

Ekim 2009 >> SAYI: 17

moment expo

OAİB

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

Ekim 2009 >> SAYI: 17

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

moment

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

DURMA

VERİMLİLİK = HIZ + ÜRETKENLİK + TASARRUF

Dünya lideri Durmazlar Makine'den üretimi hızlandıracak, işletim maliyetlerini azaltacak yüksek performanslı lazer kesme makineleri...

Siz de kusursuz detayları, yüksek performansı ve ileri teknolojiyle dünya devlerinin tercihini seçin, daha çok kazanmayı garantileyin.



Dünyanın en hızlı kontrol ünitesi

Slab Lazer Rezonatörü ile yüksek verim

Akıllı kesme kafası

Kendi kendini temizleyen filtre sistemi

Temiz ve zaman tasarrufu sağlayan konveyörlü hurda tahliye sistemi

Yüksek yansıtımlı ve uzun ömürlü aynalar

Verimlilik sağlayan mekik tabla sistemi

Durmazlar tecrübe ve güvencesi

KÜNYE

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Mahmut AKILLI

YAYIN KURULU BAŞKANI

Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU

Adnan DALGAKIRAN, Merih ESKİN
Mustafa BOZKURT, Kutlu KARAVELİOĞLU
Sevda Kayhan YILMAZ, Mahmut AKILLI,
Serol ACARKAN, Namık Kemal MEMİŞ, Ali
Rıza OKTAY, Dr. İsmet YALÇIN S. Tansel
KÜNBİ, Mehtap ÖNAL, Ebru ATAMER

YAYINA HAZIRLAYANLAR

Free Birds Yayın Çözümleri

YAYIN DİREKTÖRÜ

Can ERÇAKICA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Tugay SOYKAN (tugay@freebirdsyayin.com)

MUHABİR

Handan Kazancı (handan@freebirdsyayin.com)
Bora Erdin (bora@freebirdsyayin.com)

KATKIDA BULUNANLAR

Selçuk OKTAY
Kemal Cenk SARIOĞLU

SANAT YÖNETMENİ

Ersin KARATAĞ (ersin@freebirdsyayin.com)

FOTOĞRAF

Candan YAŞARTAŞ

YAYIN ADRESİ

Sarıyeri Mahallesi Turan Caddesi No: 14
Kat.1 Daire.1 4.Levent / İSTANBUL
Tel: 0212 269 25 23 - 24
Faks: 0212 269 25 27

YAYIN TÜRÜ

Sürelî Yerel Dergi

REKLAM VE PAZARLAMA

OAİB Genel Sekreterliği

ADRES

Sarıyeri Mahallesi Turan Caddesi No: 14
Kat.1 Daire.1 4.Levent / İSTANBUL
Tel: 0212 269 25 23 - 24
Faks: 0212 269 25 27

BASKI VE CİLT

Feza Gazetecilik A.Ş.

Ahmet Taner Kışlalı Cad. No:6
Yenibosna / İSTANBUL
Tel: 0212 454 1 454

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ

Mahatma Gandhi Cad. No:103 G.O.P 06700
Çankaya Ankara
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

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

OAİB Moment Expo Dergisi Orta Anadolu
Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin
7.500 adet basılan ücretsiz sürelî yayınıdır.

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

2007 yılında 799 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk inşaat ve madencilik makineleri sektörü, 2008 yılında ihracatını yüzde 24 oranında artırdı ve 987 milyon dolar seviyesine yükseltti. 2009 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise sektör 355 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. 2009 yılı sonunda ise 2008 yılı ihracat rakamının yüzde 45-50 altında bir rakama ulaşabileceği tahmin ediliyor.

Yatırıma yönelik faaliyet gösteren iş, inşaat ve madencilik ekipmanları ve makineleri sektörü Türkiye ekonomisinin yaklaşık yüzde 1,2'sini oluşturuyor. Bayındırlık, inşaat, alt yapı, üst yapı, madencilik, sanayi ve endüstriyel tüm yatırımların gerçekleştiği kamu ve özel sektörler hizmet veren sektör, üstlendiği sorumluluk itibarı ile çok önemli bir konuma sahip. İnşaat ve madencilik makineleri bir ülkenin alt ve üst yapısının imarında kullanılarak o ülkenin ekonomik ve sosyal gelişmesine önemli katkılar sağlıyor. Ekonomik ve sosyal yönden kalkınmışlık ve kalkınma hızı, yıl içerisinde satılan inşaat ve madencilik makineleri sayısı ve niteliği ile ölçülebiliyor.

İnşaat ve madencilik makineleri sektöründe söz sahibi olan ve dünyanın önemli ihracatçıları arasında bulunan Almanya, İtalya, İngiltere, Fransa, Belçika gibi ülkelere ihracat yapan Türkiye iş makineleri sektörü uluslararası pazarlarda giderek payını artırıyor. Kalkınmışlığın en büyük göstergelerinden biri olan ülkelerin alt yapısı ile doğrudan ilişkili olan iş makineleri sektörü önem verilmesi gereken bir iş sahası. 2008 yılında 1 milyar dolara yakın ihracat, 1,4 milyar dolar civarında da ithalat yapan sektörün ihracat performansı 2009 yılında ekonomik krizin etkisiyle geriledi. Bununla birlikte sektörde ihracatın ithalatı karşılama oranı 2008 yılında yüzde 72,7 iken 2009 yılı Ocak-Temmuz döneminde yüzde 61'e geriledi.

2007 yılında 799 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk inşaat ve madencilik makineleri sektörü, 2008 yılında ihracatını yüzde 24 oranında artırdı ve 987 milyon dolar seviyesine yükseltti. 2009 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise sektör 355 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. 2009 yılı sonunda ise 2008 yılı ihracat rakamının yüzde 45-50 altında bir rakama ulaşabileceği tahmin ediliyor.

Türkiye'nin 2008 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, ilk iki sırayı "Greyder, Buldozer, Loder, Ekskavatörün Aksam ve Parçaları"nın oluşturduğu, "Beton/Harç Karıştırıcılar" ın da 3. sırada bulunduğu görülüyor. İlk 15 ihraç kaleminin toplam değerinin yüzde 52'si aksam-parça ürünlerinden oluşuyor.

“ Nüfus, yüzölçümü ve diğer özellikleri ile Türkiye'ye benzerliği bulunan ülkelerdeki 0-7 yaş arasında kullanılan inşaat ve madencilik makineleri adedi; Türkiye'nin yaklaşık 5 katı. Bu da Türkiye pazarının, en az 5 kat daha büyüyecek bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor ”

Tugay SOYKAN

**İHRACAT YAPAN KOBİ'LERE
DESTEK VEREN KREDİ:**

**200.000 DOLARA KADAR,
ÇOK DÜŞÜK FAİZLİ,
ÜSTELİK 6 AY ÖDEMESİZ!**

FORTIS 

FORTIS 
KOBİ
BANKACILIĞI

İhracat yapan KOBİ'ler gücüne güç katsın, yarınlarına güvenle baksın diye KOSGEB desteğinde 200.000 Dolara kadar, çok düşük faizli, 6 ay ödemesiz kredi Fortis'te!

Eğer siz de KOSGEB'e üye KOBİ'lerden biriyse, bu fırsattan yararlanmanız için sizi Fortis şubelerine bekliyoruz.



www.kosgeb.gov.tr

www.fortis.com.tr | 444 3 144

- 6 Başkandan
- 7 Genel Sekreterden
- 8 Kısa kısa
- 10 Makinecilerin krediye ilgisi beklendiği gibi değil
- 12 IMF cephesinde değişen bir şey yok
- 14 Krize stok makinelerle yakalandı ihracatını artırdı
- 18 Katmanlı üretim teknolojileri
- 22 Duran makina non-stop
- 26 CNC uzmanı dener makina
- 30 **Kapak:** İş makineleri sektörü 5 kat daha büyüyebilir
- 38 Nitelikli ürün için üretimde otomasyon şart
- 42 CECIMO Yönetim Kurulu Başkanı Javier Eguren: "Öncelikle Çin düzluğe çıkmalı"
- 44 Tarım makineleri ihracatı için büyük fırsatlar sunan Bulgaristan
- 50 Kapasite raporu
- 52 Hangi ülkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (4)
- 58 Metal şekillendirmesinde yeni ufuklar



“ İş makineleri sektörü 5 kat daha büyüyebilir ”





44

“ Tarım makineleri ihracatı için büyük fırsatlar sunan Bulgaristan ”



58

“ Metal şekillendirmesinde yeni ufuklar ”



52

Avrupa Yatırım Bankası
Türkiye’de nasıl çalışıyor?

62

Mühendislikte ABD modeli

68

Göstergeler

73

İhracat rakamları

84

Bilgi hattı

88

MKEK’lının ‘Akın Ağabeyi’

90

Santral Dede

92

Fuarlar

94

İletişim

96



>>ADNAN DALGAKIRAN

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Geleceğe dönük umutlarımız canlanıyor

BAZI ALT SEKTÖRLERİMİZDE ÜYELERİMİZDEN YURT DIŞI FİYAT TEKLİF TALEPLERİNİN YAVAŞ DA OLSA ARTMAYA BAŞLADIĞI HABERLERİNİ ALIYORUZ. BU ELBETTE Kİ İŞLERİN TAMAMEN RAYINA GİRDİĞİ ANLAMINA GELMİYOR. ANCAK GELECEĞE DÖNÜK UMUTLARIMIZIN CANLI KALMASINI SAĞLIYOR.

Dünya pazarlarının yavaş yavaş hareketlenmeye başladığını gözlemliyoruz. Dow Johns Endeksinin uzun bir aradan sonra psikolojik 10000 puan sınırını geçmesi ve ülkemizde de İMKB'nin 50000 puan üzerine çıkması, akılları yeniden karıştırmaya başladı. Kriz öncesi çokça vurgulanan "balon" yeniden mi ortaya çıkıyor diye düşünüyoruz. Bu sezgimizi güçlendiren ise Brezilya'nın ülkeye girecek olan "sıcak parayı" vergilendireceğini belirtmesi oldu.

Dünya piyasalarında ortaya çıkmakta olan finansal gelişmeleri, reel sektörün ana unsuru olan makine imalat sanayii olarak ihtiyatla gözlemliyoruz. Çünkü piyasada finansman imkânının ortaya çıkması doğal olarak mal talebini de etkileyecektir. Sonuçta mal talebi, üretim ve yatırım için makineye olan ihtiyacı da olumlu etkileme potansiyeline sahiptir. Bazı alt sektörlerimizde bunun ön sinyali olarak üyelerimizden yurt dışı fiyat teklif taleplerinin yavaş da olsa artmaya başladığı haberlerini alıyoruz. Bu elbette ki işlerin tamamen rayına girdiği anlamına gelmiyor. Ancak geleceğe dönük umutlarımızın canlı kalmasını sağlıyor. Krizden ayakta kalarak çıkmaya çalışan makine imalat sanayimiz için biz de çalışmalarımızı hızlandırıyoruz. Öncelikle işbirliği ve sinerjimizi daha etkin hale getirmek için

ülkemizi karış karış dolaşmaya başlıyoruz. "Anadolu Toplantıları" adını verdiğimiz organizasyonumuza ilk olarak Konya'dan başlıyoruz. Bütün ülkelerin kendi ürünlerini gönüllü olarak kullandıkları günümüzde biz ülkemiz sanayicisinin milli sermaye ve alın terimizle imal ettiğimiz makinelerimizi kullanmalarını bekliyoruz. Artık ülke olarak hesabımızı iyi yapmak zorundayız. Ülkemizde kalacak her kuruluş ülkemiz insanlarının refahını arttıracaktır. Aksi halde duran üretim, işsiz kalmış çalışan, sermayesini tüketmiş sanayici, vergi tahsil edemeyen Devlet olarak hepimiz fakirleşeceğiz.

G 20 üyesi olmuş ve 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefi olan bir ülkenin fertleri olarak, bu günkü üretim ve ihracat rakamlarımızın bizi tatmin etmediğini açık yüreklilikle ifade etmeliyim. Dışarıda savaşırken kendi evimizi sağlama almamız gerekiyor ki gözümüz arkada kalmasin. Çocuklarımızı dünya ulusları önünde başı şimdikinden daha dik gezdirmek istiyorsak ileri teknolojiyi de ülkemizde üretmek zorundayız. Bunun için de planlarımızı hazırlıyor stratejimizi belirliyoruz.

Büyük ülkemizin çok daha büyük potansiyeli olduğunu biliyor ve onu hayata geçirmek için çalışıyoruz.



>> MAHMUT AKILLI

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri

Güneş ışıkları bulutların arasından süzölmeye başladı

KRİZ ORTAMINDA 2010 UMUT YILI OLDU. BU YÜZDEN 2010'U BEKLİYORDU HERKES. BUGÜNLERDE GÖRÜYORUZ Kİ ÇILIZ DA OLSA BİR AYDINLANMA BAŞLADI. RAKAMLARA TAM OLARAK YANSIMASADA 2010'DA KRİZ BULUTLARININ ARASINDAN GÜNEŞ SÜZÖLMEYE BAŞLAYACAK.

Son günlerde işlerinizde bir düzelmeye, iyiye doğru bir gidiş ve geleceğe dair umutlarınızda yavaşta olsa bir yeşermeye hissediyorsunuz değil mi? Rakamlara tam olarak yansımaya da eski karamsar havanın yerini 2010'da güneşli günlere terk edeceğine dair bir inanç oluştu içinizde. Bu boş bir beklenti değil aslında. Çünkü piyasalardaki kıpırdanma ilk olarak kendisini nakliye fiyatlarındaki artışla gösteriyor. Demek ki uluslararası ticaret yükselme eğilimine girdi. Ayrıca Ocak-Ekim 2009 dönemi makine ihracatımızda geçtiğimiz aylardaki gerilemenin altında seyrediyor. Dünya çapında risk algılaması ve likidite anlamında da bir rahatlama söz konusu. Sanayi üretimi gibi göstergeler küresel ekonominin hala zayıf olduğuna işaret ediyor. Küçülme eğiliminin azalmaya başlamasına karşın ciddi toparlanmadan söz etmek için belki erken ancak endekslere bakıldığında Türkiye ekonomisi Çin ve Hindistan gibi durgunluktan erken çıkan ülkeler arasında yer alacağına benziyor. Bizler Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği olarak global krizin başladığı ilk günlerden itibaren krizin makine imalat sanayimize yansımalarını en aza indirmek için çalışmalar yürüttük. DTM koordinasyonu ve Ge-

nel Sekreterliğimiz organizasyonunda bugüne kadar ülkeye pek çok alım heyeti programı düzenledik. Üye firmalarımızın bu organizasyonlara etkin katılımını sağlamaya çalıştık. Bu alım heyetlerinin yanı sıra, makine sektörü için potansiyel teşkil eden ülkelere yönelik sektörel ticaret heyeti programlarını hayata geçirdik. Birliğimiz bünyesinde çalışmalarını sürdüren Makine Tanıtım Grubu da firmalarımız için ekonomik krizden etkilendiği bugünlerde sektörel ticaret heyetleri programlarına ağırlık verdi. Daha burada sayamayacağım pek çok çalışmayı krize karşı önlem almak için hayata geçirdik. Çünkü biliyorduk ki krizden en fazla etkilenenler imalat sanayisinde çalışanlar ve işverenler olacaktı.

Bugün bu faaliyetlerimizin meyvelerini toplarken aynı zamanda dünya ölçeğinde krizin etkisinin hafifte olsa azalmaya başlaması, çevremizdeki ihracatçılardan duyduğumuz güzel haberler de bizleri 2010'a dair umutlandırıyor. 2009'un sonlarında kara bulutların arasından süzölmeye başlayan güneş ışıklarının 2010 baharına doğru ülkemizi ve de makine sektörünü aydınlatacağına inanıyorum. Saygılarımla.

Türk makineciler Plovdiv fuarındaydı

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ, BULGARİSTAN'IN PLOVDİV ŞEHRİNDE 28 EYLÜL-03 EKİM 2009 TARİHLERİ ARASINDA DÜZENLENEN VE BULGARİSTAN'IN EN ÖNEMLİ VE BÜYÜK FUARI OLAN PLOVDİV 65. ULUSLARARASI TEKNİK FUARI'NA (PLOVDİV INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR-MACHINE BUILDİNG) BU YIL DÖRDÜNCÜ KEZ MAKİNE SEKTÖRÜ'NDE MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU GERÇEKLEŞTİRDİ. FUARA 12 FİRMA KATILDI.



Kurulduğu tarihten bu yana Türk makine ihracatçılarının uluslararası sektörel fuarlara katılımını teşvik eden, ticaret ve alım heyetleri düzenleyen Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği yine aynı hedef ile Bulgaristan'ın Plovdiv şehrinde 28 Eylül-03 Ekim 2009 tarihleri arasında düzenlenen ve Bulgaristan'da gerçekleştirilen en önemli ve en büyük fuar olan Plovdiv 65. Uluslararası Teknik Fuarı'na (Plovdiv International Technical Fair-Machine Building) bu yıl dördüncü kez Makine Sektörü'nde Milli Katılım Organizasyonu gerçekleştirdi.

Makine sektöründe faaliyet gösteren 12 firma standlarında ürünlerini sergiledi. 301 metrekaarelik alanla katılım sağlanan ve başta Bulgarlar olmak üzere çevre ve komşu ülkelerden çok sayıda profesyonel ziyaretçi tarafından dikkatle izlenen fuarda, Türk Makine Sektörünün tanıtımı yapıldı.

Geleneksel hale gelen milli katılım organizasyonu bünyesinde, daha önce fuara iştirak eden ve ilk defa Plovdiv'e gelen katılımcı firmaların tamamı, global krize rağmen beklentilerinin üstünde ilgi ile karşılaşmış ve önemli görüşmeler gerçekleştirmişlerdir.

Göreve yeni atanan Filibe Başkonsolosu Sayın Cüneyt Yavuzcan'a ve görevini tamamlayan Sofya Ticaret Ataşesi Sayın Çetin Yılmaz'a Genel Sekreterliğimiz standını ziyaretleri sırasında hediye takdim edilmiştir.

Diğer standları ziyaret eden Filibe Başkonsolosu Sayın Cüneyt Yavuzcan, katılımcı tüm firmaları 2 Ekim 2009 tarihinde makamında kabul etmiştir. Kabulde, kültürel ve coğrafi yakınlık avantajına sahip olan iki ülke arasında işbirliğini ve ticareti geliştirmek için görüş alışverişinde bulunulmuş, Sofya Ticaret Ataşesi Sayın Çetin Yılmaz ile sorunların çözümü üzerine istişare edilmiş ve karşılıklı deneyimler paylaşılmıştır.

ASELSAN ve HAVELSAN' dan savaş sistemi

İnşa edilecek 2 gemi için iş ortaklığı anlaşması imzalandı. MİLGEM korveti projesi kapsamında inşa edilecek ikinci geminin savaş sistemi tedariki için ASELSAN ve HAVELSAN tarafından oluşturulan iş ortaklığı arasında anlaşma imzalandı. Konuyla ilgili ASELSAN'dan yapılan yazılı açıklamada, Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından sürdürülen MİLGEM Korveti Projesi kapsamında inşa edilmekte olan prototip gemiye (MİLGEM 1'inci Gemisi) ait savaş sisteminin tedariki ile ilgili olarak ASELSAN Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş ile HAVELSAN Hava Elektronik Sanayi A.Ş arasında oluşturulan iş ortaklığının Savunma Sanayii Müsteşarlığı ile 23 Mayıs 2007'de bir sözleşme imzaladığı hatırlatıldı. Açıklamaya göre, söz konusu proje kapsamında, MİLGEM 2'nci Gemisi Savaş Sisteminin sözleşme kapsamına dahil edilmesine ilişkin 86 milyon Avro tutarında bir sözleşme değişikliği 12 Ekim 2009'da imzalandı. MİLGEM 2'nci Gemisi Savaş Sisteminin nihai kabulü 2013 yılı içerisinde gerçekleştirilecek ve ASELSAN'ın iş payı 58,82 milyon avro olacak. Türk Deniz Kuvvetlerinin 12 adet korvet gemisi inşasını öngördüğü MİLGEM (Milli Gemi) projesinde geminin savaş sistemi; ASELSAN'ın pilot ortak olduğu ve HAVELSAN ile birlikte kurulan MİLGEM İş Ortaklığı tarafından gerçekleştirilecek.

MKEK'ten Yeni Üretim Tesisi

Türk Silahlı Kuvvetlerinin mühimmat malzemelerinin önemli bir bölümünü tedarik eden Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK), askeri patlayıcı ham maddesi olarak bilinen yeni oleum üretim tesisi için düğmeye bastı. MKEK Genel Müdürlüğü'nün yatırım programında yer alan Elmadağ barutsan roket ve patlayıcı fabrikasında patlayıcı ham maddesi olan oleum üretim tesisi ile ilgili ihale süreci başlatıldı. MKEK Genel Müdürlüğü oleum tesisi ile ilgili ilk adımı, söz konusu tesislere ait mimarlık ve mühendislik projeleri ile ihale dokümanı hazırlanması hizmetinin alınmasına yönelik ihale ile atacak. Buna göre, TSK'nın ihtiyacına paralel olarak üretim yapacak olan ve bugüne kadar ithal yolu ile karşılanan oleum tesisleri ile ilgili danışmanlık hizmetine yönelik ihalede firma seçimi iki aşamalı olarak yapılacak. İhale takvimine göre, "ön yeterlilik" ihalesi bu ay içinde yapılacak. Ön yeterlik değerlendirilmesi sonucu yeterliliği tespit edilenler arasından ön yeterlik şartnamesinde belirtilen kriterlere göre sıralanmak suretiyle kısa listeye alınacak firmalardan daha sonra belirlenecek bir gün teklif alınacak.

TÜVASAŞ Irak için yolcu vagonları üretecek



TÜRKİYE VAGON SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ IRAK DEMİRYOLLARI İÇİN ÇEŞİTLİ TİPTE 14 ADET YOLCU VAGONU ÜRETİMİNE BAŞLIYOR.

Çırağan Sarayı'nda düzenlenen Türkiye-İrak Stratejik İşbirliği Konseyi 1. Bakanlar Toplantısına Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, Irak Dışişleri Bakanı Hoşyar Zebari ve Irak Ulaştırma Bakanı Amer Abduljabbar İsmail başta olmak üzere, toplam 17 bakan katıldı. Toplantının ardından TÜVASAŞ'ın Irak Demiryolları için çeşitli tipte 50 adet yolcu vagon üretiminin ilk 14 adeti için TÜVASAŞ Genel Müdürü İbrahim Ertiryaki ile Irak Demiryolları Genel Müdürü sözleşme imzaladı. TÜVASAŞ Genel Müdürü İbrahim Ertiryaki, "İki ülke arasında gelişen işbirliği alanlarından biri de bizim faaliyette olduğumuz alan olması oldukça önemli. Demiryolu araçlarında teslimat ve satış sonrası hizmetlerde coğrafi yakınlık önemli bir avantaj, bu avantaj da Irak Demiryolları ile TÜVASAŞ'ın önümüzdeki süreçte pek çok işbirliği içinde olabileceğini gösteriyor. Proje kapsamında 6 adet pulman, 4 adet kuşetli, 2 adet yemekli, 2 adet yataklı vagonun imalatı, TÜVASAŞ tesislerinde tamamlanıp 20 ila 30 ay içinde Irak Demiryollarına teslim edilecektir. 14 adet yolcu vagonu imalatını kapsayan projenin toplam bedeli, 17 milyon 415 bin dolardır. Proje maliyeti, Irak Demiryolları tarafından petrol karşılığı TÜVASAŞ'a ödenecektir.

Makinecilerin krediye ilgisi beklendiği gibi değil

TÜRK EXİMBANK TARAFINDAN AĞUSTOS 2008'DE YÜRÜRLÜĞE GİREN EFİL-IV PROGRAMI KAPSAMINDA MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜNE YAKLAŞIK 150 MİLYON DOLAR KREDİ TAHSİS EDİLDİ. TÜRK EXİMBANK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI OSMAN ASLAN, MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜNDE KREDİYE YÖNELİK SONUÇLANDIRILMIŞ İŞLEMİN DÜŞÜK BİR SEVİYEDE OLDUĞUNU SÖYLÜYOR. MAKİNECİLER BU ÖNEMLİ FIRSATTAN YARARLANMAZSA KAYNAK DİĞER SEKTÖRLERE KAYDIRILACAK.

Dünya Bankası kaynaklı İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFİL-IV) ile gemi/yat yapımı ve makine imalat sektörlerinde faaliyet gösteren imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını taşıyan firmaların orta/uzun vadeli işletme sermayesi ve sabit sermaye yatırımlarının finansman ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanıyor.

Tahsis edilen kredinin toplam tutarı 300 milyon ABD Doları ve aynı zamanda kredinin ABD Doları ve EURO olarak kullanılması mümkün. Bu program kapsamında kredilendirilecek işlemler için esas alınacak firma/grup limiti azami olarak 20 milyon ABD Doları. Program kapsamında 4 yıla kadar vadeli işletme sermayesi kredisi, 6 yıla kadar vadeli yatırım kredisi kullanılması mümkün. Krediye uygulanacak faiz oranı proje bazında Eximbank tarafından belirlenirken, halen krediye uygulanan faiz oran-

ları teminat yapısına bağlı olarak Libor+2 ile Libor+3 mertebesindedir.

DÜNYA BANKASI ÇEVRE KURALLARINA UYUM GEREKLİ

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) Genel Müdür Yardımcısı Osman Aslan, Eximbank tarafından doğrudan kullanılan kredinin anapara ve faiz tutarları toplamının asgari yüzde 100'ü oranında teminat tesis edildiğini belirterek, kredinin en az yüzde 50'lik kısmının Teminat Mektubu ve/ve-

ya Devlet İç/Dış Borçlanma Senedi ve/veya KGF Kefaleti ile karşılanması esas olduğunu aktarıyor. Aslan ayrıca, "Teminat mektubu karşılanmayan teminat tutarı, proje bazında belirlenecek tutar ve nitelikteki diğer teminatlar (Taşınmaz (Gayrimenkul) Rehni ve/veya Ticari İşletme Rehni (Gayrimenkul Rehni ile birlikte olmak şartıyla) ile tamamlanır" diyor.

Kredinin, yapılmış/yapılacak harcamaların görülerek, ihracatın finansmanı ve ihracat amaçlı yatırımlar için yerel piyasalardan sağlanacak ya da ithal edilecek mal ve yapı harcamaları için kullanılabilirliğini sözlerine ekleyen Aslan, "Desteklenecek ihracat ve yatırım projelerinin ülkemiz çevre mevzuatına, Dünya Bankası çevre kurallarına uyumlu ve Dünya Bankası satınalma/ihale usul ve esaslarına uygun olması şartı aranır" diyor.

EFIL-IV Kredisinde, kredi anapara, faiz ve varsa masraflar toplamı tutarında ihracat taahhüdü aranıyor. Söz konusu taahhüt, firmanın faaliyet konusu mallarının ihracı ile kapatılıyor.

Kredinin içinde bulunulan konjonktürde en önemli avantajının uygun maliyet ve uzun vade yapısı olduğuna vurgu yapan Aslan, "Program kapsamında uygun bulunan hammadde, aksam, teçhizat, tesis ve yapım harcamaları işletme sermayesi veya yatırım kredileri ile finansman desteği sağlanmaktadır" diye konuşuyor.

AMAÇ İHRACAT POTANSİYELİNİ ARTTIRMAK

Bu kredi programının adından da anlaşılabilir gibi, öncelikle firmalarımızın ihracat potansiyellerini artırmasını hedeflediklerini aktaran Aslan, firmanın ihracata yönelik projelerinin finanse edilecek olmasının, kredi ile gerçekleştirilecek projenin ihracata muhtemel katkısını ve firmanın ileriye dönük tahminlerinin firma tarafından bir kez daha gözden geçirilmesini sağladığını söylüyor. Böylece firmalar ileriye dönük orta ve uzun vadeli tahminlerde bulunarak uzun vadeli projeksiyon ile planlama ve bakış açısı kazanarak daha kurumsal bir yapı kazanıyor.

Dünya Bankası Çevre Prosedürü'ne, Dünya Bankası Satın Alma Usullerine

uygun olacak şekilde kredi kullanılmasının, firmalarımızın uluslararası standartlarda faaliyet göstermesine ve kurumsal olarak gelişmesine yardımcı olduğunun altını çizen Aslan, "Bankamız ile Dünya Bankası arasında imzalanan kredi anlaşmasının koşullarına uygunluğun sağlanmasını teminen belirli periyotlarda Bankamız ve Dünya Bankası'nın gözetimine tabi olunması firmalarımıza söz konusu standartların sağlanması hususunda süreklilik ve alışkanlık sağlıyor" diyor.

NASIL KREDİ ALIRIM?

Aslan kredinin kullanımına yönelik süreç ve koşulları şu şekilde özetliyor: "Öncelikli olarak kredinin değerlendirme süreci için gerekli olan bilgi/belge düzeninin sağlanması gereklidir. Gerekli olan bilgi/belge düzeni 3 kategoride değerlendirilebilir. Birinci kategoride Bankacılık mevzuatı gereğince bütün bankaların firmanın değerlendirilmesine yönelik talep ettiği standart bilgi/belgeler, ikinci kategoride firmanın kredi ihtiyacının saptanmasına ve varsa yatırımının değerlendirilmesine yönelik bilgi/belgeler, üçüncü kategoride Dünya Bankası tarafından spesifik olarak EFIL-IV kapsamında değerlendirme yapılmasına yönelik talep edilen bilgi/belgeler (yapılmış/yapılacak harcama belgeleri, talep edilen kredi tutarına bağlı olarak 1 veya 3 yıllık projeksiyon, çevre ile ilgili dokümanlar) bulunmaktadır. Bu belgeler İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL-IV) Uygulama Esasları'nın eki olup söz konusu belgelere web sayfamızdan (<http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/efil4uygusek.pdf>) da kolaylıkla ulaşılabilir.

Gerekli bilgi/belge düzeninin sağlanarak, değerlendirmesi tamamlanan ve gerekli koşulları sağlayan firmaların kredi talepleri Bankamız Yönetim Kurulu onayına sunulur. Kredinin vade, faiz oranı, teminat cinsi ve tutarı daha önce Yönetim Kurulu'nda firma/proje bazında belirlenir. Yönetim Kurulu kararı sonucunda belirlenen söz konusu koşulların kabul edilmesi ve yerine getirilmesi (yeterli düzeyde

harcama belgesi ve teminat sunulması) sonucu kredi kullanım aşamasına geçilir ve ödemeler toplu şekilde 5 gün içinde yapılır."

MAKİNECİLERİN KREDİYE İLGİSİ DÜŞÜK

Aslan, Türk Eximbank tarafından 8 Ağustos 2008 itibariyle Uygulama Esasları yayınlanarak yürürlüğe giren EFIL-IV programı kapsamında gemi/yat yapım ve makine imalat sektörünün her birine yaklaşık 150'er milyon dolar olmak üzere eşit tutarda toplam 300 milyon ABD Doları tutarında kredi tahsis edildiğini söyleyerek şöyle devam ediyor: "Gemi/yat yapım sektöründe 99,9 milyon ABD Doları tutarında kredi onaylanmışken, 150 milyon dolarlık tahsisi aşacak seviyede talep mevcut. Makine imalat sektöründe ise krediye yönelik sonuçlandırılmış işlem henüz düşük bir seviyede. Makine imalat sektörü temsilcileri tarafından çeşitli toplantılarda sektörün orta/uzun vadeli kredi ihtiyacı dile getirildiği göz önünde bulundurulduğunda krediye olan talebin artması öngörülmektedir." Türkiye'nin ve dünyanın içinde bulunduğu konjonktüre bağlı olarak, EFIL-IV Kredisi makine imalat sektöründe faaliyet gösteren firmalara uygun maliyetli ve uzun vadeli işletme sermayesi ile yatırım kredisi imkanları sağlıyor. Aslan, Krediyeye başvurmak isteyen firmalarımızın talepleri gerek Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri yetkililerinin destekleriyle, gerekse Bankamızın sektörden gelecek taleplere öncelik vermesiyle ivedilikle sonuçlandırılacaktır" diyor.

Krediyeye ilişkin Genel Bilgi, Uygulama Esasları ve Uygulama Esasları Eklere'ne Eximbank'ın web sayfasından (www.eximbank.gov.tr) Krediler başlığı altında Dünya Bankası Kaynaklı Krediler başlığından krediye ait her türlü bilgi ve belgeye ulaşılması mümkündür. Genel Bilgi başlığı altındaki Bilgi Alınabilecek Telefon Numaraları'ndan Eximbank yetkililerine ulaşım doğrudan görüşme imkanı da bulunuyor. Aslan, "Bu önemli fırsatın sektör tarafından kullanılmaması durumunda başka sektörlerde de açılması söz konusu olacak" diyor.



IMF cephesinde değişen bir şey yok

İSTANBUL'DA DÜZENLEMEN IMF KONGRESİNDE ALINAN KARARLAR PİTTSBURGH'TA YAPILAN G - 20 ZİRVESİNDE ÇIKAN KARARLARDAN FARKLI OLMADI.

Dünyanın izlediği IMF kongresi 50 yıl sonra yeniden Türkiye'de düzenlendi. Yarım asırlık bir aradan sonra İstanbul'da yeniden düzenlenen Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası'nın Yıllık Toplantıları 30 Eylül - 7 Ekim tarihleri arasında İstanbul'a gerçekleşti. Hareketli günler yaşatan toplantılar sona erdi. Ancak açıklanan ka-

rarlar beklentileri karşılamaktan uzak kaldı. Açıklanan kararlar, Londra ve Pittsburgh'ta yapılan G - 20 zirvesinden çıkan kararlardan farklı olmadı. Toplantılardan ortalığı sarsacak kararların çıkacağı beklentisinin yanlış olduğu daha öncede vurgulanmıştı. Merkez Bankası'nın Eski Başkanı Gazi Erçel, "G-20 zirvelerinde zaten bu kararlara değinildi. Kaldı ki Yıllık Toplantılarda guvernörle-

rin yaptığı konuşmalar gündeme uygun bir biçimde Genel Kurul sonrası açıklanır. Bu bir toparlanma tutanağıdır, İstanbul Kararları olarak ele alınması doğru olmaz. Genel Kurul sonrası yapılan bir formalitedir" dedi.

2010'DA DA KARABULUTLAR GÖRECEĞİZ

Toplantıların beklide en öne çıkan ko-

nusu kriz üzerine belirlenen iyimser havanın dağılması oldu. İktisatçıların büyük çoğunluğunun 2010'da dağılacak dediği kara bulutların 2011' sarkacağı konuşuldu. Bir yıl önce Washington'da krizin tam sıcağında yapılan toplantılarda belirsizlik çok fazlaydı. Ardından G-20 toplantıları yapıldı. İstanbul'da yapılan yoğun toplantılar ardından iyimserlik dozu aşağı çekildi. IMF ve Dünya Bankası iyileşme sürecinin çabuk olacağı görüşünde birleşti. Ekonomilerde büyüme sürecine geçilmesinin 2011'den sonra başlayacağı kabul edildi, yani 2010 tamamen gözden çıkarıldı. Ayrıca G-20'de cari açıkta fazla veren ülkelerle açık veren ülkelerin yer değiştirilmesi tartışılmıştı. Yani ABD tasarruf yapacak, Çin ise tüketime yönelecekti. Ancak 1 trilyon dolar tüketimi olan Çin'in 10 trilyon tüketimi olan ABD'yi yakalamasının uzun yıllar alacağı bir kez daha ortaya çıktı. Toplantılarda 186 üst düzey devlet yetkilisi bu krizden nasıl etkilendiklerini anlattı. IMF ve Dünya Bankası toplantılarında bu krize karşı neler yapılması gerektiği, paradigma değişiklikleri bu veriler ışığında tartışıldı. Sonuç bildirgesi diye bir şey beklenmiyordu. Önümüzdeki dönem için hazırlık toplantıları oldu.

“İHTİYAÇ VARSA IMF İLE ANLAŞILIR”

IMF toplantılarının en merak edilen konusu ise Türkiye ile IMF arasındaki standby anlaşmasının yapılıp yapılmayacağı konusuydu. Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Dominique Strauss-Kahn, Türkiye ile IMF arasında yapılacak anlaşmaya Türk hükümetinin karar vereceğini söyledi. Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın “Önerilerine inanmadığımız için IMF ile anlaşmadık” sözlerini değerlendiren Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Dominique Strauss-Kahn, “Türk hükümeti bize ihtiyacı olduğunu düşünüyor-sa anlaşma olur ihtiyacı olmadığını düşünüyorlarsa anlaşma sağlanmaz” yanıtını verdi. Dünya Bankası ve IMF toplantıları kapsamında düzenlenen basın toplantısında gazetecilerin sorularını yanıtlayan Kahn bir gazetecinin “Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan'ın IMF anlaşması ile ilgili açıkla-



malarını nasıl değerlendiriyorsunuz” sorusuna şöyle yanıt verdi: “Bu soruyu Hükümet yetkililerinize sormalısınız. Daha önce açıkladığımız gibi toplantılarımız bitene kadar görüşmelere ara verdik. Türk ekonomisi gayet iyi gidiyor. Eğer hükümet yetkilileri istemezlerse anlaşma sağlanmaz. İhtiyaç olursa anlaşma sağlanır. Önümüzdeki günlerde ihtiyaç var mı ona bakıp hareket ederiz.”

İŞSİZLİK SORUNU DEVAM EDECEK

Toplantıda işsizlikle ilgili değerlendirmelerde bulunan IMF Başkanı Kahn, ekonomilerden toparlanma haberleri gelmesine karşın işsizliğin hala önemli

bir sorun olmaya devam ettiğini söyledi. Kahn, işsizlik sorununun daha ne kadar süreceği yönündeki bir soruyu ise, “Bu sorun ülkelere göre değişiyor ancak istihdam sıkıntısının çözümü için en az 8-10 aya daha ihtiyaç var” şeklinde cevapladı. Krizle ilgili ekonomilerden son dönemlerde olumlu sinyaller gelmesine karşın işsizlik sorununun aynı hızla çözülemeyeceğine dikkat çeken Kahn rakamların çok iyi gitmesine karşılık işsizliğin de aynı sürede çözüleceğini düşünmediğini söyledi. Kahn, gelişmiş ülkelerde işsizlik sorunu daha kısa sürede çözülebileceğini ancak az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu süreç daha yavaş işleyeceğini ifade etti.



Krize stok makinelerle yakalandı ihracatını arttırdı

2008 YILINDA YAŞANAN KRİZE DEPOLARINDA BULUNAN 100 STOK MAKİNEYLE YAKALANAN AJAN ELEKTRONİK, YURT DIŞI SATIŞLARINA AĞIRLIK VEREREK HEM STOĞUNU ERİTTİ HEM DE İHRACATINI ARTTIRDI. AJAN ELEKTRONİK AR-GE MÜDÜRÜ MUSTAFA KERİM ÇINARLI MOMENT EXPO'NUN SORULARINI YANITLADI.



CNC plazma ve lazer kesim sektöründe 1973 yılından beri faaliyet gösteren yaklaşık 35 yıllık bir firma olan Ajan Elektronik 24 ülkeye makine satıyor. Ajan markasıyla üretilen 5 bini aşkın makine dünyanın çeşitli ülkelerinde çalışıyor. Firmanın son yıllardaki amacı ise Ajan markasını sektörde kendi teknoloji ile ihracat yapabilecek hale getirebilmek. 2008 yılının ilk yarısında hareketli günler geçiren firma ekonomik krize 100 makinelik stokla yakalandı. Önceleri stokları nedeniyle endişelenen firma daha sonra yurt dışına ağırlık vererek stokları eritmeyi planladı ve bunda başarılı oldu. Ajan Elektronik Ar-Ge Müdürü Mustafa Kerim Çınarlı "Daha önce 20 yurt dışı fuarı yapıyorsak bunu 30 yurt dışı fuarına çıkardık. Çünkü rekabet şansımızın yüksek olduğunu zaten biliyorduk. Şu anda yüzde 30 yurt dışı satışımız yüzde 70 yurt içi satışımız var ve ayda yaklaşık 30 makina üretiyoruz" diye konuşuyor.

24 ÜLKEYE İHRACAT

CNC plazma ve lazer kesim sektöründe faaliyet gösteren Ajan Elektronik Ar-Ge Müdürü Mustafa Kerim Çınarlı 1973 yı-



Mustafa Kerim Çınarlı

Ajan Elektronik Ar-Ge Müdürü

"Fiber lazer teknolojisi önümüzdeki yıllarda egemen olacak gibi duruyor."

linda kurulan firmanın kesintisiz güç kaynakları ve elektro-erozyon, freze ve torna makineleri ürettiğini söylüyor. 24 ülkede 5 bini aşkın makine çalıştıran firma, tamamen yerli olan üretimini uzun yıllar süren Ar-Ge çalışmaları sonucu Ajan ismini herkesçe bilinen bir marka haline getirdi. Son yıllarda sac kesim ve işleme sektörü firmanın yeni odak noktası ise Ajan markasını bu sektörde kendi teknolojiyle ihracat yapabilen ve dünyada söz sahibi bir firma haline getirmek. Firmanın Ar-Ge Müdürü Çınarlı, "Ajan sac işleme teknolojileri yeni modelleri Delik Delme ve Boru Kesme makineleri ile bu sektörde bir adım daha ileri gitmiştir" diye konuşuyor.

REKABET ŞANSIMIZ DÜŞÜK

Kuruldukları günden bugüne özellikle CNC plazma kesme makineleri ile ilgili misyonlarını devam ettirmenin ne kadar faydalı olduğunu gördüklerini dile geti-



ren Çınarlı, bu misyonu şöyle açıklıyor: “Kısaca artık değer getirmek diyebiliriz. Şöyle ki, yerli üretici olarak sadece demir ağırlıklı çalışıp diğer teknolojik tüm bileşenleri dışarıdan ithal etmek ile yine onları kullanan özellikle yabancı üreticilerle rekabet etme şansımız çok düşük olduğu bir gerçektir. Dışarıdan sağlanan üniteler üreticilerin ileriye dönük projelerini de kısıtlamaktadır. Siz her parçayı firma dışından sağlıyorsanız birçok zorluklarla karşılaşsınız. Bunların birincisi finansman zorluğudur. Çünkü ilerlemiş ülkelerde ürün siparişiinde 8-12 hafta teslim süresi olağan ha-

ödenmesi gereken rakam iyi bir ihtimal ile 50 bin dolar civarındadır.” Ayda 20 makina üretimini hedefleyen bir firma düşünüldüğünde ve teslim süreleri göz önüne alındığında en az 6 aylık stok gerektiğine de değinen Çınarlı, bunun da 6 milyon dolarlık bir finansman zorluğu demek olduğunu söylüyor. İşin bu kadarla da kalmadığını sözlerine ekleyen Çınarlı, “Çok hızlı gelişen dünyamızda teknolojik olarak küçük fakat çok yararlı bir değişiklik mevcut stoğunuzu devre dışı bırakabilir. Birde buna müşterilerin isteğine uyarak çeşitli markalardaki ünitelerin bir araya getirilmesi zorunlulu-

35 YILLIK DENEYİM

Ajan 35 yıllık elektronik, pnömatik, mekanik ve yazılım tecrübesi ile bütün üretim parçalarını birlikte tasarlayarak kendince en ideal CNC plazma kesme makinasını ortaya koymak için uğraşiyor. Firma bununla kalmayıp kesim sehpa, havalandırma ünitesi ve jet filtreyi de uyumlu ve modüler olarak imal ediyor. Bunun en önemli nedeni de günümüzde insanoğlunun çevre koşullarına doğal olarak çok daha duyarlı olmaları. Çınarlı, “Bütünüyle tasarlanmamış ve firma dışından sağlanmış havalandırma üniteleri uyumsuzluklar gösterebilir” diyor.

Düşünülmesi gereken diğer bir hususun da üretici firmanın sarf malzemelelerini de sağlaması olduğuna vurgu yapan Çınarlı, “Bu ek bir satış sonrası tasarruf olduğu gibi dışarıya bağımlı olmayan bir tasarım esnekliğini getirir. Bu esnekliğe dayanarak Ajan dünyada bir ilk olarak;

1-260 amper ile 100 mm paslanmaz çeliği dinlenme süresi gerektirmeden kesebilecek sarf malzemelerini gerçekleştirdi” diye konuşuyor. Çınarlı, “2-460 amper paslanmaz çelik için sarf malzemesini üretti. Bu şekilde 2 kafa 260 amper plazma kesme sistemi istendiğinde CNC üzerinden programlanarak operatör müdahalesi olmadan tek kafa 460

“ Daha önce 20 yurt dışı fuarı yapıyorsak bunu 30 yurt dışı fuarına çıkardık. Çünkü rekabet şansımızın yüksek olduğunu zaten biliyorduk. Şu anda yüzde 30 yurt dışı satışımız yüzde 70 yurt içi satışımız var ve ayda yaklaşık 30 makina üretiyoruz ”

le gelmiştir. Bugün hassas kesen bir makina için eni boyu ne olursa olsun sadece CNC ünitesi, servo motorlar, servo sürücüler, plazma jeneratörü ve torçu için firma dışına veya yurt dışına

çunu da hesaba katarsak imalat neredeyse imkansız hale gelir. Pratik çareler bulunsa da ürün mükemmel ve güvenilir olmaktan uzaklaşır, satış sonrası hizmetler çok zorlaşır” diye konuşuyor.

amper kesme sistemine dönüşür ve 150mm paslanmaz çeliği sürekli keser. 3-2 kafa ile donanmış bir sistemde operatör müdahalesi olmadan birbirinden bağımsız akımlar ve sarf malzemeleri ile kesebilmektedir. Örneğin sırasıyla bir kafa 45 amper ile keserken diğer kafa 260 amper ile kesebilir.” diyor.

Bütün bunların tümüyle firma bünyesinde tasarlanmış bir proje ya da yazılımla mümkün olmayabileceğine de değinen Çınarlı, Ajan Ar-Gr olarak çalışmalarına hiç ara vermediklerini söylüyor ve ekliyor: “Sarf malzemeleri tek tek ölçülür ve belirli bir yüzdesi periodik kesimler yapılarak harcanır.”

ÖZGÜN TASARIMLARLA ÇALIŞIYOR

2009 yılı içerisinde yine kendi yazılımları tarafından desteklenen bir döner eksen geliştiren firma, bu ürünün dinamik performansı ile çok başarılı bir ürün olduğuna inanıyor. Bunun da yine özgün tasarım esnekliğiyle gerçekleştirildiğinin altını çizen Çınarlı, “Çünkü mevcut torçumuzun boyutlarını dışarıya bağımlı olmadığımızdan bu tür kesime uygun hale getirdik.

Yine bu yılda mevcut levha saç kesim makinemize boru kesme ünitesini de ilave ettik ve uygun fiyatlarla satışa sunduk. Her ikisi de aynı CNC kontrol ünitesi ile çalışıyor” diye konuşuyor.

“KRİZE 100 MAKİNELİK STOKLA YAKALANDIK”

2008 yılı ilk yarısının kendileri için çok hareketli olduğunu belirten Çınarlı, 2008 yılı sonundaki krizde yaklaşık 100 makinelik stokları olduğunu söylüyor. Önceleri stokları nedeniyle endişelenen firma daha sonra yurt dışına ağırlık vererek stokları eritmeyi planlıyor. Çınarlı, “Daha önce 20 yurt dışı fuarı yapıyorsak bunu 30 yurt dışı fuarına getirdik. Çünkü rekabet şansımızın yüksek olduğunu zaten biliyorduk. Şu anda yüzde 30 yurt dışı satışımız yüzde 70 yurt içi satışımız var ve ayda yaklaşık 30 makina üretiyoruz” diyor.

“KLASİK SAÇ İŞLEMEDE TÜRKİYE İLK SİRADA”

Giyotin, apkant, silindir gibi klasik saç işleme makinelerinde Türkiye'nin zaten



ilk sıralarda yer aldığını da aktaran Çınarlı şöyle devam ediyor: “Ancak plazma ve lazer kesmede o kadar etkili değiliz. Dev firmalar var özellikle CO2 lazer kesme makinalarında. Şimdi biz bu teknolojiyi uygulamak için çalışırken fiber lazer teknolojisi önümüzdeki yıllarda egemen olacak gibi duruyor. Günümüz itibarı ile ilk yatırım maliyetleri CO2 lazer ile aynı gibi gözüküyor fiber lazer, işletim maliyetlerinin ucuz olması yönünden ilk sıralara çıkacak gibi duruyor. Bazı firmalar 2008 yılı fuarlarında ilk örneklerini sergilediler. Bu tür lazerlerin bazı sorunları var gibi duruyor bilhassa paslanmaz çelik kesiminde ayrıca 400 wat gücü aştığımızda dünyada bir tek

üretici ile karşılaşıyoruz tıpkı plazma kesme jeneratörlerinde olduğu gibi.”

YAG LASER ÜRETİMİNE DEVAM

Firma bu şartlar altında 500 wat YAG lazer üretimini rekabete açık olduğu için devam ettirmeyi düşünüyor ancak fiber lazer için de Ar-Ge çalışmalarını sürdürüyor. Sonuç olarak gelecekte öne açık gibi görünen yüksek güçte fiber lazer jeneratörlerin de dünyada tek bir üreticinin olmasının kendilerini endişelendirdiğine değinen Çınarlı, “Her türlü temaslarımız olmasına rağmen şu anda dış kaynaklı fiber lazer jeneratörlü böyle bir CNC lazer kesme makinasını düşünmüyoruz” diye konuşuyor.

Yazı: Arif Han Yarkın – Infotron Hızlı İmalat Bölüm Yöneticisi

Katmanlı üretim teknolojileri

1987 YILINDA ULTRAVİOLE IŞIĞINA DUYARLI POLİMERLERİN LAZER İLE KATMAN KATMAN KÜRLENMESİ İLE BAŞLAYAN HIZLI PROTOTİPLEME ENDÜSTRİSİ, 30 YIL SONRASINDA BAŞTA ABD, JAPONYA, ÇİN VE ALMANYA'DAN OLMAK ÜZERE 40'İN ÜZERİNDE DEĞİŞİK SİSTEM ÜRETİCİSİ VE TÜM DÜNYADA 20 BİN DEN FAZLA SİSTEM KURULUMUYLA, YAKLAŞIK 1 MİLYAR DOLARLIK BİR ENDÜSTRİ HALİNE DÖNÜŞTÜ. ANCAK BU SİSTEM KURULUMLARININ YARISINDAN FAZLASININ SON 3 SENE İÇERİSİNDE GERÇEKLEŞTİĞİ GERÇEĞİ DE, BU SEKTÖRÜN ÖNÜMÜZDEKİ GÜNLERDE NE KADAR DAHA BÜYÜYECEĞİNİN ÖNEMLİ BİR GÖSTERGESİDİR.

T EKNOLOJİK İNOVASYON VE ÜRÜN GELİŞTİRME

Teknolojik inovasyon şirketlerin pazardaki rekabet güçlerini korumak/artırmak için ürünlerinde, üretim süreçlerinde ve hizmetlerinde sürekli yenileme ve iyileştirme yapmaları olarak tanımlanabilir. Yapılan çalışmalar ile ortaya çıkan fikirle-

rin ticarileşmesi büyük önem taşımaktadır. Günümüz rekabet koşulları altında bir ürün geliştirilirken, ürün, üretim yöntemi veya hizmetlerde yapılan inovasyon çalışmalarında hedef, şirketin yarattığı değer artırılmasıdır. İnovasyon ve ürün geliştirme süreçlerinde üzerinde form, fonksiyon denemeleri yapılabilecek prototipler ve mo-

deller kullanılması; geliştirilen ürünlerin en kısa sürede tüketicinin kullanımına sunulması büyük önem taşımaktadır. Son yıllarda söz konusu model ve prototiplerin üretiminde; son kullanıcıya sunulacak ürünlerin üretiminde kalıp imalatı gibi uzun zaman alan süreçlerin ortadan kaldırılmasında Katmanlı Üretim Teknolojileri (KÜT) yaygınlaşarak

kullanılan teknolojiler olarak dikkat çekiyorlar.

KATMANLI ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ'NİN GELİŞİMİ

1987 yılında UltraViolet ışığına duyarlı polimerlerin lazer ile katman katman kürlenmesi ile başlayan Hızlı Prototipleme endüstrisi, 30 yıl sonrasında başta ABD, Japonya, Çin ve Almanya'dan olmak üzere 40'ın üzerinde değişik sistem üreticisi ve tüm dünyada 20 bin den fazla sistem kurulumuyla, yaklaşık 1 milyar dolarlık bir endüstri haline dönüşmüştür.

CAD sistemi kullanıcı sayısının son 5 yılda 150 bin'den 2 milyonun üzerine çıktığı düşünüldüğünde, 20 bin sistem kurulumunun oldukça az olduğu da bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bu sistem kurulumlarının yarısından fazlasının son 3 sene içerisinde gerçekleştiği gerçeği de, bu sektörün önümüzdeki günlerde ne kadar daha büyüyeceğinin önemli bir göstergesidir.

Bu sistemler ilk yıllarındaki gibi sadece Hızlı Prototipleme amaçlı kullanılmadığından ve kimi yerlerde doğrudan parça imalatı için de kullanıldığından, terminoloji de gelişerek Katmanlı Üretim Teknolojileri-KÜT (Additive Fabrication Technologies) olarak anılmaya başlamıştır.

KÜT sistemlerinin bugün dünya üzerindeki dağılımına bakıldığında kurulu sistemlerin yüzde 39,1'inin ABD'de, yüzde 12,2'sinin Japonya'da, yüzde 8'inin Almanya'da olduğu görülecektir. Türkiye'de kurulu sistemler ise dünya genelinin yüzde 1,2'sini oluşturmaktadır. Ülkemizin dünya ekonomisindeki payı dikkate alındığında bu rakamın artan Ar-Ge, inovasyon ve ürün geliştirme çalışmalarına paralel olarak artarak, KÜT uygulamalarının ülkemizde daha da yaygınlaşması gerekmektedir. KÜT günümüzde kullanım alanlarına ve fiyatlarına göre 3 ana kategoride gelişmektedir: 3D Printer'lar – Daha çok kavramsal ürün tasarım denemeleri, Hızlı Prototipleme Sistemleri – Fonksiyon ve Uyum uygulamaları ve master modeller ve son olarak Hızlı İmalat Sistemleri – Doğrudan son kullanım parçaların üretimi.

3D PRINTER'LAR

3D Printer'lar her geçen gün daha düşük fiyatlar ile pazara sunulmakta, daha iyi kavramsal modeller üretebilmekte ve kullanım oranları artmaktadır. Daha önceki yıllarda üst seviye sistemlerde bulunan özellikler, daha uygun fiyatlı 3D Printer'lara indirgenmektedir. Bilgisayarda yazım programı (MS Word gibi) kullanan her 1-5 kişi, yanında veya ortak nasıl bir Printer kullanıyorsa, imalat sektöründe de her CAD kullanan 1-5 kişinin yanında bir adet de 3D Printer kullanacağı ve bu sektörün her geçen gün CAD kullanımının artması ile orantılı olarak gelişeceği düşünülmektedir. Diğer taraftan değişik malzeme seçenekleri, yüksek hassasiyet oranları ve boyutları ile Hızlı Prototipleme sistemle-

nunla birlikte, çeşitli üniversitelerimizde konu hakkında araştırmalar gerçekleştirilmektedir. Yapılan bu çalışmaların kısa vadede olmasa bile orta uzun vadede yararları mutlaka görülecektir. Önemli olan bu tip teknolojilerin sanayimizdeki kullanımı yaygınlaşırken, bu alandaki boşlukları dolduracak, yenilikçi çözümler üretilmesine temel oluşturacak üniversite projeleri ve araştırmalarının sanayi ile işbirliği içerisinde gerçekleştirilmesidir.

"3D Printer"lar ofis ortamında, otomatik olarak, el değmeden bilgisayar ortamındaki 3 boyutlu modelleri KÜT kullanarak üreten sistemler olarak tanımlanabilir. 3D Printer'lar KÜT kullanan cihazlar arasında bir üst segmentte yer alan hızlı prototipleme cihazlarına göre ilk yatı-

“ DDİ – Doğrudan Dijital İmalat, bilgisayar ortamında tasarlanmış 3 boyutlu katı modelin, kalıp ve benzeri bir ara basamağa ihtiyaç duyulmadan, doğrudan üretilmesi ve kullanılması olarak tanımlanabilir. Bu tanımın içinde geçen 3 boyutlu katı model doğrudan son kullanım bir parça ya da üretimde kullanılan yardımcı aparat, jig, fikstür gibi parçalar olabilir. ”

ri de gelişmekte, kullanıcılarına değişik seçenekler, özel imalat teknolojileri sunmaktadır.

Hızlı Prototipleme sistemlerinin malzeme seçeneklerinin artması, gerçek mühendislik malzemeleri kullanması, daha fonksiyonel ve dayanıklı parçalar üretmesi ve bunların çeşitli testlere dayanımıyla üretimlerin tekrar edilebilirliği, doğrudan son kullanım parça imalatına olanak tanımaktadır. Hızlı Prototip sistemlerinin bu tür Hızlı İmalat için kullanım oranı her sene artarak yüzde 12'lere erişmiş durumdadır. Önümüzdeki senelerde de bu oranın, teknolojinin hız kazanması, malzemelerin çoğalması, kalitenin daha da artması ile çok daha büyüyeceği öngörülmektedir.

Ülkemizde geliştirilerek ticarileşmiş KÜT maalesef bulunmamaktadır. Bu-

rım maliyetleri açısından daha uygun çözümler olmakla birlikte; günümüzde malzeme seçenekleri, üretim boyutları, detay üretebilme yetenekleri açısından daha sınırlı seçenekler sunmaktadırlar.

3D Printer'lar uygun maliyetleri ve fiyatları sayesinde son 10 sene içerisinde KÜT içerisindeki pazar paylarını önemli derecede arttırmış ve 2007 senesi içerisinde dünya pazarında satılan tüm KÜT sistemlerinin, adet bazında, yüzde 74,1'ini 3D Printer'lar oluşturmuştur. 3D Printer'ların gün geçtikçe düşen fiyatları, gelişen teknolojileri ile artan özellikleri, KÜT sistemleri içerisindeki oranlarını her geçen gün arttırmaktadır. Günümüzde dünyada 15 bin den fazla 3D Printer çeşitli uygulamalar için kullanılmaktadır.

3D Printer'ların kullanıcılarına ürün geliştirme sürecinde sunduğu genel avantajlarla, söz konusu cihazların Dünya'da ve ülkemizdeki uygulama alanlarını aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür.

KAVRAM ONAYI

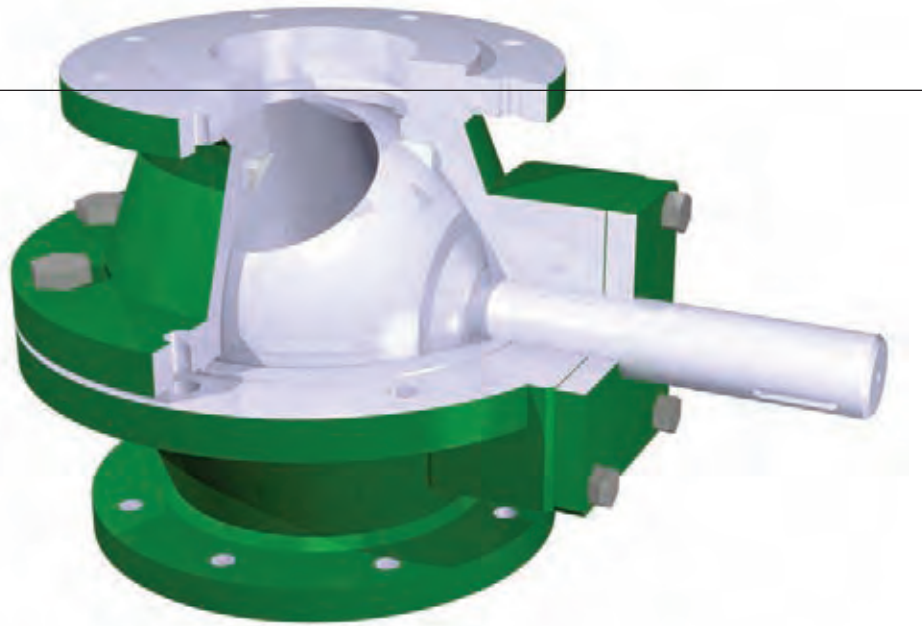
3D Printer'lar tasarım sürecinin erken aşamalarında modellerin yaratılmasına ve tasarım sürecinin daha da kısaltılmasına olanak sağlarlar. Tasarımcıların tasarlamış oldukları 3 boyutlu modelleri network üzerinden 3D printer'a göndererek hızlı ve ucuz bir şekilde üretilmelerine fırsat verir. Modellerin dışarıdan tedariği ise genelde günlerle ölçülen bir süreç olup, firmalar açısından yüksek maliyetleri gündeme getirebilmektedir. 3D Printer'lar kullanılarak aynı prototip saatler içerisinde ve çok daha düşük maliyetlerle üretilebilir.

3D Printer kullanılarak üretilen fiziksel modeller tasarım ekibinde yer alan herkesin konseptleri detaylı olarak incelemesine olanak sağlar ve konsept tasarımlar üzerinde interaktif şekilde yapılacak değerlendirmeler neticesinde ortaya çıkan yüksek kaliteli geri bildirimler daha iyi bir ürün tasarımına giden yoldaki en önemli girdilerden biridir. 3D Printer'lar şirketlerin ürün geliştirme faaliyetleri sırasında daha global bir ölçekte gerçek zamanlı işbirlikleri kurmalarını da sağlar.

FONKSİYONEL DENEMELER

3D Printer'ların çoğunda çalışan parça olarak kullanılacak kadar dayanıklı, hatta ABS plastik malzemeden modeller üretilebilmektedir. Bu özellik form, uygunluk ve fonksiyon denemelerinde kullanılmak üzere istediğiniz sayıda tasarım denemesini doğrudan bilgisayarınızdan 3D Printer'a göndererek üretmenize olanak vermektedir. Bazı 3D Printer teknolojilerinde ise bu tip uygulamalar yapılmasına olanak veren malzeme seçenekleri bulunmamakta veya parçanın son özelliklerini kazanması için ilave adımlar eklenmesi gerekmektedir.

ABS modeller üzerinde delik ve dış açılabilir, zımpara ve boya işlemleri yapılabilir. Cep telefonlarında, televizyon ve araç içi donanımlarda kullanılan ABS, üretim süreçlerinde günümüzde en yaygın uygulama alanı bulan plastiktir.



ÜRÜN MALİYETİ DÜŞÜRME ÇALIŞMALARI

Yeni bir ürünün geliştirilmesinde gündeme gelen bir çok maliyet bulunmaktadır. Yetersiz iletişim, büyük ölçekli değişiklikler ve tutturulamayan teslim tarihleri tasarım ve geliştirme sürecinin her aşamasında maliyetleri eksponansiyel olarak yükseltmektedir.

Yapılan bir çalışmada, konsept aşamasında 100 dolarlık mal olan bir değişikliğin, ürün piyasaya sunulduğunda 1 milyon dolarlık maliyet ile yapılabilecek bir değişiklik halini aldığı tespit edilmiştir. 3D Printer'lar, daha iyi iletişim, ortak çalışma ve tasarım verifikasyonu sağlamanıza olanak vererek bu tip maliyetleri önceden öngörmenizi, dolayısıyla ürün geliştirme maliyetlerinizi önemli ölçüde düşürmenize olanak sağlamaktadır.

Kullanıcılar ile yapılan çalışmada alınan geri bildirimler 3D printer kullanılarak yapılan ilk projelerde bile cihazın kendi maliyetini çıkarttığını göstermektedir.

ÜRÜN GİZLİLİĞİ

Yeni ürünler şirketlere can verir. Bu nedenle şirketler güvenlik ve fikri sınai mülkiyet hakları konularına çok büyük yatırımlar yapmaktadırlar. 3D Printer'lar sayesinde yaptığımız tasarımların şirketinizin dışına çıkmadan, gizlilik içerisinde hayata geçirilmesini sağlarlar.

TERMOFORMİNG UYGULAMALARI

3D Printer'lar ile üretilen ABS modeller termofoming uygulamaları için ideal master modellerdir. 3D Printer ile üretilen modeller otomotiv endüstrisinde

birçok trim ve araç içi parçanın termofoming uygulamalarında kullanılmaktadır. Tüketici ürünleri üreten şirketler de plastik bardaklardan, gıda kaplarına kadar yayılan bir yelpaze içerisinde 3D Printer kullanarak çeşitli uygulamalar yapmaktadırlar. Bu uygulama havacılık ve medikal sektörlerinde de değişik şekillerde kullanılmaktadır. Bütün bunlara ek olarak, sözkonusu modeller paketleme uygulamalarında da geniş kullanım alanı bulmaktadır.

PAZARLAMA ARAÇLARI

Başarılı bir ürün tasarımı bir çok değişik kaynaktan görüş ve geri bildirim almayı gerektirmektedir. 3D Printer ile üretilen modellerin kuvvetli birer pazarlama aracı olduğu birçok değişik projede görülmüştür. Üretilen ABS modeller zımparalanabilir, boyanabilir veya krom kaplama yapılabilir. Böylece potansiyel müşterilerinizi, çok kısa bir zaman zarfında elde edilen, yüksek kaliteli, bitmiş gerçek ürün niteliğindeki modeller ile etkilemeniz mümkün olmaktadır.

ÜRÜN MODELLERİ

3D Printer'lar kullanılarak üretilen 1:1 modeller ile ürününüzün bir örneğini üretime girmeden görmeniz mümkündür. Yukarıda da belirtildiği gibi saatler bazındaki zaman zarfında üretilen modeller üzerinde zımparalama, boyama, dış açma ve hatta krom kaplama yaparak, üretim hattından çıkmış ürüne çok yakın modeller elde edilebilmektedir.

1:1 modeller sayesinde tasarım hatalarınızı tespit edebilir, ve gerekli düzeltmeleri tasarım sürecinin erken aşamalarında ve süreç boyunca gerçekleştirebilirsiniz. Bir çok gerçek uygulamada, 3D

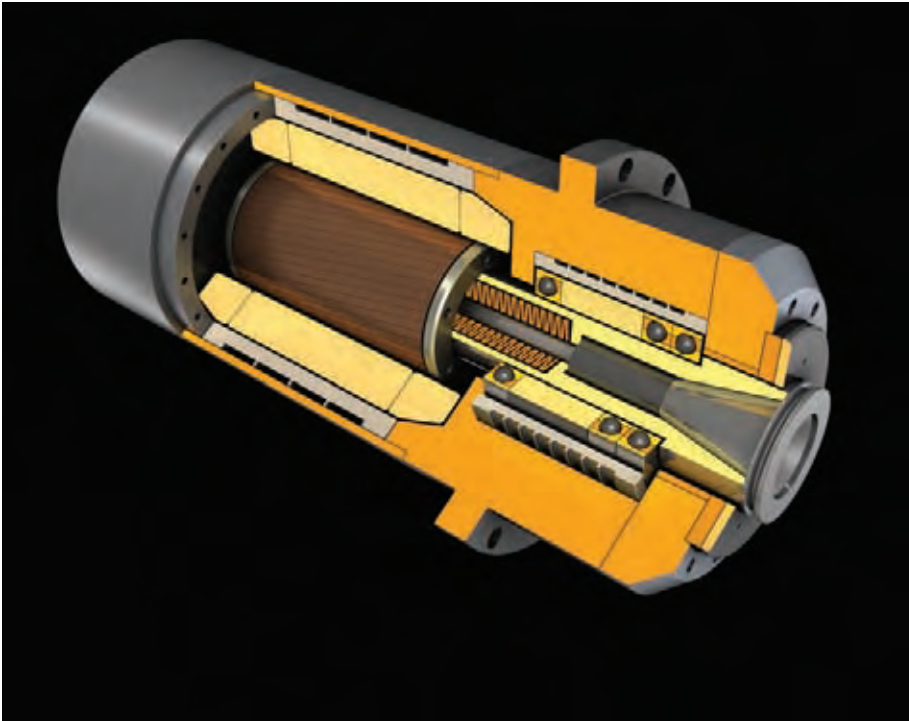
Printer'lar tasarım sürecinin erken aşamalarında hataların tespit edilmesini sağlayarak, yatırım maliyetlerini çıkarttığı tespit edilmiştir. 3D Printer kullanıcıları sahip oldukları sistemleri 1:1 modeller üretmek için kullanarak hem zaman hem de maliyet tasarrufları sağlamıştır.

DOĞRUDAN DİJİTAL İMALAT

Katmanlı Üretim Teknolojileri geldiği noktada, malzeme seçenekleri, yüksek boyutsal hassiyet ve yüksek tekrarlanabilirlik özellikleri ile literatürde hızlı imalat ("Rapid Manufacturing"-RM) veya Doğrudan Dijital İmalat-DDİ ("Direct Digital Manufacturing"-DDM) adlarıyla anılan yeni imalat yöntemleri arasında

yatan ana neden KÜT'nin konvansiyonel metodlarla üretilmesi imkansız geometrileri büyük bir kolaylıkla üretebilmesidir. KÜT'nin bu özelliği, tasarım ve mühendislik süreçlerindeki "üretim için tasarım" yaklaşımını "tasarım için üretim" ile değiştirmiştir. Bu sayede yüksek maliyet ve/veya üretiminin konvansiyonel metodlarla imkansız olması gibi nedenlerle hayata geçirilemeyen tasarımlar günümüzde üretilebilir hale gelmiştir.

3D Printer'lar ile yapılan tüm uygulamaların da kolaylıkla yapılabildiği hızlı prototipleme sistemleri ile yapılan DDİ uygulamalarının ek olarak sunduğu diğer avantajları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:



önemli bir teknolojik gelişme olarak yerini almıştır.

DDİ, bilgisayar ortamında tasarlanmış 3 boyutlu katı modelin, kalıp ve benzeri bir ara basamağa ihtiyaç duyulmadan, doğrudan üretilmesi ve kullanılması olarak tanımlanabilir. Bu tanımın içinde geçen 3 boyutlu katı model doğrudan son kullanım bir parça ya da üretimde kullanılan yardımcı aparat, jig, fikstür gibi parçalar olabilir.

DDİ, tasarım ve üretim süreçlerinde devrim yaratacak nitelikte bir gelişme olarak görülmektedir. Bunun ardında

PARÇA KONSOLİDASYONU

Konvansiyonel metodlarla çok parçalı üretilmesi gereken tasarımları DDİ kullanılarak tek seferde, içinde hareketli parçalar da bulunduracak şekilde üretmek mümkündür. Bu da kalıp, üretim, stok, montaj, bakım ve kalite kontrol harcamalarında tasarruf anlamına gelmektedir.

YATIRIM MALİYETLERİNDE AZALMA

Konvansiyonel üretim metodları ile üretilen parçalar için kalıp, jig, fikstür gi-

bi bazı yatırımların yapılması gerekmektedir. DDİ uygulamalarında bu maliyetler ve ilişkili stok maliyetleri ortadan kalkmaktadır.

Çevre dostu: DDİ kullandığı KÜT ile çok düşük miktarda fire oranları ile çalışmaktadır. Dolayısıyla daha az atık yaratmaktadır.

Ekonomik düşük adetli üretim: DDİ ile yapılan üretimlerde kalıp maliyeti olmadığından 1 adet üretmek ile 1000 adet üretmek arasında bir maliyet farkı bulunmamaktadır. Bu nedenle müşterilerden gelen özel isteklere cevap vermek, özel üretimler yapmak kolaylaşmaktadır.

Sıfır tasarım değişikliği maliyeti: DDİ kullanıldığında saklamanız gereken tek şey bilgisayar ortamındaki katı modelinizdir. Dolayısıyla tasarımda herhangi bir değişiklik yapıldığında bilgisayar dosyası üzerinde değişiklik yapıp üretimimize devam edebilirsiniz. KÜT'nin bugün ulaştığı noktada DDİ'nin alternatif üretim yöntemi olarak öne çıktığı uygulamaların geometrisi karmaşık küçük parçalar ve düşük adetli imalatlar olduğu görülmektedir. Yüksek adetli üretimler ve/veya büyük ve basit geometri özelliklerine sahip parçaların üretilmesinde konvansiyonel metodlar ile üretim yapılması daha ekonomik olmaktadır. Üretime ve montaja yardımcı alet ve aparatların Stratasys FDM teknolojisi kullanılarak DDİ ile üretimi konusunda BMW'de yapılan bir uygulamayı infoTRON'un Şubat 2008 haber bülteninden (http://www.infotron.com.tr/newsletter/2008_02.html) ulaşabilirsiniz.

Bir sonraki Sanayi Devrimi olarak da anılan, Katmanlı Üretim Teknoloji uygulamalarının Türkiye'de yaygınlaşarak kullanılması uluslararası pazarlarda rekabet eden şirketlerimizin ürün geliştirme ve invosasyon süreçlerini daha etkin ve verimli hale getirecek; yaşanan ekonomik gelişmeler ile zorunlu hale gelen az adetli üretim, minimum stok, tam zamanında üretim gibi konularda esnek çözümler sunmalarına olanak verecektir. Bu sayede yaratılan katma değer, Türk ürünlerinin küresel pazarlarda aranan ürünler halini almasını sağlayacaktır.



Duran makina Non-Stop

BUGÜN 41 ÜLKEDE 400 ADEDİN ÜZERİNDE OMEGA KATLAMA VE YAPIŞTIRMA MAKİNASI BAŞARI İLE ÇALIŞTIRAN DURAN MAKİNE KURUCUSU OKTAY DURAN “KÖTÜ KOMŞU İNSANI MAL SAHİBİ YAPAR DERLER, BİZ DE O ZAMANA KADAR MÜŞTERİSİ OLDUĞUMUZ MARKALAR SAYESİNDE MAKİNE ÜRETİCİSİ OLDUK” DİYOR.

Karton ambalaj sanayiine makine üreticisi olarak girmeyen Duran Makina, firmanın kurucusu Oktay Duran'ın babası Ali Duran'ın, 1940'lı yıllarda Türkiye'nin önde gelen matbaa makinesi montörlerinden olması nedeniyle makine sektörüne adım atar. Teknik zekâsı ve becerisi çok yüksek olan Ali Duran, büyük Avrupalı üreticiler tarafından çok iyi tanınan ve işine saygı duyulan bir ustadır. Ali Duran, daha o

yıllarda, Türkiye'de bugün bile kimse-nin girişmeye cesaret edemediği işi başarır ve bir baskı makinesi yapar. Duran Makina'nın kurucusu Oktay Duran, “Bugün benim çok ilginç bulduğum o girişim, ne yazık ki, zamanın bürokratik engellerine takılarak ticari başarıya ulaşamamış” diyor.

1953 yılında matbaacı olmaya karar veren ve Ali Duran Matbaası'nı kuran Ali Duran, 60'lı yıllarda, özellikle deterjan sanayiinin Türkiye'ye gelişiyle de, kar-

ton ambalaj üretimine başlıyor.

1979'dan beri matbaacılık yaptıklarını söyleyen Oktay Duran, “1989'da ilk katlama ve yapıştırma makinesini yapıştırmızdan önce, karton ambalaj sektöründe 30 yılı aşkın yoğun deneyimimiz vardı” diye konuşuyor.

MATBAACILIKTAN AMBALAJ ÜRETİMİNE

1979 yılında matbaacılığa başladığında, kâğıt matbaacılığında bütünüyle vaz-



geçerek sadece karton ambalaj üreticisi olmaya karar verdiğini aktaran Duran, “Kâğıt üzerine baskıdan kartona geçişin önemli zorlukları oldu. Karton matbaacılığının daha büyük bir üretim ve depolama alanına ihtiyacı vardır; makine parkı farklıdır; satın alma maliyeti daha yüksektir” diyor.

Duran Ofset adıyla gerekli yatırımları yaparak geçiş sürecini başarıyla tamamlayan firma kısa sürede Türkiye'nin en önde gelen karton ambalaj üreticilerinden biri haline gelir. Karton ambalaj üretiminde işlemlerin çoğunun aynı olduğunu vurgulayan Duran, şöyle devam ediyor: “Baskı makineleri, keski makineleri hep aynı işlevi görür. Bu işin yaratıcılığı, basılıp kesilmiş kartonun katlanmasında ve yapıştırılmasında yatar. Bir pazarlama gereği olarak, ambalaj tasarımcısı hep daha yeni şeyler üretmeye, daha önce görülmemiş kutu tasarımları yapmaya zorlanır. Bütün bu yeni ve orijinal şeyleri kâğıt üzerinde tasarlamakla bunları hayat geçirmek ayrı şeylerdir. Yeni bir kutu tasarımını uygulamaya koyacak olan araç, kutu katlama ve yapıştırma makineleridir.”

YENİLİK GEREKSİNİMİ MAKİNE ÜRETTİRDİ

1980'li yılların sonuna gelindiğinde, Duran Ofset'in makinelerini yenilemesi gerekir. Gene önemli yatırımlar yapılarak, 1989'da bazı ünlü katlama yapıştırma makinesi üreticilerinden, ihtiyaçlara uygun yenilikler istenir. Sözü edilen firmalar, dünyada isim sahibi, yüksek ciro lu fabrikalardır ve Duran Ofset'in taleplerine hiç ilgi göstermezler.

1989 yılında Türkiye'den bir matbaacı kendi talepleriyle ortaya çıkar ve makinelerde değişiklikler ister. Oktay Duran o dönemi şu sözlerle anlatıyor: “Hiç önemsemediler doğrusu. Oysaki biz, farklı kutu şekilleri üretmek üzere orijinal tasarımlar yapıyorduk. Bu yenilikçi görüş, dünya karton ambalaj sektörünün tam da ihtiyacı olan şeydi.”

Bu cesaret kırıcı tavra teslim olmadıklarını söyleyen Duran, “Babam matbaa makineleri alanında sözü çok geçen bir insandı. Bir gün babama gidip, ‘Bu makineyi, burada sen yapabilir misin?’ dedim. Biraz düşündükten sonra, ‘Yapırım’ dedi. Duran Ofset'in oldukça donanımlı bir torna atölyesi vardı, çalışmalara başladık” diyor. Birkaç aylık bir emeğin sonunda, ilk katlama yapıştırma makinesi, kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere, 1990 yılında tamamlanır. Bu makine, beklentilerin üzerinde başarılı

olur. O zamana kadar bütün Türk karton matbaacılarının dünya kadar para ödeyerek ithal etmek zorunda olduğu bir makineyi kendi imkanlarıyla üreterek, makine parkına dahil ederler. Bu cesaret verici olayın ardından hemen ikinci makineyi yapmaya koyulurlar. Daha küçük bir makineye gerek vardır bu kez ve güle oynaya bu küçük makine yapılır.

BİZE GÜVENENLER MAKİNE SİPARİŞİ VERDİ

“Kötü komşu insanı mal sahibi yapar derler, biz de o zamana kadar müşterisi olduğumuz markalar sayesinde makine üreticisi olduk” diyen Duran, gerek babasının ünü, gerekse Duran Ofset'in piyasadaki yerinin, çevredeki insanların dikkatini bu yeni faaliyete çektiğini söylüyor. Duran şöyle devam ediyor: “Bize daima güvenmiş olan bazı matbaacı dostlar, ‘Duran'da çalışan makine bizde de çalışır’ diyerek kendileri için makineler yapmamızı istemeye başladılar. İşin başında ticari bir girişimi hiç düşünmemiş olmamıza rağmen, yakın dostlar için makineler yapmaya koyulduk. İlk yaptığımız makineler yirmi yıl sonra şimdi yaptıklarımızla karşılaştırıldığında oldukça basitti ama bize pratik yapma imkânı vermeleri açısından çok önemliydi. Yaptıkça öğrendik. Biz öğrendikçe makineler daha gelişmiş araçlar haline geldi ve giderek her kesimden takdir toplamaya başladı. 90'lı yıllarda Türkiye'ye çok sayıda ikinci el makine geliyordu. Bizim makinelerin kalitesi ve fiyat avantajı bu durumu değiştirmeye başladı. Matbaalar, Duran'da üretilen katlama yapıştırma makinelerine çok rağbet ediyordu. Şimdi Türkiye'de 250'den fazla makinemiz çalışıyor.”

Makine üretimine öncelikle kendi ihtiyaçlarını karşılayabilmek için başladıklarını söyleyen Duran, “Bu noktada hiç bir zorlukla karşılaşmadık. Ne yaptığımızı biliyorduk ve giriştiğimiz işin sonu da, beklediğimiz gibi oldu. Ancak, çevrenin ilgisine yanıt vermeye ve ticari bir girişime dönmeye başlayınca, önümüze bazı zorluklar çıktı tabii” diyor.

Yakın çevrenin olumlu ilgisinin kendilerini motive ettiğini aktaran Duran, eşe dosta çalışmanın ötesine geçince, piyasanın kuşkusuyla karşılaştıklarını söylüyor.

yor. “Bu kuşku, yersiz de sayılmazdı” diyen Duran şöyle devam ediyor: “Neredeyse bir asırdır, bütün dünyada Avrupa, Amerikalı markaların ürettiği, hatırı sayılır büyüklükte makineler kullanılmaktaydı. Şimdi Türkiye’de, Türk tasarımcısının çizdiği, Türk işçisinin ürettiği bir makineden söz ediyorduk artık. Başlangıç için gerekli güveni yaratmak, sonra da bu güvene lâyık olmak pek de kolay bir iş değildi.”

“ÇALIŞARAK AŞILMAYACAK ZÖRLÜK YOK”

İç ve dış piyasaların güvenini kazanmak, ünlü ve güçlü markaların sert rekabetini de beraberinde getirir. “Bu rekabete rağmen kazanılmış piyasa payının elde tutulması, yaşadığımız zorlukların belki de en önemlisidir” diyor Duran ve şöyle devam ediyor: “Ama inanarak ve azimle çalışarak üzerinden gelinmeyecek bir zorluk da yoktur.”

İlk makineler Türkiye’de başarılı olduktan sonra, bu işin ihracatının nasıl olabileceğini düşünmeye başladıklarını belirten Duran, “İstanbul’da üretilen bir makineyi gene İstanbul’da bir dosta satmak başka şey; aynı makineyi gelişmiş sanayi ülkelerinden birine satmak başka şey” diyor. Duran Ofset aracılığıyla ismen veya fiilen tanıdıkları firmalara yazılar yazarlar, makineyi teknik yönleriyle tanıtarak, fiyatını belirtirler. Bu mektupların bir broşürle bile desteklenmediğini de ifade eden Duran, “Bir süre sonra Amerikalı bir distribütörden talep geldi. İstanbul’a gelerek bizi tanımak ve üretimimizi görmek istediğini belirtiyordu.



Oktay Duran

Duran Makina Kurucusu

Bugün 41 ülkede 400 adedin üzerinde Omega katlama ve yapıştırma makinası başarı ile çalışıyor.

Gelen Amerikalılar katlama yapıştırma makinelerini çok iyi tanıyan ve Amerika’da oldukça iyi bir pazara sahip insanlardı” diyor. Amerikalıların makineyi çok beğendiklerini söyleyen Duran şöyle devam ediyor: “İş sahibi, ‘Bu makineyi rahatça satarız ancak, Türkiye’den getiriyoruz diyerek kabul ettirmek kolay olmaz. Sizce uygunsa, üretimini Türkiye’de yaptırdığım kendi projem olarak lanse etmek isterim,” dedi. Bu sunumun bizce sakıncası yoktu; bu girişimi kabul ettik. Düşündükleri strateji başarılı oldu ve bizim makineler Amerika’da kısa sürede bir pazar buldu. Birkaç sene içinde

de, herkes işin aslını öğrendi ve Duran Makina firmasının ürettiği bu makineler, A.B.D.’de aranır hale geldi.”

Duran, makinelerine bütün dünyada kolayca akılda kalacak ‘Omega’ ismini verdiklerini söyleyerek, dünyaya açılmanın önemli adımlarından birinin de, tanınmış uluslar arası fuarlara katılmak olduğunu aktarıyor. Başta bu sektörün en önemli fuarı olan DRUPA (Düsseldorf) olmak üzere, hemen hemen bütün büyük fuarlarda yer almaya başlayan Duran Makina, ilk kez katıldığı 2000 yılı DRUPA fuarıyla, dış dünyaya açılmada önemli bir başka kırılma noktası yaşar. Firma, 2004 DRUPA’sında, Avrupa’da tanınmış kişilerden oluşan bir temsilcilik ağı oluşturur.

41 ÜLKEYE İHRACAT

Yaklaşık yarısı Türkiye’de olmak üzere, bugün 41 ülkede 400 adedin üzerinde Omega katlama ve yapıştırma makinası başarı ile çalışıyor. Duran Makina’nın yıllık üretim kapasitesi ise çeşitli ebatlarda, yaklaşık 40 makine. Bunların yarısı Türkiye’de kalırken, diğer yarısı Amerika’dan Avustralya’ya kadar geniş bir coğrafyaya satılıyor. Bu kadar geniş alanda bu kadar büyük sayıda birime yedek parça ve teknik hizmet vermekte olan firma, ortaya hatırı sayılır bir ticaret hacmi çıkarıyor.

İçinde bulunulan global ekonomik zorluk döneminin, Duran Makina’nın da satışlarını bir miktar yavaşlattığını aktaran Duran, “Kriz öncesi kapasiteye yükselmek, diğer dünya markaları gibi bizim için de biraz vakit alacak. Bu durumdan çok şikâyetçi değiliz. Geliştirmeyi istediğimiz çok sayıda yenilik var; ticari anlamda nispeten sakin geçmekte olan bu dönemi, yeni projelerimizi geliştirmek için kullanıyoruz. Yeni şeyler geliştirmek, bizim sektörümüzde çok önemli, dolayısıyla, gelecek birkaç yılda, içinden geçmekte olduğumuz bu dönemi keyifle hatırlayacağız” diyor.

Dünya pazarlarında yirmi yıllık bir sanayici olunca insanın başından birçok ilginç olay geçtiğine de değinen Oktay Duran şöyle devam ediyor: “2005 yılında Japonya’daki bir müşterimiz için yüksek fonksiyonlu ve kaliteli bir makine üretmeye başladık. Phoenix Flame Sealer Serisi adını verdiğimiz bu maki-

“Kriz öncesi kapasiteyi yükselmek, diğer dünya markaları gibi bizim için de biraz vakit alacak. Bu durumdan çok şikâyetçi değiliz. Geliştirmeyi istediğimiz çok sayıda yenilik var; ticari anlamda nispeten sakin geçmekte olan bu dönemi, yeni projelerimizi geliştirmek için kullanıyoruz. Yeni şeyler geliştirmek, bizim sektörümüzde çok önemli, dolayısıyla, gelecek birkaç yılda, içinden geçmekte olduğumuz bu dönemi keyifle hatırlayacağız.”



nalar, sıvı ihtivası için üretilen polietilen kaplı karton kutuları tutkal kullanmadan katlayıp yapıştırarak doluma hazırlar. Kutular tutkal yerine ısı marifetiyle yapıştırılır. Tabii bu ısı ile yapıştırma işleminin makina üzerinde hayata geçirilmesi son derece uzmanlık isteyen bir iş. Bu makinaların özelliği sadece ısı ile yapıştırmadan ibaret de değildir; kutuların yapıştırma kulağı tıraşlanıp sıyrıla-

rak kendi üzerine katlanır ve bu sayede kutunun taşıyacağı sıvının karton yüzeyle temas etmesi engellenir. Bu sayede bu yöntemle üretilen kutular uzun ömürlü süt, meyve suyu, yoğurt, sıvı deterjan, donmuş gıda gibi ürünleri, ürünü ya da kutunun kendisini bozmadan taşıyabilir hale gelirler. 2005 yılında, bu makinenin ısı ile yapıştırma fonksiyonunun üretimini üstlenen Amerikalı

proje ortağımızla birlikte, Japonya'daki müşterimiz için üretime başladık. Biz projemizi söz verdiğimiz zamanda tamamladık. Baştan planlandığı gibi, bir gemiye yüklenip Japonya'ya gidecek. Ancak, Japon müşterinin kendi pazarı, zaman açısından iyice sıkıştırmaya başlamış. Makinanın deniz yoluyla yaklaşık bir ay oyalanmasına tahammül edemeyeceklerine karar verdiler. Sadece bizim makina için bir kargo uçağı ayarlayarak, 100.000 doların üzerinde bir maliyetle, makinaı havadan taşıdılar. Onların bu fedakârlığı, makinanın ürettiği kârın ilginç bir göstergesidir. Üstelik aynı şeyi bir sonraki siparişlerinde de tekrarladılar. Dünyada sadece bizim ürettiğimiz bir makinanın bu kadar kârlı ve dolayısıyla maddi fedakârlığa değer bulunması çok önemli bir şey tabii."

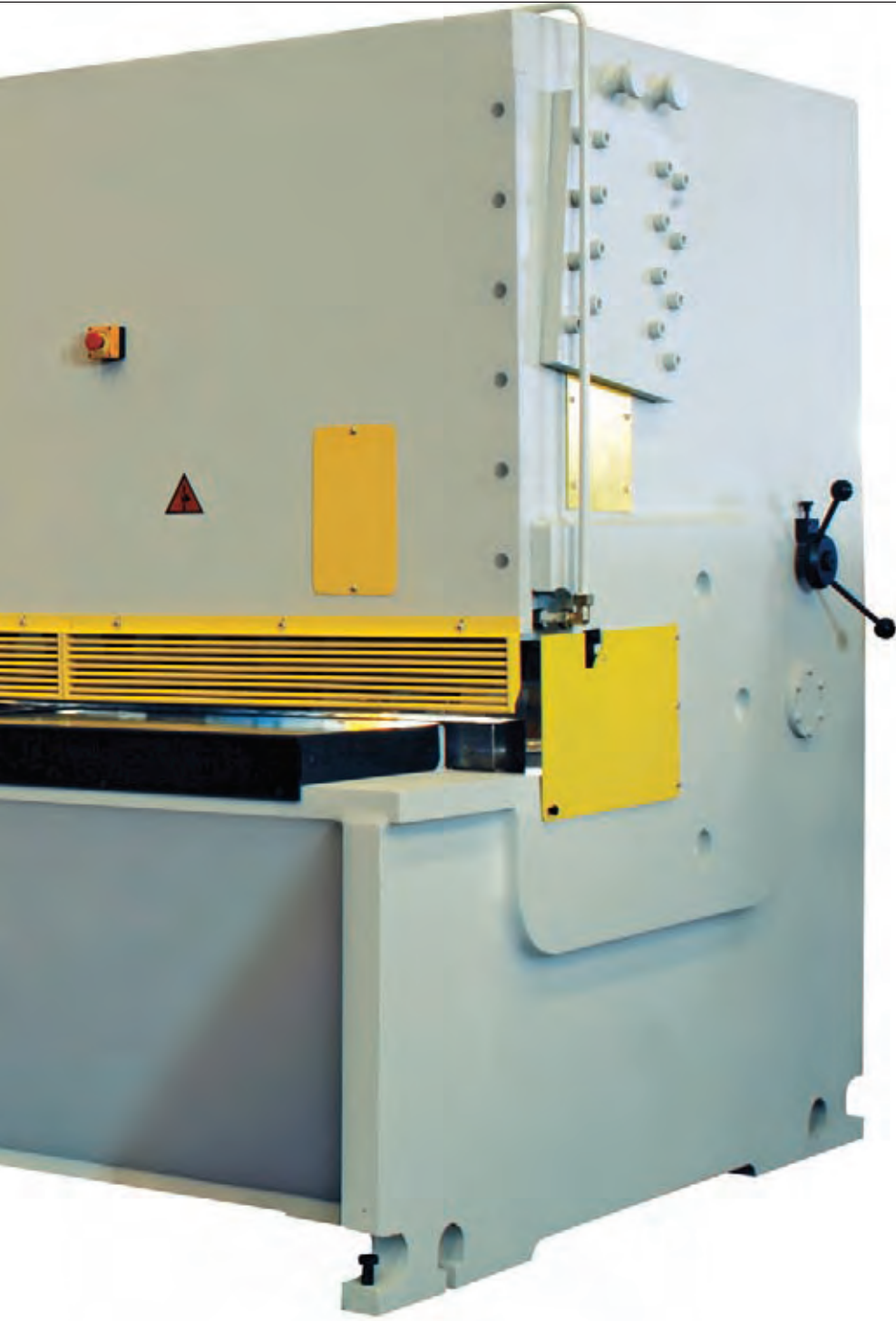
EN BÜYÜK RAKİPLERİMİZ İSVİÇRE VE ALMANYA

Dünya sathında pek çok girişimcinin, katlama ve yapıştırma makinası üretmeye niyetlendiğine de değinen Duran, "Bu alanda en önde gelen iki rakibimizden biri İsviçreli, diğeri ise Almandır. Omega markası, bu iki markayla birlikte, günümüzde dünyanın en iyi üç makinası arasında sayılmaktadır. Piyasada yerleşik İtalyan ve İspanyol makinalar olduğu kadar, birkaç tanesi kayda değer bazı Uzakdoğu markaları da mevcut. Biz, bu sözünü ettiğim markaların bazılarıyla kalite, bazılarıyla da fiyat rekabeti yapmak zorundayız" diyor. Girişilecek iş alanında belli bir deneyime ve bilgi birikimine sahip olmak gerektiğini ifade eden Oktay Duran, şöyle devam ediyor: "Katlama yapıştırma makinalarını üretmeye karar vermeden önce, otuz yıldır bu makinalarının müşterisi ve kullanıcısıydık; bu nedenle, üreticileri yıllardır tanıyorduk; rekabet ve işbirliği nedeniyle, bütün dünyaya yayılmış kullanıcıların (diğer matbaaların) kimler olduklarını biliyorduk; fiyatlar elimizdeydi; bir atölye sahibi olmamız nedeniyle, doğacak maliyetleri gerçeğe yakın tespit edebiliyorduk. Görüleceği gibi, bu işe oldukça iyi donanımlı başladık. Aksi halde, her yıl açılıp kapanan o çok sayıdaki üreticilerden biri olmamız işten bile değildi."



CNC uzmanı Dener Makina

1974'DEN BU YANA KAYSERİ'DE FAALİYET GÖSTEREN DENER MAKİNE'NİN ÜRETİMİNİ YAPTIĞI MAKİNELER İLE DİĞER MAKİNELER CAN BULUYOR.



Dener Makina 1974 yılında Kayseri Türkiye'de kurulmuş ve halen Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde aktivitelerine devam eden firma makineler can veren makineler üretiyor. Kurulduğu yıldan itibaren yüksek kalite ve son teknolojiyle üretim yapmayı ilke edinen Dener Makine, ISO 9001 kalite sistemiyle hizmetini sürdürüyor. CE sertifikasına uygun makineler üreten firma özellikle CNC Abkant Press, Giyotin Makas, Punch, Plazma ve Köşe Kesme Makinaları üretimi üzerine uz-

man bir kadroya teknik ekipmana sahip. 20 bin metrekarelik kapalı alana kurulmuş geniş ve kapsamlı makine parkı, yapısında yer alan eğitimli ve kalifiye Operatorleri, Teknisyenleri ve Mühendisleri ile Türkiye'deki lider üreticilerden bir olmayı başaran Dener Ar-Ge çalışmalarına verdiği önem ile öne çıkmayı başaran bir firma. Dener Makina Dış Ticaret Müdürü Osman Sarıkaya, müşteri odaklı çalıştıklarını ve bunun kaliteyi beraberinde getirdiğini söyledi. Osman Sarıkaya, "Müşteriye sunulan üründe kalite her zaman on plandadır.



Osman Sarıkaya

Dener Makina Dış Ticaret Müdürü

Kriz ortamında tanıtım ve pazarlama çalışmaları ile ürün ve firma tanıtıma yatırım yaparak marka tanıtımı ön plana çıkardık. Tabii ki satışlar açısından 2008 yılı ile karşılaştığımızda belli bir gerilme oldu.

Firmamız gerek yurt içine, gerekse Avustralya'dan Amerika'ya dünyanın dört bir yanına distribütörleri vasıtasıyla hizmet sunmaktadır. Firmamız 1974 yılında Türkiye'nin Kayseri şehrinde kurulmuştur. Kurulduğu yıldan itibaren yüksek kalite ve son teknolojiyle üretim yapmayı ilke edinen Dener Makina, ISO 9001 kalite sistemiyle hizmetini sürdürmektedir. Tesisimiz 20 bin kapalı alanda yüksek teknoloji ve kaliteli ekipmanla donatılmış üretken teknik insan gücüyle, CNC hatlarda üretimini sürdürmektedir" dedi.

AB ÜLKELERİ, ABD VE UZAKDOĞU'YA MAKİNE YAPAN MAKİNELER

Ürettiği CNC düzenli hidrolik abkant presler, NC ve konvansiyonel kontrollü hidrolik devirmeli giyotin makaslar ve ince sacların seri şekilde hızlı olarak kesilmesini sağlayan eksantrik motorlu makaslarla ünlenen Dener Makine Sanayi, AB ülkeleri, ABD ve Uzakdoğu'ya makine yapan makineler ihraç ediyor. Osman Sarıkaya, çağın gereği olan modern teknolojileri sürekli izleyerek, kaliteli, teknolojik üstünlüğü olan makine



ve iş tezgahları ürettiklerini, bunları iç ve dış piyasalarda pazarlayarak ekonomiye katma değer sağladıklarını söyledi. Sektöründe deneyimli firmalar arasında yer alan Dener Makine, yaklaşık otuz yıldan beri Kayseri 1. Organize Sanayi Bölgesi'ndeki modern tesislerinde seferber ettiği uzman kadrolarla bilgisayar düzenli (CNC), NC ve konvansiyonel tipli hidrolik abkant presler, NC ve

BVQI ISO 9001 Kalite Sertifikası ile üretilen bu makinelerin bir bölümü Hollanda, İspanya, Danimarka ve öteki 11 AB ülkesi ile ABD ve Uzakdoğu ülkelerine ihraç ediliyor, bir bölümü de iç piyasaya veriliyor. Cemal Dener, ihracat ağırlıklı üretime önem verdiklerini, daha çok ihracat için yeni pazarlara açılma hazırlığı yaptıklarını belirterek, "Modern teknolojiyle donatılmış tesislerimizde uzman-

ne ihracatımız var. İhracatta hedefimiz, dünyanın birçok ülkesine satmak" dedi.

TÜRKİYE SANAYİSİNİN ANA KOLU MAKİNE

Türkiye'deki makine sektörü hakkındaki düşüncelerini ve sektörün şu anki konumu hakkındaki bilgileri paylaşan Osman Sarıkaya, "Makina sektörü Türkiye'nin yeni parlamaya başlayan ve ileride Türkiye sanayisi içinde en önemli kolu haline geleceğini düşünüyoruz.

Sektör şu anda gelişme dönemini içinde diye biliriz. Makine sektörde köklü firmaların yanında her geçen gün yeni üreticiler sektöre girmektedir. Sektörün bu şekilde büyümesi ülke ekonomisine ihracatın artması ve ithal edilen ürünlere alternatif oluşturabildikleri için olumlu katkı sağlamaktadır" dedi. Türk Makine sektörünün 1990'lı yıllarda basit ve temel makineleri üretirken şimdi bilgisayar kontrollü çok eksenli, birçok gelişmiş ülkede üretilen dünya çapında firmanın ürettiği makineleri aynı kalite ve daha uygun fiyata üretebildiğini söyleyen Osman Sarıkaya, müşterilerine

“ Ürettiği CNC düzenli hidrolik abkant presler, NC ve konvansiyonel kontrollü hidrolik devirmeli giyotin makaslar ve ince sacların seri şekilde hızlı olarak kesilmesini sağlayan eksantrik motorlu makaslarla ünlenen Dener Makine Sanayi, AB ülkeleri, ABD ve Uzakdoğu'ya makine yapan makineler ihraç ediyor. ”

konvansiyonel kontrollü hidrolik devirmeli giyotin makaslar, ince sacların hızlı ve seri olarak kesilmesini sağlayan eksantrik motorlu makaslar üretiyor.

laşmış kadrolarımızla teknolojik üstünlüğü olan makineler üretiyoruz. İki yıldan beri AB ülkelerinin dışında Uzakdoğu ve bazı Afrika ülkelerine de maki-



üretim programlarına uygun olan çözümleri geliştirdiklerini ifade etti. Sarıkaya, "İhracatçı firmalarımız daha önce-leri yurtdışında yabancı markaların altında satış yaparken artık kendi markalarını ön plana çıkarmaya başlamış ve birçok sektörde Türk markaları müşteriler tarafından öncelikle seçilir hale gelmiştir" şeklinde konuştu.

SORUN VARSA ÇÖZÜMÜ DE VARDIR

Türkiye'deki makine sektörünün çok bilindik sorunları olduğunu ve çözümün aslında zor olmadığını dile getiren Sarıkaya, uzun vadeli projeler ile sektöre ait sorunların çözülebileceğini ifade etti. Sarıkaya sorunlarla ilgili şunları söyledi: "Bence Türk makine sektörünün en büyük sorunu yetişmiş eleman ve yan sanayi sanırım geçmişteki problem. Bunun yanında Türkiye'nin dünya çapında makine üreten bir ülke imajına sahip olmaması yeni ürünlerde pazara girişlerde sorunlarını da beraberinde getirmektedir. Türkiye'nin dünyada Makine Üreten Ülke imajına girmesi gerektiğine inanıyorum. 2008 yılı son aylarına kadar sektör açısından iyi geçti. 2009 Yılı beklentimiz ekonomideki yavaşlama ile makine sektöründe satış ve ihracatın belli bir oranda düşeceği yönündedir."

KRİZDEN KORKAN YATIRIMDAN VAZGEÇTİ

Küresel ekonomik kriz ile birlikte makinelerin nasıl bir durum içine girdiklerini ve krizin etkilerinden nasıl kurtulabileceklerini aktaran Sarıkaya, öncelikler yatırımları durdurma kararı alan firmaları sektörü krize sürükleyen en büyük etken olduğunun altını çizdi. Sarıkaya, "Makine sektöründe ürünün finansmanı çok önemli olduğu için bu kriz makine sektörünü belli oranda küçültecektir. Bindiği gibi kriz ortamında birçok firma yatırımlarını durdurma kararı aldığı için makine sektörü krizden etkilenen en önemli sektör olmaktadır" dedi. Öte yandan Dener Makine'nin hedeflerinden ve geçtiğimiz yıl ki cirolarında bahsedilen Sarıkaya, pazarlama çalışmalarına ağırlık verdiklerini belirtti. Krizin etkilerini azaltmak için marka çalışmasına yöneldiklerini ifade eden Sarıkaya, "Kriz ortamında tanıtım ve pazarlama çalışmaları ile ürün ve firma tanıtımına yatırım yaparak marka tanıtımı ön plana çıkardık. Tabi ki satışlar açısından 2008 yılı ile karşılaştığımızda belli bir gerilme oldu" şeklinde konuştu. Sarıkaya sözlerini şöyle sürdürdü, "Yurtdışı tanıtım, ürün çeşidinin artırılması, yüksek kaliteli ve teknolojik ürün üretmenin teşviki, Türk sanayisinin zayıf olduğu sektörlerde üretimin teşviki, İhracatın teşviki, makina üretiminde ara ürün ve yan sanayinin gelişimi için teşvik."

CNC ÇAKA MAKİNESİNİ TÜRKİYE'DE İLK ÜRETEN FABRİKA DENER

Daha önceki yıllarda ağırlıklı olarak Avrupa ülkeleri ile ticaret yaptıklarını ancak son yıllarda gelişmekte olan ülkeler ile daha yakın bağlar kurduklarını ifade eden Sarıkaya, "2008 yılında ağırlık Avrupa Birliği ülkeleri idi falan 2009 yılında bu uzak doğu ve gelişmekte olan pazarlara doğru kaydı. Şu anda CNC Abkant Pres, CNC Caka, Makas ve CNC Plasma Kesme makineleri üretiyoruz. Bu ürünlerin en yenisi CNC Caka makinesini Türkiye'de ilk üreten fabrika biz olduk. Ürün yurtdışındaki müşterilerimiz tarafından yoğun ilgi gördü. Firmamız her sene üretim kapasitesini arttırmakta ve üretim makine sayısını arttırmaktadır. Bu makineleri teknolojinin en son eriştiği noktaya göre seçmekte ve yatırımlarını yapmaktadır. Firmalar ürün kalitesinde memnun ve sürekli ürünün geliştirilmesi konusunda müşterilerimizle bilgi alış verişini yapmaktayız. Ataların söylediği bir sözümüz her zaman takip ederiz; "Müşteri işi öğretir" Müşterilerimiz tavsiyesi bizim için çok önemlidir" dedi. Sarıkaya sözlerini şöyle bitirdi: "Üretim konumuzdaki bütün ürünler CE sertifikalıdır. Çevre konusunda makinelerimizde yüksek verimli motorlar kullanarak daha az elektrik kullanmalarını sağlıyoruz. Böylece daha çevreci bir makine oluyorlar."


KAPAK

moment 3 expo

İş makineleri sektörü

3

kat daha büyüyebilir



NÜFUS, YÜZÖLÇÜMÜ VE DİĞER ÖZELLİKLERİ İLE TÜRKİYE'YE BENZERLİĞİ BULUNAN ÜLKELERDEKİ 0-7 YAŞ ARASINDA KULLANILAN İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ ADEDİ; ALMANYA'DA 400 BİN, FRANSA'DA 300 BİN, İTALYA'DA İSE 290 BİN ADET OLMASINA RAĞMEN TÜRKİYE'DE 47 BİN ADET. BU DA TÜRKİYE PAZARININ, EKONOMİSİNİN EN AZ 5 KAT DAHA BÜYÜYEBİLECEK BİR POTANSİYELE SAHİP OLDUĞUNA ÇARPICI BİR ÖRNEK.

Yatırıma yönelik faaliyet gösteren iş, inşaat ve madencilik ekipmanları ve makineleri sektörü Türkiye ekonomisinin yaklaşık yüzde 1,2'sini oluşturuyor. Bayındırlık, inşaat, alt yapı, üst yapı, madencilik, sanayi ve endüstriyel tüm yatırımların gerçekleştiği kamu ve özel sektörlere hizmet veren sektör, üstlendiği sorumluluk itibarı ile çok önemli bir konuma sahip. İnşaat ve madencilik makineleri bir ülkenin alt ve üst yapısının imarında kullanılarak o ülkenin ekonomik ve sosyal gelişmesine önemli katkılar sağlıyor. Ekonomik ve sosyal yönden kalkınmışlık ve kalkınma hızı, yıl içerisinde satılan inşaat ve madencilik makineleri sayısı ve niteliği ile ölçülebiliyor.

İnşaat ve madencilik makineleri sektöründe söz sahibi olan ve dünyanın önemli ihracatçıları arasında bulunan Almanya, İtalya, İngiltere, Fransa, Belçika gibi ülkelere ihracat yapan Türkiye iş makineleri sektörü uluslararası pazarlarda giderek payını artırıyor. Kalkın-

mek A.Ş. Pazarlama Müdürü Levent Karaağaç, 2008 yılında başlayan ve 2009'da şiddetini devam ettiren uluslararası finansal kriz nedeniyle en büyük



“ Özellikle Türkiye'nin rekabet gücünün artırılması amacıyla ve dünyada marka yaratılması için verilen teşviklerin (fuar, marka ve ihracat teşviklerinin) kapsamının geliştirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin 2. el makine hurdası cenneti olmasını önlemek için özellikle ülkemizde üretimi olan ürünlerin ikinci ellerinin ithalatının yasaklanması ve yasaklı olanların ise bu yasaklarının mutlaka devam ettirilmesi sağlanmalıdır. ”

mışlığın en büyük göstergelerinden biri olan ülkelerin alt yapısı ile doğrudan ilişkili olan iş makineleri sektörü önem verilmesi gereken bir iş sahası. 2008 yılında 1 milyar dolara yakın ihracat, 1,4 milyar dolar civarında da ithalat yapan sektörün ihracat performansı 2009 yılında ekonomik krizin etkisiyle geriledi. Bununla birlikte sektörde ihracatın ithalatı karşılama oranı 2008 yılında yüzde 72,7 iken 2009 yılı Ocak-Temmuz döneminde yüzde 61'e geriledi.

İş makineleri sektörüyle ilgili Moment Expo'nun sorularını yanıtlayan Hidro-

sorunlarının müşterilerin yaşadığı finansman zorlukları olduğunu söylüyor. Nace Makina Fabrika ve İşletmeler Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Özen de bankaların eskiye oranla çok daha zor kredi verdiklerini belirtiyor. Eriell Group Dış Ticaret Sorumlusu Fethi Demir ise yaptıkları ithalat ve ihracatlarda ürünlerinin gümrük sahasında gereğinden fazla beklendiğini aktarıyor.

ÇİN İHRACATINI YÜZDE 60 ARTTIRDI

Dünyanın en büyük ve hızlı büyüyen

pazarı konumunda olan Çin, 2008 yılında sektördeki ihracatını yaklaşık yüzde 60 artırarak dünya ihracat sıralamasında 4. konuma yükseldi. Aynı zamanda dünya ithalatında da önemli bir yere sahip bulunan Çin 2008 yılında 6. büyük ithalatçı oldu. Çin Türkiye'nin sektör ihracatında önemli bir paya sahip olmakla birlikte ithalatında 7. sırada bulunuyor. Önümüzdeki yıllarda Çin'in dünya iş makineleri pazarlarında etkisinin artarak sürmesi bekleniyor.

Nüfus, yüzölçümü ve diğer özellikleri ile Türkiye'ye benzerliği bulunan ülkelerdeki 0-7 yaş arasında kullanılan inşaat ve madencilik makineleri adedi; Almanya'da 400 bin, Fransa'da 300 bin, İtalya'da ise 290 bin adet olmasına rağmen Türkiye'de 47 bin adet. Bu da Türkiye pazarının, ekonomisinin en az 5 kat daha büyüyecek bir potansiyele sahip olduğuna çarpıcı bir örnek. Sektörün başlıca sorunları arasında, iş makinelerinin motorlu taşıtlar statüsünde ele alınması, kalifiye eleman sıkıntısı ve yurtiçi-yurtdışı pazarlarda reklam, tanıtım sorunları dikkati çekiyor.

İHTİYAÇIN YÜZDE 80'İ DİSTRİBÜTÖRLERDEN

Türkiye'deki iş makineleri sektörünün ihtiyacının yüzde 80'i distribütör yüzde 20'si imalatçı firmalar tarafından karşılanıyor. Türkiye'de 40 yıldır üretilen iş



makinelerinin yaklaşık üçte biri ihraç edilirken, tüm imalat kapasitesinin ortalama ülke talebini karşılama oranı ise yüzde 70. İş makineleri ve ekipmanlarını üreten yaklaşık 100 firma ve 220 civarında yan sanayi firmasında yaklaşık 14 bin kişi istihdam ediliyor. Sektörün bu anlamda da Türkiye ekonomisine katkıları yadsınmaz.

2002- 2007 yılları arasında her sene ortalama yüzde 50 artış gösteren iş makineleri sektörü 2009 yılında küresel kriz nedeniyle yüzde 50 civarında daraldı. Tamamen yatırımlara yönelik faaliyet gösteren sektör KDV ve ÖTV indirimi sonrası toparlanma sürecine girdi.

2008'DE İHRACAT YÜZDE 24 ARTTI

2007 yılında 799 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türk inşaat ve madencilik makineleri sektörü, 2008 yılında ihracatını yüzde 24 oranında artırdı ve 987 milyon dolar seviyesine yükseltti. 2009 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise sektör 355 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. 2009 yılı sonunda ise 2008 yılı ihracat rakamının yüzde 45-50 altında bir rakama ulaşabileceği tahmin ediliyor. Türkiye'nin 2008 yılındaki sektör ihracatı ürün bazında incelendiğinde, ilk iki sırayı "Greyder, Buldozer, Loder, Ekskavatörün Aksam ve Parçaları"nın oluş-

DÜNYA İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2007	2008	Değişim %	% Pay (08)
1	A.B.D.	24.366.570	28.528.406	17,1	17,4
2	Almanya	15.499.710	18.254.660	17,8	11,1
3	Japonya	13.912.170	15.963.026	14,7	9,7
4	Çin	8.032.324	12.824.553	59,7	7,8
5	İtalya	8.635.356	9.524.990	10,3	5,8
6	İngiltere	8.621.145	8.419.612	-2,3	5,1
7	Fransa	6.111.792	6.706.261	9,7	4,1
8	Belçika	5.499.847	5.928.766	7,8	3,6
9	Singapur	4.658.724	5.886.434	26,4	3,6
10	Hollanda	5.061.618	5.202.221	2,8	3,2
11	G. Kore	4.959.997	5.033.110	1,5	3,1
12	Kanada	3.327.982	3.905.781	17,4	2,4
13	Avusturya	3.490.026	3.811.072	9,2	2,3
14	İsveç	3.062.962	3.334.390	8,9	2,0
15	Finlandiya	2.600.424	3.170.468	21,9	1,9
16	Brezilya	2.082.100	2.447.417	17,5	1,5
17	Çek Cum.	1.783.967	2.175.028	21,9	1,3
18	Polonya	1.269.525	1.533.609	20,8	0,9
19	İspanya	1.380.721	1.491.897	8,1	0,9
20	Danimarka	1.343.851	1.491.420	11,0	0,9
	Diğer	15.796.478	18.689.309	18,3	11,4
	TOPLAM	141.497.289	164.322.430	16,1	100,00

Kaynak: www.trademap.org

turduğu, "Beton/Harç Karıştırıcılar" ın da 3. sırada bulunduğu görülüyor. İlk 15 ihraç kaleminin toplam değerinin yüzde 52'si aksam-parça ürünlerinden oluşuyor.

2007-2008 yılları Ocak-Aralık döneminde ihracat artış oranı açısından, ilk sırada yüzde 191 ile "Diğer Hareketli, Vinçli Arabaların Kova, Kepçe, Kürek vb. Aksam-Parçaları" kalemi yer aldı, bu kalemi yüzde 104 ile "Taş Kırma Makineleri" takip etti.

Aynı dönemde ilk 15 ürün içerisinde ihracatında düşüş kaydedilen tek kalemi ise; yüzde 6 gerileme ile "Delme/Sondaj Makinelerinin Aksam ve Parçaları" oldu. İnşaat ve Madencilik Makineleri sektöründe, 2008 yılı ihracatında Almanya, Rusya Federasyonu ve İtalya ilk üç ülke konumundaydı. 2009 yılı ilk yedi aylık verilere göre sıralamada değişiklik oldu ve Rusya Federasyonu'nun yerini Cezayir, İtalya'nın yerini ise Libya aldı.

Sektör, 2008 yılında (serbest bölgeler dahil olmak üzere) 143 ülkeye ürün ihraç etti.

2008 yılında Türkiye'nin sektör ihracatı

TÜRKİYE İHRACATTA 24. SIRADA

2007 yılında 141 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektör, yüzde 16,1 artış ile bu değeri 2008 yılında 164 milyar dolara yükseltti. 2008 yılı toplam ihracatında; A.B.D. (yüzde 17,4), Almanya (yüzde 11,1), Japonya (yüzde 9,7) ve Çin (yüzde 7,8) başta gelen ülkeler oldu. Söz konusu dönemde, dünya sektör ihracatından yüzde 0,6 pay alan Türkiye ise 24. konumda yer aldı. Sektör ihracatında 4. sırada bulunan Çin'in 2008 yılında sektör ihracatı yüzde 60 civarında artarken ilk 20 ülke arasında sadece İngiltere'nin ihracatında düşüş (yüzde 2,3) meydana geldi. Altılı G.T.İ.P. bazında 2008 yılında sektörün dünya ihracatında 8431.49, 8431.43 ve 8429.52 pozisyonlarında tanımlı "Ağır İş Makinelerinin Aksam-Parçaları", "Delme/Sondaj Makinelerinin Aksam-Parçaları" ile "Kulesi 360 derece Dönebilen Yükleyiciler" ilk üç sırada yer almış olup, bu üç ürün grubu dünya genelinde toplam sektör ihracatının yaklaşık yarısını oluşturdu.



ında en büyük payı alan ilk 15 ülke arasında ihracat artışı esas alındığında yüzde 117 artış ile B.A.E.'nin ilk sırada yer aldığı görülüyor. Libya'ya yönelik sektör ihracatı ise yüzde 107 artış gösterdi. Söz konusu dönemde İngiltere ve Ege Serbest Bölgesi'ne yönelik sektör ihracatında ise yüzde 16 gerileme meydana geldi.

EN FAZLA İTHALAT JAPONYA'DAN

2007 yılında 2 milyar dolar değerinde inşaat ve madencilik makineleri ithal eden Türkiye, 2008 yılında sektörde 1 milyar 358 milyon dolar düzeyinde ithalat gerçekleştirdi. Anılan yılda sektörün ihracatındaki yüzde 24 oranındaki artışa karşılık ithalatında yüzde 34 gerileme meydana geldi. Bu gerilemede sektörün ithalatında önemli yer tutan "Kulesi 360 derece Dönebilen Ekskavatörler" ve "Beko Loder" ithalatında meydana gelen düşüşler oldukça etkili oldu. İthalatta 2008 yılında ilk 10 ürün arasında sadece "Asansör, Skipli

Asansör/Yürüyen Merdiven Aksam ve Parçaları" ürün grubunda artış meydana geldi.

İnşaat ve Madencilik Makineleri sektöründe, 2009 yılı ilk yedi aylık döneminde ise ithalat 580 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu değer esas alındığında 2009 yılı sonunda 2008 yılı ithalat değerinin yüzde 35-40 altında bir rakama ulaşılması muhtemel görülüyor.

2008 yılında sektör ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırayı Japonya (yüzde 16,1), Almanya (yüzde 15,3) ve İtalya (yüzde 11,8) aldı.

2008 yılında sektörün ithalatında en büyük payı alan ilk 15 ülke arasında ithalat düşüşü esas alındığında; yüzde 53 ile Güney Kore, yüzde 50 ile İngiltere ve Belçika, yüzde 46 ile de Japonya'dan kaydedilen ithalatlarda önemli azalışlar olduğu görülüyor. 2008 yılında ilk 15 ülke arasında sadece Brezilya ve Finlandiya'dan yapılan ithalatta artış meydana geldi. 2008 yılında Türkiye toplam 86 ülkeden sektör ithalatı gerçekleştirdi.

İTHALATTA İLK SIRA ABD'NİN

Sektörün 2008 yılında toplam ithalatı önceki yıla göre yüzde 16,8 artarak 161 milyar dolara yükseldi. Dünya ithalatından aldıkları pay bazında lider ülkeler; A.B.D. (yüzde 8,8), Almanya (yüzde 4,9), Rusya (yüzde 4,4) ve Kanada (yüzde 4,2) olmuştur. Ülkemiz ise yüzde 0,85 pay ile 31. sırada yer aldı.

İlk sırada bulunan A.B.D.'nin 2008 yılında ithalatı yüzde 2,7 oranında azalırken, ithalatında düşüş kaydedilen diğer başlıca ülkeler de İngiltere, İtalya ve İspanya oldu. Endonezya, B.A.E. Hindistan ve Rusya'nın ithalatlarında ise dikkat çekici artışlar meydana geldi.

"ENERJİ GİRDİLERİ İHRACATTA HAKSIZ REKABET"

Hidromek A.Ş. Pazarlama Müdürü Levent Karaağaç sektörün öne çıkan sorunlarını şöyle sıralıyor: "2008 yılında başlayan ve 2009'da şiddetini devam ettiren uluslararası finansal kriz nedeniyle en büyük sorun müşterilerin finansman sorunu olarak ortaya çıkmaktadır. Finansman bulmakta zorlanan yatırımcı-

DÜNYA İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

SIRA	ÜLKE	2007	2008	Değişim %	% Pay (08)
1	A.B.D.	14.547.378	14.158.896	-2,7	8,8
2	Almanya	6.810.463	7.801.618	14,6	4,9
3	Rusya	4.863.957	7.021.870	44,4	4,4
4	Kanada	6.027.735	6.804.977	12,9	4,2
5	Singapur	4.721.636	6.364.013	34,8	4,0
6	Çin	4.759.591	6.216.255	30,6	3,9
7	Fransa	5.732.843	6.186.861	7,9	3,9
8	Belçika	4.161.108	5.036.279	21,0	3,1
9	Hollanda	4.493.772	4.710.026	4,8	2,9
10	İngiltere	5.472.424	4.581.168	-16,3	2,9
11	Avustralya	3.353.216	4.334.648	29,3	2,7
12	B.A.E.	2.617.519	4.059.672	55,1	2,5
13	İtalya	3.880.762	3.780.813	-2,6	2,4
14	Meksika	2.486.141	3.361.047	35,2	2,1
15	Hindistan	2.156.387	3.344.864	55,1	2,1
16	Endonezya	1.475.052	2.644.596	79,3	1,6
17	S. Arabistan	2.355.765	2.568.133	9,0	1,6
18	İspanya	3.808.882	2.524.048	-33,7	1,6
19	G. Afrika	2.183.140	2.466.776	13,0	1,5
20	Avusturya	2.225.465	2.367.204	6,4	1,5
	Diğer	49.413.383	60.316.094	22,1	37,5
	TOPLAM	137.546.619	160.649.858	16,8	100,00

Kaynak: www.trademap.org

lar, makine alımlarını krizin etkilerinin azalmasına kadar ertelemektedirler. Bu da sektörün gelişmesinin önünü ciddi oranda durdurmaktadır.” Sektörün önemli bir girdi kalemi olan enerji girdilerinin ve sektördeki vergi yükünün özellikle yabancı rakiplere göre ihracatta haksız bir rekabete yol açtığına da değinen Karaağaç, “Enerji maliyetlerinin, rekabet gücümüzü arttıran noktalara çekilmesi sektörümüz açısından kritiktir. İş makinesi sektöründeki üretim yatırım maliyetlerinin yüksek olması dolayısıyla Türkiye’nin ekonomik istikrarı da sektörün yaşadığı önemli bir risktir” diyor. Karaağaç şöyle devam ediyor: “2008 yılında leasinglere verilen KDV avantajının kaldırılması ve daha sonrasında kriz sektörün 2009 içinde ciddi küçülme yaşamasına sebep olmuştur. Bundan dolayı 2010 yılına umutlu bakılsa bile kriz öncesi satış rakamlarına ulaşılması mümkün gözükmemektedir. Sektörümüzdeki diğer bir sorun ise,

özellikle Afrika ülkeleri başta olmak üzere deniz nakliyesi tedariki anlamında büyük sıkıntılar yaşanmasıdır. Bazen sadece nakliye imkânsızlıkları yüzünden bazı ülkelere ihracat yapılamaması veya uygun güzergâhlar bulunmaması sebebi ile nakliye fiyatları çok yükseldiğinden rekabet şansımız azalmaktadır.” Türkiye’de şu anda çalışmakta olan iş makinelerin kaydının net bir şekilde tutulmamasının da önemli bir sorun olduğuna vurgu yapan Karaağaç, bu yüzden hem ülkemizdeki mevcut makine adedinin hem de ekonomik büyüklüğün tam olarak bilinememesinde olduğunu, bunun da bir kargaşaya yol açtığını söylüyor. Karaağaç ayrıca iş makinesi hırsızlık olaylarında da makinelerin herhangi bir tescilinin olmamasının makine hırsızlıklarını kolaylaştırdığını ekliyor ve şöyle devam ediyor: “Bunun için mutlaka otomobillerde olduğu gibi iş makinelerinde de tescil zorunluluğu getirilmelidir.”

“İKİNCİ EL İTHAL MAKİNELERE DİKKAT”

Yerli imalat ve yan sanayi, özellikle 2. el yurtdışından makine alımına karşı şimdilik korunuyor, ancak bununla ilgili hükümete baskılar artmakta. Karaağaç, 2. el makinelerin Türkiye’ye ithalat serbestisinin çıkması söz konusu olursa, Türkiye’de bu sektörde istihdam kayıpları yaşanacağını ve Türkiye’nin yurtdışından ithal edilen 2. el makine hurdalığına dönüşme ihtimalinin yüksek olduğunu söylüyor.

Firmalarda teknik donanımlı işgücünün yanı sıra, ulusal ve uluslararası mevzuatı (kambiyo, gümrük, dış ticaret vb.) bilen, ürünlerini tanıtan ve pazarlayan nitelikli işgücünün istihdamı açısından için gerekli çalışmalar yapılması gerektiğini de vurgulayan Karaağaç şöyle devam ediyor: “Satış servisi teşkilatlanma ile ilgili olarak hala eksikler vardır. Özellikle ithalattaki boşluklardan dolayı, ülke çapında örgütlenme tam olarak sağlanmadan makine satışı yapılmaktadır.” Karaağaç’ın sektördeki sorunlar için çözüm önerileri ise şöyle: “Finansman sorununa da bir anlamda çözüm olacak olan leasing desteğinin tekrar başlatılması (yani KDV’nin tekrar yüzde 1’e düşürülmesi) ciddi bir fırsat olarak karşımızda duruyor. Ayrıca özellikle hükümetin inşaat ve maden sektörünün finansman bulması konusunda destek olması gerekmektedir. Finansman konusunda devlet bankaları üzerinden verilecek krediler sektörün çok hızlı bir şekilde düzelmesini sağlayacaktır. Özellikle Türkiye’nin rekabet gücünün artırılması amacıyla ve dünyada marka yaratıl-

2008 İHRACATI 1 MİLYAR DOLAR

Kendine has özelliklerinden dolayı inşaat ve madencilik makineleri sektörü ekonomik gelişmeleri ilk önce hisseden ve en fazla etkilenen sektörlerin başında geliyor. 2002-2007 yılları arasında her sene neredeyse yüzde 50 artış gösteren sektör 2007 yılında rekor kırarak ağır iş makinelerinde yıllık 11 bin 500 satış adedini geçti ve yıllık ticaret hacminde ise 5 milyar doları zorladı. Sektörün ihracatı ise 2008 sonunda yaklaşık 1 milyar dolara ulaştı. 2008 yılı başında Leasinglere verilen özel teşvikin kalkması ile ciddi bir sıkıntıya giren sektörde, global ekonomik sıkıntının Türkiye’ye yansımaları, ihracatın azalması, finansman krizi vb. sebepler neticesinde yurt içinde yüzde 50 oranında bir daralma yaşandı.



ması için verilen teşviklerin (fuar, marka ve ihracat teşviklerinin) kapsamının geliştirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin 2. el makine hurdası cenneti olmasını önlemek için özellikle ülkemizde üretimi

olan ürünlerin ikinci ellerinin ithalatının yasaklanması ve yasaklı olanların ise bu yasaklarının mutlaka devam ettirilmesi sağlanmalıdır. Bunun dışında ikinci el olarak ithali zorunlu olan makinalar için

ise çok ciddi standartlar aranmalı, belli bir yaşın altında olanlar, geri teknoloji ile çalışanlar, çevreye karşı duyarısız ve ekonomik ömrü bitmiş makinelerin, yeni gümrük mevzuatı ve ihtisas gümrükleri oluşturulması ile ülkemize ithalatı kesinlikle engellenmelidir. Şu anda birçok ülkede bu yöntemlerle ikinci el ithalata engel olunmaktadır.”

“KAMU YERLİ ÜRETİME YÖNELMELİ”

Kamu kurumlarının alım yaparken yerli üretim lehine yüzde 15' e kadar fiyat avantajı sağlama hakkının ihale kanunu ile idarelere sağlandığını hatırlatan Karaağaç, ancak yerli üretimi desteklemek için kanunun kendilerine verdiği bu hakkı kamu kurumlarının çok az kullandığını söylüyor. Özellikle istihdam konusunda sıkıntı çekilen bu kriz günlerinde, yerli üreticileri desteklemek üzere kamu kurumlarının bu hakkı alım ya-

parken kullanması konusunda düzenleme yapabileceklerini aktaran Karaağaç, “Şirketlerin Ar-Ge yetkinliği dışında, satış ve pazarlama yetkinliklerini artması için kalifiye insan gücünün istihdamı için sektör-üniversite işbirlikleri artırılmalı. Özellikle markaya yatırım konusunda şirketler teşvik edilmelidir. Satış sonrası teşkilatlanma konusunda şartlar gözden geçirilmeli, özellikle ülke çapında teşkilatlanma konusunda düzenli firmalar incelemelere tabi tutulmalıdır” diye konuşuyor. Karaağaç sektörün gelişimi için yapılması gerekenleri ise şöyle sıralıyor: “Yurtiçi satışların canlanması için leasing desteğinin tekrar verilmesi sektöre ciddi bir ivme kazandıracaktır. Ayrıca ihracat teşvikleri ile uluslararası marka olma konusunda Türkiye’deki üreticiler için fuar, tanıtım çalışmaları konusunda teşvikler artırılmalı. İş makineleri sektöründe kendi teknolojinizi kendinizin üretebilmesi için çok ciddi bir Ar-Ge yapılanmasına ihtiyaç vardır. Bu sebeple mevcut Ar-Ge destekleri, rakiplerimizin kendi ülkelerinde devletten aldığı bu anlamdaki desteklere eş değer seviyeye çıkarılarak teknoloji üreten yerli firmaların önü açılmalıdır.”

“KREDİ ALMAK ZOR”

Nace Makina Fabrika ve İşletmeler Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Özen finansman maliyetlerinin düşmesine karşın, bankaların eskiye oranla çok daha zor kredi vermelerinin sıkıntıya yol açtığını söylüyor. Sektörde ihracata yönelik olarak hükümet yönünden henüz dışarıdan getirilen aynı tür makinelerle karşı herhangi bir önlem alınmadığına vurgu yapan Özen, firmaların da bu yönde kamu alımlarında ve iç piyasada destek göremediklerini aktarıyor. Özen, Bu durumun da ihracatın gittikçe zorlaşmasına ve dışarıdan ülkemize gelen (yerli imalatı olmasına karşın) makinelerin artmasına sebep olduğunu vurguluyor. Özen şöyle devam ediyor: “Alt tedarikçilerimizin henüz kalite bilinci konusunda almış olduğu yol çok azdır. Bu nedenle ağır makina imalatlarımızda kullandığımız kritik malzemelerin (rulman, motor ve elektrik malzemeleri gibi) dışarıdan ithal edilmesi nedeniyle yaratılan katma değer bir kısmı sürekli yurt dışına geri gönderilmektedir.”

ÜLKELERE GÖRE SEKTÖR İHRACATI \$ (2008 YILINA GÖRE DEĞER SIRALI)					
SIRA	ÜLKE	2007	2008	2009 (Ocak-Temmuz)	%Değişim 2008/2007
1	ALMANYA	106.236.137	125.354.914	46.871.994	18
2	RUSYA FEDERASYONU	57.568.125	89.152.648	11.059.604	55
3	İTALYA	48.317.593	64.349.709	20.873.317	33
4	AZERBAJCAN-NAHÇ.	30.271.117	55.649.248	12.013.649	84
5	İNGİLTERE	57.811.758	48.816.930	9.664.241	-16
6	EGE SER. BÖL.	54.577.022	45.727.148	4.719.295	-16
7	LİBYA	17.943.089	37.130.474	26.115.480	107
8	İRAN	22.154.106	30.611.885	15.374.855	38
9	BELÇİKA	20.253.297	29.220.959	5.065.884	44
10	CEZAYİR	15.859.009	27.941.883	33.065.184	76
11	FRANSA	22.552.231	26.707.131	4.180.923	18
12	B.A.E.	10.750.935	23.310.753	3.265.508	117
13	UKRAYNA	16.213.310	22.703.474	4.482.181	40
14	SUUDİ ARABİSTAN	12.790.554	21.758.069	17.424.395	70
15	HOLLANDA	15.917.781	21.243.082	7.690.681	33
	DİĞER	290.080.357	318.122.468	132.709.059	10
	TOPLAM	799.296.421	987.800.775	354.576.250	24

Kaynak: TÜİK Verileri

Kamu alımlarında da yüksek bir bilinç düzeyi oluşturulması gerektiğini ifade eden Özen, satınalma kararı veren yöneticilerin yerli üretimi desteklemesinin sağlanması gerektiğini belirtiyor. Özen şöyle devam ediyor: “KOSGEB kanalıyla yapılan bizim gibi ana üretici firmaların alt tedarikçi olarak kullandıkları firmaların insan kalitesi, ürün kalitesi ve verimlilik konularında etkin bir destekleme ve kontrol mekanizması kurulmalı, topyekün kalite bilinci mutlaka artırılmalıdır.”

“GÜMRÜKLERDE FAZLA BEKLİYORUZ”

Eriell Group Dış Ticaret Sorumlusu Fethi Demir ise yaptıkları ithalat ve ihracatlarda ürünlerinin gümrük sahasında geçirdiğinden fazla bekletilmesinin kendilerine maddi ve manevi zarar verdiğine değinerek şöyle devam ediyor: “Aynı zamanda DİİB (Dahilde İşleme İzin Belgesi) ile yaptığımız ithalatlarımızda ödemiş olduğumuz teminatın iadesinin, ihracatını yapmış olmamıza ve kıymet araştırmasından da geçmiş olmasına rağmen bize dönüşü çok uzun zaman alıyor. Milyon dolar seviyelerinde ihracat yapan bir firma olmamız sebebi ile teminat tutarlarımız yüksek ve bu bizim fabrikamızı bazen çok zor durumlara sokabiliyor ve yeni siparişlere hazırlık yapmamızda bize çok büyük bir engel teşkil ediyor.” Uygulanan ihracatçının önünü açın projesine biraz daha hassasiyet göstererek en azından aynı tür ihracatı sürekli ve sorunsuz yapan firmalara biraz daha fazla güvenle bakması ve gümrük mevzuatlarını yumuşatmasa bile hızlandırması gerektiğine de vurgu yapan Demir, “Sektörümüzün gelişmesine yardımcı olmak için ham ve yarı mullerin üretimi teşvik edilmeli. Türkiye’nin bu konuda fiyat ve bulunabilirlik olarak ön plana çıkarılması, dış ülkelere olan bağımlılığımızın kesilmesi gerekiyor” diyor.

nat tutarlarımız yüksek ve bu bizim fabrikamızı bazen çok zor durumlara sokabiliyor ve yeni siparişlere hazırlık yapmamızda bize çok büyük bir engel teşkil ediyor.” Uygulanan ihracatçının önünü açın projesine biraz daha hassasiyet göstererek en azından aynı tür ihracatı sürekli ve sorunsuz yapan firmalara biraz daha fazla güvenle bakması ve gümrük mevzuatlarını yumuşatmasa bile hızlandırması gerektiğine de vurgu yapan Demir, “Sektörümüzün gelişmesine yardımcı olmak için ham ve yarı mullerin üretimi teşvik edilmeli. Türkiye’nin bu konuda fiyat ve bulunabilirlik olarak ön plana çıkarılması, dış ülkelere olan bağımlılığımızın kesilmesi gerekiyor” diyor.

Kaynaklar:

- Türkiye İstatistik Kurumu
- International Trade Center (ITC), www.trademap.org
- Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği, İMDER
- Committee for European Construction Equipment-Avrupa Birliği İş Makineleri İmalatçıları Komitesi, CECE
- Facts and Figures about the European Construction Equipment Industry Economic Report 2009, CECE
- World Construction Machinery forecasts for 2011 & 2016, Bharat Book Bureau, Dec, 22, 2007



Nitelikli ürün için üretimde otomasyon şart

TÜRKİYE'NİN PARLAYAN YILDIZI 'MAKİNE İMALAT SEKTÖRÜ'NÜN İHRACAT ŞANSINI ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SEKTÖRÜNÜN ARTIRDIĞINI SÖYLEYEN ENOSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN ALTINAY EKLIYOR: "ÜLKEMİZİN YENİ SANAYİ HEDEFİ, NİTELİKLİ ÜRÜNLER İÇİN ÜRETİMDE OTOMASYONA GEÇMEK OLMALIDIR." 20 YIL ÖNCESİNE KADAR TÜRKİYE'DE VARLIĞI BİLİNMEYEN ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SEKTÖRÜ BUGÜN 1 MİLYAR DOLARLIK BİR PAZAR.



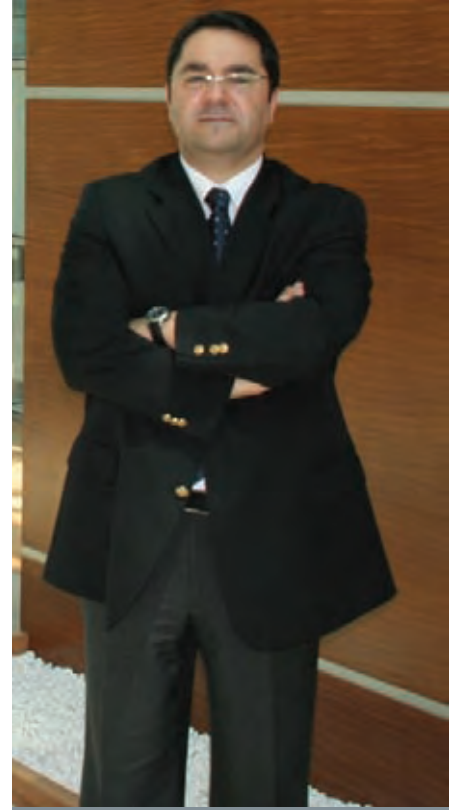
Üretimde kalite, verimlilik, tekrarlanabilirlik, insana saygılı üretim ve çevre koruması gibi küresel kavramlar ancak otomasyon sistemi ile gerçekleştirilebiliyor. Türkiye imalat sektöründe otomasyon sisteminin önemine bu noktadan bakıldığında başka hiç bir sektörde olmayan disiplinler arası özelliklere sahip olduğu da görülüyor. Bütün sektörlerde her yönden hizmet eden otomasyon sektörü, rekabet edilebilirliği ve verimliliği artırmanın yanında, kaliteyi yükseltiyor. ENOSAD (Endüstri Otomasyon Sanayicileri Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Altınay, Türkiye'nin parlayan yıldızı 'Makine İmalat Sektörü'nün ihracat şansını endüstriyel

otomasyon sektörünün artırdığını söylüyor ve ekliyor: "Ülkemizin yeni sanayi hedefini, nitelikli ürünler için üretimde otomasyona geçmek olarak vermelidir."

ÜYE SAYISI 70

ENOSAD, Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği, Endüstriyel otomasyon konusunda faaliyet gösteren 16 firma tarafından 2004 yılında kurulur. Bugün üye sayısı ise 70'e ulaşmış durumda. Derneğin artan üye sayısı ile sektörün ulusal endüstriye olan katkısı da artıyor. ENOSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Altınay, derneğin kurulduğu günden bugüne endüstriyel otomasyon sektörünün tek başına bir sektör olması ve hükümet nezdinde sektörün tanıtılması, sorunları, ihtiyaçları ve çözümleri konusunda bilinçlendirme girişimlerini de sürdürmeye devam ettiğini söylüyor. Endüstriyel otomasyon sektörü birbirini tamamlayan disiplinleri bir arada barındırmasından dolayı farklı sektör başlıkları altındaki organizasyon ve kayıtlarda da yer alıyor. Türkiye'nin kalkınmasında önemli rolü olan sektörü daha büyük ulusal hedefler ile 'Endüstriyel Otomasyon'nu tek bir çatı altında toplanan sektör konumuna getirme çalışmaları ENOSAD tarafından sürdürülüyor.

ENOSAD üyeleri, konularında uzman, yüksek teknolojiye hakim, tecrübe ve bilgi birikimi yüksek ve yurt içinde ve yurt dışında sağlam referanslara sahip uluslararası ve ulusal firmalar. Altınay derneğin ana amaçlarını ise şöyle sıralıyor: "Otomasyon formasyonuna sahip firmalar ve bireyler arasında iletişim ve dayanışmayı kuvvetlendirmek. Otomasyon sektörünün problemlerini belirlemek ve çözüm oluşturmak. Sektör içi hizmet ve çalışma standartlarını oluşturmak. Bilgi ve birikimi paylaşmak, sektör içi eğitimi yaygınlaştırmak. Bilimsel ve teknik gelişmeleri izlemek, katkıda bulunmak. Üniversite kurumlarıyla sektör arasında köprü görevi oluşturmak. Kamu ve sivil örgütler nezdinde sektörü temsil etmek. Sektörün dış pazarlara açılması çalışmalarını yapmak. Benzer yabancı dernekler ile eşgü-



Hakan Altınay

ENOSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Otomasyon sistemleri bütün sektörlerde her yönden hizmet etmekte, sektörlerin rekabet edilebilirliğini, verimliliğini artırmakta ve kaliteyi yükseltmektedir.

düm sağlamak. Sektörün uluslararası rekabet gücünü artırmak."

ENDÜSTRİYEL PROBLEMLERİ ÇÖZÜYOR

Endüstriyel otomasyon; kimya ve petrokimya, gıda, çimento, tekstil, seramik, kağıt, petrol ve gaz, savunma, demir ve çelik, ilaç, otomotiv, cam, enerji, su ve atık su arıtma, makine imalat sanayilerine sağlanan mühendislik sistem ve hizmetleri kapsıyor. Endüstriyel otomasyon bir yapmasını-bilme (know-how) sektörü olarak bu sanayilere kısmi veya bütünsel hizmet verme özelliğine sahip. Endüstriyel otomasyon, araştırma ve geliştirme AR-GE, ürün geliştirme ÜR-GE ve yenilikçi yaklaşımları bünyesinde barındırmakta ve bu yetenekleri ile endüstriyel problemlerin çözümünü amaç ediniyor.

20 yıl öncesine kadar Türkiye'de varlığı bilinmeyen endüstriyel otomasyon sektörünün bugün



1 Milyar ABD Dolarını bulan sektörel bir seviyeye ulaştığının altını çizen Altınay, bu gelirin yüzde 60'ının ise mühendislik hizmeti ve yerli üretim olduğunu söylüyor. Dünya endüstriyel otomasyon pazarına bakıldığında, Türkiye'nin oldukça alt sıralarda yer aldığına da değinen Altınay şöyle devam ediyor: "Avrupa'nın sanayileşme ile elde ettiği katma

fabrikaların sadece yüzde 25'i otomasyon sistemiyle üretim yapmaktadır."

"SEKTÖRÜN ÖNEMİ KAVRANMALI"

Toplumun, bilginin bir bedelinin olduğunu yeni yeni kabul etmeye başlıyor olmasının da sektörün gelişmesi önünde, aşılması gereken zorluklardan biri

diyor. Sektör yapısı gereği birçok birbirini tamamlayıcı disiplini bir arada barındırmasından dolayı halen ayrı sektör başlıkları altında kayıtlarda yer alıyor. Altınay şöyle devam ediyor: "Ayrıca, toplumun ve dolayısıyla devletin belirttiğimiz nedenlerden ötürü sektörün önemini kavrayamaması, üretim yapan firmaların otomasyonun avantajlarını bilmemesi ve sanayimizde endüstriyel otomasyon konusunda resmi standartların oluşmaması diğer önemli sorunlar olarak karşımızda durmaktadır."

ENOSAD olarak sektörün yaşadığı sorunlardan sıyrılabilmek için 'Endüstriyel Otomasyon'un tek bir başlık altında toplanması yönünde devletin ve odaların derneğe destek vermelerini talep ettiklerini aktaran Altınay, bu bağlamda İTO ve İSO nezdinde ayrı bir meslek komitesinin bu sektörün temsili için oluşturulması gerektiğine inandıklarını söylüyor.

Altınay şöyle devam ediyor: "ENOSAD'ın üyeleri, konularında uzman, yüksek teknolojik bilgi birikimine ve yurt içinde ve yurt dışında sağlam referanslara sahip uluslararası ve ulusal firmalar. Bu açıdan bakıldığında otomasyon sektörünün gelişiminde yaşanan en büyük eksiklikler, yapılan yatırımların yetersiz olması ve Türk kamu ve özel sektörünün henüz otomasyonun getiri-

"Otomasyon sektörünün gelişiminde yaşanan en büyük eksiklikler, yapılan yatırımların yetersiz olması ve Türk kamu ve özel sektörünün henüz otomasyonun getirileri hakkında yeterince bilinç düzeyine ulaşmaması. Gelişmiş ya da sanayileşmiş ülkeler ile Türkiye sanayisi arasındaki fark temelde Ar-Ge yetkinliği ve otomasyondur. Bu nedenle devletin yatırımlara, niteliklerine göre desteği sağlaması gerekmektedir."

değeri bugüne kadar yaptığı faaliyetleri ile elde edemeyen imalatçılarımız, otomasyon sistemi için gerekli olan nitelikli işgücü istihdamı ve ekipman yatırımını gereksiz giderler olarak algılamış veya finansal yetersizlikler nedeniyle de gerçekleştirilememiştir. Bugün ülkemizdeki

olduğunu vurgulayan Altınay, "ENOSAD, kurulduğu günden itibaren endüstriyel otomasyon sektörünün tek başına bir sektör olması ve hükümet nezdinde sektörün tanıtılması, sorunları, ihtiyaçları ve çözümleri konusunda bilinçlendirme girişimlerini sürdürmektedir"

leri hakkında yeterince bilinç düzeyine ulaşmaması. Gelişmiş ya da sanayileşmiş ülkeler ile Türkiye sanayisi arasındaki fark temelde Ar-Ge yetkinliği ve otomasyondur. Bu nedenle devletin yatırımlara, niteliklerine göre desteği sağlaması gerekmektedir. Devlet, otomasyon, yazılım donanım ve nitelikli üretim konusunda yüksek teknoloji üreten şirketlerin belli bir bölgede kümelenerek üretimlerini teşvik ederek hem Ar-Ge'nin tabana yayıldığı hem de farklı disiplinlerdeki üretimin yan yana yapıldığı teknoloji bölgeleri oluşturmalıdır.”

“İLERİ TEKNOLOJİ KENTLERİ KURULMALI”

Ulusal strateji ve hedeflere dönük kurulacak yeni teknoloji kentleri, vadileri veya bölgelerinin Türkiye'yi kalkındırarak gerçek varlıklar olarak görülmesi gerektiğine de vurgu yapan Altınay, bu düşünceler ile ENOSAD'ın, 2006 yılı başında Türkiye'nin kalkınmasında yeni bir model olarak hazırladığı ulusal İleri Teknoloji Kenti “İLTEK” projesini ilgili bakanlıklar, Türkiye Büyük Millet Meclisi ve yerel yönetim ve kurumlara sunduğunu belirtiyor. İLTEK projesinin hayata geçirilmesi kapsamında gerekli adım ve süreçler ENOSAD tarafından aktif olarak takip ediliyor.

Endüstriyel Otomasyon sektörünün ileri teknolojiyi kullanması ve teknolojik ürünlerin satımı ile şekillenmiş pazarın büyümesiyle gerek teknolojik üretim gerekse teknolojik hizmet üretimi konusunda çalışmalar artıyor. ENOSAD üyeleri arasında uluslararası pazar için teknolojik ürün üreten, teknolojik hizmet veren firmalar da bulunuyor.

“AB İLE MAKİNELEŞME ARTACAK”

Avrupa Komisyonu 2007 yılı Türkiye İlerleme Raporuna göre 2006 yılı verilerinde Ar-Ge'ye yapılan harcamalar GSYİH'nin yalnızca yüzde 0.7'sini oluşturuyor. 2007 – 2013 yıllarını kapsayan Ulusal Kalkınma Planında 2010 yılına kadar Ar-Ge harcamalarının GSYİH'nin yüzde 2.0'sine çıkarmak hedefi göz önünde bulundurulursa bu alanda yapılacak iyileştirmelerin bir an önce hayata geçirilmesi elzem. AB süreci ile birlikte üretime getirilecek standartların maki-

neleşmeyi arttıracaklarını ve otomasyon sistemlerine olan talebin artması ile mühendisten ziyade ara eleman konusunda eksiklikler yaşanacağını belirten Altınay, “Bu eksiklik bugün de yaşanıyor. Bunun tek çözümü de meslek okulları, teknik eğitim veren okulların gerekli eğitimi sağlamalarıdır” diyor. Günümüzde, Türkiye şartlarında otomasyon bakımından eğitim veren kurumların sayısal yeterliliğinin tatmin edici olduğunu söyleyen Altınay şöyle devam ediyor: “Ancak kalite bakımından daha yukarıları hedeflemek zorunluluğu vardır. Ara eleman sıkıntısının büyük boyutlarda olması sebebiyle Avrupa Birliği tarafından üye ve üye olmaya aday ülkelerin mesleki eğitime yönelik politikalarını desteklemek ve geliştirmek amacıyla açılan hibe programlarına Türkiye'nin koşulları göz önünde bulunduru-

ruması gibi küresel kavramların ancak otomasyon sistemi ile gerçekleştirilebileceğini aktaran Altınay, “Türkiye imalat sektöründe otomasyon sisteminin önemi bu noktadan bakıldığında başka hiç bir sektörde olmayan disiplinler arası özelliklere sahip olduğu görülmektedir. Bütün sektörlerde her yönden hizmet etmekte, sektörlerin rekabet edilebilirliğini, verimliliğini artırmakta, kaliteyi yükseltmektedir” diyor. Altınay buna örnek olarak da Türkiye'nin parlayan yıldızı Maki- ne İmalat Sektörü'nün ihracat şansını endüstriyel otomasyon sektörünün artırdığını söylüyor ve ekliyor: “Ülkemizin yeni sanayi hedefini, nitelikli ürünler için üretimde otomasyona geçmek olarak görmelidir.” “Sanayileşen ve gelişen bütün ülkelerin ortak noktaları, bilim ve teknolojiye hakim olmak gerektiğinin farkına varmış olmalarıdır” diyen Altı-



larak gerçekçi projeler üretmek ve bu projeleri mümkün olduğunca çoğaltarak her anlamda kalkınmanın temeli olan eğitim konusunu en üst seviyelere taşımak bugün için olmazsa olmaz bir zorunluluktur.

Disiplinler arası kümelenme sağlayacak teknoloji bölge, kent veya vadi oluşumları hızla hayata geçirilmez.”

TÜRKİYE'NİN YILDIZI MAKİNE İMALATI

Üretimde kalite, verimlilik, tekrarlanabilirlik, insana saygılı üretim ve çevre ko-

nay, bu ülkelerin farkına vardığı ve en az bunun kadar önemli bir diğer noktayı ise şöyle açıklıyor: “Toplumsal refahın, bilim ve teknolojiyi ekonomik ve toplumsal faydaya dönüştürme yetkinliğine de bağlı olduğunu kavramalarıdır. Bu düşünceler ile ENOSAD ülkemizin ve sektörümüzün kalkınması konusunda teknoloji üretme ve tabana yayma, bilgiyi üretebilen ve yönetebilen insan yetiştirme, ulusal ve uluslararası kurumlara katkı sağlayarak ülkeyi bilgi toplumu haline dönüştürecek stratejilere destek olma görevini de üstlenmiş bulunmaktadır.”



CECIMO Yönetim Kurulu Başkanı Javier Eguren: “Öncelikle Çin düzlüğe çıkmalı”

AVRUPA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÖNEMLİ KURULUŞU CECIMO’NUN BAŞKANI JAVIER EGUREN PİYASANIN TOPARLANMASI İÇİN ÖNCELİKLE ÇİN’İN DURUMUNU DÜZELTMESİ GEREKTİĞİNİ SÖYLÜYOR.

CECIMO’nun 2009 ilkbahar genel kurulu, 9 Haziran 2009 tarihinde 15 ülkeden takım tezgâhları üreticileri ve müessillerinin katılımıyla San Sebastian (İspanya)’da gerçekleşti. Toplantıda tüm dünyayı etkisi altına alan ekonomik krizin makine sektörüne etkilerinin analizi yapıldı. Toplantıda ortaya konan sonuçlara göre 2008 yılının son çeyreğinde Avrupa takım tezgâhları endüstrisi ekonomik krizden en çok etkilenen sektörlerden oldu. Sektörü yakından takip eden uz-

manların belirttiğine göre sektör endüstriyel üretim ve sermaye yatırımlarla yakından ilişkili. Bu nedenle 2009 yılının ilk çeyreğinde, 2008 yılının ilk çeyreğine oranla takım tezgâhları piyasa hacmi yüzde 53 düşüş göstermiştir. Küresel anlamda son kullanıcı pazarının ekonomik krizden zarar görmesiyle alım gücünün düşmesi ve ödemelerde güçlük çekmesi, takım tezgâhlarındaki fiyat kesintilerinin en büyük nedeni olarak gözüküyor. Avrupa ekonomisi baskısına yansıyan haberlere göre CECIMO Yönetim Kurulu Başkanı Javier

Eguren toplantıda; “Otomotiv sektörünün brüt gelirlerinin yüzde 30 düşmesiyle yatırım maliyetlerini düşürmesinin sektörü olumsuz bir şekilde etkilediğini vurguladı.”

Sonuç olarak, 2009 yılında küresel boyutta son kullanıcı marketindeki talep düşüşüyle, Avrupa takım tezgâhları endüstrisinin hacmi yüzde 30-40 oranında azaldı. Ekonomi yorumcularının tahminlerine göre Asya, kısmen Çin ve Hindistan takım tezgâhları üreticileri krizden Avrupa veya Amerika’ya nazaran daha az etkilendi. Avrupa makine imalatçıları stok kapasitelerini düşürüp, üretimde stratejik öneme sahip olan ustalık gerektiren zamanı koruyarak işçilik elastikiyetine yani çalışma zamanlarını maksimum verimde kullanmaya odaklandılar. CECIMO Genel Sekreteri Filip Geerts, “2009 ilk çeyreğinden itibaren krizden zarar gören firmaların birbirlerini etkilemeleriyle stok kapasiteleri düşmüş ve buna bağlı olarak toplam makine imalat kapasitesi gerilemiştir” dedi.

Günümüz zorlu ekonomik şartlarına rağmen, CECIMO etrafında örgütlenmiş olan girişimcilerin piyasadaki rekabet gücü azalmadı. Çünkü CECIMO makine imalat endüstrisindeki yüzde 44’lük pazar payı ile hala sektörün lideri konumunda. Bunun yanı sıra Avrupa liderlerinin Çin ve Amerika örneklerinde olduğu gibi uzun vadeli teşvik paketleri ile sektörü hareketlendirmeleri gerekiyor.

Toplantının bir diğer önemli katılımcısı olan Ekonomik Komite Oturum Başkanı Frank Brinken konuşmasında; “Nisan 2009’dan itibaren imalat sanayindeki hızlı düşüşün yavaşlaması pozitif bir gelişmedir. Ayrıca yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği ile ilgili üretim faaliyetleri kriz sonrasında lokomotif sektör olabilir.” diye konuştu.

Bizde tüm bunlar üzerine CECIMO Başkanı Javier Eguren’in röportajını yayınlamaya karar verdik. CECIMO Magazine’deki röportajından da çeşitli saptamalarını aldığımız Eguren, sektörün temel yapısını analiz ediyor. **Global ekonomik kriz dünya makine endüstrisini nasıl etkiledi?**

Krizin finansal piyasalarda başlaması gerçeğine rağmen, krizin makine üretimi sektörü üzerindeki etkileri şiddetli oldu. Yavaşlayan talep makine üretiminin sektöründe de siparişlerin keskin düşüşler yaşamasına yol açtı. Bunun sonucunda üretim seviyelerinde dikey düşüşler gerçekleşti. Oxford 2009 Ekonomi Araştırması'na göre küresel makine ekipmanları tüketimi 2009 yılının tamamında yüzde 31 düşüş yaşayacak. Aynı araştırmaya göre küresel gayri safi gelirin bu yıl yüzde iki gerilemesi beklenirken, sanayi üretiminde de yüzde 8 düşüş bekleniyor. Özellikle makine ekipmanları üreticilerinin ana müşterileri olan motorlu araçlar, çelik üretim sektörlerinin krizden olumsuz yönde etkileneceği de tahmin ediliyor.

Peki ya Avrupa'daki makine sektörünün durumunu nasıl değerlendirmek gerekiyor?

Aynı araştırmanın sonuçları 2009 yılı sona erdiğinde Avrupa'daki makine ekipmanları tüketiminin yüzde 40 oranında gerileyeceğini bildiriyor. Yılın ilk çeyreğinde şimdiden Avrupa'nın birçok ülkesinde bu gerilemeyi gösteren ciddi düşüşler yaşandı. Fakat krizin bu seneye yayılacak olan esas etkilerini yılın ilk yarısının sonuçlarının açıklanacağı yedinci ayda gördük. Avrupalı üreticiler yine ciddi problemlerle karşı karşıya kalıyorlar. Finansal piyasalardaki likiditenin kurumasıyla birlikte gerileyen talep sanayide bir kapasite fazlası yaratıyor. Bu nedenle makine ekipmanları üreticileri zarar tespiti yapabilmek ve bu zararları telafi edebilmek için gayret gösteriyorlar. Mevcut durumdaki kapasite fazlalarından kaynaklanan sorunları aşabilecek ve finansal sıkıntılarını aşmak için gerekli likiditeyi getirecek iş planları yapıyorlar. Böylelikle üretimlerini sürdürmeye gayret gösteriyorlar.

Dünyanın birçok bölgesinde makine üretim sektörü ve sektörün bağlı olduğu alanlarda ciddi sıkıntılar yaşandı? Avrupa makine üretim sektörü diğer ülkelerdeki sektörlerden farklı olarak bu krizden nasıl etkilendi?

Az önce bahsettiğim 2009 Oxford Ekonomik Araştırması'na göre Asya pazarında makine sektöründe yüzde 27'lik bir düşüş bekleniyor. Aynı araştırmaya göre Amerika Birleşik Devletleri'ndeki (ABD) gerilemenin ise yüzde 30'ları bulacağı tahmin ediliyor. Bunların yanında sormamız gereken temel soru pazarın ne kadar çabuk toparlanacağıdır. ABD pazarının daha çabuk toparlanacağı öngörülmüyor. Çünkü Amerikan hükümeti para politikalarında ciddi kurtarma planlarını devreye soktu ve ihracatı yükseltmek için dolarla ilgili yerinde düzenlemelerde bulundu. Aynı şekilde Asya pazarının da itici gücü Çin'in durumunun hızla düzeleceği tahmin edilebilir. Son yıllarda Çin'in tüketiminde ciddi artışların görüldüğü bir gerçek. Bu artışın yavaşlıyor olmasına rağmen diğer ülke pazarlarından daha hızlı şekilde ilerlediği görülebiliyor. Bunlardan sonra şunu rahatlıkla ifade edebilirim ki Çin'den gelen makine üretim sektörüne ilişkin talepler, sektörün küresel üretim seviyesini belirleyecektir. Bunun yanında makine üretim sektöründeki yatırımcıların yatırım kararlarını ertelemelerine son verecek olan bir maddi kaynağın Avrupa'da çok bol olmadığını söylemek mümkün. Bu durum sektörle birlikte Avrupa makine üretim sektörünün tekrardan ayağa kalkması noktasında bazı riskler yaratıyor.

Sektörün tekrardan toparlanabilmesi ve çarkların yeniden dönelmesi için ne gibi düzenlemelerin yapılması gerekiyor?

Küresel finans krizi birçok ülkede ulusal sanayi politikalarını alt üst etti. Bu süreçle paralel olarak küresel düzlemde ortaya konan planlardaki hedeflerinde çok aşağısına düşüldü. Fakat bundan kurtulmak için yapılması gereken bazı hamleler halen sektörü diriltme ihtimalini canlı tutuyor. Bunun için yapılması gerekenlerin başında sektörün küresel koordinasyon ağını ciddi biçimde harekete geçirecek bir örgütlenmenin yapılması gerekiyor. Böylelikle ulusal ve küresel planlar arasında ciddi bir entegrasyon yaşanabilecek. Sektörde

farklı ülkelerde yaşanması muhtemel problemler küresel düzlemde hızlı bir şekilde çözüm bulacak. Bunun yanında acil bir çıkış planının da bir an evvel ortaya konması gerekiyor. Bu çıkış planında birinci maddenin sektörün önceliklerinin olması lazım. Bunun yanında Avrupa kurumlarının sektörün efektif olarak çalışmasını etkileyen verilerle başa çıkması gerekiyor.

CECIMO ÜYESİ ÜLKELERDE SEKTÖRÜN RAKAMSAL TARİHİ

Sektörün önde gelen sivil toplum kuruluşu olan CECIMO'nun yayınladığı bilgilere göre, Türkiye'nin de dahil olduğu 15 Avrupa ülkesinde 2007 yılı, tezgah imalat ve ihracatı bakımından iyi bir dönem olmuştur. 2007 yılı içinde 15 ülkedeki imalat, bir önceki yıla göre yüzde 12,8 artarak 22,3 milyar EURO'ya ulaşmış ve bugüne kadar erişilen en yüksek imalat değeri gerçekleşmiştir. ABD'de iç pazarın zayıf olmasına karşın Asya ülkelerinde talep hala yüksek düzeydedir. Ve dünyadaki gelişmelere paralel olarak Avrupa imalatçıların ihracatı da iyi bir gelişme göstermiştir. ABD ve Japonya ekonomileri zayıflama sinyalleri vermektedir. Buna karşın Avrupa ülkelerinde iç talep hala yüksek düzeydedir, hatta siparişlerin teslim süreleri uzamaktadır. Bu durum 2008 yılında imalat artışının biraz azalsa da yüzde 8 civarında olacağına işaret etmektedir. Alman Takım Tezgahı İmalatçıları Birliğinin verdiği bilgilere göre 2006 yılı da, 2005 yılı gibi bu sektör için iyi gelişmelerin yaşandığı bir yıl olmuştur. Dünyada takım tezgahı kullanımı 2005 yılında gösterdiği yüzde 17'lik artışın ardından 2006 yılında da yüzde 10 bir gelişme göstermiştir. Asya ülkelerinde satışların 2004 ve 2005 yıllarında yüzde 23'lük talep artışından sonra, 2006 yılında da yüzde 14'lük bir gelişme sağlanmıştır. Çin'de gözlenen yavaşlama nedeni ile 2008'de talepte bir düşme beklenmekle birlikte gene de pozitif bir artışın sağlanabileceği öngörülmektedir. CECIMO'nun yaptığı istatistiklere dayanan araştırmalar, CECIMO grubu ülkelerde takım tezgahı satışlarında 1980'li yıllardan beri ilginç bir gelişmeye işaret etmektedir. 1980 yılını takip eden üç yıl süresince tezgah satışları inişe geçmiş, 1983-1990 yılları arasında 7 yıl boyunca muntazam bir tempo ile artış yaşanmıştır. 1990-1993 dönemini kapsayan üç yıl tekrar talep düşmesinin yaşandığı yıllar olmuş, 1993-2000 tekrar kararlı bir tempo ile artış yılları olmuştur. 2000-2003'ü kapsayan üç yılda gene bir düşüş yaşanmış 2004 yılında gene muntazam bir artış gözlenmiştir. Bu ilginç gelişme ile, yaklaşık 25 yıldır 3 yıl düşme ve bunu takip eden 7 yılda, gene muntazam bir artış yaşanmıştır. İlginç olan bu çevrim devam ettiği takdirde 2010 yılına kadar talebin ve buna bağlı olarak satış ve imalatın artış göstermesi beklenebilir. Nitekim 2003 yılında başlayan artış hemen her yıl yaklaşık aynı artış oranları ile yükselişini devam ettirmektedir. Tüm bu tarih kriz zamanına kadar sektörün başarılı bir şekilde ilerlediğini ama olumlu seyrinin krizde sektöre uğradığını gösteriyor. Sektör temsilcileri bunun aksi yönde gelişmeleri dikkatle takip ediyorlar.

ÜLKELERDEN

Tarım makineleri ihracatı için büyük fırsatlar sunan

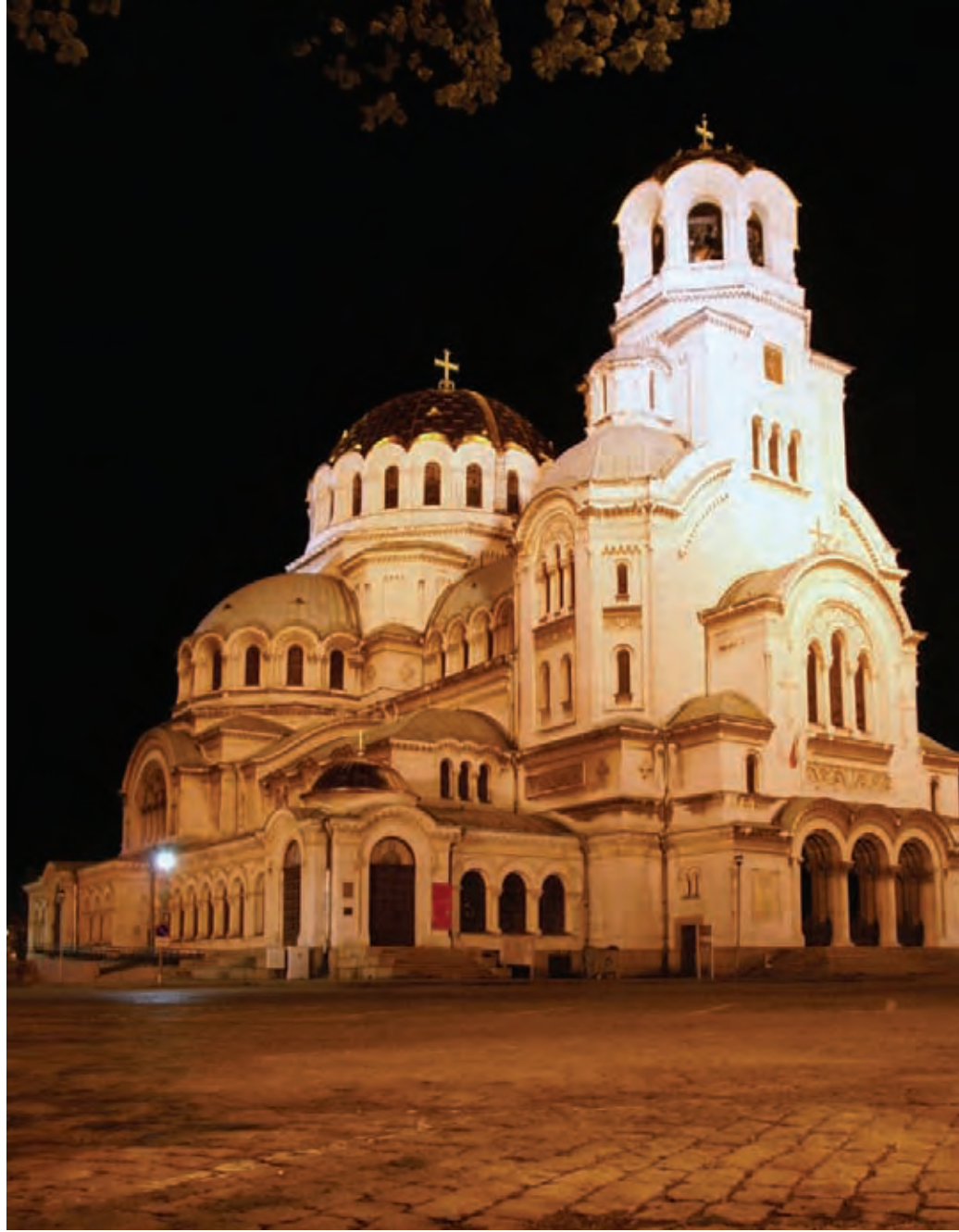
Bulgaristan

BULGARİSTAN TARIM SEKTÖRÜNE, HEM EKONOMİK HEM SOSYAL YÖNDEN ÖNEM VERDİĞİNDEN SEKTÖR SÜREKLİ BÜYÜYOR VE YENİDEN YAPILANDIRILIYOR. YAPILANMA SONUCU TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARININ YAKLAŞIK YÜZDE 97'Sİ İTHAL EDİLİYOR. BU SEKTÖRDE FAALİYET GÖSTEREN ULUSLARARASI FİRMALAR İÇİN BULGARİSTAN POTANSİYEL PAZAR NİTELİĞİ TAŞIYOR.

İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Balkanlar'da ilerleyen Sovyet Ordusu'nun da yardımıyla Georgi Dimitrov önderliğinde sosyalist rejime geçen ülke, soğuk savaş yıllarında Sovyetler Birliği'nin güdümündeki Varşova Paktı'nın üyesi oldu. 1989 yılından itibaren ise demokratik bir değişim sürecine girildi. İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana ilk çok partili seçimler 1990 yılında gerçekleştirildi. Sosyalist Parti'nin kazandığı bu seçimlerden sonra ülke kısa süren bir istikrarsızlık dönemi yaşandı. Daha sonra anayasanın kabul edilmesi, 1991 yılında ülkenin gerçek anlamda ilk demokratik parlamento seçimlerinin, 1992 yılında ise Cumhurbaşkanlığı seçimlerinin yapılmasıyla ülkede demokrasi kök salmaya başladı. Geçiş sürecinin sancılı 1996-97 döneminde patlak veren bir mali krizle belirlenmiş ancak dönemin Başbakanı İvan Kostov'un öncülüğünde gerçekleştirilen reformlar sayesinde kısa bir süre içerisinde istikrar kazanıldı. Bu dönemde Avrupa ile yakınlaşmaya, demokratik reformlara ve pazar ekonomisine ağırlık verildi. 2 Nisan 2004 tarihinde NATO üyesi olan Bulgaristan, Avrupa Birliği (AB) ile de 25 Nisan 2005 tarihinde üyelik anlaşmasını imzaladı. Anlaşma uyarınca 1 Ocak 2007'de Avrupa Birliği'ne tam üye oldu. AB üyesi olan ve Türkiye'nin kültürel olarak derin bağları olan Bulgaristan ile ticari ilişkiler ne yazık ki istenilen boyuta bir türlü ulaşamadı.

BAVUL TİCARETİ ÜRÜNLERE GÜVENİ DÜŞÜYOR

Hiç şüphesiz ki bireysel markalaşmanın yanında ülke olarak markalaşmak çok önemli. Komşumuz Bulgaristan'la olan ticari ilişkilerimizde en büyük sorunlardan biri de burada karşımıza çıkıyor. Yıllardan bu yana süre gelen bavul ticareti ülke halkaları arasında Türkiye malları arasında Türkiye ve Bulgaristan arasındaki coğrafi yakınlığa rağmen dış ticaret rakamları iki ülkeyi de olumsuz yönde etkileyen bazı sebepler nedeniyle istenilen düzeye ulaşamıyor. Türkiye'nin Bulgaristan'a ihracatı yakınlık, benzer tüketim alışkanlıklarına ve bazı ortak kültürel özelliklere sahip olma gibi avantajlara rağmen sınırlı düzeyde kalıyor. Ülkede üre-



tilen mallar tüketici ihtiyaçlarını karşılayacak yeterlilikte değil. Bu nedenle, Bulgar pazarı ithalata bağımlı bir yapıya sahiptir. Türkiye'nin ülkeye ihracatında son yıllardaki artışa rağmen, ihracat rakamları potansiyelin çok gerisinde kalıyor. Diğer taraftan Bulgaristan'ın Türkiye'ye ihracatında ise en önemli payı ham madde ve ara malları almaktadır. Bulgar ihracatçıları gelişmiş bir pazar olan Türkiye'ye tüketim malları ihracatında zorlanıyor. Geçmişte ülkedeki Türk ürünlerinin kalitelerine yönelik olumsuz düşünceler ve bavul ticaretinin

yarattığı olumsuz imaj Türk mallarının satışını olumsuz yönde etkiliyor. Ancak son yıllarda ülkeye ihracatı giderek artan kaliteli ve markalı Türk ürünlerinin pazarda tanınmaya başlaması ile birlikte bu olumsuz imaj yavaş da olsa ortadan kalkıyor. Bulgar pazarında başarı için kaliteyi vurgulayan tanıtım faaliyetleri yürütülmesi büyük önem taşıyor.

TARIM MAKİNELERİ VE EKİPMANLARININ YAKLAŞIK YÜZDE 97'Sİ İTHAL

Bulgaristan'da uluslararası ekonomik

krizin etkileri tüm sektörleri eşit bir şekilde etkiledi. 2008 yılı Aralık ayında Ocak 2008 ayına göre toplam sanayi endeksinde bir yükselme gözlemlendi. Bu yükselişe gıda ve içecek imalatı, bilgisayar ve haberleşme cihazları, makina dışında metal imalatı ve mobilya imalatı katkıda bulundu. Ancak, tekstil, konfeksiyon, ayakkabı, metal cevherleri ve kimyasal ürün gibi Bulgaristan'ın geleneksel imalat sektörlerinde ciddi düşüşler devam etti.

Özellikle 2009 yılının ilk çeyreğinde neredeyse tüm sanayi dallarında krizin etkisi çok daha fazla hissedilmeye başladı ve büyük düşüşler sürdü. Milli İstatistik Enstitüsü, Ocak 2009'da bir önceki aya göre sanayi üretiminde yüzde 19 oranında bir düşüş yaşandığını açıkladı. Makina ve teçhizat haricinde metal ürün imalatında eksi yüzde 66,5 gibi rekor denebilecek bir düşüş meydana geldi. Metal dışı hammaddeden ürün imalatında yüzde 42,1, makina ve teçhizat üretiminde yüzde 25,7 oranında düşüş gerçekleşti. Gıda sanayinde söz konusu dönemdeki düşüş dördte bir oranında oldu. Ocak 2008 ile kıyaslandığında Ocak 2009 sanayi üretimi yüzde 13,3 azaldı. Sanayideki ciro bir ayda yüzde 23 azaldı. Milli İstatistik Enstitüsü verilerine göre Ocak 2009'da bir önceki aya göre inşaatlarda yüzde 10,2'lik bir düşüş gözlemlendi. Bina inşaatlarında yüzde 7,6 oranında düşüş kaydedildi. Bulgaristan tarım sektörüne, hem ekonomik hem sosyal yönden önem verdiği için sektör sürekli büyümekte ve yeniden yapılandırılıyor. Bu yapılanma ve büyümenin bir sonucu olarak tarım makineleri ve ekipmanları yıllık olarak tahmini yüzde 30 büyüyor. Bulgaristan'da tarım makineleri ve ekipmanlarının yaklaşık yüzde 97'si ithal. Bu yüksek ithalat oranı ile tarım makineleri ve ekipmanları sektörü, bu sektörde faaliyet gösteren uluslararası firmalar için potansiyel pazar niteliği taşıyor.

MAKİNE ÜLKE İTHALATINDA 2'NCİ SIRADA

Bulgaristan'ın ithalatı 2008 yılında yüzde 15,9 artarak 36,2 milyar dolara ulaştı. Ülkenin ithal ettiği madde

TABLO 1. 2008 YILINDA ÜLKELERE GÖRE BULGARİSTAN'IN İTHALATI (MİLYON DOLAR)

Sıra	Ülke	Değer	(%) Pay
1	Rusya	6.336	17,49
2	Almanya	3.927	10,84
3	İtalya	2.832	7,82
4	Türkiye	2.011	5,55
5	Çin	1.904	5,26
6	Yunanistan	1.717	4,74
7	Romanya	1.692	4,67
8	Fransa	1.305	3,60
9	Ukrayna	1.199	3,31
10	Avusturya	869	2,40
	Toplam	36.227	

Kaynak: Bulgaristan Merkez Bankası

grupları içerisinde ilk beş sırayı yüzde 16,97 petrol ve doğalgaz, yüzde 9,64 makine ve teçhizat, araçlar, demir ve çelik, ve tekstil alıyor. Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi 2008 yılında da en büyük ithalatçı ülke grupları, AB ülkeleri ile Rusya başta olmak üzere diğer Avrupa ülkeleri ve Türkiye dahil Balkan ülkeleri oldu. Bulgaristan'a ihracat yapan ilk beş ülke sırasıyla Rusya, Almanya, İtalya, Türkiye ve Çin oldu. 2008 yılında Bulgaristan'ın ihracatı ise yüzde 13,1 artarak 21,8 milyar Dolar'a ulaştı. Bulgaristan'ın en büyük ihraç kalemleri ise sırasıyla petrol ürünleri, demir dışı metaller, giysi ve ayakkabı, diğer hammaddeler, gıda sanayi hammaddeleri ve demir ve çelik. 2008 yılında Bulgaristan'ın en çok ihracat yaptığı ülke yüzde 9,87 pay ile Yunanistan, diğer ilk dört ülke de sırasıyla Almanya, Türkiye ve İtalya oldu. Ülke grupları açısından bakıldığında ise AB ülkeleri yüzde 60,1 ve Türkiye dahil

Balkan ülkeleri yüzde 17,3 başta geliyor. 2007 yılında yüzde 61,8 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 2008 yılında bir miktar gerileyerek yüzde 60,3 oranında gerçekleşti.

AB'YE GİRDİKTEN SONRA EKONOMİSİ DÜZELDİ

1989 yılında COMECON sisteminin çökmesi ve Bulgar ekonomisinin büyük ölçüde bağımlı olduğu Sovyet pazarının kaybedilmesi nedeniyle Bulgar ekonomisi ciddi bir küçülme yaşadı. Bu dönemde halkın refah seviyesi yaklaşık yüzde 40 oranında düştü. İlerleyen yıllarda Yugoslavya ile Irak'a uygulanan Birleşmiş Milletler ambargoları da bu ülkelerle ticari ve ekonomik ilişkileri olan Bulgaristan için olumsuz bir etki yarattı. Enflasyon, 1994 yılında yüzde 122'ye kadar çıktı ve iki yıl sonra da yapılan ekonomik reformların yetersizliği ve bankacılık sisteminin istikrarsızlığı

TABLO 2. 2006-2008 YILLARINDA BULGARİSTAN'IN İTHALATINDA ÖNEMLİ ÜRÜNLER (MİLYON DOLAR)

İthal Edilen Madde Grubu	2006	2007	2008	Değişim % (2006-2008)	Pay % (2008)
Ham petrol ve doğalgaz	4.564,8	4.770,7	6.146,9	34,66	16,97
Makine ve teçhizat	2.326	3.033,7	3.490,6	50,07	9,64
Diğer hammaddeler	1.137	2.144,6	2.516,1	46,82	6,95
Araçlar	1.37	2.087,8	2.400,8	23,94	6,63
Demir ve çelik	1.147	1.533,2	1.918,5	67,26	5,30
Tekstil malzemeleri	2.019,7	1.986,4	1.774,6	-12,14	4,90

Kaynak: Bulgaristan Merkez Bankası



SAVUNMA SANAYİ İTHALATI BM GÜVENLİK KONSEYİ, AB VE AGİT'E GÖRE DÜZENLENİYOR

Bulgaristan'ın Gümrük Kanunu, Avrupa Birliği Gümrük Koduna dayanıyor. İthalat, transit ticaret, gümrüklerde depolama, dahilde işleme, gümrük denetim işlemleri, geçici giriş, hariçte işleme, ihracat, geçici ihracat gibi işlemlerde AB'nin uyguladığı prosedür ve rejimler uygulanıyor. Bulgaristan gümrük rejimi ilke olarak liberal bir nitelik arz etse de, istisnai olarak ulusal güvenliğin, kamu düzeninin ve ahlakın, insanların, hayvanların ve bitkilerin hayatının ve sağlığının, ulusal zenginliği oluşturan sanat eserleri, tarihi ve arkeolojik değerlerin, sınai ve fikri hakların korunmasına ilişkin birtakım gerekçelere dayanan yasak ve sınırlamalar getiriyor. Söz konusu kısıtlama ve yasaklamalar AB mevzuatına ve Bulgaristan'ın taraf olduğu uluslararası anlaşmalara dayandırılıyor.

Bulgaristan'da izin rejimine tabii tutulacak mallar, kullanılmış veya yeni olarak değil güvenli veya güvensiz olarak ayrılmakta olup söz konusu malların bu yöndeki denetimi ülke içerisindeki çeşitli yetkili kuruluşlarca yapılıyor. Bulgaristan BM Güvenlik Konseyi, AB ve AGİT kararları ile uyumlu bir şekilde silah ve silahlara ilişkin ekipmanın satış ve tedariğinde yasak veya gözetim uygulamakta ve ayrıca silah ve muhtemel ikili kullanı-

nedeniyle bir mali kriz yaşandı. 1997 yılında başlatılan reformlar ve para kurulu sisteminin (currency board) uygulanmaya başlamasıyla ekonomi hızla toparlanmaya başladı. 1998 yılında enflasyon yüzde 61'e indi ve 1996 ile 1997 yıllarında yaşanan küçülmeden sonra GSYİH, 1998'de yüzde 4,0, 1999'da yüzde 2,3, 2000'de yüzde 5,4, 2001'de ise yüzde 3,9 büyüdü. Ekonomik istikrar programı kararları ile birlikte hükümetin para ve döviz politikaları üzerindeki yetkisi sınırlandırılmış ve döviz kurunun istikra-

ra kavuşturulmasından sonra 1 Euro/1Bulgar Levası 1,96 oranında sabitlendi. Bankaların kamu tarafından desteklenmesi politikasına son verilerek, Merkez Bankası özerk bir yapıya kavuşturuldu. Bu kararların ardından Bulgaristan tarihinin en uzun ekonomik büyüme dönemine girdi. 1 Ocak 2007 tarihinde AB'ye tam üye olan Bulgaristan'da düşük enflasyon ve yapısal reformlarda alınan mesafe sayesinde yatırım ortamı da iyileşmiş ve ülkeye yabancı sermaye girmeye başlamıştır.

TABLO 3. YILLAR İTİBARIYLA TÜRKİYE-BULGARISTAN DIŞ TİCARETİ (\$)

YIL	İTHALAT		İHRACAT		Denge	Hacim
	Değer (%)	Değişim	Değer (%)	Değişim		
1996	362.771.203		156.906.143		-205.865.060	519.677.346
1997	408.852.229	12,7	175.887.259	12,1	-232.964.970	584.739.488
1998	367.420.214	-10,1	213.316.149	21,3	-154.104.065	580.736.363
1999	295.572.911	-19,6	233.595.045	9,5	-61.977.866	529.167.956
2000	465.408.286	57,5	252.933.912	8,3	-212.474.374	718.342.198
2001	393.516.184	-15,4	299.414.827	18,4	-94.101.357	692.931.011
2002	508.448.711	29,2	380.332.334	27,0	-128.116.377	888.781.045
2003	689.462.333	35,6	621.684.637	63,5	-67.777.696	1.311.146.970
2004	959.470.843	39,2	894.325.986	43,9	-65.144.857	1.853.796.829
2005	1.190.079.075	24,0	1.179.313.092	31,9	-10.765.983	2.369.392.167
2006	1.661.697.257	39,6	1.567.987.429	33,0	-93.709.828	3.229.684.686
2007	1.951.656.373	17,4	2.060.170.568	31,4	108.514.195	4.011.826.941
2008	1.840.007.677	-5,7	2.151.534.436	4,4	311.526.759	3.991.542.113

Kaynak: TÜİK verileri

TABLO 4. BULGARISTAN'A İHRACATIMIZDA BAŞLICA MADDELER (\$)

GTİP	GTİP TANIMI	2007 DOLAR (\$)	2008 DOLAR (\$)	% Değişim
72	DEMİR VE ÇELİK	258.036.522	204.355.856	-20,8
87	MOTORLU KARA TAŞITLARI, TRAKTÖR,BİSİKLET,MOTOSİKLET VE DİĞER	170.425.437	191.640.665	12,4
84	NÜKLEER REAKTÖRLER,KAZAN;MAKİNA VE CİHAZLAR,ALETLER,PARÇALARI	155.866.041	172.559.472	10,7
39	PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL EŞYA	107.546.888	143.082.495	33,0
85	ELEKTRİKLİ MAKİNA VE CİHAZLAR,AKSAM VE PARÇALARI	144.035.488	119.162.215	-17,3
73	DEMİR VEYA ÇELİKTE EŞYA	107.621.632	111.723.589	3,8
76	ALUMİNYUM VE ALUMİNYUM EŞYA	89.446.747	94.991.065	6,2
60	ÖRME EŞYA	75.079.644	92.622.771	23,4
27	MİNERAL YAKITLAR,MİNERAL YAĞLAR VE MÜSTAHSALLARI,MUMLAR	97.231.744	65.925.963	-32,2
48	KAĞIT VE KARTON;KAĞIT HAMURUNDAN KAĞIT VE KARTONDAN EŞYA	60.637.609	64.507.477	6,4
07	YENİLEN SEBZELER VE BAZI KÖK VE YUMRULAR	28.092.129	54.901.523	95,4
55	SENTETİK VE SUNİ DEVAMSIZ LİFLER	46.685.817	52.721.070	12,9
74	BAKIR VE BAKIRDAN EŞYA	58.777.438	52.030.395	-11,5
08	YENİLEN MEYVALAR,KABUKLU YEMİŞLER,TURUNÇGİL VE KAVUN KABUĞU	16.121.765	51.167.926	217,4
52	PAMUK	47.527.524	48.112.757	1,2
26	METAL CEVHERLERİ,CÜRUF VE KÜL	84.141.160	47.963.363	-43,0
94	MOBİLYALAR,AYDINLATMA,REKLAM LAMBALARI,PREFABRİK YAPILAR	29.936.616	38.009.702	27,0
61	ÖRME GİVİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	44.383.236	37.294.663	-16,0
54	DOKUMAYA ELVERİŞLİ SUNİ VE SENTETİK LİFLER	34.851.569	31.574.838	-9,4
83	ADİ METALLERDEN ÇEŞİTLİ EŞYA	23.715.073	27.934.004	17,8
	DİĞER	380.010.489	449.252.627	18,2
	TOPLAM	2.060.170.568	2.151.534.436	4,4

Kaynak: TÜİK verileri

mi olan mal ve teknolojilerin dış ticaretini kontrol ediyor. İthalat ve ihracat işlemlerinin beyanı Tek İdari Belge (Single Administrative Document-SAD) aracılığı ile yapılıyor.

Türkiye ile ortak bir tarihsel ve kültürel geçmişi ve sınırı paylaşan Bulgaristan Türkiye açısından önemli bir ülke. Türk firmalarının Bulgaristan'daki yatırımları gün geçtikçe artıyor. AB üyeliğinin ardından Bulgaristan Türkiye'nin Avrupa'ya açılan kapısı olma pozisyonunu daha da güçlendirdi. Türkiye'nin Avrupa ülkeleriyle yaptığı ticaretin karayolu ile taşınan kısmının büyük bir bölümü Bulgaristan güzergâhını kullanılıyor. Ayrıca Bulgaristan, Balkanların coğrafi olarak merkezi konumunda yer alıyor. 2007 yılından itibaren Bulgaristan'ın AB üyeliği ve Türkiye ile AB arasındaki gümrük birliğine dahil olması, bu nedenle ikili ticarete gümrük vergilerinin sıfırlanması, Bulgaristan'da kurumlar ve gelir vergisi oranlarının yüzde ona düşmesi gibi gelişmeler nedeniyle Bul-

garistan'ı Türk yatırımcıları gözünde cazip kılan özellikler daha da arttı.

TÜRKİYE BULGARİSTAN ARASINDAKİ TİCARET HACMİ ARTIYOR

Türkiye'nin Bulgaristan'ın toplam dış ticaretindeki payı da sürekli artmıştır. Diğer taraftan, 2006-2008 yılları arasında Türkiye Bulgaristan'ın en büyük ihracat pazarı olma unvanını korudu. Bu dönem içinde Bulgaristan toplam ihracatının yüzde 10'dan fazlasını Türkiye'ye yaptı. Ayrıca bu dönem boyunca iki ülkenin karşılıklı ticareti sürekli dengede oldu. Ancak, uluslararası mali krizin etkisiyle 2008 yılında iki ülke arasındaki toplam ticaret hacmi bir önceki yıla göre yüzde 10 azaldı. Bulgaristan Merkez Bankası'nın 2008 verilerine göre Türkiye ile Bulgaristan arasındaki toplam ticaret hacmi 2,753 milyon euro olarak gerçekleşti. Bu dönemde Türkiye'nin Bulgaristan'a ihracatı 1,402 milyon euro, Bulgaristan'dan ithalatı ise 1,351 milyon euro olarak gerçek-

leşti. Örneğin, 2002-2007 yılları arasında Türkiye-Bulgaristan toplam ticaret hacmi yıllık ortalama yüzde 26 gibi yüksek bir oranda arttı, 888,7 milyon dolardan 3 milyar 991 milyon dolara ulaştı. Aynı dönemde Türkiye'nin Bulgaristan'a ihracatı yüzde 274 artarak 380 milyon Dolar'dan 2 milyar 151 milyon dolara yükseldi.

KAYNAKLAR:

- Birleşmiş Milletler İstatistik Departmanı
<http://comtrade.un.org>
- Bulgaristan Merkez Bankası
www.bnb.bg
- T.C. Sofya Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği
www.musavirlikler.gov.tr
- CIA, World Factbook, 2008
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- DEİK Bulgaristan Ülke Bülteni
<http://www.deik.org.tr>
- TÜİK Verileri
<http://www.tuik.gov.tr>
- Bulgaristan Yatırım Ajansı
<http://investbg.government.bg>
- İGEME Bulgaristan Ülke Profili
www.igeme.gov.tr

KAPASİTE RAPORU

KAPASİTE RAPORUNUN TANIMI VE KAPSAMI NEDİR?

Sanayi Odalarına kaydolarak sanayi kuruluşu niteliği kazanan özel veya tüzel kişiliklerin irtibat bilgilerini, üretim konularını ve yıllık üretim kapasitelerini, teknolojilerini, makine parkını, kullandıkları hammaddeleri, sermaye ve istihdam bilgilerini ve benzeri konuları içeren, kuruluşun kimlik kartı niteliğindeki kapasite raporlarını Sanayi Odaları ile Sanayi ve Ticaret Odalarının ilgili birimleri düzenlemektedir.

İmalat sanayii, ihracat, ithalat, gümrük işlemleri, teşvik mevzuatı gibi birçok bürokratik işlemde, sanayi kuruluşu ile ilgili bilgilerin kapasite raporlarından elde edilmesi tercih edilmekte ve her geçen gün kapasite raporlarının önemi artmaktadır. Odaların ilgili birimlerince görevlendirilen ekspertiz heyetleri ile firma işyerinde yapılan inceleme ve belgelerin değerlendirilmesi sonucunda düzenlenen kapasite raporları, prosedür gereğince Odalarca hazırlandıktan sonra Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (T.O.B.B) onayını almak zorundadır.

Kapasite raporlarının yanıltıcı veya haksız rekabete neden olabilecek bilgiler içermemesi büyük önem taşıdığından, hesaplamalarda T.O.B.B. tarafından belirlenen kıstaslar ve hesaplama yöntemleri esas alınmaktadır.

Ayrıca, kamu kurumlarının firmalar hakkındaki bilgi taleplerinde, kapasite raporundaki bilgilerden faydalanılmaktadır.

KAPASİTE RAPORU NERELERDE KULLANILIR

Kapasite Raporları; Yatırım Teşvik Belgesi, Dahilde İşleme İzin Belgesi, Geçici Kabul İzin Belgesi müracaatlarında ve bu belgeler kapsamındaki taahhütlerin kapatılması aşamasında, yasal bir zorunluluk olan ve

indirimli tarifeden elektrik kullanımı için gerekli görülen Sanayi Sicil Belgesi müracaatlarında, muhtelif ithalat ve ihracat işlemlerinde, yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi, yurt dışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım desteği, çevre maliyetlerinin desteklenmesi gibi bazı ihracata yönelik devlet yardımlarının uygulamasında kullanıldığı gibi aynı zamanda resmi ve özel ihalelerde, yurt içi ve yurt dışı kredi teminlerinde, yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılımlarda, tahsisli veya ithalinde tarife kontenjanı uygulanan hammadde-lerin temininde, imalatçı belgesi alınmasında, vergi incelemelerinde, ve kamunun muhtelif amaçlı incelemelerinde kapasite raporu gerekli olmakta ve ayrıca ülkenin sanayi envanterinin çıkartılması çalışmaları ile seferberlik plan ve programlarına ışık tutmaktadır.

RAPORUN GEÇERLİLİK SÜRESİ VE YENİLEME

Kapasite raporları düzenlendiği tarihten itibaren, firma tarafından değişiklik talebinde bulunulmaması veya Odalarca değişiklik tespit edilmemesi halinde üç yıl geçerlidir. Odalarca yapılmakta olan uyarılar da dikkate alınarak geçerlilik süresi dolmadan birkaç ay önce yenileme talebinde bulunulması gerekmektedir.

Kapasite raporunda yer alan bilgilerin değişmesi halinde, raporun yenilenmesi bürokratik işlemler sırasında problem çıkmaması açısından çok önemlidir.

Raporda yer alan makineler kiralık (leasing dâhil) ve kira sözleşmesi süresi 3 yıldan az ise sözleşmenin bitim

tarihi raporun geçerlilik süresini belirler.

Makine Kira Sözleşmesi süresi, kapasite raporu için başvuru tarihinde 1 yıldan az ise bu makineler için kapasite raporu düzenlenmez.

KAPASİTE RAPORU BAŞVURUSU

Kapasite raporu başvurusunda bulunmak için ilgili Sanayi Odası ya da Ticaret ve Sanayi Odasına üye olmak zorunludur. Kapasite raporu başvurusu, kapasite raporu başvuru formu doldurularak, istenen belgelerle Odanın ilgili birimine yapılır.

KAPASİTE RAPORU BAŞVURU FORMLARININ DOLDURULMASINDA DİKKAT EDİLECEK NOKTALAR NELERDİR?

1- İşyerinde mevcut makine ve tezgâhlardan sadece faturası olan veya Noterce tasdikli resmi defterlere kayıtlı olanlar dikkate alınmalıdır (Kiralık ve Leasingli olanlar "Kiralık" bölümüne yazılmalıdır).

2- Makine veya tezgâhların cinslerine veya buldukları atölyelere göre gruplandırılarak yazılması işyerindeki incelemeyi kolaylaştırır.

3- Özellikle yenileme başvurusunda, daha önceki kapasite raporunda olmayan, yeni alınmış olan makine ve tesisatın yazılması inceleme işlemlerini kolaylaştırır.

4- Hammadde ihtiyaçlarını sıralarken ticari markalar değil tercihen endüstride ve piyasada kullanılan genel isimlerinin yazılması inceleme işlemlerini kolaylaştırır.

KAPASİTE RAPORUNUN HAZIRLANMA SÜRECİ

Firma kapasite istek formlarını doldurarak müracaat ettikten sonra Kapasite Şubesinde görevlendirilen ekspertiz heyeti firma işyerinde inceleme yapar. Bu inceleme aşamaları şu şekilde işler:

- 1- Kapasite Raporu Talep Dilekçesinin verilmesi.
- 2- Kapasite Raporu Bilgi Formunun verilmesi ve ilgili açıklamalar.
- 3- Yönetim Kurulu incelemesi ve onayı.
- 4- Firma ile randevu.
- 5- Mahallinde inceleme.
- 6- Müsvette Rapor tanzimi.
- 7- İstenilen belgelerin Odaya gönderilmesi.
- 8- Raporun bilgisayarda yazılması.
- 9- Ekspertiz, Raportör ve Onay Mercii tarafından imza edilmesi.
- 10- Rapor ücretinin tahsil edilmesi.
- 11- Raporun T.O.B.B.'a onay için gönderilmesi.
- 12- Onaylanmış raporun bir adedinin firmaya teslim edilmesi, bir adedinin Odada muhafaza edilmesi.

T.O.B.B. ONAYLI KAPASİTE RAPORUNDAN TASDİKLİ SURET VERİLMESİ

İlgili Odaca hazırlanan kapasite raporu

firmayla mutabakat sağlandıktan sonra T.O.B.B.'a onay için gönderilir. Onaydan dönen rapor Odada muhafaza edilir ve firmalar ilgili mercilere kapasite raporu ibraz etmek istedikleri zaman bu rapordan onaylı kopya alırlar.

KAPASİTE RAPORU İLE İLGİLİ SIKÇA SORULAN SORULAR

- 1- Kapasite raporu alabilmek için firma en az kaç işçi çalıştırıyor olmalıdır? Üretimde çalışan (ortaklar hariç) en az 10 işçisi bulunan firmalar kapasite raporu alabilir.
- 2- İşyeri adresi değiştiğinde ne yapılmalıdır? İşyeri adresi değişikliği yazılı olarak ivedilikle Odaya bildirilir, Kapasite Raporu iptal edilir ve yeni adresin Oda Sicil Biriminde değişikliği yapılır. Yeni adres için yeni Kapasite Raporu müracaatı yapılır.
- 3- Ticaret Sicil Memurluklarınca verilen nevi ve unvan değişikliğinde ne yapılmalıdır? İlgili değişiklik, yazılı olarak ivedilikle Odaya bildirilir, Sicil Birimi ilgili değişikliği yapar. Mevcut rapordaki işyeri adresi değişmemişse, makine parkı mu-

hafaza ediliyorsa yürürlükteki kapasite raporu üzerinde değişiklikler yapılır, aksi halde yenilenmesi için müracaat edilir.

- 4- Kapasite raporu neden iptal edilir? Kapasite raporunda kapasitesi hesaplanmış makinelerden bir kısmı veya tümü satılmış veya başka bir firmaya kiralanmışsa, işyeri adresi değişikliği olmuşsa, işyeri kapanmışsa kapasite raporu iptal edilir.
- 5- Kapasite raporuna makine veya hammadde ilave ettirmek için ne yapılmalıdır? Rapor yeni düzenlenmiş ve 5 günlük mutabakat sürecinde ise, firma müracaatı Ekspertiz heyetince incelenerek uygun görüldüğü takdirde ilave edilir. Odalar Birliğince onaylanmış rapora bu gibi ilaveler yapılamaz.
- 6- Henüz süresi dolmamış kapasite raporuna yeni bir ürün, hammadde veya yeni bir makine ilave etmek için ne yapılmalıdır? Kapasite raporu yenilenecektir. Detaylı bilgi; üyesi olunan ya da bulunulan ildeki Sanayi Odası ya da Ticaret ve Sanayi Odasından alınabilir.

Hangi ülkeye hangi hediyeyle gitmek lazım? (4)

DERGİMİZ İHRACATÇILAR İÇİN PRATİK BİLGİLER SUNMAYA DEVAM EDİYOR. FARKLI ÜLKELERE HANGİ HEDİYE İLE GİTMENİZ GEREKTİĞİNİ ANLATAN HABER DİZİMİZİN BU SAYISINDA BAZI ARAP ÜLKELERİ İLE GÜNEY DOĞU ASYA ÜLKELERİNE VE DE GÜNEY AMERİKA ÜLKELERİNE GİDERKEN HANGİ HEDİYELERİ TERCİH ETMENİZ YA DA ETMEMENİZ GEREKTİĞİNİ ANLATTIK.





SUUDİ ARABİSTAN

- >> Hediyeler çok fazla samimi dostlara verilmektedir.
- >> Suudi Arabistan'da bir eve davet aldysanız hiçbir hediye götürmeyin, bu sadece ev sahiplerinizi rahatsız edecek bir davranış olacaktır.
- >> Kaliteli hediye seçmeye gayret ediniz.
- >> Erkekler için altın veya ipekten yapılmış bir hediye düşünmeyin.
- >> Hediyeleri daima sağ elle alıp veriniz.
- >> Suudiler koku kullanmaktan çok hoşlanırlar. Ancak bu parfümler çok pahalı hediye seçenekleridir.



BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

- >> BAE'nde hediye vermek dünyanın diğer bir ülkesinde hediye vermekten çok daha zor bir işittir. Çünkü burada dünyanın her tarafından gelen ürünler dünyanın en ucuz fiyatları ile satılmaktadır.
- >> Alabileceğiniz hediye en iyisi olmalıdır. Örneğin bir halı alıyorsanız, el halısı olmasına özen gösterilmelidir. Çünkü burada yaşayan kişiler makine halısını çok kolay bir şekilde elde edebilmektedir.
- >> Erkekler için altın mücevherat veya ipek kumaşlı elbiseler almayınız. Platin daha fazla kabul görmektedir.
- >> Geleneksel parfüm Araplar tarafından en fazla takdir gören bir hediye seçeneğidir. Avrupa'da insanlar statüsünü giydikleri elbise ile belirlerlerken, Arap dünyasında parfümü yani kokusu statüsünü belirlemektedir. Herhangi bir koku hediye etmeden önce siz kullanın ve sizin zevkinizden hoşlanacağını düşünüyorsanız karşı tarafa hediye edin.



İSRAİL

- >> Alıcı hakkında pek fazla bir bilgiye sahip değilseniz hiçbir hediye götürmeyin.
- >> Bir eve davet aldıysanız çiçek veya şekerleme gibi hediyeler götürülebilir.
- >> Ortodoks Yahudi ve Müslüman dinine ters gelecek veya kurallarını çiğneyecek hediyeleri götürmekten kaçınınız.
- >> Yahudiliği takip eden kişilerin gıda ürünlerinde Koşer kurallarını takip ettiğini aklınızdan çıkarmayınız.

KUVEYT

- >> Kuveyt kültürü ziyaretçilerinden cömertlik bekler ve bu konuya çok fazla önem verilir.
- >> Kuveyt'te siz de şımartılmayı bekleyebilirsiniz.
- >> Altın dolmakalem ve diğer iş aksesuarları, kartvizit muhafaza kutuları, kitaplar, Mekke'yi gösterecek pusula ve seremoniler için uygun olabilecek hediyeler götürülebilir.
- >> Eve davet aldıysanız, herhangi bir şey götürülmesine gerek yoktur, ancak mutlaka hediye götürmek istiyorsanız, çiçek veya çikolata götürülebilir.
- >> Oymacılıkla ilgili hediyeler uygun olabilir
- >> Köpek, insan figürlerinden oluşan resim veya tablo ve alkol götürülmemesi tavsiye edilmektedir.





ÜRDÜN

- >> Hediye verirken çok sessizce ve kimseye hissettirmeden verilmesi yerinde olur. Ayrıca bazen yetişkinler yerine çocuklara hediye götürülmesi daha iyi olabilir.
- >> İdeal hediye verme olayı karşılıklı olarak gerçekleşmelidir. Karşı tarafı altta bırakmayacak türde ve değerinde bir hediye seçilmesinde fayda vardır.
- >> Ayrılrken, veda anlarında hatıra niteliğinde hediye verilebilir.
- >> Doğum günü kutlamalarında tatlı bir şeyler götürülebilir.
- >> Bebek doğumların da, bebek giyimi veya nakit para verebilirsiniz.
- >> Bu tür sosyal durumlar için 40 dolar civarında bir para ayrabilirsiniz.
- >> Ortağınızın eşine yönelik bir hediyeyi hiçbir koşulda düşünmeyiniz. Ayrıca ekonomik yardım olarak kabul edilebilecek miktarda da hediyeler vermemeye de özen gösterilmelidir.



GÜNEY KORE

- >> İş ilişkilerinde hediye değişimi yaygın bir biçimde uygulanmaktadır.
- >> İlk toplantılar için kişisel olmayan şirket logosunu içeren ürünleri verebilirsiniz.
- >> Ancak bu ürünlerin Japonya'da veya Kore'de imal edilmediğinden emin olmanız gerekmektedir.
- >> Bir evi ziyaret ettiğinizde meyve, kaliteli kahve, çay veya çikolata götürebilirsiniz.
- >> Alkollü içecekler ise sadece erkeklere hediye olarak düşünülebilir.
- >> Eğer ejderhayı betimleyen bir hediye alırsanız bu hediyeyi bir kompliman olarak kabul edebilirsiniz. Güney Koreliler ejderhayı saygı ve iyi şans işareti olarak kabul etmekte ve kötü ruhları kovduğuna inanmaktadırlar.

HONG-KONG

>> Hediyeler genellikle Yeni Yıl ve Çin Yeni Yılı arasında değiştirilmektedir. Çin Yeni Yılında kırmızı zarf içinde çocuklara para vermek ve düzgün olarak iş yaptığınız ve devlete ait olmayan kurumlarda çalışan hizmet personeline para vermek geleneksel bir davranış biçimidir. Hediyeye "Hong bao" denilmektedir. Para yeni ve tek sayıda olmalıdır. Her işveren çalışanın aylığına denk düşecek bir miktarda "Hong bao" yu her çalışanına vermektedir.

>> Ziyafetler Hong Kong'da en önemli sosyal faaliyetler arasında yer almaktadır. Eğer ortaklarınıza bu konuda teşekkür etmek istiyorsanız, siz de karşılık olarak bir ziyafet düzenleyebilirsiniz.

>> Bir eve davet aldıysanız şekerleme, meyve, İskoç viski veya diğer kaliteli içkilerden götürebilirsiniz.

>> Kendi ülkenize ait hediyeler götürmeye çalışın. Batı'ya yönelik ürünler her zaman ilgi çekmektedir.

MEKSİKA

>> Küçük hediyeler her zaman beklenmektedir. Bunlar şirket logolu ürünler, bir şişe viski veya şarap olabilir.

>> Daha değerli hediyeler arasında masa saatleri, kaliteli kalem seti ve altın çakmaklar bulunmaktadır.

>> Sarı ve kırmızı çiçek götürmekten kaçınınız. Bunlar ölümlü temsil eden renkler olarak kabul edilmektedir.

>> Gümüş ve gümüşten yapılmış eşyayı hediye olarak götürmekten kaçınınız. Çünkü burada bu tür hediyeler turistlere verilen incik boncuk hediyeler olarak kabul görmektedir.

>> Birisinin evine bir davet alırsanız, ithal bir viski veya kaliteli bir kutu çikolatayı hediye olarak götürebilirsiniz. Ertesi gün de teşekkür anlamında kırmızı olmayan bir demet gül gönderilebilir.

>> 13 sayısına dikkat edilmesinde fayda vardır.



PERU

- >> Kişisel ilişkiler iş ilişkilerinin geliştirilmesinde kritik rol oynamaktadır.
- >> İlk toplantıda hediye verilmesine gerek yoktur.
- >> Eğer hediye vermek isteniyorsa, bunu resmi olmayan sosyal olaylarda vermenizi tavsiye edilmektedir.
- >> Hediyeler arasında en iyi seçenek olarak ülkenizde el yapımı sanat değeri olan özel bir hediye olmasına özen gösteriniz.
- >> Şarap (Peru'da oldukça maliyetlidir), marka olan kalemler/kaliteli kalem setleri, masa aksesuarları, kravat, fular veya doğal kumaşlardan üretilmiş diğer aksesuarlar da güzel hediye seçenekleri arasındadır.



ŞİLİ

- >> Eğer bir hediye alırsanız, çok çabuk açın ve veren kişiye teşekkürlerinizi anında iletiniz.
- >> Aranızda iyi bir ilişki oluşuna kadar herhangi bir hediye beklenmemektedir.
- >> En popüler hediyeler arasında deri randevu kitapları, dolmakalem, çakmak ve parfüm gelmektedir.
- >> Eğer Şilili bir eve davet aldıysanız, önceden çiçek, şarap veya alkollü içecek götürebilirsiniz.
- >> Saygısızlık anlamına gelen sarı çiçek göndermeyin.

Metal Şekillendirmesinde yeni ufuklar

**DÖVME VE DÖKÜM SEKTÖRÜNDEKİ TEKNOLOJİK YENİLİKLER
MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR.
İNGİLTERE'DEKİ THE ADVANCED FORMİNG RESEARCH
CENTRE, METAL ŞEKİLLENDİRME KONUSUNDA YAPACAĐI
ARAŐTIRMALARLA ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ADINDAN ÇOK
BAHSETTİRECEĞE BENZİYOR.**



The Advanced Forming Research Centre (İleri Şekillendirme Araştırmaları Merkezi) daha önce yapılmamış yeni metal şekillendirmelerini teşvik etmek için kurulmuş yeni bir tesis. Bu tesisi tamamlanmasından 9 ay sonra tesisi Machinery Dergisi muhabiri Steed Webzell ziyaret etti.

Dövme ve döküm gibi geleneksel metal işleme teknikleri, nispeten uzun bir senedir temel olarak değiştirilmedi. Dünya pazarıyla birlikte hızla gelişen dövme endüstrisininin 2010 yılına kadar 55.7 milyar dolarlık büyümeye ulaşması bekleniyor. Bu rakam 2005 yılında 46 milyar dolardı. Bu en geleneksel üretim teknikleri, yıllık 2.2 milyar pound değerindeki araştırma fonunun bir parçası olarak, didik didik incelenme aşamasında ve gelişmeler şimdiye kadar hiç şahit olunmadığı kadar fazla.

Bu girişimin arkasındaki itici güç olan Strathclyde Üniversitesi (özellikle de, Tasarım, İmalat ve Mühendislik departmanı yönetimi, (Design, Manufacture and Engineering Management - DMEM) artı Makina Mühendisliği Bölümü) İskoçyalı yatırımcılar ve sanayi kuruluşlarıyla çapraz sektörlerle, kamu-özel yatırım işbirliği ile çalışıyor.

YENİ ÜRÜN TASARIMINI DESTEKLİYOR

Glasgow Havaalanı yakınındaki Inchinnan bölgesinde yer alan ve şu anda yapım aşamasında olan İleri Şekillendirme Araştırma Merkezi'nin ana binası aslında İleri Üretim Araştırmaları Merkezi (Advanced Manufacturing Research Centre AMRC) model alınarak Boeing'le birlikte Sheffield'ta geliştirildi. Tamamlandığında AFRC özellikle Ar-Ge çalışmaları anlamında çok daha iyi bir durumda olacak. Burada dövme ve dökme gibi metal şekillendirmelerinin yanında, süper plastik şekillendirme; plastik deformasyon ve akışkanlık gibi temel teknikler; ısı uygulamaları gibi destekleyici teknikler; malzeme kalitesi ve saflığını da içine alan tedarik zinciri sorunları ve araç tasarımları da araştırılacak. Üniversite tarafından yönetilen AFRC'de, yeni ürünlerin tasarımını ve üretimini destekleyecek. Bunların içinde uçak kanadı yapıları ve parçaları, göv-

deler, motorlar, arabalar, gemiler, tıbbi malzemeler, enerji üretimi donanımları ve rüzgâr türbinleri yer alıyor. Buradaki temel amaç ise Büyük Britanya'daki mühendislik sektörünü, maliyeti uygun ve daha ileri seviyedeki ürünleri piyasaya daha hızlı sürebilecek kapasiteye getirerek, küresel anlamda daha rekabetçi olmalarını sağlamak. Büyük Britanya'daki dövme ve şekillendirme sektörünün cirosu yaklaşık olarak 2.1 milyar pound.

İKİ ÖNEMLİ AMAÇ

Çalışmanın direktörü William Ion "Araştırma programı iki önemli alana sahip" diyor ve şöyle devam ediyor: "Bizim üyelerimiz tarafından desteklenecek ve yönetilecek ana program, ayrıca hem ticari organizasyonların hem de araştırma konseylerinin anlaşılabilir olarak çalışmaları yer alacak." Ion, "AFRC bu konsept üzerinde 2 yıldır çalışıyor" diyor.

Ion ayrıca, "Bu fikir aslında orijinal olarak Rolls-Royce tarafından ortaya atıldı. Rolls-Royce Sheffield'deki AMRC mo-

AFRC aktiviteleri, geleceğin şekillendirme teknolojilerinin temellerinde yatan gerçekdışı projelerle çeşitlenecek ve endüstriyel proseslerde aksaklıkları giderecek. Aslında, ilk projeleri üniversite içinde var olan tesisleri ve çalışanları kullanarak şimdiden başlatıldı (direkt olarak endüstriyel kontratlar tarafından finanse ediliyor). Bununla birlikte 2010 yılının ilkbaharına kadar, araştırmacılar yeni bir 25 milyon pound'dan istifade edebilecekler. Bu kaynak yeni tesis inşaatları ve tesis içlerinin teknoloji ile dekore edilmesi için kullanılabilir.

25 milyon poundun (yaklaşık son 5 yıldır yapılan yatırımları) 16 milyon poundu İskoç yatırımcılardan geliyor. İskoçlar hem yeni tesisi hem de sermaye donanımları (yaklaşık olarak 6 milyon pound) destekliyor. Geri kalan ise Mühendislik ve Fizik Bilimleri Araştırmaları Konseyi (Engineering and Physical Sciences Research Council- EPSRC) ve ek olarak AFRC üyeleri gibi diğer kaynaklardan geliyor.

İstenilen alımların arasında dövme, servo ve SPF baskıları, yenilikleri uygulama-

"Strathclyde Üniversitesi'nden Prof. Jim McDonald ise, "AFRC, üniversitelerin global firmalarla çalışarak, temel araştırmalar ve endüstriyel uygulamalar arasındaki boşluğun nasıl kapatılacağına dair çok güzel bir örnek" diye konuşuyor."

deli üzerinde istekliydi. Bu dönemden sonra pek çok politik tartışmanın da ardından, bütün üyelerimizin kamu sektörü kaynaklarını güvene almak için İskoç yatırımcıları ikna turu yer aldı" diye konuşuyor.

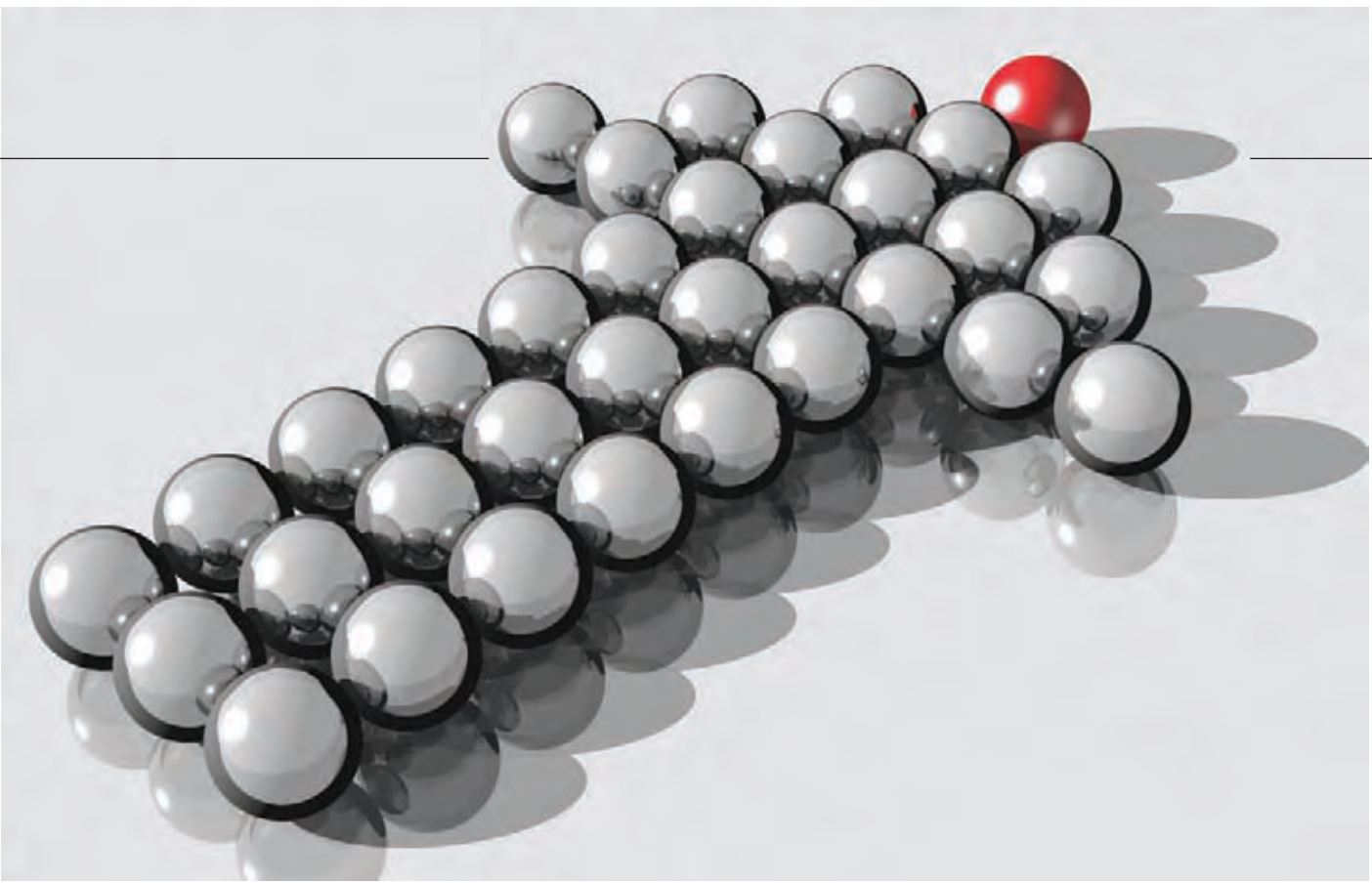
Ion ayrıca AMRC'nin kuruluşunu öneriyor ve şimdi AFRC yeni bir akronimin yaratılmasına öncülük ediyor: AXRC. "AXRC ağı, her geçen gün daha fazla kullanılmaya başlanacak olan bir terim" diye konuşan Ion şöyle devam ediyor, "X'le tesisin ana temasını açıklıyoruz. Diğer merkezlerde AXRC ağına katılacaklar."

Dökme ve dövme sektöründeki temel ve uygulamalı araştırmaları destekleyen

yan metroloji ve metalürji ekipmanları ve elektro-mekanikle, bilgisayar simülasyon sistemlerini de içine alan çok çeşitli endüstriyel şekillendirme makinelelerini olacak.

DÖVME VE DÖKÜMDE YENİ ARAŞTIRMALAR

"Yaklaşık 20 yıl önce, mekanik işlemlerin takip ettiği dövmecilik, pek çok hasasiyet için kabul edilen bir normdu" diye konuşan Prof. Brooks şöyle devam ediyor: "Yüksek hızla çalışan makineciliğin gelişimi ve 5-eksenli işleme, proses sırasında son komponentin tasarımının kararını vermek için mühendislere daha fazla zaman tanıyan işleme esnekliği ta-



nitti. Bununla birlikte, bu işlemler, maliyetlerin her geçen gün artan bir faktör olması nedeniyle sıkışmış durumda. İkiye katlanan yüksek ham madde ücretleri nedeniyle odak noktası bir kere daha değişmiş durumda. Sadece ürünün son haline yakın olmakla kalmayan gelişim proseslerimizin kazanımının bir parçası olarak, ayrıca gelişmiş kalite, piyasa sürülme zamanında azalma ve çok daha uzun kullanım ömrü gibi pek çok avantaj sağlıyor.”

Prof. Brooks, düşük maliyetli ekonomilerdeki zayıf deneyimlerden gelen son ürüne eş veya yakın biçimli ürünlerin, yetersiz kaliteli, ücretlerin arttığı ve elverişsiz döviz kurlarının olduğu yerlerde pek çok Batılı üreticiyi kıyı kesimlere geri çekilmek zorunda bıraktığını belirtiyor. AFRC’de yer alan ana şekillendirme teknolojileri SPF, döküm ve haddeleme gibi alanları merkeze alacak. Ayrıca bunların hepsi çalışma alanlarına göre sıcak ya da soğuk proses çalışma alanları olarak gruplandırılacak.

Prof. Brooks ve ekibinin çalışmalarının bir parçası olarak, özel ekipmanlar bir X-Ray diffractometeri içerecek ve bu pek çok malzeme içindeki kristalografik aşamaları tanımlarken, ayrıca çekirdek yapı ve artık deformasyonu inceleyecek. “Kalite pek çok modern dövme ve şekillendirme ihtiyacının kabindedir” diye konuşan Prof. Brooks, birkaç sene önce havacılıkta kullanılan dövme kanadın yaklaşık 0,5 mm toleransında olacağını

söylüyor. Brooks şöyle devam ediyor: “Bugün ise aynı tipteki dövülmüş ürünlerde tolerans ise 0,12 mm civarında. Bütün bunların yanında, ağır, sert ve dayanıklı maddelerde bazı problemler yaşanırken, hem arakesit hem de şekil verme anlamında dövmecilik çok daha kompleks. AFRC’nin çalışmalarından yararlananlar da, Boeing, Mettis Aerospace ve Rolls-Royce, Mitutoyo, Renishaw ve Fanuc Robotics gibi son derece kaliteli ve uluslararası çalışmaları bulunan kendi üyeleri olacak. Endüstrideki bu geniş tabanlı kalkınma AFRC’nin çok ölçekli sorunlarla başa çıkabilmesini sağlıyor. Bu araştırmalar da genelde makro proses katsayılarından materyallerin mikro karakteristik formlarına kadar dağılabilecek.

İKİ FARKLI ÜYELİK TİPİ

Pek çok Büyük Britanya şirketi ve uluslararası firma üyelik konusunda kayda değer bir ilgi gösterdi. Üyelikle ilgili 2 seviye var. İlk olarak ‘yüksek seviye’ (Tier One) üyeler direkt bağlantı halinde ve çalışmalardan büyük dönüş bekliyor. Bu kategori aynı zamanda araştırma programlarını yöneten kurulda bir koltuğu garanti altına alacak. İkinci kategorideki üyelik ise (Tier Two) tedarik zincirindeki firmalar, anahtar teknoloji sağlayıcıları için hazırlandı. Şimdiye kadar yönetim kurulunda olan Tier One grubundaki üyelerimizden gayet memnunuz diyen Ion şöyle devam ediyor: An-

cak yine de yakın gelecekte bize katılabilecek diğer firmalarla ilgili aktif bir şekilde arayış halinde olacağız. Tahminlerimize göre 5 yıl içinde 8 Tier One üye ve 10 da Tier Two üyeye sahip olacağız.

TEKNOLOJİ HATTI

Araştırma konuları üyeler tarafından belirlenecek. Sağlam ve katma değeri yüksek ürünler için yeni tasarım ve şekillendirme standartları kurulacak. Boeing Research & Technology’den İmalat Teknolojileri Lideri Ricky Martin şöyle konuşuyor: “AFRC’deki üyeliğimiz daha yüksek seviyede dövme ve döküm teknolojileri geliştirmemize olanak sağlıyor.” Strathclyde Üniversitesi’nden Prof. Jim McDonald ise, “AFRC üniversitelerin global firmalarla çalışarak, temel araştırmalar ve endüstriyel uygulamalar arasındaki boşluğun nasıl kapatılacağına dair çok güzel bir örnek” diye konuşuyor.

AFRC mühendislik ve üretimin gelişmesi için bir fener niteliğinde. Zamanla 60 kişilik bir çalışma ortamı yaratacak. Bunların yaklaşık 45’i gibi bir kısmı doktora yapmakta olan öğrenciler ve AFRC çalışanları olacak.

AFRC’nin yönetim yeri olarak Strathclyde Üniversitesi’nin seçilmesinde en ufak bir sorun yok. Sektörde 25 yıllık bir deneyimleri var ve şu anda AB’nin 6. çerçeve programı altında en büyük dövme ve döküm araştırmasını yönetiyorlar.

Avrupa Yatırım Bankası Türkiye’de nasıl çalışıyor?

AVRUPA YATIRIM BANKASI BİRİNCİ SINIF (AAA) KREDİ DERECELENDİRMESİ VE DÜNYANIN ÖNDE GELEN FİNANS SAĞLAYICILARINDAN BİRİ OLARAK, FİNANSMAN GÜCÜ, ULUSLARARASI SERMAYE PİYASALARINDAKİ VARLIĞI İLE FAALİYETLERİNDE KÂR AMACI GÜTMÜYOR. EIB HEM BİR BANKA, HEM DE AB GEREKSİNİMLERİNİ İYİ BİLEN VE KAPSAMLI SEKTÖR/ÜLKE BİLGİLERİNE SAHİP BİR AB KURUMU. MOMENT EXPO’NUN BU SAYISINDA TÜRKİYE’DE DE FAALİYETTE OLAN VE PEK ÇOK PROJİYİ DESTEKLEYEN BANKAYI MERCEK ALTINA ALDIK.

Türkiye’deki gazetecilik birliklerinin oluşturduğu G9 Platformu ve European Journalism Centre tarafından organize edilen Lüksemburg Dışişleri Bakanlığı’nın sponsor olduğu seminer

dizisi nedeniyle Türkiye’den 15 gazeteci Avrupa Birliği’nin Lüksemburg’daki kurumlarını ziyaret etti. Avrupa Birliği Adalet Divanı (Court of Justice), Avrupa Yatırım Bankası (Eurpan Investment Bank) ve Eurostat gibi Avrupa Birliği

için önemli kurumlar kapılarını Türkiyeli gazetecilere açtı. Seminer kapsamında Avrupa Yatırım Bankası İletişim Departmanından Helen Kavadia ve Corinne Quinet Avrupa Yatırım Bankası’nın faaliyetleri hakkında gazetecilere bilgi verdi.



698 MİLYAR EURONUN ÜZERİNDE FİNANSMAN

Avrupa Birliği'nin finansman kuruluşu olan Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank -EIB), kamu ve özel sektör kuruluşlarına üstlendikleri sağlam yatırımlar için uzun vadeli finansman sunarak AB politikası olan hedefleri destekliyor. EIB ekonomik açıdan kalıcı olacak projeleri finanse eden ve kâr amacı gütmeyen bir kurum. AB üyesi devletlerin sahibi olduğu banka, kurulduğu 1958 yılından bu yana AB üyesi, aday ve ortağı olan ülkelerde projeleri desteklemek için 698 milyar euronun üzerinde finansman sağladı.

Avrupa Yatırım Bankası 1960'ların ortalarından beri Türkiye'nin önde gelen yatırımlarına katkıda bulunuyor. Türki-

ye'ye sağlanan finansman tutarının 2004-2008 yılları arasında 8,3 milyar euroya ulaşmış olması ve 2009'un sonuna kadar da büyüme göstermeye devam etmesi bekleniyor. EIB fonlarından yararlananlar arasında kamu ve özel sektör, merkezi hükümet ve belediyeler, yerel bankalar ve sanayi yatırımcılarıyla birlikte yabancı yatırımcılar da bulunuyor. EIB Türkiye'nin AB'ye katılım sürecinde ilerleme kaydetmesini desteklemek amacıyla faaliyetlerini öncelikli olarak özellikle altyapı ve enerji sektöründe gösteriyor.

Kurumsal sektörün desteklenmesi, bankanın sunmuş olduğu finansal araç yelpazesinin genişletilmesi ve yerel para birimi bazında kredi sağlanması suretiyle hem yabancı hem de yerli özel sektör şirketlerinin teşvik edilmesi amaçlanıyor.

Başta fikir aşamasındaki yatırım projeleri olmak üzere doğrudan yabancı yatırımlara büyük öncelik veriliyor, özellikle az gelişmiş bölgelerin gelişmesine yardımcı olacak veya sınır ötesi ticaret ile bölgesel entegrasyonu canlandıracak projeler gözetiliyor.

PROJENİN YÜZDE 50'Sİ ÖDENİYOR

EIB tipik olarak proje maliyetlerinin yüzde 50'sine kadar olan kısmını finanse ediyor. EIB kredilerinin yatırımcının kendi fonlarına ve başka kaynaklardan sağlanan finansmana tamamlayıcı olması amaçlanıyor. Banka, diğer finans kuruluşları veya ticari bankalarla birlikte projeye ve projeyi geliştirene uygun bir finansman paketi sunmayı hedefliyor. EIB, yatırımları doğrudan krediler, global krediler veya KOBİ'ler için EIB kredileri aracılığıyla finanse ediyor. Büyük ölçekli projeler, EIB tarafından kendi kayıt ve şartları doğrultusunda, yatırımcı veya diğer banka ve kuruluşlar için oluşturulan doğrudan krediler aracılığıyla finanse ediliyor. EIB ekonomik, mali ve teknik uygunluğunu tespit etmek amacıyla her projeyi, proje geliştiricisinin mali durumunu ve sağlanan teminatın yeterli olup olmadığını değerlendiriyor. Her proje değerlendirmesi projenin çevre üzerindeki etkilerinin ölçülmesini de içermekte ve Banka çevre dostu projelerin finansmanına ilişkin

Avrupa çapındaki deneyimlerini sürece katıyor. Banka, gerektiğinde projelerin ulusal, Avrupa veya uluslararası düzeydeki çevre standartlarına uygun olduğunu doğrulamak durumundadır.

KOBİ'LER İÇİN EIB KREDİLERİ

Küçük ve orta ölçekli yatırım projeleri Banka tarafından global krediler, KOBİ'ler için EIB kredileri ve orta büyüklükte krediler aracılığıyla, yani finans kuruluşlarına veya ticari bankalara verilen kredi hatlarıyla dolaylı olarak finanse edilir. Ortak çalışılan kuruluşlar, üzerinde anlaşma sağlanan global kredi olanaklarını küçük ve orta ölçekli işletmelerin veya yerel ya da bölgesel yönetimlerin üstlendiği altyapı projelerini finanse etmekte kullanılır.

EIB, kredi olanağıyla ne tür bir yatırımın finanse edilebileceği ve uygun proje geliştirici niteliği üzerinde aracı banka ile anlaşma sağlar. Ortak çalıştığı kuruluşlar proje finansmanı ve kredi tahsisi işlemlerini kendi adlarına ve riski bizzat üstlenerek, kendi kayıt ve şartları çerçevesinde gerçekleştirirler. Bununla birlikte, EIB'nin sağladığı uzun vade olanakları ve uygun faiz oranları proje geliştiricilere sunulan şartları iyileştirilir. Banka aracılık ettiği krediler sayesinde, kendi finansal gücünü ortak çalıştığı kurumların yerel ve bölgesel Pazar bilgileri ve müşteri ağlarıyla birleştirmeyi hedefliyor.

EIB, AAA DERECELENDİRMESİNE SAHİP

Toplam yatırım maliyeti 50 milyon euronun üzerindeki projeler için yatırım türleri: Altyapı, enerji, çevre, sağlık, eğitim, Ar-Ge, sanayi ve hizmet sektörleri dahil olmak üzere geniş bir yelpazedeki uygun proje türleridir. Bu projelerden belediyeleri de içeren kamu kuruluşları, özel amaçla bir araya gelen gruplar, kamu ve özel sektör şirketleri yararlanabilir. EIB'nin finansmanı proje maliyetinin yüzde 50'si ile sınırlıdır. Projenin ekonomik hizmet ömrü ve nakit akışını yansıtan özel koşullar da dahil olmak üzere sanayi projeleri için tipik olarak 5 ila 12 yıl arası, altyapı ve enerji projeleri için 12 ila 25 yıl arasındadır. EIB'nin sahip olduğu AAA derecelendirmesi sermaye piyasalarındaki en iyi oranları elde etme-



sine olanak veriyor. Kredi kullananlar bu faiz oranlarından Banka'nın maliyetlerini ve uygulanabilir ise sınırlı bir risk marjını karşılamak için alınan küçük bir farkla yararlanabiliyor. Banka, sabit ve dalgalı faiz oranları ile finansal esneklik sağlayan farklı yapılar sunuyor. Bunlar

arasında gözden geçirilebilir sabit oranların yanı sıra sabit orandan dalgalıya ve dalgalıdan sabite dönüştürmeli gibi seçenekler bulunmaktadır. Kredilerde, ABD Doları, İsviçre Frankı ve Japon Yeni'nin yanı sıra, EURO, Türk Lirası ve diğer AB Üyesi Devletlerin para birim-

lerini içerecek şekilde bir veya daha fazla para biriminde kullanılabilir. EIB aynı zamanda yaygın fon programı sayesinde yerel sermaye piyasalarının gelişimini de destekliyor. Geri ödemeler genellikle eşit yıllık veya altı aylık taksitler şeklinde yapılandırılır, fakat ana para geri ödemesiz süreleri de içerecek şekilde gereksinimlere göre şekillendirilmiş geri ödeme takvimleri oluşturmak mümkün.

EIB, kredileri projenin yapısına ve kredi alanın niteliğine bağlı olarak yeterli teminat gerektiriyor. Özel sektöre verilen EIB kredileri teminat gerektirir ve bu teminat bir veya daha fazla uygun banka tarafından verilebilir. EIB çok taraflı niteliğine bağlı olarak ülkelerle yapmış olduğu anlaşmalar sayesinde müşterilerinin ve bankacı ortaklarının üstlendiği siyasi riskleri hafifletebilir.

KOBİ'LER İÇİN EIB KREDİLERİ

Yatırım maliyeti 25 milyon euronun altındaki projeler için kredi hatları tahsis

“ İstanbul Girişim Sermayesi İnisiyatifi (iVCi), tamamen EIB danışmanlığı altındaki fonlardan ve ortak yatırım fonlarından oluşan, Türkiye'ye tahsis edilmiş bir fondur. Son kapanış 31 Mart 2009 tarihinde 160 milyon euro olarak gerçekleşti. iVCi yatırımcıları Türkiye KOBİ Geliştirme Kurumu (KOSGEB), Türk Teknoloji Vakfı (TTGV'), Türkiye Kalkınma Bankası (TKB), Garanti Bankası, Yunanistan Merkez Bankası ve EIB'dir. ”

edilerek, global krediler bölgede bulunan EIB çalışma ortağı veya aracı bir banka tarafından veriliyor. Aracı bankalar EIB'den aldıkları fonları her bir projeyi değerlendirmek suretiyle riski bizzat üstlenerek kullandırırlar. Küçük ve orta ölçekli proje sahipleri doğrudan EIB çalışma ortağı olan bankalara başvurmalıdır. EIB'nin Türkiye'deki çalışma ortağı kuruluşlarının listesi www.eib.org/intermediaries adresinde bulunabilir.

Özellikle küçük ve orta ölçekli sanayi ve hizmet şirketlerinin ileri teknoloji yatırımları, Ar-Ge projeleri destek kapsamındadır. Sağlık ve eğitim hizmetlerine ek olarak altyapı, su tedarik ve sağlığına ilişkin projeler ile çevre koruma ve enerjinin rasyonel kullanımına yönelik projelerdir. Küçük ve orta ölçekli şirketler, yerel yönetimler ve diğer kamu kuruluşları veya özel amaçlı gruplar bu projelerden yararlanabilir. Yeni projelerin toplam maliyetinin yüzde 50'si, küçük ölçekli KOBİ yatırımları için toplam maliyetin yüzde 100'ü. Vade, faiz oranı, geri ödeme, para birimleri, teminat, komisyon/ücretler ise ilgili EIB çalışma ortağı kuruluş tarafından belirleniyor.

EIB KREDİSİNİN AVANTAJLARI

Bankanın birinci sınıf (AAA) kredi derecelendirmesi ve dünyanın önde gelen finans sağlayıcılarından biri olarak finansman gücü uluslararası sermaye piyasalarındaki varlığı ile faaliyetlerinde kâr amacı gütmemesi, cazip faiz oranlarıyla orta ve uzun vadeli finansman olanakları sunmasını mümkün kılıyor. EIB tercih edilen kredi kuruluşu statüsü ile hem müşterileri tarafından hem de çalışma ortağı olan bankalar tarafından üstlenilen siyasi riskleri hafifletebilir. EIB hem bir banka, hem de AB gereksinimlerini iyi bilen ve kapsamlı sektör/ülke bilgilerine sahip bir AB kurumu. Bu özellikleriyle birlikte EIB'nin projeler üzerindeki ayrıntılı ve titiz çalışmaları, uygun bulunan yatırımların finansmanına katılan diğer kuruluşlara da güven veriyor. EIB diğer uluslararası finans kuruluşları ve ticari bankalarla ortak finansman konusunda uzun bir geçmişe sahip. Avrupa Komisyonu'nun vazgeçilmez bir çalışma ortağı olan EIB, AB politikalarının desteklenmesi için



verilen AB bağışlarının ve AB genişleme sürecinin birbirini izleyen tüm aşamalarının bütünlüycisi durumunda.

Avrupa Yatırım Fonu, KOBİ finansmanı konusunda uzmanlaşmış bir Avrupa Birliği kuruluşu olarak yenilik, araştır-



ma ve geliştirme, girişimcilik, bölgesel büyüme ve istihdam yaratma gibi AB hedeflerini destekleyen bir rol üstleniyor. EIB'nin mülkiyet yapısı ise şöyle;

başlıca hissedar EIB'nin (yüzde 63,6) yanı sıra Avrupa Komisyonu (yüzde 27,4) ile 31 banka ve finans kuruluşundan (yüzde 9) oluşturuyor. Türkiye Sınai Kal-



kınma Bankası (TSKB) Eylül 2006'dan beri EIB'nin hissedarlarından. EIB'nin temel görevi, finansman bulma becerilerini arttırarak KOBİ'lere destek oluyor. EIB bu desteği, özel sermaye ve teminat sağlama yoluyla veriyor.

TÜRKİYE'DE EIB

Avrupa Yatırım Fonu'nun (European Investment Fund) yeni Türk hissedarı EIB geçtiğimiz üç yılda Türkiye'deki girişim sermayesi sektörünün gelişimine aktif olarak katkıda bulunuyor. Bunu, bağımsız olarak yönetilen iki önemli fona yatırım yaparak, gereksinimlere göre hazırlanmış bir program tasarlayarak ve uygulamaya alarak gerçekleştiriyor. 2007 başında EIB, Türkiye'de çeşitli sektörlerde büyüme sermayesi ve şirket alımlarına odaklanan Actera Partners ile 44 milyon euroluk bir anlaşma imzaladı. Bu büyük taahhülle EIB, yeni oluşan yüksek kaliteli bir takımı destekleyen bu fonun temel taşlarından biri haline geldi.

EIB 2007'nin ortalarında, Türkiye'de yüksek büyüme kaydeden sektörlerdeki sanayi liderlerinin büyüme ve yenileme sermayesine odaklanan, Türk Özel Ser-





maye Fonu II ile 10 milyon euroluk bir anlaşma imzaladı. Türk Girişim Ortakları ("Turkven") tarafından yönetilen fon Türkiye'deki en eski ve en başarılı özel sermaye şirketlerinden biri. İstanbul Girişim Sermayesi İnisiyatifi (iVCi), tamamen EIB danışmanlığı altındaki fonlardan ve ortak yatırım fonlarından oluşan, Türkiye'ye tahsis edilmiş bir fondur. Son kapanış 31 Mart 2009 tari-

hinde 160 milyon euro olarak gerçekleşti. iVCi yatırımcıları Türkiye KOBİ Geliştirme Kurumu (KOSGEB), Türk Teknoloji Vakfı (TTGV), Türkiye Kalkınma Bankası (TKB), Garanti Bankası, Yunanistan Merkez Bankası ve EIB'dir. iVCi'nin başlıca amacı, Türk kurumsal yatırımcıların ilk dalgası için bir platform sağlamanın yanı sıra, Türkiye'de girişim sermayesinin gelişmesi için bir



katalizör rolü oynamak. EIB, iVCi aracılığıyla varlık sınıfı hakkında bilgi paylaşımını sağlama açısından aktif bir rol üstleniyor. iVCi'nin ilk taahhütlerinin 2009 yılında gerçekleştirilmesi planlandı. EIB 2004 yılında Kredi Garanti Fonu (KGF) ile 9,4 milyon euroluk bir taahhüt imzaladı. Bu taahhüt, Avrupa Komisyonu'nun çok yıllık programına istinaden bir kontrgarantiyi şarta bağlıyor.

EIB PROJE DÖNGÜSÜ

EIB fonları için girişimci talebi başvuruları Banka'nın Lüksemburg'daki genel merkezinde bulunan Güney Doğu Avrupa kredilerinden sorumlu bölüme veya Türkiye'deki ofislerine herhangi bir formaliteye gerek kalmadan iletilebilir. Her proje EIB standartları ve AB yasa ve düzenlemeleri doğrultusunda mali ve teknik yönleri ile çevre etkileri açısından değerlendirmeye tabi tutulur. Banka'nın analizi projenin teknik sağlamlığına ve proje geliştiricisinin benimsenen teknik çözümleri uygulamadaki yeterliliğine odaklanır. Ayrıca teknik riskler ve bu riskleri azaltmak için alınan önlemler de incelenir. EIB iktisatçı ve mühendisleri, proje başarısını destekleyecek dünya çapında uzmanlığa sahiptir. Operasyon takımı projeleri Banka'nın daimi yürütme organı olan Yönetim Komitesi'nin onayına sunar.

EIB Başkanı ve operasyon takımı projeyi üye devletlerden her birinin ve Avrupa Komisyonu'nun temsilcisinden oluşan Yönetim Kurulu'na sunar. Sözleşme ile Banka'nın kararında temel teşkil eden ve değerlendirme sırasında incelenen tüm kilit unsurları birleştirilir. Ek olarak teknik şartnameyi ve gerekli teknik, ekonomik veya çevresel koşullarını içerir. Uygulanabilir olduğunda bir veya daha fazla teminat sözleşmesi ile desteklenir. Kredinin kullanılması ve geri ödeme koşulları üzerinde anlaşma sağlandıktan sonra fonlar müşterinin hesabına havale edilir.

Uzun vadeler, cazip faiz oranları ve her bir projeye özel ihtiyaçları karşılayacak esneklik EIB kredi sözleşmelerinin ayırt edici özellikleridir. Banka EIB'nin yönetici organlarının yanı sıra ilgili dış taraflar karşısında şeffaflık sağlamak amacıyla projelerin değerini ölçme yoluna gidebilir.



Mühendislikte ABD modeli

YENİ KURULAN BİLKENT ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ BAŞKANI 38 YILDIR ABD'DE YAŞAYAN VE 13 YIL BOYUNCA CARNEGIE MELLON ÜNİVERSİTESİ'NDE MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANLIĞI YAPAN PROF. DR. ADNAN AKAY OLDU. MİKRO BOYUTLU CİHAZLARIN TASARIM VE ÜRETİMİNİ TÜRKİYE'DE GELİŞTİRMEYE YOĞUNLAŞMAK İSTEYEN PROF. DR. AKAY, BÖLÜMDE VERİLEN EĞİTİM PROGRAMININ CARNEGIE MELLON ÜNİVERSİTESİ İLE MIT ARASINDA BİR PROGRAM OLARAK GÖRÜLEBİLECEĞİNİ SÖYLÜYOR.

3 8 yıldır ABD’de yaşayan Prof. Dr. Adnan Akay, Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Kurucu Bölüm Başkanı oldu. Lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimini North Carolina State Üniversitesi’nde tamamlayan Prof. Dr. Akay, 38 yıl yaşadığı ABD’de TÜBİTAK dengi bir kurum olan National Science Foundation’da (NSF) 160 milyon dolarlık dev bilim bütçesini yönetiyordu. Amerika’nın Carnegie Mellon Üniversitesi’nde 13 yıl makine mühendisliği bölüm başkanlığı da yapan Prof. Dr. Akay, Bilkent Üniversitesi’nde özellikle yoğunlaşmak istedikleri konulardan birinin mikro boyutlu cihazların tasan-



rım ve üretimini Türkiye’de geliştirmek olduğunu söylüyor. Prof. Dr. Akay, “Algılayıcılar (sensor) ve minyatür mikrorobotlar veya gittikçe gelişen nanoteknoloji konusundaki buluşların daha büyük boyutlarda kullanabilmesini kolaylaştıracak bir ara boyut olarak düşünebiliriz. Medikal (tıp) biyoteknoloji, ilaç salgılama, elektronik parçalar bu konu içinde kapsanabilir. Görüldüğü gibi bu konular hem nanoteknoloji hem de biyoloji alanlarını bir araya getiriyor” diyor. Bu sene ilk öğrencilerini kabul eden bölüme YÖK tarafından 78 öğrenci yerleştirildi.

MAKİNE MÜHENDİSLERİNE BİYOLOJİ DERSİ

Mühendisliği temel bilimlerle insanlar, toplum ve çevre arasında tamamlayan bir konu olarak gördüğü için mühendisliğin sorumluluğunun çok önemli olduğunu düşündüğünü aktaran Prof. Dr. Akay, “İyi bir mühendis olmak için hem temel bilimleri iyi bilmek hem de dünyanın ihtiyaçlarını iyi tanımak gerekiyor. Bu bakımdan öğrencilerimize sunduğumuz programda her iki konuyu da kapsıyoruz” diye konuşuyor. Bunun yanında makine mühendisliğinin temel uygulama alanlarını klasik alanlardan daha geniş tuttuklarını da belirten Prof. Dr. Akay şöyle devam ediyor: “Örneğin, makine mühendisliğinin

temelleri enerji dönüşümü (içten yanarlı motorlar), enerji iletişimi (dişliler), ve bunların tasarım ve üretimi olarak düşünülebilir. Klasik uygulamalar bilindiği gibi uçak motorların, otomobil, buzdolabı, havalandırma, üretim makinaları gibi önemli konuları kapsar.” Prof. Dr. Akay Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü olarak yapmak istediklerini ise şöyle açıklıyor: “Aynı prensipleri kullanarak uygulama alanlarını daha genişletmektir. Örneğin biyolojiyi ele alalım. Makine Mühendisleri olarak biyolojiye nasıl katkı sağlarız? Hücrelerin yapısını anlamakta nasıl yardımcı



Prof. Dr. Adnan Akay

Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Kurucu Bölüm Başkanı

Dokuların kuvvetleri, elektrik sinyalleri ile felçli insanların kollarını kullanabilmeleri veya yürüyebilmeleri güncel araştırma konularıdır ve bunlar makine mühendisliğinin yakından destekleyebileceği konulardır.

PROF. DR. ADNAN AKAY KİMDİR?

Lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimini North Carolina State Üniversitesi’nde tamamlayan Prof. Dr. Adnan Akay, mezun olduktan sonra iki yıl National Institute of Environmental Health Sciences’da görev yaptı. Bunu Wayne State Üniversitesinde 14 yıllık bir öğretim üyeliği dönemi takip etti. Bu yıllarda ayrıca Fransa, Çin ve İtalya gibi çeşitli ülkelerde ziyaretçi öğretim üyelikleri yapma fırsatı da oldu. 1992’de aldığı bir davet ile Carnegie Mellon Üniversitesi Makine Mühendisliği bölüm başkanlığı serüvenini başlatan Prof. Dr. Akay geliştirdiği yeni eğitim programları ve araştırma alanları ile bölümün ABD’de ilk 10 bölüm arasına girmesini sağladı. Bunu yaparken sadece eğitimle sınırlı kalmayan Prof. Dr. Akay, profesyonel derneklerle çalışmalara yoğun bir şekilde devam etti. Örneğin, yönetiminde görev aldığı American Society of Mechanical Engineers’da gürültü kontrolü ve akustik (Noise Control and Acoustic Division) üzerine bir alt bölüm kurdu. Türkiye’ye gelene kadar 3,5 sene bu kurumda Makina, İnşaat, İmalat ve İnovasyon Daire Başkanlığı görevini de yürüttü. Ocak 2009’da aldığı daveti kabul ederek Makine Mühendisliği Kurucu Bölüm Başkanı olarak Bilkent Üniversitesi’ne geldi.



olabiliriz? Baskı yapılan veya sıkıştırılan bir hücrede kimyasal tepkime olur. Ondan doğan elektrik sinyalleri

kanser tedavisi veya yapay dokuların saklanması için aşama kaydedilebiliyor. İşte bunlar ısı transferini gündeme geti-

“ Öğrencilerimize birinci yıldan başlayarak Makine Mühendisliği ve Sistem Mühendisliğini değişik bir şekilde işliyoruz. Bütün öğrencilerimize Moleküler Biyoloji ve Katı Malzeme Bilim ve Teknolojisi derslerini zorunlu tutuyoruz. Bunun yanında iletişim Psikolojisini de eğitim içine katmayı planlıyoruz ”

sinirlerden beyine iletilir. Bu süreçte birçok mühendislik dalı söz sahibi. Nereye, ne kadar baskı yapmak gerektiğini, nereye, ne kadar soğukluk lazım olduğunu modelleyen bilim insanları var. Hücreleri dondurarak

rir, yani makine mühendisliği prensipleri kullanılır. Makine Mühendisliği bu yeni konulara yaptığı katkılar, o konuların daha da gelişmesini sağladığı gibi, doğada olan süreçler ve tasarımlardan öğrenerek Makine Mühendisliği'nin de



gelişmesini daha da ilerleyeceğini öngörüyoruz.”

GÜNCEL ARAŞTIRMA KONULARINA YOĞUNLAŞACAK

Makine Mühendisliği'nde klasik olarak metallerin mukavemetlerini hesaplar-



ken artık yumuşak malzemelerin mukavemet ve ısı geçirgenliği yeni Makine Mühendisliğini ilgilendirecek. Prof. Dr. Akay, “Dokuların kuvvetleri, elektrik sinyalleri ile felçli insanların kollarını kullanabilmeleri veya yürüyebilmeleri güncel araştırma konularıdır ve bunlar

makine mühendisliğinin yakından destekleyebileceği konulardır” diyor.

MİKRO BOYUTLU CİHAZLARIN TASARIMI TÜRKİYE'DEN

Yoğunlaşmak istedikleri diğer bir konunun da mikro boyutlu cihazların tasarım

ve üretimini Türkiye’de geliştirmek olduğunun altını çizen Prof. Dr. Akay, “Algılayıcılar (sensor) ve minyatür mikrorobotlar veya gittikçe gelişen nanoteknoloji konusundaki buluşların daha büyük boyutlarda kullanılabilmesini kolaylaştıracak bir ara boyut olarak düşü-



nebiliriz” diyor. Prof. Dr. Akay şöyle devam ediyor: “Medikal (tıp) biyoteknoloji, ilaç salgılama, elektronik parçalar bu konu içinde kapsanabilir. Görüldüğü gibi bu konular hem nanoteknoloji hem de biyoloji alanlarını bir araya getiriyor.”

BİRBİRLERİNE YAKIN DERSLER BİRLEŞTİRİLDİ

Bölümde verilen eğitim programının Carnegie Mellon Üniversitesi ile MIT

(Massachusetts Institute of Technology) arasında bir program olarak görülebileceğini de vurgulayan Prof. Dr. Akay, “İkisinin de en iyi kısımlarını alarak, ikisinde de olmayan yeni konuları işleyen bir program kurduk. Örneğin, öğrencilerimize birinci yıldan başlayarak Makine Mühendisliği ve Sistem Mühendisliğini değişik bir şekilde işliyoruz. Bütün öğrencilerimize Moleküler Biyoloji ve Katı Malzeme Bilim ve Teknolojisi derslerini zorunlu tutuyoruz. Bunun yanında



iletişim Psikolojisini de eğitim içine katmayı planlıyoruz” diyor.

Prof. Dr. Akay, eğitim yaklaşımlarında önemli olan bir noktayı da şöyle açıklıyor: “Bilirsiniz dersler konulara ayrılarak verilir. Programımızda birbirlerine yakın olan dersler örneğin termodinamik akışkanlar mekaniği ve ısı transferi, birleştirilerek bir arada verilecektir. Bunların dışında öğrencilerin öğrenme arzularını göz önüne alarak birçok dersleri seçmeli olarak bıraktık.”

İLK YILINDA 78 ÖĞRENCİ

Öğrencilerin zeka ve arzularının değişik olabileceğini ve kendilerinin seçtikleri dersleri daha iyi öğrenebileceklerini göz önüne alarak böyle bir yaklaşımda bulduklarını belirten Prof. Dr. Akay, “Daha önceki tecrübelerimiz bu yaklaşımın daha verimli olduğunu gösteriyor. Öğrenimin hem düşünce hem de tecrübe yolları ile olduğunu düşünerek, eğitimimizde laboratuvar, deney ve tasarımda ayrıca ağırlıklı olacaktır” diye konuşuyor.

İlk öğrencilerini bu yıl kabul eden Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği'ne YÖK tarafından 78 öğrenci yerleştirildi. Öğrencilerin 48'i Bilkent Üniversitesi Hazırlık Bölümü'ne devam ederken 30 öğrenci Makine Mühendisliği Bölümü'nde ders almaya başladı. Bölüm bu sene ayrıca 3 yüksek lisans öğrencisini kabul etti.



göstergeler

Makine ihracatının 4 atlısı

GÜRCİSTAN, IRAK, SUUDİ ARABİSTAN VE İRAN MAKİNE İHRACATIMIZIN EN HIZLI ŞEKİLDE ARTTIĞI 4 ÜLKE. GEÇTİĞİMİZ YILIN İLK 10 AYINA GÖRE 2009'UN AYNI DÖNEMİNDE MAKİNE İHRACATIMIZ BU 4 ÜLKEYE SIRASIYLA YÜZDE 57, YÜZDE 44, YÜZDE 21 VE YÜZDE 11 DÜZEYİNDE ARTIŞ GÖSTERDİ.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği işteğal alanına giren GTİP'ler kapsamında belirlenen Türkiye geneli ihracat kayıtlarına göre; 2008 yılı Ocak-Eylül dönemi ihracat kayıt rakamı 5 milyar 488 milyon dolar iken, bu rakam 2009 yılının eş zaman diliminde yüzde 26 oranında azalarak 4 milyar 60 milyon dolar olarak gerçekleşti. Makine sektörü toplamı, 84. fasılın tamamı ve 84. fasıl dışı Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği işteğal alanı itibarıyla 2009 yılının ilk 10 ayında önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 25,7 azalarak 6 milyar 342 milyon dolar olarak kaydedildi.

Mal grupları bazında incelendiğinde ise; 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde, ihracatında en yüksek artış gerçekleşen kalemler ise yüzde 3 ile Savunma Sanayi için Silah ve Mühimmat, yüzde 3 ile Hadde ve Döküm Makineleri, Kalıplar olmuş. 2009 yılı Ocak-Eylül dönemi ihracatında en fazla gerileme görülen ilk beş mal grubu ise; yüzde 49,4 ile "Diğer Endüstriyel Yıkama ve Kurutma Makineleri", yüzde 47,3 ile "Büro Makineleri", yüzde 45,8 ile "İnşaat

ve Madencilik Makineleri", yüzde 43,8 ile "Takım Tezgahları" ve yüzde 37,6 ile de "Rulmanlar" olmuş. OAİB işteğal alanına giren ürünler itibarıyla, mal gruplarının sektör ihracatından aldıkları paylar incelendiğinde ise; 2009 yılı Ocak-Eylül döneminde; yüzde 13 pay ile Endüstriyel Klimalar ve Soğutma Makineleri birinci, yüzde 10,9 pay ile İnşaat ve Madencilikte Kullanılan Makineler ikinci ve 8,2 pay ile

Takım Tezgahları ile Pompalar ve Kompresörler üçüncü sırada yer alıyor.

BİRİNCİ GÜRCİSTAN İKİNCİ IRAK

Ülkeler itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde; 2009 yılı Ocak-Eylül döneminde en fazla ihracat yapılan ilk üç ülke Almanya, ABD ve İran olarak sıralanıyor. Söz konusu dönemde ilk on ülke ara-

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTEĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2008-2009 YILLARI OCAK-EYLÜL DÖNEMİ)

ÜLKE	2008 YILI		2009 YILI		(% DEĞİŞİM)	
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer
ALMANYA	75,245,436	515,304,559	49,590,069	338,866,541	-34	-34
ABD	31,809,095	324,666,960	18,728,174	245,242,844	-41	-24
İRAN	32,286,125	185,787,097	32,206,914	206,178,931	0	11
IRAK	25,383,592	129,664,674	37,495,076	186,653,337	48	44
İNGİLTERE	63,349,595	265,475,584	40,818,121	180,714,188	-36	-32
RUSYA FEDERASYONU	48,014,921	352,804,869	22,263,785	150,881,355	-54	-57
İTALYA	46,811,327	234,865,989	25,393,920	141,289,993	-46	-40
FRANSA	32,353,113	213,673,160	22,897,267	130,608,180	-29	-39
GÜRCİSTAN	10,927,438	80,625,763	8,691,040	126,625,767	-20	57
SUUDİ ARABİSTAN	15,190,559	96,838,062	18,572,014	117,002,298	22	21
DİĞER	465,648,692	3,088,580,155	367,816,423	2,236,695,937	-21	-28
T O P L A M	847,019,894	5,488,286,873	644,472,803	4,060,759,370	-23.9	-26.0

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları





sında en büyük ihracat artışının yüzde 57 ile Gürcistan'a yönelik olduğu görülüyor. Anılan ülkeye makine ihracatımız 126 milyon 600 bin dolar olarak gerçekleşmiş. Gürcistan'ın ardından makine ihracatımızın yükseliş kaydettiği önemli pazarlardan biri olan Irak'a yönelik olarak 2008 yılının Ocak-Eylül ayları arasında 129 milyon 665 bin dolarlık ihracat söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine gelindiğinde bu değer yüzde 44 oranında yükseliş kaydederek 186 milyon 653 bin dolar olmuş. Irak pazarı da geçtiğimiz aylarda olduğu gibi makine ihracatımızın yükseldiği ülkelerden biri olmuş. Irak'a yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Haziran döneminde 85 milyon 256 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise yüzde 53 artışla 130 milyon 438 bin dolarlık ihracat yapılmış.

RUSYA FEDERASYONU'NDAKİ GERILEME SÜRÜYOR

Türkiye makine ihracatının en fazla gerileme kaydettiği pazarın Rusya Federasyonu olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 352 milyon 804 bin dolarlık makine ihracatı

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN TAMAMINA İLİŞKİN İHRACAT KAYIT RAKAMLARI						
	OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		(% Değişim	
	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar Kg	Değer (\$)	Miktar kg	Değer (\$)
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	28,201,054	201,641,096	30,292,929	189,075,950	7.4	-6.2
TÜRBİN-TURBOJET, TURBOPROPELLERLER, AKS, PARÇ.	7,167,428	171,611,715	8,726,714	161,359,226	21.8	-6.0
POMPA VE KOMPRESÖRLER	56,005,006	473,352,173	41,958,009	332,005,550	-25.1	-29.9
MOTORLAR	61,439,289	1,238,001,766	40,621,083	761,667,639	-33.9	-38.5
VANALAR	29,054,715	255,038,976	22,070,963	185,860,925	-24.0	-27.1
KLİMALAR, SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR	296,761,301	1,555,470,776	269,808,419	1,228,192,636	-9.1	-21.0
ISITICILAR VE FIRINLAR	24,483,422	198,701,087	19,549,682	154,400,526	-20.2	-22.3
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PARÇ.	228,118,812	210,492,896	29,414,572	216,911,392	4.6	3.0
GIDA SAN. MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	42,494,703	292,015,150	40,011,643	271,827,969	-5.8	-6.9
TARIM VE ORMANCIKLIKTA KULLANILAN MAK., AKS, PARÇ.	60,846,104	308,642,356	49,698,749	215,817,946	-18.3	-30.1
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK., AKS, PARÇ.	24,294,405	129,354,096	22,487,385	124,238,168	-7.4	-4.0
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAK. AKS. PARÇ.	205,211,095	816,173,924	111,948,515	442,080,436	-45.4	-45.8
KAĞIT İMALİ VE MATBAACILIK MAK.	4,173,328	44,652,455	3,769,757	31,142,760	-9.7	-30.3
DİĞER YIKAMA, KURUTMA MAK., AKS. PARÇ.	201,515,857	766,177,452	207,361,732	693,437,878	2.9	-9.5
AMBALAJ MAKİNELERİ	2,885,986	66,413,466	2,339,793	47,608,634	-18.9	-28.3
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	29,954,374	209,313,745	36,758,864	179,568,118	22.7	-14.2
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	958,036	5,270,408	922,854	3,844,593	-3.7	-27.1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞL. VE İMALİ MAK.	7,024,871	73,800,279	4,862,302	46,241,078	-30.8	-37.3
TAKIM TEZGAHLARI	89,669,914	593,715,501	52,791,965	333,933,335	-41.1	-43.8
BÜRO MAKİNELERİ	22,832,159	96,361,999	2,104,863	61,892,436	-25.7	-35.8
RULMANLAR	7,714,400	74,669,038	4,778,579	46,584,291	-38.1	-37.6
SAVUNMA SAN. İÇİN SİLAH VE MÜHİMİMAT	10,490,757	242,877,467	9,962,367	250,127,759	-5.0	3.0
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	72,106,879	512,150,461	49,978,501	364,411,403	-30.7	-28.8
TOPLAM	1,293,403,894	8,535,898,282	1,062,220,241	6,342,230,648	-17.9	-25.7

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

Not: 12'li GTİP bazında ihracat kayıtlarına "www.makinebirlik.com" web sitesinin "İstatistik" bölümünden ulaşabilirsiniz.

yapılmışken 2009 yılının aynı dönemi- ne gelindiğinde bu değer yüzde 57 oranında azalarak 150 milyon 881 bin dolar olmuş. Makine ihracatımızın gerileme gösterdiği bir diğer ülke ise İngiltere. Bu ülkeye 2008 yılının ilk 10 ayında 265 milyon 475 bin dolar makine ihracatımız varken 2009 yılının

Ocak-Eylül dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 32 oranında gerileme ile ihracat rakamı 180 milyon 714 bin dolara düşmüş. İtalya'da Avrupa pazarında ihracatımızın gerilediği ülkeler arasında yer alıyor. İtalya'ya yönelik makine ihracatımız 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 234 milyon 865 bin dolar iken

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

MAL GRUBU ADI	OCAK-EYLÜL 2008			OCAK-EYLÜL 2009			(% Değişim		
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/KG	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/KG	Miktar	Değer	
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	28,201,054	201,641,096	7.2	30,292,929	189,075,950	6.2	7.4	-6.2	
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, AKS. VE PRÇ.	7,167,428	171,611,715	23.9	8,726,714	161,359,226	18.5	21.8	-6.0	
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	56,005,006	473,352,173	8.5	41,958,009	332,005,550	7.9	-25.1	-29.9	
VANALAR	29,054,715	255,038,976	8.8	22,070,963	185,860,925	8.4	-24.0	-27.1	
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAK.	127,493,856	683,273,408	5.4	112,064,436	528,265,539	4.7	-12.1	-22.7	
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	20,261,165	171,022,178	8.4	16,103,346	135,642,145	8.4	-20.5	-20.7	
HADDE VE DÖKÜM MAK., KALIPLAR, AKS. VE PRÇ.	28,118,812	210,492,896	7.5	29,414,572	216,911,392	7.4	4.6	3.0	
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	42,494,703	292,015,150	6.9	40,011,643	271,827,969	6.8	-5.8	-6.9	
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	60,846,104	308,642,356	5.1	49,698,749	215,817,946	4.3	-18.3	-30.1	
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAK.	24,294,405	129,354,096	5.3	22,487,385	124,238,168	5.5	-7.4	-4.0	
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	205,211,095	816,173,924	4.0	111,948,515	442,080,436	3.9	-45.4	-45.8	
KAĞIT İMALINE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAK.	4,173,328	44,652,455	10.7	3,769,757	31,142,760	8.3	-9.7	-30.3	
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA, KURUTMA MAK.	783,006	11,075,828	14.1	416,696	5,608,393	13.5	-46.8	-49.4	
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2,885,986	66,413,466	23.0	2,339,793	47,608,634	20.3	-18.9	-28.3	
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	29,954,374	209,313,745	7.0	36,758,864	179,568,118	4.9	22.7	-14.2	
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	958,036	5,270,408	5.5	922,854	3,844,593	4.2	-3.7	-27.1	
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	7,024,871	73,800,279	10.5	4,862,302	46,241,078	9.5	-30.8	-37.3	
TAKIM TEZGAHLARI	89,669,914	593,715,501	6.6	52,791,965	333,933,335	6.3	-41.1	-43.8	
MOTORLAR	50,316	626,024	12.4	173,284	408,637	2.4	244.4	-34.7	
BÜRO MAKİNELERİ	456,470	4,670,795	10.2	227,433	2,461,158	10.8	-50.2	-47.3	
RULMANLAR	7,714,400	74,669,038	9.7	4,778,579	46,584,291	9.7	-38.1	-37.6	
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİM MAT	10,490,757	242,877,467	23.2	9,962,367	250,127,759	25.1	-5.0	3.0	
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	63,710,093	448,583,901	7.0	42,691,647	310,145,367	7.3	-33.0	-30.9	
TOPLAM	847,019,894	5,488,286,873	6.5	644,472,803	4,060,759,370	6.3	-23.9	-26.0	

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

2009 yılına gelindiğinde yüzde 40 değer düşüşü yaşanarak ihracatımız 141 milyon 289 bin dolara inmiş. Fransa'da İtalya gibi değer düşüşü yaşanan ülkeler arasında yer alıyor. Fransa'ya 2008 yılının ilk 10 ayında 213 milyon 673 bin dolarlık makine ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının ilk 10 ayına gelindiğinde ise yüzde 39 oranında gerileme ile 130 milyon 698 bin dolarlık ihracat kaydedilmiş.

MAL GRUPLARINA GÖRE EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

2009 yılı Ocak-Eylül döneminde mal grupları bazında en fazla ihracat yapılan ülkeler ise, İnşaat ve Madencilik Makinelerinde; Almanya, Cezayir ve Libya; Endüstriyel Klimalar ve Soğutucularda; İngiltere, Irak ve Fransa, Takım Tezgâhlarında; Irak, Almanya ve İran, Pompa ve Kompresörlerde; Almanya, Romanya ve İtalya, Tarım ve Ormancılık Makinelerinde; ABD, Fas ve Irak, Gıda İşleme Makinelerinde; Suriye, Kazakistan ve Almanya, Vanalarda; Almanya, Libya ve Irak, Tekstil ve Konfeksiyon Makinelerinde; Etiyopya, Hindistan ve Mısır, Hadde ve Döküm Makinelerinde; İran, İtalya ve Almanya, Reaktör ve Kazanlarda; İstanbul Deri Serbest Bölgesi, İngiltere ve Almanya, Türbin, Turbojet ve Hidrolik Silindirlerde; ABD, Avusturya ve Fransa, Yük Kaldırma, Taşıma ve İstifleme Makinelerinde; Suudi Arabistan, Rusya ve Almanya, Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makinelerinde; Rusya Federasyonu, İran ve Kazakistan Rulmanlarda; Almanya, İtalya ve Fransa, Ambalaj Makinelerinde ise; İtalya, Irak ve Suriye olmuş.



ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR

Türkiye endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde gerileme gösterdi. 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 171 milyon 22 bin dolar olan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız 2009 yılının Ocak-Eylül dönemine gelindiğinde yüzde 20,7 oranında gerileme göstererek 135 milyon 642 bin dolar oldu. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın birinci sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye'den 28 milyon 909 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapılmışken 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde ise bu değer yüzde 35 oranında düşerek 18 milyon 793 bin dolara indi. Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar mal grubunda ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Fransa. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 15 milyon 986 bin dolar olan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımız 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde ise yüzde 30,6 gerileyerek 11 milyon 98 bin dolar oldu. Bu mal



grubundaki üçüncü en büyük ihracat pazarımız ise Mısır olduğu görülüyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül

döneminde 8 milyon 506 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 16 değer düşüşüyle 7 milyon 146 bin dolar seviyesine indi.

Endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatımızdaki en hızlı artışların yaşandığı ülkeler ise Türkmenistan, Urun ve Irak olarak sıralanıyor. Irak'a 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 2 milyon 843 bin dolarlık endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde yüzde 107,1 oranında yüksek bir artış yaşanarak 5 milyon 887 bin dolar değerine ulaşılmış. Türkmenis-

tan'da bu mal grubu için ihracat artış oranımızın en hızlı olduğu ülke konumunda. Türkmenistan'a 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 947 bin dolar endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde ise 5 milyon 167 bin dolarlık ihracat yapılmış. 2008 yılı Ocak-Eylül döneminde en hızlı ihracat artışının yaşandığı bir diğer ülke ise Ürdün olmuş. Bu ülkeye yapılan endüstriyel ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı geçen yılın Ocak-Eylül döneminde 1 milyon 306 bin dolar iken 2009 yılının Ocak-Eylül dönemine gelindiğinde ise 4 milyon 337 bin dolar değerine ulaşmış.

ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(% DEĞİŞİM)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	\$/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	2.988.817	28.909.785	9,7	2.112.988	18.793.531	8,9	-29,3	-35,0
FRANSA	1.104.648	15.986.233	14,5	890.143	11.098.729	12,5	-19,4	-30,6
MISIR	785.199	8.506.965	10,8	1.612.945	7.146.069	4,4	105,4	-16,0
İRAN	702.263	6.317.213	9,0	794.369	6.828.287	8,6	13,1	8,1
İRAK	450.329	2.843.145	6,3	683.358	5.887.518	8,6	51,7	107,1

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
20.261.165	171.022.178	16.103.346	135.642.145	-20,5	-20,7

ENDÜSTRİYEL KLİMA LAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Ülkemiz Ocak-Eylül 2009 dönemi Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibarıyla ihracat kayıt rakamları incelendiğinde endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22,7 oranında değer kaybı yaşayarak 683 milyon 273 bin dolardan 528 milyon 265 bin dolara düştüğü görülüyor. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise İngiltere'nin ilk sırada yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 94 milyon 586 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı yapılmış. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Irak. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 45 milyon 685 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde bu değer küçük bir artışla 45 milyon 706 bin dolar olmuş.



Bu mal grubu içerisindeki en fazla ihracat yaptığımız üçüncü ülkenin ise Fransa olduğu görülüyor. Fransa'ya 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 39 milyon 353 bin dolarlık endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatı varken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde

de ise yüzde 3,7 oranında yükselişle 40 milyon 797 bin dolar değeri yakalanmış. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatımızın Ocak-Eylül 2009 dönemi içerisinde en fazla ihracat artışı yaşanan ülke ise İran olmuş. İran'a bu mal grubunda yapılan ihracatımız yüzde 37,7 oranında artış kaydederek 12 milyon 995 bin dolardan 17 milyon 897 bin dolar olmuş.

önemli ülkelerden biri gelişmiş sanayisiyle de öne çıkan Almanya. Sektörde yaşadığımız önemli sorunlardan biri olarak ise iç piyasada yaşanan dengesizlikleri verebiliriz. Yine ayrıca enflasyon ve fiyat artışları da sektörü olumsuz etkiliyor. Bütün bu sorunlardan sıyrılabilmek için devletin üreticilere kredi vermesi gerekiyor. Aynı zamanda KDV indirimleri de üreticileri bir nebze de olsa rahatlatacaktır. Soğutucular olarak ÖTV'nin indirilmesinden yanayız. Piyasa daralmış durumda şu anda buzdolabı satamıyoruz hiç kimseye. Genel olarak sektöre baktığımızda ise 2009 Ocak-Eylül ihracatının 1 milyar 228 milyon 192 bin olduğu görülüyor. 2008'in aynı döneminde ise bu rakam 1 milyar 555 milyon 470 bin dolardı. Sektörde yüzde 21'lik bir düşüş yaşandı.

Rıza Aslan
İzmir Muhasebe Sorumlusu

"Almanya'ya ihracat yapıyoruz"

Genel olarak önceki seneye göre daha düşük. Piyasadaki durgunlukla da ilgili bu durum biraz. Ekonomik kriz hemen hemen bütün sektörleri etkisi altına almış durumda. İhracat yaptığımız en

ENDÜSTRİYEL KLİMA LAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İNGİLTERE	17.850.544	94.586.493	5,3	20.863.958	82.781.307	4,0	16,9	-12,5
İRAK	11.545.226	45.685.826	4,0	11.492.735	45.706.950	4,0	-0,5	0,0
FRANSA	8.020.673	39.353.621	4,9	9.573.267	40.797.889	4,3	19,4	3,7
ALMANYA	4.726.450	35.540.148	7,5	4.276.739	26.763.568	6,3	-9,5	-24,7
İRAN	1.873.574	12.995.992	6,9	3.496.211	17.897.533	5,1	86,6	37,7

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA ENDÜSTRİYEL KLİMA LAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak- Eylül Dönemi)

OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
127.493.856	683.273.408	112.064.436	528.265.539	-12,1	-22,7

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ

Türkiye gıda sanayii makineleri ihracatı 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde azalış gösterdi. 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 292 milyon 15 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Eylül dönemine geldiğinde ise yüzde 6,9 oranında gerileyerek 271 milyon 827 bin dolar seviyesi düşmüştü.

Gıda sanayi makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise bu mal grubu için en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkenin Suriye olduğu görülüyor. Suriye'ye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye'den 13 milyon 116 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı gerçekleştirilmişken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde ise yüzde 63,3 oranında artışla 21 milyon 420 bin dolar seviyesine ulaşılmış. Gıda sanayii makinelerindeki en büyük ikinci pazarımız ise Kazakistan. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 16 milyon 511 bin dolarlık gıda sanayi makine-

leri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Eylül dönemine geldiğinde ise yüzde 26,2 artışla 20 milyon 838 bin dolar ihracat kaydedilmiş. Gıda sanayii makinelerinde en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz üçüncü ülke ise Almanya olmuş. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 18 milyon 674 bin dolar gıda sanayii makineleri ihracatı yapılırken 2009 yılının eş zaman diliminde bu değer yüzde 5,7 oranında gerileme göstererek ihracatımız 17 milyon 601 bin dolar olmuş. Gıda sanayi makineleri ihracatımızın en fazla ihracat artışı olan pazarları incelendiğinde ise Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) başı çektiği görülüyor. BAE'ye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 5 milyon 114 bin dolarlık gıda sanayii makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde yüzde 66,6 yükselişle 8 milyon 521 bin dolarlık ihracat yapılmış.



Okçul Barlık
Uğur Makine Genel Müdürü

GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
SURİYE	2.368.655	13.116.379	5,5	2.442.825	21.420.208	8,8	3,1	63,3
KAZAKİSTAN	2.923.631	16.511.721	5,6	4.227.331	20.838.759	4,9	44,6	26,2
ALMANYA	1.089.996	18.674.225	17,1	1.012.618	17.601.080	17,4	-7,1	-5,7
IRAK	3.607.914	16.813.252	4,7	3.294.677	15.079.312	4,6	-8,7	-10,3
İRAN	2.916.368	16.756.705	5,7	2.480.706	12.813.943	5,2	-14,9	-23,5

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
42.494.703	292.015.150	40.011.643	271.827.969	-5,8	-6,9



"10 milyon euro ihracat bedefimiz var"

Firma olarak ihracatımızın nispeten düştüğünü söyleyebilirim. Uğur Makine olarak 2 milyon 643 bin 974 euro dolar olarak 2 milyon 363 bin 472 dolar ihracat gerçekleştirdik. Bereketli Uğur Makineleri ise 1 milyon 544 bin 984 dolar, 796 bin 274 euro ihracat gerçekleştirdi. Bir diğer firmamız olan Barcan Dış Ticaret 2 milyon 886 bin euro ihracat gerçekleştirdi. En az 10 milyon euro ihracat yapmayı planlıyoruz. Çalışmalarımız sü-

riyor. 2 ay içinde ulaştırılacak yüklemelerimiz de mevcut. İhracat yaptığımız ülkelerin başında ise Nijerya, Mısır, Ukrayna, Azerbaycan gibi ülkeler geliyor. Krizden müşterilerimiz etkilendiği için biz de etkilendik. Genel olarak sektör ihracatına baktığımız zaman ise 271 milyon 827 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu rakam geçtiğimiz yılın aynı döneminde 292 milyon 15 bin dolardı. Bu da aslında genel olarak sektörün yüzde 6,9'luk bir daralma yaşadığını gösteriyor.

REAKTÖR VE KAZANLAR

Ülkemiz reaktör ve kazanlar ihracatı 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde gerileme gösterdi. 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 201 milyon 641 bin dolar olan reaktör ve kazanlar ihracatımız 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde ise yüzde 6,2 oranında gerileme göstererek 189 milyon 75 bin dolar olmuş.

Reaktör ve kazanlar ihracatımızın en fazla yapıldığı yerin ise İstanbul Deri Serbest Bölgesi olduğu görülüyor. İstanbul Deri Serbest Bölgesi'nden 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 61 milyon 882 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapılmış durumda. Reaktör ve kazanlar ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ikinci sırada İngiltere'nin yer aldığı görülüyor. İngiltere'ye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 19 milyon 40 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Eylül dönemine gelindiğinde ise bu değer yüzde 45,5 oranında yükselişle 27 milyon 685 bin dolar olmuş. Reaktör ve kazanlar ihracatımızın ülkeler



bazındaki üçüncü en büyük pazarı ise Almanya. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-

Eylül döneminde 12 milyon 280 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapılmışken 2009 yılının aynı döneminde yüzde 35 oranında artış kaydedilerek 16 milyon 686 bin dolar seviyesi yakalanmış. Reaktör ve kazanlar ihracatımızdaki dördüncü en büyük pazar ise İspanya. Söz konusu ülkeye 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde 13 milyon 214 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı gerçekleştirilmiş durumda.

Reaktör ve kazanlar ihracatımızın artış hızı baz alınarak yapılan değerlendirmede ise en büyük ihracat artışının Ce-

zayir'e yönelik olduğu görülüyor. Cezayir'e 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 406 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı söz konusu iken 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde ise 4 milyon 525 bin dolar seviyesinin yakalandığı görülüyor. Macaristan ise reaktör ve kazanlar ihracatımızın en hızlı artış gösterdiği ikinci ülke konumunda. Macaristan'a 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 1 milyon 822 bin dolarlık reaktör ve kazanlar ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde ise 5 milyon 535 bin dolar seviyesi yakalanmış.

REAKTÖR VE KAZANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İST.DERİ SERB. BÖL.	4.026.367	61.882.364	15,4	3.976.379	59.634.237	15,0	-1,2	-3,6
İNGİLTERE	1.780.998	19.040.305	10,7	2.711.715	27.685.508	10,2	52,3	45,4
ALMANYA	2.980.926	12.280.514	4,1	4.103.508	16.686.791	4,1	37,7	35,9
İSPANYA	1.057.525	16.529.194	15,6	1.439.954	13.214.135	9,2	36,2	-20,1
RUSYA FED.	1.261.200	8.925.629	7,1	1.188.365	8.602.955	7,2	-5,8	-3,6

OAİB İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
28.201.054	201.641.096	30.292.929	189.075.950	7,4	-6,2

TAKIM TEZGÂHLARI

Türkiye geneli takım tezgâhları ihracatı 2009 yılı Ocak-Eylül dönemi içerisinde incelendiğinde bu mal grubunda geçtiğimiz senenin aynı dönemine göre yüzde 43,8 oranında bir gerileme yaşandığı görülüyor. 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 593 milyon 715 bin dolar olan takım tezgâhları ihracatımız 2009 yılının Ocak-Eylül dönemine geldiğinde 333 milyon 933 bin dolar olmuş. Ülkemiz takım tezgâhları ihracatımız en fazla gerçekleştirildiği ülke ise Irak. 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde Irak'a 6 milyon 942 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapıldığı kaydedilmiş. Bu mal grubu içerisinde en fazla ihracat gerçekleştirilen ikinci ülkenin ise Almanya olduğu görülüyor. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 47 milyon 402 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapan Türkiye, 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde yüzde 44,3'lük düşüşle 26 milyon 396 bin dolarlık ihracat yapmış. Takım tezgâhları ihracatımızın en fazla olduğu üçüncü ülke ise İran olmuş. İran'a 2008 yılının Ocak-Eylül



döneminde 23 milyon 619 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı söz konusu iken 2009 yılının aynı zaman dilimine geldiğinde yüzde 3,4 oranında artış yaşandığı ve 24 milyon 426 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapıldığı görülüyor. Bu mal grubu içe-

risindeki dördüncü en büyük pazarımız ise Rusya Federasyonu olarak kaydedilmiş. Rusya Federasyonu'na 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 44 milyon 971 bin dolarlık takım tezgâhları ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde yüzde 72,8 oranında azalışla 12 milyon 242 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş.

Eylül ayı içinde 1 milyon 222 bin TL'lik ihracat gerçekleştirdik. Bu rakam genel olarak sektörle karşılaştırıldığında gayet normal aslında. Krizin başladığı ilk 9 ay da oldukça etkilendik ancak zamanla bu etkilerin yok olduğunu ve ihracatın normale döndüğünü söylemem mümkün. Krizin başladığı dönemde bir talep yetersizliği mevcuttu bu da işlerimizi düşürüyordu ancak şu anda genel olarak pazarda bir açılma olduğu söylenebilir. İhracat yaptığımız ülkelerin başında ise Türki Cumhuriyetler, Kafkas ve Balkan ülkeleri geliyor. 2009 yılı takım tezgâhları sektörü Ocak-Eylül ihracat rakamlarına göz gezdirdiğimizde 333 milyon 933 bin dolarlık ihracat yapıldığını görürüz. 2008 yılı takım tezgâhları sektöründe ise bu rakam 593 milyon 715 bin dolar civarında. Bu da aslında genel olarak sektörde yüzde 43,8 gibi büyük bir daralmanın olduğunu gösteriyor.

TAKIM TEZGÂHLARI TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)								
ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
İRAK	980.437	6.942.092	7,1	2.740.939	27.923.800	10,2	179,6	302,2
ALMANYA	6.813.382	47.402.954	7,0	3.800.757	26.396.761	6,9	-44,2	-44,3
İRAN	2.922.017	23.619.239	8,1	2.992.694	24.426.806	8,2	2,4	3,4
RUSYA FED.	4.533.780	44.971.802	9,9	1.838.393	12.242.783	6,7	-59,5	-72,8
SUUDİ ARABİSTAN	1.922.608	10.612.233	5,5	2.656.992	11.781.216	4,4	38,2	11,0

OABİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)					
OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
89.669.914	593.715.501	52.791.965	333.933.335	-41,1	-43,8



Tunç Bozacılar
Makine Sanayi Sınması

“Krizin etkilerini atlatıyoruz”

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılık makineleri 2009 yılı Ocak-Eylül döneminde ihracatında düşüş yaşanan mal grupları arasında yer alıyor. 2008 yılının Ocak-Eylül dönemi Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği iştiğal alanı itibariyle ihracat kayıt rakamları incelendiğinde tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızın 308 milyon 642 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine geldiğinde ise bu değer in yüzde 30,1 oranında gerileyerek 215 milyon 817 bin dolar olduğu görülüyor. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise ABD ilk sırada yer alıyor. ABD'ye 2008 yılının Ocak-Eylül dönemi içerisinde 94 milyon 572 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde ise yüzde 43,1 oranında gerileyerek 53 milyon 838 bin dolar değerine düştüğü görülüyor. Tarım ve ormancılık makineleri mal grubu için Ocak-Eylül döneminde ihracatımızın en fazla olduğu ikinci ülke ise Fas. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde



19 milyon 807 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatı yapılmış. Tarım ve ormancılık makinelerindeki en büyük üçüncü pazarımız ise Irak olmuş. Irak'a 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 3 milyon 580 bin dolarlık tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız söz konusu iken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde ise 13 milyon 252 bin dolar seviyesi yakalanmış. Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde, bu mal grubu için en fazla ihracat artışı yaşanan pazarın ise Irak'ın ardından Fas olduğu görülüyor. Fas'a olan tarım ve

ormancılık makineleri ihracatımız 2008 Ocak-Eylül dönemi 2009 yılının eş zaman dilimi ile karşılaştırıldığında yüzde 35,9 yükseliş kaydedilmiş.



"Hurda traktör projesi faaliyete geçmeli"

Ocak-Eylül 2009 döneminde 215 milyon 817 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren tarım makineleri sektörü önceki yıl aynı dönemde 308 milyon 642 bin dolarlık ihracat yapmıştı. Rakamlardan da görüldüğü gibi diğer sektörlerde olduğu gibi tarım makineleri sektöründe de bir düşüş yaşanıyor. Bu düşüşün diğer sektörlere göre daha az olduğunu söyleyebiliriz. Kriz ortamı göze alındığında bu rakamlar çok kötü rakamlar

değil. Görece olarak da tarım makineleri ihracatında dünya genelinde 29. sırada yer alıyoruz. Ancak Türkiye'nin potansiyeli anlamında düşünerssek bu rakamın çok düşük olduğunu da eklemeliyim. İtalya, Almanya gibi dünya ihracatında ilk 3 sırada yer alan ülkelerde bile hala önemli bir devlet desteği var ve teşvik ediliyorlar. Biz ise bu desteği alamıyoruz. Öncelikli sorunlarımız arasında ise KDV oranlarını gösterebiliriz. Sektörümüzde genel olarak KDV oranı yüzde 8 ancak ham madde girdilerinde yüzde 18 KDV ödemek zorunda kalıyoruz. Bir diğer önemli sorun ise yaklaşık bir senedir gündeme getirmeye çalıştığımız hurda traktör projesinin faaliyete geçmemiş olması. Ülkemizdeki makinelerin çoğu 35 yaş ve üzeri. Bu da özellikle yakıt anlamında önemli bir israfa neden oluyor. Bu makine parkımın çeşitli rakamlarla örneğin yıllık 10 bin adet yenilenmesi gerekiyor ancak destek alamıyoruz. Projemizin yakıt tasarrufuyla önemli bir geri dönüşümü var ve yaklaşık yüzde 30'luk bir yakıt tasarrufu sağlıyor.

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ABD	15.951.505	94.572.361	5,9	9.874.161	53.838.609	5,5	-38,1	-43,1
FAS	4.668.712	19.807.925	4,2	7.855.692	26.909.915	3,4	68,3	35,9
IRAK	742.874	3.580.978	4,8	3.389.168	13.252.074	3,9	-	-
İRAN	1.108.350	5.275.384	4,8	1.294.547	6.308.159	4,9	16,8	19,6
MEKSİKA	1.336.805	5.990.799	4,5	1.480.368	6.278.185	4,2	10,7	4,8

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
60.846.104	308.642.356	49.698.749	215.817.946	-18,3	-30,1

VANA

Türkiye'nin Ocak-Eylül 2008 yılı vana ihracatı 255 milyon 38 bin dolar iken 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 27,1 oranında düşüşle 185 milyon 860 bin dolar düzeyine gerilemiş.

Vana ihracatımız ülkeler bazında incelendiğinde ise Almanya'nın ilk sırada yer aldığı görülüyor. Almanya'ya 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye'den yapılan 37 milyon 451 bin dolarlık vana ihracatı 2009 yılının aynı dönemine gelindiğinde yüzde 45 oranında gerileyerek 20 milyon 596 bin dolar seviyesine düşmüş. Vana ihracatımızın en büyük ikinci pazarı ise Libya olmuş. Söz konusu ülkeye 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 12 milyon 335 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmışken 2009 yılının Ocak-Eylül döneminde ise yüzde 9,3 oranında artış kaydedilmiş ve 13 milyon 480 bin dolar değerine ulaşılmış. Vana ihracatımızın üçüncü en büyük üçüncü pazarı ise Irak. Bu ülkeye 2008 yılının Ocak-Ey-

lül döneminde Türkiye'den 6 milyon 381 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmışken 2009 yılının eş zaman dilimine gelindiğinde ise yüzde 84 oranında yükselişle 11 milyon 743 bin dolar seviyesi yakalanmış.

Türkiye'nin vana ihracatı ülkeler bazında en fazla ihracat artış oranına göre değerlendirildiğinde ise Türkmenistan'ın yüzde 105,1 oranında yükselişle birinci sırada yer aldığı görülüyor. Türkmenistan'a 2008 yılının Ocak-Eylül döneminde 2 milyon 965 bin dolarlık vanalar ihracatı yapılmışken 2009 yılının eş döneminde bu değer 6 milyon 81 bin dolara ulaşmış.



Ilknur Çetin
Vana Genel Koordinatörü

"Krizden etkilenmedim herkesten fazla iş yaptım"

Geçtiğimiz yılla karşılaştığımızda bu sene daha fazla ihracat gerçekleştirdik. Krizden etkilenmedim herkesten daha fazla iş yaptım. Hatta kredi bile kullanmadım.

VANA TÜRKİYE GENELİ İHRACATINDAKİ İLK 5 ÜLKE (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

ÜLKE	2008 YILI			2009 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar (Kg)	Değer (\$)	S/kg	Miktar	Değer
ALMANYA	4.025.022	37.451.099	9,3	2.450.516	20.596.186	8,4	-39,1	-45,0
LİBYA	2.156.332	12.335.862	5,7	948.922	13.480.275	14,2	-56,0	9,3
İRAK	923.922	6.381.997	6,9	1.297.676	11.743.376	9,0	40,5	84,0
RUSYA FED.	1.035.798	14.129.206	13,6	996.683	10.287.218	10,3	-3,8	-27,2
İRAN	739.758	5.329.018	7,2	1.211.261	9.340.634	7,7	63,7	75,3

OAİB İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA VANA İHRACATI (2008 ve 2009 Yılları Ocak-Eylül Dönemi)

OCAK-EYLÜL 2008		OCAK-EYLÜL 2009		DEĞİŞİM (%)	
MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)	MİKTAR (kg)	DEĞER (dolar)
29.054.715	255.038.976	22.070.963	185.860.925	-24,0	-27,1



dım. İhracat yaptığımız ülkelere başında Bulgaristan ve Arap ülkeleri geliyor. Sektörün üreticisi ezdiğini söyleyebilirim. Sektörün en önemli sorunlarından biri bu. Çok ağır şartlarda eleman çalıştırıyoruz. Bütün bu çalışmalarımızda hiçbir zaman devletin bir yardımını görmedik. Vergimizi ödüyoruz

ve SSK'lı çalıştırıyoruz. Genel olarak sektör rakamları ise pek iç açıcı değil. Örneğin 2009 Ocak-Eylül dönemi vana sektörü ihracatı 185 milyon 860 bin dolar. Bu rakam 2008 Ocak-Eylül döneminde 255 milyon 38 bin dolardı. Bu da sektörde yaşanan yüzde 27,1'lik daralmayı açığa çıkarıyor.

İHRACAT RAKAMLARI

OAİB İŞTİGAL ALANINA GİREN MAKİNE İHR. BRL. ÜLKE DAĞILIMI

ÜLKE ADI	01 OCAK -31 EKİM 2008	01 OCAK - 20 EKİM 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	568,328,187.26	362,302,013.60	-36.25
BİR.DEVLETLER(ABD)	353,244,458.51	263,671,398.75	-25.36
İRAN (İSLAM CUM.)	199,457,322.96	220,676,917.50	10.64
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	288,479,558.33	201,681,324.32	-30.09
IRAK	146,430,635.10	199,648,449.03	36.34
RUSYA FEDERASYONU	381,790,101.71	160,543,922.84	-57.95
İTALYA	254,393,488.16	152,168,962.04	-40.18
FRANSA	230,904,416.64	141,325,950.11	-38.79
GÜRCİSTAN	84,843,528.68	129,603,118.59	52.76
SUUDI ARABİSTAN	106,340,213.41	126,351,605.03	18.82
LİBYA	106,470,391.30	116,483,984.50	9.41
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	164,574,310.61	112,446,004.60	-31.67
MISIR	113,399,335.64	110,035,050.39	-2.97
CEZAYİR	78,067,827.62	106,229,489.12	36.07
ROMANYA	196,476,138.41	91,939,774.68	-53.21
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	77,178,637.65	90,447,537.87	17.19
İST.DERİ SERB.BÖLGE	103,533,534.31	86,684,787.86	-16.27
TÜRKMENİSTAN	50,501,628.07	77,776,084.15	54.01
İSPANYA	113,088,789.38	71,088,299.04	-37.14
FAS	78,681,646.10	69,941,001.39	-11.11
BULGARİSTAN	138,121,786.51	67,961,542.54	-50.80
KAZAKİSTAN	90,264,929.07	62,517,847.52	-30.74
HOLLANDA	102,705,584.19	58,699,384.08	-42.85
BELÇİKA	91,681,187.40	54,200,884.99	-40.88
YUNANİSTAN	97,398,205.18	52,500,296.69	-46.10
BİRLİK ARAP EMİRLİ	75,498,303.13	46,195,575.13	-38.81
ÖZBEKİSTAN	57,154,191.66	45,847,338.60	-19.78
POLONYA	77,703,327.79	45,723,647.45	-41.16
AVUSTURYA	69,249,534.82	42,223,129.33	-39.03
HİNDİSTAN	35,343,390.21	39,481,400.42	11.71
UKRAYNA	123,258,294.31	38,687,351.94	-68.61
SUDAN	27,822,113.01	38,181,490.84	37.23
EGE SERBEST BÖLGE	73,667,354.58	36,240,522.95	-50.81
İSRAIL	56,101,782.11	35,789,781.72	-36.21
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	40,351,919.90	33,998,337.08	-15.75
ETİYOPYA	21,429,114.45	28,373,675.83	32.41
URDUN	29,947,163.90	26,298,159.16	-12.18
TUNUS	34,342,257.01	26,041,667.61	-24.17
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	39,293,878.57	24,878,958.49	-36.68
MEKSİKA	22,097,226.63	23,872,174.22	8.03
MACARİSTAN	31,308,721.89	22,558,506.87	-27.95
PAKİSTAN	17,569,315.44	19,306,365.38	9.89
NİJERYA	51,354,506.66	19,070,987.33	-62.86
DANİMARKA	23,088,697.02	19,056,408.46	-17.46
İSVEÇ	26,447,702.25	18,892,087.28	-28.57
AVUSTRALYA	22,615,723.08	18,692,273.49	-17.35
MALEZYA	9,398,849.40	18,175,298.70	93.38
BANGLADEŞ	20,834,541.31	17,981,504.12	-13.69
KATAR	17,460,239.28	17,677,070.85	1.24
BREZİLYA	39,198,821.13	17,583,722.55	-55.14
LÜBNAN	18,190,329.14	17,482,108.11	-3.89
ÇEK CUMHURİYETİ	35,096,354.03	17,080,985.54	-51.33

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU (01 OCAK - 31 EKİM 2008 / 01 OCAK - 19 EKİM 2009)

ÜLKE ADI	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ ÜLKE	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE GENELİ MAKİNE SEK.	TÜRKİYE	MAKİNE
	01 OCAK- 31 EKİM 2008	01 OCAK - 19 EKİM 2009	01 OCAK-31 EKİM 2008	01 OCAK - 19 EKİM 2009	DEĞ.%	DEĞ. %
ALMANYA	10,230,091,720.45	7,547,043,815.57	568,328,187.26	361,300,540.56	-32.54	-36.43
BİR.DEVLETLER(ABD)	3,115,691,223.69	2,372,491,547.70	353,244,458.51	262,708,368.06	-32.95	-25.63
İRAN (İSLAM CUM.)	1,474,972,299.69	1,552,600,899.58	199,457,322.96	218,854,138.36	-9.13	9.72
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	2,678,869,946.99	4,332,778,448.46	288,479,558.33	199,109,085.12	-38.05	-30.98
İRAK	6,388,816,983.30	4,019,570,643.47	146,430,635.10	198,922,126.35	31.14	35.85
RUSYA FEDERASYONU	5,324,465,873.38	2,480,845,254.48	381,790,101.71	158,791,203.12	-57.50	-58.41
İTALYA	6,431,661,825.62	4,493,521,352.93	254,393,488.16	150,931,589.65	-35.26	-40.67
FRANSA	766,298,204.34	4,779,459,603.75	230,904,416.64	140,924,642.01	-18.66	-38.97
GÜRCİSTAN	5,403,246,918.29	605,429,460.33	84,843,528.68	129,495,153.33	-30.89	52.63
SUUDİ ARABİSTAN	1,845,027,648.97	1,415,963,434.15	106,340,213.41	126,196,864.57	-28.44	18.67
LİBYA	860,229,748.91	1,443,112,390.97	106,470,391.30	116,353,014.89	51.30	9.28
AZERBAJCAN-NAHCIVAN	1,038,892,426.03	1,088,359,257.62	164,574,310.61	112,253,350.48	-23.32	-31.79
MİSİR	1,185,678,511.71	2,302,289,082.39	113,399,335.64	109,901,013.80	104.35	-3.08
CEZAYİR	1,283,478,672.82	1,472,412,392.05	78,067,827.62	106,207,057.56	10.48	36.04
ROMANYA	815,701,687.56	1,699,160,442.43	196,476,138.41	91,526,048.00	-53.29	-53.42
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	3,338,802,746.10	1,058,497,722.44	77,178,637.65	90,279,990.73	14.20	16.98
İST.DERİ SERB.BÖLGE	295,635,282.50	195,955,599.18	103,533,534.31	85,872,051.04	-40.58	-17.06
TÜRKMENİSTAN	486,487,333.44	747,038,583.48	50,501,628.07	77,337,847.78	35.74	53.14
İSPANYA	834,972,185.39	2,157,579,494.72	113,088,789.38	70,311,377.96	-41.60	-37.83
FAS	3,371,820,233.32	473,833,600.11	78,681,646.10	69,644,721.33	-47.60	-11.49
BULGARİSTAN	1,737,109,607.14	1,107,068,382.82	138,121,786.51	67,747,424.90	-42.14	-50.95
KAZAKİSTAN	727,913,033.67	541,692,199.98	90,264,929.07	62,203,932.91	-32.70	-31.09
HOLLANDA	2,545,649,923.68	1,659,957,766.26	102,705,584.19	58,380,834.27	-39.96	-43.16
BELÇİKA	1,650,143,387.68	1,363,050,492.23	91,681,187.40	54,106,101.77	-24.99	-40.98
YUNANİSTAN	2,015,017,237.17	1,315,681,142.43	97,398,205.18	52,013,650.57	-39.84	-46.60
BİRLİK ARAP EMİRLİ	6,564,817,155.86	1,698,332,345.25	75,498,303.13	46,123,185.60	-75.57	-38.91
ÖZBEKİSTAN	256,934,494.33	228,264,500.20	57,154,191.66	45,823,487.06	-21.59	-19.82
POLONYA	1,313,097,822.03	1,014,393,108.19	77,703,327.79	45,641,835.64	-29.75	-41.26
AVUSTURYA	782,314,172.62	617,150,826.28	69,249,534.82	42,185,359.45	-27.51	-39.08
HİNDİSTAN	442,615,867.99	310,318,084.14	35,343,390.21	39,346,649.44	-35.28	11.33
UKRAYNA	1,787,163,087.89	761,185,367.39	123,258,294.31	38,639,116.44	-61.52	-68.65
SUDAN	185,791,088.66	216,035,081.80	27,822,113.01	38,181,490.84	6.64	37.23
EGE SERBEST BÖLGE	338,625,597.32	229,042,914.50	73,667,354.58	36,064,358.27	-38.60	-51.04
İSRAİL	1,585,520,094.59	1,159,727,479.01	56,101,782.11	35,761,336.50	-32.01	-36.26
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,184,282,825.05	1,143,797,919.32	40,351,919.90	33,984,094.83	-10.87	-15.78
ETİYOPYA	136,987,361.08	180,884,825.21	21,429,114.45	28,372,232.35	26.47	32.40
URDUN	354,964,973.27	342,662,240.83	29,947,163.90	26,183,769.94	-10.61	-12.57
TUNUS	581,704,561.29	440,685,768.60	34,342,257.01	26,040,616.20	-31.25	-24.17
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	123,883,646.18	569,507,944.18	39,293,878.57	24,489,811.46	-39.26	-37.68
MEKSİKA	871,484,467.40	76,957,926.73	22,097,226.63	23,803,132.11	-42.62	7.72
MACARİSTAN	558,362,984.15	329,299,284.57	31,308,721.89	22,555,993.17	-45.87	-27.96
PAKİSTAN	121,693,848.47	129,167,393.00	17,569,315.44	19,306,365.38	0.16	9.89
NIJERYA	206,997,237.73	202,183,369.55	51,354,506.66	19,070,987.33	-15.59	-62.86
DANİMARKA	77,625,861.48	517,932,481.20	23,088,697.02	19,054,249.08	-37.57	-17.47
İSVEÇ	770,179,757.49	561,416,935.07	26,447,702.25	18,793,750.37	-28.23	-28.94
AVUSTRALYA	706,598,197.06	219,512,808.69	22,615,723.08	18,560,386.49	-28.89	-17.93
MALEZYA	1,019,068,800.69	80,677,465.79	9,398,849.40	18,175,298.70	-7.55	93.38
BANGLADEŞ	46,611,824.32	110,054,227.46	20,834,541.31	17,981,504.12	119.04	-13.69
KATAR	279,879,399.00	259,375,284.67	17,460,239.28	17,605,077.86	-75.08	0.83
BREZİLYA	518,839,574.91	267,876,996.60	39,198,821.13	17,523,277.87	-5.86	-55.30
LÜBNAN	564,772,226.03	525,745,904.47	18,190,329.14	17,340,556.11	-6.17	-4.67
ÇEK CUMHURİYETİ	257,060,679.69	383,962,799.70	35,096,354.03	17,033,163.59	-38.78	-51.47

İHRACAT RAKAMLARI

SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖR	EYLÜL				OCAK - EYLÜL			
	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)	2008	2009	Değişim (09/08)	Pay(09) (%)
I. TARIM	1,361,601	1,161,598	-14.69	13.85	9,677,045	9,106,823	-5.89	13.22
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,046,415	880,671	-15.84	10.50	7,104,869	6,761,196	-4.84	9.81
Hububat,Bakliyat,Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	360,171	277,997	-22.82	3.31	2,788,538	2,606,775	-6.52	3.78
Yaş Meyve ve Sebze	108,241	107,351	-0.82	1.28	1,172,829	1,260,989	7.52	1.83
Meyve Sebze Mamulleri	121,674	99,884	-17.91	1.19	804,415	730,854	-9.14	1.06
Kuru Meyve ve Mamulleri	119,459	111,622	-6.56	1.33	682,955	738,494	8.13	1.07
Fındık ve Mamulleri	226,954	136,261	-39.96	1.62	1,031,733	693,435	-32.79	1.01
Zeytin ve Zeytinyağı	13,469	18,250	35.50	0.22	137,274	144,101	4.97	0.21
Tütün	93,282	125,838	34.90	1.50	452,349	549,740	21.53	0.80
Kesme Çiçek	3,166	3,468	9.54	0.04	34,778	36,808	5.84	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	71,100	67,159	-5.54	0.80	582,470	598,759	2.80	0.87
Canlı Hayvan,Su Ürünleri ve Mamulleri	71,100	67,159	-5.54	0.80	582,470	598,759	2.80	0.87
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	244,086	213,767	-12.42	2.55	1,989,706	1,746,867	-12.20	2.54
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	244,086	213,767	-12.42	2.55	1,989,706	1,746,867	-12.20	2.54
II. SANAYİ	10,378,199	6,966,941	-32.87	83.06	89,991,339	58,044,259	-35.50	84.25
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	873,729	672,765	-23.00	8.02	7,261,644	5,404,212	-25.58	7.84
Tekstil ve Hammaddeleri	604,961	481,224	-20.45	5.74	5,379,975	3,907,028	-27.38	5.67
Deri ve Deri Mamulleri	144,717	96,365	-33.41	1.15	1,016,892	748,549	-26.39	1.09
Halı	124,050	95,176	-23.28	1.13	864,776	748,636	-13.43	1.09
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1,272,220	846,115	-33.49	10.09	11,119,764	6,858,509	-38.32	9.95
Kimyevi maddeler ve Mamulleri	1,272,220	846,115	-33.49	10.09	11,119,764	6,858,509	-38.32	9.95
C. SANAYİ MAMULLERİ	8,232,250	5,448,061	-33.82	64.95	71,609,932	45,781,538	-36.07	66.45
Hazırlanmış ve Konteksiyon	1,330,755	1,033,782	-22.32	12.32	12,483,013	9,581,341	-23.24	13.91
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	2,142,895	1,635,914	-23.66	19.50	20,717,251	11,918,813	-42.47	17.30
Elektrik-Elektronik	962,282	791,836	-17.71	9.44	7,476,027	5,899,080	-21.09	8.56
Makine ve Aksamları	598,807	430,997	-28.02	5.14	5,488,287	4,060,759	-26.01	5.89
Demir ve Demir Dışı Metaller	591,849	393,930	-33.44	4.70	4,997,179	3,136,299	-37.24	4.55
Demir Çelik Ürünleri	2,163,559	825,120	-61.86	9.84	16,532,450	8,184,685	-50.49	11.88
Çimento ve Toprak Ürünleri	290,951	252,687	-13.15	3.01	2,712,450	2,278,990	-15.98	3.31
Değerli Maden ve Mücevherat	148,528	81,335	-45.24	0.97	1,145,513	689,166	-39.84	1.00
Diğer Sanayi Ürünleri	2,625	2,460	-6.29	0.03	57,762	32,405	-43.90	0.05
III. MADENCİLİK	334,380	259,697	-22.33	3.10	2,654,630	1,745,499	-34.25	2.53
Madencilik Ürünleri	334,380	259,697	-22.33	3.10	2,654,630	1,745,499	-34.25	2.53
TOPLAM	12,074,180	8,388,236	-30.53	100	102,323,015	68,896,582	-32.67	100

TÜRKİYE GENELİ ÜLKE RAPORU

ÜLKE ADI	01 Ocak - 31 Ekim 2008	01 Ocak - 19 Ekim 2009	Değişim %
	Değer (\$)	Değer (\$)	
ALMANYA	11,187,746,298.67	7,547,043,815.57	-32.54
FRANSA	5,876,078,700.19	4,779,459,603.75	-18.66
İTALYA	6,940,606,712.99	4,493,521,352.93	-35.26
BR.KRALLIK(İNGİLTERE)	6,994,437,567.69	4,332,778,448.46	-38.05
IRAK	3,065,090,956.39	4,019,570,643.47	31.14
RUSYA FEDERASYONU	5,837,397,337.36	2,480,845,254.48	-57.50
BİR.DEVLETLER(ABD)	3,538,164,162.12	2,372,491,547.70	-32.95
MISIR	1,126,663,287.49	2,302,289,082.39	104.35
İSPANYA	3,694,289,961.42	2,157,579,494.72	-41.60
ROMANYA	3,637,774,318.56	1,699,160,442.43	-53.29
BİRLESİK ARAP EMİRLİ	6,950,731,880.17	1,698,332,345.25	-75.57
HOLLANDA	2,764,948,018.13	1,659,957,766.26	-39.96
İRAN (İSLAM CUM.)	1,708,664,906.73	1,552,600,899.58	-9.13
CEZAYİR	1,332,712,781.36	1,472,412,392.05	10.48
LİBYA	953,837,262.11	1,443,112,390.97	51.30
SUUDİ ARABİSTAN	1,978,624,191.50	1,415,963,434.15	-28.44
BELÇİKA	1,817,123,522.62	1,363,050,492.23	-24.99
YUNANİSTAN	2,186,882,057.69	1,315,681,142.43	-39.84
İSRAİL	1,705,708,507.15	1,159,727,479.01	-32.01
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,283,278,426.02	1,143,797,919.32	-10.87
BULGARİSTAN	1,913,246,766.54	1,107,068,382.82	-42.14
AZERBAIJAN-NAHCIVAN	1,419,309,000.13	1,088,359,257.62	-23.32
SURİYE ARAP CUM.(SUR)	926,875,604.25	1,058,497,722.44	14.20
POLONYA	1,443,991,913.42	1,014,393,108.19	-29.75
UKRAYNA	1,978,367,378.98	761,185,367.39	-61.52
TÜRKMENİSTAN	550,341,558.54	747,038,583.48	35.74
AVUSTURYA	851,318,677.08	617,150,826.28	-27.51
GÜRCİSTAN	876,094,153.25	605,429,460.33	-30.89
K.KIBRIS TÜRK CUMH.	937,686,134.62	569,507,944.18	-39.26
İSVEÇ	782,290,882.47	561,416,935.07	-28.23
KAZAKİSTAN	804,833,574.90	541,692,199.98	-32.70
LÜBNAN	560,297,495.80	525,745,904.47	-6.17
DANİMARKA	829,659,179.04	517,932,481.20	-37.57
SLOVENYA	584,779,426.51	485,412,347.95	-16.99
FAS	904,252,940.14	473,833,600.11	-47.60
MALTA	754,354,827.77	465,617,533.38	-38.28
TUNUS	640,967,151.00	440,685,768.60	-31.25
İSVİÇRE	567,693,478.86	411,385,422.40	-27.53
ÇEK CUMHURİYETİ	627,182,929.92	383,962,799.70	-38.78
URDUN	383,337,717.08	342,662,240.83	-10.61
MACARİSTAN	608,381,498.02	329,299,284.57	-45.87
HİNDİSTAN	479,508,048.46	310,318,084.14	-35.28
YEMEN	278,350,453.44	307,879,687.09	10.61
NORVEÇ	326,775,204.89	307,108,951.27	-6.02
PORTEKİZ	484,458,086.13	304,626,441.06	-37.12
SİNGAPUR	751,330,171.68	270,680,761.41	-63.97
KANADA	375,527,360.77	270,117,007.08	-28.07
BREZİLYA	284,552,655.36	267,876,996.60	-5.86
KATAR	1,040,776,669.03	259,375,284.67	-75.08
EGE SERBEST BÖLGE	373,032,789.29	229,042,914.50	-38.60
İRLANDA	620,607,191.63	228,884,332.53	-63.12
ÖZBEKİSTAN	291,099,379.91	228,264,500.20	-21.59

İHRACATTA DIŞ PAZARLARA GİRİŞ YOLLARI VE STRATEJİLERİ

Yoğun bir rekabetin var olduğu günümüz küresel pazarlarında başarılı olabilmek için bu pazarlara açılmak isteyen tüm kişi veya kuruluşların her şeyden önce, rekabet ortamını iyi tanımaları ve çağdaş bir pazarlama anlayışını benimsemeleri gerekir.

21. yüzyılda dünyada hızla meydana gelen küreselleşme süreciyle beraber, işletmelerin uluslararası hale gelmesi eğilimi her zaman olduğundan daha fazladır. Özellikle gelişmiş ülkelerdeki işletmeler uluslararası pazarlara doğru genişlemektedirler. Artık günümüz gelişen teknolojiyle, her gün etkisini üzerimizde daha fazla hissettiğimiz küreselleşmenin, işletmeleri de yeni ve daha çağdaş ticaret ve pazarlama anlayışları benimsemek ve uygulamak durumunda bıraktığı görülmektedir. Küreselleşmenin dışında kalan, küreselleşen pazarları görmezden gelen işletmelerin ayakta kalamadıkları, başarıyı yakalayamadıkları açıkça görülmektedir. Küreselleşen pazarlarda, alışılmış ulusal ve bölgesel farklılıklar ortadan kalkmaktadır. Bir işletmenin, modası geçmiş, geçen yılın modellerini az gelişmiş ülkelere sattığı günler tarihe karışmaktadır. İşletmeler, yüzeysel, bölgesel ve uluslararası farklılıkları görmezlikten gelerek dünyayı tek büyük bir pazar olarak kabul edip, öyle faaliyet göstermeyi öğrenmelidirler.

Günümüzde hem Türkiye’de hem diğer ülkelerde özellikle 1980’lerin başından beri hayli yoğun biçimde işletmelerin uluslararası pazarlara açılması, uluslararası nitelik kazanma hatta küreselleşme eğilimi görülmektedir. Bu gelişmelerin başlıca nedenleri arasında iç pazarların durgunluğu, ülke içinde hükümet sınırlamaları veya dış pazarlara açılmaya verilen teşvikler, dış ülkelerde yabancılara konulan ticari engellerin gitgide azalması ve pazarların küreselleşme eğilimi sayılabilir.

Dış pazarların geniş, çok çeşitli ve çok boyutlu olmaları, rekabetçi olunabildiği ölçüde yurt içi pazardaki ile karşılaştırılmayacak derecede büyük satış ve kar imkânı sağlar ve bu dış pazarlara çekici güç etkisi yapar. Büyüme amacı ile değil de, işletmenin sadece varlığını sürdürebilmesi için dışa açılmasının şart olduğu durumlar da olabilir. Ülkede hükümetin koyduğu sınırlamalar işletmeleri dış pazarlara itebilir. İhracata ve diğer dış açılma şekillerine verilen teşvikler de dış pazarlara açılarak büyümeyi çekici yapar. İşletmelerin uluslararası pazarlara girmelerini olumlu etkileyen diğer bir faktör de, bu pazarlarda görülen küreselleşme olgusudur. İletişim ve ulaşım teknolojilerinde kaydedilen hızlı gelişmeler, özellikle genç kuşak insanlarda zevklerin ve tercihlerin gitgide birbirlerine benzemesi sonucunu doğurmaktadır. Pazarların küreselleşmesi de, pazar bölümlendirme, yerel markalar ve küçük ölçekli üretim yerine, standardizasyona, standart mal ve markaların küresel düzeyde büyük ölçekli olarak daha düşük maliyetlerle üretimine yol açmaktadır.

Teknolojik gelişmeler ve hızla değişen ekonomik ve politik koşullar işletmelerin mamullerini kendi iç pazarlarının yanında, dış pazarlara da pazarlamalarını kolaylaştırmıştır. Dış pazara girişler, şiddetlenen rekabet ortamında, işletmeleri, daha iyi, daha ucuz mamulleri pazara sunmaya iterken, yeni mamul geliştirmeyi de teşvik etmektedir. Şirketleri uluslararası pazarlara yönelmeye zorlayan neden, rekabet avantajı yaratabilmenin temel kaynağını oluşturan yeni fırsat ve imkânların değerlendirilebilmesidir. Bu fırsatları doğru şekilde analiz etmek ve buna uygun davranabilmek için şirketlerin faaliyet gösterecekleri uluslararası pazar yapılarına göre giriş stratejileri belirlemesi; sahip olduğu işletme kaynaklarını belirlenecek stratejinin gerektirdiği biçimde organize etmesi gerekmektedir. Yeni pazarlara girmeye karar veren firmalar için çok sayıda farklı strateji bulunmaktadır.

Uluslararası pazarlara girişte firma tarafından verilmesi gereken kararların başında, üretimin yeni girilecek pazarda mı yapılacağı, yoksa ihracat yolu ile mi pazara girileceğidir. Karar verilirken firma yöneticileri maliyet, kalite, tes-

limat ve müşteri değeri konuları üzerine detaylı analizler yaparak en uygun pazara giriş yöntemi üzerinde karar kılmalıdır. Firmaların uluslararası pazarlara girerken hangi yöntemin kullanılacağını belirleyen faktör aslında firmanın arzu ettiği mülkiyet ve kontrol derecesidir. Mülkiyet ve kontrolün tamamen firmanın kendisinde bulunmasının istendiği durumlarda; doğrudan yatırım veya stratejik birleşme, en düşük oranda mülkiyet ve kontrol bulunmasının istendiği durumlarda; lisans verme, ikisinin arasında bir derecede mülkiyet ve kontrol bulunmasının istendiği durumlarda ise franchising, yönetim sözleşmesi veya ortak girişim yöntemleri arasından seçim yapılır.

İşletmenin uluslararası pazarlara girme kararı verdikten sonra yapması gereken ilk işlem, uluslararası pazar çevresini analiz etmek ve bu analiz sonucunda en uygun ülke pazarına girmektir. Uluslararası pazarlamada dikkate alınması gereken çevreleri; demografik çevre, ekonomik çevre, sosyo-kültürel çevre, yasal çevre, politik çevre, teknolojik çevre, finansal çevre, ekolojik çevre, rekabet çevresi şeklinde sıralayabiliriz.

Uluslararası pazarlamada firmanın vermesi gereken kararlar ise altı başlıkta toplanmaktadır: Uluslararası Pazarlama Çevresinin İncelenmesi, Uluslararası Pazarlara Girip Girmeme Kararı, Hangi Pazarlara Girileceği Kararı, Pazara Hangi Yöntemle Girileceği Kararı, Pazarlama Programı Kararı ve Pazarlama Örgütlenme Kararı.

ULUSLARARASI PAZARLAMA ÇEVRESİNİN İNCELENMESİ

Yeni pazarlar aramakta olan bir firma öncelikle uluslararası pazarlama çevresini inceleyerek işe başlamalıdır.

ULUSLARARASI PAZARLARA GİRİP GİRMEME KARARI

Firmaların uluslararası pazarlara girmelerini teşvik eden faktörler şöyle sıralanabilir: Global firmaların yerel pazara girerek daha kaliteli ve ucuz ürünleri tüketicilere sunmaları, yabancı pazarların firmaya daha fazla fırsatlar yaratması, üretimde ölçek ekonomisi yaratabilmek için daha fazla sayıda müşteri bulma ihtiyacı, tek bir pazara bağımlı kalmama isteği ve tüketicilerin yurt dışına gitmeleri ve oralarda da ürünleri bulma istekleri. Bu faktörler firmaları teşvik etse de, birçok firma mecbur kalmadıkça bu adımı atmamaktadır. Firmaların büyük bir kısmı, yerel pazarların yeterli olması durumunda uluslararası pazarlara girmemeyi tercih etmektedir.

HANGİ PAZARLARA GİRİLECEĞİ KARARI

Firmalar, uluslararası pazarlara girmeden önce kendi pazarlama amaç ve politikalarını belirlemeli ve bunların doğrultusunda hangi pazarlara gireceğine karar vermelidir. Firmalar riski düşük tutup, başarıya ulaştıkça büyümeye devam edebilmek için, uluslararası pazarlamaya küçük çaplı başlayıp daha sonra genişlemektedir. Böylelikle başlangıçta risk düşük tutulacak ve başarıya ulaşıldıkça büyümeye devam edilecektir.

Firma yöneticileri, hangi ülke pazarına girilmesi gerektiğini belirlemeye çalışırken tüm aday ülkeleri belirli faktörlere göre detaylı bir şekilde incelemelidir.



PAZARA HANGİ YÖNTEMLE GİRİLECEĞİ KARARI

Uluslararası pazara giriş stratejisi; işletmelerin ürünleri, teknolojileri, insan kaynakları ve yönetsel değerleri gibi varlıklarının yabancı ülkelere taşınmasını sağlayan kurumsal bir düzenlemedir.

Stratejilere karar verirken en önemli belirleyici kıstaslar; risk, kar, yatırım miktarı ve kontrol derecesidir.

Uluslararası giriş stratejilerine karar verirken, aşağıdaki faktörler de göz önüne alınır:

- A- Pazarın büyüklüğü, özellikleri, rekabet durumu ve fırsatları
- B- Politik ve ekonomik durum
- C- Taşıma maliyetleri ve vergiler
- D- Fiziksel ve kültürel yakınlıklar
- E- Finansal gereksinimler
- F- Devletin kısıtlamaları, kanunlar ve yasal zorunluluklar
- G- Risk, kar potansiyeli

Dış pazarlara girmenin birçok farklı şekli bulunmaktadır. Bizim için önemli olan ve ele alacağımız pazara giriş yöntemleri temel olarak 3 ana başlık altında toplanmaktadır.

1- İHRACAT

A- Doğrudan ihracat: İhracatçı, hiçbir aracı kullanmadan, ithalatçının bulunmasından ödemenin alınmasına kadar tüm ihracat işlemlerini kendisi yapar. Doğrudan ihracat yapmak istiyorsanız bağımsız bir ihracat birimi oluşturmanız yararınıza olacaktır.

B- Dolaylı ihracat: İhracat yapmak isteyen ancak gerekli personel ve kaynağı olmayan şirketler, ihracat konusunda gerekli deneyim ve alt yapıya sahip kuruluşlara başvurarak kolayca ihracat işlemlerini gerçekleştirebilirler. Şirketler dolaylı ihracat yapmak için, sektörel dış ticaret şirketlerine, komisyonculara, acentelere, lokal alım ofislerine ve dış ticaret şirketlerine başvurabilirler.

2- SÖZLEŞMEYE DAYALI GİRİŞ YÖNTEMLERİ

A- Lisans anlaşmaları: İşletme, yabancı ülke işletmesine teknolojisini, tasarımını, bir markayı veya patenti sözleşmeye bağlı olarak bir bedel karşılığında devredebilir. Böylece lisansı veren işletme dış pazarlara kolayca girebilir.

B- Franchising

- C- Sözleşmeli üretim
- D- Anahtar teslim projeler
- E- Yönetim sözleşmesi
- F- Montaj operasyonları

3- YATIRIMA DAYALI GİRİŞ YÖNTEMLERİ

A- Ortak Girişimler: İhracatçı firma ile ithalatçı firma aralarında hisse, teknoloji transferi, yatırım, üretim ve pazarlama alanlarında bir ortaklık anlaşması yapabilirler.

B- Uluslararası Birleşme ve satın almalar

C- Doğrudan yatırım: Bir işletmenin çeşitli maliyetlerini azaltmak ve devlet teşviklerinden yararlanmak için hedef pazarda bir tesis kurarak imalat yapmasıdır.

D- İhracat konsorsiyumları: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri modelleri ihracat konsorsiyumlarına örnektir.

KOBİ'lerin birleşerek ihracat amacıyla bir sektörel dış ticaret şirketi altında toplanması ve ihracatın bu organizasyon tarafından gerçekleştirilmesi pazara girişte yararlı bir yöntem olarak görülmektedir.

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracata yönelik faaliyetlerinde gönüllü olarak sermayelerini, bilgilerini, üretimlerini ve tecrübelerini bir araya getirerek, ölçek ekonomisinin sağladığı avantajlara sahip olunmasını destekleyici bir modeldir. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ise; ihracata yönelik pazarlamada bir örgütlenme biçimi olarak Türkiye'de benimsenmiş ilk model olup, 1980 yılında resmi olarak uygulamaya konularak devletçe de desteklenmiştir. Söz konusu karar hükümleri, imalatçı olmayan ancak pazarlamada ihtisaslaşmış ihracatçı sermaye şirketleri eliyle ihracatın gerçekleştirilmesi ve artırılması esaslarını düzenlemektedir.

Dış ticaretin büyük ölçekli şirketler eliyle büyütülmesini öngörerek yeni bir yapılanmaya yol açan bu model ile ihracatta belirli mal ve pazarlar konusunda ihtisaslaşmış ekipler oluşturulması amaçlanmıştır.

Geçmişte KOBİ'lerin ürünlerini yoğun bir şekilde pazarlama girişiminde bulunan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri günümüzde kendi holdinglerine bağlı şirketlerin ürünlerini pazarlamaya ağırlık vermekle birlikte bazıları halen KOBİ'lere yönelik faaliyetlerini sürdürmektedir.

Bütün yöntemlerin içerdiği riskler farklıdır ve firmanın kontrol kapsamı ve karlılığı seçilen yönetime göre farklılık gösterir.

PAZARLAMA PROGRAMI KARARI

Uluslararası pazarlama programı ile ilgili verilmesi gereken karar, yeni pazar için pazarlama karmasının standart mı olacağı yoksa değişen koşullara göre uyarlanması mı gerektiğidir.

PAZARLAMA ÖRGÜTLENME KARARI

Firmalar uluslararası pazarlama faaliyetlerini genellikle üç farklı örgütlenme içerisinde yürütür. En basit hali firmada ihracat bölümü oluşturulmasıdır. Faaliyetler arttıkça firma içinde uluslararası işleri yürütecek ayrı bir birim oluşturulur. En gelişmiş hali ile firma küresel bir örgütlenme yoluna gider.

MKEK'lilerin 'Akin Ağabeyi'



İTÜ'YÜ KAZANDIKTAN SONRA MKEK'E YAPTIĞI BURS BAŞVURUSU KABUL EDİLEN DR. AKIN ÇAKMAKCI, MECBURİ STAJLARDAN OLAN İKİNCİ GRUP STAJINI 1957 YILI YAZINDA MKEK'İN KIRIKKALE FABRİKALARINDA YAPAR. DR. ÇAKMAKCI, 1960'DA MONTAJ MÜHENDİSİ OLARAK MKEK'DAKİ İLK GÖREVİNE BAŞLAR. 1978'DE İSE MKEK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ VE YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI'NA ATANIR. ARTIK MKEK'LİLERİN 'AKIN AĞABEYİ'DİR.

Dr. Akın Çakmakçı ilkökul öğretmen Ahmet ve ev hanımı Adviye Çakmakçı'nın ilk çocukları olarak 5 Ağustos 1937'de Bolu'da dünyaya ge-

lır. İlk ve ortaokulları babasının çalıştığı yerlerdeki okullarda üstün başarı ile tamamladıktan sonra Devlet Parasız Yatılı Sınavlarını kazanarak 1951 yılı Eylül ayında İstanbul Haydarpaşa Lisesi'nin 4 - K sınıfında lise öğrenimine başlar. 1955 yılı Haziran döneminde bu lisenin başarılı mezunlarından biri olur. Daha sonra İTÜ sınavlarına girer ve İTÜ Makine Fakültesi'nin Genel Makine Bölümünü ilk sıralarda kazanır. Bu arada Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu'na (MKEK) yaptığı burs başvurusu da kabul edilir. Mecburi stajlardan olan ikinci grup stajını 1957 yılı yazında MKEK'nin Kırıkkale Fabrikalarında yaparken, MKEK'li olmanın gereklerini kısa zamanda öğrenir. Daha sonraki yıllarda iki stajını da Kırıkkale tesislerinde yaparken yanında bir grup arkadaşını da götürebilecek kadar deneyimli bir MKEK'li olmuştur. 17 Temmuz 1960 günü mezun olur. Atık bir Makina Yüksek Mühendisi olarak ülkesine hizmete hazırdır. 26 Ağustos 1960'da Kırıkkale Fabrikalarının modernizasyonunda montaj mühendisi olarak MKEK'deki ilk görevine başlar. Bir süre sonra askerlik görevi için kurumdan ayrılan Akın Çakmakçı tekrar MKEK'e dönerek yatırım planlama başmühendisi olarak atanır. 1965 yılı sonlarında, yeni Sanayi Bakanı'nın Bakanlık Müsteşarı ve MKEK üst yöneticileriyle Kırıkkale'ye yaptığı bir inceleme gezisi sırasında sorumlu olduğu konularda bilgi verirken Bakan'ın dikkatini çeker. Müsteşarın 'Bu genci nasıl buldunuz?' sorusuna Bakan'ın cevabı 'Şahane'dir. Müsteşar da Bakan'a bu gence 'mim koyalım' karşılığını verir.

OECD BURSUYLA ALMANYA'YA

Dr. Akın Çakmakçı OECD'den bir burs kazanarak Almanya'da proje planlaması konusunda 6 ay eğitim görerek yurda döner. 1966 yılında kalite sorunlarıyla boğuşan Çelik Fabrikasına müdür olarak atanır. 29 yaşında önemli bir hammadde fabrikasına müdür olarak atanmasına iti-

razlar olur ama yönetimdeki başarılarıyla kendisini kabul ettirmeyi başarır.

1969 yılında aynı kurumun Teknik Genel Müdür Yardımcılığına, 8 Ağustos 1978'de de MKEK Genel Müdürlüğü ve Yönetim Kurulu Başkanlığı'na atanır. Kurumda çalışan hemen herkesi tanıyan ve onlar tarafından sevilen, MKEK'in problemlerini bilen ve bunlara çözüm arayan, çalışma arkadaşları ile iyi anlaşılan bilgili, deneyimli, siyasi dengeleri koruyan bir Bakanın ifadesi ile 'partisi devlet ve hedefi millet' olan bir Genel Müdür ve MKEK'linin 'Akın Ağabeyi' olur.

27 Mart 1981 tarihinde ülkenin bilim ve araştırma politikalarına yön veren en önemli kurumu olan TÜBİTAK'a Bilim Kurulu Üyesi olarak seçilir.

11 Mart 1982 tarihinde kendisine 'şahane' diyerek 'mim koyan' Bakan'ın yeniden görevde olduğu bir dönemde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarlığı'na atanan Dr. Akın Çakmakçı emekli olarak ayrıldığı 18 Ağustos 1994 tarihine kadar 12 yılı aşan bir süre bu görevde kalarak 'Cumhuriyet tarihinde görevde en uzun süre kalabilen Müsteşar olarak' bir rekora da imza atar. Her devre uymamış ama her devre kendisini kabul ettirmiştir.

İTÜ'DEN FAHRİ DOKTORA

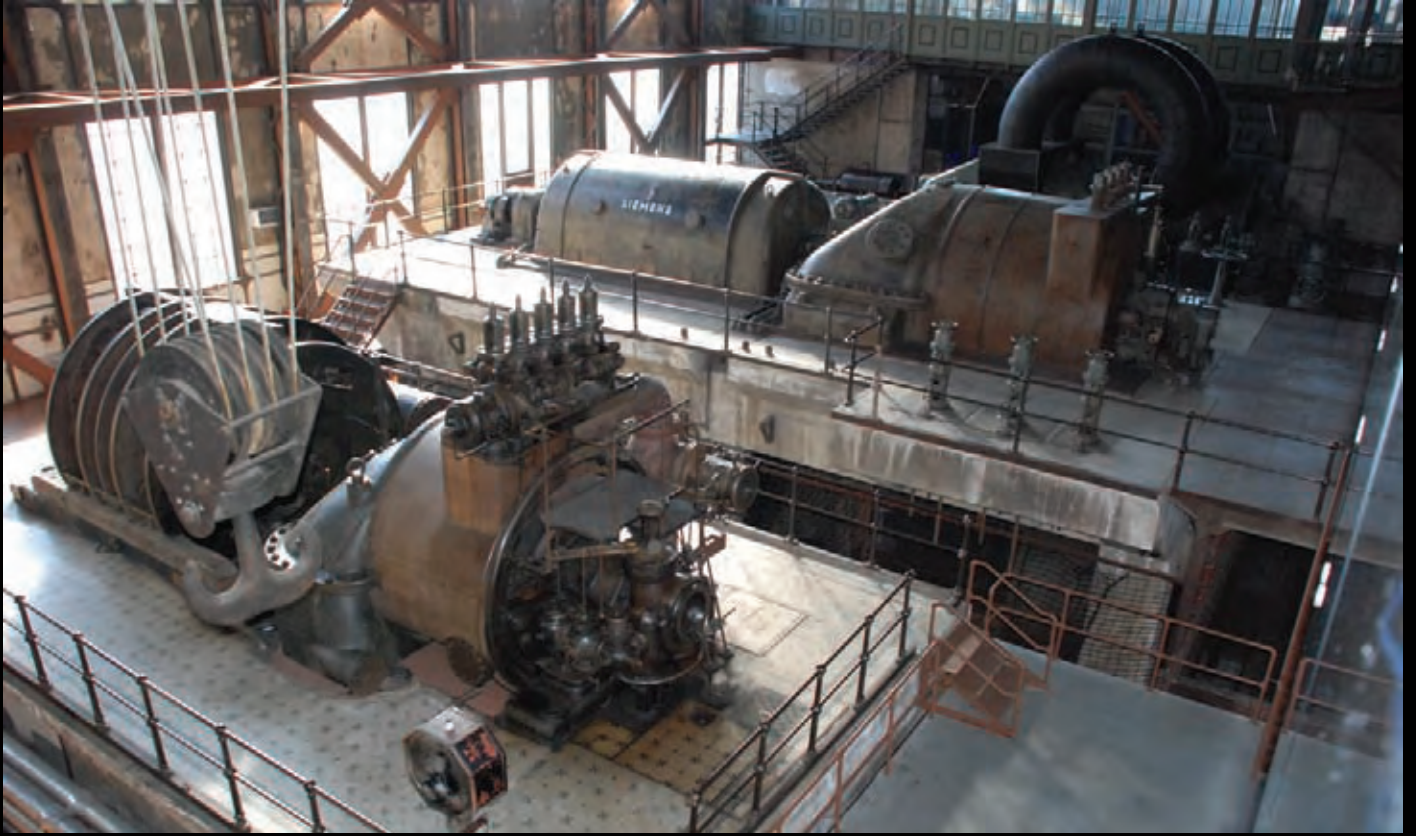
Sanayi sitelerinin ve organize sanayi bölgelerinin kurulmasıyla ilgili düzenlemeler, KOSGEB, Türk Patent Enstitüsü, Rekabet Kurumu gibi kuruluşların kanunları, TOBB Kanununun revizyonu, Haller ve Fuarlar Kanunları ve benzeri birçok düzenlemenin hazırlık çalışmaları ve takibi Akın Çakmakçı'nın başında olduğu ekip tarafından uygulanmasına başlanır. Dr. Akın Çakmakçı Projelerde Verimlilik ve Prodüktivite, Sanayi Yapısı ve Stratejileri, Savunma Sanayi, Küçük Sanayi ve Demir Çelik konularında yayınlar yapar, çeşitli konferanslar verir ve seminerlere konuşmacı olarak katılır. Bu başarılı çalışmaları akademik camiada da karşılık bulur ve İstanbul Teknik Üniversitesi Sena-

tosu 1989 yılında Akın Çakmakçı'ya; ülkemizde araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin gelişmesi ve özellikle savunma sanayiinde modern teknolojilerin uygulanması konusunda gösterdiği başarısı nedeniyle 'Fahri Doktor' unvanı verilir.

1994 yılı Ağustos ayından itibaren iki yıl süre ile Üniversite - Sanayi işbirliğini geliştirmeden sorumlu Başkan Özel Danışmanı olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde ve Endüstriyel Araştırmalar Koordinatörlüğü görevi ile ODTÜ'nde Rektör Danışmanlığı yapan Dr. Akın Çakmakçı, 01 Ağustos 1996 tarihinde seçildiği Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Genel Sekreterliği görevini yürütmeye başlar. Genel Sekreter olarak görev yaptığı dönemde TTGV ciddi bir atılım göstererek, şeffaf, bürokrasiden uzak ve ulaşılabilir bir yapı içerisinde kâr amacı gütmeyen ülkedeki tüm sanayi kuruluşlarına hizmet götürür. Hazine Müsteşarlığı kanalıyla Dünya Bankası ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan sağlanan finansmanla yüzlerce sanayi kuruluşunun Ar-Ge projelerine destek sağlanır. TTGV, proje desteklerinin yanında, teknoloji destek hizmetleri, teknoloji hizmet merkezleri, teknoparklar ve risk sermayesi konularında da çok önemli katkılarda bulunur. Dr. Akın Çakmakçı, 7 Nisan 1999 tarihinde de Cumhurbaşkanı tarafından Yükseköğretim Kurulu Üyeliğine seçilir. Hi-Tech ve IT alanında Türk ve İsrail firmaları arasındaki işbirliğini güçlendirmek amacıyla İsrail'de 23 Ekim 2001 günü yapılan bir seminerde konuşma yaptıktan sonra kalp krizi geçirerek komaya giren ve daha sonra Türkiye'ye getirilen Dr. Akın Çakmakçı 27 Kasım 2001 günü erken yaşlarda aramızdan ayrılır.

TEŞEKKÜR

Doğuş Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ataç Soysal'a katkılarından dolayı teşekkürler.



Santral Dede

ŞEHR-İ İSTANBUL'UN NÜFUSU DAHA 900 BİN İKEN FARKINDA DEĞİLDİ SİLAHTARAĞA ŞEHRİN 19 MİLYON NÜFUSU TAŞIYACAĞININ. O GÜNLERDE ŞEHRİ AYDINLATAN SANTRAL ŞİMDİLERDE GEÇMİŞİMİZE IŞIK TUTUYOR.

İstanbul'a 70 yıl boyunca elektrik veren Silahtarağa Elektrik Santrali'nin bulunduğu bina 1983'te kaderine terk edildi. O günden sonra atıl durumda bekleyen binaya sahip çıkıldı. Bilgi Üniversitesi'nin kampusunun içinde yer alan binanın öncelikle peyzajı dikkat çekiyor. Etrafında üniversite öğrencileri ile birlikte enerji dolu bir mekân profili çiziyor. Çevresini saran gençlerle birlikte güzel fotoğraf olan müze içine girdiğiniz anda sizi geçmişe götürüyor. Teknik olarak elektrik ve makinelerden hiçbir şey anlamasanız bile müzenin içerisindeki ambiyans kendiniz bir mühendis gibi hissetmenizi sağlıyor.

1911'DE ÇEVREYE DUYARLI MÜHENDİŞLER

Santralistanbul, İstanbul- Haliç'te Eylül 2007'de faaliyete geçmiş bir kültür, sanat ve eğitim merkezi. İstanbul Bilgi Üniversitesi tarafından Enerji Müzesi'ne ve Ana Galeri'ye dönüştürülen 118 dönüme yayılmış eski Silahtarağa Elektrik Santrali kompleksi olan alana biraz teknik açıdan bakmak lazım. Öncelikle santralin neden İstanbul'un bu bölgesine inşa edildiğini bilmekte fayda var. Binanın bu bölgede inşa edilmesinin ana sebebi Haliç'in yanında olması. Ayrıca o yıllarda şehrin dışında olduğu için bu alan tercih edilmiş. Santralden yayılan duma-

nın akışı bile düşünülmüş. Sürekli rüzgârları aldığı cephe sayesinde yayılan duman şehir merkezine değil yerleşim olmayan alana doğru gidiyor. O gün bunun düşünülmesi beni gerçekten çok etkiledi. Siyah beyaz fotoğraflarda korkutucu bir havası olan bina restore edildikten güzel bir görünüme kavuşmuş.

MÜZEYİ GEZEN BİR ÇOCUĞUN MESLEK HAYALI MUTLAKA MAKİNELER İLE İLGİLİ OLUR

Günümüzde makineler artık kullanımda değil, bulunan mekanik ekipman ise yapay peyzaj haline getirilmiş. Mimari müdahaleler, var olan mekanik ekipmanı al-



ternatif bir görüş düzleminde gösterebilmek amacıyla, bir iskele, basamaklar ve asansörlerden oluşan bir dolaşım yolundan oluşturuyor. Elektrik enerjisi üretimi serisi, iskele üzerinde yürürken izlenebiliyor. Silahtarağa Elektrik Santrali şu anda olduğu gibi muhafaza ediliyor. Santral kısmı Enerji Müzesi olarak adlandırılmış. Sırası ile eğer yürüyen merdivenler ile üst kattan gezmeye başlarsanız. Büyük makinelere hâkim olan bir balkondan kontrol odasına geçiliyor. Ardından kontrol odasından binanın kendine ait olan merdivenlerini kullanarak önce makine dairesine geçiyorsunuz. Devasa dinamoların yanında kendinizi küçücük hissediyorsunuz. En alt katta ise uygulamalı olarak deneyebileceğiniz bir sürü alet var. Elektrik yüklü bir küreye dokunup saçlarınızın havaya kalkmasını izliyorsunuz, hareket enerjisinin nasıl elektrik enerjisine dönüştüğünü görüyorsunuz. Bu uygulamalar önce çocukça gelmişti. Ancak kendimi tutamayıp hepsini denedim. Bu müzeyi gezen bir çocuğun meslek hayali mutlaka makineler ile ilgili olur.

ZİYARETÇİ VE SANATÇI İÇİN HER ŞEY DÜŞÜNÜLMÜŞ

Silahtarağa Elektrik Santrali'nin üretim faaliyetinin son bulmasının ardından yıkılan iki kazan dairesi yerine inşa edilmiş. 7 bin metrekarelik yapıda, eski binaların formu korunmuş. Yapı, Emre Arolat tarafından tasarlanmış. Eski elektrik santralinin 1 ve 2 numaralı makine dairesi tesisin çalıştığı dönemdeki haliyle korunarak dönüştürülmesi sonucunda oluşturulmuş. Binanın dönüşümüne yönelik mimari proje ise Han Tümertekin tarafından tasarlanmış ve hayata geçirilmiş. Sadece enerji müzesi olarak kullanılmıyor bu yapı. Elektrik



santralinin eski kazan daireleri, kütüphane ve bilgi merkezine dönüştürülmüş. Ayrıca Elektrik Santrali'nin lojmanları, sanatçı, mimar, tasarımcı ve düşünürlerin değişen sürelerle ağırlanacağı rezidanslara dönüştürülmüş. İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin çeşitli lisans ve yüksek lisans programlarının yer alması için oluşturulan yapılarda santralın eski binalarında oluşturulmuş. Müzeyi gezdikten sonra rahat bir olacağınız dinlenme alanları da var. Santralistanbul'da ziyaretçilerin dinlenme ve eğlence ihtiyaçlarına cevap veren kafeterya alanları da bahçede yer alıyor.

ZİYARETÇİ SAYISI ÇOK DÜŞÜK

Müze o kadar düzenli bir şekilde hayata geçiriliş ki hemen size bir rehber

eşlik ediyor. Bunca güzellikten bahsettikten sonra aslında canımı sıkan bir şey oldu. Aldığımız bilgiler bizi biraz hayal kırıklığına uğrattı. Çünkü 2007'e açılan müzeye ziyaretçiler pek rağbet göstermiyormuş. Gelenlerin sayısının oldukça düşük olmasının nedenlerinden biri müzenin çok iyi tanıtılmamış olması olabilir diye düşündüm. İçeride ilköğretimden üniversiteye kadar olan herkesin dikkatini çekeceğini düşündüğüm bir ortam var. Az önce makineler durmuş ve burada çalışanlar öğle paydosuna çıkmış gibi geliyor insana. Ama her hali ile bu büyüleyici ortamın havasını solu-mak güzel bir deneyim oldu. Mekanik odaların büyük türbinlerine ev sahipliği yapan, etkileyici binalardan sadece bir tanesi Enerji Müzesi haline getirildi.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2009 YILI EKİM - KASIM VE ARALIK DÖNEMİ)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
EKİM	PROCESS EXPO International Exposition for Food Processors	05-07 Ekim 2009	Las Vegas, ABD	GIDA İŞLEME VE PAKETLEME MAKİNELERİ	www.fpsa.org	FPSA-Food Proces. Suppliers association
	EMO Milan The World of Machine Tools	05-10 Ekim 2009	Milano, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI	www.emo-milan.com	Ucimu (Associazione Costruttori Italiani Macchine, Utensili, Robot e Automazione), Fiera Milano International S.p.A.
	T.I.I.E. Tehran International Industry Exhibition	06-09 Ekim 2009	Tahran, İran	SANAYİ ÜRÜNLERİ VE MAKİNE	www.forumfuar.com	Iran International Exhibitions Co. (I.I.E.C.), Orient Exhibitions, IDRO International Trading Co. FORUM FUARCILIK
	IRAN HVAC 2009	06-09	Tahran, İRAN	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	www.forumfuar.com	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	SUDAN ZIRAI 2009	8-12 Ekim 2009	Hartum, SUDAN	TARIM VE HAYVANCILIK	www.forumfuar.com.tr	Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	EF Endüstri Fuarı	21-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	MAKİNE, OTOMASYON, ENDÜSTRİ FUARI	www.endustrifuari.com	Sine Fuarçılık A.Ş.
	SAIE International Building Exhibition	28-31 Ekim 2009	Bologna, İtalya	YAPI ELEMANLARI ÜRETEK MAKİNE VE EKİPMANLAR, ÖZEL İNŞAAT MAKİNELERİ, KONTROL VE ÖLÇÜM CİHAZLARI, KLİMALAR, ISITMA SİSTEMLERİ, SOĞUTUCULAR, SU ARTITMA EKİPMANLARI	www.bolognafiere.it	BolognaFiere
	CANTON FAIR Çin Uluslar arası İthal ve İhraç Ürünleri Fuarı	Ekim-09	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icecf.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	Sudan Build International Construction Technologies, Building Materials and machinery Fair	21-25 Ekim 2009	Hartum, Sudan	İNŞAAT, İNŞAAT MAKİNELERİ	www.forumfuar.com	IMAG - Internationaler Messe- und Ausstellungsdiensdt GmbH FORUM FUARCILIK
	İSTANBUL AMBALAJ FUARI-Uluslar arası Ambalaj Endüstrisi Fuarı	22-25 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	MACTECH International Exhibition for Machine Tools, Industrial Tools, Welding and Cutting Equipment	22-25 Ekim 2009	Kahire, Mısır	MONTAJ,OTOMOTİV,YAPI, TESİSAT CAD/CAM, CIM VS.	ifg@access.com.eg www.forumfuar.com	International Fairs Group Forum Fuarçılık Geliştirme AŞ
	ACLIMA International Exhibition for Air-Conditioning, Heating, Refrigerating and Ventilation	27-29 Ekim 2009	Tel-Aviv, İsrail	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA VS.	www.stier.co.il	Stier Group International
	BIG 4 SHOW 2009	28-31 Ekim 2009	Şam, SURIYE	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, PLASTİK, KAUCUK, ENERJİ VE MATBAA TEKNOLOJİLERİ	www.forumfuar.com	FORUM Fuarçılık Geliştirme A.Ş.
	IPACK Uluslar arası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	28-31 Ekim 2009	İstanbul, Türkiye	GIDA İŞLEME TEKN., GIDA, YİYECEK İÇECEK, AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN.	www.itf-ipack.com www.itf-gida.com	ITF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.
	IGATEX Pakistan International Garment and Textile Machinery and Accessories Exhibition	06-09	Lahore, Pakistan	TEKSTİL MAKİNELERİ	http://www.igatex.com.sg/ pakistan09/main.html	CEMS Conference & Exhibition Management Services Pte. Ltd.,
TIME International Production Technologies Exhibition	29 Ekim-1 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN., FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENST., MODAHAZIR GIYİM	www.itf-exhibitions.com www.itf-time.com	İTF İSTANBUL FUARCILIK A.Ş.	
KASIM	SODEX Antalya International Sanitary, Heating, Ventilation and Air Conditioning Exhibition and Bathroom Equipment	5-8 Kasım 2009	Antalya, Türkiye	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA	info@anfas.com.tr	Hannover Messe SODEX Bileşim Fuarçılık AŞ
	Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı	5-8 Kasım 2009	Bursa, Türkiye	FABRİKA OTOM., KALİTE KONT. VE TEST ENS., YÜZEY İŞLEME, METALÜRJİ, DÖKÜMÇİLİK, DEMİR DIŞI MADENLER, METAL İŞLEME, KAYNAK, ÜRETİM TEKN.,	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarçılık A.Ş.
	AGRO+FOOD+DRINK+TECH Uluslararası Ambalaj, Gıda, İçecek, Gıda İşleme Fuarı	11-14 Kasım 2009	Tiflis, Gürcistan	AMBALAJ, GIDA, İÇECEK, GIDA İŞLEME VE EKİPMANLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP BURSA Fuarçılık A.Ş.
	The BIG "5" Show-Trade Fair for the Construction Industry in the Middle East	14-18 Kasım 2009	Dubai, BAE	İNŞAAT SANAYİ VE MAKİNE-EKİPMANLARI	www.dmgdubai.com	dmg world media Dubai Ltd.
	MACHINERY CENTRAL ASIA International Machinery and Automation Exhibition	18-20 Kasım 2009	Almatı, Kazakistan	METAL İŞL., KAYNAK, ÜRETİM TEKNOLOJİSİ	www.expoentratasia.com www.ipekyolu.info	CENTRAL ASIA INTERN. EXB. LTD.- İPEKYOLU ULUSLAR ARASI FUARCILIK A.Ş.
	MIDEST International Industrial Subcontracting Exhibition	17-20 Kasım 2009	Paris, Fransa	METAL İŞLEME, PLASTİK VE KAUCUK, ELEKTRİK-ELEKTRONİK	www.midest.com	Reed Expositions France
PLAST EURASIA İstanbul	19-22 Kasım 2009	İstanbul, Türkiye	AMBALAJ, PLASTİK VE KAUCUK TEKN., KİMYA, PETRO KİMYA	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.	
ARALIK	LABELXPO ASIA Labelling and Supplies Equipment Exhibition	1-4 Aralık 2009	Şangay, Çin	KAĞIT, ETİKETLEME VE ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ	sales@labelexpo.com	Tarsus Exhibitions & Publishing Ltd.
	Bursa Tekstil Makineleri Fuarı	2-6 Aralık 2009	Bursa, Türkiye	TEKSTİL MAKİNELERİ VE AKSAMLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.
	EuroMold World Fair for Moldmaking and Tooling, Design and Application Development	2-5 Aralık 2009	Frankfurt/Main, Almanya	KALIP, KALIP TEKNOLOJİLERİ, TAKIM TEZGAHLARI	euromold@demat.com	Demat GmbH
	İSTANBUL GIDA-TEK, Gıda Teknolojileri Fuarı ve Gıda Güvenliği	17-20 Aralık 2009	İstanbul, Türk	İÇECEK DOLUM VE SIVI GIDA TEKN., SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ TEKN., ET VE ET ÜRÜNLERİ TEKN.,EKMEK, PASTA, UNLU ŞEKERLİ VE ÇİKOLATALI ÜRÜN TEKN., GIDA GÜVENLİĞİ, HÜYVEN VE KALİTE KONT. TEKN.	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarçılık Yapım A.Ş.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE BELİRLENEN BAZI FUARLAR (2010 YILI OCAK - ŞUBAT - MART VE NİSAN AYLARI)

AYLAR	FUAR ADI	TARİHİ	YERİ	KONUSU	WEB	ORGANİZATÖR
OCAK	HEIMTEXTIL International Trade Fair for Home Textiles and Commercially Used Textiles	13-16 Ocak 2010	Frankfurt/Main, Almanya	TEKSTİL, HALI VB. VE MAKİNELERİ	www.heimtextil.de www.expotim.com	Messe Frankfurt Exhibition GmbH Expotim
	MACHITECH Machinery and Equipment	Jan-10	Şam, Suriye	MAKİNE VE MAKİNE EKİPMANLARI	www.expotim.com	EXPOTİM
	LAMMA-Agricultural Machinery Exhibition	20-21 Ocak 2010	Newark, İngiltere	TARIM MAKİNELERİ	www.lammashow.co.uk	Lincolnshire Agricultural Machinery Manufacturing Association Ltd.
	AHR EXPO	25-27 Ocak 2010	Orlando, ABD	ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA, TESİSAT	www.ahrexpo.com	International Exposition Co.
ŞUBAT	INTERPLASTICA International Trade Fair Plastics and Rubber	26-29 Ocak 2010	Moskova, Rusya Fed.	KAUÇUK, PLASTİK VE MAKİNE- EKİPMANLARI	www.interplastica.de	Messe Düsseldorf GmbH
	STROYTECH Exhibition for Construction Technologies, Equipment, Road-Building Machinery and Materials	2-5 Şubat 2010	Moskova, Rusya	İNŞAAT MAKİNELERİ, TEKNOLOJİLERİ, EKİPMANLARI	www.stroytekh.ru	MVK International Exhibition Company
	FIERAGRICOLA International Exhibition of Machinery, Services and Products for Agriculture and Animal Farming	4-7 Şubat 2010	Verona, İtalya	TARIM MAKİNELERİ	www.veronafiere.it	E.A. Fiere di Verona
	INTERCLIMA + ELEC HOME & BUILDING - HVAC-R International Exhibition	9-12 Şubat 2010	Paris, Fransa	İNŞAAT VE MİMARİ, ELEKTRİK VE ELEKTRONİK	www.interclima.com	Reed Expositions France, Reed Exhibition Companies
	EXPOFIL Textile Yarns and Fibres Exhibition	9-12 Şubat 2010	Paris, Fransa	TEKSTİL, HAMMADDELERİ, MAKİNELERİ	www.expoofil.com	PVE S.A. / EXPOFIL
	FIMA Agricola-International Agricultural Machinery Fair	9-13 Şubat 2010	Zaragoza, İspanya	TARIM MAKİNELERİ	www.fima-agricola.com	FERIA DE ZARAGOZA
	MEDEX International Exhibition Machinery and Accessories for Furniture Production and Interior Design	16-19 Şubat 2010	Tahran, İran	MAKİNE, TAKIM TEZGAHLARI, MOBİLYA ÜRETİM MAKİNELERİ VS.	info@irfurnitureunion.ir	Iran Home & Office Furniture Exporters Union
	BAUTEC International Trade Fair for Building and Construction Technology	16-20 Şubat 2010	Berlin, Almanya	İNŞAAT MAKİNELERİ, ISITMA VE HAVA- LANDIRMA SİSTEMLERİ, KLİMALALAR	www.bautec.com	Messe Berlin GmbH
	ITCE - International African Arabian Exhibition for Textile, Embroidery and Sewing Machinery and Accessories	17-20 Şubat 2010	Kahire, Mısır	TEKSTİL, HAZIR GIYİM MAKİNE VE AKSESUARLARI	www.acg-itefairs.com www.masterfuar.com.tr	ACG & ITE Trade Fairs S.A.E. MASTER FUARCILIK
	BI-MU Mediterranean Machine Tools, Robots, Automation	18-21 Şubat 2010	Bari, İtalya	TAKIM TEZGAHLARI, TAKIM TEZGAHLARI İÇİN ELEKTRİK VE ELEKTRONİK YEDEK PARÇALAR	www.fieradellevante.it www.ucimu.it	Fiera del Levante, CEI - Centro Esposizioni UCIMU S.p.A.
	METAV International Fair for Manufacturing Technology and Automation	23-27 Şubat 2010	Dusseldorf, Almanya	ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ, OTOMASYON	www.metav.messe-duesseldorf.de	Verein Deutscher
	WIN - World of Industry International Trade Fair for the Manufacturing Industry - Machinery, Welding, Surface Treatment, Materials Handling	25-28 Şubat 2010	İstanbul, Türkiye	METAL İŞLEME,KAYNAK, ÜRETİM TEKN., METALÜRJİ, DÖKÜMCÜLÜK, DEMİR DİŞİ MADENLER, YAN SANAYİ, YÜZEY İŞLEME	www.tuyap.com.tr	Werkzeugmaschinenfabriken e.V. (VDW) Hannover Messe Bileşim Fuarcılık AŞ
	ANPIC International Fair of Suppliers, Machinery and Fashion Preview for the Leather and Footwear Industries	Şubat, 2010	Leon, Meksika	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.anpic.com.mx	ANPIC A.C.
	MART	WETEX Water, Energy Technology and Environment Exhibition	9-11 Mart 2010	Dubai, BAE	SU, ENERJİ TEKNOLOJİSİ VS.	http://www.wetex.ae
DOMOTECHNIKA		22-25 Mart 2010	Köln, Almanya	EV EKİPMANLARI-MAKİNELERİ	www.domotechnica.de	Koelnmesse GmbH
Mostra Convegno Expocomfort - International Exhibition of Heating, Air-Conditioning, Refrigeration, Plumbing Technology, Water Treatment, Bathroom Fittings with SERVITIS, Expo Bagno and Next Energy		23-27 Mart 2010	Milano, İtalya	ISITMA SİSTEMLERİ, KLİMALAR,SU ARITMA SİSTEMLERİ, BANYO AKSESUARLARI, VS	www.fmi.it	Fiera Milano International SpA
RACIOENERGIA/CLIMATHERM International Trade Fair for Heating, Air-Conditioning and Energy Saving		23-27 Mart 2010	Bratislava, Slovak Cum.	ISITMA, HAVALANDIRMA VS.	www.incheba.sk	INCHEBA a.s. Bratislava
MM&T Materials, Manufacturing and Technology-Asia Pacific Leather Fair		29-31 Mart 2010	Hong Kong, Hong Kong	DERİ, DERİ İŞLEME MAKİNELERİ	www.aplf.com	Asia Pacific Leather Fair Ltd.
NİSAN	KIIF-Kiev International Industrial Fair	14-17 Nisan 2010	Kiev, Ukrayna	MAKİNE, METAL İŞLEME, TAKIM TEZGAHLARI	www.primus-exhibitions.com	PRIMUS EXHIBITIONS
	CANTON FAIR Çin Uluslararası İthal ve İhrac Ürünleri Fuarı	15 Nisan-7 Mayıs 2010	Guangzhou, Çin	GENEL TİCARET,İHTİSAS FUARI	www.forumfuar.com www.icccf.com	FORUM Fuarcılık Geliştirme A.Ş.
	HANNOVER MESSE	19-23 Nisan 2010	Hannover, Almanya	TEKNOLOJİ, İNNOVASYON VE OTOMASYON	www.hannovermesse.de	Deutsche Messe AG
	Bauma - International Trade Fair for Construction Machinery, Building Material Machines, Construction Vehicles and Equipment	19-25 Nisan 2010	Münih, Almanya	İNŞAAT MAKİNELERİ, İNŞAAT MALZEMELERİ VE EKİPMANLARI	www.messe-muenchen.de	Messe München GmbH,
	KONFEKSİYON MAKİNESİ 2010 Uluslararası Konfeksiyon Makineleri, Nakış Makineleri Konfeksiyon Yan Sanayileri ve Aksesuarları Fuarı	22-25 Nisan 2010	İstanbul, Türkiye	KONFEKSİYON, NAKİŞ MAKİNELERİ, KON- FEKSİYON YAN SANAYİLERİ VE AKSESUARLARI	www.tuyap.com.tr	TÜYAP Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş.
MACHINE BUILDING/Drives&Automation-Design-Build Technologies and Systems Integrators Exhibition	27-28 Nisan 2010	Birmingham, İngiltere	MAKİNE İMALATI İÇİN PNÖMATİK TEKNOLOJİLERİ, GÜÇ AKTARIMI, OTOMASYON	www.deviceink.com feedback@cancom.com	Cannon Communications LLC	

Detaylı fuar araması için www.expodatabase.com ve www.fuarplus.com web siteleri ziyaret edilebilir.

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

Makine Sanayii Sektör Platformu
www.makinesektorplatformu.org

TURQUM
312 447 27 40
www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

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

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
0312 231 95 46
www.sanayi.gov.tr

Dış Ticaret Müsteşarlığı
0312 204 75 00
www.dtm.gov.tr

Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı
0312 306 80 00
www.gumruk.gov.tr

Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı
0312 294 50 00
www.dpt.gov.tr

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
0312 417 22 23
www.igeme.org.tr

Makina Mühendisleri Odası (TMMOB)
0312 231 31 59
www.mmo.org.tr

Makine Sektör Meclisi Başkanlığı (TOBB)
0312 413 83 81
www.tobb.org.tr

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
0212 339 50 00
www.deik.org.tr

Türk İşbirliği ve Kalkınma Dairesi Başkanlığı
0312 508 10 00
www.tika.gov.tr

Türkiye İstatistik Kurumu
0312 410 04 10
www.tuik.gov.tr

Hazine Müsteşarlığı
0312 204 60 00
www.hazine.gov.tr

TÜBİTAK
0312 468 53 00
www.tubitak.gov.tr

DERNEKLER

Akışkan Gücü Derneği
0212 222 19 71
www.akder.org.tr

Ambalaj Makinecileri Derneği
0216 545 49 48
www.amd.org.tr

Anadolu Un Sanayicileri Derneği
0312 281 04 68-69
www.ausd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği
0312 232 06 40
www.anasder.org.tr

Araç Üstü Ekipman İmalatçıları Derneği
0212-771 44 88
www.arusder.org.tr

Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği
0212 613 79 00
www.besiadturkey.com

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

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

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

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

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

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

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

Plastik Sanayicileri Derneği
0212 425 13 13
www.pagev.org.tr/pagder/main.asp

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği
0 312 433 77 88
www.sader.org.tr

Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği
0212 552 76 60
www.temsad.com

Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği
0216 383 09 22
www.tasiad.org.tr

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

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

Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği
0216 477 70 77
www.imder.org.tr

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği
0312 255 10 73
www.pomsad.org.tr

Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu
0312 468 69 84
www.tumdef.org