.

POZİTİF Çukurova Makine İhracat Satış Yöneticisi Gül Nalçacı ile söyleşi yapıldı.

RÖPORTAJ Hicham Mostafa Abou El Nasr ile outsource hakkında görüştük.

8-9 OCAK 2011

Abant'ta Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün başkanlığında, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yetkilileri, KOSGEB Başkanı, Türk Eximbank, Türkiye Halkbankası ve Kredi Garanti Fonu'nundan üst düzey temsilciler, akademisyenler, hukukçular, firma temsilcileri ve Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla makine sektöründeki güncel gelişmeleri ve sorunları görüşmek üzere sektör toplantısı gerçekleştirildi.

26 OCAK 2011 syf 62

Bursa'da makine sektöründe önde gelen yaklaşık 200 iş adamının katılım sağladığı "Makine Sanayii Sektör Buluşması" programı çerçevesinde, birliğimiz ve Türk Eximbank'ın ortak çalışması olan makine imalat sektörüne yönelik "ülke alıcı kredileri" uygulaması ve birliğimiz ile Türkiye Halk Bankası'nın ortak çalışması Makine İmalat Sanayii Destek Paketi kapsamındaki krediler ve diğer finans ürünleri tanıtıldı.

**17 ŞUBAT 2011 syf 68**

Konya Sanayi Odası'nda Türk Eximbank ve birliğimizin iş birliği ile ilk kez hizmete sunulan "Ülke Alıcı Kredi Programı" ve Türkiye Halk Bankası'nın makine imalatçıları ve alıcılarına özel koşullarla finansman imkanı sağlayan kredi programlarını tanıtan bir organizasyon gerçekleştirildi. Toplantıya Konya'dan yaklaşık 70 makine üreticisi firma katıldı.

**2-6 MART 2011**

İtalya'da düzenlenen SAMOTER İş Makineleri Fuarı'na Yönetim Kurulu katılımları gerçekleştirildi. SAMOTER Fuarı'nda yer alan Türk firmaları ziyaret edildi. Ayrıca İtalya Ulaştırma Bakanı Altero Matteoli ile bir araya gelinen toplantıya katılım sağlandı. Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran fuar ile eş zamanlı düzenlenen "Türkiye: Avrupa'nın Parlayan Yıldızı" konulu konferansta bir konuşma yaptı.

2010

3-6 ŞUBAT 2011

WIN Fuarı (World of Industry)
1. Fazına Makine Tanıtım Grubu adına info-stand ile katılım sağlandı. Ayrıca 1-4 Şubat 2011 tarihlerinde WIN Fuarı ile eş zamanlı olarak bir Alım Heyeti gerçekleştirildi.

11 OCAK 2011

İstanbul'da düzenlenen basın toplantısı ile makine imalatçılarının ve alıcılarının Makine İmalat Sanayii Destek Paketi kapsamındaki krediler ve diğer finans ürünlerinden özel koşullarla yararlanmasını sağlamak üzere Türkiye Halk Bankası ile sektör ihracatını artırmak amacıyla protokol imzalandı.

syf 56

**10-13 MART 2011**

Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlüğünde, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği organizasyonunda; Ankara'da Anfa Altınpark Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen "SODEX Ankara 2011 Fuarı"na yönelik olarak Alım Heyeti Programı gerçekleştirildi.

**27 ŞUBAT
02 MART 2011**

Milli katılım organizasyonu birliğimiz tarafından yapılan Suudi Arabistan'ın Cidde kentinde The Big 5 Saudi Fuarı'na 16 Türk firması katıldı.

4-8 NİSAN 2011 syf 80

65 farklı ülkeden 6 bin 500'ün üzerinde firmanın katılım sağladığı Hannover Messe Sanayi Fuarı'na Makine Tanıtım Grubu iki ayrı info stant ile katılım gerçekleştirdi. Stantlarda sektörün önemli derneklerinden ISDER, MİB, TARMAKBİR, AKDER ve POMSAD'a yer ayrıldı.

**22 NİSAN 2011 syf 78**

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Genel Kurul Toplantısı yapıldı.

**23-28 MAYIS 2011 syf 104**

Brezilya'nın Sao Paolo şehrinde düzenlenen FEIMAFE Fuarı'na Makine Tanıtım Grubu tarafından büyük bir info-stant ile katılım sağlandı.

**14-17 HAZİRAN 2011**

Polonya'nın Poznan şehrinde düzenlenen ITM POLAND-MachTool Fuarı'na Makine Tanıtım Grubu tarafından info-stand ile katılım sağlandı.

**18-22 NİSAN 2011**

Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinasyonu ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) organizasyonu ile Genel Sekreterliğimiz (OAİB) tarafından, Türkiye'nin Hindistan ile ticari ve ekonomik iş birliği imkanlarının artırılması ve ihracatçı firmalarımızın dış pazar paylarında artış sağlanması amacıyla, Hindistan'a yönelik Ticaret ve Müteahhithlik Heyeti Programı gerçekleştirildi.

3 MAYIS 2011 syf 105

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün başkanlığında, birliğimiz organizasyonu ile "Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014" İstanbul'da düzenlenen bir toplantı ile kamuoyuna duyuruldu.

**3 HAZİRAN 2011**

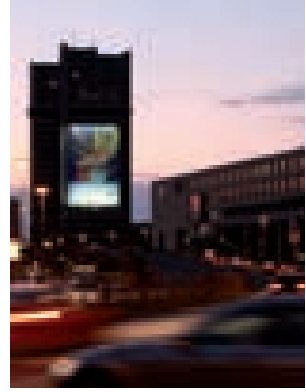
Akışkan Gücü Derneği'nin (AKDER) kurduğu, Makine Tanıtım Grubu'nun maddi destek verdiği Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi'nin (UAGEM) açılış töreni yapıldı.

18 AĞUSTOS 2011 syf 116

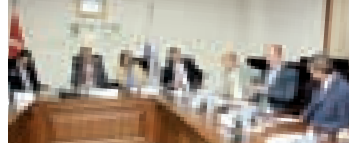
25 basın mensubunun katılımıyla İstanbul'da düzenlenen ifar yemeğine, Birlik Yönetim Kurulu Başkanı ve üyeleri katılım sağladı.

**19-24 EYLÜL 2011 syf 122**

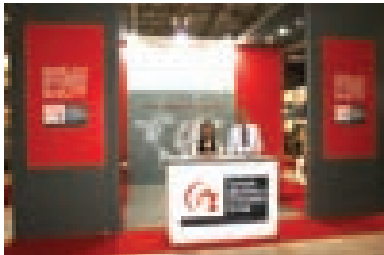
Almanya'nın Hannover kentinde gerçekleştirilen EMO Takım Tezgahları Fuarı'na ziyaret gerçekleştirildi.

**7-8 EYLÜL 2011 syf 120**

Makine sektöründe ikili ilişkiler ve standardizasyon konusunda görüşmelerde bulunmak için Türkiye'ye gelen ASME (American Society of Mechanical Engineers) Heyeti ile TİM binasında toplantı gerçekleştirildi.

**1-5 EYLÜL 2011**

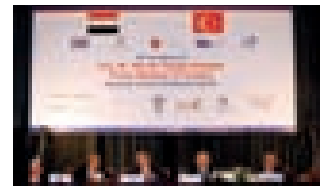
Sincan Uygur Özerk Bölgesi'nin başkenti Urumçi'de ilk defa "Avrasya Fuarı" adıyla düzenlenen fuara milli katılım organizasyonu gerçekleştirildi. Söz konusu fuara 10 firma ile toplam 189 metrekare bir alanda katılım sağlandı.

**5-8 TEMMUZ 2011 syf 114**

Vietnam'ın Ho Chi Minh şehrinde düzenlenen MTA Vietnam 2011 Fuarı'na Makine Tanıtım Grubu info-stand ile katıldı.

12-14 EYLÜL 2011 syf 121

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan beraberinde, Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) koordinasyonunda, Genel Sekreterliğimiz organizasyonunda, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın da katılımıyla Mısır Ticaret ve Müteahhitlik Heyeti düzenlendi.

**22-29 EYLÜL 2011 syf 124**

Barcelona'da gerçekleştirilen ve dünyanın en büyük tekstil makineleri fuarı olma özelliğine sahip ITMA 2011'e 102 Türk firması katılırken 10 binin üzerinde Türk ziyaretçi fuara büyük bir hareketlilik kattı. MTG'nin Barcelona Havaalanı'ndan başlayarak fuar alanı önündeki dev afişe kadar süren reklamları Türk makinelerinin 'başarının anahtarı' olduğu vurgusunu yaptı.



3-7 EKİM 2011 syf 139

Çek Cumhuriyeti'nin Brno kentinde düzenlenen MSV Uluslararası Mühendislik Fuarı 2011'e info stant ile katılım sağlandı.

**26-27 EKİM 2011**

İstanbul Kongre Merkezi'nde TUSKON tarafından düzenlenen Türkiye-Dünya Ticaret Köprüsü programına Makine Tanıtım Grubu stantı ile katılım sağlandı.

17 KASIM 2011

Milli Eğitim Bakanı Ömer Dinçer Yönetim Kurulu tarafından ziyaret edilerek makine sektörünün Milli Eğitim Bakanlığı'ndan beklentileri anlatıldı.

30 KASIM**3 ARALIK 2011 syf 141**

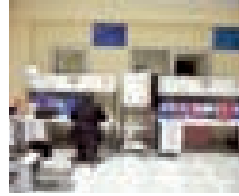
Endonezya'da gerçekleştirilen "Machine Tool Indonesia" Fuarı'na Makine Tanıtım Grubu info-stant ile katıldı.

**21 ARALIK 2011**

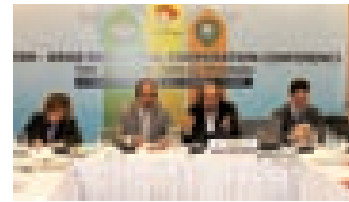
İstanbul'da Çimento-Makine Sektörleri İşbirliği Toplantısı yapıldı. syf 148

**27 EKİM 2011 syf 140**

İstanbul'da, Meyer firması ile yapılan protokol çerçevesinde, gerçekleştirilecek ortak çalışmanın işleyişi ile ilgili bir toplantı gerçekleştirildi.

**21 KASIM 2011**

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda TURQUM, MAYSİM ve OSO projelerinin anlatıldığı bir toplantı gerçekleştirildi.

**6-7 ARALIK 2011 syf 144**

Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen 'Türk-Arap Sanayi İşbirliği Konferansı' kapsamında gerçekleştirilen Makine Oturumu'nun başkanlığı Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran tarafından gerçekleştirildi.

**4-6 EKİM 2011 syf 136**

Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen 'D-8 II. Sanayi Bakanları ve Çalışma Grupları Toplantısı' kapsamında gerçekleştirilen makine oturumunun başkanlığını Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran yaptı.

**22-25 ARALIK 2011 syf 151**

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan başkanlığında, Ekonomi Bakanlığı koordinasyonu ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonu ile Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) tarafından resmi ve özel sektör temsilcilerinden oluşan bir heyetle Suudi Arabistan'ın Cidde ve Riyad şehirlerinde "Ticaret ve Mühendislik Heyeti" programları gerçekleştirildi.

HEDEFİMİZ

100

MİLYAR
DOLAR

Hedefimiz, 2023 yılında 100 milyar dolar
makine ihracatı gerçekleştirmektir.



2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatı hedefine 12 yıl kala Türk makine sektörü, amacını gerçekleştirmek için emin adımlarla ilerliyor. Geriye kalan 12 yılda 100 milyar dolar hedefine ulaşmak için planlanan stratejiler uygulamaya kondu bile. Makine Sanayi Strateji Belgesi ve Eylem Planı'nda belirtilen uygulamalar hayata geçirildiği takdirde makine sektörünün bu hedefi yakalamasına kesin gözüyle bakılıyor.

2023 HEDEFLERİ İÇİN STRATEJİ BELGESİ VE EYLEM PLANI

Strateji Belgesi ve Eylem Planı'nın en önemli maddelerinden biri, teknoloji odaklı ve katma değeri yüksek makineler üretmek. Bunun sağlanabilmesi için Ar-Ge yatırımlarının ve inovasyon çalışmalarının devlet tarafından desteklenmesine yönelik eylem planlarının uygulanması gerekiyor. Sektörün her kademesindeki temsilciler; var olan teknolojinin yatırımlarla iyileştirilmesiyle 100 milyar dolar makine ihracat hedefinin yakalanabileceği konusunda hemfikir.

Strateji Belgesi'nde, "Makine Sektörünün Geliştirilmesi ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin İmal Edilmesinin Sağlanması" olarak belirlenmiş olan genel amaca ulaşabilmek için beş ana hedef oluşturulmuş durumda. Bu hedefler: "Katma Değeri" ve "Marka

HEDEF 100'DE 100

100. YILDA TIKIR TIKIR 100 MİLYAR \$ İHRACAT

Değeri" yüksek makine sanayiine dönüşümü sağlayıcı hukuki düzenlemeleri ve yapısal tedbirleri hayata geçirmek. Yurt içi ve yurt dışında sürdürülebilir büyümeyi ve ölçek ekonomisinin avantajlarını yakalamak amacıyla sektöre yönelik sağlıklı finansal çözümler sağlamak. Sürdürülebilir, yetkinliğini kazanmış, yüksek performansa sahip, teknoloji odaklı, öğrenmeye ve değişime açık her düzeyde insan kaynağı sağlamak. Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana çıkaran, yurt içinde ve dışında etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı artırmak. Global düzeyde rekabet edebilen, katma değerleri yüksek ürünler üretebilmek için Ar-Ge ve inovasyon yapmak.

EYLEME GEÇİLDİ

Buradan hareketle stratejinin uygulanmasını temin edecek 39 eylemden oluşan tedbirler setini içeren "Eylem Planı" oluşturuldu. Eylem Planı, belirlenen tedbirlere uygun olarak hangi eylemin, hangi zaman dilimi içerisinde, hangi enstrüman ile uygulanacağıyla tanımlandı. Strateji Belgesi'nin izlenmesi, uygulanması ve değerlendirilmesine yönelik olarak, geçtiğimiz Ağustos ayında ilk yönlendirme kurulu toplantısı, belge içerisindeki eylemlerden sorumlu ve ilgili pek çok kuruluşun da katılımıyla gerçekleştirildi. Belge içerisindeki eylemlerin etkin bir biçimde takibine imkan sağlanması amacıyla, Hedef Çalışma Grupları'nın oluşturulmasına ve eylemlerin bu toplantılarda ilgili ve sorumlu kuruluşların da katılımıyla ele alınmasına karar verildi. Sonuç olarak, makine sektörünün 2023 hedeflerine ulaşması için gerekli stratejik planlamalar yapıldı. Bu planlamalar belirlenen takvime uygun olarak uygulamaya başlandı.

Eylem Planı'nın uygulanması ile makine sektörünün 100 milyar doları yakalayacağına dair sektörde güçlü bir inanç bulunuyor. Moment Expo ekibi olarak bu inancı paylaşan ve 100 milyar dolar hedefine kilitlenen her kademedeki makine sektörü temsilcileri ile görüştük.

TÜRKİYE MAKİNE SEKTÖRÜ STRATEJİ BELGESİ VE EYLEM PLANI'NIN 2011-2014 HEDEFLERİ

1- Katma Değeri ve Marka Değeri yüksek makine sanayine dönüşümü sağlayıcı hukuki düzenlemeleri ve yapısal tedbirleri hayata geçirmek:

- ☞ Üreticilere sağlanan KDV iadesi uygulaması hızlandırılacak.
- ☞ Finansal kiralama işlemlerinin KDV karşısındaki durumu değerlendirilecek ve varsa aksayan yönlerin düzeltilmesine yönelik çalışmalar yapılacaktır.
- ☞ İş makineleri, makine ve teçhizatlar ruhsatlandırılarak (tescil düzenlemesi) makine envanteri çıkarılacaktır.
- ☞ Yerli üretimi bulunan makinelerin 2. el ithalat sınırlandırma uygulaması AB Tam Üyeliğine kadar devam ettirilecek.
- ☞ Patent ve faydalı model mevzuatı uygulaması, üreticinin rekabet gücünü artıracak şekilde yeniden düzenlenecek.
- ☞ Kamu alımlarında yerli makinelerin tercih edilmesini sağlayıcı düzenlemeler yapılacak ve takip edilecek.
- ☞ Piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinin, ithalat kontrolleri dahil olmak üzere, etkinleştirilmesi ile belgeli üretim yapan firmalar korunacak.
- ☞ Makina ana sanayi – yan sanayi iş birlikleri geliştirilecek.
- ☞ Kırsal kalkınma destekleri uygulamaları devam edecek.
- ☞ Tarımsal mekanizasyon yatırımlarında kullanılan zirai krediler konusunda bir çalışma yapılacak ve 25 yaş ve üzeri traktörlerin hurdaya ayrılması için Hurda Bedeli ödemesi konusunda mekanizma oluşturulacak.
- ☞ Yatırım maliyetlerinin azaltılması ve alt yapının geliştirilmesi için arsa maliyetlerinin düşürülmesi amacıyla makina ihtisas OSB kurulacak, OSB'lerde tahsislerin uygun şartlarda olması hususu değerlendirilecek; makina sektöründe alt mal grupları özelinde kümelenme projeleri hazırlanacak ve desteklenecek.
- ☞ Girdi Tedarik Stratejisi kapsamında yapılan çalışmalarla iş birliği ve koordinasyon sağlanacak.

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

- ☞ Eximbank tarafından yurt dışındaki müşterilere orta ve uzun vadeli ülke kredisi verilecek.
- ☞ Eximbank'ın orta vadeli ihracat sigortaları yaygınlaştırılacaktır.

- ☞ Gelişen işletmeler piyasasının işlerliği sağlanacak, başvurular yaygınlaştırılacak, halka açılmanın faydaları anlatılacaktır.
- ☞ İşletmelerde kullanılan makine ve teçhizat kredi kuruluşlarınca teminat olarak kabul edilecek.
- ☞ Satıp-geri kiralamanın, operasyonel kiralamanın müttemim cüz niteliğindeki malların finansal kiralamaya konu edilebilmesine ilişkin 3226 sayılı Mevcut Finansal Kiralama Kanununda değişiklik yapılacaktır, satıp – geri kiralamanın vergi kanunları karşısındaki durumu ayrıca değerlendirilecek.

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

- ☞ Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarını özendirici tanıtım faaliyetleri stratejik plan süresince gerçekleştirilecek ve teknik eğitim okul ve kurumları oluşturulacaktır.
- ☞ Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarına güncel teknolojik donanım kazandırılacaktır.
- ☞ TOBB bünyesindeki sanayi odalarının mevcut örnekleri ışığında, MEB ile protokol hazırlayarak bölgesel ihtiyaçlara öncelik tanıyan, sektörel dernekler ve meslek örgütlerinin de desteğini alan yaygın eğitim ve ara yönetici yetiştirme programları oluşturulacak ve yönetilecek, öğrencilerin işletmelerde staj imkanları geliştirilecek, öğretmenlerin de birkaç hafta boyunca eğitim alması sağlanacaktır.
- ☞ Makine sektörüne yönelik olarak meslek standartları hazırlanarak belgelendirme faaliyetlerine başlanacaktır.
- ☞ Eğiticilerin ulusal veya uluslararası sanayi projelerinde görev almaları ve proje bazlı öğrenme sürecine girmeleri sağlanacaktır.
- ☞ Teknoloji eğitimlerine destek olan sanayiciler ilgili mevzuat çerçevesinde teşvik edilecek.
- ☞ MEB, sektörde gelişmiş ülkelerin Eğitim Bakanlıkları ile iş birliği protokolleri yaparak değişim programları gerçekleştirilecek.
- ☞ Uygulamalı eğitim ve staj kapsamında üniversite eğitimi makro planı oluşturulacaktır.

- ☞ Teknik eleman dışındaki beşeri bilimlerin eğitimi almış olan kişilerin formasyonuna sanayinin ihtiyaçları yansıtılacak ve bu alanda uygulama yapma fırsatı tanınacaktır.
- ☞ STK, üniversiteler ve sanayi iş birliği ile makine teknoloji enstitüsü kurulacaktır.
- ☞ Makine ve otomasyon sektörüne yönelik komple bir eğitim programı tasarlanacaktır.

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

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

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

- ☞ Ar-Ge destekleri tanıtılacak ve kolaylaştırılacaktır; KOBİ'ler için yeni Ar-Ge ve inovasyon destek mekanizmaları geliştirilecek.
- ☞ Ortak Ar-Ge merkezleri ile Ar-Ge ve inovasyon teknoloji transfer merkezleri kurulacaktır.
- ☞ Kamu koordinasyonunda "Ulusal Odak Projeleri" oluşturulacak ve desteklenecek.
- ☞ Ar-Ge ve inovasyonda geliştirilen ürünlere mevzuat ve belgelendirme konularında destek olunacaktır.
- ☞ Ar-Ge ve inovasyon sonucu ortaya çıkan teknolojinin ticarileşmesi konusunda destek sistemi oluşturulacaktır.

EKONOMİ BAKANI**ZAFER ÇAĞLAYAN:**

“500 MİLYAR DOLAR HEDEFİNİN YÜZDE 20’SİNİ MAKİNE SEKTÖRÜ OMUZLAYACAK”

Türkiye makine sektörünün gelişimini nasıl buluyorsunuz?

Türk makine sanayiinin başlangıcı 1950’li yıllara dayanır. 1950 yılında makine sektöründe ilk büyük ölçekli sanayi yatırımı yüzde 100 devlet eliyle gerçekleştirilmiş olup, özel sermayeli firmalar ise 1960’lı yıllarda oluşmaya başladı. Türkiye’de makine imalat sanayii devlet teşebbüsüyle kurulmasına rağmen bugün itibarıyla kamu iştirakleri yerini özel sektör firmalarına bırakıyor.

Makine sanayii ülkemizin diğer sektörlerine göre son yıllarda büyük gelişim gösteren, katma değer performansı diğer imalat sanayii sektörlerine göre daha başarılı olan bir sektör. Bunun yanı sıra, ihracatını sürekli olarak Türk sanayii ortalamasından daha hızlı geliştiren önemli bir sektör.

Makine sanayisinde faaliyette bulunan çoğu firma KOBİ (küçük ve orta ölçekli işletme) niteliğinde olmakla birlikte, ülkemizdeki ucuz iş gücü ve gelişmiş mühendislik becerileri, makine imalatçılarının uluslararası pazarlarda rekabet şansını artıran unsurlardır. Türk makine sanayisinde her türlü parça ve aksamın yüksek kalitede ve rekabet edebilir fiyatlarda üretimi yapılır. Özellikle sipariş üzerine imal edilen makine ve komple tesislerde rekabet gücümüz oldukça yüksek. Birçok alt sektörde yurt içi talebi kendi üretimi ile karşılama kapasitesine sahip olan makine imalat sanayiiimiz Ar-Ge ve yenilik



çalışmalarına büyük önem veriyor. Makine imalat sanayii ihracatı son yıllarda sürekli artan bir trend içerisinde. Ülkemizdeki makine ve aksam imalatçılarının önemli bir kısmı iç pazardaki daralma sonrasında 1995 yılından itibaren başta AB ülkeleri olmak üzere ihracata yönelmiş olup, bunu da AB direktiflerine ve diğer teknik düzenlemelere uyumlu bir şekilde gerçekleştirdi. Diğer taraftan, ihracatçılarımızın önemli bir bölümü "CE" işaretine sahip konumda. Son yıllarda dünyada müşteri istekleri doğrultusunda makine imalatına yönelme eğilimi söz konusu. Ek bir mühendislik çalışması gerektiren bu talepler, Batı ülkelerinde fiyatların artmasına sebep oluyor. Müşteri istekleri doğrultusunda imalat, mühendislik ve işçilik ücretleri düşük. Emek yoğun olan bu üretim konularında, Türk firmalarının teknolojik birikimleri, rekabete imkan verecek düzeyde. Bu olumlu yapı, ülkemizdeki makine imalatçılarının, bazı Batılı firmalarla gerektiğinde iş birliği yaparak üçüncü ülkelerde, özellikle Rusya Federasyonu ve Türk Cumhuriyetleri'ndeki tesislerin yenilenmesi veya yeni yatırımların gerçekleştirilmesi imkanını artırıyor. Türk makine imalatçıları artık sadece "makine" üretmeyip, komple tesis ve mühendislik hizmetleri de veriyor.

Makine sektörü ihracatımız hangi boyuttadır?

Makine sanayii ihracatımızın, toplam ihracat içindeki payı son yıllarda sürekli olarak artıyor. Sektörün toplam ihracatımız içinde 2003 yılındaki yüzde 3,4'lük payı; 2006 yılında 3,7 milyar dolar ile yüzde 4,4 oldu. 2007 yılında 5,3 milyar dolar ile yüzde 5 seviyesine, 2008 yılında 6,6 milyar dolar ile 2009 yılında 5,1 milyar dolar ile yine yüzde 5 seviyesine geldi. 2010 yılında 5,8 milyar dolar ile yüzde 5,1 seviyesine ulaştı. Makine sektörü ihracatında 2003 yılında yakalanan yüzde 39,1, 2004 yılında yüzde 28,4, 2005 yılında yüzde 22,9 ve 2006 yılında yüzde 21,4, 2007 yılında 30,1'lik ve 2008 yılında yüzde 18,9'luk artışlar, makine sektörünün son yıllarda yaşadığı artış trendini gösteriyor. 2009 yılında ise sektör, krizin de etkisiyle bir önceki yıla kıyasla daralma yaşamışsa da 2010 yılında yüzde 13'lük artış ile iyileşmeye başladı. 2010 yılında başlayan artış trendinin 2011 yılında da hızlı bir şekilde devam edeceği öngörülmüyor. Nitekim

2011 yılı ilk sekiz aylık ihracat rakamı 2010 yılı aynı dönemine göre yüzde 19,4 oranında bir artış ile 5,46 milyar dolar olarak gerçekleşti.

İhracatçı Birlikleri kayıt rakamlarına göre 1 Ocak- 30 Eylül 2011 tarihi itibarıyla makine ve aksamları ihracat rakamı yaklaşık 6,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2010 yılı aynı dönemine göre yaşanan artış yüzde 33,2 olarak hesaplandı.

2010 yılı itibarıyla sektör ihracatındaki ilk beş kalem sırasıyla; endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri, diğer makineler, pompalar ve kompresörler, takım tezgahları ile inşaat makineleridir.

2010 yılı ihracat verileri incelendiğinde ilk sırada Almanya yer alırken ABD, İran, Irak, Rusya Federasyonu ve İngiltere listenin ilk sıralarındaki ülkeleri oluşturdu. 2010 yılında, bir önceki yıla göre sektör ihracatının en fazla artış gerçekleştirdiği ülkeler sırasıyla İran (yüzde 45), Irak (yüzde 40,7) ve Belçika (yüzde 32)'dir.

İhracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında Almanya, ABD, İngiltere gibi sanayileşmiş batı ülkeleri ile Irak, İran, Libya gibi komşu ve çevre ülkeler de bulunuyor. Bu durum ülkemizin farklı pazarlara ihracat yapabilme kabiliyetini ve ürün farklılaştırmasının gerçekleştiğini gösteriyor. Ayrıca teknolojik düzey ve kalite açısından rekabet gücümüzün yüksek olduğunu kanıtıyor.

Diğer yandan; 1999 yılında 150 ülkeye ihracat gerçekleştirilirken bu rakamın son yıllarda 200'ü aşması sektörün pazar bağımlılığını azaltmaya başladığı ve yeni pazarlara yönlendiği şeklinde yorumlanabilir.

Makine sektörü ithalatımız için neler söyleyebilirsiniz?

Makine sektörü ithalatımız 2003 yılında 7,5 milyar, 2004 yılında 9,2 milyar, 2005 yılında 10,7 milyar, 2006 yılında 12,4 milyar, 2007 yılında 15,4 milyar dolar, 2008 yılında 15,1 milyar dolar, 2009 yılında 11,5 milyar dolar ve 2010 yılında ise 14,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılı ilk sekiz aylık ithalat rakamı da 2010 yılı aynı dönemine göre yüzde 21,7 oranında bir artış ile yaklaşık 11 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2010 yılı ithalatı incelendiğinde; "Diğer makineler", "Pompalar ve Kompresörler" ile "Türbin ve Turbojetler" in makine ithalatımızda ilk üç kalem olduğu görülür.

"Makine sektöründe, ihracatı artırmak için daha fazlasını yapacak gücümüz ve isteğimiz mevcut. Ancak en az bunun kadar önemli olan bir diğer husus daha var. Sektörde ihracatın ithalata olan bağımlılığı da dikkate alındığında sektörün kullandığı ara mal girdilerin ucuzlatılması olarak karşımıza çıkıyor. Bu itibarla, Türkiye'de üretilebilecek olanların üretimine ağırlık verilmeli, üretilemeyecek olan ara mallar için ise alternatif malzemelerin kullanılabilirliği araştırılmalıdır."

Ülkeler itibarıyla 2010 yılı makine sanayii ithalatımız incelendiğinde Almanya ihracatta olduğu gibi ithalatta da ilk sırada yer aldı. Sonra sırasıyla İtalya, ÇHC ve ABD geldi. Ayrıca ithalatımızda ilk 10 ülkenin payı yüzde 77,1 seviyesinde olup ihracata kıyasla, ithalatta belirli satıcıların ağırlığının çok daha yüksek olduğu görülür.

AB ülkelerinin toplam makine ithalatımız içerisindeki payı 2010 yılı itibarıyla yüzde 59,24'tür. 2010 yılı ile 2009 yılı verileri kıyaslandığında, en yüksek ithalat artış oranı Romanya (yüzde 122,3) ile aynı dönemler itibarıyla yüksek bir ihracat artış oranı gerçekleştirdiğimiz Belçika (yüzde 57,2)'da kaydedildi. İhracat ve ithalatımızda aynı ülke ve ürünlerin yer alması, ülkemizin aynı endüstri grubuna giren; fakat dış görünüş, kalite, kullanım özellikleri ve marka açısından bazı farklılıklar gösteren malları eşzamanlı ihraç ve ithal ettiği anlamına geliyor. Bu durum ülkemizin gelişmiş ülkelerde olduğu gibi endüstri içi ticaret gerçekleştirdiğini gösterir.

Makine sektörü 2023 yılında 100 de 100 ihracat hedefine ulaşabilecek mi? Nasıl?

Türkiye'nin taşıdığı potansiyel ve kritik başarı faktörleri dikkate alındığında 100



milyar dolar hedefinin, makine sektörü için ulaşılabilir olduğunu düşünüyorum. Türk makine sektörünün 20 bini aşkın firması, her türlü parça ve aksamın yüksek kalitede ve rekabet edebilir fiyatlarda üretimi, müşteri istekleri doğrultusunda imalat kapasitesi, yüksek mühendislik kalitesi, ucuz ve kalifiye iş gücü ve teknoloji birikimi ve arkasındaki güçlü devlet desteği ile 2023 toplam hedefinin beşte birini tek başına omuzlayabilecek güçte olduğuna inanıyorum.

Bu kapsamda ihracatçı firmalarımızın; dış pazarlara açılmasını, global rekabet ortamına hazırlanmasını, uluslararası piyasa koşullarına uygun pozisyon alabilmesini, müşteri beklentilerini karşılayacak şekilde üretim yapmasını istiyoruz. Firmalarımız uluslararası piyasadaki rakiplerini tanımalı, uluslararası trend ve beklentileri yakından takip edebilmeli, uluslararası standartlara sahip olmalıdır. İlgili pazar ve sektöre ilişkin gelişmeler hakkında bilgilenme, ülke ve sektörler itibarıyla pazar paylarını artırma, gidilen ülkelerdeki ithalatçı firmalarla ortak iş birliği imkanları geliştirme, kalite ve potansiyellerini bire bir sergiledikleri ürünler ile profesyonel ziyaretçilere yansıtma ve tüm bunların sonucunda da firmaların ihracat performanslarını artırmalarını amaçlıyoruz.

Bu amaçla, Ekonomi Bakanlığı olarak firmalarımızı ihracata hazırlamak, ba-

şarılı birer ihracatçı haline getirmek ve söz konusu 2023 hedefine uzanan zincirin güçlü birer halkaları olarak görmek için oldukça etkili politika araçlarına sahibiz.

Bu çerçevede, Bakanlar Kurulu'nun 27/12/1994 tarih ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4'üncü maddesinin verdiği yetkiye istinaden hazırlanan ve belirli bir faaliyetin yapılması esasına dayanan çeşitli ihracat destekleri Bakanlığımız uhdesinde yürütülmüştür.

100'de 100 hedefi için belirlenen strateji ve yol haritası nedir?

DTÖ ve AB normlarına uygun söz konusu yardımlarda bölge, il, sektörel ayırım uygulanmayarak ihracat performansı aranıyor. Büyük oranda küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, o andaki ihtiyaçlarına göre desteklerden yararlanıyor.

Makine sektöründeki firmalarımıza ürettikleri Ar-Ge projelerinden, uluslararası standartlarda, çevreye duyarlı üretimler gerçekleştirdiğini doğrulayan belge masraflarına, yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında açılan birimleriyle ilgili giderlerine destek sağlanıyor. Bunun yanı sıra hiç bilinmeyen pazarlar hakkında pazar araştırması yapılması, potansiyel arz ve hedef kabul edilen pazarlara girilmesi, yoğunlaşılacak pazarlarda daha etkili olmak adına bu

ülkelere yönelik ticaret heyetleri düzenlenmesi, önem arz eden ülkelere ilgili sektör temsilcilerinin ülkemize davet edilmesinden, bu pazarlarda veya sektörün bulunduğu fuarlara katılımın desteklenmesine kadar belirli bir üretim aşamasını tamamlamış ve ihracat yapmak isteyen tüm firmalarımıza yurt dışı pazarlarda tecrübeli, rekabet edebilir seviyeye ulaşmalarını teminen her aşamada önemli destekler sunuyoruz.

Bu desteklere biraz daha yakından bakmak gerekirse;

- 97/5 sayılı Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ kapsamında makine sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın, ISO 9000 serisi kalite güvence sistemi ve ISO 14000 çevre yönetim sistemi belgelerini, CE işaretini, uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerini alma masrafları karşılanıyor.
- 98/10 sayılı Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımına İlişkin Tebliğ kapsamında, makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) iş birliği ile yeni bir ürün üretilmesi veya üretimle ilgili yeni bir teknik geliştirilmesi amacıyla ve desteklenmeye değer görülen Ar-Ge proje giderlerinin en fazla yüzde 50' sine kadarlık kısmına TTGV aracılığıyla sermaye desteği (kredi) sağlanıyor.
- 2009/5 sayılı Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ kapsamında, makine sektöründe iştigal eden şirketlerin yurt dışı fuarlara iştiraklerine ve sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara bireysel katılımlarına ilişkin harcamaları belirli oran ve miktarlarda destekleniyor.
- 2010/6 sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ kapsamında, makine sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızca yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan birimleriyle ilgili giderleri belirli miktar ve oranlarda destekleniyor.
- 2006/4 Sayılı Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ kapsamında firma-

ların; patent, faydalı model, endüstriyel tasarım ve marka tesciline ilişkin harcamaları, kalite belgesi alımına ilişkin giderleri, moda/endüstriyel ürün tasarımcı istihdamına ilişkin giderleri, tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetleri, yurt dışı birimlere ilişkin kira ve temel kurum giderleri, danışmanlık (strateji, operasyon, organizasyon, teknoloji) giderleri, bilişim ve bilgi yönetimi alanına yönelik harcamaları yüzde 50 oranında beş yıl süreyle desteklenmekte olup; üretimden pazarlamaya, satıştan satış sonrası hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi ve kurumsallaşma konularında destek sağlanıyor.

- 2011/1 sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ kapsamında, firmalarımızın yurt dışı pazarlara girmelerini teminen, Yurt dışı Pazar Araştırması Desteği, Pazara Giriş Desteği ve Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programları Desteği ile E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği sağlanıyor.
- 2010/8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ kapsamında makine ve aksamları sektöründe faaliyet gösteren firmalar personelinin eğitimine ilişkin olarak destek alabiliyor. Bu bağlamda, eğitim ve danışmanlık ihtiyacının analizi, iş planı ve ihracat stratejilerinin hazırlanması ve izlenmesi, ihracat potansiyelinin belirlenmesi ve ihracat yapmaya hazır hale getirilmesi, süreç iyileştirme ve yönetimi, bilgi ve iletişim teknolojileri danışmanlığı, aynı değer zincirinde yer alan, birbirleriyle ilişki içinde olan ve coğrafi yakınlık içinde bulunan şirketlerin uluslararası rekabetçilik yönünde yol haritalarının hazırlanması konularındaki program giderleri ile Bakanlığımızca uygun görülen diğer konulardaki program giderleri destekleniyor.

Diğer taraftan, ülkemizin uluslararası ve bölgesel anlaşmalar yoluyla da ihracat artışını sağlayacak çeşitli önlemler alınıyor. İzlenen pazara giriş stratejisine sinerji sağlayacak şekilde imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) bu kapsamda değerlendiriliyor. STA'ların, ihracatın önündeki tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılarak sürdürülebilir

bir ihracat artışına neden oldukları, ihracatın ülke ve madde bazında çeşitlendirilmesi ve Batı Avrupa pazarlarına bağımlılığın azaltılmasını sağladıkları, üçüncü ülke pazarlarına girişte AB ve tercihli giriş imkanlarına sahip diğer ülkeler ile eşit rekabet şartlarının teminine yol açtıkları, ikili ve çapraz menşee kümülasyonunun işletilmesi suretiyle rekabet gücünün ve taraflar arasındaki karşılıklı ticaret hacminin artırılmasına neden oldukları gözlemleniyor. Bu çerçevede, bu anlaşmalardan da istifade ederek, makine sektörümüzdeki firmalarımızın, daha fazla pazara daha avantajlı şartlarla girmesini sağlamak suretiyle 2023 hedefine yaklaşacağız. Makine sektöründe, ihracatı artırmak için yukarıda belirtilenleri ve daha fazlasını yapacak gücümüz ve isteğimiz mevcut. Ancak en az bunun kadar önemli olan bir diğer husus daha var. Sektörde ihracatın ithalata olan bağımlılığı da dikkate alındığında sektörün kullandığı ara mal, girdilerin ucuzlatılması olarak karşımıza çıkıyor. Bu itibarla, Türkiye'de üretilebilecek olanların üretimine ağırlık verilmeli, üretilemeyecek olan ara mallar için ise alternatif malzemeler, ürünler kullanılabilir mi araştırılmalıdır. Bu bağlamda, İhracata Dönük Üretim Stratejisi Değerlendirme Kurulu'muzun çalışmaları kapsamında yürütülen Girdi Tedarik Stratejisi (GİTES) ile makine sektörümüz de ele alındı. Birçok alt

sektör ve ürün grubuyla dağınık yapı sergileyen sektör, dış ticaret dengesi açısından en zayıf olan ürünler ve en güçlü olan ürünler bakımından ayrı ayrı incelenmiş; ayrıca tüm alt sektörler bazında küçük işletme perspektifinden ayrı bir değerlendirme yapıldı. Bu kapsamda makine sektörüne yönelik çalışmalarda son aşamaya gelmiş olup, sektöre ilişkin kapsamlı değerlendirmeler ile GİTES tespitlerinden hareketle oluşturulan eylem planlarının yer alacağı rapor, tamamlanmasını müteakip kamuoyuyla paylaşılacak. Türkiye coğrafi konumu (4 saatlik uçuş mesafesinde 56 ülke bulunuyor) ve genç iş gücü ile (yaş ortalaması 28, AB'de ise bu sayı 42) ekonomik gelişme potansiyeli yüksek bir ülkedir. 2009 krizinden sonra dünya ekonomisi batıdan doğuya, gelişmiş ülkelere kaydı. Türkiye de bu rüzgarı yakalamalı ve fırsatı iyi kullanmalı. Aslına bakılırsa, 2023 ihracat hedefi de bu fırsatın kullanılıp kullanılmadığının en somut göstergesi olacak. Bu bağlamda, 2023 ihracat hedefine ulaşılması için en önemli mihenk taşlarından olduğunu düşündüğüm makine sektörünün 100'de 100 ihracat hedefine, ilgili tüm paydaşların özverili çalışması ve üzerlerine düşen sorumlulukları yerine getirmesi suretiyle ulaşacağına olan inancım tamdır.



BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI

NİHAT ERGÜN:

“MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN EYLEM PLANI’NI UYGULAMAYA BAŞLADIK”

Makine sektörünün gelişimi için neler söyleyebilirsiniz?

Türk imalat sanayii içerisinde makine sektörünün seyri, bir anlamda ülkemizin sanayileşme seyri hakkında da önemli ipuçları veriyor. Bizim kuşağın gençlik dönemine ait güzel bir söz vardı: ‘Makine yapacak makineler yapmak.’ Makineleri yapacak makinelere sahip bir sanayileşmeyi hep hayal ederdik. Çok şükür ki bugün ülke olarak geldiğimiz noktada, makine sektöründe çok önemli başarılar ve ilerlemeler kaydettik.

Ekonomik ve siyasi anlamda sürekli bir değişimin ve dönüşümün yaşandığı günümüz dünyasında, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde makine sektörünün özel bir yeri var. Günümüzde artık makine sektörü olmadan sanayileşmeden söz edilemez. Bir ülkenin güçlü bir sanayiye sahip olabilmesi; ancak güçlü bir makine sektörünün varlığı ile mümkün olur. Ekonomik büyüme açısından makine sektörünün üretim ve istihdam büyüklükleri, sanayileşmenin temel göstergeleri arasında yer alıyor.

Türk makine sektörü yaşadığımız küreselleşme sürecinde; üretim, pazarlama, ihracat ve ticaret alanlarında dünya ile entegrasyonunu büyük ölçüde tamamlamış bir sektördür. Sektör bu alanlardaki yeterliliğini, gelişmiş ve gelişmekte olan pazarların tamamının yakınına yaptığı ihracat ile kanıtladı. Sektör, gayri safi yurt içi hasıla, imalat sanayii üretimindeki payı, ihracat, istihdam, rekabet edebilirlik, yatırımlar, dış açıklılık ve makro ekonomik büyüklükler açısından ülkemizdeki en önemli sektörlerden biri.





Makine sektörü, 2010 yılını 21,3 milyar dolar ithalat ve 9,4 milyar dolar ihracat ile tamamladı. Sektör, 2011 yılı Temmuz ayı itibarıyla 6,4 milyar dolar ihracat rakamına ulaştı. Ayrıca, makine sektörüne yönelik 2011 Ocak-Temmuz dönemine ait sanayi üretim endeksi değerinin, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüksek bir oranda artış göstermesi sektörün yakaladığı pozitif ivmeyi işaret ediyor. Bakanlığımız Girişimci Bilgi Sistemi kayıtlarına göre; makine sektöründe bilanço usulü defter tutan 9 bin 560 gelir ve kurumlar mükellefi bulunuyor. Bu firmaların 2010 yılında 23,8 milyar TL'lik net satışları ile toplam imalat sanayimiz içerisinde yüzde 4,1'lik bir ağırlığa sahip olduğunu görüyoruz.

Bu rakamlar ve oranlar makine sektörü için yeterli mi?

Biz sektörün taşıdığı potansiyel açısından, bu rakamları ve toplam ülke payı içindeki ağırlığını yeterli görmüyoruz. Diğer tüm sektörlerle sağladığı temel girdiler göz önünde bulundurulduğunda, sektör iç ve dış pazarlardaki talepler doğrultusunda büyük bir büyüme potansiyeline sahip. Yaşadığımız ve halen etkileri devam etmekte olan küresel ekonomideki kırılganlıklar, makine sektörünün ihracatı üzerinde baskı oluşturuyor. Küresel ekonomideki belirsizlikleri dikkate aldığımızda, Türk makine sektörünün yeni pazarlara

açılması gerektiğini görüyoruz. Ayrıca sektörün Almanya, ABD, Fransa, İtalya ve Japonya gibi gelişmiş ülkelere ürün ihraç etmesi bizleri ziyadesiyle sevindiriyor. Söz konusu ülkelerden ithal ettiğimiz ürünlerin ihracat değerlerimizden daha yüksek rakamlarda olduğunu görüyoruz.

Bu noktadan hareketle hem cari açığımızı azaltacak, hem de sektördeki üretim yapımızı yeniden değerlendirecek ve bu konularda sektöre bir yol haritası oluşturacak olan Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eki Eylem Planları'nın hayata geçmesini çok önemsiyoruz.

Türk makine sektörü 2023 yılındaki 100'de 100 hedefine ulaşabilecek mi? Nasıl?

Ülkemiz dünyanın 16'ncı ve Avrupa'nın 6'ncı büyük ekonomisine sahip olan Balkanlar, Karadeniz, Orta Doğu, Kafkaslar ve Akdeniz coğrafyalarının kesişme noktasında bulunuyor. Üç kıtanın kesişme noktasında yer alan coğrafi konumu ve bölgesel ekonomi merkezlerine olan yakınlığının bir sonucu olarak arz ve talebin önemli bir buluşma platformu olma potansiyeline sahip. Ülkemizin bu önemli coğrafi konumunu dikkate alarak, Türkiye'nin sanayideki vizyonunu "Orta ve yüksek teknoloji ürünlerde Avrupa ve Avrasya'nın üretim üssü olmak" şeklinde belirledik. Küresel rekabetle birlikte, bugünkü

"Hem cari açığımızı azaltacak, hem de sektördeki üretim yapımızı yeniden değerlendirecek ve bu konularda sektöre bir yol haritası oluşturacak olan Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planları'nın hayata geçmesini çok önemsiyoruz."

dünyada ticarete konu olan mal ve hizmet çeşitleri ile bunların akışı çok büyük ölçüde arttı. Dünya ticaret hacmi 1990 yılında 1 trilyon dolara, 2000 yılında yaklaşık 6 trilyon dolara ve 2010 yılında ise yaklaşık 15 trilyon dolara ulaştı.

Türkiye, her geçen yıl dünya ticaret hacminden aldığı payı artıran bir ülke. Bununla birlikte, yüksek teknoloji ve yüksek katma değerli ürünlerin üretim yapımız içindeki payını artırarak rekabet üstünlüğü kazanmamız da gerekiyor. Bu çerçevede Bakanlık olarak sanayi sektöründeki genel amacımız, ülkemizin 2023 yılında dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi arasında yer alma vizyonu ve 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmek. Türk sanayiinin rekabet gücünü ve verimliliğini artırarak, dünya ihracatında daha fazla pay alan, ağırlıklı olarak yüksek katma değerli ve ileri teknolojiye dayalı ürünlerin üretildiği, istihdam sorununu çözmüş, nitelikli iş gücüne sahip, ürün ve hizmet kalitesini geliştirmiş aynı zamanda topluma ve çevreye duyarlı bir sanayi yapısına dönüşümümüzü hızlandırmak.

Bu hedef doğrultusunda en büyük ve en önemli sorumluluk makine sektörümüze düşüyor. Makine sektörü, 2023 yılında hedeflenen 500 milyar dolarlık ihracatın yüzde 20'sini, yani 100 milyar doları hedefledi. Makine sektörünün bu hedefe ulaşabilmesi için Bakanlığımız tarafından sektörü destekleyici çeşitli faaliyetler planlandı. Ülkemiz makine sektörüne büyük bir ivme kazandırmak amaçlandı. Hazırlanmış olan Makine Sektörü Strateji Belgesi ve ekinde yer alan eylemlerin hayata geçirilmesi, 2023 yılındaki 100 milyar dolar düzeyindeki hedefimize ulaşılması konusunda büyük önem arz ediyor.



100'de 100 hedefi doğrultusunda belirlenen strateji ve yol haritası ne durumdadır?

Bakanlığımız tarafından, kamunun, özel sektörün ve ilgili tarafların katılımıyla Sektörel Strateji hazırlık çalışmaları başlatıldı. Bu kapsamda; Makine ve Otomotiv Sektörü Strateji Belgeleri, Yüksek Planlama Kurulu Kararı ile onaylandı. Bir hükümet belgesi, bir politika belgesi haline getirildi. Elektrik-elektronik, demir-çelik, tekstil, hazır giyim/deri ve deri ürünleri, seramik, cam ve kimya gibi sektörler için Sektörel Stratejiler ve Eylem Planları hazırlandı. Diğer sektörlerle yönelik çalışmalar ise devam ediyor. Makine sektörü gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de sanayideki vizyonumuza ve 2023 yılı hedeflerimize katkı sağlayan en önemli sektörlerden birisi. Ülkemiz makine sektöründe bugün gelinen noktada, bazı ürün gruplarında gelişmiş ülke sektörleriyle rekabet edebilecek güce ulaştığımız görülüyor. Sanayimizin en büyük sektörlerinden olan makine sektörünün üretim yapısına kavuşması ve rekabet üstünlüğünü artırarak sürdürebilmesi ülke sanayisinin geleceği için büyük önem taşıyor. Bu nedenle, Bakanlığımızca; makine sektörü ile ilgili sorunların

belirlenmesi ve çözüm yolları üretilmesi amacıyla uzun süreli, yoğun ve katılımcı bir süreç neticesinde, "Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi" oluşturularak söz konusu belge bir hükümet politikası olarak uygulanmaya başlandı.

Strateji Belgesi'nde, "Makine Sektörünün Geliştirilmesi ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin İmal Edilmesinin Sağlanması" olarak belirlenmiş olan genel amaca ulaşabilmek için beş ana hedef oluşturuldu. Bu hedefler şu şekilde tespit edildi:

1. "Katma Değeri" ve "Marka Değeri" yüksek makine sanayiine dönüşümü sağlayıcı hukuki düzenlemeleri ve yapısal tedbirleri hayata geçirmek.
2. Yurt içi ve yurt dışında sürdürülebilir büyümeyi ve ölçek ekonomisinin avantajlarını yakalamak amacıyla sektöre yönelik sağlıklı finansal çözümler sağlamak.
3. Sürdürülebilir, yetkinliğini kazanmış, yüksek performansa sahip, teknoloji odaklı, öğrenmeye ve değişime açık her düzeyde insan kaynağı sağlamak.
4. Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana çıkararak, yurt içinde ve

dışında etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı artırmak.

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

Buradan hareketle, stratejinin uygulanmasını temin edecek 39 eylemden oluşan tedbirler setini içeren "Eylem Planı" oluşturuldu. Eylem Planı, belirlenen tedbirlere uygun olarak hangi eylemin, hangi zaman dilimi içerisinde, hangi enstrüman ile uygulanacağı tanımlandı. Strateji Belgesi'nin izlenmesi, uygulanması ve değerlendirilmesine yönelik olarak, geçtiğimiz Ağustos ayında ilk yönlendirme kurulu toplantısı, belge içerisindeki eylemlerden sorumlu ve ilgili pek çok kuruluşun da katılımıyla gerçekleştirildi. Bahsi geçen toplantıyı takiben belge içerisindeki eylemlerin etkin bir biçimde takibine imkan sağlanması amacıyla, Hedef Çalışma Grupları'nın oluşturulmasına ve eylemlerin bu toplantılarda ilgili ve sorumlu kuruluşların da katılımıyla ele alınmasına karar verildi. Sonuç olarak, makine sektörünün 2023 hedeflerine ulaşması için gerekli her türlü stratejik planlama yapıldı. Bu planlamalar belirlenen takvime uygun olarak uygulamaya başlandı.

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ BAŞKANI MEHMET BÜYÜKEKŞİ: “MAKİNE SEKTÖRÜNDE TEKNOLOJİ YATIRIMLARI ARTMALI”



Makine sektörünün gelişim sürecini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Makine sektörümüz ülkemiz sanayisinde ve ihracatında öncelikli sektörlerimiz arasında yer alıyor. Ülkemizin katma değer kapasitesi en yüksek sektörü, teknoloji yoğun üretimi ile makine sektörüdür. Bu da sektörün önemini daha da artırıyor.

Makine sektörü ihracatımızda Avrupa'nın yüzde 60'lık pazar payı mevcut. Almanya, İngiltere, İtalya ve Fransa makine ihracatımızda öne çıkan ülkeler. Ancak önümüzde çok büyük potansiyel var. Çünkü en çok ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülkelerde bile pazar payımız yüzde olarak çok düşük. Bu durum sektörün ihracat potansiyelinin gelişiminin yüksek olduğunu gösteriyor.

Pazar payını artırabilmek için neler yapılmalı?

Makine sektörümüzün dünyadaki pazar payını artırmak için daha teknoloji yoğun bir yapıya geçmemiz gerekiyor. Katma değer üretmeye odaklanmak en büyük önceliğimiz olmalı.

Katma değer üretimine önem verdiğimiz takdirde dünyanın makine üretim üslerinden olan bir ülke konumuna yükselebiliriz. Önümüzdeki dönemde Türk makine sektörünün büyük bir hızla büyüyeceğine inancımız tam.

100'de 100 hedefine yönelik Türk makine sektörü hakkında görüşleriniz nedir?

Sektörümüzün geldiği noktaya bakıp sahip olduğu yüksek potansiyeli değerlendirerek 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedefinin ulaşılabilir bir hedef olduğuna inanıyoruz.

Bu hedefe ulaşabilmek için teknoloji yoğun üretim ve katma değer artışına odaklanarak ihracatımızı artırmamız gerekiyor. Katma değer üretimini artırmak bizim en birincil önceliğimiz konumunda yer alıyor. Bu amaçla özel tasarımı, kaliteli, uygun fiyatlı, yeni teknolojiye sahip fonksiyonel ve çevreye duyarlı ürünler geliştirmeye odaklanmalıyız. Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarını artırarak ortak Ar-Ge merkezleri oluşturmamız gerekiyor.

Belirlenen strateji ve eylem planı hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

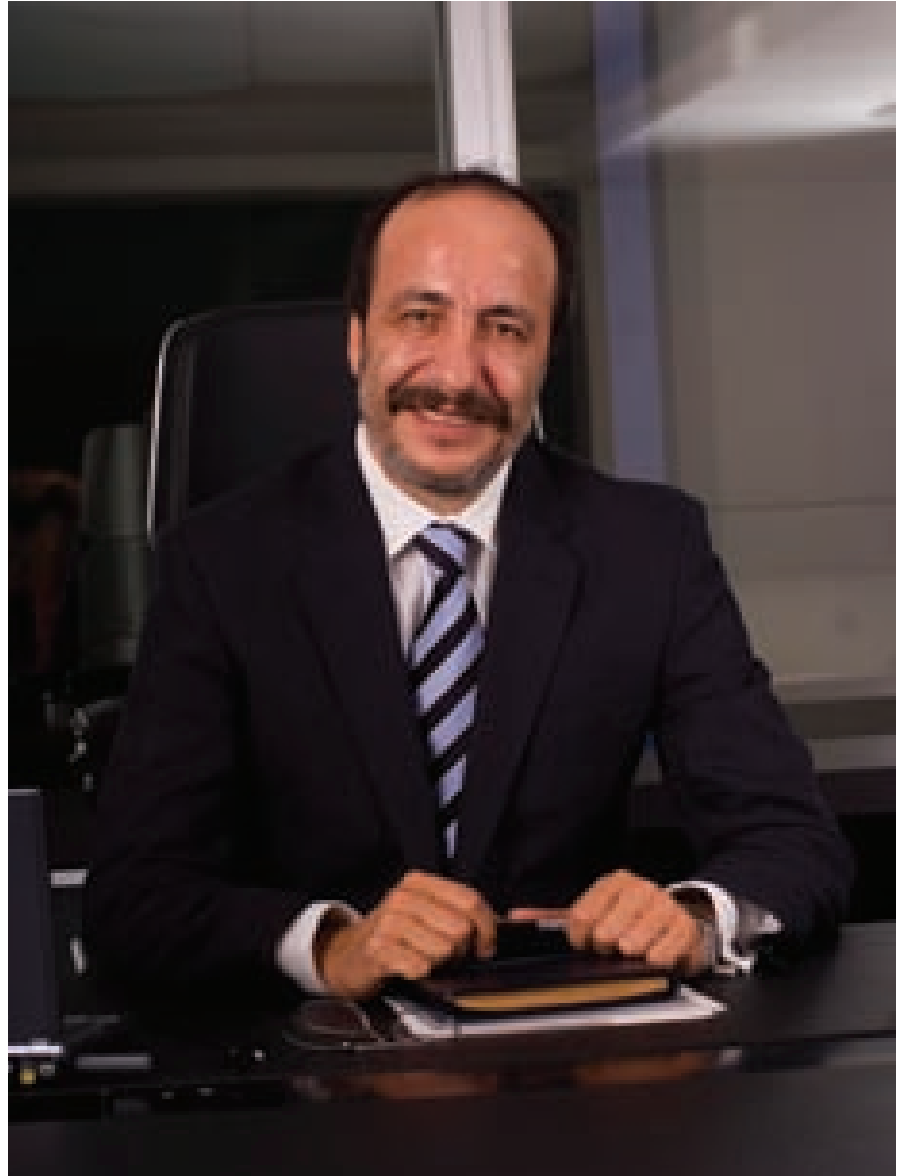
Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak tüm sektörlerimizle beraber eylem planları çıkardık. Makine sektörü için de çalıştay düzenlendi. Geleceğe yönelik olarak 2023 yılında 100 milyar dolar hedefe ulaşmak amacıyla, sektörün ihtiyaç duyduğu dönüşüm stratejileri belirlendi. Ölçütler çıkarıldı. Hedefler atandı. Eylem planları tanımlandı. Yolumuz uzun; ama net bir haritamız var.

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADNAN DALGAKIRAN:

“100 MİLYAR DOLAR HEDEFİNE KATMA DEĞERİ YÜKSEK MAKİNELERLE ULAŞACAĞIZ”

100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşabilmek adına makine sektöründe neler yapılması gerekiyor?

Makine sektörünün 100 milyar dolar hedefine ulaşabilmesi için daha fazla katma değerli alanlara yönelmesi gerekiyor. Şu an ürettiklerimizle 100 milyar doları yakalamamız mümkün değil. Eğer buradaki avantaj ve dezavantajlarımızı objektif şekilde görüp ona göre bir strateji belirlemezsek hayal kırıklığına uğruyoruz. Basit bir rakam vermek gerekirse, bugün Türkiye'nin makine ihracatında kilogram başına elde ettiği gelir 6,5 dolardır. Almanya'nın makine ihracatında kilogram başına elde ettiği gelir ise 100 dolardır. Demek ki, benim sektörümün daha katma değerli alanlara doğru hızla girmesi gerekiyor. Bu çerçevede yapılması gerekenlere baktığımız zaman, üretimde verimliliği sağlamak, dünyayı takip etmek ve Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi gerekiyor. Ülkemizde ciddi Ar-Ge teşvikleri ve destekleri olduğunu görüyoruz. “Ar-Ge'nin ne olduğunu biliyor muyuz?”, “Ar-Ge konusunda yeterince istekli ve arzulu muyuz?”, “Bu teşvik ve destekleri nasıl değerlendirebileceğimizi biliyor muyuz?” Bu alanlarda eksiklerimiz var. En kısa zamanda eksiklerimizi gidermemiz gerekiyor. Keza aynı şekilde Ar-Ge, üniversitelerle yürütülebilecek bir organizasyon. Üniversitelerimizin de bu konuda daha istekli ve yaratıcı olmaları gerekli. Onlar da bu konuda kendi payına düşenleri yapmalı. Sanayi ve üniversitelerin çok daha büyük işbirliklerine doğru yürümleri gerekiyor. Ayrıca, biz yurt dışına gittiğimiz zaman dünya



ticaretindeki bazı adaletsizliklerle karşı karşıya kalıyoruz. Yurt dışındaki serbest ticaret anlaşmalarında sektöre zarar veren yüksek gümrük duvarları var. Ülkelerle yeni anlaşmalara gidilerek bu duvarların daha aşağı indirilmesi için çaba sarf edilmeli. Bu alanlarda gerekli gelişmeleri sağlayabilirsek 100 milyar dolarlık hedefin üzerine dahi çıkabiliriz.

2023 tarihinden önce nasıl bir strateji planı izlenmeli?

Türkiye bu alanda ilerlemeye çalışıyor. Ar-Ge yatırımları artmaya başladı. Daha çok sayıda firmanın bu yarışa katılması gerekiyor. Aynı üründen üreten onlarca firmanın, farklı ürünler üreterek dünyada kendine rekabet alanı oluşturacak farklı alanlarda açılması gerekiyor. Bu zihniyet değişimi tabii ki zaman gerektirir; ama çok fazla zaman yok. Bütün alt sektörler kendi analizlerini yapıp, hemen çalışmalara başlamalı. Bu çalışmaları başlatan pek çok makineci var; ama bunlar yeterli değil. Biz de zaten Makine İhracatçıları Birliği olarak daha fazla sayıda şirketin Ar-Ge ve inovasyonla iç içe bu yarışta var olması için çalışıyoruz. Bana göre yeni planlamalarda uygun fiyatlı yatırım alanları açılmalı. Sanayi Bakanlığı da bu konuda çalışıyor. Atıl duran organize sanayi bölge arazilerinin üretim için faaliyete geçirilmesi gerekiyor. Buraları rant için elinde tutanların elinden alınması ve gerçekten üretim yapacak sanayiciye verilmesi lazım. Buralardaki yüksek fiyatlara mutlaka bir çare bulunmalı. Bu açıdan baktığımız zaman, Almanya'nın en sanayileşmiş şehrinde 20 kilometre mesafede metrekaresi 20 euro'ya arazi bulabiliyorsun, Türkiye'de ise bu rakam hayal gibi. Yatırım yapmak için arazi çok önemli ve Türkiye'de arazi bol. Teknolojik bir yatırım yapmak, kalkınmamış bölgelerde mümkün değil. Çok yüksek kalitede insan kaynağına ve ciddi bir yan sanayiine dayanıyor. Bunların da makine üretebilen 45 şehrin etrafında kümelmesi gerekiyor. Bu konuda Sanayi Bakanlığı'nın hazırladığı bir strateji belgesi var. Bu belgenin hayata geçirilmesini hep birlikte gerçekleştirmemiz gerekiyor. Bürokrasinin bizi, bizim de bürokrasiyi takip ederek bu süreçleri beraberce ilerletebileceğimizi inanıyorum.

Strateji Belgesi ve Eylem Planı Mayıs ayında açıklandı. Geline süreçte hangi ilerlemeler kaydedildi mi?

İstediğimiz hızda olmasa da ilerlemeler kaydedildi. Bu belgenin check up'ını her yıl yapacağız. "Nerelelere kadar gelmişiz, nerelerde eksiklerimiz var?" diye. Yine bu belge çerçevesinde odak yatırımlarının desteklenmesi çok önemli. Burada bir uyumun öneminden bahsedebiliriz. Strateji belgesinde sektöre, bürokrasiye ve yatırımcıya düşen görevler var. Bu anlamda hepimizde zaman zaman yavaşlıklar olabiliyor. Sektör anlamında da ilerleme noktasında sıkıntılarla karşılaşabiliyoruz. Hem makinecilik, hem mühendislik, hem de yöneticilik yapıp stratejiyi kurgulamanız gerekiyor. Ben ilerlemeleri görebiliyorum; ama hala tabii ki eksik kaldığımız yerler var.

Makine İhracatçıları Birliği'nin başkanını olarak, birliğin ihracat hedefindeki konumundan bahsedebilir misiniz?

Makine İhracatçıları Birliği sektörü bir araya getiren, onları derleyip toplayan da bir örgüt. Bu birlikle derneklerimizi de bir araya getirdik. Konfederasyona çevirme çabalarımız var. Aynı şekilde pek çok konuda, çeşitli projeler gerçekleştiriyoruz. TURQUM projesi gibi, detaylarıyla bakıldığı zaman Türkiye için çok önemli. Şu anda pek çok ülke kendi standartlarını oluşturma noktasında çok ciddi adımlar atmaya başladı. Aynı şekilde 'MAYSİM' projemiz var. Genç Ar-Ge'cileri destekleyen projelerimiz var. Makine derneklerinin faaliyetlerini destekliyoruz. Türk makine sektörünü yurt dışında tanıtmaya gayret ediyoruz. Makine Tanıtım Grubu ile ilgili fuarlarda çok ciddi tanıtımlara girişiyoruz. Bunun dışında da pek çok faaliyetin içerisindeyiz. Bu faaliyetlerin de neticelerini görebiliyoruz. Bundan 6-7 yıl evvel Türkiye'de makinenin varlığı bilinmezken, bugün makine stratejik öneme sahip bir sektör konumuna geldi. Bunun sağlanması Makine İhracatçıları Birliği'nin içeride ve dışarıda yürüttüğü lobi ve tanıtım faaliyetleri sayesinde oldu. Cumhurbaşkanımız bile açılış konuşmasında birinci derecede makine sektörünün ve üretim araçlarının önemini vurguluyor. Bu çok önemli bir gelişme. Kısa sürede bu bilinç sağlandı. Şimdi hep birlikte bunu daha ileriye götürmenin yollarını araştırmamız gerekiyor. Hiçbir kargaşanın olmadığı, kolektif bir çalışmanın ve birlikteliğin yaşandığı bir sektör olmak, Makine İhracatçıları Birliği Başkanı olarak bana gurur veriyor.



2023 hedefi bakış açısıyla MAKFED'in kurulmasına ilişkin düşünceleriniz nelerdir?

Ben her zaman hem ülke demokrasisinin, hem de ülkenin gelişmesi açısından sivil toplum örgütlerinin çok önemli olduğunu düşünen birisiyim. Merkezi anlayışta değil de, lokal anlayışlarla herkes kendi sorunlarına çok daha iyi çözümler bulabilir. Makine sektörü o kadar farklı sektörü ve alt grupları kapsıyor ki, pompacıların pompacılar derneği, asansörcülerin asansörcüler derneği gibi. Dolayısıyla da bu derneklerin hepsinin güçlenmesinden yanayım. Onların güçlenmesi için de elimden gelen çabayı göstereceğim. Bunların aynı federasyon çatısı altında toplanıp, ortak stratejiler belirlemesi bizim sektörümüzün geleceği için en önemli adımlardan bir olacak. Bugün derneklerimizle konuştuğumuzda görüyorum ki, kiralalarını ve sekreterlerinin maaşlarını ödemekte güçlük çekiyor. Ama devlet örgütleri çok ciddi kaynaklara sahip. Açıkçası, burada bir dengesizlik olduğunu düşünüyorum. İleriye dönük olarak bu konular gündeme gelecek. Biz bu derneklerin öncelikle güçlenmesi için üzerimize düşen ne varsa yapmaya hazırız.



KUTLU KARAVELİOĞLU
MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

“MAKİNE İHRACATINI 100 MİLYAR DOLARA ÇIKARAMAZSAK, GENEL İHRACATI 500'E ÇIKARMAMIZ MÜMKÜN DEĞİLDİR”

“Bu yılı 11,2 milyar dolarla kapatırsak ve önümüzdeki 12 yıl boyunca yıllık ortalama yüzde 20 ihracat artışı yakalarsak 2023’de ulaşacağımız değer 100 milyar dolar olur. Yıllık yüzde 20 artış bizim normal performansımızın altındadır, fakat 12 yıl da, hem dünyada hem ülkemizde hafife alınabilecek bir istikrar süreci değildir; hele mevcut ortamda. Sorunlarımız, ihtiyaçlarımız belli; her platformda bunları dile getiriyoruz. Çözümleri de belli; pek fazla siyasi riskler ihtiva etmiyor; ülke kaynakları yeterli. Planlı ilerlemek, süreci çok yakından izlemek ve gidişatta sorunlar yaşanmadan tedbirler almak gereklidir. Bunun için sektörün koordinasyonu, çalışma ve rekabet şartlarının küresel rekabete uygun tutulması çok önemlidir. En başta, yatırım, üretim ve pazar koşullarını düzenleyen, bunlardan mesul mercilerin tam bir uyum içinde ve bizlerle yakın mesai halinde olmaları şarttır. Bu diyalog vardır; giderek önemsenmekte ve dikkate alınmaktadır. Daha önce bu kadar büyük bir artış süreci yaşadık mı? Evet. 2003’ü izleyen beş yıl, krize kadar, makine ihracatımız Çin’in de üzerinde 5 misli arttı; dünyada en çok bizim arttı ve artıyor; bir sene yüzde 20’nin altına düştük sonra tekrar yüzde 20-30 aralığına oturdu. Makine satışı geometrik artar; bir ülkeye giren iyi bir Türk malının rakipleri derhal peşinden giderler; çünkü o pazarda bizima bir talep yaratılmış olur. Kalite-fiyat dengemiz mükemmel. İmaj sorunu tanıtım grupları sayesinde ortadan kalkmak üzere. Bir de alt sektörlerde bilinçlenme, örgütlenme, temsilde güçlenme var; derneklerimiz arı gibi çalışıyorlar; dünyada ne kadar örgüt, toplantı, fuar varsa katlıyoruz. Bu hedefin bugünkü fiyatlarla kolay olduğunu da unutmamalıyız; para değer kaybediyor, hammadde fiyatları, işçilik ve iş yapma maliyetleri sürekli artıyor, bunlar da var. Katma değeri yüksek makineler yapıyoruz giderek, bilgi de satar hale geliyoruz. Yani daha pahalı makineler satılıyor günden güne. Örneğin, bazı segmentlerimiz var, sattığı makine tonajı yüzde 20 artarken, ihracat tutarı yüzde 30 artıyor. Yıllık satılan makinelerin bakım, servis, yedek parça getirileri giderek artacak. Yine de yabana atılacak bir hedef değildir; çünkü küresel gidişat istikrarlı değildir.”

500 milyar dolar olan genel ihracat hedefini yakalamak ise oransal olarak daha kolay görünüyor; ama bunu da hafife almayalım. Bu yılı 128,5 milyar dolarla kapatırsak, önümüzdeki 12 yıl boyunca yıllık ortalama yüzde 12 ihracat artışı yakalarsak, ulaşacağımız değer 500,6 milyar dolar olur. Yani, makinenin neredeyse yarısı kadar yıllık artışla bu hedefe ulaşılabilir gibi görünüyoruz. Sanayi mamullerinde artış olacak; çünkü yerli makineyle yatırım yapmak giderek kolaylaşacak. Bizim üretim ve firma ölçeklerimiz büyüdükçe daha ekonomik çözümler geliştireceğiz, daha teknolojik olanların yanında. İleri ülkelerde makine ihracatı genelin içinde yüzde 20 pay alıyor; bizde de böyle olacak. Şöyle diyebiliriz; makine ihracatını 100 milyar dolara çıkaramazsak, genel ihracatı 500’e çıkarmamız mümkün olmayacaktır. O yüzden bizim sektörümüz en dikkatle izlenmesi gereken, hiç hata yapılmaması gerektirir. O yüzden ileri ülkelerin stratejik sektörüdür. Her makineyi üretecek miyiz, hangilerinde pazar boşlukları var, hangi yan sektörlerin güçlenmesi lazım, nerelerde yatırım eksikliği var, bunlar hep biliniyor, konuşuluyor. Daha ucuz üretmek ve daha pahalı satmak için ihtiyaçlarımız bellidir; sektörel örgütlere güvenelim, herkes kendi segmentini gayet iyi biliyor. Kendi sektörümde ise, sıvı ve gazların nakli giderek büyüyecek bir alandır. Dünyada içme suyu ve özellikle kanalizasyon şebekelerinin olmadığı o kadar büyük coğrafyalar var ki. Endüstri, alt yapı, belediye hizmetleri, tarım, konut, yüzlerce uygulama; pompa ve vana en çok kullanılan makinelerdir. Bir bilgi vereyim, bu sektörün geldiği noktayı ve vaat ettiği potansiyeli ortaya koyan, 2011’de iki pompa ve bir vana firmamız Alman, Amerikan ve Avusturya firmalarına satıldılar; üç pompa ve iki vana firmamız da Alman, Japon ve Amerikan firmalarıyla görüşmeler yapıyorlar. Hiç yadırgamayalım, zaten yıllardır birçok Avrupa firması için üretim yapıyoruz. Acıdır ki bu malları Avrupa mali diye geri ithal ettiklerini anlatmak pek mümkün olamadı kullanıcılara.”



SEROL ACARKAN
MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

“YERLİ MAKİNE ÜRETİCİLERİ DESTEKLENMELİ”

“Gelişmiş ülkelerde makine ihracatı, toplam ihracat içerisinde yüzde 20 pay alıyor. Türk makine sektörü olarak hedefimiz; Türkiye'nin toplam ihracatı içinde şu an yüzde 8 olan makinenin payını yüzde 20'ye çıkarabilmek. Böylece 2023'te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay alarak, 100 milyar dolar makine ihracatını gerçekleştirebiliriz. Bu da mevcut ihracatımızın 10 kat artırılması anlamına gelir. İhracatımızın 10 kat artırılması için yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayii yaratılması gerekir. Teknolojiyi satın alan bir ülke olmaktan ziyade, teknolojiyi üreten bir ülke haline gelmeliyiz. Türkiye'nin dünya ihracatından daha fazla pay alabilmesi ağırlıklı olarak yüksek katma değerli ve ileri teknolojiye dayalı ürünlerin üretilmesinden geçiyor. Türkiye'nin Ar-Ge'ye ayırdığı pay millî gelire oranla yüzde 0,7 seviyesinde. Bu oran Çin'de 4,3 Japonya'da 3,5'dir. Kendi oranımızı hızla yüzde 2'ler seviyesine çıkarmak önceliklerimiz arasında olmalı. Türkiye'de yatırım ve iş ortamı becerilerini sürekli geliştirebilen, mevcut rekabet ortamında ayakta kalabilme ve büyüyebilme becerisine sahip şirketlerin gelişimine imkan verecek şekilde revize edilmeli. Kendi beceri ve kabiliyetlerini sürekli geliştirebilen şirketler orta ve

uzun vadede küreselleşmenin ortaya çıkardığı değişimlere ve baskıya uyum sağlayabilir ve ülke ekonomisinin gelişebilmesine neden olur. Özellikle uluslararası ticarete ortaya çıkan yeni standartlara uyulması büyük önem arz ediyor. Ülkemiz pazarına uluslararası standartlara uymayan ürünlerin girmesi Piyasa Gözetim ve Denetimi faaliyetleri ile etkin şekilde kontrol edilmeli. Kaliteli üretim yapan makinecilerimizin haksız rekabette korunması için bu bağlamda Turkish Quality of Machinery (TURQUM®) kalite markası desteklenmeli. Türkiye'de üretilmeyen ve makine sanayii için çok önemli olan temel girdi, araç ve gereçlerin yurt içinde yerli üreticiler tarafından üretilmesinin sağlanması için proje bazında özel destekler verilmeli. Avrupa için üretimin pahalı hale gelmeye başladığı ürün grupları için Türkiye, en uygun üretim merkezidir. Bunun için zayıf olduğumuz konularda da yabancı yatırımcılar ülkemizde üretim yapmalı. Makine sektörümüz global değer zincirinde yer almalı. Yüksek katma değer yaratacak sistemler desteklenmeli. Kayıt dışı önleyecek ve optimal ölçeği geliştirecek yeni bir teşvik ve yönlendirme sistemi geliştirilmeli. Ayrıca nitelikli iş gücü arzını ve talebini artırmaya yönelik adımların atılması da son derece önemli.”



SEVDA KAYHAN YILMAZ
MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“GELDİĞİMİZ NOKTAYA ULAŞMAK 100 MİLYAR HEDEFİNDEN DAHA GÜÇ BİR BAŞARIYDI”

“Türk makine sektörünün 2023 yılındaki 100. yılda 100 milyar dolar ihracat hedefi için doğru yoldayız. Yaptığımız işlerdeki öğrenme eğrisini de düşünürsek, makineciler ihracat yapmak için bugüne kadar yaptıklarını, gelecekte daha iyi yapacaklar. Başlarda fason üreticiyken gittikçe artan Türk makine markaları için 100 milyar dolar son derece ayakları yere basan bir hedef. Bugüne kadar geldiğimiz nokta, elde edilmesi daha güç başarılarıdır. Son 10 yılın makine ihracat rakamlarına bakarak, global kriz yılını bir kenara bırakırsak, hedefin gerçekliğini görebiliriz. Bu rakamlara KO-Bİ'lerle ulaşıldı, bireysel çabalarla yakalanmış başarılarıdır. Bundan sonra öçek ekonomisi yakalanacak ve kalite artacak. Bizler bir araya

gelince başarabileceklerimizi gördük. Bu birlikteliğin korunması sağlanmalı. Merdiven altı üretimi, kaliteli makine üreticisinden ayracak sistemi kurmak şu anda atılması gereken en önemli adım. Bu konuda da Makine Tanıtım Grubu ve Makine İhracatçılar Birliği TURQUM® projesine başladı. Makine üreticilerinin hedefi, sadece ihracatı artırmak değil, dış ticaret açığının azaltılması da sağlamak. Gelişmiş bir ekonomi için makine üreten bir toplum olmak gerektiği bilincini aşlamaya çalışıyoruz. Makineciler, bilinçli ithalat ve yaygın ihracat yaparak örnek sektör olmalı. Şu ana kadar birliğimizin uygulamaya koyduğu projeler, birçok sektöre örnek teşkil etti. Böyle devam etmesi dileğimizi.”



HÜSEYİN DURMAZ
MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“2023 HEDEFLERİNE ULAŞMAK İÇİN YATIRIM İNDİRİMİ İSTİSNASI GETİRİLMELİ”

“2023 yılındaki 500 milyar dolarlık ihracat hedefinden makine sektörümüz 100 milyar dolarlık pay almayı hedefledi. Biz Durmazlar olarak da kendi 2023 yılı hedefimizi belirledik. Dolayısıyla bizim gibi, birçok firmanın da 2023 yılı ihracat hedefini belirlemesi gerekiyor. Bu şekilde devlet ile sanayicinin süren istişaresini daha da geliştirebiliriz. Temel adımlarımızı kısa zaman içerisinde atarak, makine imalat sanayii olarak 100 milyar doları göğüsleyebiliriz. Yapabileceğimize inanıyoruz. Hep beraber bürokrasi, imalatçı ve ihracatçı, daha sıkı çalışıp mevzuatın değişmesi gerekiyorsa mevzuatı, teşvik verilmesi gerekiyorsa teşviklerimizi gözden geçirmeliyiz. Konunun istişaresini daha sık yaptığımız zaman alınan kararları da daha hızlı uygulamaya koyabilir ve 500 milyar dolar hedefini yakalayabiliriz.”

Durmazlar olarak, 2023 yılında 600 milyon dolar ihracat hedefliyoruz. Bu ihracatı hedeflerken, yıllık büyümemizi baz aldık. Bu bazda gittiğimiz zaman 657 milyon euro civarında ihracat yapabiliyoruz. Eğer dünyada bir savaş, felaket olmazsa bu hedefi gerçekleştiririz. 1980 ile 2000 yılları arasında yatırım indirimi istisnası verildi. Bunlar bölge değil, her yatırımcıya verildi. Bu yatırım istisnası imalat sanayisini çok özendirdi. O gün verilen yatırım indirimi istisnaları, yüzde 100 civarında olduğu için sanayicimiz büyümeye çabaladı. Halbuki o günlerde, bugün gibi banka faizleri düşük değildi. Bugün çok daha uzun vadeli kredilerle düşük enflasyon ile yatırımcının çok daha fazla adım atacağına inanıyorum. 2023'teki hedefimizi yatırım indirimi istisnası da kamçılayan faktörlerden birisi olacak.”



TAMER GÜVEN
MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“MAKİNE SEKTÖRÜNÜN BAŞARISI DİĞER SEKTÖRLERİN BAŞARISINI DA BERABERİNDE GETİRECEKTİR”

“Türk makine ihracatının tarihi çok gerilere dayanmadığı için maalesef dünya makine ihracatı sıralamasında henüz istenilen noktada değiliz. Yıllara göre rakamlar incelendiğinde, 2010 yılı makine ihracatımızın yüzde 14'lük bir artış gösteriyor. Bu sektörün umut vaat ettiğini ve gelişiminin iyi olduğunu gösterse de istediğimiz noktaya gelmemiz için önümüzde uzun bir yol var. Türkiye makine sektörünün hedefi, 2023 yılında 500 milyar dolar olarak öngörülen toplam ihracattan yüzde 20'lik bir pay alarak 100 milyar dolar rakamına ulaşabilmek. Bunun için gerekli olan; şu anki makine ihracatının toplam ihracattan aldığı payı yüzde 8'den yüzde 20 seviyesine çıkarmak. Bunu nasıl yapacağımıza gelince, elbette yüzde 20 rakamına ulaşmak için hem devletin, hem de üreticilerin elini taşın altına koymasına gerekiyor. Sektöre yatırım yapmak isteyen yatırımcılara teşvikler

verilmeli, üretim parkurları genişletilmeli, sektörün yurt dışında tanıtımına, ülkelerarası teknolojik ve ticari işbirliklerinin artırılmasına çalışılmalı. Bunun yanı sıra teknoloji üreten bir ülke olabilmemiz için Ar-Ge'ye ayrılan payın artırılması da gerekiyor. Makine sektörü ihracat rakamı 2010 yılında yüzde 14'lük bir artış göstererek 6,4 milyar dolar oldu. 100 milyar dolarlık toplam ihracat hedefi için performansımızı önümüzdeki yıllarda daha da artırmayı planlıyoruz. Her yıl yüzde 20'lik bir artış, bizi hedefimize ulaştırırken, aslında bu artış sektör olarak yatırım malı ürettiğimiz için diğer sektörlerin başarısını da beraberinde getirecek. Bu yüzden makine sanayini sektör olarak öncelikli sektör haline getirmek istiyoruz.”

“İHRAÇ EDİLEN KATMA DEĞERİN ÖNEMİ DAHA FAZLA”



ALİ EREN
MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“Makine sektörünün hedeflediği 100 milyar dolar ihracat, Türkiye için hedeflenen diğer 500 milyar dolar ihracatın tamamından daha önemlidir. Türkiye ekonomisi için gerekli olan itici güç nominal ihracatın tutarı değil, ihraç edilen yerli katma değer boyutudur. Makine üretimindeki yerli katma değer oranı yüksek olduğundan, makine ihraç ettiğimiz zaman büyük oranda gerçek ihracat yaparız. Örneğin; otomobil endüstrisindeki yerli katma değerimiz yüzde 17 civarındayken, makine üretiminde yerli katma değerimiz yüzde 80 civarına kadar çıkabiliyor. Dolayısıyla 100 dolarlık makine ihraç ettiğimiz zaman 80 dolarlık yerli katma değer satarken, 100 dolarlık otomobil ihraç ettiğimizde 17 dolar yerli katma değer satmış oluyoruz.

Herhangi bir endüstriyel mamulün ihracat tutarına katma değer analizi yaparsak bu rakamın bir bölümü yerli katma değer, diğer bölümü ise endüstriyel dış ticarettir. EDT içerisinde ihraç ettiğimiz ürünlerin bünyesine giren ithal hammadde ve ithal ara malları vardır. YKD ise kabaca kullandığımız yerli hammadde ve yerli ara malları, işçilik, genel gider kalemleri ve kar olarak tarif edilebilir. Dolayısıyla İEYKD ekonomimizde yatırım, büyüme ve istihdamı yurt dışına ödeterek kendimize yarattığımız değerdir.

Bugünün global dünyasında YKD’si yüzde 100 olan bir endüstriyel ürün üretmek çok zor, hatta imkansızdır. Ancak ihracat içerisindeki İEYKD oranımız halen çok düşük ve kocaman bir artış marjı mevcut. İhracatımızın rekor üstüne rekor kırarak artmasına rağmen daha büyük hızla artmaya devam eden cari açığımız bu durumun en açık göstergesidir. Buradan da varacağımız pratik sonuç şudur: Bizim esasında ihracat rakamını değil, İEYKD’yi büyültmeye ihtiyacımız vardır. Onun için 2023 hedefleri arasında 500 milyar dolar ihracat hedefinin önemini ikincil buluyorum. İhraç edilen yerli katma değer hedefini daha çok önemsiyorum. Örneğin; 360 milyar dolar yerli katma değer ihracatı ihtiva eden toplam 500 milyar dolar ihracat hedefi daha neticeye odaklı bir hedef olurdu. Aksi takdirde 500 milyar

dolar hedefini 150 milyar dolar yerli katma değer ile gerçekleştirmeye kalkarsak, zaten o hedefe varamadan cari açık finanse edilemeyecek boyutlara ulaşacağımızdan batmış oluruz. Ana hedef olan 2 trilyon dolar GSIH hedefine de ulaşmamız zaten mümkün olmaz. Sanırım bu örnek, makine sektörünün sadece nominal ihracat hedefi değil, ihracatın faydalı kısmını sağlaması bakımından önemini vurguluyor. Bu konuda yeni çıkacak olan teşvik yasası büyük önem taşıyor. Bu yasanın mutlaka ihracatta yerli katma değeri desteklemesi gerekir. Yerli katma değere odaklanan bir teşvik mevzuatı, makine sektörünü de dolaylı olarak desteklemiş olacak. Ülkemizde makine sektörünün önemli bir sorunu da, henüz ölçek ekonomilerine ulaşmamış olmasıdır. Bunu temin etmek için devletimizin öncelikli satın alma gücünü makine sektörümüz lehine kullanması gerekir. Sonra da tüm özel sektörün yerli kullanmasını teşvik eden önlemler alınmalı. Özellikle makine piyasasında yersiz ithalat had safhadadır. Bunun için herhangi bir kaynağa ihtiyaç yok. Sadece mevcut kaynakların ithal özentisinden yerli makineye yönlendirilmesi ile büyük bir katkı sağlanacak. Devlet gerek teşvik mevzuatında, gerekse satın almalarında bu destekleri sağlarsa makine sektörü gerekli yatırımları kendiliğinden yapacak. Kendi yerel yan sanayisini yerli katma değer odaklı olarak kuracak. Ölçek ekonomilerine yaklaşırken yüksek yerli katma değerli durumunu muhafaza edecek.”

“KALİTELİ MAKİNELERİ, REKABETÇİ FİYATLARLA ÜRETEBİLMELİYİZ”



FERDİ MURAT GÜL
MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“Türk makine sektörü 2023 yılında 100 milyar dolar hedefini koymuştur; çünkü bu hedefe ulaşabilecek seviyededir. Türk sanayisinin bu hedefi gerçekleştirebilecek gücü de, bilgisi de, becerisi de var. Her zaman bahsettiğimiz ülke içi enerji maliyetleri, vergiler, nitelikli iş gücü sorunlarını bir kenara koyarsak ve bu konulardaki iyileştirmeleri cepte kabul edersek, dünyaya satılmak için dünyanın her noktasında olmamız gerekir. Dolayısıyla da makine sektörü üyelerini dünyaya açmak için ‘Satabilirim’ diyenleri oralara taşımak gerekir. Satışı yaptıktan sonra, üretim için yukarıda bahsi geçen ve zaten iyileştirileceğini düşündüğümüz sorunların halledilmesi, üretim sonrasında da sattığımız malları hızlı bir şekilde yerine ulaştırabileceğimiz alt yapının sağlanması gerekir. Bahsi geçen gerekenleri bir parantez içinde toplarsak da bunların eşzamanlı olarak halledilmesi mecburidir. Özetle daha çok üretmeye devam edeceğiz. Dünyanın her köşesine gidip mallarımızı satacağız. Bütün bunları yaparken de devletimizin yardımını arkamızda hissedeceğiz ve gerekli bütün alt yapı çalışmalarını eşzamanlı olarak devam ettireceğiz. Mevcut alt yapı ile mevcut hacmi 1’den

10’a çıkarmak mümkün olamaz. Öncelikle bugün itibarıyla 2023 yılındaki toplam ihracat hedefi 500 milyar dolar olan ülkemizin bu hedefi yakalamasında makine sektörünün payına bakmak gerekir. Daha sonrasında da “Biz ülke olarak neler satabiliyoruz ve neler satabiliriz?” bunları gözden geçirmek gerekir. Tabloya baktığımızda, makine sektörünün yeri ve potansiyeli ile beraber 2023 hedefindeki yeri açıkça görülecek. Dünya üzerinde üretmek, doğal kaynakları ortaya çıkarmak, var olanı iyileştirmek için yardımcı olan güç makinedir. Bugün hangi sektöre giderseniz gidin faaliyet alanlarının merkezinde makineler var ve vazgeçilmesi mümkün değil. Biz madem ki kaliteliyi rekabetçi fiyatlarda yapabildiğimizi iddia ediyoruz ve dünya üzerindeki kullanım zorunluluğunu da biliyoruz, bahsi geçen hedefte ciddi yüklenici sektörlerden biri olmamız gerektiği çok açık. Biz buna 500 milyar doların yüzde 20’si diyoruz ve çalışmalarımızı bu hedef doğrultusunda yapıyoruz. Bu hedefi koymak çok kolay değil, ulaşmak daha zor görünebilir; ancak hedefe ulaşmadaki bilgi, beceri ve insan gücü bu topraklarda faaliyet gösteren makineci ruhta mevcuttur.”



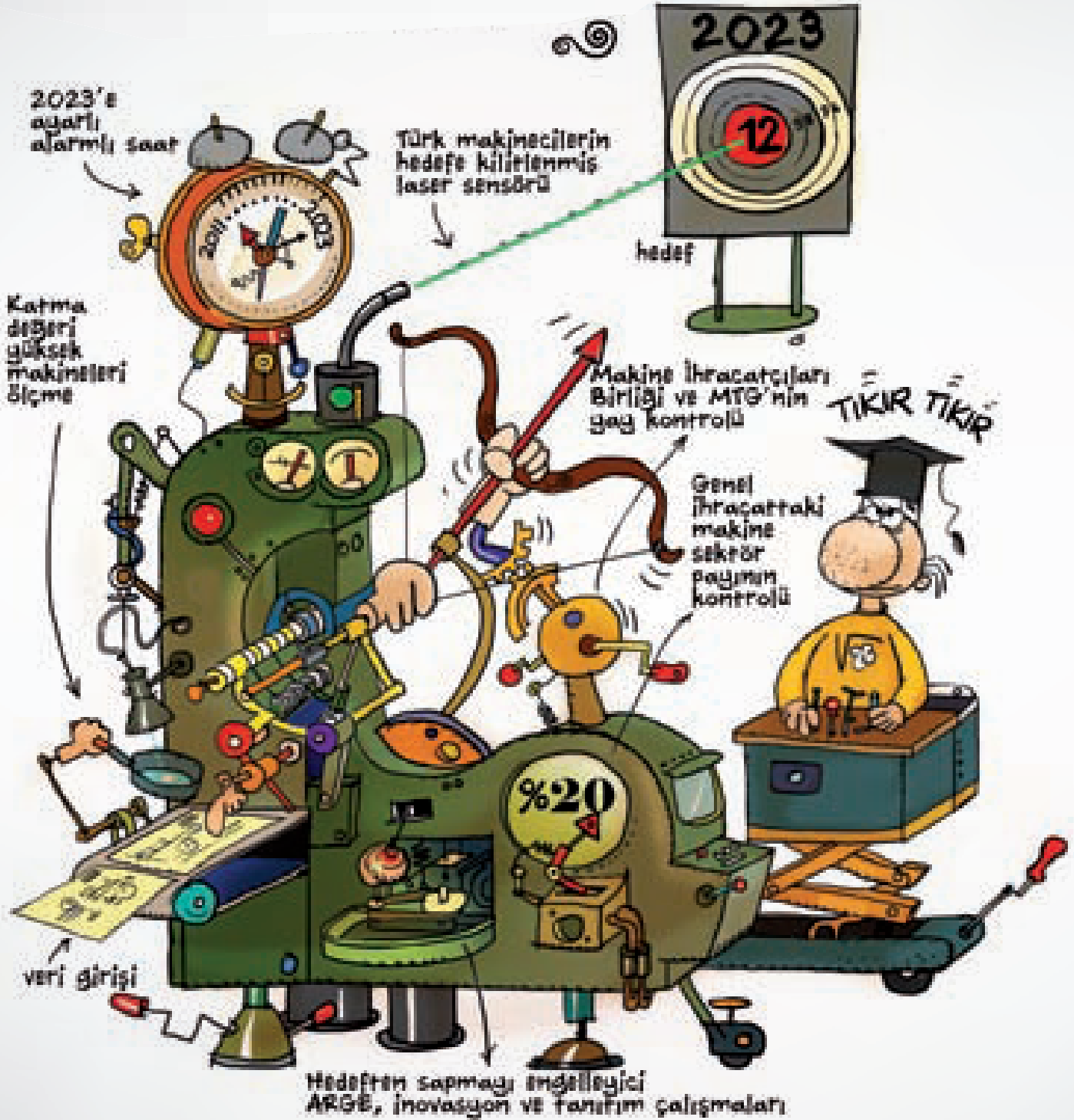
ÖZKAN AYDIN
ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERİ

“2023 İHRACATI İÇİN STRATEJİ HARİTASI, HEDEF VE ÖLÇÜTLERİ BELİRLENDİ”

“Türkiye’nin 2023 yılı için öngörülen 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşması için ‘Türkiye’nin 2023 İhracat Strateji Haritası ve Performans Programı’nın sektörel bazda yapılarak, her bir sektör için ayrı strateji haritası ve performans ölçütünün ortaya çıkarılması hedefleniyor. Bu çerçevede, 12 ana sektörden biri olarak belirlenen makine ve aksamları sektörü için hazırlanan strateji haritası ile sektörün ve alt gruplarının 2023 ihracatı ile ilgili hedef ve ölçütleri belirlendi. Bu hedefler ve ölçütler doğrultusunda eylem planlarının oluşturulması çalışmalarına devam ediliyor. 2023 yolunda Makine ve Aksamları Sektörü Strateji Haritası’nda yer alan ve tüm ölçütlere uygulanarak hazırlanacak

çalışma ile makine ve aksamları sektörünün 100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşması planlandı. Makine ve Aksamları Sektörü Strateji Haritası ile sektörün genelinde ve alt sektörlerde istikrarlı ihracat artışının sağlanması, ölçek ekonomisine geçmiş dinamik şirketlerin artırılması, yabancı firma satın almaları ve ortaklar ile pazar paylarını ve rekabetçi gücün yükseltilmesi hedeflerine ulaşılması planlanıyor. Bu hedefler doğrultusunda üretim, pazarlama-satış, ürün geliştirme, lojistik ve hizmetler, mevzuat, insan kaynakları, bilgi alt yapısı ve kurumlar arası iş birliği alanlarında planlanan eylemler ve ölçütler doğrultusunda strateji planı hayata geçirilecek.”

2023 YILINDA 100 MİLYAR DOLAR İHRACAT HEDEFİNİ 12'DEN VURMA MAKİNESİ PROCESİ



MAKİNE ALT SEKTÖRLERİNİN 2023 İHRACAT HEDEFLERİ NE KADAR?

Türk makine sanayi sektörü 2023 yılında 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almayı ve 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyor. Hazırlanan stratejiler ve eylem planları kapsamında faaliyete geçen sektör oyuncularının temsilcileri ise çalışmalarına hız katarak, 100 milyar dolar hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor.

Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye olan 28 adet dernek ve birlik bulunuyor. Bu derneklerin temsilcileriyle 2023 yılı hedefine yönelik ihracat payı ve hedefleri üzerine görüşme yaptık. "Hangi dernek, ihracat pastasının yüzde kaçlık dilimini hedefledi?"; "Kim ihracatta dev sektör haline gelmeyi planlıyor?"; "Makinenin alt sektörleri neler söylüyor?" gibi soruların yanıtlarını haber çalışmamızda bulacaksınız.



“HİDROLİK VE PNÖMATİK, TEKNOLOJİ DESTEĞİ SAĞLAYACAK”



**MEHMET KURTÖZ
AKDER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

“Türkiye makine sanayi sektörü, son 20 yılda ciddi bir transformasyon yaşadı. Çok sayıda sanayici, makine imal etmekte ve dünya pazarlarına satma çabası içinde. Belki kalite konusunda yetersizlikleri vardır; ama dünyayı tanıdıkça ve yeni nesiller devreye girdikçe Türk makine sektörünün daha başarılı çalışmalar yapabileceğine inanıyorum. Türkiye’de ve dünyada siyasi ve ekonomik istikrar devam ettiği takdirde makine imalat sektörü 100 milyar dolar hedefine ulaşacaktır. Bu konuda devletin ön açıcı ve engelleyici olmayan yaklaşımlar uygulaması sektör adına çok önemli gelişmelerin yaşanmasına neden olacak. Hidrolik ve pnömatik sektörünün bu hedefe ulaşmakta en önemli fonksiyonu makine imalat sanayisine vereceği teknolojik destek olacaktır. Bizim sektörümüzün doğrudan ihracatı da önemlidir; ama asıl fonksiyon makine imalatçılara vereceği teknik destek, yenilik ve müşterek Ar-Ge çalışmalarıdır. Makine sektörü ne kadar gelişirse hidrolik pnömatik sektörü de o kadar gelişir. Makine

sektörünün olmadığı yerde bizim sektörümüz de olamaz. Sektöre yetişmiş teknik eleman sağlamak için eğitim faaliyetlerine büyük önem veriyoruz. Bunun için Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi (UAGEM) adıyla bir eğitim merkezi kurduk. Bu eğitim merkezini geliştirmek istiyoruz. Sadece Türkiye’ye değil, komşu ülkelere de hizmet verebilecek şekilde organize olmak istiyoruz. Bu çalışmalar sektörün gelişimine katkı sağlayacak.”



“AMBALAJ MAKİNECİLERİ YÜZDE 2 PAYA YAKLAŞIR”



**CEMAL AYLA
AMD
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

“Ambalaj makineleri üreticileri olarak, özellikle son 30 yıldır ülkemiz sanayi sektörüne katkı sağlıyoruz. Türkiye, makine imalat sektöründe hedeflediği 100 milyar dolar ihracat rakamını alt yapı sorunlarını hızlı bir şekilde ele alırsa yakalayabilir. Bunun yanı sıra ithalat politikalarının da bu hedefe uygun revize edilmesi, hedefle örtüşecek şekilde güncellenmesi gerekiyor. Gümrük Birliği Anlaşması’nın da 2023 için yeniden yapılandırılması lazım. Bunun yanı sıra, ambalaj makineleri sektöründe çalışan kişilere özellikle sektörel mesleki eğitimin verilmesi gerekiyor.

Ülkemizde yapılan bir araştırmaya göre; Türkiye’deki firmaların yüzde 88’i ara elemana ihtiyaç duyuyor. Yüzde 74’ü aradığı elemanı bulamıyor. Firmaların aradıkları ara elemanların yüzde 65’i kendilerine uygun iş olmadığını düşünüyor. Yüzde 55’i ise iş ilanları ve işletmeler konusunda yeterli bilgiye ulaşamadığını söylüyor. Araştırmaya katılan firmalar, istenilen elemanlar temin edilebilirse ara elemanlara, lisans mezunlarından daha

yüksek maaş ödemeyi kabul ettiklerini ifade ediyor. Buna karşın ‘Mesleki eğitim alan ara elemanlara düşük ücret veriliyor’ diye kişi kendi mesleğini yapmıyor. Hedeflenen 100 milyar dolar için öncelikle bu tür basit; ama yolu tıkayan eksikliklerimizi gidermeliyiz. Mesleki eğitim, üretim aşamasında yaşanan sorunlar, teknoloji ve Ar-Ge sorunları, ihracatta işi kotarma ve sonrasında yaşanan sorunlar gibi sektörün başlıca problemlerinin acilen yeniden yapılandırılarak çözülmesi gerekiyor. İyi niyetle umuyorum ki makine sektörü, 100’de 100 hedefine ulaşacak. En azından ambalaj makineleri sektöründe ikinci el makine girişinin yolu kapanırsa, bu hedefin gerçekleşmesine katkı sağlayabiliriz. Makine ithalatı ve ihracatı konusunda belli bir standart yakalanırsa makine sektörünün sıçrama yapacağına inanıyorum. Tüm makine sektörü içinde ambalaj makineleri üreticileri olarak yüzde 2 gibi bir ihracat payına ulaşırsak, büyük bir başarı elde ederiz.”

“ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN SEKTÖRÜ OLARAK 100’DE 100 HEDEFİNE KİLİTLENDİK”



BURHAN FIRAT
ARÜSDER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Sanayi üretimini oluşturan sektörlerin en önemlilerinden birisi makine sektörüdür. Hatta genel anlamda devletin gelişimini, üretim gücünü belirlemek için temel alınan konuların başında gelir. Türkiye makine sektörü istenilen noktada olmasa da son yıllarda Makine İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu’nun önemli çalışmalarıyla gelişim hızlandı. Sadece birkaç sektörü değil, tüm makine sektörünü kapsayan bu çalışmalar, maddi destek ve teşvik planlamalarıyla kendini gösterdi. Makine sektörünün gelişimini hızlandırmak için yapılan çalışmaların uzun vadede olumlu sonuçlar vereceğine inanıyoruz. Belirlenen üretim standartlarını firmalarımızın büyük çoğunluğu yakaladığı takdirde, istenilen noktaya ulaşma konusunda çok büyük bir yol kat edilmiş olacak. Türkiye makine sektörünün 2023 yılı için belirlenen ihracat hedefine ulaşması için ortaya konan eylem planlarını da olumlu buluyoruz.

Araç Üstü Ekipman Üreticileri Derneği (ARÜSDER) olarak sektörün ilerleyişine yönelik, firmalardan aldığımız bilgiler ışığında rapor oluşturduk. Türkiye’yi ihracatçı bir ülke konumuna getirmek için ortaya konan eylem planları son derece önemli çalışmaları içeriyor. Türkiye makine sektörünün 100’de 100 hedefine ulaşması için elbette bu çalışmalar kağıt üzerinde bir ‘plan’ olarak kalmamalı. Yıllara göre belirlenen hedefler, hedeflendiği yıla kadar kesinlikle gerçekleştirilmeli. Bu eylem planları icraata döküldüğünde 2023 yılı için hedeflenen noktaya ulaşmamız ka-

çınılmaz olacak. Biz araç üstü ekipman sektörü olarak 100’de 100 hedefi doğrultusunda stratejimizi belirledik. Öncelikle üretimlerin geliştirilmesine yönelik adımlar atılmalı. Bu adımlar arasında yer alan en önemli konu ise her firmanın kalite ve Ar-Ge departmanlarının kurulmasıdır. Firmalarımızın kalite yönetim sistemlerinin aktif halde ve en üst düzeyde çalışması gerekiyor. Ayrıca firmaların teknoloji geliştirebilmeleri adına çeşitli destekler sağlanmalı ve nitelikli iş gücü oluşturulmalıdır.

Araç üstü ekipman sektöründe; 2010 yılının ilk altı ayında 137 milyon TL, toplamında ise 356 milyon TL’lik ihracat gerçekleşti. 2011 yılının ilk altı ayında ise 200 milyon TL’lik ihracat gerçekleşti. İki yılın ilk altı ayı karşılaştırıldığında, ihracatta yüzde 45’lik bir büyüme tespit ediyoruz. Toplam yıla bakıldığında, yılın 2. yarısındaki ihracat oranı düşüyor. Türkiye’nin, üretim üssü olması için yaptığımız çalışmaların, 100 milyar dolarlık hedefimizin çok önemli bir parçası olacağına inanıyoruz.”

“ANADOLU ASANSÖRCÜLERİ 700 MİLYON DOLAR HEDEFLİYOR”



HAKAN BAŞKARAĞAÇ
ANASDER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Türk makine sektörü son yıllarda gelişim göstererek ihracat konusunda atağa kalktı. Biz Anadolu Asansörcüler Derneği olarak 2023 yılı hedefine tam destek sağlamak arzusunuzdayız. Kurulduğumuzdan bu yana, Türk makine sanayisinin ihracat pastasındaki payı artırması için katkı sunuyoruz. Hedefimizde ilerlemeye devam ediyoruz. Türk makine sektörünün gelişimini, bu seviyeye ulaşmasını ve hızlı bir şekilde gelişimini gururla karşılıyoruz.

Türk makine sektörünün 2023 yılında 100’de 100 hedefini yakalaması çok büyük bir başarı

olacak. Ancak bunun için birtakım eksikliklerimizi gidermemiz gerekiyor. Öncelikle eğitime yatırım yapılmalı. Ara eleman konusunda yaşanan sorunlar çözümlerse bu doğrultuda hedefe ulaşabilmemiz için herhangi bir engelimiz olmaz. 100 milyar dolarlık toplam ihracat hedefine asansör makinecileri olarak, 700 milyon dolarlık katkı sağlamayı planlıyoruz. Sektör olarak 2023 hedefimiz Avrupa, Asya ve Orta Doğu ülkelerinde Türk asansör firmalarının etkin bir rol oynamasını sağlamak.”



“MAKİNE SEKTÖRÜNÜN HEDEFİNE 1.5 MİLYAR DOLAR İHRACATLA KATKI SUNACAĞIZ”



N. MUSTAFA TECDELİOĞLU
BESİAD
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Ülkemiz makine imalat sektörü son 10 yılda hızla büyüyor ve bu büyümesi yerli kullanıcıya da, yurt dışındaki firmalara da güven veriyor. Ama her sektörde olduğu gibi firmaların finansman sıkıntıları, ürünlerini uzun vadeli satamamaları ve nitelikli eleman sıkıntıları en büyük sorunlar olarak sektörün önünde duruyor. Dolayısıyla bu durum çok daha hızlı büyümesine engel oluyor.

Türk makine sektörü olarak 2023 yılı hedefimize çok daha erken bir zamanda varacağımızı düşünüyorum. Gözlerinizi kapatıp Ankara’yı merkez alın. Bin kilometrelik yarıçapı olan bir çember çizin. Yakın ve uzak komşularımızın ihtiyaçlarıyla buldukları sanayideki durumlarını düşünün. Türkiye’nin bölgesindeki önemini anladığınızda 2023 hedefinin hiç de hayal olmadığını göreceksiniz. Ülkemizin biraz önce çerçevesini çizdiğimiz coğrafyadaki durumuna bakarsanız; parlayan yıldızını görebilirsiniz. Bağlantı elemanları

sektörü olarak dünyanın makine üretirken en fazla ihtiyaç duyduğu yedek parçalardan birini üretiyoruz. Şayet ihracat rakamlarımızda çok kötü bir durum yaşanmazsa; en iyimser tahminle 300 milyon dolar civarında olan ihracat miktarımızı 1.2-1.5 milyar dolara taşımayı hedeflediğimizi söyleyebilirim.”



“İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN İHRACAT HEDEFİ 10 MİLYAR DOLAR”



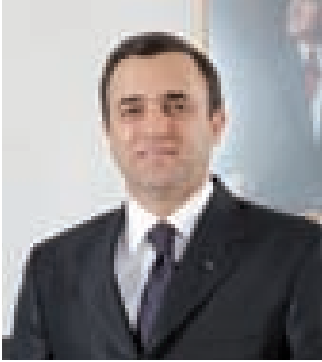
CÜNEYT DİVRİŞ
İMDER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Başta Avrupa olmak üzere Kuzey Afrika, Türk Cumhuriyetler, Orta Doğu, Rusya, Güney Amerika ve Orta Afrika dahil toplam 127 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. İş makineleri sektörümüzün önümüzdeki 12 yıl içinde Türkiye’de çok daha büyük bir pazar haline geleceğini düşünüyorum. 2010 yılında yurt içi satış adetlerinde yüzde 93’lük bir artış sergileyerek bir dünya rekoru kırdık. İş makineleri sektörü, Türkiye’de 2023 yılına kadar gerçekleştirilecek 1 trilyon dolarlık alt ve üst yapı çalışmalarına odaklandı.

Türk iş makinecileri, Türkiye pazarına 45 kalem ürün satıyor. Geçen yılki satış rakamlarımız 7 bin 700 adet idi. Bu yılı ise 10 bin adetlik bir satış rakamı ile kapatacağımızı düşünüyoruz. 2014 yılında ise bu rakam 19 bin adedi bulacak. 12 yılda sadece ulaştırma sektörüne 368 milyar dolarlık yatırım planlanıyor. Bunun yanı sıra aynı süre içerisinde 400 milyar dolarlık enerji yatırımı, 2. Boğaz Projesi, 20 bin kilometre duble yol, 5 bin kilometre uzunluğunda 12 yeni otopan çalışmaları var. Ayrıca dünyanın en büyük 10 yeni limanı, köprü inşaatları, 35 ilde doğalgaz hattı, 14 bin kilometre tren yolu, beş ayrı bölgede hızlı tren projesi,

beş büyük su yolu, 100 adet baraj, GAP, DAP, KAP projeleri, 500 bin adet yeni konut inşaatı, 50 şehirde büyük alt ve üst yapı inşaatları, İstanbul, Çanakkale ve İzmir’de boğaz köprüleri, iki tüp geçit ve yeni havaalanı projeleri söz konusu. İşte tüm bunları topladığınızda iş makineleri sektörünü 1 trilyon dolarlık Türkiye pazarı bekliyor. Yapacak çok işimiz var. Avrupa’nın en büyük beşinci sektörüyüz. Beş milyar dolar ticaret hacmine sahibiz. Üç milyar dolar da ithalatımız var. 2010 yılında ithalat rakamımız 2.4 milyar dolar idi. İhracatımız ise geçen yıl 900 milyon dolar gerçekleşirken bu yıl ise 1.2 milyar dolar oldu. Sektörümüz hızlı bir büyüme sergiliyor. 2011 yılında ihracatta 1 milyar 200 milyon dolar seviyesine ulaşacağımızı tahmin ediyoruz. Hızlı gelişen ihracatımızın 2014 yılında 3 milyar dolara, 2023 yılında ise 10 milyar dolara ulaşmasını hedefliyoruz. İhracat yaptığımız ülke sayısını da 127’den 160’a çıkaracağız.”

“İSTİF MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN HEDEFİ 2 MİLYAR DOLAR”

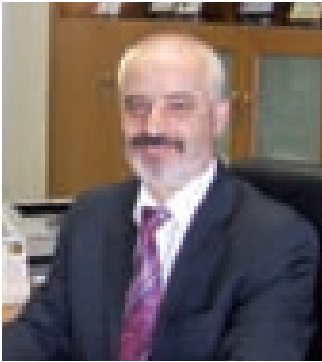


RIZANUR MERAL
İSDER
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“İSDER forklift, vinç, raf ve depo ekipmanı mobil personel yükseltici platformlar, konveyörler, intra lojistik üreten firmaları kapsıyor. 2010-2011 yılı 8 aylık döneminde sektörümüzde yüzde 24 büyüme gerçekleşti. 5 bin 680 adetli rakamlara ulaştığımızı görüyoruz. Türkiye, Avrupa'nın en güçlü 6. ekonomisi ve dünyanın da en güçlü 16. ekonomisine sahip. 2011 yılı ikinci çeyreğinde büyüme rakamımız yüzde 8,8. Geçen yıl ekonomimiz yüzde 8,9 büyüdü. 2012 yılında ise büyüme tahmini yüzde 5. 2013 yılı için yüzde 4,5 büyüme bekleniyor. Bu rakamlar vesilesiyle Türkiye'nin önünün açık olduğunu görebiliyoruz. Sektörümüz de bu gelişmelerin farkında. Endüstriyel sahalardaki yeni yatırımlarda, istif makineleri kullanım ihtiyacının artacak olması, istif makineleri sektöründe büyümenin süreceği anlamını taşıyor. Bu doğrultuda belirlenen 2023 yılı hedefinin yakalanacağını düşünüyorum. İstif makineleri sektörü 2010 yılını 157 milyon dolarlık satış rakamı ile kapattı. Avrupa'nın

en büyük 10'uncu sektörü konumundayız. 2010 yılında 1 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaştık. 2011 yılında 1,2 milyar dolara ulaşmayı hedefliyoruz. Sektörümüz hızlı bir büyüme sergiliyor. İstif makineleri sektöründe 400 civarı firma faaliyet gösteriyor. 2011 yılında sektörümüzde 6 bin kişi istihdam edildi. Türk ekonomisi büyüdükçe, biz de aynı oranda bu büyümeye katkı sağlayacağız. Tüm iş makineleri sektöründe 2023 ihracat hedefi genel beklenti, şu an 10 milyar dolar. İstif makineleri sektörünün bu süreçteki hedefi ise 2 milyar dolar. Dünya forklift pazarında 2010 yılında yüzde 45 büyüme gerçekleşti. 2011 yılında ise Türkiye yüzde 55, Asya yüzde 60, Çin yüzde 75, Avrupa yüzde 30, Doğu Avrupa yüzde 130, Batı Avrupa yüzde 23, ABD yüzde 30 büyüme kaydetti.”

“İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNÜN HEDEFİ 20 MİLYAR DOLAR”



LEVENT AYDIN
İSKİD
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Türkiye ekonomisi son yıllarda önemli bir gelişim içine girdi. Türkiye'nin üzerinde önemle durduğu konulardan biri 2023 hedefleri. Bugüne kadar bu denli uzun vadeli plan yapılmadı. Bu, bir ilk olarak değerlendirilebilir. Devletin, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin, şirketlerin, sivil toplum kuruluşlarının, üniversitelerin birbiriyle bütünleşerek organize bir şekilde çalışma yapması da bu denli güçlü olamadı. Bu anlamda da bir ilki yaşıyoruz. Türkiye iklimlendirme, soğutma ve klima sektörü; ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamaya hazır. İklimlendirme sektörü olarak başarılı ve güvenilir bir sektörüz. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde ciddi gelişmeler olacağına inanıyoruz. Türkiye iklimlendirme sektörü, bu anlamda 2023 hedefine de, ülke ekonomisine de daha fazla katkı sağlamaya hazır. Şu anda Türkiye'nin ihracat açısından en büyük potansiyele sahip sektörü makine sektörüdür. Otomotiv, turizm, inşaat, tekstil gibi dev sektörlerimiz var. Ancak hepsinin önünde, en fazla ihracat gerçekleştiren sek-

tör konumunda makine sektörü yer alıyor. Makine sektörü içinde de, yaklaşık 2 milyar dolar ihracat rakamıyla bizim sektörümüz birinci sırada bulunuyor. Yani makinenin en büyük alt sektörünün iklimlendirme, soğutma, klima sektörü olduğunu söyleyebiliriz. 2023 için belirlenen 500 milyar dolarlık ihracat hedefi içinde 100 milyar dolar makine sektörü hedefi varken, iklimlendirme sektörünün hedefi ise 20 milyar dolar. Türk firmalarının pazar genişletme ve benzeri amaçlar ile yurt dışından kendi alanlarında birleşme ve firma satın alma girişimlerinde devlet destekleri oluşturulmalı. Sektörün insan kaynağı ihtiyacını yakından takip edecek bir mekanizma kurulmalı. İklimlendirme sistemlerindeki ürünlerde yapılacak her iyileştirme, üretici firmanın küresel alanda rekabetçiliğini artıracak.”



“KAZAN VE BASINÇLI KAP İMALATÇILARI 8 MİLYAR DOLAR KATKI SAĞLAYACAK”



AHMET İLHAN
KBSB
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“Ülke olarak makine sektöründe geç kalınmış bir gelişmeyi yaşıyoruz. Bu son yılların gecikmesi de kısa bir sürede telafi edilemiyor. Ancak son birkaç yıldır çok başarılı bir ivme yakaladık. En önemli gelişme zihinlerde olanıdır. Artık insanlarımız yerli firmalara daha çok güveniyor. İnsanlarımız özgüven açısından iyi bir noktaya geldi. ‘Biz en iyisini yapabiliriz’ inancı gittikçe yayılıyor. Gelişimimizin en önemli gerekçesi budur. Makine sektörümüz 2023 hedefinin gerçekleştirecek bir hedef olduğunu düşünüyorum. Bunun için son 10 yıllık gelişme verilerinin 2023’e kadar sürdürülmesi yeterli. Hedef gözümüzde büyüde; nereden geldiğimize bakmak yeterli olur. Ülkemizin en öncelikli ekonomik gündemi cari açığın azaltılması. Ülke olarak bağımsızlık mücadelemizin ekonomik boyutunu bu günlere kadar erteledik. Bu hedefi başarmak zorundayız; gerekli her türlü alt yapı ve donanımına sahibiz. Bizler makine sektör temsilcileri ve KBSB camiası olarak bu hedefe odaklandık. 100 milyar dolarlık makine sektörü ihracatına, kazan ve basınçlı kap imalatçıları olarak 8 mil-

yar dolarlık bir katkı sağlamayı hedefliyoruz. Kazan ve basınçlı kap sektörü ülkemizde çok ihmal edilmiş ve kötü yönetilmiş bir sektör. Pazarda yabancı firmalar hak ettiklerinden çok fazla pay alıyorlar. Özellikle ülkemizin doğal gaz bu denli bağımlı hale gelmesinin yanısıra doğanın ferdeleşmesinin önünün açılması sektörümüz açısından olumsuz sonuçlar getirdi. Kazan ve basınçlı kap sektörü olarak 2023 yılında 8 milyar dolar ihracatı hedefliyoruz. Bu hedefi gerçekleştirmek için olağanüstü bir gayret ve kamu bürokrasisinin teşvik edici liderliğinin gerekli olduğunu düşünüyoruz. Biz bu mücadeleye başladık. Basınçlı kap imalat sektör mensupları olarak enerji sektöründeki yatırımlardan daha fazla pay almamız gerekiyor. Batı Avrupa ve Amerika’da endüstri kazanı yapılamaz hale geldi. Bu firmalar Uzak Doğu’ya iş yaptırıp onlarla rekabet edilmeyeceğini anladı. Batı menşeli firmalar ile iş birliği yapıp, bölgemiz endüstrisinde iyi imalatçıları olabiliriz. Kendimize, ülkemize ve halkımıza güvenmeliyiz.”



“TAKIM TEZGAHLARI SEKTÖRÜ 10 MİLYAR DOLARI YAKALAYABİLİR”



YUSUF ÖKSÜZÖMER
MİB
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Yeniliklere hızlı intibakı ve dış pazarlara açılmadaki agresif yapısı dolayısıyla makine sektörümüzün gelişiminin daha da artarak süreceğine inancım tam. Dünya sıralamasında imalat ve ihracatta 16. sırada olmak; Avrupa’da ise imalatla 6., ihracatta 7. sırada olmak sektörün ulaştığı noktayı gösteriyor. Makine sektörümüzün 2023 yılındaki 100 milyar dolar hedefini tutturacağını düşünüyorum. Kıyaslama yapacak olursak 1999 yılında ihracat 700 milyon dolardan azdı. 12 yıl içerisinde katlamalı olarak yükseldi ve 10 milyar doları aştı. Basit mantıkla bu aritmetik ortalamasının süreceğini düşünürsek hedefin tutturulması mümkün görünüyor. Fakat işin gerçeklerini ortaya koymamız gerekirse, firmalarımız Ar-Ge ve inovasyona dayalı üretim yaparak kendilerini geliştirmeleri şart. Katma değeri yüksek ürünler kategorisinde üretim yapmak, öncelikli hedef olmalı. Ekonomi Bakanlığımızın son yıllarda başlattığı dış tanıtım atağı ve ülkelerarası yapılan ikili serbest ticaret anlaşmalarının hedefe ulaşmakta makine üreticisinin işini kolaylaştıracağı açık. Makine İmalatçıları Birliği üyeleri

mevcut durumda ülkede yapılan üretim ve ihracatın yüzde 50’sinden fazlasını gerçekleştiriyor. Mevcut durumu korumamız halinde bizim payımıza 50 milyar dolar düşüyor. Bu rakamı yakalayabilmek için üyelerimizin üretim modellerini ve kapasitelerini yenilemeleri gerekiyor. Ölçek ekonomisi kuralları çerçevesinde üretim ve ihracat yaparak bu hedefe ulaşılabilir. MİB olarak toplam hedefin minimum yüzde 35’lik kısmını gerçekleştirebileceğimizi düşünüyorum. Sadece takım tezgahları sektörü açısından konuya yaklaşırsak 2023’te 10 ile 15 milyar arasında bir rakamı yakalayabileceğimize inanıyorum. Makine İmalatçıları Birliği olarak 2023 hedeflerine ulaşılması yolunda üyelerimizin ve sektörün tanıtımını uluslararası fuarlarda yapıyoruz. Bunun en son örneğini 19-24 Eylül 2011 tarihleri arasında Almanya Hannover’de düzenlenen ve dünyanın en önemli takım tezgahı fuarı olan EMO Hannover’de OAİB ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile birlikte yapmış olduğumuz iş birliği gösteriyor.”

POMPA VANA SEKTÖRÜNÜN 2023 İHRACAT HEDEFİ 6 MİLYAR DOLAR



KUTLU KARAVELİOĞLU
POMSAD
ÖNCEKİ BAŞKANI

"Dünya ihracatı toplam 15 trilyon dolardır. Bu rakamın en büyük kalemi inşileri çıkışlarıyla dünyayı allak bullak eden, spekülasyonuna açık petroldür. Kimi yıllarda 2 trilyon dolar, kimi yıllarda ise 1,5 trilyon dolar seviyelerinde ihracat hacmine sahiptir. Petrolün ardından dünyanın ikinci büyük ihracat kalemi mütevası, istikralı, en geniş tabana oturan, istihdamı en yüksek sektör makinedir. 1,9 trilyon dolar ihracat rakamı ile makine sektörü hem petrol kadar büyük bir değere sahip, hem de petrol üretiminden çok daha stratejik ve de teknolojidir. Pompa ve vanaları da içine alan makine sektörü aynı zamanda uçsuz bucaksız bir pazara sahiptir. Dünyadaki gelişmiş ülkelere baktığımızda, küresel kriz öncesinde yani 2003-2008 yılları arasında makine ihracatı ile büyüdüklerini görürüz. Bu yıllar arasında Çin 130 milyar dolarla makine ihracatını 3,2'ye, Almanya 120 milyar dolarla 2'ye, ABD 43 milyar dolarla 1,6'ya, Japonya 90 milyar dolarla 1,6'ya ve İtalya 60 milyar dolarla 1,9'a kattı. Türkiye 10 milyar dolar makine ihracatı, 22 milyar dolar ithalatı ile bu ülkelerin hepsinden daha hızlı ilerledi. 2008'de birinciliğe yerleşen Çin'den daha hızlı olarak tam 3,5 kat ihracatını artırdı. Yani makine sektörümüzün beş yıllık ortalama artışı yüzde 29 düzeyinde oldu. Bu artış devam ettiği takdirde 100 milyar dolar makine ihracat hedefi fevkalade mantıklıdır.

Bugün bütün büyük makine imalatçıların büyük pompa ve vana imalatçıları olduğu biliniyor. Çin'in pompa vana ihracatı toplam makine ihracatı içinde yüzde 4,4 pay alırken bu oran Almanya'da yüzde 8,5

ve ABD'de yüzde 8 düzeyindedir. Türkiye ise pompa vana sektörü de toplam makine ihracatı içinde yüzde 6 civarında pay almaktadır. Bu oran gelecek yıllarda katma değeri ve birim fiyatı yüksek, daha teknolojik üretime dönüşerek gelişecektir. 100 milyar dolar ihracat hedefinden pompa vana sektörü günümüzdeki yüzde 6'luk payını aldığı zaman 6 milyar dolar ihracata ulaşacaktır. Pompa ve vana sektörünün dünya üzerindeki pazar büyüklüğü 60 milyar dolar düzeyinde. Pazarın yıllık büyüme hızı ise yüzde 2 oranında. Yani 2023 yılında pazar büyüklüğü 76 milyar dolar olacak. Bizler bu küresel pazarın yaklaşık yüzde 60'ına daha el atmadık bile. Bu toplam değerden Türkiye'nin yüzde 7 pay alması durumunda ihracatımızın 6 milyar dolara ulaşması zor değil. Bugünkü rakamlar ihracat hedefine ulaşabileceğimizi gösteriyor. 2006'da 340 milyon dolar olan ihracatımızı; krize rağmen 2010 yılında 600 milyon dolara yükselttik. Dört yılda ortalama yıllık yüzde 16 ihracat artışı sağladık. 2009-2010 döneminde ise bu artış yüzde 30'dur. Doğru pazarlara, sektörlerle ve ürün çeşitlerine yönelirsek bu rakamlar daha da yukarıya çıkacaktır. Türk pompa ve vanasının imajını güçlendirmek, en önemli görevimiz olmalıdır. Çünkü rakiplerimizden kalite yönünden hiçbir farkımız yok. Sadece imaj konusunda sıkıntılarımız var. Onlar bizimle aynı kalitedeki malı iki katı fiyata rahatlıkla satabiliyorlar. Bunu aşabilirsek sektör ihracatımızı bir anda iki katına çıkarabiliriz. Ayrıca küresel pazarın iç pazarın tam 100 katı olduğunu da unutmamalıyız."

"TARIM MAKİNELERİ İHRACATI 2023 YILINDA 3,5 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNE ULAŞACAK"



MUSTAFA AYAR
TARMAKBİR
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Türkiye makine sektörünün gelişimi aslında iyi; ama başlangıç noktamız çok gerilerde. Bu sebeple, dünya makine pazarında iyi bir konumda değiliz. 2010 yılında yaklaşık yüzde 14'lük bir artışla 10 milyar dolarlık makine ihracatımız söz konusu oldu. Türkiye olarak senelik yüzde 15 artışı gerçekleştirsek bile 2023 yılında 60 milyar dolar seviyesine zaten erişiyoruz. Biraz daha gayret göstererek, senelik yüzde 20 artış gerçekleştirdiğimiz takdirde 100 milyar dolar seviyesi rahatlıkla aşılabilir. Tabii bunun için iki kesime de yani imalatçılara ve devlete bazı görevler düşüyor. İmalatçıların daha fazla kaliteyi ve inovasyonu ön planda tutması şart.

Devletin fuar teşviklerinden, enerji maliyetlerine birçok konuda ihracatçının sıkıntılarını daha fazla ve hızlı bir şekilde çözüm bulması gerekiyor. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği işgal alanındaki makine sektörünün 2010 yılı ihracatı 6,4 milyar dolar. En fazla ihracat gerçekleştiren mal grupları içinde tarım makineleri grubu altıncı sırada yer alıyor. Amacımız bu kapsamda daha üst sıralarda yer almak. Sektör ihracatımız eğer kısa vadede 1 milyar dolara ulaşırsa 2023 yılında 3,5 milyar dolar seviyelerine çıkmamız beklenebilir."



“ASANSÖR İHRACATIMIZ YÜZDE 20 ARTARAK 2023’TE 500 MİLYON DOLARA ULAŞACAK”



ABDURRAHMAN AKSÖZ
TASIAD
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Türkiye, makine sektörünün gelişimi ile ilgili oldukça yol kat etti; fakat bu yeterli değil. Hükümetin bu konuda teşviklerini artırması ve böylelikle bizim de hızlı bir şekilde üretim potansiyelimizi yükseltmemiz gerekiyor. 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak için yatırım desteklerinin hızlı bir şekilde yapılması gerekiyor. ‘Asansör sektörünün mevcut verilerinden yola çıkarak 100’de 100 hedefine ne kadar katkı sağlayabiliriz?’ Bunu şöyle değerlendirmek gerekir: Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre; dünyada 2008 yılında 5,5 milyar dolar olan asansör ihracatı yüzde 20 oranında azalarak 2009 yılında 4,3 milyar dolara geriledi. Buradaki gerilemede 2009 yılındaki global krizin etkileri büyük. Türkiye’nin asansör sektörü ihracatı 2009 yılında 73 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2010 yılında sektör ihracatı yüzde 17 oranında artarak 85,6 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2009 yılında Türkiye’nin asan-

sör ihracatı yaptığı ülkeler arasında İran 16,7 milyon dolar ile birinci sırada yer aldı. İran’ı 7,8 milyon dolar ile Suudi Arabistan ve 6,9 milyon dolar ile Irak takip etti. Gürcistan ve Libya, en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke arasında en çok ihracat artışı kaydedilen ülkelerdir. Türkiye’nin endüstriyel asansör sektörü ihracatı gerçekleştirdiği ilk 10 ülke arasında ihracatımızda düşüş yaşanan ülke bulunmuyor. Bu verilerden 2023 yılı hedeflerine gidilen yolda önümüze aşamayacağımız büyük engeller çıkmaz ise sektörün ihracat rakamları her yıl ortalama yüzde 20 artarak ilk 10 sektör arasına girecek ve 500 milyon doları aşan bir katkı sağlayacak.”



“TIBBİ CİHAZ ÜRETİCİLERİ OLARAK HEDEFİMİZ 1 MİLYAR DOLAR”



KEMAL YAZ
TUMDEF
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Ülke çapında yaygınlaşan tıbbi cihaz derneklerinin gerek mekansal, gerekse örgütsel anlamda dağınık bir yapıda faaliyet göstermeleri, sektörün ülke çapındaki menfaatlerini korumakta yetersiz kalmalarına sebep oldu. Reel ihtiyaçların bir sonucu olarak farklı bölgelerde örgütlenmiş olan sektörel dernekleri örgütsel planda bir araya getirecek bir üst kuruluşun oluşturulması fikri, çeşitli toplantılarda bir araya gelen sektör temsilcileri arasında yeşermeye başladı. 2003 yılı içerisinde tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren ülke çapında yayılmış derneklerin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda bir “üst çatı” oluşturulması fikri, ülke çapında faaliyet gösterecek bir “federasyon” kurulması şeklinde gerçekleşti. Tıbbi cihaz sektöründe faaliyet gösteren ülke çapında örgütlenmiş dokuz kurucu derneğin katılımı ile federasyon tüzüğü hazırlandı. Nihayetinde TUMDEF olarak kurulduğumuz 2004 yılından bu yana tıbbi cihaz sektörünün en büyük sivil toplum kuruluşu olduk. TUMDEF’e bağlı 16 üye dernek ve bu derneklere üye bin 500’ün üzerindeki sektörel firma bulunuyor.

2011 yılı sonu tıbbi cihaz ve tedarik ihracatımız, 300 milyon dolara yaklaştı. 2023 yılında 1 milyar dolar olacağını öngörüyoruz. Sektörle planlı çalışmalar yaparak ihracat ağıımızı daha fazla geliştireceğimize ve bu doğrultuda ilerleyen dönemde daha net ve kesin bilgiler ulaşabileceğimizi düşünüyoruz. Tüm Tıbbi Cihaz ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu olarak özellikle yerli üretimin artırılmasını hedefliyoruz. Devlet tarafından yerli üretimin desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. TUMDEF olarak, yerli üretimi yüzde 100 destekliyoruz ve bu bizim yol haritamızı oluşturuyor.

Türkiye makine sektörünün gelişimini TUMDEF olarak başarılı buluyoruz. Tıkır Tıkır kampanyaları gibi gerçekleştirilen projelerin çok yerinde olduğunu düşünüyoruz. Bu gibi projelerin karşılığı sektöre olumlu olarak yansıyor. Türkiye makine sektörünün 2023 yılında 100’de 100 hedefine ulaşabileceğine inanıyoruz.”

G Ü N D E M

2011

A silver, 3D-rendered gear icon is positioned in the center of the number '0' in the year '2011'. The gear has a metallic texture and is slightly offset from the center of the zero, creating a sense of depth and mechanical precision.

MAKİNE İMALATÇILARINA HALKBANK'TAN 'ÖZEL DESTEK PAKETİ'

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

Protokol imza töreninde Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın ve Ma-

kine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı M. Serol Acarkan konuşma yaptı. Destek paketi kapsamında, Birlik üyesi makine ihracatçılarının üretim süreçlerinde-

ki verimliliklerini artırmaya ve yeni yatırımlarında finansman ihtiyaçlarına yönelik, ödemesiz dönem dahil olmak üzere 10 yıla varan vadelerle kredi kullandırılacağı açıklandı.





Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Halkbank ile iş birliği yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Söz konusu kredi programıyla ilgili açıklama yapan Adnan Dalgakıran, 13 Aralık 2010 tarihinde Eximbank ile gerçekleştirdikleri yurt dışı satıcı kredisi desteğine değinerek konuşmasına başladı. Dalgakıran; "Sektörümüzün önemli sorunlarından biri olan ihracattaki yurt dışı satıcı kredisi desteğini Eximbank ile imzaladık. Şimdi ise yurt içindeki kredi sorunumuzu aşmak için buradayız. Petrolden sonra en fazla cari açık veren sektörümüzün, finansal bir desteğe ihtiyacı vardı. Halkbank ile yaptığımız protokolde bunu amaç edinecek, Türk mallarına uygulanacak finans destek paketini yürürlüğe koyuyoruz. Gerçekten bu konuda ciddi bir açığımız vardı. Türk malı makineye vade açmak bugüne kadar görülmemiş desteklerden bir tanesidir" dedi.

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

güzel bir şey, ama yeterli değil. Strateji planından sonra eylem planı oluşturulmalı. Biz bunun için çalışmaya başladık ve takipçisi de olacağız" dedi.

"CARI AÇIĞIN ÖNÜNE GEÇİLEBİLİR"

Halkbank ile yapılan anlaşma neticesinde Türk makinecilerinin pazarlara daha rahat çıkabileceğini vurgulayan Adnan Dalgakıran; "Biz hiçbir zaman 'Mükemmeliz, her şeyi güzel yapıyoruz, devlet bize para versin' gibi söylemlerde bulunmadık. Öz eleştirimizi her zaman yaptık. Minimum harcama ile maksimum verim almak için bir strateji plan hazırladık. Ve gördük ki; gelişmiş ülkeler makine sektörlerinin gelişimi için geniş finansal kaynaklar oluşturmuşlar. Türkiye'de ise bu kadar stratejik bir sektörün arkasında finansal bir destek bu ana kadar yoktu. Halkbank ile yaptığımız bu anlaşma Türkiye'nin cari açığına etki edebilecek bir anlaşmadır. Bu anlaşma ülkemizin teknoloji üretimine cesaret kazandıracak, Türk makinecilerinin artık sadece makineleriyle değil, ceplerinde finansmanlarıyla pazarlara çıkmalarını sağlayacak. Sektörümüzün Ar-Ge'de daha cesur olmalarına katkı sağlayacak olan bu anlaşmanın en önemli unsurlarından bir tanesi; Türkiye'de bir zihniyet devriminin başladığına işaret olmasıdır. Türkiye bölgesinin en güçlü ülkesi haline gelmekle kalmayacak, teknoloji üreten bir ülke konumuna gelecektir. Bu bir devrimdir. Bizlere de düşen görevler var ve hep birlikte çok daha başarılı bir

uygulama gerçekleştireceğiz" diyerek cari açığın önüne geçilebileceğinin sinyallerini verdi.

Yaptığı konuşma esnasında 'Tıkır tıkır' kampanyasına da değinen Adnan Dalgakıran; "Tıkır tıkır kampanyamız Türkiye'de çok etkin olmuştur. MTG olarak bu konuda bir analiz yaptırıldı. Ve gördük ki reklam kampanyamızın etkisi yüzde 95'lerde. Hatta makinecilerimiz bu kampanyamızdan sonra teklifler almaya başladılar. Kriz döneminde makine sektörünün daha fazla küçülmesi beklenirken, bu kampanya sayesinde rakamlar gerilemedi. Şu sıralar kampanyamıza ara vermiş durumdayız. Çünkü Dış Ticaret Müsteşarlığı genel-

'MAKİNE İMALAT SANAYİİ DESTEK PAKETİ' İÇERİĞİ:

Makine imalatçıları için;

- Makine alımına yönelik yatırım kredisi
- Ham madde ve ara mal alımına yönelik işletme kredisi
- Ar-Ge
- İnovasyon
- Know-How
- Patent destek kredisi

Makine alıcıları için;

- Makine alımına yönelik yatırım ve işletme kredisi



gesi bütçemizin yüzde 10'undan fazlasını iç pazarda kullanmamızı kısıtlamıştır. Ama içerde ve dışarıda kampanyalarımıza devam edeceğiz” dedi.

“MAKİNE, LOKOMOTİF BİR SEKTÖRDÜR”

Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın ise ülke ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmak için sektörler için özel destek paketi uygulamasını kesintisiz sürdürdüklerini belirtti. Hüseyin Aydın şunları ifade etti: “Makine imalatçıları, imalat sanayi içindeki bütün sektörler girdi sağlama, yoğun mühendislik ve Ar-Ge faaliyetleri yürütme, üretim kompozisyonlarını belirleme özellikleri sebebiyle ülkemiz ekonomisinde lokomotif sektör olarak önemli bir yere sahip. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile imzaladığımız protokolle birlik üyeleri ve onların müşterilerinin yeni ürünümüz ‘Makine İmalat Sanayi Destek Paketi’ kapsamındaki krediler ve diğer finans ürünlerinden özel koşullarla yararlanmasını sağlayacağız. Yeni destek paketimizle hem üreticilerin ihracatını artırmayı, hem de alıcıları yerli makine kullanmaya teşvik ederek ithal ikamesini sağlamayı amaçlıyoruz.” Protokol kapsamında birlik üyesi imalatçılara ve müşterilerine Türk lirası ve döviz cinsinden kullanılacak Makine Alım Kredisi tutarın azami yüzde 75’ini karşı-

yor. Kredi, ödemesiz dönem dahil olmak üzere azami 10 yıl vade fırsatı sunuyor. Makine Alım Kredisi kapsamındaki işletme kredisinin vadesi ise ödemesiz dönemle birlikte 4 yıla kadar uzuyor. Kredilere uygulanacak vade, faiz oranı ve kredilendirilecek azami oran, firmaların kredi rating notu, verimliliği, piyasa ve sektörel koşullar, kredi konusu makinenin üretilip faaliyete geçmesi ve verimli kullanım süresine göre belirleniyor.

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



TÜRKİYE'NİN SANAYİ STRATEJİ BELGESİ AÇIKLANDI

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



Türk sanayisinin rekabet edebilirliğinin ve verimliliğinin yükseltilecek, dünya ihracatından daha fazla pay alan, ağırlıklı olarak yüksek katma değerli ve ileri teknoloji ürünlerin üretildiği, nitelikli iş gücüne sahip aynı zamanda çevreye ve topluma duyarlı bir sanayi yapısına dönüşümünü hızlandırmak için oluşturulan 2011-2014 Türkiye Sanayi Strateji Belgesi Çırağan Sarayı'nda gerçekleşen toplantıyla açıklandı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nca hazırlanan belge hakkında konuşma yapan Bilim, Sanayi ve

Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, makro-ekonomik alanda sağladıkları güven ve istikrarın üzerinde mikro alanda ihtiyaç duyulan reformları kararlı bir şekilde hayata geçirmenin zamanının geldiğini belirterek; "Sanayi Strateji Belgesi ve Eylem Planı, mikro alanlardaki reformları gerçekleştirmemizi sağlayacak bir enstrüman olduğu için son derece önemli ve kıymetlidir" dedi. Strateji Belgesi ve Eylem Planı'na göre; özel sektör ve kamu sektörü tarafından yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması desteklenecek. Strateji belgesi ve

eylem planının 'Yatay sanayi politikası' alanları kapsamında, KOBİ'lerin finansmana erişimi konusunda, KOBİ'lerin finansman kaynaklarına erişimi kolaylaştırılacak, kredi garanti ve girişim sermaye sistemleri geliştirilecek ve yaygınlaştırılacak. Firmaların teknolojik gelişimi alanında özel sektör ve kamu sektörü tarafından yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması desteklenecek. Bilgi yoğun sanayilerin geliştirilmesi amacıyla, özel sektör ve kamu tarafından yürütülen özellikle ileri teknoloji gerektiren nanoteknoloji, biyoteknoloji



vb alanlarında kapasite oluşturma çalışmalarına ağırlık verilecek. KOBİ'ler Ar-Ge, yenilikçilik ve kalite geliştirme konusunda desteklenecek, KOBİ'lerde bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı yaygınlaştırılacak. Teknolojinin oynayacağı rolün ortaya konması ve öngörülen vizyonun gerçekleşmesi amacıyla teknoloji öngörü kültürünü yaygınlaştırma çalışmaları desteklenecek. Sınai mülkiyet hakları konusunda, bilinçlendirme, teşvik sistemi ve yeni ürünlerin korunmasına yönelik çeşitli faaliyetler gerçekleştirilecek. Yöresel özellikleriyle öne çıkan ürünlerin korunması amacıyla Türkiye'de coğrafi işaret korumasına konu olabilecek ürünlerin tespiti yapılacak ve tescille korunmasına ilişkin faaliyetler yürütülecek. Hezarfen Projesi'nin yaygınlaştırılması sağlanacak. Verimlilikle ilgili göstergelerin oluşturulması, hesaplanması ve yayımlanması gerçekleştirilecek. Ar-Ge Kanunu kapsamında, Rekabet Öncesi İş Birliği Projeleri'nin desteklenmesi, Ar-Ge merkezlerinin kurulması, izlenmesi ve desteklenmesi ile teknogirişim sermayesi desteğinin verilmesi sağlanacak. Sektörel rekabet gücü analizleri neticesinde makine, otomotiv, beyaz eşya, elektrik ve elektronik, tekstil, gıda ve demir çelik sanayisinin gelişmesi için Stratejik Plan İzleme ve Yönlendirme Komitesi tarafından projenin Değerlendirme Kurulunca inceleneceğine dikkat çeken Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün süreci şu şekilde özetledi:

"Projeler Değerlendirme Kurulu'nda incelendikten sonra yatırım ve iş ortamı, uluslararası ticaret ve yatırımlar, beceriler ve insan kaynağı, KOBİ'lerin finansman erişimi, firmaların teknolojik gelişimi, alt yapı sektörleri, çevre ve bölgesel kalkınma koordinasyonu sağlanacak."

ERGÜN; SANAYİ STRATEJİSİ HAKKINDA BİLGİ VERDİ

Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ile yürütülen 35 müzakere faslından biri 'İşletmeler ve Sanayi Politikası'dır. 2003 yılında yayınlanan Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliği'ne Doğru)' başlıklı sanayi stratejisi belgesinin revize edilmesi, bu faslın kapanış kriterleri arasında yer almaktadır. Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi 2011-2014 (AB Üyeliği'ne Doğru) hazırlık çalışmaları, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda kamu ve özel tüm paydaşlarının katkıları ile yürütüldü. Sanayi Stratejisi'nin ana amacını açıklayan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün; Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi'nin hazırlanırken başta Dokuzuncu Kalkınma Planı olmak üzere yapılan çok sayıda çalışmadan faydalandığına dikkat çekti. Ergün konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Türkiye'nin yeni sanayi stratejisi dünyadaki, AB'deki ve Türkiye'deki gelişmelerin analizlerine dayanan katılımcı bir yaklaşımla tasarlandı. Türkiye'nin sanayi vizyonunu belirlemek amacıyla tüm paydaşların katılımıyla Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın öncülüğünde bir arama konferansı gerçekleştirildi. Bu arama konferansı neticesinde, Türkiye için uygulanacak stratejinin uzun dönemli vizyonu 'Orta ve yüksek teknoloji ürünlerde, Avrasya'nın üretim üssü olmak' olarak belirlendi. Sanayi Stratejisi, belirlenmiş uzun vadeli vizyon, genel amaç ve stratejik hedefler doğrultusunda sanayinin ve sektörlerin rekabet gücünü artırmak üzere; yapısal dönüşümü yönlendirmeye ve desteklemeye katkı verecek, AB'deki sanayi politikası yaklaşımlarıyla uyumlu, Türk sanayisinin güçlü ve zayıf yönleri ile sahip olduğu fırsatlar ve karşı karşıya kaldığı tehditler sonucu oluşturulan bir politika çerçevesini içeriyor. Bu politika çerçevesi yatay ve sektörel politikalar olmak üzere iki temel üzerine oturtuldu. Stratejinin ilgili kurumların uyumlu çalışmasıyla hayata geçirilmesi sağlanacak. Bu çerçevede strateji belgesinin bir diyalog ve iletişim belgesi olmasına önem verilecek, ilgili kurumlarda ve taraflarda sanayi

stratejisiyle ilgili farkındalık ve politika sahipliği sağlanacak, ayrıca eylem planındaki tedbirlere dair gelişmeler sürekli olarak izlenecek."

KOBİ'LER BÖLGESEL KALKINMA PROJELERİYLE DESTEKLENECEK

Sanayi politikası ve bölgesel kalkınma alanında, IPA'nın Bölgesel Kalkınma ile İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi bileşenleri altındaki operasyonel programlar 2012-2013 dönemi için revize edilecek. Bölgesel yenilik sistemleri konusunda açıklama yapan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün; "KOBİ'lere yönelik olarak bölgesel kalkınma odaklı projeler desteklenecek. Bölgesel yenilik sistemleri tanımlanacak ve desteklenecek" dedi. Ergün konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Kümelenme konusunda yerel ve merkezi düzeyde politika çerçevesini çizecek bir yönetim modeli oluşturulacak. Cazibe Merkezleri'ni Destekleme Programı yaygınlaştırılacak. Eylem planının sektörel sanayi politikası alanları başlıklı bölümüne göre, sanayide sektörlerin rekabet gücünün artırılması amacıyla sektörel stratejilerin hazırlanması, izlenmesi, değerlendirilmesi ve geliştirilmesi sağlanacak. Uygulama, izleme ve koordinasyon başlığı altında ise girişimci Bilgi Sistemi geliştirilecek. Sanayi stratejisinin uygulanması ve izlenmesi konularında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın kurumsal kapasitesi artırılacak." Yatay sanayi politikası alanlarında eylemlerin izlenmesi, değerlendirilmesi ve raporlanmasını teminen girişimler oluşturulacak. Bu eylem planı Yatırım Ortamı'nı İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) ve diğer strateji belgeleri ile eşgüdüm içerisinde uygulanacak. Yatay sanayi politikası alanları konusunda uluslararası ticaret ve yatırımlar için strateji belgesinde ise şunlar yer alıyor: "İhracatta sektör ve ülke çeşitlendirme stratejisi oluşturulacak. KOBİ'lerin pazarlama ve ihracat kapasitesini artırmaya yönelik destekler verilecek ve etkinlikler sürdürülecek. Uluslararası doğrudan yatırımlara ilişkin politika geliştirme, koordinasyon ve uygulama kapasitesinin güçlendirilmesi sağlanacak. Sürdürülebilir ihracat artışını sağlamak amacıyla; yenilikçi fikirler ve Ar-Ge'ye dayalı, katma değerli yüksek, markalı ürün ve hizmetlerin üretim ve pazarlama süreçleri desteklenecek. Başta AB olmak üzere bölgesel oluşumlar ile ikili ve çok taraflı ilişkiler

kapsamında pazara giriş imkanlarının artırılmasına yönelik faaliyetlerde bulunulacak. DTM internet sitesinin geliştirilmesi, erişiminin özendirilmesi ve sitenin dış ticaret portalına dönüştürülmesi sağlanacak. Ticaret politikası uygulamalarında önlem alınması süresinin kısaltılması ve önlemin etkinleştirilmesi sağlanacak. Bu bağlamda haksız rekabet hallerinden damping ve sübvansiyona konu ithalatın sebep olduğu zarara karşı ülkelerin üretim dallarının etkin korunmasına devam edilecek.”

TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSLERİ YAYGINLAŞACAK

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

ENERJİ VERİMLİ KULLANILACAK

Türkiye'nin hidrolik, rüzgar, jeotermal, güneş, biyokütle diğer yenilenebilir enerji kaynakları öncelikli olmak üzere, enerji kaynaklarının çevre etkileri de dikkate alınarak değerlendirilmesi için kullanılabilir enerji potansiyelleri belirlenecek ve bu potansiyellerden yararlanma yöntemleri ortaya konacak. Alternatif enerji kaynaklarına dayalı ürünlerin sanayide kullanımı ve teknik alt yapısının geliştirilmesi ile ticari ürünlere dönüştürülmesi amacıyla çalışmalar yürütülecek. Enerji verimliliğine ilişkin ikincil mevzuat çalışmaları tamamlan-



arak enerji verimliliğini ve tasarrufunu artırmaya yönelik etkili mekanizmalar oluşturulacak. Çevre etkilerini de dikkate alarak, enerjinin ve enerji kaynaklarının verimli ve etkin kullanılmasına yönelik yöntem ve araçlar geliştirilecek, bunların uygulanması sağlanacak ve toplumsal bilinç oluşturulacak.

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

SANAYİ KAYNAKLI SERA GAZI EMİSYONLARININ KONTROLÜ SAĞLANACAK

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

KIYI YAPILARI MASTER PLANI HAZIRLANACAK

Alt yapı sektörleri alanında ise bilgi iletişim teknolojisi kullanımı yaygınlaştırılacak. Organize sanayi bölgelerine, büyük fabrikalara ve limanlara özel sektör katkısı ile demir yolu bağlantı hatları

yapılacak. İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi (KOSBI) demiryolu bağlantı hattı inşaatı ve Tekirdağ-Muratlı demir yolu yapım projesi, Ankara-İzmir hızlı demir yolu, İstanbul-Halkalı-Edirne-Kapıkule, Ankara-İstanbul sürat demir yolu, Sivas-Kars, Bandırma-İzmir, Kayseri-Şefaatli, Eskişehir-Antalya, Konya-Mersin, Bakü-Tiflis-Kars, Samsun-İskenderun demir yolu inşaatları; Tokat, Şanlıurfa, Kırşehir illerine demir yolu bağlantısı yapılacak ve projelerin etüt-proje, ÇED, fizibilite vb giderleri ile eksik kalan işleri tamamlanacak. Limanların geri sahasında demir yolu aktarım terminaleri veya karada konteyner terminaleri kurularak, demir yolu taşımacılık anlayışından lojistik taşımacılık anlayışına geçilecek. Kocaeli-Köseköy ve Hasanbey lojistik merkezleri tamamlanacak; Palandöken, Uşak, Boğazköprü, Yenice ve Gökköy lojistik merkezlerinin yapımına başlanacak; Adapazarı-Karasu, Karadeniz Ereğli, Kilyos, Güllük, Bartın, Çandırlı ve Ambarlı limanlarına demir yolu bağlantısı yapılacak. Kıyı Yapıları Master Planı hazırlanacak. Artan ticaretin kesintisiz ve etkin bir şekilde akışını sağlayacak ve Türkiye'nin transit ülke konumuna gelmesini kolaylaştıracak olan büyük ölçekli ana limanlar oluşturulabilmesi amacıyla, uygun liman sahalarını belirleyecek ve girişimcilerin bu sahalarla yönlendirilmesini sağlayacak Kıyı Yapıları Master Planı çalışması tamamlanacak; Filyos, Çandarlı-Hubport, Mersin-Konteyner-Hubport, Derince-Konteyner Limanları; Karadeniz Ereğli Tersaneler Bölgesi, Samsun Tekkeköy Mendirek ve Tersane Limanları; ulaştırma kıyı yapıları ve turizm kıyı yapıları master planı çalışmaları gerçekleştirilecek.

MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR TOPLANTISI BURSA'DA YAPILDI

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği 26 Ocak 2011 tarihinde Bursa sanayicileriyle sektörün sorunlarını konuşmak için bir araya geldi. Bursa'da gerçekleşen Makine Sanayii Sektör Buluşması'nda Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan ve Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Durmaz konuşma yaparken; Türk Eximbank ve Halkbank yetkilileri de kredi ve destek paketleriyle ilgili Bursa sanayicilerine bilgi verdi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin 2010 yılından bu yana düzenlediği Anadolu Toplantıları'nın İzmir'den sonraki durağı Bursa oldu. Bursa ve çevresindeki sanayicilerle bir araya gelen Makine ve Aksamları İhra-

catçıları Birliği Yönetim Kurulu, makine sektörü hakkında Bursalı iş adamlarını bilgilendirdi. Ardından Türk Eximbank ve Halkbank'ın geçtiğimiz aylarda uygulamaya koyduğu kredi ve sanayi destek paketinin, Bursa makine sektörüne tanıtımı yapıldı. Bursalı sanayicilerin

yoğun katılım gösterdiği Sanayii Sektör Buluşması'nda açılış konuşmasını Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Durmaz yaptı. Makine sanayisinin geldiği yerin çok önemli bir dönüm noktası olduğunu ifade eden Durmaz, finans problemini





çözmek adına mühim bir aşama kaydedildiğini vurguladı.

“Türk Eximbank finans kaynağı sunmak için ülke alıcı kredisi kapsamında ihracatçılara 500 milyon dolar kaynak ayırdı” diyen Hüseyin Durmaz; “Eskiden satış yapacak firmalar vadelerini kendileri ayarlamak zorundaydı. Oysa artık Halkbank da kendi destek paketini hazırladı ve sanayicilerimize kaynak sağlamaya başladı. Bu bağlamda hem hükümetimizi, hem Türk Eximbank ve Halkbank yöneticilerini, hem de bu işte emeği geçen herkesi tebrik diyorum” dedi.

Hüseyin Durmaz’ın ardından konuşma yapan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan ise makine sanayisi hakkında bilgi verdi. “Dünyadaki rakiplerle savaşıma zamanı geldi” diyen Acarkan finansman konusunun yakın zamanda tamamen çözümleneceğine işaret etti. Makine Aksamları ve İhracatçıları Birliği olarak finansman konusunda gerekli alt yapıyı tamamladıklarını ve sanayicilere arz ettiklerini ifade eden Serol Acarkan bundan sonra yapılacak çalışmaların bunun üzerine koyarak inşa edilmesi gerektiğini söyledi. Acarkan konuşmasını şu şekilde sürdürdü: “Türkiye’nin makine ihracatı 2008 yılında 10.3 milyar dolar iken 2009 kriziyle 8.1 milyara düştü. 2010 yılında

da 10.1 milyon dolar ile seneyi kapattık. Bu gelişme krizde kaybettiğimiz bazı şeyleri geri almamıza neden oldu. Türk makine sektörünün ihracat yaptığı ilk üç ülkenin teknoloji üreten ülkeler olduğu görülmektedir. Almanya, İngiltere ve Fransa gibi dünyaya teknoloji satan ülkelere ihracat yapmak önemli bir başarıdır. Bu bizim ne kadar kaliteli ve düzgün mal yaptığımızın göstergesidir. Tabii karşımızda Çin gibi devasa ülkeler var. Bu ülkelere de mal satmaya başladık. Çin ithalatta yüzde 30 artış sağlamıştır. Dolayısıyla bizim buralara da uzanmamız gerekir. Sadece mal alan değil, oraya da mal satabilecek pozisyona gelmemiz lazım. Türkiye’nin makine ihracatı dünya pazarında 0.5 pay alıyor, konum açısından sıralamada 29. sıradayız. Bu sıralamada ilk ona girmemiz için hedefimiz var. Dünya makine pazarı 3 trilyon dolar civarındadır. 2023 yılında 100 milyar doların üzerinde ihracat hedefimiz var.”

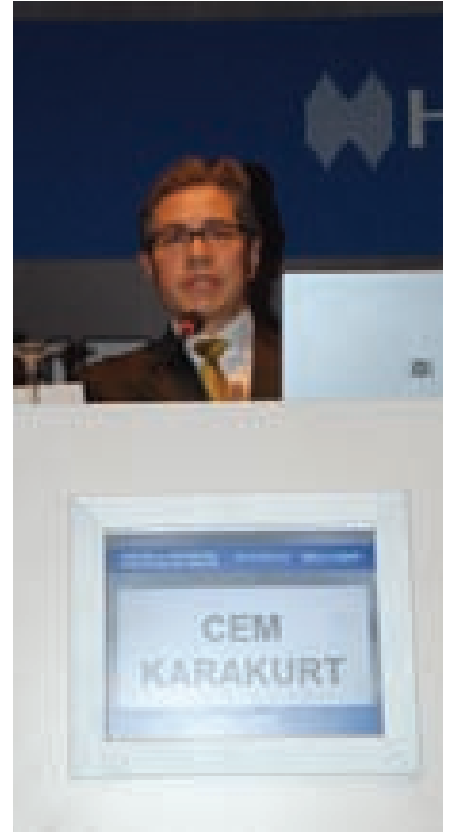
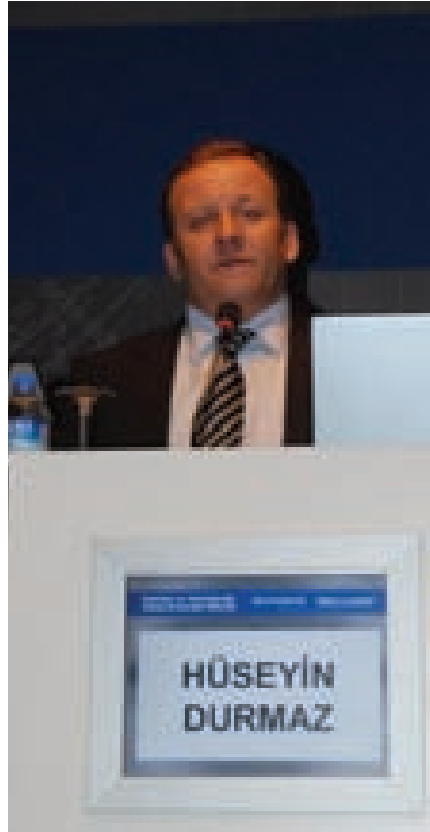
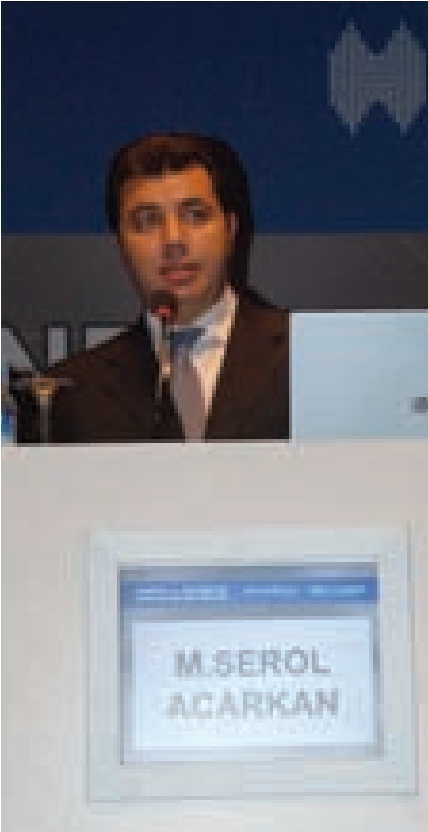
ALINACAK PAY ÖNEMLİ

Klima ve soğutma makineleri, inşaat ve madencilik makineleri, pompa ve kompresör makineleriyle takım tezgahlarının en çok ihraç edilen ürün grupları olduğunu vurgulayan Serol Acarkan; ihracatın yüzde 78’ini 1 milyon dolar üzeri hacme sahip olan firmaların oluşturduğunu açıkladı. Yüzde 78’lik oranın 793

firmaya tekabül ettiğini belirten Serol Acarkan; bu sayının az olduğuna dikkat çekerek buradan alınacak payların çok önemli olduğunu vurguladı. “Bursa, makine ihracatında 2. sırada yer alıyor” diyen Acarkan; “Bursa’nın ihracat yaptığı ülkeler arasında yüzde 15’lik dilimle ilk sırada Fransa yer alıyor. 2. sırada Almanya, 3. sırada ise Belçika var. Sonrasında İngiltere, Romanya, Rusya ve İtalya önde gelen ülkeler olarak gözükmektedir” dedi. Acarkan konuşmasında; “Genel anlamda sanayi ihracatı, Bursa ihracatının yüzde 95’ini oluşturuyor. Burada en önemli pay taşıyıcı araçlarının ve otomobil fabrikalarının bu bölgede konumlanmasıdır. Onlar da bizim yandaş sektörümüz olduğu için, ayrıca gurur veriyor” dedi. Turqum Kalite Belgesi ile yaklaşık 3,5-4 senedir çalışma yaptıklarını ifade eden Serol Acarkan; “Türkiye’nin ihracatındaki kalite damgası olan bu belge, artık ülkemizin makine sanayindeki ‘stratejik belgesi’ olarak kabul edilmiştir. Turqum belgesi konusunda tarafınıza gönderilen evrakları çok iyi incelemenizi istirham ediyorum” dedi.

YURT DIŞI ALICILARA KREDİ İMKANI

Türk makine imalat sektörüne yönelik ülke alıcı kredileri hakkında Bursalı sanayicilere bilgi veren Türk Eximbank Ülke Kredileri Müdürü Cem Karakurt,



2010 yılındaki yeni vizyonlarında sektörlerle yakın ilişkiler kurarak uygun kredi programı hazırladıklarını söyledi. Bunun ilk ürününün de makine imalat sanayinde ülke alıcı kredileri konusunda yaşandığına dikkat çekti. Bu kapsamda Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile toplantılar gerçekleştirdiklerini ve imza attıklarını belirten Karakurt; "Bu programın amacı özellikle makine imalat sanayisine ihtiyaç duyduğu orta vadeli finansman imkanı sağlamaktır. Kredinin en önemli özelliği satıcının ana para ve faiz geri ödemesinden mesul olmamasıdır. Dolayısıyla siz ihracatınızı yaptığınız takdirde arkanızı dönüp gidiyorsunuz; alıcının ödeme yapmaması ya da karşı bankanın teminat mektubunun geçersiz olması gibi durumlarla biz ilgileniyoruz" dedi.

Kullanacak kredilerin ihracatçıların mali durumuyla ilgili olmadığına dikkatleri çeken Cem Karakurt; "Biz İhracat Kredi Kurumu olarak OECD'nin bir takım kurallarına uymak zorundayız. OECD'nin ülke risk kategori sistemi var. En iyisi Amerika, İngiltere, Almanya ve bir takım Avrupa ülkeleridir. Hemen hemen birçok Avrupa ülkesi, Kuzey Afrika, Balkan ülkeleri ve bazı Türkiye Cumhuriyetleri orta risk grubunu kapsıyor.

Türkiye'de ihracatın yüzde 60 gibi bir bölümünün Avrupa'ya ve gelişmiş ülkelere yapıldığı görülüyor. Bu ülkelerde biz doğrudan alıcıya kredi açabiliyoruz. Bize yalnızca kendi ülkesinden bir banka teminat mektubu getirmesi gerekiyor. Çok riskli ülkeler kategorisinde ise (Suriye gibi ülkeler) hükümetler arası protokol, devlet garantisi altında belirli hatların açılmasıyla işlem yapılabilir. Eğer o ülkelerde herhangi bir kredi hattı açılmış ise sizin de kredinizi o hat üzerinden açabiliyoruz" dedi.

Kredi oranının yapılmış işin yüzde 85'i olduğunun altını çizen Cem Karakurt, kalan yüzde 15'lik kısımdaki meblağ için alıcının ya peşin ödeme yapması ya da kredi kullandırımı sırasında ödemesi gerektiğini söyledi. İkinci kısımın Türkiye'den gidecek makine ve ekipmanın en az yüzde 50'sinin yerli katkı payı içermesi olduğunu ifade eden Karakurt; "Bu anlamda da para ve zaman kaybı yaşanmaması için ekspertiz yönteminde ziyade, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nden verilecek sertifikayı kabul ediyoruz. 250 bin dolara kadar 6 ay ile 1 yıl ödemesiz dönem 3 yıl, 250 bin ve bir milyon dolar arası 6 ay ile 1 yıl ödemesiz dönem 4 yıl, bir milyon doların üzerine ise 5 yıl vade tanıyoruz.

Tek makine sevkiyatı yaptığınız zaman 6 ay ile 1 yıl arasında ödemesiz dönem klasmanına giriyorsunuz, eğer birkaç makine sevkiyatı gerçekleşirse sevkiyatların ağırlıklı ortalaması alınıyor. Bu ortalamanın üzerine 6 ay konuluyor. İlk kullanımdan itibaren bu süreç 8-9 ay bulabiliyor. Bir tesis ya da hat sattığınız takdirde ise ilk makineyi sevk ettiğiniz tarihten işlemin bitiş tarihinin üzerine altı ay ekleniyor. O zaman bu süreç ilk kredi kullandırdığımız tarihten itibaren bir yıla uzamış oluyor. Ülke alıcı kredilerine ilişkin bilgi içeren dokümantasyonun 6 dile çevrilmiş versiyonu www.makinebirlik.com uzantılı web sayfasında yayınlanmaya başladı. En kısa zamanda bizim internet sitemiz vasıtasıyla da kredi hesaplama programını da internet sitemize koyacağız. Böylelikle ne kadar hacimdeki ürünü, hangi ülkeye gönderirken, yüzde kaçlık bankamıza risk primi ödeyeceğinizi de görebileceksiniz" dedi.

VERİ TABANINDA 155 BİN FİRMA KAYITLI

Türk Eximbank sigorta programları hakkında açıklama yapan Türk Eximbank Alıcı Değerlendirme Müdür Yardımcısı Esra Yeğin; "İhracat kredi

Türk Eximbank ve Halkbank'ın uygulamaya koyduğu kredi ve sanayi destek paketi, Bursa makine sektörüne tanıtıldı.

sigortası uluslararası ticarete çok eski zamanlardan itibaren kullanılan bir finansman tekniğidir. Bu sigorta ihracatçıların bazı hizmet ihracatından doğan alacaklarını ticari ve politik risklere karşı teminat altına alan bir sigorta poliçesidir. Türkiye'de Eximbank bu hizmeti 1989 yılından itibaren vermektedir. Sigorta programlarımız genel hatlarıyla orta ve uzun vade olarak ayrılmaktadır. Kısa vadeli ihracat sigortası şu anda en çok kullanılan programdır; ancak Eximbank olarak hedefimiz bunu orta ve uzun vadeye yaymaktır" dedi.

Eximbank kredi sigortası hakkında bilgi veren Yeğin konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Kredi sigortası sayesinde ticari riskler (iflas, mal bedellerinin ödenmemesi ve malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesi) ile politik riskler (alıcı ülkesi içerisinde oluşan savaş hali, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma, transfer güçlükleri ve alıcı ülkenin ithal yasağı koyması kaynaklı mal bedelinin size ulaşmaması ve alıcının kamu alıcısı olması) risk kapsamında korunmaktadır. Sigorta kapsamında poliçe süresi içerisinde gerçekleştirilen bütün sevkiyatlar sigortaya konu edilmektedir. Poliçe süremiz bir yıldır; ancak talep neticesinde yenilenebilir. Eğer alıcıya tanıdığınız vade bir yılı geçiyorsa bu durum orta uzun vade program kapsamına giriyor. Zaranın kesinleşme süresi dediğimiz süre herhangi bir şekilde vadeden sonra 4 ay içerisinde malınızın bedelinin ödenmemesidir. Bu durum dahilinde alıcı firmaya tazminat hakkınız doğar ve ülke ayrıca bu tazminatı da ödemekle yükümlüdür. Şu andaki kapsam dahilinde ülke sayımız 204'tür. Çok riskli olan ülkeler de dahil olmak üzere bütün işlemlere şu anda açığız. İran'da bu kapsama girmektedir; ancak çok riskli ülkelerdeki işlem süremiz kısa vadede gerçekleşmektedir. Prim oranımız binde 0,2 ile yüzde 4 aralığında değişmektedir. Kısa vadeli programımız çerçevesinde

bütün ödeme şekilleriyle yapılan sevkiyatlar kapsanmaktadır. Şu anda veri tabanımızda 204 ülke içerisinde 155 bin firma kayıtlıdır. 2010 yılı itibariyle ihracat kredi sigorta rakamlarımızın sigortalı sevkiyat tutarı 5 milyar aşmış ve poliçeli firmalarımızdan 13 bin dolarlık ihracat ödemesi gerçekleştirilmiş durumdadır" dedi.

KÜÇÜK İŞLETME ve KOBİ'LERİN HER ZAMAN YANINDAYIZ

Eximbank'ın ülke alıcı kredisi programının sunumunun ardından Halkbank Bursa Bölge Koordinatörü Ali İhsan Türkmen konuşma yaptı. Cumhuriyet'in ilk yıllarında bu yana küçük işletmeler ve KOBİ'leri destekleyerek Türkiye'nin ayağa kalkmasında, kalkınmasında ve gelişmesinde yükselen birkaç kurumdan birisi olduklarını söyleyen Ali İhsan Türkmen; "Bankamız kurulduğu yıldan bu yana KOBİ bankacılığı misyonunu gönülden sahiplenen, her boyuttaki işleme finansal destek sağlayan, yalnız bırakmayan bir kurumdur. Halkbank, Bursa'da topladığı kaynakların yüzde 12'sinden fazlasına kredi kullandırmaktadır. Devletin resmi raporlarına göre; Bursa'da Halkbank 1 milyar 400 bin TL mevduat toplarken, 1 milyar 600 bin TL nakit kredi kullandırmaktadır. Bu da Halkbank'ın KOBİ bankacılığına verdiği önemin bir kanıtıdır" dedi.

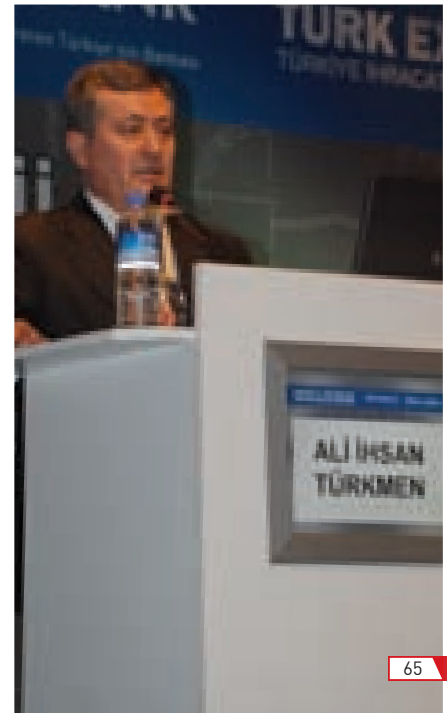
Makine üreticilerinin her bakımdan çok stratejik bir sanayi kolu olan makine sektörünü temsil ettiğini belirten Türkmen; "Türk makine sektörü tüm sektörler içerisinde kilit öneme sahiptir. Sizin sektörünüzdeki teknolojik gelişmelerin bütün sektörlerle olumlu yansıdığı artık herkes tarafından biliniyor. Bu bağlamda Sanayi Bakanlığı'nın makine sanayinin kendi kendine yeten, rekabet gücü olan bir sektör olması ve dışa bağımlılığının azaltılması için makine sektörü strateji belgesi açıklamasını yakından izliyoruz. Halkbank olarak yeni yönümüz 'Makine İmalat Sanayii Destek Paketi' ile sizlere destek olmak. Sektörün ihracat payını artırmak için geçtiğimiz günlerde Genel Müdürümüz Hüseyin Aydın ve Makine Aksamları ve İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran'ın katılımıyla bir kredi protokolü imzalanmıştır. Destek paketi ve kredilerimiz; imalatçıların makine, ham madde ve ara mal alımları için ayrıca ihtiyaç duyduğunda Ar-Ge, inovasyon ve paket içinde kredi kullanım olanağı



sunmaktadır. Amacımız siz değerli üreticilerimizin iç ve dış ticaretteki payını artırırken hem ülkemizdeki alıcıları yerli makine kullanımına yönlendirmek ve teşvik etmek, hem de cari açığa katkı sağlayarak ülkemiz adına bir sosyal sorumluluğu da yerine getirmek" dedi.

ÖNCÜLÜK FİNANSAL İSTİKRAR

Makine imalatçıları ve makine alıcılarına kullanılacak kredi hakkında



bilgi vermek üzere konuşma yapan Halkbank Ticari Pazarlama Daire Başkanı Hüseyin Kuru; Halkbank'ın 2002 yılında 17 milyar TL. olan bilanço büyüklüğünün üç kat artarak 70 milyar TL.'ye ulaştığını ifade etti. Halkbank'ın yapısının önemli ölçüde reel sektöre dönük olarak değiştiğini açıklayan Kuru; "Bankamız 2002 yılında toplam bazda aktifinin yüzde 7'sini krediye çevirirken, kaynaklarının yüzde 77'sini menkul kıymetlere yatırdı. Yıllar itibarıyla bunun yüzde 57 krediye dönüştüğünü, yüzde 29 menkul değerlerde olduğu açıklamıştır. Kredilerimizin hızlı bir şekilde büyüdüğünü görebiliyoruz. Bu süreç içerisinde 25 kat artış yaşandı. Türk bankacılık tarihinde böyle bir trendi hiçbir banka yaşamadı. Her yıl sektör üzerinde büyüme ile toplam kredi pazar payımız hızla yükselmektedir. Sektörün lider KOBİ bankası konumundayız. Halkbank'ta KOBİ kredilerinin toplam kaynak payında, bütün toplam kredilerinin yüzde 36'sını ayırdığını görüyoruz. Sektörün toplam kredilerinin de yüzde 22'sini KOBİ firmalarına ayırıyor" dedi. Türk ekonomisinin 2011 yılında da avantajlı konumunu sürdüreceğini tahmin

ettiklerini belirten Hüseyin Kuru; "Önümüzdeki dönemde kısa vadeli sermaye akımlarındaki hızlanmanın yanı sıra kredi talebinin güçlü bir şekilde devam etmesi ve cari işlem açığının seyri, finansal istikrar açısından takip edilecektir. Bu çerçevede makro ilişkileri azaltıcı işlemler dünyada olduğu gibi ülkemizin de gündeminde olacaktır. Fiyat istikrarı önceliğinden, finansal istikrar önceliğine geçilmiş durumdadır. Bu da Türk reel sektörü açısından önemli bir gelişmedir" dedi.

Makine imalat sanayisinin genel durumuyla ilgili açıklamada bulunan Hüseyin Kuru şu şekilde devam etti: "2010 yılı sonu makine ithalatımız 23 milyar dolar, ihracatımız ise 9 milyar dolar. Genel farka baktığımız zaman 14 milyar dolarlık eksi bakiye görmekteyiz. Türkiye'de ithal edilen 23 milyar dolarlık makinenin yüzde 75'i, yani en az 17.25 milyar dolarlık kısmı, Türkiye'de üretilecek durumdadır. Bu istatistiklere bakıldığı zaman Türkiye'den alınabilecek aynı değerde hatta daha düşük değerde makineler olmasına rağmen, daha çok finansman ve tanıtım eksikliği kaynaklı yurt

dışından ithalat yapıldığı görülmektedir. Türk makine imalat sektöründe 6 bin ana üretici, yan sanayinde ise yaklaşık 20 bin üretici yer almaktadır. Sektörün gelişmesindeki en büyük engel hem alıcı, hem satıcı tarafından uzun vadeli uygun faizli finansman imkanının olmayışıdır. Bu çerçevede bakıldığında Halkbank'ın, 2011 yılında önem verdiği sektörlerin başında makine imalat sanayisi geldiği aşıkardır. Cari açık sorunu 50 milyar dolara dayanan ülkemizde makine sektörünün ithalattan negatif etkisi 17 milyar dolar, ihracata olan olumlu etkisi 9 milyar dolardır. Makine sektörü, her ülke için önemli bir sektör olup stratejik değer taşımaktadır. Bu destek paketini çıkarırken sektörde yer alan firmaların finansman ihtiyaçları karşılanarak, yerli makine sanayilerinin desteklenmesi ve yerli makinelerin ithal ikame fonksiyonunun yerine getirilmesi bizim asıl amacımız oldu." Makine alım kredisinde hem alıcılara, hem de imalatçılara yönelik 10 yıla kadar vade imkanı tanıdıklarını ifade eden Hüseyin Kuru paket hakkında şu bilgileri verdi: "Yatırım dışında da biz ima-



latçı ve alıcı firmalara işletme kredisi imkanı sağlayacağız. Herhangi bir almaya bağlı kalmaksızın makine sanayi destek paketinde, makinecilere dönük işletme kredisinde 4 yıllık bir vade söz konusu. Aynı şekilde imalatçılara yönelik Ar-Ge, know-how, inovasyon ve patent destek kredisi de çıkarılmış durumda. Bunda da 4 yıla kadar ödemesiz dönemlerde vade yapılmaktadır. Aynı şekilde diğer bankacılık hizmetleri paralelinde eğer biz bir firmanın yatırıma aracılık yapmış isek verdiğimiz limitlerin firmanın genel ihtiyaçları da baz alınarak veriliyor.”

EKSI DEĞERLER ARTIYA DÖNÜŞMELİ

Makine Sanayii Sektör Buluşması'nda kapanış konuşması yapan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, 2023 yılında 100 milyar dolar makine hedeflerine doğru emin adımlarla ilerlendiğini vurguladı. Türkiye makine sektörünün arkasında finansman desteği sağladıklarını ifade eden Dalgakıran; uzun bir çalışmanın ardından Eximbank ve Halkbank ile anlaşma yaptıklarını söyledi. Adnan Dalgakıran şu şekilde devam etti: “Makine sanayi desteği kapsamında yapılan bu anlaşmalar Türkiye tarihinde bir ilki teşkil etmektedir. Önemli eşik, bu çalışmaların başlamış olmasıdır. Çin bugün sadece makine sektörüyle ilgili dünyaya ihracatını geliştirmek için 100 milyar doların üzerinde kaynak ayırdı. Eğer Türkiye’de bir dönüşüm gerçekleşip sanayimiz katma değer üreten bir sanayi olma yoluna gidecekse; burada başrolü oynayacak olanlar makine sanayicileridir. Bütün dünyada başrolü oynayan firmalar, kendi devletleri tarafından desteklenmektedir. Bir endüstrinin, bir sanayinin lokomotifini olacaksınız; sanayici olarak ciddi şekilde desteklenmeye ihtiyaç duyarsınız. Japonya’dan Çin’e, Kore’den Tayvan’a kadar teknoloji üretimi, ülkelerin milli politikalarıdır ve hükümetleri tarafından desteklenir. Çin’in rakamlarına göre bu ülkenin 1992 yılında makine ihracatı 3 milyar dolardır. Bu değer Türkiye’nin şu anki rakamının 1/3’üdür. Ancak Çin 2008 yılında 270 milyar dolarlık bir hacme kavuşarak dünyanın bir numaralı ihracat yapan ülkesi konumuna gelmiştir.” Türkiye’nin cari ve dış ticaret açığının da iki büyük kalemin olduğuna dikkat

çeken Adnan Dalgakıran; “Bunlardan biri enerji (petrol, doğal gaz), diğeri ise yatırım mallarıdır. Yaklaşık 14 milyar dolarlık açık veriyoruz. Biz makine sektörünü güçlendirirsek eksi yerine artı değer haline getirip; üretim araçlarını Türkiye’de üretilip, kendi ürettiğimiz teknolojiyle üretim yapan bir ülke haline gelirsek ülkemizde ‘cari açık’ diye bir problem kalmaz” dedi.

Dünyada çok yeni paradigmalardan oluşan vurgulayan Makine ve Aksamları Yönetim Kurulu Başkanı; “Büyük bir fırsatın üzerinde oturuyoruz, bilgi her yere açık. Makine sektörü bilgi, yapım ve üretim açısından çok iyi bir konumdadır. Ancak ölçek ekonomisine geçmek konusunda problemimiz var. Bugün bütün Avrupa Birliği ülkelerinde yaklaşık 850 milyar dolarlık makine üretimi söz konusudur. Bu ülkelerin toplamında da bunu gerçekleştiren firma sayısı 20 bin adettir. Türkiye’de ise toplam üretim yaklaşık 20 milyar dolar seviyesindedir. Ortalama 40’ta biri kadar üretim gerçekleştiriyor; ancak biz bunu 20 bin firmayla yapıyoruz. Ana problemimiz de aslında burada başlıyor. Almanya’da x makinesini üreten firma, yalnızca 4 tane; ama 4’ü de uluslararası firmalar ve dünyaya mal satıyorlar. Ülkemizde ise aynı konuda en 50 tane firma var. Bu noktada dünya platformunda yarışabilecek potansiyele sahip olmak için firmalarımızın bir araya gelmesi ve organize olması gerekmektedir” dedi.

Türkiye’nin emek yoğun sektörden katma değerli sektöre yükselmesinin önem arz ettiğini açıklayan Adnan Dalgakıran, Bursalı sanayicilere hedefin 2023 yılında 100 milyar dolarlık makine ihracatı yapmak olduğunu hatırlattı. Türkiye’nin ihracatta birinci ülke olması için çalışmalara yoğun bir şekilde devam ettiklerini sözlerine ekleyen Dalgakıran konuşmasını şu cümlelerle bitirdi: “2011 yılında ülkemizdeki ihracat oranının Avrupa ekonomisinin biraz daha toparlanmasıyla beraber yüzde 15 seviyesinde olacağını, 2013’ten sonra da bunun yüzde 20’lik bir tabana yayılacağını düşünüyoruz. Ancak bunları hedeflenen organizasyon konusunda yetersiz kalıyoruz. Bir araya gelerek iş birliği yapma gücümüz yok. Eğer organize olmayıp iş birliği yapmazsak, bu kadar küçük yapılarla global bir pazar yaratamayız. Türk makine sanayisinin potansiyeli bunun çok üzerindedir.”

Türkiye makine sektörü için finansman desteği sağladıklarını ifade eden Adnan Dalgakıran; uzun bir çalışmanın ardından Eximbank ve Halkbank ile anlaşma yaptıklarını söyledi.

ANADOLU TOPLANTILARI'NIN 2011'DE İKİNCİ DURAĞI

KONYA

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği 17 Şubat 2011 tarihinde Konya Sanayi Odası'nda Türk Eximbank'ın "Ülke Alıcı Kredi Programı" ve Halkbank'ın makine imalatçıları ve alıcılarına özel koşullarla finansman imkanı sağlayan kredi programlarını tanıtan bir organizasyon düzenledi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin 2010 yılından bu yana düzenlediği Anadolu Toplantıları'nın Bursa'dan sonraki durağı Konya oldu. Konyalı sanayicilerin yoğun katılım gösterdiği Makine Sanayii Sektör Buluşması'nda; Türkiye ile Konya'nın ithalat ve ihracat rakamları hakkında katılımcılara bilgi verildi. 2011 yılının ikinci toplantısı olan Konya Makine Sanayii Sektör Buluşması'nda Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Tahir Şahin, Halkbank Bölge Koordinatörü Ahmet Dinçel, Halkbank Ticari Pazarlama Daire Başkanı Turgut Gülcihan, Halkbank KOBİ Pazarlama Daire Başkanı Metin Sezici, Türk Eximbank Ülke Kredileri Müdürü Cem Karakurt ile Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan konuşma yaptı.

KONYA MAKİNE ÜRETİMİNE AĞIRLIK VERDİ

Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tahir Şahin yaptığı açılış konuşmasında; makine imalat sanayinin, ülkelerin küresel güç olma yolunda hedeflerinde stratejik öneme sahip olduğuna dikkat çekti. Makine sektörünün belirleyici bir unsur olduğunu vurgulayan Tahir Şahin; Konya'nın makine ihracat rakamlarının son beş yıldır sürekli olarak artış gösterdiğini açıkladı. Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tahir Şahin;



"Makine sektörü yarattığı yüksek katma değer, istihdam, ürettiği makine ve üretim becerisine sunduğu katkılarla son derece önemli bir konuma sahiptir. Makine imalat sanayii yalnızca ülkemiz için değil, dünya sanayisi için de gayet önemlidir. Türkiye toplam makine imalatı değeri bakımından Almanya, İtalya, İngiltere, Fransa ve İspanya'nın ardından 6'ncı sırada yer alıyor. Makine imalat sektörü dünya ticareti içerisinde yaklaşık yüzde 15 paya sahiptir. Türkiye'de makine imalatı 20 milyar dolar düzeyinde olup, Avrupa ülkelerindeki toplam imalatın yüzde 5'i oranındadır. Konya'da makine ihracatı son beş yıldır

sürekli olarak artış gösteriyor. 2006 yılında 115 milyon dolar olan makine ihracatı, 2010 yılında yüzde 97 artışla 227 milyon dolara ulaştı" dedi. Halkbank Bölge Koordinatörü Ahmet Dinçel ise özellikle Konya ve çevresindeki sanayicilere destek sağlayacak kredi programı hakkında kapsamlı bir sunum yapılacağını söyleyerek kredi destek paketinin herkese hayırlı olmasını temenni etti. Ahmet Dinçel'in ardından kürsüye gelen Halkbank Ticari Pazarlama Daire Başkanı Turgut Gülcihan; Halkbank'ın kredi destek paketiyle sağlayacağı avantajları anlattı.



HALKBANK'IN BİLANÇOSU 73 MİLYAR TL

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ile Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın'ın İstanbul'da imzaladığı protokolü hatırlatan Halkbank Ticari Pazarlama Daire Başkanı Turgut Gülcihan; bu protokolle çok önemli bir misyonun yerine getirildiğini söyledi. Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın'ın yerli makine imalatçılarına yönelik projeyi 'yaklaşık 7 yıldan bu yana imzaladığı en heyecan verici proje' olarak gördüğü söylemini hatırlatan Turgut Gülcihan; kredi destek paketinin üç aydır kullanıma açık olduğunu ifade etti. Halkbank Ticari Pazarlama Daire Başkanı Turgut Gülcihan; "Halkbank yurt içi satışlarda, makine imalatçılarına piyasayı destekleme açısından önem arz ettiği için bu krediyi çıkarmış durumdadır. Halkbank olarak müşteri ihtiyaçlarını hızlı, etkin, kaliteli çözümlerle karşılamak; hedef kitlemiz olan KOBİ'lerin yanı sıra kurumsal ve ticari firmaların işletme, yatırım kredileri ve sektörlere yönelik hazırlanmış destek kredilerinin uygun şartlarda gerçekleşmesini hedefledik" dedi.

Halkbank'ın 2002 yılında bilanço büyüklüğünün 17 milyar TL iken, 2010 sonu itibarıyla bu rakamın 73 milyar TL'ye ulaştığına dikkat çeken Halkbank Ticari Pazarlama Daire Başkanı Turgut Gülcihan sözlerine şu şekilde devam etti: "2002 yılında sektörde kredi pazarındaki payımız yüzde 2,3 iken, bugün 8,3 oranına ulaştı. Halkbank'ın 57 milyar TL'lik toplam kredileri içerisinde, KOBİ

kredilerinin payı yüzde 36 iken; sektördeki diğer bankaların payı yüzde 24'tür. Türkiye makine imalat sanayinin 2010 yılı sonu makine ithalat rakamı 21,2 milyar dolar, makine ihracat rakamı ise 9,3 milyar dolardır. Arada 11,9 milyar dolarlık bir fark var. Ancak bu fark yurt dışına gidiyor. En çarpıcı husus ise ithal ettiğimiz 21 milyar dolarlık makinenin aslında yüzde 75'ini Türkiye'de üretebilecek durumda olmamızdır. Bunun önemli bir kısmını Konya'da, Bursa'da, Gaziantep'te, Denizli'de, Kayseri'de üretebilecek durumdayız. Hatta sektörün üretim kapasitesi ve kabiliyeti olmasına karşın, ithalat maalesef yine de yapılmaktadır. Konya'da yapılan toplam ihracat rakamı 230 milyon dolardır. Aksaray'da yapılan ihracat 22 milyon dolar, Karaman'da yapılan ise 4,5 mil-

yon dolardır. Makine üretim sektörü için hem makine üretenlere, hem de alım yapanlara yönelik kredilerimiz bulunmaktadır."

HALKBANK 10 YILA KADAR VADE FIRSATI SUNUYOR

KOBİ'lerin en önemli sorununun uzun vadeli kredi bulamama, teminat ve faiz oranlarının yüksekliği olduğunu ifade eden Halkbank KOBİ Pazarlama Daire Başkanı Metin Sezici katılımcılara örnekler vererek detaylı bir sunum yaptı. Halkbank'ın çok çeşitli kredilerle farklı ihtiyaçlara destek sağladığına dikkat çeken Metin Sezici; "Bankaların hem kendi kaynaklarından, hem de yurt dışından kullandıkları krediler vardır. İşletme kredilerinin vadeleri kısadır. Ancak Halkbank olarak biz 36 ay vadeye çıkan kredimizde 6 ay ödemesiz kredi fırsatı sunuyoruz. Finansal destek kredimiz de bunun benzeridir. Ayrıca orta ve uzun vadeli işletme ve yatırım kredilerimizde 1 yıl ödemesiz toplam 4 yıl vade imkanı; yatırım yapılacaksa da 2 yıl ödemesiz dönem, 4 yıl vade bulunuyor" dedi.

Protokol kapsamında birlik üyesi imalatçılara ve müşterilerine Türk lirası ve döviz cinsinden kullanılacak makine alım kredisi tutarın azami yüzde 75'ini karşıladığını sözlerine ekleyen Halkbank KOBİ Pazarlama Daire Başkanı Metin Sezici sanayii destek kredileri hakkında bilgi verdi: "Kredi, ödemesiz dönem dahil olmak üzere azami 10 yıl vade fırsatı sunuyor. Üreticilere yönelik ham madde ve ara mal alım kredisi, Ar-Ge, inovasyon, patent destek kredisi



SEROL ACARKAN
MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI



METİN SEZİCİ
HALKBANK KOBİ PAZARLAMA DAİRE BAŞKANI

ile müşterilere yönelik makine alım kredisi kapsamındaki işletme kredisinin vadesi ise ödemesiz dönemle birlikte 4 yıla kadar uzuyor. Kredilere uygulanacak vade, faiz oranı ve kredilendirilecek azami oran, firmaların kredi rating notu, verimliliği, piyasa ve sektörel koşullar, kredi konusu makinenin üretilip faaliyete geçmesi ve verimli kullanım süresine göre belirleniyor.

İmalatçı ve alıcıların farklı gereksinimleri göz önünde bulundurularak oluşturulan makine imalat sanayii destek paketi; üreticiler için makine alımına yönelik yatırım kredisi, ham madde ve ara mal alımına yönelik işletme kredisi, Ar-Ge, inovasyon, patent destek kredisi, gayrinakit destek kredisi ve müşteriler için makine alımına yönelik yatırım olmak üzere 6 farklı kredi seçeneği içeriyor.”

TÜRK EXİMBANK'N YURT DIŞI ALICILARINA İMKANI

Türk makine imalat sektörüne yönelik ülke alıcı kredileri hakkında Konyalı sanayicilere bilgi veren Türk Eximbank Ülke Kredileri Müdürü Cem Karakurt, 2010 yılındaki yeni vizyonlarında sektörlerle yakın ilişkiler kurarak firmalara yurt dışı kredilendirme imkanı programını hazırladıklarını söyledi. Bunun ilk ürününün de makine imalat sanayinde ülke alıcı kredileri konusunda yaşandığına dikkat çekti. Bu kapsamda Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile toplantılar gerçekleştirdiklerini ve imza attıklarını belirten Karakurt; “Bu programın amacı özellikle ihracatı kredilendirme ve ihracatı desteklemeye yöneliktir. Makine ve Aksamları İhracat-

çıları Birliği ile yaptığımız görüşmeler neticesinde ana talebin, yurt dışındaki alıcılara 3 ile 5 yıl arası kredi olduğunu gördük. Bu klasmanda makine imalat sanayisinde ihtiyaç duyduğu orta vadeli finansman imkanı sağlamaya çalıştık. Kredinin en önemli özelliği alıcıyı borçlandırmamızdır. O zaman sizden teminat alınmasına gerek kalmıyor. Satıcıdan yalnızca sigorta ve risk primi alınıyor. Dolayısıyla siz ihracatınızı yaptığınız takdirde arkanıza dönüp gidiyorsunuz; alıcının ödeme yapmaması ya da karşı bankanın teminat mektubunun geçersiz olması gibi durumlarla biz ilgileniyoruz” dedi.

Kullanacak kredilerin ihracatçıların çalışacağı yurt dışındaki firmaya orta ve uzun vadede kredi imkanı tanınmasına yönelik olduğuna dikkatleri çeken Cem Karakurt; “Ülke alıcı kredi programı esas olarak makine imalat sektörünün

Türk makine imalat sektörüne yönelik ülke alıcı kredileri hakkında Konyalı sanayicilere bilgi veren Türk Eximbank Ülke Kredileri Müdürü Cem Karakurt, 2010 yılındaki yeni vizyonlarında sektörlerle yakın ilişkiler kurarak firmalara yurt dışı kredilendirme imkanı programını hazırladıklarını söyledi.

satışlarının büyük bölümünü oluşturan ve bankacılık sisteminin güvenilir olduğu AB ülkeleri ve ABD gibi ülkelerin yanı sıra Kuzey Afrika ülkeleriyle bazı Orta Asya ülkelerini (OECD ülke risk sınıflandırmasında 0-5. grup) hedef alıyor. Bu çerçevede ilgili ülkelerdeki doğrudan alıcılara bankaların garantisi altında alıcı kredisi kullanılacak veya bankalara kredi hatları açılmak suretiyle ilgili ülkelerdeki alıcılara vadedeli alım imkanı yaratılabilecek. OECD ülke risk sınıflandırmasında 6. ve 7. grupta yer alan ülkelere (Suriye, Irak, İran gibi) ise devlet garantisi altında veya hükümetler arası protokollerle belirlenmiş kamu bankaları veya kamu kuruluşlarına kredi hatları açılarak ilgili ülkelerdeki alıcılara, koşulları ve kullandırım yöntemi söz konusu ülke ile mutabık kalınarak finansman desteği sağlanacak” dedi.



CEM KARAKURT
TÜRK EXİMBANK ÜLKE KREDİLERİ MÜDÜRÜ



Kredi tutarının Türkiye'den gidecek malların azami yüzde 85'i ile sınırlı olduğunu vurgulayan Cem Karakurt; "Türk Eximbank finansmanı dışında kalan yüzde 15'lik bölüme ilişkin ödemeler, alıcı tarafından peşin veya kredi kullanımlarına paralel olarak yapılır. Türkiye'den ihraç edilecek malların Makina ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nce tespit edilen yerli katkı oranının en az yüzde 50 olması gerekir. Vade konusunda ise 250 bin dolara kadar işlemler 6 ay ile 1 yıl ödemesiz toplam 3 yıl, 250 bin ile 1 milyon dolar arası 6 ay ile 1 yıl ödemesiz toplam 4 yıl, 1 milyon dolardan büyük 6 ay ile 1 yıl ödemesiz toplam 5 yıl imkan tanıyoruz. Kredi anlaşması kapsamında borçluya uygulanacak faiz 6 aylık Euribor/Libor+ spread olup faiz oranı ve risk primleri ilgili ülkenin OECD risk grubu ve teminat veren bankanın riskliliği dikkate alınarak hesaplanıyor" dedi.

BANKALARIN BAKIŞ AÇISI DEĞİŞECEK
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan ise Türkiye'de bankacılık sisteminin sanayiye bakış açısını değiştirmek istediklerini vurgulayarak kapanış konuşmasını yaptı. Serol Acarkan bankaların bakış açısının değişmesi gerekliliğini vurgulayarak; "Türk Eximbank ve Halkbank yetkililerinin yaptıkları sunumlarda da görülebileceği üzere buradaki amaç; öncelikli olarak Türk makine sanayisinin finansman desteğinin sağlanması yönünde yapı-

lan anlaşmalar çerçevesindedir. Dış satımlarda Türk Eximbank, iç makine satışlarında da Halkbank ile protokoller imzaladık. Bu protokoller bir çerçeve anlaşmasıdır. Bunun içerisinde farklı farklı argümanlar yer alıyor. Böylelikle sektörümüzde ilk defa finans sorununa çözüm yolu getirdik. Türkiye'de bankacılık sisteminin sanayiye bakış açısını değiştirmek istiyoruz. Makine üreticileri bankalardan tüketim, araba ya da ev kredisi gibi krediler talep etmiyor. Bizler alın terimizi pazarlamak için kredi talep ediyoruz ve bankacıların da bize bu gözlemlerle bakmasını istiyoruz. Dolayısıyla Türkiye'de bankacılıkta bir değişim yaşanıyor ve yaşanacağına da inanıyorum" dedi. Konya'nın makine imalatçıları için çok önemli bir il olduğuna dikkat çeken Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan; "Bundan 4-5 sene öncesine kadar Türkiye'de makine sektörü diye bir şey konuşulmuyordu. Bu süreçte çok şey değişti. Üreterek kalkınmaktan başka çaremiz yok. Artık makine sanayinin gizli gücü ortaya çıktı ve çıkmaya devam ediyor. İşte şimdi Türk sanayicisinin bilincinin değişmesi lazım. Biz makine ihracatımızın yüzde 60'ını Avrupa ülkelerine yapıyoruz. Demek ki kalitemizi ispatladık. Ayrıca biz makine satıcısı olmakla birlikte birer makine, aksam ve yedek parça alıcısıyız. Bugün Alman malı makine alındığında kişiler 'Makinedir, bozulabilir' diyor. Ancak Türk makinesi alındığında ve sorun yaşandığında yer yerinden oynuyor. Avrupa'ya

verdiğimiz toleransı kendi ülkemize ve sanayimize sağlamıyoruz. Merdiven altı üretimden alınan kalite belgesi olmayan malları zaten almak kabahatli bir durumdur. Ancak malını ihraç eden ve devlerle rekabet eden bir firmanın ürününü alarak tolerans göstermemek acımasızlık olur" dedi. Turqum Kalite Belgesi ile yaklaşık 3,5-4 senedir çalışma yaptıklarını ifade eden Serol Acarkan; "Türkiye'nin ihracatındaki kalite damgası olan bu belge, artık ülkemizin makine sanayindeki 'stratejik belgesi' olarak kabul edilmiştir" diyerek Konyalı sanayicilere makine ihracat hedefinin Cumhuriyet'in 100'üncü yılında 100 milyar dolara ulaşmak olduğunu hatırlattı. Toplantının ardından yetkililer verilen ikramda, Konyalı sanayicilerin sorularını yanıtladı.

Halkbank'ın çok çeşitli kredilerle farklı ihtiyaçlara destek sağladığına dikkat çeken Metin Sezici; protokol kapsamında birlik üyesi imalatçılara ve müşterilere Türk lirası ve döviz cinsinden kullandırılacak makine alım kredisi, tutarın azami yüzde 75'ini karşıladığını sözlerine ekledi.

MTG'NİN ALMANYA TEMASLARI

Makine üreticilerinin Almanya pazarında daha etkin rol alabilmesine yönelik çalışmalar kapsamında, Makine Tanıtım Grubu 09-10 Şubat tarihleri arasında Hamburg Ticaret Müşavirliği tarafından organize edilen firma ve kuruluşları ziyaret etti.

A lmanya'da düzenlenen Hamburg Ticaret Ateşesi Şevket İlgaç ve uzman Sacit Dizman'ın eşlik ettiği organizasyona Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Ali Rıza Oktay ve Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Makine Şubesi Şefi Berna Bilgin katıldı. Makine Tanıtım Grubu'nun, makine üreticilerini Almanya pazarına daha etkin olarak ihracat yapabilmesini teminen başlattığı çalışmalar kapsamında ilk gün Hamburg'da önemli bir danışmanlık şirketi olan Faktenkontor firmasına gidildi. Türk makine sektörü için firmaların uzmanlığını ve ürünlerinin avantajlarını ortaya koyan satış odaklı bir kampanyanın daha etkin olacağını ön gören yetkililer; özellikle ticaret heyetlerinin yuvarlak masa toplantıları gerçekleştirmesi gerektiğini belirtti.

Makine Tanıtım Grubu'nun ziyaretlerinin ikinci durağı ise CDH (National Federation of German Commercial Agencies and Distributors) Genel Sekreteri Philipp Krupke ile oldu. Yapılan görüşmede organizasyonların pratikteki işleyişi hakkında bilgi veren Krupke; Almanya genelinde firmaların tek bir ajans ile anlaşarak tek bir muhatabın olmasını tercih ettiklerini belirtti.

Avrupa'nın en önemli kurumsal servis sağlayıcılarından VDMA (Verband Deutscher Maschinen -und Anlagenbau- Ger-

man Engineering Federation) Yönetim Müdürü Dr. Ing. Jörg Mutschler ile yapılan görüşmede ise Türkiye temasları hakkında görüşüldü. Dr. Ing. Jörg Mutschler yaptığı açıklamada; "Alman makine sektörünün şu anda en önemli sorunu teknik branşlarda okumak isteyen gençlerin gün geçtikçe azalıyor olmasıdır. Bu nedenle VDMA genç göçmenleri ilk aşamada yüksek öğrenim için ama öncelikle teknik branşlarda eğitim görmeleri için destekliyor" dedi. Bu

görüşmelerin yanı sıra Hamburg-Harburg Teknik Üniversitesi teknoparkında yer alan Teknik Lojistik Enstitüsü ziyaret edildi. Ayrıca, Alman makine sektöründe faaliyet gösteren ve önemli referanslara sahip olan Türkiye kökenli firmalar UNIPACK GmbH, ALTUNTAS GmbH, GÖRGÜ HYDRAULIK MASCHINENBAU GMBH ve B2B Logistik GMBH firmaları ile Alman ve Türk makine üreticilerine verdikleri hizmetler ve karşılaştıkları sorunlar ile ilgili görüşmeler gerçekleştirildi.

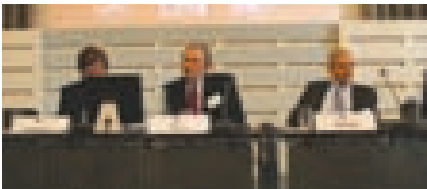


MTG, HAMBURG TÜRKİYE EKONOMİ GÜNÜ'NE KATILDI

Makine Tanıtım Grubu, Hamburg Ticaret Odası'nda 11 Şubat tarihinde düzenlenen Hamburg Türkiye Ekonomi Günü'nde Türkiye makine sanayii sektörü hakkında sunum yaptı. Düzenlenen oturumda Makine Tanıtım Grubu adına Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren yaptığı konuşmada; Türk makine sektörüne ait ihracat kapasitesi ve olanaklarına yönelik tanıtım yaptı.

Türkiye Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Başbakanlık Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı, Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, Makine Tanıtım Grubu (MTG), Ege İhracatçıları Birliği, Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAT)'nden üst düzey yetkililer oturuma katıldı. Hamburg Ticaret Odası, "Auslaendische Handelskammer" (AHK) ve "Euro Mediterranean Association" öncülüğünde Başbakanlık Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı'nın da desteği ile gerçekleştirilen Hamburg Türkiye Ekonomi Günü'nde; Alman Türk Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Marc Landau'nun moderatörlük yaptı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren'in sunumuyla desteklediği konuşmasında Türkiye ekonomisindeki son gelişmeler ve göstergeler hakkında bilgi verdi. Ardından Türk makine sektörüne ait ihracat kapasitesi ve olanaklarına yönelik tanıtım yaptı.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği tarafından gerçekleştirilen projeler arasında bulunan TURQUM, MAYSİM, federasyona dönüşme aşamasındaki Makine Sanayii Sektör Platformu ve Makine Tanıtım Grubu etkinlikleri hakkında da detaylı bilgi verdiği konuşmasında Ali Eren, makine sektörünün artık Türkiye için yurt dışına açıldığı stratejik bir sektör haline geldiğini belirterek tamamladı. Türkiye ve Türk malı imajının güçlendirilmesi açısından önemli bir fırsat teşkil eden ve Hamburg iş çevreleri ile yakın temas ve iş birliğinin tesisine katkıda bulunan etkinlikte "Yatırım ve Ticaret", "Gıda ve Makine", "Enerji/Rüzgar Enerjisi" ve "Lojistik" başlıkları altında 4 ayrı oturum düzenlendi.



SAMOTER FUARI ZİYARET EDİLDİ

İtalya'nın Verona şehrinde 02-06 Mart tarihleri arasında düzenlenen SAMOTER İş Makineleri Fuarı'nın açılış törenine Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün ile beraber Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği katıldı.

İş makineleri sektöründe en son teknolojik gelişmelerin sergilendiği SAMOTER Fuarı İtalya'nın Verona şehrinde kapılarını ziyaretçilerine açtı. 02-06 Mart tarihleri arasında gerçekleşen fuarın açılış törenine Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'ün yanı sıra Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serol Acarkan ve Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren katıldı. Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve MİB Yönetim Kurulu Üyeleri açılış töreninin ardından Bakan Ergün ile beraber SAMOTER Fuarı'nda yer alan Türk firmalarını ziyaret etti. Firmalarla birebir yapılan görüşmelerin ardından Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri, İtalya Ulaştırma Bakanı Altero Matteoli ile bir araya gelinen toplantıya

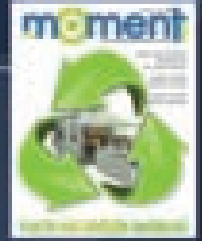


katıldı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve İMDER Yönetim Kurulu Başkanı

Cüneyt Divriş'in katılımıyla daha sonra "Türkiye: Avrupa'nın Parlayan Yıldızı" konulu konferans düzenlendi. Söz konusu konferansta Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Türkiye'nin yatırım için en doğru adres olduğunu belirtti ve İtalyan iş adamlarını Türkiye'deki firmalarla ortak iş yapmaya davet etti. Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ise konferansta Türkiye'nin şu an Avrupa ülkeleri arasında 6'ncı büyük ekonomiye sahip olduğunu, Türk makine sektörü olarak da gelişmiş ülkeler seviyesine gelmeyi hedeflediklerini belirtti. Bu yönde çalışmalarına devam ettiklerini aktaran Adnan Dalgakıran; ayrıca makine sektöründe Türkiye ile İtalya arasındaki ticaret hacminin de arttığına dikkat çekti.



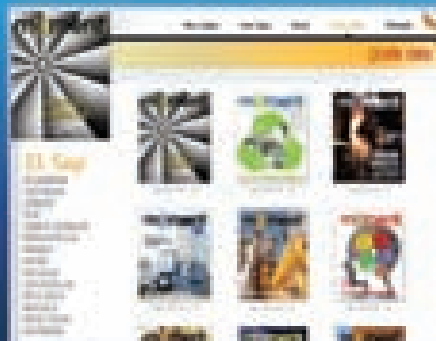
Artık parmağınızın ucundayız



Moment Expo artık elektronik ortamda da yanınızda!

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

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



MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ WEB SİTESİ YENİLENDİ

www.makinebirlik.com
www.turkishmachinery.com

Makine İhracatçıları Birliği bünyesinde gerçekleştirilen tüm etkinlik ve duyuruların güncel yayın organı ve sektörel istatistik ve projeksiyonların bilgi kaynağı makine birlik web sitesi yenilendi.

Site Makine İhracatçıları Birliği'nin son dönemlerde en önem verdiği projeler olan Türk Eximbank'ın makine ihracatçılarına sağladığı Ülke Alıcı Kredisi Programı ve Halkbank'ın yerli makine üreticileri için özel olarak hazırladığı kredi programının tanıtıldığı özel sayfa ile açılmaktadır. Makine İhracatçıları Birliği'nin dünyanın 228 ülkesine makine ihraç ettiğini simgeleyen ve "Dünyanın Makinesi Türkiye'nin Kalitesi" sloganı ve makine üretiminin temelini oluşturan kumpas cihazının Türkiye üzerinde odaklandığı bir görsel animasyon ile site ziyaretçilerinde dünyaya ihraç edilen kaliteli Türk makinesi algısının yaratılması amaçlanmıştır. Sitede tasarımında yurt içi ve yurt dışı tanıtım faaliyetlerinde ön plana çıkabilecek kadar görsel anlamda kuvvetli; ama tasarım olarak da bir o kadar sade bir yapı belirlendi. Bu prensiple başlayan çalışma internet kullanıcılarının bilgiye son derece hızlı ve kolay bir şekilde ulaşımını sağlayacak nitelikte bilgi içeriğinin sağlanması süreci ile devam etti.

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN İHRACAT YAPAN ÜRETİCİLERİ

Türk makine endüstrisi her türlü makine ve aksamı yüksek kalite ve rekabetçi fiyatlarla üretmektedir. Türk makinecileri uluslararası pazarlarda

kalite, zamanında teslim ve uygun fiyat seçenekleriyle tercih edilmekte olup 228 ülkeye ihracat yapma başarısını göstermişlerdir. Makine web sitesinde yayınlanmakta olan makine sektörü ihracat yapan üreticiler rehberinde firma bilgilerine anahtar kelime, firma ismi ve ihracat yapılan ürün GTİP'lerinden hızla ulaşılabilir.

ZENGİN VE HIZLI İÇERİK YÖNETİMİ

Makine web sitesi Makine İhracatçıları Birliği'nin yurt içi ve yurt dışında yaptığı

her türlü etkinliğin duyurulduğu bir mecra olmakla birlikte birliğe ait tüm projeler hakkında bilgi edinilebilecek bir portal olma özelliğini de taşıyor. Ziyaretçiler makine sektörünün kalite markası olan TURQUM, makine sanayinde dernekleri ve sektörel örgütleri bir araya getiren ve federasyona dönüşme yolunda olan "Makine Sanayii Sektör Platformu" ve aylık olarak yayınlanan sektörel dergi "Moment Expo"ya ait elektronik dergi web sitelerine hızlı erişim imkanına sahip oluyor.





İSTATİSTİKLER

Makine ihracatına ait Türkiye geneli tüm ürün grupları ve ülkeler bazında ihracat miktar ve değerlerine 2009 ve 2010 yılları karşılaştırmalı olarak yüzde değişim oranları ile birlikte ulaşım imkanı sağlanmaktadır.

ARAŞTIRMA RAPORLARI

Makine sektörüne ait sektörel projeksiyonları içeren ülke, il ve sektör raporlarına bu bölümde ulaşılabilir. Makine Şube Müdürlüğü uzmanları tarafından hazırlanan araştırma raporları; - **Sektör raporları:** Makine ve aksamları sektörü bazında potansiyel arz eden hedef pazarları belirlemek üzere hazırlanan ve sektörün dünyadaki ve Türkiye'deki durumunun ihracat ve ithalat göstergelerine dayanarak detaylı bir analizini içermektedir.

- **Ülke raporları:** Makine sektörünün dünyadaki görünümünün projeksiyonu ile birlikte dünya ithalatı ile potansiyel alıcı ülkeler hakkında bilgi sunulmaktadır.

- **İl ihracat raporları:** Türkiye'nin sanayileşmiş şehirlerinin makine ihracat potansiyelini inceleyen detaylı araştırma raporlarını içermektedir.

ARADIĞINIZ MAKİNEYİ BULAMIYOR MUSUNUZ?

Makine web sitesinde yurt içi ve yurt dışından ziyaretçilere firma arama ve company search bölümlerinde aradıkları nitelikte makineye ulaşamamaları durumunda on-line danışma hizmeti sunulmaktadır.

Ziyaretçiler kısa ama detaylı formu doldurup göndermeleri halinde makine

şubesi uzmanlarından gerekli bilgi ve yönlendirme hizmetini alabilmektedirler.

NASIL YARDIMCI OLABİLİRİZ?

Makine web sitesinde ziyaretçilerin her türlü soru ve görüşlerini on-line olarak iletebilmeleri amacıyla özel bir menü tasarlanmıştır. Makine sektörü uzmanlarına on-line bilgi danışma ve dünyadaki tüm Ticaret Müşavirlikleri'nin web sitelerine doğrudan erişim de bu bölümün ziyaretçilerinin yararlanabileceği imkanlar arasındadır.

YURT DIŞI ZİYARETÇİLERİ İÇİN:

Makine web sitesi halihazırda Türkçe ve İngilizce olarak yayınlanmaktadır. Yurt dışından gelen tüm ziyaretçiler şu an için direkt olarak İngilizce sayfaya yönlendirilmektedir.

TÜRKİYE'DE YATIRIM YAPILMASININ TEŞVİK EDİLMESİ

Makine web sitesinin İngilizce versiyonunda Türkçe sitede yer alan yurt içi ve yurt dışından yapılan her türlü etkinlik duyurulmakta olup; birliğe ait tüm projelere İngilizce sitede de yer verilmektedir. Makine sektörünün kalite markası olan TURQUM, makine sanayinde dernekleri ve sektörel örgütleri bir araya getiren ve federasyona dönüşme yolunda olan "Makine Sanayii Sektör Platformu" ve aylık olarak yayınlanan sektörel dergi "Moment Expo"ya ait elektronik dergi web sitelerinin İngilizce versiyonlarına hızlı erişim imkanı sağlanmaktadır.

Ayrıca İngilizce web sitesinde Invest in Turkey bölümü ile yurt dışı ziyaretçileri

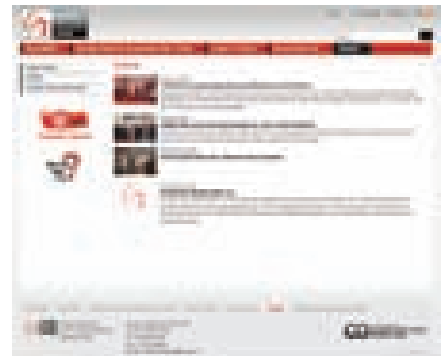
Türkiye'den makine almaya yönelmek ve Türkiye'de yatırım yapmak konusunda teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Site makine sektörü ve Türkiye hakkında detaylı bilgi vermekte yatırım ve ihracat konusunda önde gelen kuruluşlara ait ön bilgi vererek web sitelerine yönlendirmeler yapılmaktadır. Yatırımdan önce ülkemizin harikulade coğrafyasının ve teknolojiye geldiğimiz boyutun anlaşılmasını teminen Visit Turkey bölümü ile tüm yatırımcılar ülkemize davet edilmekte ve on-line seyahat planlayıcı başta olmak üzere Türk Havayolları'nın dijital imkanlarına kadar bilgi sunulmaktadır.

FİRMA ARAMA

İngilizce web sitesinde en çok ziyaret edilen sayfa haline geleceği düşünülen firma arama motoru Türkiye'den makine satın almak isteyen firmalara rehberlik etmek üzere tasarlanmıştır. İhracat yapan üretici firmanın bilgisine anahtar kelime, firma adı ve ihracat yapılan ürün GTİP'leri aracılığı ile ulaşılabilir.

ARAMA MOTORU OPTİMİZASYONU

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Türk makine üreticilerinin dünyada tanıtımı için en önemli mecranın internet olduğunun bilinci ile web sitesinin dünyaca ünlü arama motorlarından kolaylıkla ulaşılır hale gelmesini sağlayacak önlemleri almaya başlamıştır. Bu profesyonel çalışma kapsamında belirli pazarlar, coğrafyalar, kullanıcı eğilimleri göz önünde bulundurularak yapılan çalışma ile sitenin arama motorlarında erişilebilirliği artırılacak ve daha çok trafik çekmesi sağlanacaktır. Bu şekilde site içeriğinde yer alan ihracatçı firmalarımızın iletişim bilgileri dünya kullanıcılarının yaptığı ürün bazında kriter içeren arama sonuçlarında görüntülenebilecektir.



GENEL KURULUMUZ GERÇEKLEŞTİ

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

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

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

"BİRLİKTE HAREKET ETMELİYİZ"

Birlikte hareket etmenin gücüne değinen Adnan Dalgakıran konuşmasında, bunun başarılacağı takdirde tüm çabaların belirli sınırlar içerisinde kalacağını söyledi. Lobi olmanın önemine değinen Dalgakıran, Genel

Kurul Toplantısı'na katılan tüm üyelerin çevrelerinde bunu anlatmasının önem teşkil ettiğini belirtti.

"HEDEFE ULAŞMAK İÇİN STRATEJİ ŞART"

Makine ihracatçıları olarak önlerine bir hedef koyduklarını belirten Adnan Dalgakıran, 2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatı yapabilmek için stratejiler geliştirmenin ve bunları uygula-





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

Adnan Dalgakıran 2011 yılında yurt dışı tanıtım çalışmalarının daha fazla hız kazanacağını ve belirlenen fuarlara Hannover Messe Fuarı'nda olduğu gibi "Tıkır Tıkır" benzeri reklam çalışmaları ile etkin bir şekilde katılım sağlanacağını vurguladı.

Adnan Dalgakıran, Genel Kurul Toplantısı sırasında kamu kurumlarının makine alımında yerli makine firmalarının desteklenmesi, Turqum Kalite Belgesi ve teknolojik üretimin yapma gerekliliği üzerinde de durdu.







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

MTG HANNOVER MESSE'DE "TIKIR TIKIR" EZBERLETTİ



Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarı olan ve 1947 yılından bu yana her sene düzenli olarak devam eden Hannover Messe, bu yıl 04-08 Nisan 2011 tarihleri arasında Almanya'da gerçekleşti. Fransa'nın partner ülke olarak katıldığı fuara Çin, İtalya, Fransa, Türkiye ve İsviçre milli katılım sağladı.

Son on yılın en iyi fuarı olarak değerlendirilen fuarda, bu yıl Türkiye rüzgarı esti. 228 Türk firmasının katılımının yanı sıra Makine Tanıtım Grubu'nun fuarın dört bir yanını saran "Tıkır Tıkır" reklamları büyük ilgi çekti. Makine Tanıtım Grubu gerek fuar alanı, gerekse şehir içinde kiraladığı reklam alanlarıyla hedef pazar katılımcılarına 'Tıkır Tıkır' kampanyasını tanıtarak; Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. Makine Tanıtım Grubu Hannover Messe Fuarı kapsamında 4'üncü ve 21'inci

hollerde yer alan iki stand ile katılım gerçekleştirdi.

65 ÜLKEDEN 6 BİN 500 FİRMA KATILDI

Hannover Messe Fuarı'na dünyanın dört bir yanından toplam 65 farklı ülke içerisinde 6 bin 500 firma katıldı. Türkiye'yi temsilen fuara gelen Devlet Bakanı Zafer Çağlayan; Makine Tanıtım Grubu standını ziyaret ederek Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz ile görüşmeler gerçekleştirdi. Makine Tanıtım Grubu şemsiyesi altında fuara katılan Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD), Makina İmalatçıları Birliği (MİB), İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) ve Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) yetkilileri





Katılımcı olarak da 4'üncü sıradayız. 2002 yılında biz bin 600 metrekare alan tutmuşuz, şu anda bu büyüklük 6 bin 700 metrekareye ulaşmış durumdadır. 2002 yılında katılımcı sayısı 54 iken bugün 228'e ulaştı. Ümit ediyorum ki, biz bir sonraki yıl birinci olacağız. Yaklaşık 20 yıldır Türk firmalarının katılımının sağlandığı ve gün geçtikçe bu katılımın arttığını görmek dahi Türk makine sektörü adına sevindirici bir durumdur." Bakan Zafer Çağlayan'ın da katılımcılar için hazırladığı kanun gösterisi, renkli dakikaların yaşanmasına neden oldu.

TÜRK GECESİ

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

de üyeleri hakkında yabancı konuklara bilgi verme fırsatı buldu. Hannover Messe Fuarı'na Dalgakıran Kompresör firmasıyla da katılım gösteren Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran da Makine Tanıtım Grubu'nu standlarında ziyaret etti.

MUHTEŞEM AÇILIŞ

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

BAKAN ÇAĞLAYAN'IN ZİYARETİ

Fuar, Devlet Bakanı Zafer Çağlayan tarafından da ziyaret edildi. Katılımcı Türk firmaları ile yakından ilgilenen Çağlayan İstanbul Ticaret Odası ve Makine Tanıtım Grubu standında çeşitli açıklamalarda bulundu. Hannover'e ilk kez 05 Nisan 1986'da geldiğini belirten Çağlayan, bu dönemde bir tek Türk firmasının bile katılımcı olmadığını; ancak bugün 228 firmanın Türkiye'yi burada temsil ettiğini görerek büyük sevinç duyduğunu söyledi. Devlet Bakanı Zafer Çağlayan açıklamalarına şöyle devam etti: "Dünyanın en büyük üç ekonomisi arasında olan bir ülkede ve dünyanın en büyük sanayi fuarındayız. 200'e yakın Alman firmasında da Türk ürünleri sergileniyor. Burada 228 değil, 428 standda Türk ürünleri sergileniyor. Türkiye'de üretilen ve buraya gönderilen Türk malı olan ürünler.



TIKIR TIKIR FOTO ALBÜM

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





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

MTG, HANNOVER MESSE FUARI'NA 2 STANTLA KATILDI

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



GÖKHAN SEZER TÜRKTAŖ
POMSAĐ GENEL SEKRETERİ

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

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



FARUK AKSOY
İMDER GENEL SEKRETERİ

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

"Tıkr Tıkr" reklamlarıyla sektöre öz güven geldiğini, Türk makineleri imajının ve güveninin arttığını gözlemledim.



NAIL TÜRKER
MİB GENEL SEKRETER
YARDIMCISI

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

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



M. SELAMİ İLERİ
TARMAKBİR GENEL SEKRETERİ

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

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



ABDULLAH PARLAR
AKDER GENEL SEKRETERİ

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

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

TÜRK FİRMALARIN GÖZÜNDEN HANNOVER MESSE 2011

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



10. KATILIM

AYKUT SELÇUK MİKROPOR FİLTRE GÖREVLİSİ

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

“Tıkır Tıkır” reklam kampanyasının çok başarılı olduğunu düşünüyorum.



7. KATILIM

BURÇ UZMAN UZMAN MAKİNE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

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

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



5. KATILIM

HAYDAR KAYHAN
KAYAHAN İÇ VE DIŞ TİCARET
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

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

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



4. KATILIM

EMRE TÜJÜMET
AYDIN TRAFİKO GENEL MÜDÜRÜ

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

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

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

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



3. KATILIM

CÜNEYT OKÇU
ZET REDÜKTÖR YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

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

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



3. KATILIM

BİRGÜL KAYA
SMS TORK
İHRACAT MÜDÜRÜ



12. KATILIM

ÖZGE SALI
ALKIN KOMPRESÖR
ULUSLARARASI SATIŞ
VE PAZARLAMA UZMANI

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

“Tıkr Tıkr” Hannover Messe’ye damgasını vurdu.



7. KATILIM

METİN YUSUFOVIÇ
DİRİNLER DÖKÜM
SATIŞ TEMSİLCİSİ

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

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





4. KATILIM

TEOMAN SERDAROĞLU
HİDROSER SATIŞ MÜDÜRÜ

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

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



4. KATILIM

MESUT KURTÖZ
KURTMAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

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

MTG çatısı altında Türk derneklerini de fuarda görmekten dolayı mutluyum.

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

"Tıkr Tıkr"ı biz ezberledik. Umarım tüm dünya Türk makinesinin kalitesi olarak bu sözü müzü ezberler.



3. KATILIM

MUSTAFA PEKGÖNÜL
ESMAKSAN
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

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

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



3. KATILIM

PINAR YALMAN
HOSTİM
KOORDİNATÖR YARDIMCISI



6. KATILIM

NURİ KARA
DALGAKIRAN MAKİNA
GENEL KOORDİNATÖRÜ

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

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



1. KATILIM

BAHADİR DEMİRCİ
FMC HİDROLİK GENEL MÜDÜRÜ

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

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

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

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



4. KATILIM

ZAFER UDÜL
TAMSAN KOMPRESÖR
GENEL MÜDÜRÜ

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

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



5. KATILIM

MANSURİ ÇAYNAK
HEMA ENDÜSTRİ
İŞ GELİŞTİRME VE
PAZARLAMA MÜDÜRÜ



3. KATILIM

FATİH BAKAN
EKOMAK KOMPRESÖR
GENEL MÜDÜRÜ

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

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



8. KATILIM

ALP AĞACIK
AKDAŞ DÖKÜM
PAZARLAMA SORUMLUSU

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

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

YILMAZ REDÜTÖR



16. KATILIM

ŞİNASİ YILMAZ
YILMAZ REDÜTÖR
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

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

“Tıkır Tıkır” reklam kampanyasının imaj oluşturmak yönünde büyük faydası olduğunu düşünüyorum.



HEDEF PAZARLARIN GÖZÜNDEN “TIKIR TIKIR” VE TÜRK MAKİNELERİ

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



SIMONE TANOLI
NR MAKİNE SATIŞ MÜDÜRÜ

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

Girişlerdeki büyük afişler çok ilgi çekiciydi.



FRANK VAN DINTHER
VAN DINTHER HİDROLİK
GENEL MÜDÜRÜ

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

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



THORSTEN SCHWANERT
NGLOBAL YATIRIM VE
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

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

“Tıkır Tıkır” reklamları sayesinde Türk makine sektörü prestijini artırdı ve nedensiz ciddi bir güç olduğunu bu fuarda gösterdi.



ZHU MIANXUE
TIANJIN TAIPINGYANG MEKANİK
VE ELEKTRONİK GENEL MÜDÜRÜ

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

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



HARTMUT RAUEN
ALMAN MAKİNE VE AKSAMI
İMALATÇILARI DERNEĞİ (VDMA)
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

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



DR. LISA MONTANARI
DLM TEKNİK SATIŞ MÜDÜRÜ

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

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

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

POMSAD İLE 3 BÜYÜK BULUŞMA

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





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

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

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



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

1

AVRUPA VANA SANAYİCİLERİ İSTANBUL'DA BULUŞTU

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

On iki Avrupa ülkesinden ulusal dernekler ve ulusal dernek üyeliğinin bulunmadığı ülkelerde firmalar vasıtasıyla vana sektörünün temsilcilerini bir araya getiren CEIR senelik toplantısına Amerika Birleşik Devletleri ve Hindistan'dan da katılım sağlanırken, 2 gün boyunca süren toplantılarda Avrupa'da vana sektörünü ilgilendiren gelişmeler üzerine görüşmeler yapıldı. Tesisat vanaları (batarya ve musluklar-PC1), bina içi vanalar (PC2) ve endüstriyel vanalar (PC3) başlıkları altında üç ayrı komisyon şeklinde çalışan CEIR'in toplantılarında, ilk gün Yönetim Kurulu Toplantısı'nın ardından bu üç ayrı komisyon kendi konu başlıkları altındaki önemli gelişmeleri ayrı ayrı tartıştıktan sonra ilk gün akşam yemeği Adile Sultan Yalısı'nda verildi. İkinci gün bütün komisyonların ortak toplantısında komisyonların üzerinde durdukları ortak konular görüşülürken, öğleden sonra Genel Kurul Oturumu gerçek-

leştirildi. Genel Kurul'da POMSAD Başkanı Bülent Haciraifoğlu 2 yıllık bir süre için CEIR Başkanlığı'na oy birliği ile seçildi. Genel Kurul sonrasında ise Bilkent Üniversitesi Öğretim Üyelerinden Prof. Dr. Talat Halman yabancı konuklara "İstanbul: Şehirlerin Şehri"

isimli bir konuşma yaptı. Konuşmanın ardından gala yemeği Les Ottomans Hotel'de gerçekleştirildi. Toplantıların son günü ise yabancı konuklar PAWEX Fuarı'nı ziyaret ederken iki yabancı konuk ise 7.Pompa-Vana Kongresi'ne bildirimleri ile katıldılar.



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

7. POMPA VE VANA KONGRESİ YAPILDI

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

Temiz Çevreye Uygun Ekipman temasıyla gerçekleşen kongrenin konuları arasında sistem tasarımı, optimizasyon, titreşim problemleri, iç ve dış pazarlama, direktifler ve standartlar, içme suyu ile temastaki malzeme şartları, pompa ve vana seçim ve tasarımı gibi konular yer aldı.

Kongrenin açılış töreninde kongreye ana sponsor olarak destek veren firmaların yetkililerine plaketleri takdim edilirken; öğleden sonra yapılan ilk oturumda yakın zamanda aramızdan ayrılan Prof. Dr. Cahit Özgür ve Prof. Dr. Cahit Eralp anıldı. Prof. Dr. Cahit Özgür'ün anılmasının ardından söz alan POMSAD Önceki Başkanı ve Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu,

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

3 GÜNDE 9 OTURUM

Üç gün süren kongre dokuz oturum halinde gerçekleştirilirken, 29 Nisan Cuma günü "Pompa ve Vana Sektörü, Sorunları-Çözüm Önerileri ve Geleceği" konulu sektör sorunlarının sektörün farklı alanlarındaki temsilcileri tarafından tartışıldığı bir panel oturumu yapıldı.

POMSAD, İTÜ Makine Fakültesi, ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü ve Teknik Yayıncılık firması kongrenin düzenleyici kuruluşları olurken; Alarko, Asteknik Vana, Doğu Vana, Layne Bowler, Mas-



Daf Makine, Özkan Vana ve Standart Pompa kongreye ana sponsor olarak destek verdiler. Kongrenin yapımında ayrıca Makine Tanıtım Grubu'nun desteğinden de yararlandı. Kongrede sunulan bütün bildirilerin yer aldığı "Bildiriler Kitabı"na ulaşmak için POMSAD ile irtibata geçilmesi gerekiyor.



3

SEKTÖR İÇİN BİR İLK: PAWEX FUARI

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



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



Sektörümüzün açılmadığı birçok pazar bulunmakta ve bu alanda ciddi birikime ve potansiyele sahiptir. Küresel pazarın daha 2/3'üne açılmadık bile. Bu pazarlara açıldığımız takdirde ihracatımızı artıracamız aşıkardır.” POMSAD Başkanı Bülent Haciraifoğlu ise PAWEX Fuarı'nın pompa vana sektörü için bir ilk olduğunu ve gelecek fuarlarda çevre ülkelerden ve Avrupa'dan yoğun katılım beklediklerini söyledi. Konuşmasında Türkiye pompa ve vana sektörünün gelişimi için neler yapılabileceğine ilişkin çözüm önerileri sunan Haciraifoğlu fuarın sektöre katkı sunması dilekleriyle konuşmasını sonlandırdı. Kurdela kesim töreni ve ana sponsorlara verilen fuara katkıları bulunan isimlere verilen ödüllerin ardından PAWEX Fuarı ilk kez kapılarını konuklarına açtı. Dört gün süren fuar hem katılımcılar, hem de ziyaretçiler açısından faydalı bulundu.

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

törünün en önemli ihtisas fuarı olarak tanınacağını söyledi. Karavelioğlu, 2023 yılında Makine İhracatçıları Birliği olarak açıkladıkları 100 milyar dolar makine ihracatı hedefine pompa ve vana sektörünün büyük katkı sağlayacağını altını çizdi. Bu hedef ulaşmak için PAWEX Fuarı'nın da gelişme gerektiğini söyleyen Karavelioğlu, ilerleyen yıllarda yabancı katılımcı ve ziyaretçi sayısının artacağını umduklarını belirtti. Karavelioğlu pompa vana sektörünün dünya ve Türkiye ekonomisi açısından önemini ise şu şekilde açıkladı: “Bütün büyük makine imalatçıların, büyük pompa vana imalatçıları olduğu biliniyor. Çin'in pompa ve vana ihracatı toplam makine ihracatının yüzde 4,4'ü, ABD'nin yüzde 8'i ve Almanya'nın yüzde 8,5'idir. Türkiye pompa vana sektörü ise toplam makine ihracatından yüzde 6 pay hedeflerse, ki günümüzde oranımız bu aşamadır, 2023 yılında yapacağımız sektör ihracatı 6 milyar dolar olacaktır. Bu hedefe ulaşmak zor değildir.

FUARDAN NOTLAR:

Pompa ve vana sektörlerini tek başlarına bir fuarda ilk defa bir araya getiren fuar, POMSAD destekleriyle Sodeks Fuarcılık tarafından gerçekleştirildi. POMSAD üyesi firmaların indirimli fiyatlarla yer alma imkanı bulunduğu fuara; pompa-vana üretici firmalarla pompa-vana sektörleriyle ilgili üretim gerçekleştiren önemli firmalar katıldı. Fuara katılan firmaların ortak görüşü, stantları ziyaret eden kişilerin çok büyük çoğunlukla pompa ve vana



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

sektörleriyle ilgili kişiler olmasıydı. İlerleyen yıllarda giderek daha büyük bir alana yayılması ve daha çok ziyaretçiye ulaşması beklenen fuarın ikincisi 2013 yılında gerçekleştirecek.



KUTLU KARAVELİOĞLU: POMPA VANA SEKTÖRÜNÜN 2023 YILI İHRACAT HEDEFİ 6 MİLYAR DOLAR

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

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

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

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

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

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

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

Türkiye 2023 yılında 6 milyar dolar pompa ve vana ihracat edebilir mi?
Bugün bütün büyük makine imalatçı-

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

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

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

Kullanıcı sektörler ve ürünler bazında artı ve eksilerimiz nelerdir?

Kullanıcı sektörler göre baktığımız da gelişime çok açık bir manzara ile karşılaşılıyor. Proses, kimya, rafinasyon, kağıt, gıda gibi sektörlerde yeterince imalatçımız olmadığını görüyoruz. Oysaki 60 milyar dolarlık pazarın 1/3'ü bu sektörlerden oluşmaktadır. Aynı şekilde doğrusal ve döner deplasmanlı pompalarda santrifüj pompalarda olduğu kadar güçlü değiliz. Bu pazarda 8

milyar dolar gibi büyük bir potansiyeli içinde barındırıyor. Kontrol, basınç düşürücü ve emniyet vanalarında, küresel vanalarda diğerleri kadar güçlü değiliz. Bunlar da 15 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğüne sahip. Bu demek oluyor ki, ürün çeşitlerine göre de pazarın 1/3'ünde yapılacak çok şey var. Örneğin; sadece aktuatör pazarı

dahi 13 milyar gibi müthiş bir potansiyel vaat ediyor.

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



MTG, BREZİLYA FEIMAFE FUARI'NA KATILDI

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

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

FEIMAFE Fuarı'na, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu'nu temsilen katılım sağlayan Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, Sao Paulo Sanayi Federasyonu (FIESP) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Türkiye-Brezilya Ticari İlişkiler Başkanı Elias Haddad ve Brezilya Makine ve Ekipmanları İthalatçıları Birliği Uluslararası İlişkiler Başkanı Mauricio Lax ile toplantılar gerçekleştirdi. Sao Paulo Başkonsolosu Mustafa Kapucu ve Sao Paulo Ticaret Ataşesi Ramazan Kısa tarafından da MTG standına ziyaret yapıldı. FEIMAFE Fuarı'nda Brezilya'ya yönelik önümüzdeki dönemde yapılabilecek sektörel faaliyetler hakkında görüşmeler gerçekleştirildi.



STRATEJİ BELGESİ VE EYLEM PLANI AÇIKLANDI

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

Türkiye Makine Sektörü Strateji Tanıtım Toplantısı; kurum ve kuruluşları, sektörel dernekler, birlik ve odalar ile özel sektör temsilcileri, akademisyen ve basın mensuplarından oluşan yaklaşık 300 kişinin katılımıyla gerçekleşti.

Toplantıda sırasıyla Orta Doğu Teknik Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Hakan Gürsu, SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, ALARKO Şirketler Topluluğu Yönetim Kurulu Başkanı İshak Alaton, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim

Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün konuşma yaptı.

"MAKİNELER 'TIKIR TIKIR' ÇALIŞACAK"
Makine sektörünün 2023 yılında 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabi-





leceğini belirten Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün 5 hedefe yönelik olarak 39 eylem belirlendiğini ifade etti. Kamu alımlarında yerli makinelerin tercih edilmesini sağlayıcı düzenlemelerin yapılacağını ve takip edileceğini bildirdi. Önümüzdeki 20 yıl içinde, üretimde veya tüketimde kullanılan birçok makinenin yenilenmesinin gerekeceğini vurgulayan Ergün, bu süreç iyi yönetildiği takdirde hem iç pazara hitap ederek ithalatı azaltan, hem de dış pazarlara daha agresif bir şekilde dahil olan bir sektör oluşturmanın mümkün olabileceğini aktardı. Türkiye'nin makine sektöründe oldukça

başarılı bir ülke olduğunu, sektörde 10 milyar doları bulan ihracatın ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerine yapıldığını, ancak böyle başarılı olunan bir sektörde, ihracatın 2 katı kadar ithalat yapıldığına dikkati çeken Ergün; "Ben bu ülkenin bir vatandaşı olarak böyle bir tabloyu kesinlikle içime sindiremiyorum. Aynı kalitedeki malı, daha fazla fiyat ödeyerek, sırf yabancı olsun diye yurt dışından almayı izah edecek bir cümle kuramıyorum" dedi. Özellikle kamu ihalelerinde Türkiye'de üretilen ürünlerin tercih edilmesi için özel sektörle birlikte projeler üretildiğini, son Torba Kanunu'nda da Kamu İhale Kanunu'nda değişiklik yaparak bu konuda önemli bir adım attıklarını dile getiren Bakan Ergün, sektörde temel önceliğin net ihracatçı duruma gelmek olduğunu vurguladı. Makinelerin tıkr tıkr çalışacağını söyleyen Nihat Ergün; "İnşallah 2023 yılında, tıkr tıkr 100 milyar dolar ihracat yapacağız. Bunu başarmak için sektörü Ar-Ge, teknoloji ve markalaşma konusunda daha fazla geliştirmeli, işletme ölçeklerini optimum seviyeye taşımalıyız" diyen Ergün, şöyle devam etti: "Bu belge, nereye varmak istediğimizi ve oraya hangi vasıtalarla ve ne zaman ulaşacağımızın detaylı bir analizini sunmaktadır. Belgenin hazırlanma süreci, kamunun, özel sektörün ve sivil toplum kuruluşlarımızın bir arada çalışmasının güzel bir örneği olmuştur." Makine Sektörü Strateji Belgesi'nde, 5 farklı hedef için 39 tane eylem belirlediklerini ifade eden Nihat Ergün; "Bu kapsamda üreticilere sağlanan KDV

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

iadesi uygulaması hızlandırılacaktır. Böylece özellikle makine sektöründe bürokrasiden dolayı yaşanan gecikmeleri önleyecek ve nakit akışını hızlandıracaktır. Finansal kiralama işlemlerinin KDV karşısındaki durumu değerlendirilecek ve varsa aksayan yönlerin düzeltilmesine yönelik çalışmalar yapılacaktır. Mesela doğrudan yatırıma tabi



makinenin leasing işleminde yüzde 1 oranında KDV uygulanması, yatırımcılar için önemli bir kolaylık olacaktır. Yerli üretimi bulunan makinelerin 2. el ithalatı sınırlandırma uygulaması, AB tam üyeliğine kadar devam ettirilecektir. Kamu alımlarında yerli makinelerin tercih edilmesini sağlayıcı düzenlemeler yapılacak ve takip edilecektir. Piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinin, ithalat kontrolleri dahil olmak üzere, etkinleştirilmesi ile belgeli üretim yapan firmalar korunacaktır. Makine ana sanayi-yan sanayi iş birlikleri geliştirilecektir. Bu kapsamda, sektöre yönelik Ortak Satınalma Organizasyonu kurulacak ve sektör daha entegre bir yapıya kavuşacaktır. Ziraî krediler konusunda bir çalışma yapılacak, 25 yaş ve üzeri traktörlerin hurdaya ayrılması için hurda bedeli ödenmesi konusunda mekanizma oluşturulacak. Makine ihtisas OSB'leri kurulacak, kümelenme projeleri hazırlanacak ve desteklenecek. Girdi Tedarik Stratejisi kapsamında yapılan çalışmalarla iş birliği ve koordinasyon sağlanacak."

İkinci hedefleri olan yurt içi ve yurt dışında sürdürülebilir büyümeyi ve ölçek ekonomisinin avantajlarını yakalamak amacıyla sektöre yönelik sağlıklı finansal çözümler sağlamak için de 5 hedef belirlediklerini ifade eden Ergün; "Eximbank tarafından yurt dışındaki müşterilere orta ve uzun vadeli ülke kredisi verilecek, orta vadeli ihracat sigortaları yaygınlaştırılacaktır. Gelişen işletmeler piyasasının işlerliği sağlanacak, başvurular yaygınlaştırılacak, halka açılmanın faydaları anlatılacaktır. İşletmelerde kullanılan makine ve teçhizat, kredi kuruluşlarınca teminat olarak kabul edilecektir" dedi.

Ergün, üçüncü hedefimiz olan sürdürülebilir, yetkinliğini kazanmış, yüksek performanslı, teknoloji odaklı, öğrenmeye ve değişime açık her düzeyde insan kaynağı sağlamak hedefi için ise 11 hedef belirlediklerini söyleyerek, şunları kaydetti: "Mesleki ve teknik eğitimi özendirici tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilecek, teknik eğitim okul ve kurumları oluşturulacak. Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarına güncel teknolojik donanım kazandırılacak. MEB ile protokol hazırlayarak bölgesel ihtiyaçlara öncelik tanıyan eğitim ve ara-yetistirmeye programları oluşturulacak ve öğrencilerin işletmelerde staj imkanları geliştirilecek. Makine

sektörüne yönelik olarak meslek standartları hazırlanarak belgelendirme faaliyetlerine başlanılacak. Teknoloji eğitimlerine destek olan sanayiciler teşvik edilecek. Uygulamalı eğitim ve staj kapsamında üniversite eğitimi makro planı oluşturulacak. Stajların sadece yaz tatilinde değil, eğitim sürecinde de yapılmasını sağlayacağız. STK, üniversiteler ve sanayi iş birliğiyle, makine teknoloji enstitüsü kurulacak. Makine ve otomasyon sektörüne yönelik komple bir eğitim programı tasarlanacak." Ergün, dördüncü hedefleri olan Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana çıkararak, yurt içinde ve dışında etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı artırmak için 6 hedef belirlediklerini ifade etti. Ergün, bu kapsamda da başta en çok makine ithalatı yapan ülkelerde olmak üzere, gelişen pazarlarda tanıtım yapmak, lobi ve finansal destek faaliyetleri sağlamak amacıyla ofisler açılacağını, Türk makine sektörü ile ilgili olarak firma bazında veri tabanı oluşturulacağını ve kullanıma açılacağını söyledi. Ergün, TURQUM ve TSE Kalite Belgesi alan firmaların sayısının artırılacağını, belgelerin tanıtımının yapılacağını ve belge sahibi firmalara ilave destekler sağlanacağını, dünyada marka olmuş makine ihtisas fuarlarına katılımın teşvik edileceğini ve bu fuarlarda Türk makine sanayi ile ilgili konferanslar düzenleneceğini anlattı. Beşinci ana ve son hedef olan 'Global düzeyde rekabet edebilen, katma değerleri yüksek ürünler üretebilmek için Ar-Ge ve inovasyon yapmak' başlığı altında ise 5 hedef bulunduğunu söyleyen Ergün; "Bu kapsamda Ar-Ge destekleri tanıtılacak ve kolaylaştırılacak; KOBİ'ler için yeni Ar-Ge ve inovasyon destek mekanizmaları geliştirilecek. Ortak Ar-Ge merkezleri ile Ar-Ge ve inovasyon teknoloji transfer merkezleri kurulacak. Ar-Ge ve inovasyonda geliştirilen ürünlere mevzuat ve belgelendirme konularında destek olunacak. Ar-Ge ve inovasyon sonucu ortaya çıkan teknolojinin ticarileşmesi konusunda destek sistemi oluşturulacak" diye konuştu.

"DÜNYANIN İLK 5'İNDE YER ALACAĞIZ"

Türk makine sektörünün hedefleri arasında bulunan 2023 yılında dünyanın en çok makine ihraç eden ilk 5 ülkesi arasına gireceğini belirten Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; Türk



*Adnan Dalgakıran;
"Vizyonumuz yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayi yaratmak ve 2023'te dünyada ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmektir" dedi.*

makine sanayi üreticilerinin dünya ihracatında teknoloji devlerinin yanında yer aldığını vurguladı. Dalgakıran konuşmasında, 2023'te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay alarak 100 milyar dolar makine ihracatının hedeflendiğini aktardı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; "2023'te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almayı ve 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" dedi. Dalgakıran; Türkiye Makine Sektörü Stratejisi ve Yol Haritası'nın açıklandığı toplantıda, Türk makine sanayi üreticilerinin dünya ihracatında teknoloji devlerinin yanında yer aldığını vurguladı.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; "Hedefimiz, Türkiye'nin toplam ih-



racatı içinde yüzde 8 olan makine payını yüzde 20'ye çıkartmaktır. 2023'te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almayı ve 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz” dedi.

Türkiye’de 2010 verilerine göre 11 milyar dolarla cari açığın ikinci en büyük kaleminin makine ithalatı olduğunu ifade eden Dalgakıran, makine sektöründe kayıt dışını önleyecek ve optimal ölçeği geliştirecek yeni bir teşvik ve yönlendirme sistemi geliştirilmesi gerektiğine işaret etti. Adnan Dalgakıran; “Vizyonumuz yüksek teknolojiye sahip bir makine sanayi yaratmak ve 2023'te dünyada ilk 5 makine ihracatçısı ülke arasına girmektir” diye konuştu.

Makine sektörüne ve kamuya çağrıda bulunan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran; “Üretmeden önce düşün. Türkiye için değil, her zaman yüksek kalite hedefiyle dünya için üretin. Ölçek ekonomisine göre destek ver, bürokratik engelleri azalt, ülkemize katma değer yaratan üretim teşviklerini, vergileri mümkün olduğu kadar azalt, gerekli destekleri sağla, katma değerli ihracata yüksek destekler ver” diye konuştu.

İhraç edilen makinenin iki katından fazla miktarda ithal edildiğini aktaran Adnan Dalgakıran, konuşmasında son olarak Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin 'Makine Meslek Lisesi' projesinin çalışmalarına devam edildiğini aktardı.

“İNOVASYON GÜNDEME OTURDU”

Makine sektörünün sürdürülebilir üretim yapısına kavuşması ve rekabet üstünlüğünü artırmasına yönelik ilgili kurum ve kuruluşlarla paydaşların bir araya gelerek katkı sağlaması için güncellenen 2011-2014 dönemini kapsayan Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi'nin tanıtımında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Designnobis Ceo'su Dr. Hakan Gürsu da konuşma yaptı.

İnovasyonun artık günümüzde giderek gündelik yaşamda gündeme oturan, sürdürülebilir bir rekabet için kaçınılmaz değişim ve gelişim hareketi olduğunun altını çizen Dr. Hakan Gürsu; gelişmiş ülkelerin inovasyona yaptıkları yatırım düzeylerinde GSMH'da ayırdıkları payın çok yüksek olduğuna değindi. Gürsu konuşmasını şu şekilde sürdürdü: “Bizim başarılı bir inovasyon gerçekleştirmemiz için değişim isteği, üretim refleksini geliştirme, toplumsal güveni artırma, verimlilik bilincini oluşturma, entellektüel sermaye birikimi, çok yönlü iletişim, organizasyon becerimizi yükseltmek, sürdürülebilir bir istikrar düzeyini yakalamak ve küresel standartları belirleyebilme becerimizi geliştirebilmek gibi bileşenlere dikkat etmemiz gerekiyor. Dünyada her savaş ve her kriz dönemini izleyen dönemde yeni bir inovasyon, değişim dalgası gerçekleşir. Bunun yanı sıra önemli dönemleri belirleyen olaylardan diğeri de krizdir. Uzakdoğu'da kriz iki şekilde adlandırılıyor: Tehlike ve fırsat demek. Biz hep tehlikesinden ve riskinden kork-

tuk. Aynı zamanda her kriz fırsatları da içinde barındırır. Yani kriz dönemleri Ar-Ge, yeni ürün geliştirme, yenileşip ürün pazar yapısında süreç ve hizmet anlamında sisteminizi revize etmek ve daha sonrasında iyi bir çıkış yakalamak için hazırlanma süreçleri yapıya hakim olmaktadır. İnovasyonun bir de tasarım boyutu var. Artık günümüzde pek çok tasarım ve teknolojik ürün eş değer buluş değerlerine sahip. Artık ürünlerin tasarım değeri ve kalitesi giderek farkı yaratmaktadır. Fark ise hedeflediğimiz toplam kalitenin en önemli boyutu olarak algılanmalıdır. Yani, yaptığınız ürün fonksiyonel olduğu kadar göze de hitap etmelidir.”

Günümüzde marka olma ve küresel rekabete ayak uydurmanın bazı alt bileşenlerinin olduğuna dikkatleri çeken Gürsu; “Marka olma ve küresel rekabetin bazı bileşenleri vardır. Bunlar gelecek vizyonu, inovasyon isteği, sürdürülebilir politikalar geliştirilmesi, Ar-Ge yatırımı yapmak ve standartları geliştirmek ve yükseltmek. Odaklanılan sektörler itibariyle bakarsanız biz gelişmekte olan ülkeler çerçevesinde oldukça iyiyiz. Gelişmekte olan ülkelerin ürettiği ürünler bağlamında Türkiye'nin durduğu yerde otomotiv, gemi endüstri, ilaç, cam ve elektronik sanayinde oldukça iyi sanayilerimiz var. Bizim hedefimiz kilogram olarak ciddi katma değer sağlayan üst gruba yönelik üretim hedefimizi artırmaktır. Her buluşun



tasarlanmış bir ürüne dönüştürülmesi ancak katma değer yaratır. Dolayısıyla ticari olarak bir anlam ifade etmesi için ve sürdürülebilir bir ekonomiye katkı katmak için teknokentte bulduğunuz her buluşun bir şekilde ürünleşme ve marka kimliğiyle örtüşme süreçlerinin de yaşanması gerekiyor ki bu bizim ülkemizde biraz eksik kaldı. Sürdürülebilir kalkınmanın başarısı için gelecekte pazar şansı olabilecek, yenilikçi, yaratıcı ürünlerin gelişmesini sağlayacak tüm alt yapıyı, çalışmasını ve potansiyel pazar araştırmasının tamamlanması isteği, ihtiyaç duyulan kalite-insan gücünü ortaya çıkarmadaki beceri ve sabrınız, sebat ve kararlılığınız çok önemli bir faktördür” dedi.

“İMALAT ÜLKEMİZDE GELİŞMELİ”

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

“REKABET EDEMEYEN BATAR”

ALARKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı İshak Alaton da Kanal İstanbul Projesi’nin konuşulduğunu ve olumlu tepkiler aldığını, bir gazetenin sürmanşetinin de “herkes hayal satıyor” olduğunu anımsatarak, hayal etmeden yaşamının çok zor olduğunu kaydetti. Kendisinin çok hayal kurduğunu, 2050 yılında insanların yaşam tarzı nasıl olacak diye merak ettiğini anlatan Alaton, şöyle devam etti: “Çok heyecan verici bir resim buluyorum karşımda. Hayal kurma takıntımda sevgili ortağım Üzeyir Garih’in sesi hep kulağımdadır. Benim uçuk fikirlerimi sabırla dinledikten sonra derdi ki ‘Hayal kurmak iyidir, yeni çareler üretirsin, sen istediğin kadar bulutlarda dolaş, yeter ki ayakların yerden kesilmesin, gerçekçi ol’ derdi. Ben burada biraz Üzeyir Garih gibi konuşa-



cağım. Dünya hızla geliyor, değişiyor ve değişimin ivmesi de devamlı yükseliyor. Bu değişimi anlamakta bazılarımız zorlanıyoruz. Birçoğumuz değişimi anlamayı da reddediyor ve sıkıntılara yürüyor. Halbuki bugün elimizde gerekli veriler ve ayrıca da önemli bir alet var. O da bilgisayar. Mesleğimizle ilgili gelişimleri takip etmek bugün çok kolay. Sadece Türkiye’deki değişimi anlamak da yeterli değil. Dünyada neler değişiyor, hangi yeni metotlar uygulanıyor? Dünyayı anlamak şart, yoksa bugün ayakta kalamazsınız. Türkiye dünya ekonomisiyle entegre oldu. En son model makineleri Avrupa ya da Amerika’dan gümrüksüz getirebiliyoruz. Dünyanın en ileri ülkelerinde en iyileriyle rekabet edebilmek için belirli bir yatırımı göze almak gerekir. Yoksa daha yolun başındayken yatırımdan vazgeçmeniz gerekir. Sadece Türkiye’de mal satma rekabesi dünde kaldı. Bugün dünyayla rekabet edemeyen sanayici er ya da geç batacaktır. Vazgeçilmez kural dünyayla rekabet edebilmektir. Kalite ve fiyatta dünyanın en ileri gelenlerinin arasında bir yer alabilmek için yola çıkılmalıdır.”

Bürokrasinin zihinsel devrim yaşamının gerekliliğine değinen Alaton; “Ancak bürokrasinin desteği ile bu çitayı aşabiliriz. 1950 ile 2000 yılları arasında Ankara bürokrasinin özel sektörün gelişmesine darbe vurduğunu, Almanya zenginleşirken Türkiye’nin zenginleşmesinin engellendiğini savunan Alaton; “Ben en çok buna üzülüyorum. Neden

Türkiye zenginleşemedi, neden hala aç yatan insanlarımız var? Zihinsel olarak darbelerle son verelim, demokrasimize sahip çıkalım. Sizlerin bürokrat karşısında boynunuz bükük kalmasın. İnsan odaklı hizmet etme heyecanı duyan yeni bir bürokrasi zihniyeti, bürokratla vatandaş ilişkisini geliştirelim. Zaten görevi topluma hizmettir, biz de bunu bekliyoruz” dedi.

Alaton; “Türkiye’nin sağlıkla ilgili ithalatı 21 milyar dolar. Bugün 18 misli büyüyecek bir biyoteknolojiye size müjdelemek istiyorum. Hayal kurmayı devam edelim ama başımız bulutlarda iken ayaklarımız yere sağlam bassın” diye konuştu.



STRATEJİ BELGESİ VE EYLEM PLANI NELERİ KAPSIYOR?

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

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

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

EYLEM PLANI

Öte yandan çalışmayla, "Katma değeri ve marka değeri yüksek makine sanayiye dönüşümü sağlayıcı hukuki düzenlemeleri ve yapısal tedbirleri hayata geçirmek, yurt içi ve yurt dışında sür-

dürülebilir büyümeyi ve ölçek ekonomisinin avantajlarını yakalamak amacıyla sektöre yönelik sağlıklı finansal çözümler sağlamak, sürdürülebilir, yetkinliğini kazanmış, yüksek performansa sahip, teknoloji odaklı, öğrenmeye ve değişime açık her düzeyde insan kaynağı sağlamak, Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana çıkararak, yurt içinde ve dışında etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı artırmak, global düzeyde rekabet edebilen, katma değerleri yüksek ürünler üretebilmek için Ar-Ge ve inovasyon yapmak hedeflerinden hareketle, stratejinin sahada uygulanmasını temin edecek" 39 eylemden oluşan tedbirler setini içeren Eylem Planı oluşturuldu.

HEDEFLER VE EYLEMLER

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

- 1** Katma Değeri ve Marka Değeri yüksek makine sanayiye dönüşümü sağlayıcı hukuki düzenlemeleri ve yapısal tedbirleri hayata geçirmek;
 - Üreticilere sağlanan KDV iadesi uygulaması hızlandırılacak,
 - Finansal kiralama işlemlerinin KDV karşısındaki durumu değerlendirilecek ve varsa aksayan yönlerin düzeltilmesine yönelik çalışmalar yapılacak,
 - İş makineleri, makine ve teçhizatlar

ruhsatlandırılarak (tescil düzenlemesi) makine envanteri çıkarılacak,

- Yerli üretimi bulunan makinelerin 2. el ithalat sınırlandırma uygulaması AB Tam Üyeliği'ne kadar devam ettirilecek,
- Patent ve faydalı model mevzuatı uygulaması, üreticinin rekabet gücünü artıracak şekilde yeniden düzenlenecek,
- Kamu alımlarında yerli makinelerin tercih edilmesini sağlayıcı düzenlemeler yapılacak ve takip edilecek,
- Piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinin, ithalat kontrolleri dahil olmak üzere, etkinleştirilmesi ile belgeli üretim yapan firmalar korunacak,
- Makine ana sanayi – yan sanayi iş birlikleri geliştirilecek,
- Kırsal kalkınma destekleri uygulamaları devam edecek,
- Tarımsal mekanizasyon yatırımlarında kullanılan zirai krediler konusunda bir çalışma yapılacak ve 25 yaş ve üzeri traktörlerin hurdaya ayrılması için Hurda Bedeli ödenmesi konusunda mekanizma oluşturulacak,
- Yatırım maliyetlerinin azaltılması ve alt yapının geliştirilmesi için arsa maliyetlerinin düşürülmesi amacıyla makine ihtisas OSB kurulacak, OSB'lerde tahsislerin uygun şartlarda olması hususu değerlendirilecek; makine sektöründe alt mal grupları özelinde kümelenme projeleri hazırlanacak ve desteklenecek.

- Girdi Tedarik Stratejisi kapsamında yapılan çalışmalarla iş birliği ve koordinasyonu sağlayacak.

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

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

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

- Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarını özendirici tanıtım faaliyetleri stratejik plan süresince gerçekleştirilecek ve teknik eğitim okul ve kurumları oluşturulacak,
- Mesleki ve teknik eğitim okul ve kurumlarına güncel teknolojik donanım kazandırılacak,

TOBB bünyesindeki sanayi odalarının mevcut örnekleri ışığında, MEB ile protokol hazırlayarak bölgesel ihtiyaçlara öncelik tanıyan, sektörel dernekler ve meslek örgütlerinin de desteğini alan yaygın eğitim ve ara yönetici yetiştirme programları oluşturulacak ve yönetilecek, öğrencilerin işletmelerde staj imkanları geliştirilecek, öğretmenlerin de birkaç hafta boyunca eğitim alması sağlanacak,

- Makine sektörüne yönelik olarak meslek standartları hazırlanarak belgelendirme faaliyetlerine başlanılacak,
- Eğiticilerin ulusal veya uluslararası

sanayi projelerinde görev almaları ve proje bazlı öğrenme sürecine girmeleri sağlanacak,

- Teknoloji eğitimlerine destek olan sanayiciler ilgili mevzuat çerçevesinde teşvik edilecek,
- MEB, sektörde gelişmiş ülkelerin Eğitim Bakanlıkları ile iş birliği protokolleri yaparak değişim programları gerçekleştirilecek,
- Uygulamalı eğitim ve staj kapsamında üniversite eğitimi makro planı oluşturulacak,
- Teknik eleman dışındaki beşeri bilimler eğitimi almış olan kişilerin formasyonuna sanayinin ihtiyaçları yansıtılacak ve bu alanda uygulama yapma fırsatı tanınacak,
- STK, üniversiteler ve sanayi iş birliği ile makine teknoloji enstitüsü kurulacak,
- Makine ve otomasyon sektörüne yönelik komple bir eğitim programı tasarlanacak.

4 Türk makine sektörünün kalite, güven ve teknoloji unsurlarını ön plana çıkararak, yurt içinde ve dışarıda etkin bir tanıtım yapmak ve ihracatı artırmak;

- Başta en çok makine ithalatı yapan ülkelerde olmak üzere, gelişen pazarlarda tanıtım yapmak, lobi ve finansal destek faaliyetleri sağlamak amacıyla ofisler açılacak,
- Türk makine sektörü ile ilgili olarak firma bazında veri tabanı oluşturul-

cak ve kullanıma açılacak,

- İhracat ve pazarlamaya yönelik devlet desteklerinin yeterli düzeyde bilinmemesinden hareketle bilgilendirme toplantıları yaygınlaştırılacak,
- TURQUM ve TSE Kalite Belgesi alan firmaların sayısı artırılacak, belgelerin tanıtımı yapılacak ve belge sahibi firmalara ilave destekler sağlanacak,
- Dünyada marka olmuş makine ihtisas fuarlarına katılım teşvik edilecek ve bu fuarlarda Türk makine sanayi ile ilgili konferanslar düzenlenecek,
- Yeni pazar olanakları araştırılacak ve geliştirilecek.

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

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



TÜBİTAK YENİ PROGRAMINI İHRACATÇILARLA AÇIKLADI

Dış Ticaret Komplexi'nde 24 Mayıs Salı günü gerçekleşen Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı'na katılan TÜBİTAK Başkanı Nükhet Yetiş, TÜBİTAK'ın yeni programını ihracatçılarla birlikte kamuoyuna duyurdu.



Dış Ticaret Komplexi'nde gerçekleşen 24 Mayıs Salı günü Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı'na, TÜBİTAK Yönetim Kurulu Üyeleri, TİM Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu Üyeleri ile Türkiye'nin dört bir yanından Birlik

Başkanları, Yönetim Kurulu Üyeleri ve ihracatçılar katıldı.

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi toplantıda yaptığı konuşmada TÜBİTAK'ın Türkiye'nin en kritik kurumlarının başında geldiğini belirterek, TÜBİTAK ile sanayici ve ihracatçının iş birliğinin

gittikçe hızlandığını söyledi. Türkiye'nin ihracatında ileri teknoloji ürünlerinin payının yüzde 7 düzeyinde olduğunu anımsatan Büyükekşi; "Çin'in bile yüzde 35'lerde olduğu bir dönemde bu oranı mutlak düzeyde artırma ihtiyacımız var. Derdimiz, sanayinin yapısının

transformasyonu, dönüşümü. Derdimiz, ileri teknoloji yatırımlarının ve ihracat içindeki payının artması” dedi.

“500 MİLYAR DEĞİL, 1 TRİLYON DOLAR”

Büyükeksi'nin ardından kürsüye çıkan TÜBİTAK Başkanı Nüket Yetiş ise bir sunum eşliğinde innovasyon ve Ar-Ge'nin önemi, ihracata katkısı, TÜBİTAK destekleri, yararlanılabilecek programlar hakkında bilgi verdi. İhracatla Ar-Ge arasında çok güçlü bir ilişki bulunduğu, altını çizen Yetiş, Türkiye'nin sosyal, kültürel ve tarihi değerler açısından zenginliğine işaret ederek; “Yeraltı ve yerüstü kaynakları açısından da zengin. Sınai zenginlikler açısından çok güçlü. Bölgesinde Türkiye'den daha güçlü bir üretim alt yapısına sahip olan bir ülke yok. İşte bu gücü Ar-Ge ve teknoloji ile birleştirebilirsek o zaman 500 milyar değil, belki 1 trilyon dolar ihracattan bahsedebiliriz” dedi. Hizmetler sektöründeki Ar-Ge destekli ihracat potansiyelinden söz eden Yetiş, dünyada pizza pazarının cirosunun 120 milyar doları aştığını, bunun 200 milyon dolarının Türkiye'den geldiğini belirterek Türkiye'nin bir etli ekmek veya lahmacun zinciri bulunmadığını, araştırmaya verdiği önemle Starbucks'ın Türkiye'de Türk kahvesi satabildiğini anlattı. Bütçesi 150 milyon liraldan 1,6 milyar liraya çıkan TÜBİTAK'ın özel sektör desteklerine değinen Yetiş, kurumun şirketler için araştırma yapabildiğini, teknoloji transfer edebildiğini belirterek, kurumun eskiden bütçesinin sadece yüzde 4'ünü dağıtırken şu anda kamuya, sanayiye, üniversitelere yüzde 51'ini verdiğini kaydetti. “Yani biz araştırma yapan değil fonlayan bir kurum haline geldik” diyen Yetiş; kurumun 2003'te 11 milyon lira olan proje destek bütçesinin 2010 yılında 681 milyon liraya çıktığını ifade ederek; “Burada vermek istediğimiz mesaj açık TÜBİTAK'ın sizlere verebileceği proje destek bütçesi zengindir ve lütfen bunu kullanın” dedi.

“GEBZE YERLEŞKESİ'Nİ GEZİN”

TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi ve Gebze Yerleşkelerini anımsatan Yetiş; “Benim sizlere önerim lütfen gelin proje desteklerinden yararlanın. İkincisi lütfen Gebze Yerleşkesi'ni gezin. Toplantılarınızı orada yapın. Oranın imkanlarını bizzat görmeyi istiyorum. Sizin alıp kullanabileceğiniz, rekabet gücünü artıracak pek çok bilgi, teknoloji,

“TÜBİTAK 1505 KOBİ YARARINA TEKNOLOJİ TRANSFERİ DESTEK PROGRAMI”

“TÜBİTAK 1505 KOBİ Yararına Teknoloji Transferi Destek Programı” hakkında bilgi veren Yetiş; “Biz burada teknoloji transferinde yurt dışında ithalat yerine yerli bilgilerin sizlere aktarılmasını tavsiye ediyoruz. Üniversitelerimizde ya da kamu araştırma enstitülerimizde yerleşik proje sonuçlarını, elde edilmiş bilgi birikimini, Türkiye'de yerleşik olan proje sonuçlarını Türkiye'de kullanmayı taahhüt eden KOBİ'lere yeni ürün, süreç geliştirilmesi için bir anlamda ürünün ticarileştirilmesini sağlayan bir program” diye konuştu. Programla üniversite ve kamu araştırma kurumlarındaki bilgi birikiminin, KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda ürüne ya da sürece dönüştürülerek KOBİ'lere aktarılması yoluyla ticarileştirilmesine katkı sağlanmasının amaçlandığını vurgulayan Nüket Yetiş; “TÜBİTAK olarak biz burada KOBİ'lere projenin yüzde 75'ini hibe desteği olarak vereceğiz. Proje bitiminde proje teşvik ikramiyesi vereceğiz. Beklentimiz de KOBİ'lerin projenin yüzde 25'ine katkı sağlaması” dedi.

prototip ve pilot ürün orada hazır” diye konuştu. Nüket Yetiş, 2004-2010 yılları arasında 5 bin 575 projenin desteklendiğini, bunun yüzde 70'inin KOBİ'lerden oluştuğunu belirterek, şunları söyledi: “Bazen şehir efsaneleri olabiliyor; TÜBİTAK hep büyükleri destekliyor gibi... Hayır, bizim hiç öyle büyük küçük ayrımımız yok. Elit kartımız yok. Biz sadece projeye bakarız. Eğer proje değerlendirmeleri geçiyorsa, destek veriz. Yeter ki Ar-Ge projesi olsun, biz destekleriz. Bir başka şehir efsanesi de TÜBİTAK'ın değerlendirmelerinin çok uzun sürdüğü... Değerlendirme süremiz 2001 yılında 145 gün imiş ama tüm sistemi online hale getirdik. Şu anda değerlendirme süresi 82 gün. Üç aydan önce projeler değerlendiriliyor. Bu rakam ABD'de bir yıla yakındır. AB'de ise 9 ay civarında. Türkiye'de değerlendirme süreci çok hızlanmış durumda.” Yetiş, TÜBİTAK desteklerinde otomotivin aslan payını aldığını İstanbul, Ankara, Kocaeli ve Bursa'nın destekte önde gelen illerden olduğunu söyledi.

YÜZDE 75 HİBE DESTEĞİ

Yetiş konuşmasının son bölümünde, ilk kez bu toplantıda açıkladığı yeni proje destek programının detaylarına yer verdi. Buna göre proje üniversite kamu araştırma kurumlarındaki bilgi birikiminin, Türkiye'de yerleşik ve proje sonuçlarını Türkiye'de uygulamayı taahhüt eden KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda, ürüne ya da sürece dönüştürülerek KOBİ'lere aktarılması yoluyla ticarileştirilmesine katkı sağla-

mayı amaçlıyor. Proje kapsamında yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin geliştirilmesi, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konuları yer alıyor. Program uyarınca KOBİ ya kendi talebiyle ya da proje yürütücülerinin (Üniversite ve Kamu Ar-Ge Enstitüsü) önerisiyle TÜBİTAK'a başvuracak. TÜBİTAK KOBİ'ye yüzde 75 proje desteği ile birlikte Proje Teşvik İkramiyesi ve Genel Gider Payı verecek. Projenin yüzde 25'i ise KOBİ tarafından karşılanacak. 01 Ağustos 2011 itibarıyla başvuruların kabul edileceği 1505 Sayılı Programın destek dağılımı şöyle olacak: Proje bütçesi 300 bin TL, Proje Teşvik İkramiyesi 135 bin TL, Proje Kurum Hissesi 15 bin TL, Toplam 450 bin TL, TÜBİTAK payı 375 bin TL. Programla ilgili daha fazla bilgiye <http://www.teydeb.tubitak.gov.tr> internet adresinden erişilebilir.

Nüket Yetiş: “Bölgesinde Türkiye'den daha güçlü üretim alt yapısına sahip başka ülke yok. İşte bu gücü Ar-Ge ve teknoloji ile birleştirebilirsek, o zaman 500 milyar değil; belki 1 trilyon dolar ihracattan bahsedebiliriz.”

MTG, MTA VIETNAM 2011 FUARI'NA KATILDI

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



On bir ülkenin milli katılım gerçekleştirdiği fuarda Almanya, İtalya, Japonya, Güney Kore, Singapur, Tayvan (2), Tayland, İngiltere ile birlikte bu sene fuara Çin ve Türkiye

de katıldı. Fuarı katılan 320 firmanın ülkelere göre dağılımında ise en çok Singapur'dan 53 firmanın katılımının olduğu tespit edildi. Singapur'dan sonra fuara en çok katılım gösteren ülkeler ise sırasıyla Tayvan (44),

Almanya (31) ve Japonya (26) oldu. Bunun yanı sıra MTA Vietnam 2011 Fuarı'na Türkiye'den üç Türk firmasının katılımı gösterdi. Dalgakıran Kompresör, Baykal Makine ve Uğur Makine'nin bireysel olarak yer aldığı

MTA VIETNAM 2011 FUAR KÜNYESİ

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



MTG Vietnam 2011 Fuarı'na; firmalar birer standla katılım sağladı. Makine Tanıtım Grubu'na ait info-standda ise Makine ve Aksamları İhracatçılar Birliği Makine Şube Uzmanı Yusuf Cansu Baran; katalog ve CD'ler sunarak Türk makine sektörü hakkında ziyaretçilere bilgi verdi. Ziyaretçilerin taleplerini de toplayan Yusuf Cansu Baran; katılımcı firmalarla ilgisi olan Türk ihracatçı firmalar hakkında açıklamalarda bulundu. Vietnam Ticaret ve Sanayi Odası

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

Başkanı Vu Tien Loc; Makine Tanıtım Grubu standını ziyaret etti. Türkiye ile yapılan ihracatların artırılması yönündeki çalışmaların hız kazanması gerektiğine dikkat çeken Vu Tien Loc'a;



VIETNAM İLE MAKİNE TİCARETİMİZ

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

Makine Tanıtım Grubu, Türkiye ile Vietnam arasında gerçekleşen ihracat rakamları hakkında bilgiler verdi.

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

CARİ AÇIĞA ÇÖZÜM: MAKİNE SEKTÖRÜ

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin basın mensupları için gerçekleştirdiği iftar yemeğinde Adnan Dalgakıran, Türkiye'de dönüşümün öncülüğünü makine ve elektronik sektörünün birlikte yapacağını belirtti. Dalgakıran, Türkiye sanayisinin lokomotifini ve rekabet gücünü bu sektörlerin oluşturacağını vurguladı.



Makine 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

carri açık sorununun aşılabilemesinin 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 gelirin Türkiye'deki kişi başı milli gelirin yarısı kadar olduğunu ancak bugün Türkiye'den çok daha yüksek bir seviyeye geldiğini belirtti. Dalgakıran bunun sebebinin 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 duyulmadığı-

nı 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 davarıyla 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 güçlükler 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 etkilen-dik 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 karşılaşılmamasının iki sebebinin olduğunu, bunlardan ilkinin kısa vadede çözülebilecek bir konu olmayan dışa bağımlılık; ikincisinin ise çözebilecek 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 sektörüz. 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 eleştiri süreçlerini de yeniden başlatmak gerektiğini vurguladı. Her konuda kalifiye insan arandığını ve yetişmiş insan gücünün talep edildiğini söyleyen Dalgakıran, “Bütün bunların yanında Türkiye girişim-



ci modelinin ve bunun oluşturduğu iş dünyası örgütlenmelerinin üzerinde çok fazla durmuyoruz. Peki, bizim girişimci 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 denildi. 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 sıkıntıların olacağını ve bu sıkıntılar göğüslenirse Türkiye'nin küresel bir kuvvet haline gelebileceğini 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 üreten de satmaya gelmiyorlar” dedi. Türkiye'nin konum olarak çok stratejik bir noktada bulunduğu için Dalgakıran, yabancı sermayenin Türkiye’ye iki sebepten dolayı geleceğini, bunların da ucuz iş gücü ve kalifiye eleman olduğunu belirtti.



YÖNETİM KURULU'NDAN BAKANLIK ZİYARETLERİ

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve yönetim kurulu üyeleri makamlarında ziyaret ettikleri bakanlar; Nihat Ergün ve Ömer Dinçer'e 2023 hedefleri doğrultusunda gerçekleştirilmesi planlanan projeler hakkında ayrıntılı bilgi verdiler.

Makine 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 iletiler. 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 ihrac 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 başarıyla çağı vurgulandı.



ASME HEYETİ TÜRKİYE İHRACATÇILARI İLE BULUŞTU

Makine sektörü ticaret ilişkileri ve standardizasyon konusunda görüşmelerde bulunmak için Türkiye'ye gelen ASME Heyeti (American Society of Mechanical Engineers), 7-8 Eylül 2011'de İstanbul ve Ankara'da ilgili kurumları ziyaret etti.



Türkiye ve Amerika arasındaki ticaretin geliştirilmesi amacıyla ülkemize gelen ASME Heyeti, İstanbul ve Ankara'da temaslarda bulundu. ASME Heyeti, 7 Eylül'de Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 8 Eylül'de ise Türk Standartları Enstitüsü ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda toplantılar düzenledi.

ABD-TÜRKİYE TİCARİ İLİŞKİLERİ MASAYA YATIRILDI

ASME Gelişim Bölümü Koordinatörü ve Küresel Gelişim Sorumlusu'ndan oluşan heyet ile Türkiye ve ABD genel ve makine ihracatına yönelik durum hakkında bilgi alışverişi yapıldı. Toplantılara Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri, Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Başkan ve üye-

leri ile Amerika Büyükelçiliği'nden ilgili sorumlular katıldı. ASME Heyeti ile yapılan görüşmelerde özellikle ABD'ye ihracat yapılırken standartlar konusunda çekilen sıkıntılar dile getirildi. Bu konuda iş birliği içinde olunması gerekliliğine değinildiği söz konusu toplantıların önümüzdeki yıllar içerisinde Türkiye ve ABD arasındaki ticari ilişkilere olumlu etki göstermesi bekleniyor.

ASME HAKKINDA

ABD'de dönemin önde gelen sanayicileri tarafından 1880 yılında kuruldu. 1909 yılından itibaren araştırma faaliyetlerine başladı. 12 farklı bölge ve 200 yerel bölüm ile ABD'de hizmet veriyor. ASME, Kanada ve Meksika'da faaliyet

gösteriyor ve yaklaşık 120 bin üyesi bulunuyor. Merkezi New York'ta bulunan ASME, dünya çapında mühendislik odaklı olarak teknik, eğitim ve geliştirme alanlarında faaliyet gösteriyor. Kar amacı gütmeyen bir organizasyon olan ASME, her yıl çok sayıda teknik konferans, mesleki yetiştirme kursları düzenliyor. Sanayi ve imalat için önemli sayıda ve özelliklerde standartlar hazırlıyor. Özellikle mühendislik alanlarındaki araştırma-geliştirme, teknik yayıncılık-eğitim, belgelendirme, akreditasyon ve standardizasyon faaliyetleri ile alanını geliştiriyor. ASME Heyeti öğrencilerden ve mesleğe yeni başlamış mühendislerden genel müdürlere, araştırmacılara ve akademisyenlere kadar çeşitli bir kadroya sahip.

TÜRKİYE-MISIR İŞ FORUMU DÜZENLENDİ

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın beraberinde resmi ve özel sektör temsilcilerinden oluşan bir heyet, 12-14 Eylül 2011 tarihleri arasında Mısır'ın Kahire şehrine ziyaret gerçekleştirdi.



Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) koordinasyonunda gerçekleşen ziyaret; OAİB Genel Sekreterlik organizasyonunda yapıldı. Mısır'ın Kahire şehrinde Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın da katılımıyla Mısır Ticaret ve Müteahhitlik Heyeti Programı düzenlendi.

Bu kapsamda Türk ve Mısırlı işadamları arasında ticaret, yatırım, müteahhitlik ve müşavirlik konularının görüşüldüğü ikili iş görüşmeleri gerçekleştirilerek ilgili ülkenin iş çevrelerinin de katılımıyla Türk yurt dışı müteahhitlik, yatırım ve ihracat potansiyelinin tanıtımının yapıldığı ve iki ülke arası iş birliği olanaklarının değerlendirildiği "Türkiye-Mısır İş Forumu" düzenlendi.



EMO'DA MTG RÜZGARI

Makine Tanıtım Grubu, EMO Fuarı süresince havaalanı ve şehir merkezindeki önemli noktalara Türk makine sektörünü tanıtıcı ilanlar verdi.

ki yılda bir düzenlenen ve takım tezgahları sektörünün en gelişmiş fuarlarından biri olarak kabul edilen "EMO Takım Tezgahları Fuarı", bu sene 19-24 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde "Takım Tezgahları ve Fazlası" başlığı ile gerçekleştirildi. Avrupa Takım Tezgahları Komitesi (CECIMO) önderliğinde düzenlenen EMO Fuarı'na yaklaşık 41 ülkeden, 2 bin 37 firma katıldı. Özellikle, Almanya, İtalya ve İsviçre'den katılımın yüksek olduğu fuarda, Türk makine sektöründen de 37 firma makinelerini sergiledi.

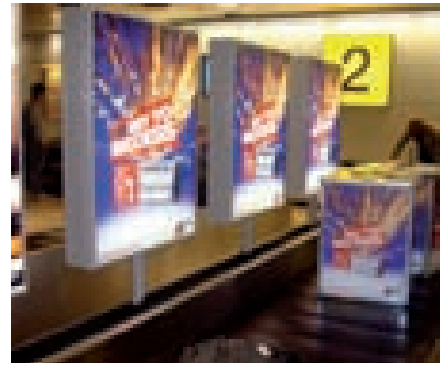
EMO'DA MTG İMZASI

MTG tarafından, tanıtım kampanyaları çerçevesinde, havaalanına ve şehir merkezine Türk makine sektörünün etkin olarak tanıtıldığı ilanlar verildi. Fuar alanında da çeşitli ülkelerden katılan yaklaşık 700 basın mensubuna Türk makine sektörünü tanıtan broşürler ve promosyon malzemeleri dağıtıldı. Fuara, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu'nu temsilen Sevdâ Kayhan Yılmaz katıldı.

EMO'NUN ÖNEMİ

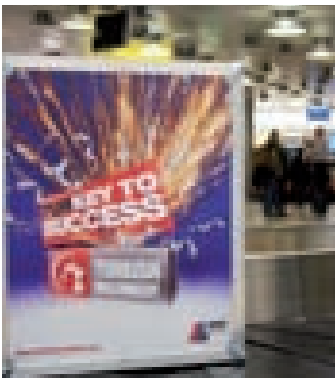
1975 yılından beri düzenlenmekte olan EMO Fuarı, metallerin işlenmesinde kullanılan takım tezgahlarının, takım ve parça tutucularının, takım tezgahları için parça, aksesuar ve komponentlerin, imalat ve proses otomasyon sistemlerinin, ölçüm ve kalite kontrol ekipmanlarının, servis işlerinde kullanılan takım ve aparatlar gibi makinelerin, en yeni teknolojileri ile sergilendiği fuar olma özelliğini taşıyor.

EMO Fuarı'nın Avrupa'da düzenlenen fuarlar içerisinde en fazla uluslararası katılımın olduğu fuar olduğu biliniyor ve bu fuarda, takım tezgahları alanında en yeni teknolojiler sunuluyor. Global ekonomik krizin etkisinin azaldığının görüldüğü 2011 EMO Fuarı'na, uluslararası firmalardan satın almacılar, yönetici ve üreticilerin büyük ilgi gösterdiği de görüldü. Ziyaretçi olarak da 100 ülkeden sektörle ilgilenenlerin katıldığı EMO Fuarı, tek yıllarda Almanya'nın Hannover ve İtalya'nın Milano kentlerinde dönüşümlü olarak düzenleniyor. Bir sonraki fuar, 16-21 Eylül 2013 tarihlerinde yine Hannover'de gerçekleştirilecek.



EMO'YA KATILAN TÜRK MAKİNECİLERİ

Açımak, Akko, Akyapak, Aydos, Ayel, Baykal, Beka-Mak, Bend-Mak, Coşkunöz, Dirinler, Durmazlar, Ermaksan, Eroğlu, Gökhan Metal, Gürkan, Has Çelik, Hidroliksan, Hüsrân, İğrek, İleri, İmaş, Karakoç, Karmetal, Miksan, Mirmak, MVD İnan, Repkon, Şahinler, Temelsan, Tooltex, Uzay, Yamaş, Yazıcı, Zere, Sarıgöl.



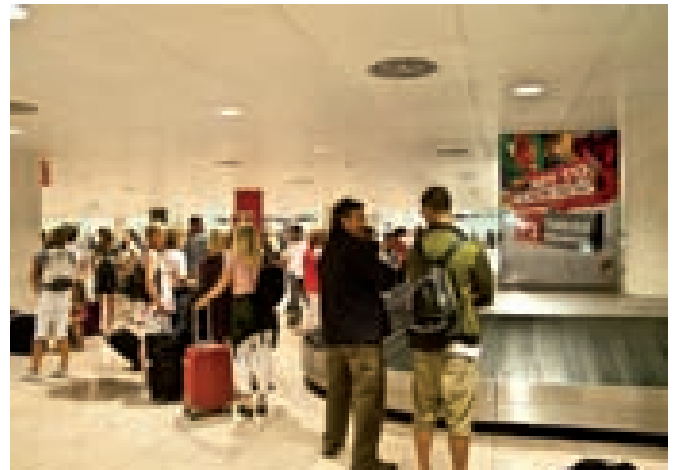


**ITMA
FUARI'NA
TÜRKİYE
VE
MTG
DAMGASINI
VURDU**





Barcelona'da gerçekleştirilen ve dünyanın en büyük tekstil makineleri fuarı olma özelliğine sahip ITMA 2011'e 102 Türk firması katılırken 10 binin üzerinde Türk ziyaretçi fuara büyük bir hareketlilik kattı. MTG'nin Barcelona Havaalanı'ndan başlayarak fuar alanı önündeki dev afişe kadar süren reklamları Türk makinelerinin 'başarının anahtarı' olduğu vurgusunu yaptı.





Her dört yılda bir düzenlenen tekstil makineleri ve aksesuarları alanındaki en büyük fuar olma özelliğini taşıyan ITMA, 22-29 Eylül tarihleri arasında Barcelona'da düzenlendi. Türkiye 102 katılımcı firma ile fuara en fazla katılım gerçekleştiren dördüncü ülke oldu. 10 binin üzerindeki Türk ziyaretçi de fuar-da büyük bir hareketlilik yarattı. Türkiye tekstil ve tekstil makineleri sektörünün ITMA'ya bu yoğun ilgisinin yanı sıra MTG'nin Barcelona Havaalanı'ndaki reklam çalışmaları ile info standı ve fuar ana giriş kapısının hemen karşısında yer alan dev afişi, Türk makine

sektörünün 'başarının anahtarı' olduğu vurgusunu yaptı.

MTG'NİN ITMA TEMASLARI

ITMA Fuarı'na Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve MTG adına Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu katıldı. Türk katılımcıları ve İTO standını ziyaret ederek MTG'nin çalışmaları hakkında bilgi veren ve görüş alışverişinde bulunan Kutlu Karavelioğlu, Barcelona Büyükelçisi ve Ticaret Müşaviri ile de İTO standında bir araya geldi.

MTG İLANLARI HER YERDEYDİ

Barcelona ITMA Fuarı'nda MTG ilanları fuar süresince büyük ilgi çekti. Fuar için kente gelen ziyaretçi ve katılımcıların çıkış yaptığı dış hatlar holünün bagaj alım bölümünde MTG ilanlarının yanı sıra info standı bulunuyordu. Ayrıca fuar ana giriş kapısının hemen karşısında yer alan binanın ön cephesinde dev bir MTG afişi ile giydirildi. "Turkey to success" yazısı ve renkli görsellerle desteklenen afiş Türk makinesinin 'başarının anahtarı' olduğu vurgusunu yaptı.

"ITMA FUARI TÜRKİYE'DE YAPILMALI"

1951 yılından bu yana her dört yılda bir yapılan ve 60.yılıni dolduran ITMA Fuarı 2015 yılında İtalya Milano'da yapılacak. Ancak fuara katılan Türk firmaları, İTO yetkilileri ve TEMSAD Başkanı Adil Nalbant ITMA Fuarı'nın ilerleyen yıllarda mutlaka Türkiye'de yapılması gerektiğinin altını çizdiler. Bunun nedeni ise tekstil ve tekstil makineleri sektörünün İspanya ve diğer Avrupa ülkelerinde çok küçülmesi ve doğuya kayması olarak açıklandı. MTG ve Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı

ITMA FUARINA KATILAN TÜRK MAKİNECİLERİ

Ağteks, Aldemir, Ardim, Asil, Assos Mekatronik, Balkan, Beneks, Boyut Endüstri, Canlar, Clips, Çelikhan, Dalgakıran, Değirmen, Demsan, Dilmenler, Doğuş, Dokaksam, Ekoteks, Elteksmak, Enhas, Enmos, Entema, Eurotex, Fiberflon, Görteks, Gürelmak, Güven çelik, Hale, HAS Group TTM, Huzur, İpekçioglu, Kavurlar, KMS Kuba, Koldaş, LST Laser, Marlateks, Memnun, Mersan, Milhan, MKS Devo, Murateks, Nit Örme, Pentakim, Polteks, Promar, Proteks, Sanal Plastik, Sayteks, Sensal, Super Heat-Set, Temak, Temsan, Tüm Kalıp, Ulusoy, VAV.

Kutlu Karavelioğlu da ITMA Fuarı'nın Türkiye'de yapılması yönündeki çalışmaları destekleyeceklerini açıkladı. 200 bin metrekare fuar alanında ve 44 ülkeden 1.300'den fazla katılımcı ile gerçekleştirilen fuarın Türkiye'de yapılmasının sağlayacağı avantajlar arasında ise doğu ülkelerinin Türkiye'ye daha yakın olması, vize sorununun yaşanmadığı bir ülke olması, tekstil ve tekstil makineleri sektörlerinin hızla gelişmekte olduğu bir ülke olması olarak sıralandı.

Türk makinecilerin rekor katılımcı ve ziyaretçi sayısına ulaştığı fuar boyunca; İTO'nun çalışmaları ve MTG'nin ilanlarının da etkisiyle Barcelona ITMA Fuarı'na Türk makinecileri damgasını vurdu. Fuarın ilerleyen yıllarda Türkiye'de olmaması durumunda dahi Türk firmalarının çıkarmasına uğrayacağı konusunda tüm kesimler hemfikir oldu.



ITMA Fuarı için özel olarak hazırlanan Moment Expo Dergisi ile Türkiye tekstil makineleri sektörü hakkında yabancı konuklara geniş kapsamlı yazılı bir kaynak sunuldu.



Fuar alanında Türk firmalarının bulunduğu holleri ve yerleri gösteren rehber kitapçığın dağıtımı yapıldı.

ITMA FUARI'NA TÜRKİYE'DEN REKOR KATILIM



Barselona ITMA Fuarı'na Türk firmaları ve ziyaretçileri akın etti. Türkiye 102 katılımcı firma ile fuarda katılımcı sayısı en yüksek dördüncü ülke olurken 10 binin üzerinde ziyaretçisi ile birinci sırada yer aldı. Türk tekstil makine üreticilerinin Barselona ITMA Fuarı'na yönelik bu yüksek ilgisinin sebeplerini ve MTG'nin ITMA'daki tanıtım kampanyasına ilişkin görüşlerini sorduk.

“MTG, ITMA’DA TÜRKİYE RÜZGARINI ESTİRDİ”



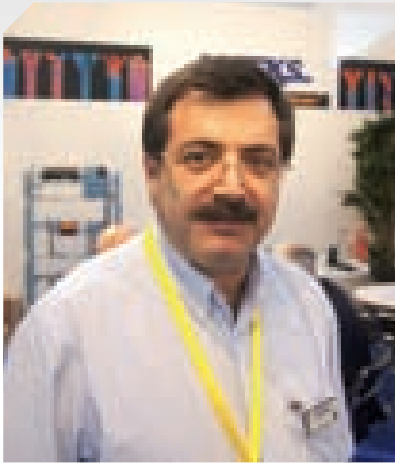
ADİL NALBANT
TEMSAD
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

1951 yılından beri düzenlenen dünyanın en büyük tekstil makineleri fuarı ITMA bu sene 60. yılını kutladı. Türkiye tekstil makineleri sektörünün 60.yılında bu fuarda 102 firma ile yer aldığını görmek bizlere büyük gurur verdi. Geçtiğimiz fuarlara nazaran firma sayısındaki bu ciddi artışın nedenleri arasında Türkiye’deki tekstil makineleri yatırımlarının artması gösterilebilir. Ayrıca tekstil ve tekstil makineleri üretiminin Avrupa ülkelerinden doğuya kayması da bu gelişimi tetiklemiştir. Aslında üretim doğuda iken fuarı batıda yapılmaktadır. Bu nedenle TEMSAD olarak bu fuarın dünyanın en güzel metropollerinden biri olan İstanbul’da düzenlenmesi gerektiğine inanıyor ve bu konuda çalışmalar yürütüyoruz. ITMA’nın ülkemizde yapılması büyük faydalar sağlayacaktır. Çünkü yatırımcılar bu fuarı görmeden yatırımlarını yapmıyorlar. ITMA hangi ülkede yapılıyor ise tekstil ve tekstil makineleri sektörünün kalbi o ülkede atıyor. Bu nedenle

ITMA Fuarı’nı ülkemize getirmek için elimizden geleni yapmalıyız. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere karşı Avrupa’nın uyguladığı sıkı vize denetimleri de ziyaretçi sayısında düşüşe neden oluyor. Oysaki bu fuar Türkiye’de olsa böyle bir sıkıntı yaşanmayacak ve daha hareketli bir fuar organizasyonu gerçekleştirilebilecektir.

“Havaalanı ve fuar çevresindeki ilanların çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Türkiye bu fuarda ziyaretçi olarak birinci sırada katılımcı firma sayısı olarak ise dördüncü sırada iken bir de fuarın her yanında MTG ilanlarının olması ITMA’da Türkiye rüzgarının esmesini sağladı.”

“MTG’YE SONSUZ TEBRİKLERİMİ SUNARIM”



MEHMET AĞRIKLI
AĞTEKS
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ITMA Fuarı’na ilk kez 1999 yılında katıldık. O zamanlar sadece 4 firmadan biriydik. Bugün ise 102 Türk firması ve rekor Türk ziyaretçi ile ITMA Fuarı’nı fethetmiş durumdayız. Bu gelişim Türk tekstil makineleri sektörünün kısa zamanda kat ettiği yolu gözler önüne seriyor. Ancak tüm bu kalabalığımıza karşın fuar organizatörleri Türk katılımcılara kötü yerler vermeye devam ediyor. Bu nedenle sektörün sivil örgütlenmesini güçlendirerek buralardaki etkimizi artırmalıyız. Ayrıca bu fuarın Türkiye’de yapılması içinde çalışmalarımızı hızlandırmalıyız. İspanya’da ne tekstil üretimi ne de tekstil makinesi üretimi yapılıyor. Türkiye ise tekstil ve makineleri üretiminde bir merkez konumunda.

TEMSAD’ın ve diğer kurumların çalışmaları ile ilerleyen yıllarda bu fuarı ülkemize taşıyacağımıza inanıyorum.

“MTG’nin ITMA Fuarı için yaptığı tanıtım kampanyasındaki “Turkey to Success” sloganını çok başarılı buldum. Türkiye ismini yabancı ülkelerde görmek bizleri gururlandırıyor. Ancak ilanın Türk tekstil makineleri sektörünü temsil etmesi gerekirdi. Sadece kumaş görseli konmasının doğru olmadığını düşünüyorum. Yine de Türk makinelerini bu denli etkin bir şekilde tanıtan MTG’ye sonsuz tebriklerimi sunuyorum.”

“MTG’NİN DEV AFİŞLERİ OLUMLU GELİŞMELER SAĞLADI”



BULUŞ ÖZTÜRK
DALGAKIRAN KOMPRESÖR
BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

Tekstil makineleri sektöründen çalışan müşterilerimiz için kompresör üretimi gerçekleştiriyoruz. Özellikle boyama ve dokuma makinesi üreticilerinden ciddi ölçüde talep aldık. Fuarın hareketli olması ve dünyanın her yanından tekstil makinesi üreticilerinin burada yer alması ITMA’yı bir çekim merkezi haline getiriyor. Biz de kompresörlerimizin tanıtımını gerçekleştirdik. Oldukça verimli bir fuar yaşadık.

“Havaalanı içindeki ilanlar ve fuar ana girişinin hemen karşısında yer alan dev MTG afişinin Türk makine sektörünün tanıtımı açısından çok olumlu ve yerinde olduğunu düşünüyorum.”

“MTG SAYESİNDE GELİŞMİŞ ÜLKELERİ YAKALAYABİLİRİZ”



MÜMİN AYAN
CANLAR MAKİNA
GENEL MÜDÜRÜ

İngiltere, Almanya ve son olarak ise İspanya Barselona’daki ITMA Fuarı’na katılım gerçekleştirdik. ITMA tekstil makineleri sektörü için en önemli fuardır diyebiliriz. Bizim gibi bir firmanın bu platformda yer alması gerekliliği aşikardır. Güney Amerika ülkeleri, Kuzey Afrika ülkeleri, Türkmenistan ve Özbekistan’dan gelen konuklarımızla iş bağlantılarımızı geliştirme fırsatı bulduk. Her anlamıyla tatmin edici bir fuar geçirdik.

“MTG’nin Türk makinesinin tanıtımına yönelik kampanyalarının gelişmiş ülkeler seviyesini yakalama gayreti içerisinde olan ülkemiz için çok faydalı ve gerekli olduğunu düşünüyorum. ITMA Fuarı’ndaki tanıtım kampanyasını da bu amaca yönelik adımlardan biri olduğu için destekliyorum.”

“MTG’NİN İLANLARI GÖĞSÜMÜZÜ KABARTTI”



SERVET SIRATAŞ
DİLMENLER MAKİNA
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Tekstil makineleri sektöründeki yeni teknolojileri takip etmek ve ürünlerimizi tanıtmak için ITMA Fuarı’na altıncı kez katılıyoruz. Burası bizim sektörümüz açısından global bir buluşma noktası. Türk firmalarının sayısındaki artış ise tekstil makineleri sektörümüzün geldiği aşamayı gözler önüne seriyor. Fuarın her yanında Türk katılımcıları ve ziyaretçilerine rastlıyoruz. İlerleyen yıllarda ITMA Fuarı’na katılan firmalarımızın daha da artacağına eminim.

“MTG’nin ilanlarını fuar girişinde gördük ve çok beğendik. Reklamların önünden geçerken gururlanıyoruz. Çok başarılı çalışmalar. MTG’yi tebrik ediyorum.”

“MTG’NİN FİRMAMIZA KATKISI ÇOK BÜYÜK”



LATİF NALBANT
EKOTEKS
GENEL MÜDÜRÜ

ITMA Fuarı'na dördüncü kez katılıyoruz. 1999 yılında Paris'te yapılan ITMA Fuarı'nda sadece iki Türk firması vardı. Bugün ise 102 Türk firmasının bu fuarda olduğunu görmek tekstil makineleri sektörümüzün ışık hızı ile büyüme gösterdiğini kanıtlıyor. Tekstil makineleri sektörü ülkemizde bu denli hızla gelişirken İspanya'da hızla geriliyor. Bu nedenle bu tarz fuarların ülkemizde yapılması şart. Ancak ITMA ülkemizde yapılmasa bile her dört yılda bir bu fuarı Türk firmaları ile doldurmalıyız.

“Fuar alanın karşısında yer alan dev afiş herkesin ilgisini çekti. Stantlarımızda Türk bayrağını görenler yanımıza gelip tanıtımımızın çok başarılı olduğunu söylüyorlar. Bu açıdan MTG'nin firmamıza ve sektöre katkısı çok büyük.”

“MTG, FUARDAKİ PRESTİJİMİZİ ARTIRDI”



İHSAN MOKANOĞLU
HAS GROUP
SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

HAS Group olarak TTM markamız ile 1999 yılından bu yana ITMA fuarlarına katılıyoruz. Tekstil makinesi üreten bir firma olarak bu fuarda yer almak bizim açımızdan bir zorunluluk. Yeni ürünlerimizi sergilemek ve rakiplerimizin teknolojilerinin ne boyuta ulaştığını görmek için her dört yılda bir düzenlenen ITMA'lara katılmaya devam edeceğiz. Yeni ürünlerimizden yedi adedini bu fuarda sergileme şansı bulduk. 230 metrekaresi makinelerimizle dolu olan standımıza ilgi çok yoğundu.

“Barselona Havaalanı'ndan başlayarak fuar alanın giriş kapısının hemen karşısına denk gelen dev afişe kadar MTG'nin yapmış olduğu reklam çalışmaları bizi hem gururlandırdı hem de fuardaki prestijimizi ciddi ölçüde artırdı.”

“MTG’NİN ÇALIŞMALARI MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN BİR MİLAT”



HARUN KADAYIFÇI
GÜVEN ÇELİK
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Geçtiğimiz ITMA Fuarı'nda global krizin etkilerini gözlemlemiştik. Ancak bu fuarda krizin gölgesini hissetmedik. Fuar alanı daha hareketli. Katılımcılar yeni ürünlerini daha fazla getirmişler. Güney Amerika ve Asya pazarından birçok ziyaretçi ürünlerimize ilgi gösterdi. Bizim açımızdan çok verimli bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Fakat vize konusunda Avrupa ile yaşanan sorunların aşılması durumunda bu fuarın çok daha verimli bir hale geleceğini düşünüyorum.

“Bu tarz fuarlarda Türkiye makine sektörümü tanıttığı ilanların olması ve firmalarımızın kalitesinin vurgulanması çok önemli. Bu nedenle MTG'nin çalışmalarının makine sektörü açısından bir milat olduğunu ve çok başarılı olduğunu düşünüyorum.”

“MTG, YÜKSELEN TÜRKİYE’NİN STRATEJİK DEĞERLERİNDENDİR”



EMRAH POSLU
ELTEKSMAK
IHRACAT MÜDÜRÜ

ITMA Fuarı’ndan beklentilerimizin üzerinde bir verim aldık. Gelen talepler çok olumlu. İhracat odaklı bir firma olarak Mısır, İran, Vietnam, Özbekistan, Rusya ve Kolombiya’dan sipariş almak umutlarımızı daha da artırdı. Zaten tekstil sektörüne paralel olarak tekstil makineleri üretimi de Avrupa ülkelerinden doğuya doğru kayıyor. Türkiye de bu yönelimden payını almakta ve tekstil makinecilerinin ITMA’ya katılımında ciddi bir artış olmakta. 2015 yılında İtalya’da gerçekleştirilecek olan ITMA’da Türk katılımcı ve ziyaretçi sayısının daha da artacağı kesin.

“MTG’nin yapmış olduğu tanıtım kampanyaları sayesinde başka ülkelerin gözünde çok daha prestijli bir konumdayız. Bu çalışmaların artarak devam etmesi gerekiyor. MTG yükselen Türkiye’nin en stratejik değerlerinden biri olmuştur.”

“MTG, SEKTÖR OYUNCULARINA DEĞER KAZANDIRIYOR”



MURAT DİLMEN
AŞŞOS MEKATRONİK
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Avrupa’da tekstil makinesi üreten firmaların küçülmesi ve Türkiye’deki firmaların kalitesinin artması ITMA Fuarı’na katılan Türk firmalarının ciddi oranda artmasını beraberinde getirdi. Geçtiğimiz fuarlarda bir elin parmaklarını geçmeyen firma sayımızın bu fuarda 100’lerle ifade edildiğini görüyoruz. Artık Türk tekstil makinelerinin kalitesi tüm dünyaca anlaşılabilir durumda. Fuar boyunca her gün 50’nin üzerinde ziyaretçi ağırladık. Ciddi siparişler aldık. ITMA Fuarı bizim açımızdan çok verimli geçti.

“Türkiye’nin global ölçekte kaliteli makineler ürettiğinin anlaşılması açısından MTG’nin yapmış olduğu reklam kampanyalarının çok değerli olduğu kanaatindeyim. Bu kampanyalar sayesinde Türk makine üreticilerinin prestiji ciddi oranda yükseldi.”

“MTG, KALİTEMİZİ DÜNYAYA DUYURDU”



ABDULLAH DABANIYASTI
ÖRNEK MAKİNE AND MİTAŞ
MAKİNA SUPER HEAT-SET
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Tasarımı bize ait olan ve dünyada sadece üç firmanın üretimini gerçekleştirdiği bir tekstil makinesi imal ediyoruz. Ürünümüzü tanıtmak ve marka değerimizi yükseltmek için ITMA Fuarı’na katıldık. Ancak fuar organizatörlerinin Türk makinecilerini kuytu köşelere attığını gördüm. Bu duruma karşı Makine İhracatçıları Birliği’nin önlem alması gerektiğini düşünüyorum. Katılımcı firma sayısı olarak dördüncü sırada yer aldığımız bir fuarda mutlaka ağırlığımızı koyup ön plana çıkmalıyız.

“MTG’nin tanıtım kampanyaları Türk makinesine yönelik algıyı olumlu yönde değiştirerek ülkemizde kaliteli makinelerin ürettiğini tüm dünyaya duyurdu.”

“MTG, FUARA RENK KATTI”



AHMET SEZER
TİM KALIP
SATIŞ MÜDÜRÜ

ITMA Fuarı'na üçüncü kez katılıyoruz. Bizim açımızdan çok faydalı bir fuar oldu. Yabancı konuklarımız Türk tekstil makineleri sektörünün kat ettiği yolu gördüler ve bizlerle çalışmak istediklerini belirttiler. Hızla gelişen bir firma olarak ürünlerimizin kalitesini uluslararası bir platformda göstererek büyümemize katkı sağladığımızı düşünüyorum.

“MTG'nin ITMA Fuarı'ndaki ilanları renkli ve oldukça dikkat çekici ancak sadece renkli kumaşların tekstil makineleri sektörünü anlattığını düşünmüyorum. Bu nedenle reklamların daha özel bir şekilde Türk tekstil makinelerini ön plana çıkararak görseller ve yazılarla desteklemesi gerektiği kanaatindeyim.”

“MTG KAMPANYALARI ÇOK FAYDALI”

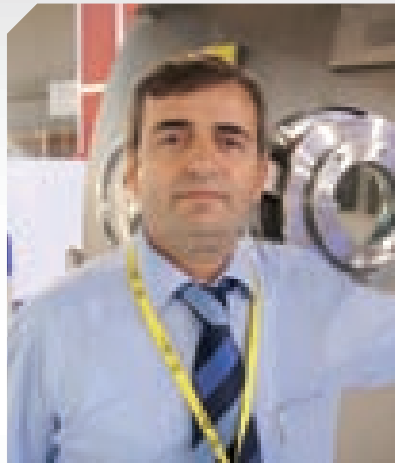


RECAİ AKINCI
POLTEKS
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

Dünya tekstil makineleri sektöründe yaşanan teknolojik gelişmeleri takip etmek ve yeni ürünlerimizi tanıtmak amacıyla ITMA fuarlarına katılıyoruz. Bu fuarda gördük ki Türk katılımcı sayısında ciddi oranda artış var. İlerleyen yıllarda bu sayı daha da yükselecek ve ITMA'larda Türkiye rüzgarı esmeye devam edecek.

“MTG'nin uluslararası makine fuarlarına yönelik tanıtım kampanyalarının çok faydalı olduğunu düşünüyorum ve destekliyorum.”

“SEKTÖR, MTG ÖNCESİ VE SONRASI DİYE İKİYE AYRILMALI”



HÜSEYİN BİRBEN
BENEKS
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

ITMA Fuarı'nda gördüğümüz ilgiden oldukça memnun kaldık. Yeni ürünlerimizi sergileme ve yeni iş ortaklıklarını geliştirme fırsatı yakaladık.

“Makine sektörümüzü MTG'den önce ve sonra diye değerlendirmemiz gerekmektedir. MTG Türk makinesinin yurt dışındaki prestijini üst boyutlarda güçlendirmiştir. Yabancı konuklarımızdan aldığımız reaksiyonlar bu yöndedir. Bu nedenle MTG'ye şükranlarımı sunuyorum.”

“MTG, MARKA DEĞERİMİZE DEĞER KATIYOR”



FAHRİ YILMAZ
NİT ÖRME
TEKNİK MÜDÜRÜ

Markalaşmaya önem veren bir firma olduğumuzdan dolayı bu fuara katıldık. Fuar bizim açımızdan oldukça hareketli geçti. Çok sayıda yabancı konuk ağırladık ve iş bağlantıları kurduk. Aynı zamanda kataloglarımızın ve ürünlerimizin taklit edildiğini de gördük. Kataloğumuzu en az 50 firmanın kullandığını biliyoruz. Bu bir yandan olumsuz bir gelişme gibi görünse de bir yandan da geldiğimiz noktayı gösteriyor.

“MTG'nin tanıtım kampanyaları Türk makine firmalarının marka değerlerinin yükselmesini sağlıyor. Marka değerimize değer katan MTG'yi kutluyorum.”

“MTG'DEN GÜÇ ALIYORUZ”



ŞAKİR GÜR KAVUR
KAVURLAR MAKİNE
GENEL MÜDÜRÜ

ITMA Fuarı'na bu yıl ilk kez katılıyoruz. Tekstil fabrikaları için ürettiğimiz elyaf balyalama makinelerimizi tanıtmaya fırsatı bulduk. Gördüğümüz ilgiden memnunuz. Özellikle Güney Amerika ülkelerinden ve Hindistan'dan gelen ziyaretçilerden siparişler aldık. Bizim için çok faydalı bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Firma olarak daha fazla teknolojiye yatırım yaparak ileriki yıllardaki ITMA fuarlarına yeni ürünlerimizle geleceğiz.

“MTG'nin ilanlarından aldığımız güçle bizlerin de tıkır tıkır çalışması lazım. MTG Türkiye'de kaliteli makineler üretildiğini tüm dünyaya gösterdi. Şimdi sıra bizlerde. Daha fazla çalışarak MTG'nin bu çalışmalarına kaliteli ürünler üreterek destek olmalıyız.”

“MTG SAYESİNDE YURT DIŞINDA TANINIYORUZ”



CEM KESİM
TEMSAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Tekstil fabrikaları için klima santralleri ve filtre sistemleri üretiyoruz. Potansiyel müşterilerimize ulaşmak için bu fuara katıldık. Barcelona ITMA Fuarı firmamız için oldukça doyurucu geçti. Yeni kontaklar sağladık ve ürünlerimizi uluslararası bir platformda sergileyerek marka bilinirliğimizi yükselttik.

“MTG'nin Türk makine sektörünü tanıtan ilanlarını her yerde gördük. Makine sektörümüzün yurt dışında bilinirliğinin artması açısından bu tarz reklam çalışmalarının çok önemli olduğunu düşünüyor ve MTG'yi tebrik ediyorum.”

MTG, İSTANBUL ATATÜRK HAVA LİMANI'NDA

Makine Tanıtım Grubu, İstanbul Atatürk Hava Limanı Dış Hatlar Bölümü'nde 5 Eylül-10 Ekim 2011 tarihleri arasında tanıtım faaliyetleri kapsamında yabancı yolculara Türk makine sektörü hakkında bilgi vermek için stant açtı.



Makine Tanıtım Grubu, yurt dışı tanıtım kampanyası çerçevesinde İstanbul Atatürk Hava Limanı Dış Hatlar Bölümü'nde açtığı stantla yabancı yolculara Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. Avrupa'nın önde gelen hava limanları arasında yer alan İstanbul Atatürk Hava Limanı'nda düzenlenen kampanya, 5 Eylül - 10 Ekim 2011 tarihleri arasında devam etti. Yabancı yolcu kapasitesinin yüksek olduğu hava limanındaki info standı ziyaret eden yolculara faaliyetler hakkında bilgi verildi. Ziyaretçilere Türk makine ihracatçılarının yer aldığı katalog ve promosyon malzemesi olarak da bagaj etiketi dağıtıldı. Devlet Hava Meydanları İşletmesi

Genel Müdürlüğü'nün verdiği bilgiler doğrultusunda hizmet verilen uçak ve yolcu trafiklerinde, son yıllarda önemli artışlar meydana geldi. Makine Tanıtım Grubu da, DHMİ'nden aldığı bilgiler doğrultusunda uluslararası hava limanlarımızın dış hat uçak ve yolcu trafiklerinde yaşanan artış sebebiyle İstanbul Atatürk Hava Limanı'nda tanıtım faaliyetlerini gerçekleştirdi. Toplam 11,7 milyon metrekaarelik alana kurulu olan İstanbul Atatürk Hava Limanı'nda 62 bin metrekaarelik iç hatlar terminali, 268 bin metrekaarelik dış hatlar terminali bulunuyor. Toplam 330 bin 500 metrekaarelik terminalin bulunduğu hava limanını, yılda ortalama 27.5 milyon yolcu ziyaret ediyor.



MAKİNE SEKTÖRÜ D-8 ZİRVESİ'NDE TEMSİL EDİLDİ

İstanbul'da üç gün süren "D-8 Sanayi Bakanları Zirvesi" 4-6 Ekim tarihleri arasında düzenlendi. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği D-8 Zirvesi'nde makine oturumuna başkanlık etti. Adnan Dalgakıran, makine sektörünün ülkelerin endüstrileşmesinde ve ekonomik gelişiminde önemli rol oynadığını vurguladı.

D-8 Zirvesi, Haliç Kongre Merkezi'nde 4-6 Ekim 2011

tarihleri arasında düzenlendi. Zirveye Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'ün yanı sıra çok sayıda bakan ve sektör temsilcisi katılım gösterdi. D-8 ülkelerinin kalkınmasına yönelik oturumların gerçekleştiği zirvede konuşan

Nihat Ergün, D-8 ülkelerinde alınması gereken tedbirler ve çalışmalara yönelik planları anlattı.

Zirvede gerçekleşen makine oturumuna ise Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran başkanlık etti. Makine sektörünün teknolojik gelişmelere yardım ettiğine değinen Dalgakıran, oturumda açılış konuşmasını yaptı. Dalgakıran,

yönettiği oturumda D-8 ülkeleri arasında çoklu görüşmelerin sağlanmasıyla beraber gümrük vergilerinin gözden geçirilmesinin önemine değindi.

"KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKTEN FAYDALANILMALI"

Adnan Dalgakıran makine sektörünün performansının, tüm endüstri dallarının başarısında anahtar rol oynadığını





belirtti. Dalgakıran konuşmasına şu şekilde devam etti: "Makine sektörünün gelişmişlik seviyesi diğer imalat sektörlerinin ulaşabileceği kapasite ve kabiliyetlerin de sınırlarını tayin ediyor. Diğer sektörler arasındaki rekabet, makine sektörü ile ilişkilidir. D-8 ülkelerinin dünya ihracatındaki payına dikkat çeken Dalgakıran; "2010 yılında D-8 ülkelerinin ihracattaki payı 700 milyar dolar ile yüzde 5 idi. Dünya ithalatındaki payı ise 690 milyar dolar ile yüzde 4,5. Son yıllarda dünyada müşteri istekleri doğrultusunda makine imalatına yönelme eğilimi söz konusu. Ek bir mühendislik çalışması gerektiren bu talepler, batı ülkelerinde fiyatların artmasına sebep oluyor. D-8 ülkelerinde ise işçilik yanında, mühendislik hizmetlerinin de nispeten ucuz olması, makine imalatçısı firmaların rekabet gücünü artırdı. Bu üstünlük yakın gelecekte de devam edecek."

"KENDİ ARAMIZDA İŞ BİRLİĞİ SAĞLANMALI"

D-8 ülkelerinin kendi arasında iş birliği yapması gerektiğini vurgulayan Adnan Dalgakıran sözlerine şu şekilde devam etti: "Türk makine sanayisi, yarattığı yüksek katma değer, mühendislik

becerileri ve rekabetçi fiyatlarla üretimi sonucunda uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmalıdır. 200'den fazla ülkeye 22 mal grubunda ihracat yapıyoruz. Türk makine sektörü ihracatı 2008 yılında yüzde 17 artışla 10,3 milyar dolara ulaştı. Global finansal kriz nedeniyle 2009 yılında ihracat yüzde 21 azalarak 8,1 milyar dolara geriledi. 2010 yılında ise yüzde 13 artarak 10 milyar dolara ulaştı. D-8 ülkelerinin arasındaki karşılaştırmalı üstünlük özelliğinden makine sektörü için faydalanmalıyız. D-8 ülkeleri arasında mevcut makine sektörü kapasitesi kullanımına öncelik vermelidir. Makine sektörü alanında D-8 ülkeleri arasında çoklu görüşmeler sağlanmalı ve gümrük vergilerinde indirim, bilgi ve deneyim paylaşımı oluşturulmalıdır. D-8 ülkeleri için etkin bir eğitim ağı kurulmalıdır. Bu ülke aktörleri uluslararası karar alma mekanizmalarında daha aktif rol almaktadır. Ayrıca D-8 ülkeleri arasında ortak yatırım yapılmasına imkan sağlayacak düzenlemeler ilk etapta yapılması gereken çalışmaların başında geliyor." Dalgakıran Türkiye'de 2010 verilerine göre; cari açığın ikinci en büyük kalemi makine ithalatı olduğunu söyledi. Makine üreticilerinin bu cari açığı azalt-

D-8 (DEVELOPING EIGHT) NEDİR?

Kalkınmakta olan sekiz ülke anlamına gelen ve bu ülkeleri ifade eden bir kuruluş. Bu sekiz ülke Türkiye, İran, Pakistan, Bangladeş, Malezya, Endonezya, Mısır ve Nijerya'dır. D-8 üyelerinin tamamı aynı zamanda İslam Konferansı Örgütü'nün de üyeleridir. D-8 üyeleri tabii kaynakları, kalabalık nüfusları ve potansiyel pazarlarından ötürü kendi bölgelerinde önemli konum arz ediyor.

mak için çalışması gerektiğine dikkat çeken Dalgakıran son olarak şunlara değindi: "Türk makine sektörü olarak Türkiye'nin toplam ihracatı içinde yüzde 8 olan makine payını yüzde 20'ye çıkartmak hedefleniyor. 2023'te 500 milyar dolar toplam ihracat ve 100 milyar dolar makine ihracatını gerçekleştirme yolunda ilerliyoruz. Bu da mevcut ihracatımızın 10 kat artırılması demektir."

"PORTAL OLUŞTURULMALI"

D-8 Sanayi Bakanları Zirvesi sonrasında İstanbul Deklarasyonu açıklandı. D-8 Sanayi Bakanları Zirvesi'nin kapanış konuşmasını Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün yaptı. Ergün, D-8 ülkelerinin ekonomileriyle, doğal kaynaklarıyla ve büyük nüfuslarıyla, oldukça önemli bir potansiyele sahip olduğunu kaydetti.

Deklarasyonda gelecek yıllarda D-8 sanayi iş birliğinde ortak düşünce ve bilincin artırılması, D-8 markalı otomobillerinin üretiminde uzun dönemli projeleri içerecek şekilde geliştirilmesi tekrarlandı. Türkiye ile Mısır arasında teknoloji geliştirme bölgeleri alanında iş birliğine yönelik protokol imzalandı. Ergün, D-8 ülkeleri arasında daha hızlı ve doğru bir veri akışı sağlamak amacıyla bir portal oluşturulması gerektiğini belirterek "Hangi ülkede hangi firmanın ne tür bir ürün aradığını, firmalarımız bu portal üzerinden takip edebilmelidir" dedi.

D-8 Sanayi Bakanları Zirvesi'nin kapanış oturumunda Ergün, D-8 ülkelerinin ekonomileriyle, doğal kaynaklarıyla ve büyük nüfuslarıyla oldukça önemli bir potansiyele sahip olduğunu kaydetti. Ergün, D-8 bünyesinde bulunan her ülkenin, çok değişik avantajlara sahip

olduğunu dile getirdi. Bazı ülkelerin çok önemli coğrafyalarda bulunduğunu, bazı ülkelerin çok güçlü bir tarihi ve kültürel birikimleri bulunduğunu anlattı. D-8 ülkelerinin ise sahip olduğu en önemli unsurun insan kaynağı olduğunu vurguladı.

Ülkelerin genç ve büyük nüfuslara sahip olmalarının, kendilerine büyük fırsatlar sunduğunu ifade eden Ergün şunları söyledi: "Bir ülke hangi avantajlara sahip olursa olsun, bunları insan elinde aktif hale geçiremezse, gerçek bir zenginlik üretemez. Biz Türkiye'de dokuz yıldır, gerçek zenginlik kaynağımızın insanımız ve reel sektörümüz olduğunu bilinciyle hareket ediyoruz. Yaptığımız bütün çalışmalarda, reel sektörün önünü açmaya ve işlerini kolaylaştırmaya çalışıyoruz. Türkiye'nin rekabet gücünün, tek tek firmalarını rekabet güçlerinin bir bileşkesi olduğunu biliyoruz. Özellikle dış pazar imkanlarını geliştirmek için yoğun bir diplomatik faaliyet yürütüyoruz. Başta komşularımız olmak üzere dünya ülkeleriyle iyi ilişkiler kuruyoruz. Bürokratik engellerin aşılması için birçok ülkeye büyükelçilik açıyoruz. Serbest ticaret anlaşmaları imzalıyoruz, vize muafiyetleri sağlıyoruz."

Bakan Ergün Sanayi Bakanları Zirvesi'nde, sadece sanayi ve ticaret politikalarını değil, D-8'in genel durumunu da değerlendirme imkanı bulduklarına da işaret etti. Öncelikli olarak yapılması gereken işlerin başında D-8 sekreteryasını güçlendirmenin geldiğini kaydetti.



DEKLARASYONDAN NOTLAR

D-8 Sanayi Bakanları Zirvesi İstanbul Deklarasyonu'nda şunlar kaydedildi:

- Ülkeler arasında konferanslar, seminerler, eğitim kursları, çalıştaylar, ticari fuarlar ve özel konulu toplantılar düzenlenecek. Çalışma gruplarının çıktılarının uygulamaya geçirilmesini sağlanacak.
- Üye ülkeler arasındaki sınai ve teknoloji ilişkileri geliştirmek için karşılıklı yatırımlar artırılabilecek.
- D-8 ülkelerinde işletmelerin geli-

şimi, ekonomik büyüme ve üretim verimliliğine odaklanan ortak faaliyetler yoluyla Ar-Ge ve teknolojik gelişimi teşvik edilecek. Sürdürülebilir kalkınma için çevre dostu yatırımları ve projeleri desteklenecek.

- *D-8 ülkelerindeki ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması konularında, sanayi işletmelerindeki verimlilik düzeyinin artırılması ve temiz üretim alanındaki uygulamalar teşvik edilecek.



MTG, MSV FUARI'NDAYDI

Çek Cumhuriyeti'nde 3-7 Ekim tarihleri arasında MSV Uluslararası Mühendislik Fuarı 2011 (MSV International Engineering Fair) düzenlendi. 59 ülkenin katıldığı fuarda, Makine Tanıtım Grubu 60 metrekarelik info stant ile Türk makine sektörü hakkında ziyaretçilere bilgi verdi.

Orta ve Doğu Avrupa'nın en büyük fuarı olan MSV Fuarı'nın açılışı Çek Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Vaclav Klaus ve Başbakan Petr Necas tarafından gerçekleştirildi. Bu yıl 53'üncüsü gerçekleştirilen fuarda, Polonya partner ülke oldu. MSV Fuarı'na 59 ülkeden 75 bin ziyaretçi katıldı. Makine Tanıtım Grubu, ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. MSV Fuarı'na Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Ar-Ge Şubesi Şefi Ayfer Koca ve Makine Şubesi Uzmanı Işıl Aydın katıldı.

Brno şehrinde düzenlenen MSV Uluslararası Mühendislik Fuarı mekanik, elektrik, hassas cihaz mühendisliği ve endüstriyel makine konularını kapsadı. Fuarı en çok ziyaretçinin geldiği ülkeler Slovakya, Almanya, Polonya, Avusturya, Macaristan ve İtalya oldu. Türkiye Büyükelçisi Cihad Erginay, Ticaret Müşaviri Necmi Uğurlu ve Çek-Türk Ticaret Odası Üyesi Stanislav Matocha Makine Tanıtım Grubu standını ziyaret etti. Makine Tanıtım Grubu'na ait info-stand'ta ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgi içeren usb bellek, makine ihracatçısı firmalar kataloğu ve CD'ler dağıtıldı. MSV Fuarı'nda Makine Tanıtım Grubu ziyaretçilerin taleplerini toplayarak Türk firmaları hakkında bilgi verdi. Fuar alanı içerisinde takım tezgahları holünde beş Türk firması standları ile (Akyapak, Ermaksan, Hidroliksan, Akman Döküm, Uzay Makina ve Durmazlar Makine) fuara katılım sağladı.



ÜYELERE MEYER'DEN KAMPANYALI TARİFE

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, geçtiğimiz ay MEYER Belgelendirme Hizmetleri ile uygunluk doğrulama hizmetleri çözüm ortaklığı sözleşmesi imzaladı. Birliğe üye olan firmalar artık ihtiyaç duyduğu her türlü değerlendirme-doğrulama, özgün ödüllendirme ve danışmanlık hizmetlerinden indirimli fiyattan faydalanabilecek.



Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, 2023'te 500 milyar dolar hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almak ve 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmek için çalışmalarına devam ediyor. Uluslararası pazarlarda rekabetin önemli unsurlarından olan uygunluk değerlendirilmesi, belgelendirme ve sertifikasyon konularında üyelerinin küresel alanda rekabet

kapasitelerinin artırılmasını hedefleyen Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, MEYER ile anlaşma yaptı. Bu doğrultuda Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve MEYER Belgelendirme Hizmetleri yetkilileri Kasım ayında protokol düzenledi. Taraflar, Çözüm Ortaklığı Sözleşmesi'ne imza attı. Bu doğrultuda Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'ne üye olan firmalar sertifikasyon, muayene, test, eğitim, CE işareti ve benzeri üçüncü

taraf hizmetleri için "en iyi fiyat-best buy" uygulamasından yararlanacak. "En iyi fiyat-best buy" uygulaması yaklaşık yüzde 25 oranında indirim kapsayacak. Bu çerçevede makine ve aksamları sektöründe uygunluk değerlendirme ve doğrulama hizmetlerinin daha etkin, nitelikli, sürdürülebilir, verimli yapılabilmesi konusunda birlik üyelerinin maliyetleri azalacak. Bu iş birliği ile hizmetler çerçevesinde sertifikasyon, muayene, test, eğitim, CE işareti ve benzeri üçüncü taraf hizmetleri için MEYER, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği üyelerine en uygun fiyatı sunacak.

ANLAŞMALI HİZMETLER

- Uygunluk Değerlendirme Hizmetleri
- Doğrulama Hizmetleri
- Geçerli Kılma Hizmetleri
- Testler
- Muayene Hizmetleri
- Kontrol Hizmetleri
- Gözetim Hizmetleri
- Denetim Hizmetleri
- Belgelendirme Hizmetleri
- Tasarım Hizmetleri
- İş İyileştirme Hizmetleri
- Kalite İşaretleri
- Ödüllendirme Sistemi
- Ödüllendirme Hizmetleri
- Laboratuvar Hizmetleri
- TURQUM Kalite İşareti Hizmetleri

MTG, ENDONEZYLA TAKIM TEZGAHLARI FUARI'NDAYDI

Endonezya'nın Cakarta şehrinde 30 Kasım-3 Aralık tarihleri arasında 25'inci Endonezya Takım Tezgahları Fuarı düzenlendi. "Machine Tool 2011 Indonesia" ismiyle gerçekleşen fuar, International Expo'da yapıldı. Fuara Makine Tanıtım Grubu da katıldı.

Uluslararası alanda gerçekleşen takım tezgahları sektörünün en büyük fuarlarından biri olan Machine Tool 2011 Indonesia Fuarı, Cakarta şehrinde düzenlendi. 30 Kasım'da başlayan ve dört gün boyunca devam eden fuara Türk makine sektörü hakkında ziyaretçilere bilgi vermek için Makine Tanıtım Grubu katıldı. 38 ülkeden 2 bin 400 firmanın yer aldığı fuarda, Makine Tanıtım Grubu 60 metre karelik info stand ile ziyaretçilere bilgi verdi. Türkiye makine sektörünü temsilen fuara Makine Tanıtım Grubu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, Makine Şube Şefi Erinç Tarhan ve Uzman Bahar Özcan katıldı. Makine Tanıtım Grubu'nun standını Cakarta Ticaret Müşaviri Okan Öztürk ziyaret etti. Info standta makine ihracatçısı

firma kataloğu, makine veri tabanı CD'si ile sektör ve Tanıtım Grubu hakkında genel bilgiler içeren broşür dağıtıldı. Takım tezgahları sektörünün öncü fuarlarından olan Machine Tool 2011 Indonesia Fuarı'na dört holde, dokuz ülke milli katılımı ile iştirak etti. Fuara Tayvan (78 firma), Singapur (48 firma), Çin (20 firma), Almanya (16 firma), Tayland (11 firma ve Tayland Yatırım Komitesi Üyeleri), Japonya (10 firma), Malezya (10 firma), Kore (8 firma) ve İngiltere (4 firma) katıldı.

ENDONEZYLA TİCARET VE SANAYİ ODASI ZİYARET EDİLDİ

Makine Tanıtım Grubu düzenlenen fuarın yanı sıra Endonezya Sanayi Bakanlığı, Endonezya Ticaret ve Sanayi Odası ile Türkiye Büyükelçilik'ini de ziyaret etti. Endonezya Sanayi Bakanlığı'nda



düzenlenen toplantıya Makine ve Tarım Ekipmanları Sanayi Müdürü Teddy Sianturi, Tekstil Sanayi Müdürü Budi Irmawan, Sanayi Müdür Yardımcısı Dani Rudiawan, Türk Endonezya İş Adamları Derneği Genel Sekreteri Cemalettin Aydoğan ve MESA İmalat İnşaat Mühendisi Mustafa Gürkan Kasap ile görüşüldü.

ENDONEZYLA TAKIM TEZGAHLARI FUARI HAKKINDA

Her yıl düzenlenen fuarın bu sene 25'incisi yapıldı. Ülkede sektörel ilgili en büyük fuarlardan biri olan organizasyon, toplam 23 bin 778 metre karelik alanda gerçekleşti.

YIL	TOPLAM ÜLKE	FİRMA SAYISI	ZİYARETÇİ SAYISI
2008	33	1.488	35.717
2009	34	1.351	35.301
2010	36	1.685	31.596



TÜRK FİRMALARINDA FİKİR BİRLİĞİ: “ENDONEZYA GELECEĞİ PARLAK BİR PAZAR”

Uluslararası alanda gerçekleştirilen en büyük fuarlardan biri olan “Machine Tool 2011 Indonesia” Fuarı’na Türkiye’den de firmalar katıldı. Hem Türk makine sa-

nayisiyle, hem de kendi firmalarıyla ilgili ziyaretçilere bilgi veren firma temsilcileri; yüzlerce firmayla ikili görüşmelerde bulundu. Ermaksan Makina, Dalgakıran

Kompresör, Baykal Makina ve Akyapak Makina’nın firma yetkilileri Endonezya’nın geleceği parlak bir pazar olduğuna dikkat çekti.

“PAZARDA YAN SANAYİNİN BİZE İHTİYACI VAR”



BERTAN TÜMER
BAYKAL MAKİNA
SATIŞ VE PAZARLAMA YÖNETİCİSİ

“Fuara ilk kez katılıyoruz. Fuar çok iyi geçti ve önümüzdeki senelerde de katılmayı planlıyoruz. Avrupa ve ABD’deki kriz ekonomik dengeleri değiştirdi, pazarların yayılması ihtiyacı doğdu. Zaten dünya çapında Baykal’ın makinelerine talep var. Bu bölgede Vietnam ve Malezya’daki fuarlara da katılım sağlıyoruz. Ancak, Vietnam’da bankaların kuruluşlara leasing vermemesi satışları zayıflattı. Malezya ise fuara doymuş durumda. Burada, Endonezya’da makine satışı yapabilecek kapasitede fazla firma yok. Firmalar fuara doğrudan kendileri katılıyor. Müslümanlık ise buradaki en büyük avantaj, güven veriyor. Pazarda talep var ve makine istiyorlar. Sac işleme makinelerine çok rağbet var. Ekonomileri çok geliyor, yatırım çok fazla, proje alıyorlar. Tedarikçi firmaların burada yatırım yapması yan sanayi yaratıyor,

yan sanayinin de bize ihtiyacı var. Dünya çapında firmalara makine vermemiz satışlarımızdaki eğilimleri artırıyor. Bu pazar gün geçtikçe hızlanacak. İş gücü maliyetlerinin düşük olması yatırımları gerektiriyor. Çin makinelerinin kalitesinden şüphe duydukları için bilinen büyük firmalar bu ülke ile rahat iş birliği yapıyor. Bizi henüz çok tanımıyorlar; ama yapabileceğimize inanıyorlar. Baykal’ın 1950’den beri iyi firmalarla çalışması, Alman firması Weinbrenner’i satın alması güçlü bir referans. Bu fuara gelmemiz pazar ile ilgili düşüncelerimizi pekiştirdi.”

“G-7 ÜLKELERİNE SEMPATİLERİ VAR”



“2007’den beri fuara katılım sağlıyoruz. Kriz öncesi dönemdeki ihracatımızı geçtik; ancak bu yıl son aylarda yatay bir gidiş var. Bizce Endonezya’da Türk makinecileri bir dezavantaja sahip değil. Oysa Çin malına karşı bir ön yargı var. Kendilerini dışarı kapayan bir ülke değiller. En zor rekabet alanı fiyatlar. Çin’in Serbest Ticaret Anlaşması var. Fuara asıl olarak bayi bulmak amacıyla geliyoruz. Fuara gelmeden buradaki bir çok firmayı tek tek aradık. Geliriz dediler ve hepsi de gerçekten geldi. 250 milyon

NURİ KARA
DALGAKIRAN MAKİNE
KOORDİNATÖR

nüfusa sahip bir ülke, doğal olarak talep çok. Bu ülkenin geleceği olduğuna inanıyoruz, yükselen bir ülke. G-7 ülkelerine karşı bir sempati var.”

“FUARLARA DESTEK VERİLMELİ”



HAKAN ÇEKİ
ERMAKSAN MAKİNA
ULUSLARARASI SATIŞ SORUMLUSU

“Yedi yıldır bu fuara katılım sağlıyoruz ve fuardan çok memnunuz. Önümüzdeki beş senede Asya ülkeleri, Avrupa'nın önüne geçecek. Özellikle Çin, Hindistan bir çok konuda Avrupa ülkelerini geride bıraktı bile. Takım tezgahları sektöründe Avrupa'da oturmuş firmalar var. Yeni yatırım alanları oluşmuyor. Biz geliştirmekte olan ülkelere ürün satıyoruz. Orta Doğu da bizim için önemli bir bölgeydi; ama o bölge de bu sene oldukça karışık. ABD ya da Avrupa'da kriz varsa çıkış için Asya'ya yükleniyoruz. İç pazar da bizim için çok önemli. Endonezya'daki en büyük avantajımız Müslüman bir ülke olmak. Diğer avantajımız ise Avrupa ülkelerinde Asya ülkesi olarak algılanırken Asya ülkelerinde Avrupalı ülke gözüyle bakıyorlar. Endonezya'nın dünyadaki en fazla Müslüman'ın bulunduğu ülke olması bizim için en büyük avantaj. Diğer avantajımız ise Asya ülkelerinde bize Avrupalı ülke gözüyle bakmalarıdır. Avrupa'da ise Asyalı bir ülke muamelesi görüyoruz. Dezavantajlarımız ise ülkelerin uzaklığı, nakliye maliyetlerinin fazla olması. En büyük rakip ÇHC. Fuardaki Singapur milli pavyonunda bile Çin makineleri var. Çin ile Endonezya arasında ithalat vergilerinin kalkmış olması fiyatlarda rekabet

edilmesini zorlaştırıyor. Bu nedenle devlet nezdinde çözüm bulunması gerekiyor. İlgili merci ticari müşavirliklerdir. En azından sorunların ilgili yerlere iletilmesi gerekiyor. Bu fuar, bizim talebimizle bugüne kadar desteklenen fuarlar kapsamına alınıyordu; ancak bu sene destek verilmedi. Bu fuarın desteklenen fuarlar arasında olması gerekir. Biz teknoloji satıyoruz; ancak yeterli desteği görmüyoruz. Türkiye'deki makine firmalarının hemen hepsi bugün geldiği noktaya kendi tırnaklarıyla geldi. Endonezyalılar kendi insanına fazla güvenmiyor, bayi yerine doğrudan bizden almayı tercih ediyorlar. Bu da daha fazla zaman ve para harcamamıza sebep oluyor.”

“MAKİNE ÜRETİCİLERİ TEŞVİK EDİLMELİ”



CEVAT SERDAR YAZGAN
AKYAPAK MAKİNA
BÖLGE SATIŞ TEMSİLCİSİ

“Türkiye'nin uzun zamandır bu fuara katılan firmalarından biriyiz. Beş senedir fuarda yer alıyoruz. Bu sene de fuar çok iyi geçti. İhracatımızda Brezilya 1. sırada, Endonezya 2. sırada yer alıyor. Krizden önce ise en fazla ihracat yaptığımız ülkeler Almanya ve İspanya'ydı. Ağır sanayide Endonezya Güney Asya'nın merkezi konumunda. Singapur, Endonezya'ya göre serbest ekonomiye daha fazla entegre, burada gümrük prosedürleri çok fazla. Vergilerle yüzde 17,5'ten yüzde 20'ye kadar artabiliyor. Çin'in fiyatları ise zaten yarısı kadar, ayrıca sıfır gümrük var. Türkiye açısından nakliye de çok maliyetli. Burada ilgili kurumların bir şey yapması gerekiyor. Ağır sanayide yatırım Şili, Endonezya, Malezya gibi ülkelere kayıyor. En azından fuar desteklerinin artırılması lazım. Makine üreticilerini teşvik edecek mekanizmalar yaratılması

gerekiyor. Üretim bazlı büyümede Brezilya, Türkiye, Çin, Endonezya, Hindistan en fazla büyüme trendi olan ülkeler. Avrupa'dakinden burada daha iyi bir imajımız var. Fuarda bir Türk milli katılımı olması gerekirdi. Singapur'un ticaret hacmi çok fazla ama; üretimi yok. 5-10 sene sonra bu ülkenin gözü açılacak, ithalatları artacak, en iyi zamanda bu pazara girdik ve büyümelerini zamanında yakalamalıyız.”

MAKİNE SEKTÖRÜNDE TÜRK-ARAP İŞ BİRLİĞİ

Haliç Kongre Merkezi'nde 6-7 Aralık tarihinde Türk-Arap İş Birliği Konferansı düzenlendi. Konferansın Makine ve Aksamları oturumuna çok sayıda Türk ve Arap iş adamı katıldı. Makine ve Aksamları İhracatları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ülkeler arası iş birliğinin geliştirilmesi gerektiğini vurgulayan bir sunum gerçekleştirdi. Ayrıca alınan kararların uygulanması amacıyla Türk ve Arap yetkililerden oluşan bir heyet kuruldu.

Türk-Arap İş Birliği Konferansı; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda Haliç Kongre Merkezi'nde 6-7 Aralık 2011 tarihinde gerçekleşti. Programın ilk gününde TOBB Başka-

nı Rifat Hisarcıklıoğlu; AIDMO Genel Direktörü Mouhammad Ben Youssef; Arap Sanayi, Ticaret ve Tarım Odaları Başkanı Adnan Al Kassar; Arap Ligi Ülkeleri Genel Sekreteri Nabil Elaraby ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı

Nihat Ergün resmi açılış konuşmalarını gerçekleştirdi. Açılışın ardından 22 ülkenin bakanlarının katıldığı yuvarlak masa toplantısı düzenlendi. İlk günün ikinci yarısında yatırımlar ve dış ticaret konuları görüşüldü.





Konferansın ikinci gününde ise paralel oturumlar devam etti. 7 Aralık tarihinde gerçekleşen Makine ve Aksamları Konferansı'na Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Arap iş adamlarından Maisara Essa, Türk ve Arap makine sektörünü değerlendirdi. Konferansa Hidromode Hidrolik Makine Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı ve Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükkede ve çok sayıda Türk ve Arap iş adamı katıldı. Dalgakıran ve Essa; Türk ve Arap makine sektörünün geleceği için iş birliği konulu sunumlar yaptı ve bir heyet oluşturdu.

"MAKİNE OLMAZSA OLMAZ BİR SEKTÖR"

Türk-Arap İş Birliği Konferansı'nın makine oturumunda konuşma yapan Dalgakıran, makine sektörünün önemine değindi. Şehirlerin sanayileşmesinde makine sektörünün önemli rol üstlendiğini anlatan Dalgakıran, bir ülkenin kalkınması için bu sektörün kesinlikle var olması gerektiğini vurguladı. Makine sektörünün yeni teknolojik gelişmelere de yardımcı olduğu ifade eden Dalgakıran; "Makine sektörü, gelişmiş ülkelerde önem verilen ve yatırım yapılan bir sektör" dedi.

Dünya makine ticaretinden örnekler veren Dalgakıran; "Dünya ticaretinin yüzde 12'sini makine ticareti oluşturuyor. Bu yüzde 12'lik değer 1,9 trilyon dolara tekabül ediyor. Petrolden sonra ikinci sırada makine ve aksamaları geliyor" dedi. Makine ve aksamaları ihracatında ilk üç sırada Çin, Amerika ve Almanya'nın olduğunu söyleyen Dalgakıran; ithalatta ise Amerika, Çin ve Almanya'nın yer aldığını belirtti.

"AVRUPA'NIN EN BÜYÜK ALTINCI EKONOMİSİYİZ"

G20 üyesi olduğumuzu ifade eden Dalgakıran, Türkiye'nin sürdürülebilir bir ekonomiye sahip olduğunu söyledi. Türkiye ekonomisinin daha da büyümesinin hedeflendiğini belirtti. OESD üyelerinin yıllık 6,7 oranında geliştiğine dikkat çeken Dalgakıran şu şekilde devam etti: "Türkiye ekonomisinin büyümesi öncelikle genç, dinamik ve eğitilmiş iş gücü ile mümkünleşebilir. Bunun yanı sıra AB standartlarında üretim yapmak gerekiyor. İstikrarlı ve sürdürülebilir gelişme ile Türkiye ekonomisi hızla büyüyecek. Yeniliklere açık sanayi ve yakın piyasalara yaptığı ihracat ile büyüme hızlanacak" dedi. Avrupa'nın en büyük altıncı ekonomisinin Türkiye olduğunun altını çizen Dalgakıran; "Kararlı bir ülkeyiz. Sanayimiz ve yüksek teknolo-

jimiz ile gelişmiş ülkeler arasında yer alacağız" dedi.

Türk makine sektörünün itici gücünün sanayileşme olduğuna değinen Dalgakıran, Türkiye'nin toplam ihracat hacminin yüzde 8'ine makine sektörünün sahip olduğunu vurguladı. Dalgakıran, Türkiye'nin dünya ithalatında 27, ihracatında da 29. sırada yer aldığını söyledi. Avrupa'da kaliteli ürünleri ile tercih edilen altıncı büyük makine üreticisinin Türkiye olduğuna değindi. "Türk makine sektörü gelişmiş pazarlara ihracat yapıyor. Dünya devlerinin yanında yer alıyor. En fazla ihracat yaptığı ülke Almanya" dedi.

"TÜRK MAKİNELERİ AVANTAJLI"

Makine sektörünün avantajlarını anlatan Dalgakıran, müşteri odaklı ve çalıştığı pazarlara coğrafi olarak yakın olduğunu söyledi. Türk makine sektörünün eğitilmiş, yetenekli ve genç iş gücüne sahip olduğunu vurguladı. Deneyimli mühendislerle sanayinin gereksinimlerini bu sektörün karşıladığını belirtti. Dalgakıran, Türkiye'nin 2023 yılında 100 milyar dolarlık makine ihracatı hedeflediğine de değindi.

EN FAZLA İHRACAT İRAK'A

Arap Birliği üye ülkelerinden en fazla Irak'a ihracat yapıldığını belirten Dalga-

kıran; "Türkiye, 2010 yılında Arap Birliği ülkelerine toplam 23,2 milyar dolar ihracat yaptı. Makine ihracatımız ise 1,5 milyar dolar. Irak'a yapılan makine ihracatı 416 milyon dolar ile ilk sırada yer alıyor. Türk makine sektörünün Arap Birliği ülkelerine ihraç ettiği ürünlerin başında buzdolabı ve dondurucular geliyor. İkinci sırada ise toprak ayırma, eleme, öğütme ve karıştırma makineleri var. Arap Birliği ülkelerinden ithal edilen ürünlerin başında ise santrifüj makineleri yer alıyor. Onları ise hesap makineleri takip ediyor" dedi. Son olarak Arap Birliği ülkeleri ile Türkiye arasında ilişkilerin güçlenmesi için yapılması gerekenleri anlatan Dalgakıran; "Arap Birliği ülkeleri içinde tarife kotaları azaltılmalı. Çoklu görüşmeler sağlanmalı. Gümrük vergilerinde indirim yapılmalı. Bilgi ve deneyimler paylaşılmalı. Karşılıklı eğitim ağı oluşturulmalı. Ortak yatırımlar yapmak için düzenlemeler yapılmalı" dedi.

"TÜRK FİRMALARINDAN DENEYİM KAZANDIK"

Konferansın diğer konuşmacısı iş adamı Maisara Essa, Libya ve Arap pazarını anlatarak sözlerine başladı. Türkiye'den maden ve çelik kesen makineler ithal ettiklerini belirten Essa; "Bu makineleri üreten firmalar sayesinde deneyim kazandık. Çok sayıda firma ile anlaşmalara imza attık. Türkiye'nin de Arap pazarına ilgi duyduğunu biliyoruz. Türkler, Araplarla ilişkiye geçiyor. Bu durum da Araplara kolaylık sağlıyor. Türk şirketleri kendilerini Arap Birliği ülkelerine dahi iyi tanıtmalı. Ürünlerin tanıtımı çok önemli. Böylece iki taraf da ticarettten faydalanmış olur" dedi. Türkiye'nin iklimi ve kültürünün Arap ülkelerine çok yakın olduğunu belirten Essa, iş birliğine yoğunlaşılması ve ziyaretlerde bulunulması gerektiğini vurguladı. Özellikle mekanik ürünler üreten firmalar ile iş birliği yapılması gerektiğini ifade ederek; "Türkiye'nin çok fazla ekipman ürettiğine tanık oldum. Bu ürünler diğer ülkeleri geride bırakır. Çok fazla çeşit var ve ürünler kaliteli. Avrupa ve Amerika'nın siyasi politikası Orta Doğu'ya yabancı. Ben Türkiye ile ilişkilerin daha fazla gelişmesi gerektiğine inanıyorum. Türkiye'nin ürettiği ürün çeşitleri Arap ülkelerinde tanınıyor. Bu ürünlerin daha fazla tanıtılması gerekiyor" dedi.



"İLİŞKİLERİ GELİŞTİRMEK İÇİN İŞ BİRLİĞİ ŞART"

Türkiye ile ilişkileri geliştirme konusunda stratejik çalışmalar yapmak gerektiğini vurgulayan Essa, ortak bir heyet oluşturmanın önemine değindi. Bölgesel iş birliklerinin güçlendirilmesi gerektiğini söyleyen Essa; "Enerji ve genç nüfus açısından önemli bir bölgede yer alıyoruz. Arap ülkeleri petrole dayalı büyüme planının dışına çıkmak istiyor. Üretim yapmak istiyor. Türkiye'den faydalanması daha kolay, bunun için de iş birliği şart" dedi. Türkiye'de üretilen makine ve aksamlarının Almanya ile aynı kaliteye sahip olduğunu ifade eden Essa; "Türkler Almanya'ya göre daha kaliteli ve ucuz

üretim yapıyor; ama Türkiye'ye güvenilirmiyor. Türklerin bu güveni sağlaması gerekli. Bu rekabet ortamında bizim Türkiye'ye katacağımız çok şey olduğu gibi Türkiye'nin de bize katacağı çok şey var" dedi. Üretim alanında Türklerin düzeltilmesi gereken noktalar olduğuna dikkat çeken Essa, öncelikle ürün kataloglarının Arapça'ya çevrilmesi gerektiğinin altını çizdi. İlişkilerin güçlenmesi durumunda başarı elde edileceğini belirten Essa; "Birlikte farklı ülkelerden temsilcilerle örnek çalışmalar gerçekleştirmeliyiz. Ortak bir heyet kurmalıyız. Yapılan ziyaretlerle birbirimizin pazarını iyi tanımalıyız. Böylece başarı kaçınılmaz olacaktır" dedi.

'TIKIR TIKIR' İŞLEYEN BEYİNLERİN BULUŞMASI

"I. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" ile sektörün yüksek katma değerli üretim yapabilmesi ve ihracatın sürdürülebilir kılınması hedefleniyor.

Makine ve aksamları sektöründe ilk defa geniş kapsamlı bir Ar-Ge proje pazarı etkinliği düzenleniyor. Ar-Ge proje pazarı Türkiye genelini kapsıyor. "I. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" Makine ve Ak-

samları İhracatçıları Birliği tarafından düzenleniyor. TÜBİTAK, TEYDEB ve TİM desteği ile düzenlenen etkinlik, 12-13 Nisan 2012 tarihlerinde İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek. Sektörel bazlı Ar-Ge Proje Pazarı etkinliklerinin amacına ulaşma anlamında

I. MAKİNE VE AKSAMLARI İMALAT TEKNOLOJİLERİ AR-GE PROJE PAZARI İÇİN SAHİPÇİLER, GİRİŞİMCİLER, AKADEMİYENLER İÇİN ARADA

"TIKIR TIKIR" İŞLEYEN BEYİNLER BULUŞUYOR



diğerlerine göre daha başarılı olduğu gözleniyor. Bu nedenle makine ve aksamları sektöründe de bu çalışmanın sektörel bazda yapılması uygun görüldü. "I. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" ile sektörün yüksek katma değerli üretim yapabilmesi ve ihracatın sürdürülebilir kılınması hedefleniyor. Etkinlik, Ar-Ge projesi yapmak isteyen sanayi kuruluşlarının temsilcilerini, üniversitemizin öğretim üyelerini, öğrencileri, araştırma merkezlerini, Ar-Ge merkezlerini ve teknopark firmalarını buluşturuyor. Ar-Ge destek programlarına sanayi-üniversite, sanayi-sanayi, üniversite-üniversite, sanayi-araştırma kurumu-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite-üniversite ortak proje önerisi

**SON BAŞVURU TARİHİ:
10 ŞUBAT 2012**

Proje sahipleri www.makineapp.com web adresinden "Projenizi Online Gönderin" linkinden başvuru profillerini seçip, kişisel bilgilerini içeren formu da doldurarak, projelerini gönderebilir. Proje sayısında kısıtlama olmayıp, birden fazla proje ile katılma imkanı vardır. Katılım ücretsiz olup etkinliğe son başvuru tarihi 10 Şubat 2012'dir.

sunmaları amaçlanıyor. Bu birliktelikler sonucunda Ar-Ge projelerinin hayata geçirilmesi ve ihracata dönüşmesi bekleniyor.

PROJELER ÖDÜLLENDİRİLECEK

Ayrıca etkinlik boyunca Ar-Ge ve inovasyon odaklı eğitimler düzenlenecek. Ar-Ge destekleri ile ilgili kamu ve sivil toplum kuruluşlarına ait stantlarda bilgi verilecek. www.makineapp.com uzantılı web adresi üzerinden gönderilen projeler, değerlendirme kurulu tarafından incelenecek. Sonrasında, fuaye alanında sergilenecek olan projeler belirlenecek. Seçilen projelerin sahiplerinin konaklama ve İstanbul'a gelişi, gidişi yol masrafları Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği tarafından karşılanacak. Bağımsız üyelerden oluşan "Ödül Seçici Kurulu" tarafından projeler ödüllendirilecek. Üç farklı kategorinin her birinden ilk üç (Akademisyen, Sanayici, Girişimci kategorileri) Ar-Ge proje önerisi ödüle layık görülecek.

ÇİMENTO SEKTÖRÜNDE YERLİ MAKİNE ATAĞI

Türkiye Makine ve Çimento Sektör Buluşması'nda çimento üreticilerinin yerli makineler tercih etmesinin sağlanması için neler yapılması gerektiği tartışıldı. Ortak görüş, yabancı marka tutuculuğunun kırılması ve yerli makine üretiminin daha kaliteli boyuta taşınması için üretim standartlarının geliştirilmesi oldu.

Türkiye Makine ve Çimento Sektörü Buluşması 21 Aralık tarihinde İstanbul'da gerçekleşti. 28 makine ve 13 çimento üreticisi firmanın katıldığı toplantıda üst düzey 70 yönetici yer aldı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim

Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Çimento Müstahsilleri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Güçlü toplantıyı yönetti. Toplantıda, Türkiye makine ve çimento sektörünün kesiştiği stratejik noktalar belirlendi. Çimento üretiminde kullanılan makinelerin ithalatının

azaltılarak yerli makinelere yönelmesi için her iki sektörün de neler yapması gerektiği üzerinde duruldu.

"BİRLİK İÇERSİNDE HAREKET ETMELİYİZ"

Türkiye'nin ithal ettiği makinelerin





ADNAN DALGAKIRAN
MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI
BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

yüzde 70'nin ülke içinde üretildiğinin altını çizen Adnan Dalgakıran çimento sektöründe kullanılan makinelerde de ciddi oranda ithalat gerçekleştirildiğini belirtti. Dalgakıran, bu duruma karşı her iki sektörün de birlikte hareket ederek çözüm üretebileceğini vurguladı. Türk makine sektörünün yıllar içerisindeki teknoloji ve kalite gelişimini somut rakamlarla anlatan Dalgakıran, yaptığı sunumda çimento üreticilerinin yerli makine almaktan çekinmemeleri gerektiğini söyledi. Dalgakıran; "Türk makine sektörü ihracatının yarısından fazlasını Almanya başta olmak üzere gelişmiş ülkelere yapıyor" dedi. Petrolün ardından en büyük ithalat kaleminin makine olduğuna da değinen Dalgakıran, çimento üreticilerinin kalitesiyle kendini ispat etmiş yerli firmalardan alım yapması durumunda cari açığa

"Makine standardizasyonu oluşturulduğunda var olan ön yargılar ortadan kalkacak. Çimento sektörünün kullanacağı makineler için standart oluşturursak hem makine, hem de çimento sektörü rahat eder."

karşı önemli bir zafer kazanılacağını vurguladı. Çimento ve makine sektörünün iş birliği yapması gerektiğinin üzerinde duran Dalgakıran, bu iş birliği sonucunda Türkiye ekonomisinin üst sıralara yükseleceğinin altını çizdi. Türk makine sektörüne karşı sadece çimento sektörünün ön yargılı olmadığını ifade eden Dalgakıran, bu yargıyı kırmak için doğru firmalarla çalışılması gerektiğini belirtti. Dalgakıran, makine standardizasyonu oluşturulduğu zaman ön yargıların ortadan kalkacağını bildirdi. Avrupa'da ve Amerika'da üretilen makinelerin standartlara sahip olduğuna değinen Dalgakıran; "ASME standartlarını kullanan ülkeler yüzde 200 arttı. Biz de bir standart oluşturmalıyız. Çimento sektörünün kullanacağı makineler için standart oluşturursak hem makine sektörü, hem de çimento sektörü rahat eder" dedi.

AYNI ÇATI ALTINDAKİ İKİ BİRLİKTE İŞ BİRLİĞİ ATILIMLARI

Dalgakıran gerçekleştirdiği sunumda öncelikle Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği hakkında detaylı bilgi verdi. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği bünyesinde sekiz ayrı birlik bulunduğunu ifade eden Dalgakıran; Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği ile Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin de aynı bünye içerisinde yer aldığını söyledi. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin amaçları ve faaliyetlerini anlatan Dalgakıran; "2002 yılında faaliyetlerine başlayan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, makine ihracatçıları bir çatı altında topluyor. İhracatın artırılmasını sağlayacak her türlü faaliyeti koordine ediyor. Dokuz bin makine ihracatçısı üyeye sahip. Misyonu sektör ihracatını ilk sıralara taşımak. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, kurulduğu günden bu yana makine sektörünün stratejik sektör olması yolunda pek çok projeyi hayata geçirdi" dedi. Türk makine sektörü hakkında da bilgi veren Dalgakıran, makine sektörünün, Türkiye'nin endüstrileşme sürecinde önemli yapı taşlarından biri olduğunu vurguladı. Türkiye makine ihracatının 2011 yılında, genel ihracat içerisinde yüzde 8'lik bir paya sahip olduğunu belirten Dalgakıran şu şekilde devam etti: "Ülkemiz, dünya makine ticareti sıralamalarında ihracatta 29'uncu, ithalatta ise 27'nci sırada yer



MUSTAFA GÜÇLÜ
ÇİMENTO MÜSTAHSİLLERİ BİRLİĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

alıyor. Türkiye, Avrupa'nın altıncı en büyük makine imalatçısı ve lider ülkeler tarafından tercih ediliyor. Sektörümüz, 200 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Sektör, 2023'te 500 milyar dolar hedeflenen toplam ihracat içerisinde 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyor. Türkiye'nin toplam ihracatı içinde yüzde 8 olan makine payını gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 20'ye çıkarmak hedeflerimiz arasında bulunuyor."

"ÇİMENTO SEKTÖRÜNDE YERLİ KATKININ ARTIRILMASI GEREKİYOR"

Dalgakıran, çimento sektöründeki firmaların kullandığı makine ve aksamları yerli üreticilerden tedarik etmesi için yapılması gerekenlerden bahsetti. Yerli firmaların rekabet gücünün artırılmasıyla üretim ve teknik kapasitelerin gelişmesinin gerektiğini vurgulayan Dalgakıran; "Çimento sektöründe dışa bağımlılığın azaltılması, yerli katkının artırılması gerekiyor. Yerli kaynağın ülke içerisinde kalması, yerli makine ve aksam kullanımıyla bakım-onarım giderlerinin düşürülmesini hedefliyoruz" dedi.

"100'ÜNCÜ YILDA İŞ BİRLİĞİ MÜJDESİ"

Çimento sektörünün 100'üncü yılını kutladığını belirterek sözlerine başlayan Mustafa Güçlü; "Türk çimento sektörü ülkemizde ve dünyada büyümeye devam



ediyor. 2001-2011 yılları arasında kapasitede yüzde 50'lik bir artış oldu. Sektöre girmek üzere olan ve Çevresel Etki Değerlendirilmesi (ÇED) üzerine yeni projeler var. Yenileme ve modernizasyonla ilgili yeni projelerle birlikte çimento sektörü daha da büyüyecek. Bu gelişmeler doğrultusunda yerli makine üreticileri ile çalışmayı arzuluyoruz" dedi. Çimento sektörünün en büyük hedefinin alternatif yakıt tesis yatırımları ile atık gazdan enerji geri dönüşüm tesisleri kurmak olduğunu belirten Güçlü; "Sektör yetkilileri, karşılıklı iş birliğinin artırılabilmesi için bir takım çalışmalar içerisinde olacak. Yerli makine üreticilerinin proje mühendisliği, yönetimi ve anahtar teslim hizmet verecek şekilde koordine olmaları önemli. Dikey ve yatay konsorsiyumlar oluşturmaları, yeni üretimlerde standart oluşturulması, performans ve garanti kriterlerinin netleştirilmesi konuları iş birliğinde önemli rol oynayacak" dedi.

"Yabancı marka tutuculuğunun kırılması ve yerli makine üretiminin daha kaliteli boyuta taşınması için üretim standartları geliştirilecek."

"YABANCI MARKA TUTUCULUĞUNU KIRMALİYİZ"

Güçlü, Türkiye'deki çimento üreticisi firmaların yabancı marka tutuculuğunun kırılabilmesi için Türk makine üreticisi firmaların bu tarz toplantılar ile somut iş birliklerine gitmesi gerektiğini söyledi. Çimento firmalarının yerli makine üreticilerini daha yakından tanımalarının önemine değinen Güçlü; "Elimizde iki sektör var. Biri makine diğeri çimento. Bu iki sektör stratejik noktalarda birbirleri ile kesişiyor. İmalat sektörünün her alanında olduğu gibi bizim de makineye ihtiyacımız var. Ancak bu makinelerin sorunsuz çalışması gerekiyor. Çimento üreticileri için bir makinenin arıza yapması ciddi zararlara yol açabilir. Bu nedenle kaliteli makineleri tercih etmeliyiz. Günümüzde bu kalite yerli üretim makineler olduğunu herkes biliyor" dedi. Makine performansının yanı sıra sürekliliğin de önemine değinen Güçlü, çimento fabrikalarının hiç durmadan çalıştığını söyledi. Güçlü; "İş birliğimiz bu toplantı ile sınırlı kalmamalı. Önümüzdeki engelleri birlikte aşmalıyız" dedi.

KATILIMCILAR FİKRİNİ SÖYLEDİ

Tüm katılımcıların aktif bir şekilde fikirlerini beyan etmesi istenen toplantı sırasında çimento ve makine üreticisi

"Yenileme ve modernizasyonla ilgili yeni projelerle çimento sektörü daha da büyüyecek. Bu gelişmeler doğrultusunda yerli makine üreticileriyle çalışmayı arzuluyoruz."

firmaların yöneticileri tek tek söz aldı. Yerli makine kullanımının artması için makine sektörüne ve çimento sektörüne düşen görevlerin neler olduğunu söylediler. Katılımcı firma temsilcilerinin ortak görüşü "Yabancı marka tutuculuğunun kırılması ve yerli makine üretiminin daha kaliteli boyuta taşınması için üretim standartlarının geliştirilmesi" oldu. Bilgi ve danışma hattı kurulmasına dair karar alınan toplantıda, satış sonrası hizmetlerin de bu bilgi hattı ile sağlanabileceği belirtildi.

Kapanış konuşmasını yapan Dalgakıran, kurumsal iş birliği konusunda ne gibi adımlar atılması gerektiğini anlattı. İş birliği için bu toplantıların önemine değinen Dalgakıran, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin koordinasyonunun diğer imalat sanayileriyle de devam edeceğini belirtti.

TİCARET VE MÜTEAHHİTLİK HEYETİ SUUDİ ARABİSTAN'I ZİYARET ETTİ

Ticaret ve Müteahhitlik Heyeti, Suudi Arabistan'ın Cidde ve Riyad şehirlerine 24-25 Aralık 2011 tarihleri arasında ziyaret gerçekleştirdi. Resmi ve özel sektör temsilcilerinden oluşan heyet, Suudi Arabistan ile ülkemiz arasındaki iş birliklerinin artırılmasına yönelik görüşmeler yaptı.

Türkiye'nin ihracat ürünlerinin tanıtımı, ihracatçı firmaların dış pazardaki payı ve iki ülke arasındaki iş birliklerinin artırılması amacıyla Ticaret ve Müteahhitlik Heyeti 24-25 Aralık 2011 tarihinde Suudi Arabistan'ı ziyaret etti. TC Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın başkanlığında gerçekleşen ziyaretler TC Ekonomi Bakanlığı koordinasyonu ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonu ile Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) tarafından düzenlendi.

Türkiye'nin dış ticareti, ekonomik yapısı ve yatırım olanaklarının Suudi Arabistan iş çevrelerine tanıtımının yapıldığı toplantılarda, iş adamlarına yönelik ticaret ve yatırım konuları da görüşüldü. Heyet programına 86 Türk firmasıyla beraber toplam 103 kişi katıldı.

Program kapsamında 24 Aralık 2011 günü Cidde'de Türk ve Suudi Arabistan tarafından oluşan katılımcı grupların birbirini tanıması adına Bilgilendirme Toplantısı düzenlendi. Toplantının ardından Türk ve Suudi Arabistan firmala-

rı arasında iş görüşmeleri gerçekleşti. İkili görüşmelere Suudi Arabistan'dan 223 firma katıldı. Heyet Programı'nın ikinci bölümü olan 25 Aralık 2011 gününde ise Riyad'da toplantılar düzenlendi. Açılış konuşmalarının ardından ikili iş görüşmeleri ve müteahhitlik sektör toplantısı gerçekleştirildi. Türk ihracat firmaları adına dış pazar potansiyelini artırmaya yönelik yapılan görüşmelere toplam 148 Suudi Arabistan firması katıldı.



2011 YILINDA MAKİNE İHRACATI 12 MİLYAR DOLARI AŞTI

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştirah alanı ve iştirah alanı dışındaki 84. fasıl toplamından oluşan ihracat rakamlarına göre; geçtiğimiz sene Ocak-Aralık döneminde sektör ihracatı 9,9 milyardı. Makine sektörü toplam ihracatında bu yıl yüzde 23 oranında artış yaşandı. Makine sektörü ihracatı 2011 yılının aynı döneminde 12,2 milyar dolar seviyesine yükseldi.

HEDEFİMİZİN İLK ETABI BAŞARIYLA TAMAMLANDI

Türk makine sektörü 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedefine emin adımlarla ilerliyor. 2011 yıl sonu itibarıyla Ocak-Aralık döneminde makine ihracatında yüzde 23 oranında büyüyen sektör ilk etabı başarıyla tamamladı. 2011 yılında makine ihracatı 12,2 milyar dolarla seneyi kapattı.

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİHAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI (MİLYON \$)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-31 ARALIK 2010		1 OCAK-31 ARALIK 2011		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (bin ton)	DEĞER (milyon \$)	MİKTAR (bin ton)	DEĞER (milyon \$)	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	40	292	56	424	42.2	45.2
TÜRBİN, TURBOJET, HİDR.SİLİNDİR AKS. PRÇ.	12	234	11	239	-9.3	1.9
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	72	579	82	719	13.9	24.2
VANALAR	38	323	43	402	14.8	24.4
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	402	1,829	437	2,162	8.7	18.2
ISITICILAR VE FIRINLAR	31	227	31	280	1.1	23.2
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PRÇ.	37	256	47	371	26.6	44.8
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	57	383	69	470	21.6	22.7
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	76	342	85	408	12.1	19.3
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	31	147	40	204	26.9	38.8
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	195	735	257	1,041	31.3	41.5
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	7	59	7	61	-3.6	3.1
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAKİNELERİ	328	1,067	328	1,134	-0.2	6.3
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	57	270	55	296	-3.8	9.7
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	2	8	1	7	-14.2	-8.0
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	7	71	9	104	26.5	45.7
TAKIM TEZGAHLARI	94	512	92	633	-2.0	23.6
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	91	592	104	777	14.0	31.3
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	84	1,438	103	1,720	22.9	19.7
BÜRO MAKİNELERİ	3	131	5	139	48.1	5.8
RULMANLAR	9	91	11	125	26.5	37.5
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	11	290	10	410	-13.1	41.6
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	4	104	5	124	30.1	19.2
TOPLAM	1,688	9,981	1,887	12,250	11.8	22.7



OAIB **moment** EXPO

ALMANAK
2011