

Turkishtime

İHRACAT STRATEJİLERİ

Türkiye 2023 ihracat stratejileri özel dergisi



Makine – Savunma – İklimlendirme

2023'E DOĞRU YENİ SENARYOLAR

Türkiye'nin özel sektörü 2023 stratejileri kapsamında yeni senaryolarla hedeflere ulaşmak için çalışıyor. İhracat Stratejileri'nde bu ay Makine, Savunma ve İklimlendirme sektörlerindeki son senaryoları ele alıyoruz. Her üç sektör de, kendi alanlarında derinleşme planları yapıyor.



Dünyayla konuşanların iş ortağı: Vodafone

Gemi inşa ve ihracatında Türkiye'nin lider şirketlerinden Cemre Tersanesi, **Dış Ticaret Destek Paketi** sayesinde **cepten ve sabit hatlardan aynı fiyata iki katı konuşarak** iletişim maliyetlerini azaltıyor.

Cemre Tersanesi, yurtdışı iletişim trafiğini %25 artırarak uluslararası ilişkilerini geliştirdi. Arayın, 30'un üzerinde ülkede, 30 milyonu aşkın kurumsal müşterimizle edindiğimiz tecrübeyi şirketinizin dünya çapında başarısı için kullanalım.

İŞ ORTAĞIM

İşiniz için akıl kârı çözümler

0 850 250 0 542'yi arayın, işyerinize gelelim.

**"Yurtdışıyla konuşurken
ince hesap yapmaya
gerek kalmadı."**

Orhan Gülcek

Cemre Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı



Sabit yurtdışı arama dakikaları, 24 ay taahhülle 6 ay için 2'ye katlanır.

Paket; Dünyayla Konuşuran Mobil ve Sabit Ses Paketi ile Dünyada Konuşuran Roaming Paketi'nden oluşur, 31.12.2013 tarihine kadar geçerlidir. Dünyayla Konuşuran Mobil Ses Paketi alındığı tarihten itibaren 1 ay geçerlidir, iptal edilmemesi durumunda her ay yenilenir, dakikalar yurtdışı aramalarında geçerlidir. Ücretlendirme periyodu 6 saniyedir. Vergiler dahil 19 TL'dir. Dünyayla Konuşuran Sabit Ses Paketi Vodafone.net tarafından sağlanmaktadır; 24 ay taahhülle 6 ay boyunca yurtdışı arama dakikaları 2'ye katlanır. Vergiler dahil 35 TL'den başlar. Dünyada Konuşuran Roaming Paketi yurtdışında yapılan çağrılar ve gelen aramalar için kullanılabilir, dakikalar bittiğinde paket geçerlilik süresi boyunca yapılan aramalar ve alınan çağrılar vergiler dahil 1,25 TL/dakika üzerinden ücretlendirilir. Vergiler dahil 45 TL'den başlar. Ücretlendirme periyodu 60 saniyedir. Katılım ve kullanım koşulları, geçerli olan tarifeler ve ülkeler için: vodafone.com.tr

HER STRATEJİK YATIRIM, BİZİ 2023'E BİR ADIM DAHA YAKLAŞTIRIYOR

Her ne kadar Avrupa başta olmak üzere global pazarları etkisi altına alan ekonomik krizin etkilerinin sürüyor olduğu bir dönemde olsak da geçen yılın memnuniyet verici ihracat rakamlarının bu yıl da artan bir performans içinde şekilleneceği umudunu taşıyoruz. 2023 stratejilerinde 500 milyar dolarlık hedefe ulaşmak konusunda Türkiye'nin lokomotif sektörü olan makine ve aksamları sektörümüze, küresel pazarlarda rekabet gücünü yükselten savunma sanayimize ve çağımızın gelişen sektörlerinden Türkiye iklimlendirme sektörüne bu stratejik yolda büyük görevler düşüyor.

İHRACAT hedeflerini aşarak kapattığı-mız 2012'nin ardından bu yıl da ihracat artışı yaşayarak sonlandırmak istediğimiz bir yılın içindeyiz. Geçen yıl 150 milyar dolarlık ihracat hedefini aşarak, 152,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmemiz birçok sektöre itici bir güç ve daha fazla umut oldu. Ortadoğu'da yaşanan siyasi belirsizliklere ve Avrupa'nın içinde bulunduğu ekonomik krize rağmen Türkiye, ihracat hedeflerinde umutsuzluğa kapılmadan ilerliyor. Daha fazla tanıtım çalışmaları ve daha fazla alternatif pazar girişimlerine sahne olan 2013 yılında da ihracatta büyümenin sürmesini bekliyoruz. İlk 3 aylık rakamlara yansıyan verilerde sektörlerimizin ihracat geliştirme noktasında özverili çalışmalarının sonuçları hissedilmeye başlandı. Geçen yılın ilk 3 ayında 35,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken bu yılın aynı döneminde 36,4 milyar dolarlık ihracata ulaşıldı. Artan rakamların 2023 yılı hedefine doğru ilerlerken tüm sektörlerle umut verici ivme kazandırıcı yansımalarının olduğunu da hepimiz hissediyoruz. Siyasi ve ekonomik bakımdan daha güçlü bir ortamın yaratıldığı bugünlerde Türkiye'nin ekonominin devleri arasında yer alması için belirlenen stratejiler de yürürlüğe giriyor.

Gelişmiş ülkelerin ihracatları incelendiğinde makine ve aksamları sektörünün ihracat payının yüzde 20'lerde olduğunu görüyoruz. Makine ve aksamları sektörümüzün 2023'te 100 milyar dolarlık ihracat hedefi, gelişmiş ülkeler seviyesinde ihracat payına sahip bir sektör haline gelmesi anlamını taşıyor. Sektörün 2023 yılında yüzde 20'lik bir paya ulaşarak 100 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmesi, ihracatımızın da lokomotif olmasını sağlayacak.

Son yıllarda global pazarlarda sert re-

kabet koşulları içinde adından bahsettiren savunma sanayimiz de 2023 hedefleri doğrultusunda çitasını yükselterek ihracatını her yıl artıran bir grafik çiziyor. Geçen yıl ihracatını en çok artıran sektör olarak göze çarpan savunma sanayinin geleceği de çok parlak. 2023 yılında Türkiye, kendi geliştirdiği teknolojiler ile ürettiği silah ve askeri araç-gereç ve mühimmatı büyük çapta ihraç edecek. Savunma sanayi sektöründe dünyanın ilk 100 firması arasında yer alacak en az 3 küresel markanın oluşturulması hedefi de Türk ekonomisindeki sektörlerde markalaşma süreci açısından önemli hedef ve stratejiler olarak değerlendirilmeli.

Dünyanın en önemli gündemlerinden biri haline gelmiş bulunan küresel ısınma ve bu soruna yönelik daha fazla gelişen iklimlendirme sektörü Türk ihraç ürünlerinde kendisini hissettirmeye başladı. Küresel iklim değişikliğini iyi değerlendirerek global pazarlarda rekabet gücü olan şirketlerimiz de bu sektöre yön veriyor. Ar-Ge çalışmaları, yurt içi ve yurt dışındaki yatırımları ile her geçen gün rekabet gücünü arttırıyor. İyi belirlenen strateji ve yol haritaları ile Türkiye iklimlendirme sektörünü, geleceğin vazgeçilmez ekonomik sektörleri arasında daha fazla göreceğiz.

2023'te 500 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek, ilk 20 ihracatçı ülke arasına girme hedefi Türkiye'nin her alandaki gelişim çalışmalarına da hız veriyor. "Türkiye'nin 2023 İhracat Stratejisinin Uygulamaya Aktarılması ve Performans Yönetimi" projesinde Türkiye'nin 2023 hedefine ulaşmada yol haritasını ortaya koyduğumuz tüm sektörlerin, özverili çalışmalarıyla bu hedeflerin gerçekleşeceğini inanıyoruz.



Mehmet Büyükekşi
TİM Başkanı

ERTELENMİŞ YATIRIMLARIN DEVREYE GİRMESİ İLE BU YIL BÜYÜME HIZLANACAK

Dünya ekonomisi ve ticaretinde 2013 yılında büyümelerin göreceli olarak sınırlı kalacağı bekleniyor. 2013'te Türkiye ekonomisinde de temkinli ve kontrollü bir büyüme öngörülüyor. Bu yıl makine sektöründe ertelenmiş ve yeni yatırımların devreye girmesi ile sektörün büyüme hızının önceki yıllara oranla artacağını düşünüyoruz.



Adnan Dalgakıran
Orta Anadolu İhracatçıları Birliği
(OAİB) Başkanı

2023 yılındaki hedefleri değerlendirmeden önce bu yıl makine sektöründen beklentilerimizin yoğun olacağını belirtmekte fayda var. 2013 yılında makine sektöründe hızlı bir büyüme gerçekleşmesi bekleniyor. Öncelikle 2013 yılında yatırım harcamalarının yüzde 6-8 ile yeniden büyümeye dönecek olması, ertelenmiş yatırımların devreye girmesi ve yeni yatırım teşviklerinden yararlanma ile makine-teçhizat yatırım harcamaları da artacak. Buna göre 2013 yılında makine sektöründe yüzde 30 artışla yaklaşık 18 milyar dolarlık ihracat hedefleniyor.

2013 yılının ilk üç ayına bakıldığında, makine ve aksamaları sektörü ihracatında yüzde 6,5 oranında artış kaydedilerek ihracat değerinin 3,2 milyar dolara ulaştığı görülüyor. Almanya dış ticaretimizdeki en önemli partnerimiz olmaya devam ediyor. Mart ayı itibarıyla ihracatımızın yüzde 16'sı makine de dünya lideri Almanya'ya yapılıyor.

Bu çerçevede, makine sanayi üretiminde büyüme, iç yatırımlar ve ihracattaki artış eğiliminin 2013 yılında yüzde 7-8 aralığında gerçekleşmesi beklentisi içindeyiz.

Türk makine sanayinin rekabet gücünün artırılması ve sürdürülebilir büyüme sağlaması ile 2023 yılı için ortaya konulan 100 milyar dolar ihracat hedefler de daha detaylı gözetilmeli. Bu doğrultuda 2023 yolunda yatırım kapsamında ele alacağımız sektördeki birçok değişikliğin yatırımlar bazında gerçekleştirilmesi önem arz ediyor.

2023 yılı ihracat ve iç pazar hedefleri

birlikte düşünüldüğünde mevcut üretim kapasitesinin artırılması gerektiğinden, yeni kapasite yaratılması ve ilave yatırımlar yapılması gerekiyor. "Büyük Yatırım" tanımı, makine imalat sanayi için diğer alanlardan farklı tanımlanmalı ve teşvik edilmeli. Çünkü katma değeri yüksek makineler, özel makineler olup sermaye yoğun işletmelerden çok emek yoğun işletmelerde, seri biçimde olmaktan çok sipariş üzerine ve genellikle orta büyüklükte işletmelerde üretilmekte. Makine sektöründe ölçeklerin büyütülmesi için küçük ölçekli işletmelerin yeterli üretim, ARGE ve yenilikçilik olanaklarını artırma amaçlı yatırımlar gerçekleştirilmeli. Yabancı sermaye yatırımları, belirlenmiş ana ve bilhassa yan-sanayiler ve girdiler odaklı olarak özendirilmeli. Makine sanayinde yabancı sermaye yatırımlarının hacmi mevcut hedefler çerçevesinde düşük seyrediyor. Bu sebeple yabancı firmalar ile, satın almalar, ortaklıklar, yeni ortak iş kurulumları, ana sanayi-yan sanayi işbirliği programları, marka, müşteri, pazar kanalları satın alma, ortak kullanımı, teknoloji transferleri, patent devirleri, ortak üretim, ortak araştırma-geliştirme faaliyetleri noktasında işbirlikleri artırılmalı.

Makine sektöründe yan sanayi önem arz ediyor. Bu nedenle, mekanik, mekatronik, elektrik ve elektronik komponentleri üreten yan sanayilerde envanter ve ihtiyaç çalışması sonuçlarına bağlı olarak bu komponentlerin Türkiye'de üretimi başlatılmalı ve geliştirilmeli.

SEKTÖRÜN GELİŞİMİ, İHRACATINI ARTTIRABİLECEĞİ ADALETLİ BİR YEREL PAZARDAN GEÇİYOR

2013 için ihracatımızın 2012 yılına benzer bir oranda artacağını bekliyoruz. Sektörün gelişimi, ancak ve ancak ihracatını arttırabileceği adaletlı bir yerel pazardan geçiyor.

2013 için ihracatımızın 2012 yılına benzer bir oranda artacağını beklemekteyiz.

2012 yılında makine ihracatımız 2023 ihracat hedefimizi sağlamak için gerekli artış oranının çok altında, yüzde 8.5, bir artış göstermiş ve yılın tamamı bir hayal kırıklığına neden oldu. İhracat yönüyle bakıldığında, en büyük ihracat pazarımız AB'nin durumu sektörün geleceği konusunda oldukça karamsar ipuçları veriyor. İhracatımız içinde AB payı her yıl düşüyor. AB kendi yerel pazarının olumsuz şartlarını telafi edebilmek için yurtdışı satışlarına özellikle önem vermekte ve kendine yeni pazarlar bulmaya veya mevcut pazarlardan daha fazla pay almaya çalışıyor. Bu konuda da bizden daha iyi oldukları dikkate alındığında, bizim imalatçılarımızın yeni pazarlar bulma veya mevcut pazarlarda pay oranlarını arttırmaları daha da zorlaşıyor.

Özellikle uzak pazarlarda, Amerika ve Uzakdoğu gibi, KOBİ ölçeğinde imalatçıların tek başlarına kendilerine pazar aramaları veya pazardan pay almaları imkânsıza yakın hale geliyor. Bu durumun makine imalatçısı KOBİ'ler arasında, çok görülmeyen işbirliği çalışmalarına neden olacağı düşünülüyor. Fakat kültürel farklılığı çok fazla olan pazarlarda, Uzakdoğu gibi, sadece firmaların çalışmaları yeterli olmayacak. Mutlaka ticari ataşeliklerimizin profesyonel desteğine gerek duyulacak. Bu destek firmalarımızın yapacağı girişim-

lerin ve kaynaklarının boşa gitmesi için kesinlikle gerekli. Bunlar orta ve uzun vadede getirisi olacak çalışmalar.

2011 yılında yaptığımız hesaplara göre 2023 yılı ihracat hedefinin gerçekleşmesi için geri kalan 12 yılda makine ihracatımızın yıllık ortalama yüzde 20.6 artması gerektiği hesaplanmıştı. 2012 yılını yüzde 8.5 artış oranı ile geride tamamlamış bulunuyoruz. Bundan sonraki yıllarda ihracat artışımızı hem kayıpsız hem de 2012 yılı kaybını telafi edebilecek artış oranları ile tamamlamalıyız. Bu, yıllık yüzde 21.8 oranında ihracat artışı anlamına geliyor. Her yıl dünya makine sektörü yüzde 21.8 büyürse bizim imalatçılarımız için sorun olmayabilir. Dünya bu hızla büyüyemeyeceğine göre başka ülkelerin pazar paylarından küresel olarak pay almamız gerekecek. Bunu başarabilmemiz için müşterimizi iş ortağımız olarak kabul ederek, onlara rakiplerimize göre daha iyi-üstün özelliklere sahip makineler sunabilmeliyiz. İmalatta bu seviyelere çıkabilmek eğitilmiş ve tecrübeli, kısaca nitelikli, işgücü ile sağlanabilir.

Ayrıca, inovasyon olarak bilinen gelişimi sağlayabilmemiz, iyi hayat standartları sunduğumuz bu nitelikli işgücümüze aynı zamanda kendilerini iş hayatlarında geliştirebilecekleri şartları da sunabilirsek mümkün olabilecektir.

Sektörün gelişimi, ancak ve ancak ihracatını arttırabileceği adaletlı bir yerel pazardan geçmektedir.



Yusuf Öksüzömer
Makine İmalatçıları Birliği
(MİB) Başkanı

2023'E DOĞRU MAKİNA VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ MERCEK ALTINDA

2023'te ihracat payını yüzde 20'ye çıkarma hedefiyle yola koyulan sektörün pazarlardaki daralmalar sonucu geçen yılki performansı istenilen seviyede gerçekleşmedi. Başlangıcı iyi yapıp yılsonuna kadar performansında düşük seyreden rakamların etkilediği makine ve aksamları sektörünün bu yıl elde edeceği rakamlar da ilgi konusu. 2023'te 100 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmesi için KOBİ'lerin güç verdiği sektörü, durmaksızın çalışması ve kayıpsız atlatacağı yıllar bekliyor.

Gelişmiş ülkelerin ekonomilerinde ve ihracatlarında makine ve aksamları sektörünün önemi yadsınmaz derecede bir konuma sahip. Öyle ki birçok gelişmiş ihracatçı ülkenin, ihracat kalemlerinde makine ve aksamları sektörü yüzde 20'lik payla yer alıyor.

Türkiye'deki sektörün ihracattan aldığı pay ise yüzde 8 seviyelerinde. Dolarıyla Türk makine ve aksamları sektörünü zorlu bir yol bekliyor. KOBİ'lerin ağırlıklı olduğu bir sektörel yapıda olan makine ve aksamları sektörünün üretiminde teknolojinin geliştirilmesi ve ürün geliştirme için Ar-Ge harcamalarına fon ayrılması gerçeği, küçük işletmeleri zorluyor. Bu da sektörün büyüme ivmesini yavaşlatan en önemli sorunların başında geliyor. Ayrıca iç piyasada makine sektöründe yerli üreticinin ürünlerine karşı dikkat çekici bir ilgisizlik var. Bu durum birçok sektörel analiz ve raporda da teyit ediliyor. Satışların yüzde 35'i gelişmiş ülkelere yoğunlaşmış olmakla birlikte, içerdeki

tüketimde firmalar yerel üreticileri tercih konusunda çekimser davranıyor. Yatırım ve işletme sermayesi temininde finansman sorunları önemli boyutta seyrediyor. Özellikle firmalarda öz kaynak yetersiz olup, uygun şartlarda kredi olanaklarından yararlanamıyor. Bu durum etkin bir rekabet yapmalarını engelliyor. Uzakdoğu rekabetine karşı korumacılık ve haksız rekabet ilkelerinin harekete geçirilmesi, piyasa gözetim ve denetim mekanizmalarına işlerlik kazandırılması sektörün geleceği için önem arz ediyor. Makine sektörünün daha gelişmiş ve daha finansal imkanlarla çalışmasını sağlamak

Makine sektörünün ihracattan aldığı yüzde 8-9 oranındaki payı 2023'te yüzde 20'lere taşıma hedefi bulunuyor. Sektör 2023'teki 500 milyar dolarlık ihracatın 100 milyar dolarını gerçekleştirmeyi hedefliyor.





ülke ekonomisi için hayati sektörel gündemlerden bir tanesi. Makine sektöründeki gelişme ile Türkiye'yi "kendi üretim teknolojilerine sahip" bir ülke konumuna getirmek mümkün. Geriden gelme avantajını kullanarak, özel tasarımı, kaliteli, uygun fiyatlı, yeni teknolojiye sahip fonksiyonel ve çevreye duyarlı ürünler geliştirmek ise makine sektörü firmalarını rekabette bir adım öne taşıyacak ve sektörü hareketlendirecek eylemler olarak sıralanabilir. Türkiye'nin gelişen savunma sanayisinin varlığı da makine sektörü için ayrı bir avantaj doğuruyor. Savunma sanayi dışında da makine ve aksamı üreticilerinin global pazarlarda tercih edilir markalar haline gelebilmesi için Ar-Ge çalışmalarını artırarak ortak Ar-Ge merkezleri oluşturmak sektörün önceliklerinden biri.

2023 yılındaki 500 milyar dolarlık ihracatı gerçekleştirme hedefinin yüzde 20'si yani 100 milyar dolarlık ihracat hedefine sahip olan makine sektörü zorlu da olsa umut dolu bir gelecek dönem bekliyor. Birçok imkansızlıkları başaran ekonomik bir atılıma geçildiği şu dönemlerde büyüyen ve ihracatını artıran bir makine sektörüne tüm ekonominin ihtiyacı var.

Gelişmiş ülke kendini makine sektörüyle belli ediyor

Ülkelerin gelişme sürecinde makine imalat sanayinin, imalat sanayi içerisinde payları da giderek artış gösteriyor. Öyle ki Avrupa Birliği Komisyonu tarafından hazırlanan Engin Europe

raporunda "makine sektörü, mühendislik sanayilerinin önemli bir bölümüdür ve Avrupa Birliği ekonomisinin başlıca dayanağı ve önemli temel direğidir" ifadesi yer alıyor.

Makine sanayinin üretimdeki payının, başta ileri sanayi ülkeleri olmak üzere tüm ülkeler genelinde artış gösterdiği görülüyor. Son dönemde Avrupa özelinde yoğunluklu, global ölçekte de kendini hissettirir biçimde yaşanan ekonomik daralmalardan etkilenen bir makine sektörü bulunsun da sektör, gelişim içinde olan her ülkenin temel dayanağı olmayı sürdürüyor. Rekabetçi bir ekonomi için makine imalat sanayinin önemi dünya makine sektörü incelendiğinde daha belirginleşiyor. 2011 yılı toplam dünya ticareti 35,4 trilyon dolar, toplam dünya makine ticareti ise 4,2 trilyon dolar olarak gerçekleşti. Makine sektörünün dünya ticaretinden aldığı pay da yüzde 11,9 seviyesinde.

Çin'in performansı kışkırtıyor

Makine sektörünün global pazarlardaki başlıca tedarikçilerine göz attığımızda Çin birçok sektörde olduğu gibi dikkatleri çekiyor. Çin Halk Cumhuriyeti, Almanya ve ABD, dünya makine ihracatında başlıca tedarikçiler olup, bu ülkeleri Japonya ve İtalya takip ediyor. En çok ihracat yapan ilk beş ülkenin dünya makine ihracatından aldığı pay ise yüzde 50'nin üzerinde. Bu oran gün geçtikçe artıyor. Dünya makine ticaretine bu 5 ülke yön veriyor dersek abartmış olmayız. Çin'in ülke ihracatında makine sektörünün aldığı pay

MAKİNE SEKTÖRÜ İHRACAT VE İTHALAT RAKAMLARI

YILLAR	İHRACAT (DOLAR)	DEĞİŞİM (%)	İTHALAT (DOLAR)	DEĞİŞİM (%)	DIŞ TİCARET DENGESİ (DOLAR)	DEĞİŞİM (%)
2005	5,246,419,256		16,400,314,593		-11,153,895,337	
2006	6,516,725,596	24.2	18,998,763,088	15.8	-12,482,037,492	11.9
2007	8,781,250,664	34.7	22,570,359,331	18.8	-13,789,108,667	10.5
2008	10,258,590,486	16.8	22,539,347,921	-0.1	-12,280,757,435	-10.9
2009	8,132,786,712	-20.7	17,131,961,889	-24	-8,999,175,177	-26.7
2010	9,413,410,924	15.7	21,266,829,661	24.1	-11,853,418,737	31.7
2011	11,563,084,793	22.8	27,107,211,415	27.5	-15,544,126,622	31.1
2012	12,001,265,356	3.7	26,315,569,000	-2.9	-14,314,304,356	-7.9

yüzde 20 seviyesinde. Japonya içinde aynı oran söz konusu. Almanya'nın ihracatında ise makine sektörü yüzde 17 gibi bir oranla yine yüksek bir pay alırken ABD'nin ihracat payında sektörün aldığı yüzdelik pay da yüzde 14.

Türk ekonomisinin itici gücü

Makine imalat sanayi bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'nin sanayileşmesinin de itici gücü ve gelecekte de Türkiye'nin gelişiminin temel taşı olmaya aday sektörü.

1990 yılından bu yana yaklaşık yüzde 20 oranında yıllık büyüme oranı gösteren sektör ihracat rakamlarında da toparlanma sürecinde seyrediyor. 2008 yılındaki küresel krizin etkisiyle 2009 ve 2010 yıllarını kriz öncesi rakamların altında geçirse de son 2 yıldır ihracatında toparlanma söz konusu. 2011 yılında 11,5 milyar dolarlık ihracatını 2012 yılında 12 milyar dolara taşıyan sektörün daha hızlı büyümesi ve ihracat rakamlarını yükseltmesi gereksinimi bulunuyor. Sektörün dış ticaretinde ise sürekli bir açık yaşanıyor. 39,3 milyar dolarlık dış ticarete sahip sektörün, ithalat rakamları; 2011

Türk makine ve aksamları sektörünün dış ticaret hacmi 39,3 milyar dolar, 2012 ihracatı ise 12 milyar dolar.

yılında 27,1 milyar dolar ve 2012 yılında 26,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu durum sektörün 2012 yılında dış ticaret dengesindeki eksi yönde 14,3 milyar dolarlık rakama işaret ediyor.

İhracat hedefleri büyük olan sektörün, 2012 yılına hızlı bir başlangıç yapıp yılsonunda aynı oranda bir ihracat artışı yaşamadığını belirterek bu yıl için yapılan öngörülerde de temkinlili-

ğin ön planda olduğunu altını çizelim. Sektör 2012 yılının ilk 5 ayının ihracat rakamlarında ihracatını yüzde 19,5 seviyesinde artırırken yılsonunda bir önceki yılın ihracatından sadece yarım milyar dolarlık bir büyüklük sağlayabilmişti. Bu yıl başlangıcı da geçen yıla benzer bir başlangıçla ilerlerken birçok sektör temsilcisi yılsonu rakamları için mümkün olduğunca tedbirli öngörülerde bulunuyor. Beklentilerle hedefler aynı doğrultuda ilerlemiyor. Sektör yetkilileri bu yılsonunda da geçen yıla benzer bir final beklentisi içerisinde.

TÜRKİYE EN ÇOK MAKİNAYI ALMANYA'YA SATIYOR

(İHRACATTA İLK 5 ÜLKE)

	ÜLKE	İHRACAT (DOLAR)	PAYI (%)
1	ALMANYA	1,971,862,759	17,1
2	İNGİLTERE	869,769,825	7,5
3	İRAN	641,280,825	5,5
4	FRANSA	620,422,275	5,4
5	İTALYA	503,433,958	4,4

TÜRKİYE EN ÇOK MAKİNAYI ALMANYA'DAN ALIYOR

(İTHALATTA İLK 5 ÜLKE)

	ÜLKE	İTHALAT (DOLAR)	PAYI (%)
1	ALMANYA	5,078,251,648	18,7
2	ÇİN	4,505,422,892	16,6
3	İTALYA	3,652,371,486	13,5
4	İNGİLTERE	1,456,880,803	5,4
5	FRANSA	1,414,908,478	5,2

Kaynak: TÜİK 2011



2013'ten 2023'e Makinenin Yolculuğu

Sektör yetkililerinin de dile getirdiği gibi makine sektörünü 2023 hedeflerine ulaşması için zorlu bir yol bekliyor. Geçmiş büyüme rakamlarını telafi etmesi gerektiği gibi kayıpsız büyüme rakamları yaşaması da gerekiyor. Son yıllarda dünyada müşteri istekleri doğrultusunda makine imalatı yapılmaya başlandı. Türkiye'de de sektör üretimi bu ekseninde devam ediyor.

2013 yılında makine sektörünün 2012 yılına benzer bir grafik çizmesi beklentisi hakim. Fakat yüzde 17'lere yaklaşan bir büyüme yaşanmaması durumunda makine sektörü, önümüzdeki yıllarda 2023 hedeflerinde zora girmiş olacak. 2013'ün daha verimli olması umuduyla makine sektörünün 2023 stratejini yineleyelim; Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından yürütülen Türkiye'nin 2023 İhracat Stratejisinin Sektörel Kırılımı Projesi kapsamında hedeflenen 500 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşılabilmesi amacıyla 2023 yılında makine ve aksamları sektörü ihracatının 100 milyar dolar olması öngörülüyor. Dünya pazarından yüzde 2,3'lük bir pay sahibi olunması amaçlanan çalışmada yıllık ortalama artış oranının yüzde 17,8, Türkiye ihracatı içerisindeki payın ise yüzde 18,34 olması planlanıyor.

Yeni trend: Müşteri isteğine göre makine

Son yıllarda dünyada müşteri istekleri doğrultusunda makine imalatı yapılmaya başlandı. Türkiye'de de sektör üretimi bu ekseninde devam ediyor. Bu taleplerin dezavantajı olarak; ek bir mühendislik çalışması gerektirmesi ve maliyetleri artırması olarak sıralanırken Türkiye'deki sektör kapsamında avantajları da bulunuyor. Müşteri istekleri doğrultusunda imalatla, mühendislik ve işçilik ücretlerinin düşük olmasının yanı sıra, oldukça emek yoğun olan bu üretim konularında Türk firmalarının teknolojik birikimleri rekabete imkân verecek düzeyde denebilir. Bu olumlu yapı, Türk makine imalatçısının, üçüncü ülkelerde tesislerin



yenilenmesi veya yeni yatırımların gerçekleştirilmesi şansını artırıyor.

Alt sektörler atılımda

Makine ve Aksamları Sektörünün bünyesinde yer alan en önemli alt sektörler "İş Makineleri Sektörü", "Takım Tezgâhları Sektörü" ve "Tarım Makineleri Sektörü" olarak sıralanıyor. İş makineleri sektöründe ise son yıllarda alınan rakamlar yüzleri güldürüyor. İş makinesi sektörü 2012 yılında 12 bin 750 adetlik satış rakamıyla yeni bir rekora imza atmıştı. 2012 yılında 2011'e göre yüzde 13'lük bir büyüme gerçekleştiren bu sektör; kentsel dönüşüm projesi, 3. havalimanı projesi ve 2014'te yapılacak belediye seçimleri ile birlikte 2013'te yüzde 10'luk bir büyüme gerçekleştirmeyi hedefliyor. Bu açıdan makine ve imalat sanayinin alt sektörleri hareketli ve gelişen süreçler yaşıyor. Son yıllarda gelişen tarım makineleri sanayi

de yerli üretim kapasitesini artıran sektörlerden bir tanesi olarak dikkat çekiyor.

Üretimde Bursa-Kocaeli-İstanbul üçgeni

Türkiye'de makine imalat sanayi, bazı iller çevresinde daha fazla yoğunlaşmış bulunuyor. Bunlar; Bursa, İstanbul, Kocaeli başta olmak üzere, Trakya dâhil Marmara Bölgesi, İzmir, Eskişehir, Ankara, Konya, Gaziantep gibi illeri kapsıyor. Çukurova bölgesi de bu kapsamda yer alıyor. Takım tezgâhı imalatında, daha çok Bursa, Kocaeli, İstanbul, İzmir ve Konya'da ön planda iken Gaziantep, daha çok tektil (halı dokuma dâhil) ve gıda sanayi makineleri ile inşaat makinelerine öncelik veren bir konumda bulunuyor. Komşu ülkelere yakınlığı ve işbirliği olanağının artması nedeni ile Gaziantep'te, son yıllarda daha değişik makine türlerinin imalatı da gelişim gösteriyor.

Leasing pazarının lideri Yapı Kredi Leasing 2013'te sektörün 1 numarası

1987 yılında 1.1 milyon dolarlık sermaye gücüyle finansal kiralama sektörüne adım atan ve geçtiğimiz yıl, çeyrek asırlık geçmişini kutlayan Yapı Kredi Leasing, 2012'nin ardından pazardaki liderliğine devam ediyor. İnşaat ve imalat makineleri başta olmak üzere leasing seçeneklerinin birçoğu yapı Kredi Leasing'de.

Yapı Kredi Leasing, 2012 yılını yüzde 17 pazar payı ile lider konumda tamamladı. 2013 ilk çeyreğinde liderliği ve pazar payını son 4 yılda olduğu gibi koruyor. Bugün geldiği noktada 1 milyar TL'lik özsermaye ile yıllık yaklaşık 1 milyar dolarlık yeni iş hacmi gerçekleştiriyor. Doğrudan üretim ile ilgili sektörlerin işlem hacminde aldığı pay ise yüzde 82'ye ulaştı

“Sektöre öncülük etmeye devam”

2013 yılında sektörü büyüten kurum olmaya, her zaman olduğu gibi sektöre öncülük etmeye devam edeceklerini açıklayan Yapı Kredi Leasing, özellikle inşaat ve üretim sektörü ağırlıklı olmak üzere tüm sektörlerle yönelik çalışmalarını genişletiyor. Yeni yasanın getireceği tüm fırsatları sağlam bir altyapıyla oluşturarak portföyünü bu alanlarda da yaygınlaştırmayı hedefliyor. KOBİ'lerin portföyünde yüzde 45 olan payını artırmak da hedefleri arasında yer alıyor. Kontrat adetlerini uzun vadede artırmak 2013 yılında önceliğimiz Yapı Kredi Leasing'in önceliği.

Yapı Kredi Leasing Hizmetleri

Klasik leasing ürünlerinin yanı sıra hâlihazırda yurtdışında da uygulanan yeni ürünlerle yeni müşteri kitlelerine de hizmet veriyor. Ana sektörler ise inşaat ve imalat makineleri. Buna

ek olarak, uzmanlık merkezlerinin desteğiyle enerji, uçak ve tekne leasingi de gerçekleştiriyor. Müşterileri-

nin çalıştığı sektörleri daha iyi tanıyarak, sektörlerin dinamiklerini daha iyi takip ederek, beklenti ve ihtiyaçları-



na daha iyi cevap verebiliyor olmanın avantajına sahip olan Yapı Kredi Leasing, iş makinesi, gayrimenkul, sağlık ekipmanları leasing, operasyonel leasing, sat ve geri kirala leasingi hizmetlerinin yanı sıra çeşitli leasing paketleri de sunuyor.

Makine ve ekipmanlarında tercih Yapı Kredi Leasing

2012 yılında KDV indirimi ile başlayan belirli makine ekipmanlarda Yapı Kredi Leasing tercihi 2013 yılında da devam ediyor. 2012 yılında yatırımların yüzde 5,86'sı leasing ile yapıldı; 2011 yılında oran yüzde 4,71 idi. Ayrıca gayrimenkul tarafında 'Sat ve Geri Kirala' yönteminde yasa değişikliğinin etkisi ile artış yaşanıyor. Makine ekipman leasingi ve tekstil makine leasinglerinde

artış sürerken tarım sektöründe de leasing tercihi artıyor.

Yapı Kredi Leasing'in bünyesinde iş makineleri, makine ekipman, sağlık ekipmanları, tarım ekipmanları ve turizm ekipmanları leasing paketleri de bulunuyor.

İnternette öncü uygulama

Yapı Kredi Leasing işlemleri internette de yapılabilir. Mart ayında başlayan uygulama sektöründe de bir ilk. Yenilenen Yapı Kredi Leasing web sitesi www.ykleasing.com.tr üzerinden finansal kiralama işlemi olan firmalar aktif olan sözleşmelerine ait son bir yıllık fatura, cari bakiye bilgilerine, hareketlerine ve ödeme planlarına ulaşabiliyorlar. Yapı Kredi Leasing sektördeki liderliğini sürdürmenin yanı sıra konusunda Türkiye'de ilk olan uygulamaları sunarak hizmet kalitesinde de liderliğini sürdürmeyi hedefliyor.

İlk 1 aylık sürede müşterilerinin yüzde 20'sinden fazlası sisteme üye olarak işlemlerini bu kanaldan takip etmeye başladılar.

Ödemelerde kolaylıklar

Ödemeler ile ilgili 2 önemli kolaylık sağlıyor. Birincisi, Online Leasing menüsü ile firmaların ödeme planlarını online görüntüleyerek ödeme günlerini ve yaptıkları ödemeleri online olarak yakından takip edebilmeleri sağlıyor. Bu sayede olası eksik ödeme veya gecikmelerini de görebiliyorlar. Sunulan diğer kolaylık ise müşterilerin ödemelerini Yapı Kredi üzerinden yapabilmeleri. Müşteriler, banka gişelerinde sözleşme numaralarını söyleyerek veya çalıştıkları şube satış ekiplerine talimat göndererek kira tutarlarını ödeyebiliyorlar. Dileyen firmalar Yapı Kredi internet bankacılığı üyesi olarak ilgili leasing ödeme menüsünden işlemlerini tamamlayabiliyor.

Operasyonel leasing

Yapı Kredi Leasing yeni leasing yasası hakkında da şu vizyonu payla-

“KOBİ ve tüm üretici firmalara verdiği desteklerle sektörel liderlik konumunda bulunan Yapı Kredi Leasing, yeni leasing yasasının getireceği yeni ürün ve fırsatları hızlı bir şekilde uygulamaya alabilmek doğrultusundaki çalışmalarını sürdürüyor. Portföyünü genişletirken “Operasyonel Leasing” ve “Sat ve Geri Kirala” gibi ürünlerin avantajlarını da kullanacak. Değişen ekonomik ortamda, reel sektörün içinde büyümeye devam edecek.”

şıyor: “Yeni yasa, leasing sektörüne kendini tekrar hatırlatma, mevcut yapısından daha farklı vade ve finansman yöntemleri ile pazar yaratma imkânını sunacak. Sektörde önemli bir evre olan “Operasyonel Leasing” sürecine de yasayla birlikte girilecek. Yapı Kredi Leasing olarak bu konudaki hedefimiz, sağlıklı ve kalıcı bir yapı kurmak. “Sat ve Geri Kirala” yapabilmek imkânı da yeni yasanın sunacağı fırsatlardan biri. Bu sayede özellikle işletme sermaye sorunu çeken firmalar ellerindeki sabit varlıkları artık bir teminat olarak değerlendirebilecek. Bilançosunda gayrimenkulü veya değerli makine parkı olan firmalar dilerlerse bu ürünleri bize satın tekrar kiralama yaparak finansman yaratacaklar. Böylece Yapı Kredi Leasing olarak daha farklı sektörlerde de destek sağlayabileceğiz. Bunun yanı sıra bilgisayar donanım ve yazılımlar pazarı da yeni yasayla leasinge uygun hale geldi. Yeni yasanın getirdiği yeniliklerden bir diğeri ise leasing firmaları açısından özellikle sorunlu işlemlerde net olmayan bazı başlıkların kolaylaştırılması. Yeni ürünlerin de katkısıyla sektörün dinamizmi ve risk iştahı da artacak.”



Makine ve Aksamları 2023 İhracat Stratejisi

MAKİNE VE AKSAMLARI – 2023 İHRACAT STRATEJİ HARİTASI

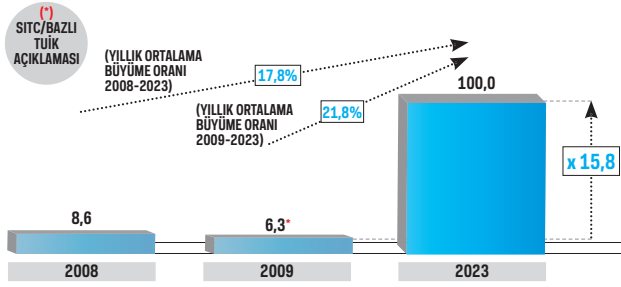
IS-1 Sektörde istikrarlı ihracat artışı sağla	IS-3 Ölçek ekonomisine geçmiş dinamik şirketleri artırır	
IS-2 Alt sektörde istikrarlı ihracat artışı sağla	IS-4 Yabancı firma satınalmaları ve ortaklıklar ile pazar paylarını ve rekabetçi gücü artır	
PD-1 Hedef pazarlarda rekabetçi gücü artırarak Pazar payını artır	PD-2 Hedef pazarlarda bilinirliği artır	PD-3 Makina imalat sanayii olarak kendi "Üretim Teknolojisi"ne sahip bir konuma ulaş

ÜRETİM	PAZARLAMA VE SATIŞ	ÜRÜN GELİŞTİRME	LOJİSTİK	HİZMETLER
KB-1 Yenilikçi ve güncel teknolojilerle uluslararası standartlarda kaliteli üretim yap, Üretimde verimliliği artır	KB-4 TORQUM ortak üst markasını kullanarak Marka bilinirliğini artır	KB-8 Özel tasarımı, kaliteli, uygun fiyatlı, yeni teknolojiye sahip fonksiyonel ve çevreye duyarlı ürünler geliştir	KB-12 Deniz / Demiryolu taşımacılığını yaygınlaştır, RoRo nakliyesini geliştir	KB-14 Uzun vadeli satış ve müşteri finansman imkanlarını geliştir
KB-2 İhtiyaç duyulan ürünlerin zamanında ve uygun fiyatta tahsis edilebilmesini sağla, Toplu satın alımlarla maliyetleri düşürerek rekabetçi gücü destekle	KB-5 Ülke ve sektör imajının kuvvetlendirilmesi için yerinde tanıtım çalışmalarını artır	KB-9 Gelecek ihtiyaç ve trendleri dikkate alarak endüstriyel tasarıma odaklan, Tasarım Merkezleri oluştur	KB-13 Yerinde ve zamanında mal tedariği için lojistik zincirini entegre et	
KB-3 Çok güçlü bir yan sanayi geliştirilmesi için	KB-6 Ortak pazarlama faaliyetleri geliştir, Her Pazar için pazara giriş stratejisi oluştur	KB-10 ArGe, ÜrGe kapasitesini artır, ArGe destekli yüksek teknoloji üretimini geliştir, ortak ArGe Merkezleri oluştur		
	KB-7 Ticari ateşelikleri ve STA'ları etkinleştir, Yurtdışı ticaret merkezleri kur	KB-11 Test, laboratuvar imkanlarını genişlet		
KB-15 Mevzuatı ve teşvik sistemini sektörün rekabetçi gücünü gözeterek, AB ve DTÖ kuralları çerçevesinde yapılandır	MEVZUAT	KB-16 Finansman kaynaklarına kolay ve hızlı erişim imkanı sağla, uluslararası kredilendirme standartlarına uyum sağla	FİNANSMAN	

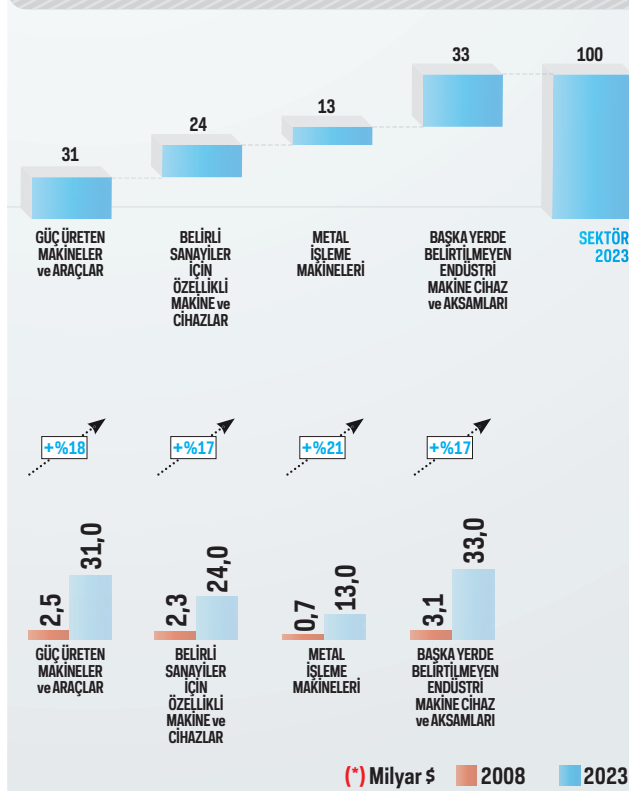
KB-17 Nitelikli teknik eleman ve mühendis açığını kapat, tasarım, pazarlama ve mekatronik yetkinliklerini geliştir	KB-19 BİLGİ ALTYAPISI Tasarım yazılımında entegrasyon sağla	KB-20 İNSAN KAYNAKLARI Sektörü temsil eden organizasyonlar, üretici şirketler, üniversiteler ve kamu kuruluşları arasında etkin koordinasyon sağla
KB-18 "Makinacı" nitelik ve standartlarını belirle, eğitimi buna bağlı olarak teşvik et		KB-21 Teknoloji lobisini kur

TEMEL GÖSTERGELER		
2008	Elektrik/Elektronik Makine ve Bilişim Sektörü	2023
8,6	İhracat Geliri (Milyar \$)	100,0
%0,58	Dünya Pazar Payı (%)	%2,63
2000-2008 %27,4	Yıllık Ort. Artış Oranı (%)	2008-2023 %17,8

SEKTÖR İHRACAT GELİR HEDEFİ



ALT SEKTÖRLER İHRACAT GELİR HEDEFLERİ (*)



HEDEF PAZARLAR

1. Rusya	11. K. Afrika	21. Bangladeş	31. Kolombiya
2. ABD	12. Meksika	22. Bulgaristan	32. Fas
3. Almanya	13. Mısır	23. Cezayir	33. İspanya
4. Hindistan	14. Polonya	24. Güney Amrk.	34. Lübnan
5. Brezilya	15. Suriye	25. Hollanda	35. Macaristan
6. İtalya	16. Endonezya	26. Kanada	36. Suudi Arabistan
7. Çin	17. İngiltere	27. Kazakistan	37. Tunus
8. Fransa	18. Özbekistan	28. Malezya	38. Ukrayna
9. Irak	19. Türkmenistan	29. Pakistan	
10. İran	20. Azerbaycan	30. Avustralya	

DEĞİŞİM GÜNDEMİ

- Makine sektöründeki gelişme ile Türkiye'yi "kendi üretim teknolojisine sahip" bir ülke konumuna getirmek
- Geriden gelme avantajını kullanarak, özel tasarımı, kaliteli, uygun fiyatlı, yeni teknolojiye sahip fonksiyonel ve çevreye duyarlı ürünler geliştirmek
- ArGe çalışmalarını artırarak ortak ArGe merkezleri oluşturmak
- Tercih edilen Makine üreticisi olmak
- Savunma sanayiinin yerleştirilmesi

BÜYÜME DİNAMİKLERİ

GEREKİLİKLİKLERİ

Üretim

- Orta ve yüksek teknolojide üretim yapan tesis sayısı
- Üretimde uluslararası standartlara uyum
- Yalın üretim, TQM gibi modern üretim tekniklerine yönelik yatırımlar
- Yan sanayiinde yerli üretim

Pazarlama - Satış

- TURQUM belgesine sahip üreticiler
- E-pazarlama platformları
- B2B web sitelerine üye olan firma sayısı
- Pazar ve ürün grubu bazında yürütülen pazar analizleri çalışmaları

Ürün Geliştirme

- Özel tasarımı, kaliteli, uygun fiyatlı, yeni teknolojiye sahip fonksiyonel ve çevreye duyarlı ürünlerin ihracatı
- Tasarım Merkezleri
- Test, laboratuvar merkezleri sayısı

Lojistik

- Tedarik süresi (süre)

- Lojistik firmaları ile gerçekleştirilen işbirlikleri (#)
- Geleneksel pazarlarda oluşturulan lojistik üstler

Hizmetler

- Ürün garanti süresinin uzatılması
- Uzun vadeli satış anlaşmaları
- Müşteri finansman modelinin geliştirilmesi

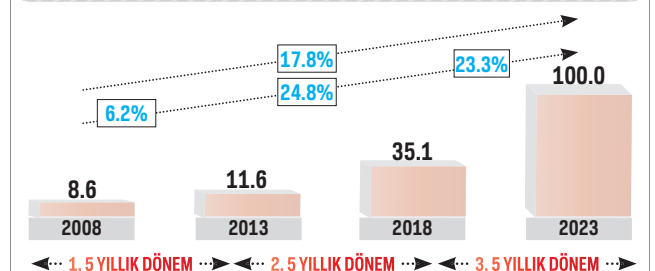
Mevzuat

- Makine üretimi için kriter oluşturulmasının belgeye bağlanması
- Fikri mülkiyet haklarını koruyucu düzenlemelerin yapılması
- İhtisas Organize Sanayi Bölgeleri'nin tahsis edilmesi
- Sektörün gelişeceği bölgelerin yeniden belirlenmesi
- Makinelerin ruhsatlandırılmasına ilişkin mevzuat düzenlemesi
- Kamu alımlarında yerli üretimin tercih edilmesi
- Firma evliliklerini teşvik edilmesi veya ortak hareket etmeyi sağlayacak devlet yardımlarının geliştirilmesi
- Yurtdışı garanti kapsamındaki hizmetler için mevzuatı kolaylaştır

Temel Yetkinlikler

- "Makinacı" nitelik ve standartlarının belirlenmesi
- Sektörel eğitim ihtiyaç analizinin yapılması
- Tasarımda entegrasyona yönelik yatırımlar
- Esnek üretim teknikleri ve ERP yazılımları için gerekli altyapı yatırımları
- Teknoloji lobbiesinin kurulması ve yürütülen lobi faaliyetleri

SEKTÖR İHRACAT GELİR HEDEFİ

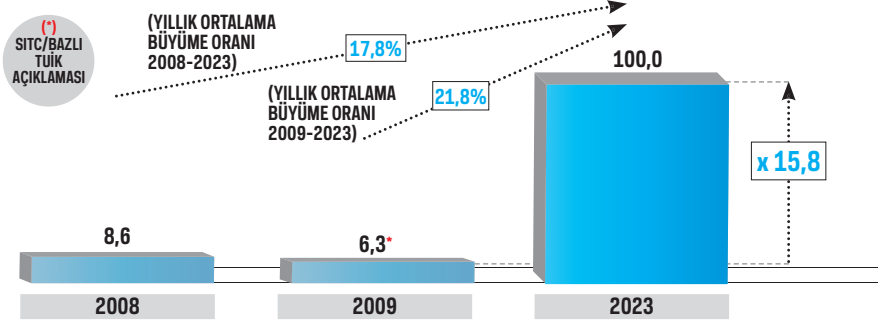


Makine ve Aksamları 2023 İhracat Stratejisi

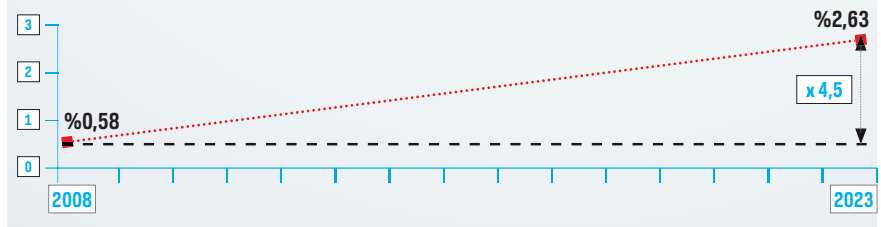
2023 VİZYONU: RAKİPLERİN ÖNÜNE GEÇEREK, SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT BÜYÜMESİ SAĞLAMAK

İHRACAT MİLYAR \$

DÜNYA 2023 ÖNGÖRÜSÜ
3.8 TRİLYON \$



DÜNYA İLGİLİ SEKTÖR TİCARETİ İÇİNDE TÜRKİYE'NİN PAYI %



SEKTÖR DÜNYA TİCARETİ (MİLYAR \$)	1,475.0	1,650	2,550	3,800
TÜRKİYE'NİN SEKTÖR DÜNYA TİCARETİ İÇİNDEKİ PAYI (%)	0.58	0.70	1.38	2.63
YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANI %				
İHRACAT GELİRİ MİLYAR DOLAR %				

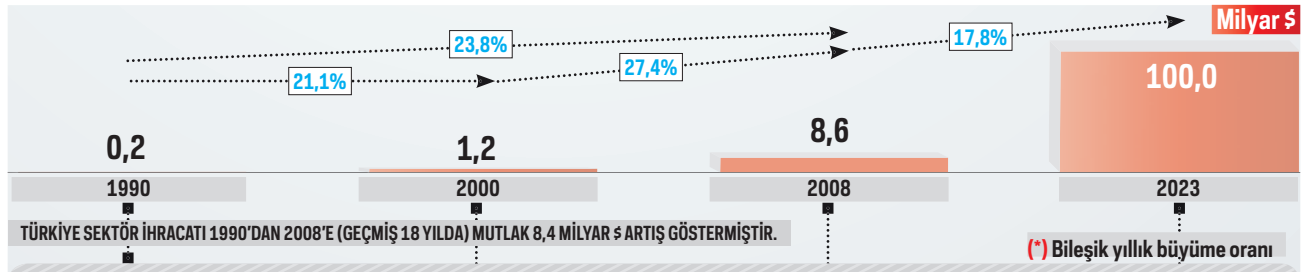
8.6 11.6 35.1 100.0

1.5 YILLIK DÖNEM 2.5 YILLIK DÖNEM 3.5 YILLIK DÖNEM

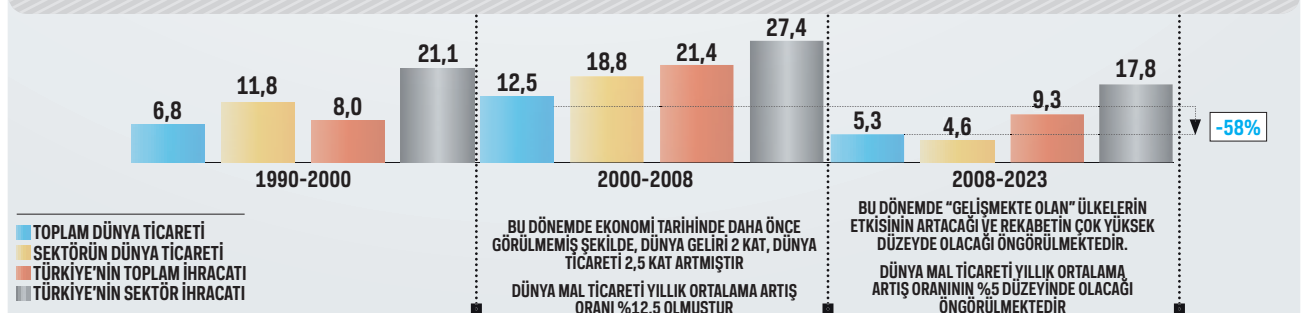
2008 2013 2018 2023

6.2% 17.8% 24.8% 23.3%

(*) SEKTÖRLERİN 2013-2018-2023 YILLARI DÜNYA TİCARETİ BÜYÜKLÜK ÖNGÖRÜLERİ



YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANI * (CAGR %)



ING KOBİ VE TİCARİ BANKACILIK

Dış ticaretin en kolay yolu: ING Dış Ticaret Paketleri

İhracat Paketi

Klasik Paket

İşlem Sayısı Paketi

İşlem Tutarı Paketi

ING Bank'tan bir ilk!

Gümrük vergisi ödemeleriniz artık
cep telefonunuzda!

Detaylı bilgi için şubelerimize bekliyoruz.

Hesap açılışından ticaret finansmanına, transfer işlemlerinde aynı gün valör avantajından ihracat/ithalat masraf indirimlerine ve dış ticaret işlemlerinde avantajlı masraf/komisyonu kadar birçok ayrıcalıklı hizmet ING Bank'ın dış ticaret paketlerinde seni bekliyor.

Dünyada 40'ı aşkın ülkede faaliyette bulunan ING Bank ailesi olarak,
dış ticaretteki uluslararası deneyimimiz ve uzman kadromuzla daima yanınızdayız.

İşine en uygun dış ticaret paketi için,
0850 222 9 333 numaralı **ING Dış Ticaret
Danışma Hattı**'nı arayabilirsin.

Paran burada değerli.



disticaret@ingbank.com.tr
0850 222 9 333

ING  BANK

Makine Sektörü Gücünü KOBİ'lerden alıyor

Ar-Ge çalışmaları üretim teknolojisine yoğunlaşmalı...

KOBİ'lerin sahip olduğu ucuz işgücü avantajı ve gelişmiş mühendislik becerileri, makine imalatçıların uluslararası pazarlarda rekabet şansını arttıran unsurlar. Sektörde yapılacak daha güçlü Ar-Ge yatırımları global pazarda tercih edilen Türk markalarını yaratır. Makine sektöründeki gelişme ile Türkiye kendi üretim teknolojisine sahip bir ülke konumuna erişebilir.

Türkiye makine sektörü, sektörel sorunlarının yanı sıra güçlü bir yapıya sahip.

Yerli girdisi yüksek ve gelişen mühendislik becerilerine sahip bir sektör olarak konumlanıyor. Yapısından dolayı da çok fazla avantaj barındırıyor. Birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de makine imalatçıların büyük çoğunluğu KOBİ niteliğinde olup, bu yapı değişen ekonomik koşullara ve teknolojik gelişmelere karşı daha esnek ve hızlı cevap verme imkânı sağlıyor. Sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sahip olduğu ucuz işgücü avantajı ve gelişmiş mühendislik becerileri, makine imalatçıların uluslararası pazarlarda rekabet şansını arttıran unsurlar olarak öne çıkıyor. Türk makine imalat sanayinde, her türlü parça ve aksamın yüksek kalitede ve rekabet edebilir fiyatlarda üretimi yapılabilir. Üretim sürecinde yerli girdi oranı da yüzde 80-85 civarında. TÜİK verilerine göre makine sektöründe 2009 yılı itibarıyla 12.780 işletmede yaklaşık 133 bin civarında personel istihdam ediliyor. Yenilikçi ve güncel teknolojilerle uluslararası standartlarda kaliteli üretim yapan, üretimde verimliliği artıran faaliyetler ile makine sektörü daha hızlı gelişim gösterebilir.

Gelişim Ar-Ge çalışmalarına bağlı

Ar-Ge çalışmalarını artırarak ortak Ar-Ge merkezleri oluşturma gereksinimi birçok sektörde olduğu gibi Türk makine sanayisinin de başlıca gereksinimi olarak beliriyor. Dünyanın birçok gelişmiş ülke ekonomisi bu gelişmişliğini, sanayisinde yerli teknoloji kullanmaya borçlu. Özel-

Sektörde yapılacak daha güçlü Ar-Ge yatırımları global pazarda tercih edilen Türk markalarını yaratır. Makine sektöründeki gelişme ile Türkiye kendi üretim teknolojisine sahip bir ülke konumuna erişebilir.

likle sektörde son yıllarda hissedilen Çin etkisi, Çin'in bu alanlara yaptığı yatırımların ardından geldi.

Türk makine sanayinde, 2010 yılı Ar-Ge Faaliyetleri Araştırması sonuçlarına göre kamu kuruluşları, vakıf üniversiteleri ve ticari sektördeki anket sonuçları ile devlet üniversitelerinin bütçe ve personel dökümlerine dayalı olarak Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge Har-

caması 2010 yılında bir önceki yıla göre yüzde 14,6 artarak 9.268 milyon TL olarak gerçekleşti.

Sektörel birlikler ve sektörde faaliyet yürüten firmalar ile kamu işbirliği içinde daha yoğun Ar-Ge çalışmaları 2023 yılında sektörün beklentileri arasında.

Sektörü yüklenen: Emek

Emek yoğun karakterini koruyan Türkiye makine sektörü, bu yapısı ile gelişmiş ülkelerde de benzer karakter gösteriyor. Çok az sayıda makine tipi hariç, seri imalat teknikleri bu sektörde uygulanmıyor. Seri üretimden yoksun emeğe dayalı üretime dayalı bir sistemle ilerliyor.

Türkiye'de işçilik yanında, mühendislik hizmetlerinin de nispeten ucuz olması, makine imalatçı firmalarının rekabet şansını artırıyor. Bu şansın yakın gelecekte de geçerliliğini koruması öngörülmüyor.



Leasing'te aslan payı Yapı Kredi Leasing'in!

En yüksek pazar payıyla, 2012'de de leasing sektörünün lideri olduk. Güçlü sermayemiz, müşterilerimize özel çözümlerimiz ve yaygın şube ağımla, leasing sektöründeki liderliğimizi sürdürmek için bundan sonra da var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Çünkü Yapı Kredi Leasing'te de hizmette sınır yoktur.

2009 Leasing Liderliği

2010 Leasing Liderliği

2011 Leasing Liderliği

2012 Leasing Liderliği

ING BANK 2023 YOLUNDA “BACASI TÜTEN” YATIRIMLARA ÖNCELİK VERİYOR

ING Bank, firmaların ihtiyaçlarına özel ve avantajlı finansman imkanı sağlamak üzere detaylı çalışmalar yapıyor. Bu doğrultuda iklimlendirme, makine ve imalat sektöründe faaliyet gösteren firmalara da cazip fiyatlı yatırım kredilerinden, nakit ve gayri nakit kredilere ihtiyaçlarına uygun finansman imkanı sunuyor.

ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı İhsan Çakır, iklimlendirme, makine ve imalat sanayine olan desteklerinin yanı sıra, “Makine ve ekipman yatırımlarını satın almak yerine kiralama yöntemiyle yapmak isteyen firmalara ING Leasing şirketimiz aracılığı ile uygun vade ve koşullarda finansal kiralama imkanı sunuyoruz. İşini büyütmek isteyen, yatırım yapan veya modernizasyon yapan firmalara Avrupa Yatırım Bankası kredileri, ülke kredileri ve Eximbank kredileri ile de uygun finansmana ulaşmaları konusunda aracılık ediyoruz” diyor.

“ING’nin uluslararası deneyimini müşterilerimiz ile buluşturuyoruz”

ING Bank olarak dış ticaret konusunda da firmaları desteklemeye devam ettiklerini dile getiren Çakır: “ING’nin uluslararası deneyimini müşterilerimiz ile buluşturuyoruz. Geçtiğimiz dönem içerisinde müşterilerimize sunduğumuz Dış Ticaret Paketleri ile de yurtdışına açılmak isteyen, ithalat ve ihracat yapan KOBİ’lere çok cazip oranlar ve avantajlar sağlıyoruz. KOBİ’ler gerçekleştirdikleri ithalat veya ihracat işlemlerine paralel kendilerine en uygun olan İhracat Paketi, Klasik Paket, İşlem Sayısı Paketi ve

İşlem Tutarı Paketi’nden birini seçerek ihtiyaçlarına özel sunduğumuz avantajlardan yararlanabiliyorlar.” sözleriyle KOBİ’lere dış ticarete sağladıkları imkanları aktarıyor.

“ING, imalatçıyı, üretene destekliyor”

ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı, ING Bank olarak Türkiye’nin büyümesinin üretim ile gerçekleşeceğinin farkında olduklarını ve bu doğrultuda üretim yapan firmaları desteklediklerini belirterek, imalatçı firmalara yönelik desteklerini şöyle sıralıyor: “Firmaların katma değer yaratacak ürün geliştirmeleri ve kapasitelerini arttırabilmeleri için onlara uygun faiz oranı ve vadelerde finansman sağlıyoruz. Firmaların, hızlı şekilde finansmana ulaşmalarını sağlarken bir yandan da onlara uygun, kullanışlı ve hayatlarını kolaylaştıracak ürünler sunuyoruz. Gerek makine parklarını yenilemek isteyen gerekse üretim yapmak isteyen ve yeni makine ve ekipman ihtiyacı doğan firmalara esnek ödeme seçenekleri ile nakit krediler ve gayri nakit krediler sunuyoruz. Bunların yanı sıra ihracatçı birlikleri ve sanayi odalarıyla yaptığımız işbirliği protokollerinde mutlaka üretim yapan veya üretim düşünen KOBİ’lerin teknolojik ürün, üretim ve iş makinesi gereksinimleri için etkin maliyet yönetimi ve uzman bankacılık hizmetleri sunuyoruz. Ayrıca, ING Leasing şirketimiz aracılığı ile makine ve ekipman finansmanı da sağlıyoruz.

Bunların dışında teknoloji şirketleri ile işbirliklerimize de hız veriyor ve şirketlerin teknolojik anlamda kendilerini yenilemeleri için fırsatlar yaratmaya çalışıyoruz”.

“Dış ticaretin bankası olmayı hedefliyoruz”



İHSAN ÇAKIR ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık GM Yardımcısı

“ING Bank olarak Türkiye 2023 ihracat stratejilerini destekliyor, Türkiye’nin ekonomik büyümesine paralel olarak belirlediğimiz bankacılık anlayışımızla çıkardığımız ürünleri, müşterilerimizin kullanımına sunuyoruz. Dünya oyuncusu olan ya da olma azmine sahip firmalarımızın en yakın iş ortağı olmayı hedefliyoruz. 40’ı aşkın ülkede faaliyet gösteren global bir banka olarak ana hedefimiz dış ticaretin ana bankası olmak ve bacası tüten yatırımlara öncelik vermek.”



SAVUNMA SANAYİ ATAĞA KALKTI

İhracat artıyor, hedefler büyüyor: 2013'te 1,5 milyar dolar, 2023'te toplam 25 milyar dolar sadece savunma ürünlerinde ise 5 milyar dolarlık ihracat.



İHRACATINI EN FAZLA ARTIRAN SEKTÖR OLDUK HEDEFLERİ DE BÜYÜTTÜK

Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği olarak Türk savunma ve havacılık sanayinin gücünü dünyaya tanıtmak konusunda her geçen gün çıtımızı daha da yükseltiyoruz. Rakamlar da bunu kanıtıyor: 2012 yılında bir önceki yıla oranla ihracatımızı yüzde 43 oranında arttırarak yaklaşık 1,3 milyar dolara çıkardık. Üstelik ihracatını 2012 yılında en fazla artıran sektör olduk.

YAKALADIĞIMIZ bu ihracat artışı, sadece rakamsal bir büyüklük değil; rakamları doğru okursak aynı zamanda ileri teknolojemizi, sürdürülebilirliğimizi, altyapımızı, ürün çeşitliliğimizi de sistematik bir yapıda arttırdığımız da net bir şekilde görülüyor. Sektörün küresel büyük oyuncularına girer için mevcut yapımızı geliştirmemizin yanı sıra, Ar-Ge'ye dayalı üretim yapmak, aktörler arasında yüksek derecede koordinasyon, finans kredi modellerini geliştirmek ve şüphesiz ki bizim büyümümüzde önemli bir paya sahip olan KOBİ'lere desteği arttırmak, Savunma ve Havacılık İhracatçıları Birliği'nin görevleri arasında.

Geçtiğimiz dört yıl bakarsak eksiklerimizi fark ederek sektörde büyüyen bir ivme yakaladığımız net bir şekilde görülüyor. 2008'de 600 milyon dolar düzeyinde seyreden ihracat rakamımız bugün 1,3 milyar dolara dayandı. Bu güç ve moralle 2013 ihracat hedefimizi 1,5 milyar dolar ve artış oranımızı da yüzde 25 olarak belirledik. Bu doğrultuda eksiklerimizi tespit ettik ve envanter bazlı çalışmalarımızı tamamladık; yeni hedefler ve yeni ürün grupları belirledik. Artık sektör üretimimizin 1/3'ünü ihraç eder konumdayız. Üstelik ihracat yaptığımız ülkeler arasında yüzde 39'luk oranla ilk sırada ABD geliyor. Arkasından ise Birleşik Arap Emirlikleri ve Avrupa... Dünya liginde devlerin arasına girebilmek için hedef pazarlarımızı büyütmenin yeni ülkelerle iş birliğine gitmenin gerekli-

liğinin farkındayız. İşte bu nedenle ihracat yapmayı hedeflediğimiz bölgeler arasına Uzakdoğu ve Asya ülkelerini de dahil ettik. Şu andaki en büyük ihraç kalemlerimiz, "uçak ve helikopterlerin aksam ve parçaları", "Sektöre yönelik taşıtlar için turbojetler ve turbopropellerlere ait aksam, parçalar", "tanklar ve zırhlı savaş taşıtları", "sivil havacılık yolcu taşıma uçakları (boş ağırlığı 15 tondan büyükler)", "tanklar ve zırhlı savaş taşıtlarının aksam ve parçaları", "roket fırlatıcılar, alev atıcılar, el bombası atıcıları, torpil tüpleri vb. fırlatıcılar" ile "tüfek ve tabanca". Gördüğümüz gibi daha çok kara araçlarında ileri ve önemli bir noktadayız; şimdi sıradaki hedef deniz araçlarında da ileri bir noktaya gelmek...

Elbette ki geldiğimiz noktayı katı suretle yeterli görmüyoruz; çıtımızı yükseğe koymaz, gözümüzü zirveye dikmez ve bu uğurda çalışmazsak yerimizde sayar ve gelişen teknolojinin kurbanı oluruz. Asla rehavete kapılmadan ve yılmadan önce yakın plan ve sonrasında uzak plan hedeflerimize ulaşmak zorundayız. Muazzam bir gücün sektördeki temsilcisi olmak bu sorumluluğu gerektiriyor.

Sektörümüz sadece yurt dışına ihracat yapmıyor; kendi ordumuz ve ülkemiz de savunma sanayinde ithal araçlar kullanan bir ülkeydi. Oysa bugüne baktığımızda Türk Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçlarının karşılanmasında yüzde 54'lük yerli üretim payını yakalamış durumdayız.



Latif Aral ALİŞ
Savunma ve Havacılık Sanayi
İhracatçıları Birliği (SSİ)
Yönetim Kurulu Başkanı

SAVUNMA VE HAVACILIK ATAKTA

Teknoloji ve yerli üretim yatırımları sonucu son yılların göz kamaştırıcı sektörü haline gelen savunma ve havacılık sanayi yoluna hedeflerini büyütürken ilerliyor. 2012'de 1,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren sektör 2023'de savunma ürünlerinde 5 milyar dolar, toplamda 25 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi ve en az 3 Türk markasını küresel markalar arasına sokmayı hedefliyor.

Türk savunma ve havacılık sektöründe yaşanan gelişme ve ilerlemeler, bir dönem sahip olunması imkansız gibi görünen birçok teçhizatı Türkiye'ye kazandırdı. Bunların başında yerli füze ve roket sistemleri ile 2013 yılında kullanıma başlanılacak olan birçok donanımı ve yazılımı yerli ürün olan İtalyan ortaklığıyla üretilen tarruz helikopteri, geliyor. Sektör, yerli zırhlı araç üretiminde ise birçok ülke savunmasına modern yüksek teknoloji ürünler ihraç eder hale geldi. Üretim yanında teknolojik yatırımların akabinde savunma ve havacılık ürünlerinin modernizasyonu konusunda

da Türkiye'nin dışa bağımlılığı savunma sanayinin gelişimiyle gün geçtikçe azalıyor. Sektörün ileriye dönük projelerinde silahlı insansız hava araçlarının üretilmesi gibi gündemler de mevcut.

Günümüz ve hatta ekonomi tarihi boyunca savunma harcamaları birçok ülkenin ağır kalemleri olarak rakamlara yansırken, savunma harcamalarını dışa bağımlı halde sürdüren ülkelerde ekonomik sorunlara neden olabiliyor. Bundan hareketle birçok teknolojinin yerli üretim kapsamında üretildiği savunma sanayileri ülke ekonomilerine hem nefes aldırıyor hem de ihracatı ile ekonomiyi besliyor. Günümüzde, kamu üreticilerinin ağırlıkta olduğu savun-

ma sektöründe, özellikle kara ve deniz araçları ile elektronik ve yazılım alanlarında da özel sektör yatırımları bulunuyor. 50 bin kişiyi istihdam eden sektörün yıllık cirosu da 4,5 milyar dolar seviyelerine erişmiş bulunuyor.

Ar-Ge'nin anlamını bulduğu sektör

Türkiye'de birçok sektör analizinde yer alan "Ar-Ge çalışmalarının önemi-ne" dair cümleler, savunma sanayi söz konusu olunca hak ettiği anlamı buluyor. Savunma sanayinin gelişiminde Ar-Ge ağırlıklı çalışmalar olmadan başarı yakalanması imkansız bir durum. Türk savunma ve havacılık sanayi de bu konuda son yıllarda oldukça



2023'te gerçekleştirilecek toplam ihracatın yüzde 5'ini yani 25 milyar dolarını savunma sanayi gerçekleştirmeyi hedefliyor.

ça başarılı bir grafik çiziyor. Savunma ve uzay araştırmaları, TÜBİTAK tarafından desteklenecek öncelikli alanlar arasında yer alıyor.

Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği'nin 2012 Temmuz verilerine göre, Türkiye'de 134 Ar-Ge Merkezi belgesine sahip firma bulunuyor. Bunların 12 tanesi savunma sanayi firması. 134 Ar-Ge merkezinde toplam 14 bin 837 kişi istihdam ediliyor. En fazla paya 3 bin 820 personel ile savunma sanayi sahip.

Savunma sanayinin yıllık toplam Ar-Ge harcaması 700 milyon dolara ulaşmış bulunuyor. Özkaynaktan yapılan harcamaların bu oran içindeki tutarı 2011 verilerine göre 220 milyon dolar. Yapılan bu yatırımlar neticesin-

de, yazılım ve teknoloji geliştiren tasarım yetkinliğine sahip bir savunma sanayinin ilerleyişini izliyoruz.

İhracatını en çok artıran sektör

Türk savunma ve havacılık sanayi, ihracatın son yıllarda düzenli olarak arttırıyor. Sektörün ihracatı, 2008-2010 yılları arasında 600 milyon dolar civarındayken 2011 yılında 800 milyon dolara, 2012 yılında ise 1,3 milyar dolara ulaştı. Yüzde 43'lük bu artışla ihracatını yüzdelik bazda en çok artıran sektör savunma sanayi oldu.

Savunma sanayinin en büyük ihracat kalemleri arasında, uçak ve helikopter parçaları, turbojetler, tanklar ve zırhlı savaş taşıtları, sivil havacılık yolcu taşıma uçakları, roket fırlatıcılar, alev atıcılar, el bombası atıcıları, torpil tüpleri ile tüfek ve tabancalar yer alıyor.

Gerekli altyapı ve finansal sistemler de tamamlandığında 10-12 yıl içinde, ihracat kalemlerinin; havacılık ve güvenlik ürün, sistem, platform ve hizmetlerinden oluşması planlanıyor.

En fazla ihracat ABD'ye

Sektörün dünya çapındaki büyük ihracatçısı olan ülkelere de ihracat yapabilen bir konuma erişen Türk savunma sanayi, 2012 yılında gerçekleştirdiği ihracatın büyük çoğunluğunu ABD'ye yaptı. ABD ihracatta yüzde 39 payıyla ilk sırada bulunuyor. Ortadoğu ve Güneydoğu Asya ülkelerinin ordularında da Türk savunma sanayi ürünleri kullanılıyor.

Küresel savunma pazarında ABD, Rusya, İngiltere, Almanya, Fransa gibi ülkelerin başı çektiği oturmuş bir ortamda başarılı olmak çok çaba gerektiriyor. Pazarda ürün sunabilmenin özünde geniş finansal olanaklar sunmak geliyor. Yatırımlarla daha avantajlı hale gelen Türk savunma sanayi de ihracat pazarlarında çeşitlendirilmiş ve geniş finansal olanaklarla sunabileceği ürünleri artırıyor. İhracattaki kalemlerin birçoğunu parçalar oluştururken ilerleyen dönemlerde nihai ürün ihracatı gerçekleştirebilen bir savunma sanayi yaratmanın çabaları da sürüyor.

Alternatif pazar: Afrika

Sektör, mevcut pazarlarına ek olarak Orta Asya ve Uzak Doğu bölgeleri ile olan iş hacminin daha da gelişmesini ve Afrika'nın öncelikli pazarlar arasına girmesini bekliyor. Sektör, mevcut ihracat kalemlerinin yanında kara araçları, haberleşme sistemleri ve elektro-optik ile hafif silah gruplarında yakaladıkları ivmeyi geliştirerek sürdürmeyi hedefliyor.

Modernizasyonda bağımlılık azalıyor

Türkiye'nin savunma harcamalarında önemli bir bütçeyi barındıran savunma envanterlerinin modernizasyonu sık sık medyada ve siyasi gelişmelerin gündeminde kendine yer buluyor. Artık modernizasyon harcamalarının büyük bir kısmı yerli imkanlarla gerçekleştirilebiliyor. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyon harcaması 2011 yılı itibarıyla 3,38 milyar dolar olarak gerçekleşirken; söz konusu miktarın yüzde 54,04'ü yerli savunma sanayi eliyle karşılandı. Özellikle kara araçlarının tüm modernizasyon çalışmaları yerli savunma sanayince gerçekleştiriliyor. Havacılık bakımından, Türk Hava Kuvvetleri pilotlarının tekâmül uçuş eğitimlerinin belkemiğini oluşturan, çift türbinli, süpersonik T-38A Talon tipi jet uçaklarının ARI Projesi adlı aviyonik modernizasyonu da ASELSAN tarafından ele alınan Merkezi Kontrol Bilgisayarı ve Harekat Uçuş Yazılımı sonrası 2009'da TUSAŞ (TAI) tarafından teslim alınarak tamamlanmaya başlandı. Söz konusu projede 55 adet uçağın modernizasyonu gerçekleştiriliyor. Modernizasyon yatırımlarını hız kazandığı sektör dünya pazarlarında da modernizasyon ihale süreçlerinde yer almaya başladı. Güney Asya ülkelerinin envanterinde

bulunan savaş uçaklarının modernizasyon ihalelerinde Türk savunma sanayinin ismini görmek mümkün.

Yakın dönem hedefleri arttı

Çift haneli büyüyen savunma sanayi her geçen gün çitasını da yükseltiyor. Sektörün yeni hedefi 2013 yılı sonunda 1,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmek. 2013'ün ardından ise bir başka hedefi gerçekleştirmek istiyor. 2014'te 400 ihracatçı firma sayısına ulaşmak da hedefler arasında. Bu yıl ise 250 ihracatçı firma sayısına ulaşılması bekleniyor.

Altyapı, teknoloji, konvansiyonel üretim ve inovasyona sahip olup ama ihracat yapmayan ya da tamamen başka sektörlere çalışan firmalarla birlikte bu sayıların ya-

Türkiye'de 134 Ar-Ge Merkezi belgesine sahip firma bulunuyor. Bunların 12 tanesi savunma sanayi firması. Savunma sektöründe Ar-Ge çalışmalarına yıllık 700 milyon dolar harcanyor.

kalanabileceği tahmin ediliyor. Kriz dönemlerinde dahi fırsatlar barındıran sektöre her geçen gün yatırımların artması bekleniyor.

Savunma 2023'e damga vurmaya kararlı

Bu yıl ve önümüzdeki yıllara dair somut hedeflerin yanı sıra 2023 hedefleri de sektörde bir başka heyecan kaynağı. Türk savunma sanayi 2023'de yapılması hedeflenen 500 milyar dolarlık ihracatın yüzde 5'ine yani 25 milyar dolarına talip oldu. Dünyanın ilk 100 firması arasında şu anda iki Türk firması bulunuyor. 2023'e gelindiğinde, Türk savunma sanayi bu ilk 100 arasında 6 ya da 7 firma ile yer almak istiyor. Küresel bazda markalaşmış en az 3 küresel marka hedefi ise Türk savunma sanayinin global oyuncu olma niyetinin göstergelerinden birisi. 25 milyarlık ihracat ise savunma ihracatında 5 milyar dolar, güvenlikte yine 5 milyar dolar, sivil havacılık hizmet ve bakım gelirlerinde 5 milyar dolar ve sivil havacılık ihracatında 10 milyar dolar olarak sınıflandırılmış bulunuyor.

SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİ HEDEFLERİ

EN AZ 3 KÜRESEL MARKA YARATMAK

TOPLAMDA 25 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRMEK:

SAVUNMA İHRACATI: 5 MİLYAR DOLAR

GÜVENLİK: 5 MİLYAR DOLAR

SİVİL HAVACILIK HİZMET VE BAKIM: 5 MİLYAR DOLAR

SİVİL HAVACILIK İHRACATI: 10 MİLYAR DOLAR



BATILI RAKİPLER BİZİM MODELLERİMİZİ ÖRNEK ALIYOR

Kara savunma ürünlerindeki başarısıyla dikkat çeken FNSS Savunma Sistemleri gelişen Türk savunma sanayinin hedefleri doğrultusunda ihracat planlarını büyütüyor. FNSS Savunma Sistemleri Genel Müdürü Nail Kurt ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide FNSS'nin yeni projelerini ve Türk savunma sanayinin gelişen yapısını konuştuk.

Savunma sanayinde kara sistemlerinin ihracatında önemli bir grafiğe sahip olan FNSS'nin Genel Müdürü Nail Kurt: "Türkiye'ye yüzlerce milyon dolar döviz girdisi sağlıyoruz. İhracat yaptığımız ülkelere yerleşerek

oranın yerel firması gibi hareket ediyoruz. Aynı zamanda da, Türkiye'de çalıştığımız firmaları da yanımızda götürerek Türkiye'nin ihracatını artırıyoruz. Artık Batılı rakiplerimiz birçok ülkede bizim modelimizi örnek alarak satış yapmaya çalışıyor" diyor.

FNSS'nin dünya savunma sanayi ve Türkiye savunma sanayindeki konumunu sizden dinleyerek başlayalım?

FNSS, kuruluşundan bu yana Türk Silahlı Kuvvetleri ve müttefik orduların zırhlı muharebe ihtiyacını karşılıyor.

Kuruluşunun ilk yıllarında lisans altında tek müşteriye ürün üretirken, bugün, dünyanın sayılı kara savunma şirketlerinden biri haline gelmiş ve kendi özgün tasarımı zırhlı araçlarını dünyanın dört bir yanına ihraç ediyor. Kara savunma sistemlerinde ihracat şampiyonuyuz.

2013 yılında savunma sanayi sektörü içindeki hedefiniz nelerdir?

Öncelikli hedefimiz Türk Silahlı Kuvvetleri'nin tüm kara sistemleri ihtiyaçlarını karşılayabilmek. Bu yıl içerisinde gerçekleşecek olan yeni projelerde yer almak için çalışmalarımız devam ediyor. Yurtdışında ise ihracat başarılarımızı devam ettirmek için yeni sözleşmeler imzalamak arzusundayız. Birçok ülke ile görüşmelerimiz devam ediyor.

Ürünlerinizin kullanıldığı ülkeler neresi?

Gerek yeni araçlarımız gerekse modernize ettiğimiz araçlar, başta Türk Silahlı Kuvvetleri olmak üzere Ortadoğu ve Güneydoğu Asya'da birçok ülke ordularının envanterlerinde yer alıyor. Ürünlerimizin, Avrupa ve Afrika'da da gelecekte birçok ordunun envanterine girmesi için çalışmalarımızı yürütüyoruz.

Önemli projelerinizden bahsedermisiniz?

Türk Silahlı Kuvvetleri için geliştirdiğimiz ve Türkiye'nin sözleşmeye bağlanmış ilk özgün kara aracı olan Seyyar Yüzücü Hücum Köprüsü ve AZMİM (yüzen dozer) araçlarının teslimatlarını bu yıl tamamlamayı planlıyoruz. Türk savunma sanayinin en büyük ihracat projesi olan Malezya 8x8 tekerlekli zırhlı araç projesinde ilk araç teslimatını gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Önümüzdeki yıllarda proje kapsamında üretimin bir kısmını Malezya'da gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Ortadoğulu bir müşterimiz için de modernize ettiğimiz araçların teslimatları bu yıl içerisinde bitmiş olacak. Yurtiçi ve yurtdışı

birçok projeyi takip etmekteyiz. Umarız kısa zamanda şirketimiz ve Türkiye için güzel haberler duyacağız.

Sektörde küresel aktör olmak için yatırım alanlarınızı neye göre belirliyorsunuz?

Dünya Kara savunma sektörü birçok oyuncu ile rekabetçi bir yapıya sahip. Savunma sanayinin doğası gereği, uluslararası ilişkiler ve tabii ki politikanın sektörümüze etkisi büyük. Şirketler de bu ortamda yatırımlarını ülke politikaları çerçevesinde yapmak durumunda. FNSS olarak gelecek dönemde yatırımlarımızı bu kapsam içinde yurtdışı ağırlıklı yapmayı planlıyoruz. 2004 yılından beri yurtdışında askeri bir fabrika işletiyoruz. Gelecek dönemde de farklı ülkelerde yatırımlarımız devam edecek. Yeni pazarlarda, yeni ortaklıklar ve işbirlikleri ile büyümeyi hedefliyoruz.

Medyada çoklukla, Türkiye'nin yurtdışı ülkelere verdiği askeri araçların modernizasyonu ihaleleri gündeme geliyor. Türk savunma sanayi yurtdışı yerine ülke içinde modernizasyon kabiliyetini güçlendirecek adımlar atıyor mu?

Geçtiğimiz birkaç yıla kadar durum bahsettiğiniz gibiydi. Ancak son 4-5 yıldır Türk firmalarının araştırma geliştirme kabiliyetlerinin artması sonucunda bu durum değişti. SSM'nin sektör stratejileri çerçevesinde hiçbir kara aracı projesi yurtdışı firmalara verilmiyor. Ordumuz ve bakanlığımız artık özgün geliştirmeye önem vermekte ve firmalara yeni yetenekler kazandırılmakta. Biz de, Sanayi Bakanlığımızın verdiği Ar-Ge Sertifikasını almaya hak kazandık. 150'den fazla tasarım mühendisimiz ile her türlü kara aracını herhangi bir yurtdışı teknik destek almadan tasarlayıp, üretebilecek ve mevcut araçları modernize edebilecek kapasitedeyiz.

2023 sektörel ve şirket bazında hedefleriniz nelerdir? Bu hedefler

doğrultusunda nasıl stratejiler izlenecek?

Hükümetimizin politikaları çerçevesinde sektör bazında hedefler oluşturuldu. TSK, MSB ve SSM, SASAD ve Savunma Sanayi İhracatçılar Birliği öncülüğünde sektörümüzün hedefleri belirlendi. 2023 yılında sektör olarak 25 milyar dolar ihracat hedefimiz var. Bu rakama sivil havacılık satışları da dahil olduğundan sektör için bu rakam bir hayal olmamalı. Bu hedefe ulaşabilmek için biz üzerimize düşen görevi yapmaya hazırız. Şirket olarak önümüzdeki 10 yılın stratejilerini oluşturuyoruz. Sadece askeri satış yapan bir firma olarak ihracatımızı ve dolayısıyla ciromuzu şimdinin birkaç katı arttırmak istiyoruz. Bunun için en önemli stratejimiz yeni ürünler geliştirmek ve operasyonel verimliliğimizi arttırmak olacak. w

“Yeni pazarlara girmeyi hedefliyoruz”



NAIL KURT FNSS Savunma Sistemleri Genel Müdürü

“Mevcut yurtdışı pazar paylarımızı korumak ve yeni pazarlara girebilmek için çok çalışıyoruz. Bunun sonuçlarını da yakın gelecekte ve Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yılı olan 2023'te göreceğiz. Yurtiçinde ise tüm projelere talibiz. Mühendislik altyapımızı, çoklu ürün, çoklu proje, çoklu lokasyonda üretim kavramları çerçevesinde oluşturduk ve kazanacağımız yeni projeler ile mevcut ve yeni ürünleri, müşterilerimize sorunsuz bir şekilde sunacağız.”

SAVUNMANIN MİLLİ ÖVÜNÇLERİ

Son yıllarda yaptığı büyük atılımlarla birçok alanda başarılı projeleri hayata geçiren Türk savunma sanayi, milli tank, milli uçak, milli uydu, milli gemi, milli helikopter gibi büyük projeleri kararlıkla sürdürüyor. Son günlerde de silahlı insansız hava aracı (İHA) projesi Türk savunma sanayinin gündeminde. İşte Türk savunma sanayinin geliştirdiği ve üzerinde çalıştığı bazı önemli projeler.

ATAK (T129) TAARRUZ HELİKOPTERİ

TUSAŞ tesislerinde üretimi tamamla-
nan T129A prototipi ilk uçuşunu 17 Ağus-
tos 2011'de gerçekleştirdi. Devam eden
test ve kalifikasyon faaliyetleri kapsa-
mında Kalifikasyon tamamlanana kadar
toplam 2 bin saate yakın uçuş ve yer tes-
ti gerçekleştirildi. T129 Helikopterleri 2013
yılından itibaren Türk Silahlı Kuvvetlerin-
ce kullanılmaya başlanacak.

Ağır silah yükü ile zorlayıcı "sıcak ha-
va-yüksek irtifa" görevleri için optimi-
ze edilmiş olan T129'un, iki tipi mevcut.
Yakın hava desteği görevleri için 76 ade-
de kadar 70 mm güdümlü/güdümsüz ro-
ketler ve 500 adet mühimmat kapasite-
li 20 mm top ile donatılmış T129A modeli.
İkincisi, çok amaçlı görevlere uygun ola-
rak en modern elektronik harp gereçle-
ri entegre edilmiş olan ve aynı anda 8 adet
UMTAS, 12 adet CIRIT, 2 adet STINGER ve
500 adet top mermisi ile görev yapabilen
T129B modeli.

UMTAS (UZUN MENZİLLİ TANKSAVAR SİSTEMİ)

Türkiye'nin savunma sanayii firmala-
rından Roketsan'ın geliştirdiği tanksavar
füze sistemi.

8 kilometre menzile kadar etkili atış ya-
pabilen UMTAS, 2005 yılında ATAK pro-
jesi kapsamında güdümlü füze ihtiyacını
karşılayabilmek amacıyla projelendiril-
di ve geliştirilmeye başlandı. Füze, ateş-
le ve unut sistemini kullanıyor. Kızılötesi
güdümlü füze sınıfında olan ve zırh deli-

ci başlığa da sahip olan füze, Roketsan'ın
ihraç amaçlı geliştirdiği ürünler arasında
yer alıyor.

CİRİT FÜZESİ

Cirit, ismi geleneksel bir atlı Türk oyu-
nu olan cirit oyunundan geliyor. Türk ro-
ket ve füze üreticisi Roketsan tarafından
üretilmekte olan, 8 km menzilli, lazer gü-
dümlü 70 mm'lik füze sistemi. Dünyanın
ilk lazer güdümlü helikopter füzesi. 2010
yılında seri üretime geçmişti.

Türk Ordusu'nun T-129 Atak, AH-1P
Cobra ve AH-1W Super Cobra saldırı heli-
kopterleri için geliştirilen sistem, Türk Si-
lahlı Kuvvetleri'nin düşük maliyetle nokta
vuruşu kapasitesini arttırmak için tasar-
lanmış. Cirit sistemi, Eurocopter tarafın-
dan Eurocopter EC635 helikopterinin do-
natılması için de seçildi.

ALTAY TANKI

Altay olarak adlandırılan tankın tasa-
rım, geliştirme, prototip imalatı, test ve
sertifikalama aşamalarının tamamlan-
ması için 500 milyon dolar mali kaynak
ayrıldı. Üçüncü nesil ana muharebe tan-
kı olarak tasarlanmakta olan aracın seri



imalatı 2016 yılının sonunda devreye alın-
ması öngörülmüyor. Proje ana yüklenicisi
olarak Otokar Otomotiv ve Savunma Sa-
nayi A.Ş. belirlendi. Aracın Volkan-III tank
atış kontrol sistemi ve tank komuta kont-
rol muhabere bilgi sistemi Aselsan ta-
rafından tasarlanacak ve üretilecek, 120
mm'lik 55 kalibre ana silah sistemi, Hyun-
dai-Rotem kanalı ile teknoloji transfe-
ri yapılarak MKE tarafından, modüler zırh
paketi ise Roketsan tarafından üretilecek.

YERLİ YENİ İHA PROJESİ (İNSANSIZ HAVA ARACI)

Savunma Sanayi İcra Komitesi'nin si-
lahlı insansız hava taşıtı yapımı için gö-
revlendirdiği Tusaş, yerli predatorü ABD
ve İsrail gibi ülkelerle aynı hızda geliştiri-
p üretecek. Yerli silahlı İHA, ANKA'nın 1.5
katı daha büyük olacak, 40 bin feet'e ka-
dar yükselebilecek, 462.5 km seyir süresi
hıza ulaşacak. İletişimi yer istasyonlarıyla
değil uydudan sağlayacak.

ANKA

Tusaş tarafından geliştirilmiş bir insan-
sız hava aracı. 2013'de Türk Silahlı Kuvvet-
leri için seri üretime geçmesi planlanıyor.



İKLENDİRME SEKTÖRÜ EKONOMİNİN HAVASINI GÜZELLEŞTİRİYOR

Sektör yönünü 2013'te 5 milyar dolar, 2023'te
25 milyar dolarlık ihracata çevirdi.

TÜRK İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNÜN DÜNYA PAZARLARINDAKİ ETKİNLİĞİ ARTACAK

Türk iklimlendirme sektörü, son 10 yılda gerek üretim, talep ve gerekse yatırım açısından hızlı bir gelişim yaşadı. Teknolojimiz ve ürün yelpazemiz büyük bir hızla gelişiyor. Ülkemiz iklimlendirme alanında adeta bir üretim merkezi oldu. Böylesine hızlı bir gelişimin sonucunda iklimlendirme artık başlı başına bir sektör olarak Türkiye ekonomisi içinde yerini aldı.

ISITMA-SOĞUTMA, havalandırma, klima, tesisat ve ekipmanları, derin dondurucular ve yalıtım sektörümüzün iştigal alanlarıdır. Böylesine geniş bir hizmet yelpazesine sahip olan sektörümüz günümüzde ve gelecekte her zaman cazibesi yüksek, ekonomimizin lokomotif sektörlerinden biri olarak yola devam edecek. Dünyada ve ülkemizde ürünlerimize olan talep gün geçtikçe artıyor. Ürünlerimiz artık bir lüks olmaktan çıkarak, yaşamımız içinde olmazsa olmaz bir noktaya ulaştı. Yaşam alanlarımızın çeşitlenmesi, zamanımızın yüzde 90'ını kapalı alanlarda geçiriyor olmamız, iklim şartlarındaki değişken yapı gibi pek çok nedenden ötürü iklimlendirme sektörü, ürünlerinin kullanımını zorunlu kılıyor.

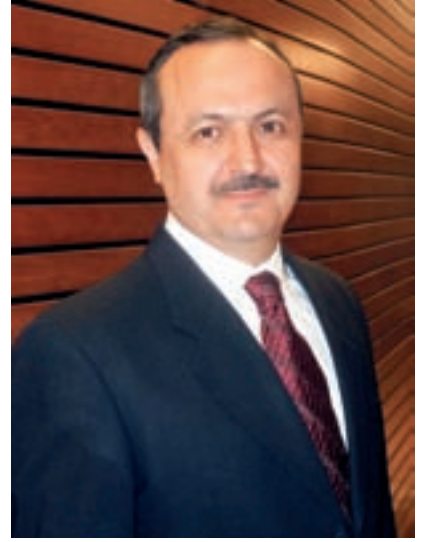
Böylesine bir ortamda Türk iklimlendirme sektörü de kaliteli üretimi, geniş ürün ve hizmet yelpazesi sayesinde özellikle yurtdışı pazarlarda aranan, tercih edilen bir konuma ulaştı. Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu, Uzak Doğu pazarlarına hitap eden sektörümüzün yurtdışı pazarlarda daha etkin olması ve daha fazla ülkeye hitap etmesi için var gücümüzle çalışıyoruz.

Sektörümüz, son yıllarda istikrarlı bir ihracat trendi yakaladı. 2012 yılını yaklaşık 4 milyar dolarlık ihracat ile kapattık. 2012 yılında ülkemiz iklimlendirme sektörü dünya ihracatı içinde 22. sırada yer aldı. En fazla ihracat yaptığımız sektör grubumuz Tesisat Sistem ve Elemanları oldu. En fazla ihracatı ise Almanya ile gerçek-

leştirdik. Almanya'yı Irak, İngiltere, Rusya, Azerbaycan, İran, İtalya, Fransa, Romanya ve Türkmenistan izledi. Avrupa'da yaşanan krize rağmen sektör olarak krizden büyüyerek çıkmasını bildik. Bu durum bize önemli bir motivasyon kazandırdı. 2013 yılının ilk çeyreğine baktığımızda 1 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik, geçtiğimiz yılın aynı dönemi ile karşılaştığımızda yüzde 4'lük bir artış yaşadık.

2013 yılında ise ihracatımızı 5 milyar dolara çıkarmak ve her yıl minimum yüzde 15 ihracat artışı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Cumhuriyetimizin 100. yılında ise 6 kat büyüterek 25 milyar dolar ihracat ve 35 milyar dolar da iç satış hedefimizi gerçekleştirebilmek için sektörümüzün tüm organları ile seferberlik içine girdik. Dünya iklimlendirme sektöründe ticaret hacmi en yüksek ilk 10 ülke arasına girmeyi hedefliyoruz. Tüm bu hedeflerimizi gerçekleştirmek için eğitimden Ar-Ge'ye, istihdamdan kapasiteye kadar pek çok alanda yatırım yapmamız gerekiyor. Dünyadaki baş döndürücü gelişime ve değişime ancak bu şekilde ayak uydurabiliriz.

Bu nedenle sektör olarak tüm organlarımız ile birlikte hareket ederek çalıştaylar düzenledik, düzenlemeye de devam ediyoruz. Bu çalıştaylarda stratejik yol haritamızı belirleyip bizleri geleceğe taşıyacak olan projelerimizi belirliyoruz. Yüzdük yüzdük kuyruğuna geldik, çok kısa bir zaman içinde eylem planımızı açıklayacağız. Sektörümüzü her açıdan daha iyi bir gelecek için hazırlayacağız.



Zeki Poyraz
İklimlendirme Sanayi
İhracatçıları Birliği (İSİB)
Yönetim Kurulu Başkanı

Sıcakta ve soğukta... Tam 59 yıldır güvendiğiniz marka!

1954 yılında, kalite, teknoloji, yenilikçilik, yaratıcılık, esneklik, hızlilik ve hepsinden önemlisi müşteri memnuniyeti gibi değerlerle yola çıktık. Bugün klimadan kombiye, radyatörden kazana, kaskad sistemlerinden güneş enerjisi sistemine kadar pek çok ürün çeşidimizle hayatınıza konfor katmaya devam ediyoruz.



DD DemirDöküm
www.demirdokum.com.tr



İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ İLE EKONOMİNİN HAVASI DAHA GÜZEL

Küresel ısınmanın yarattığı şartlara meydan okuyan iklimlendirme sektörü günümüz yaşamının vazgeçilemez ürünlerinin üreticileri olarak Türkiye ekonomisinde etkinliğini artırıyor. 2012'de yaklaşık 4 milyar dolarlık ihracatıyla dikkatleri üzerine çekmeyi başardı. Bu sene 5 milyar dolarlık ihracat yapmayı planlayan sektör, 2023'te 25 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmada ise kararlı ilerliyor.

Bir taraftan yükselen kişi başına düşen milli geliri ile Türkiye iklimlendirme pazarı gittikçe büyürken bir yandan da Türkiye'de üretilen iklimlendirme Sektörü ürünleri, dış piyasada büyük bir atılım içerisine girdi. Dünya çapında firmalarla rekabet edebilecek teknolojik seviyeye ulaşma potansiyeli taşıyan sektör, gelecekte dünyada liderliğe oynayacak bir oyuncu olabilme potansiyelini de barındırıyor. Bu potansiyelini gerçekleştirmek için de büyük çaba sarf ediyor. Son dönemde sektörel birliklerin ortak işbirlikleri içinde projeler üreten sektör daha ak-

tif çalışma yapısına kavuşmuş bulunuyor.

Dünyanın değişen küresel ısınma dengeleri karşısında son yılların fırsatlar yaratan sektörleri arasına eklenen iklimlendirme sektörü Türkiye'de kısa sürede imalat yapısını kurarak 300 bin kişiden fazla çalışanın istihdam edildiği bir sektör haline geldi. Sektörün işgal alanları arasında; ısıtma-soğutma, havalandırma, klima, tesisat ve ekipmanları, derin dondurucular ve yalıtım bulunuyor. Küresel ekonomide cazibesini her geçen gün artıran iklimlendirme sektörü Türkiye ekonomisi için de geleceğin yükselen sektörleri arasında tanımlanıyor.

Dünya iklimlendirme ticaretinde yukarılara doğru

Dünya iklimlendirme ticaretinin 2012 itibarıyla büyüklüğü 446 milyar dolar, Türkiye bu pazar içinde binde 9'luk bir paya sahip. 152 milyar dolarlık ihracat ile 2012'yi kapatan Türkiye'nin dünya ihracatı içindeki payı da 2012'de binde 8,2 olarak gerçekleşmişti. Bu açıdan bakıldığında iklimlendirme sektörü, ülke ihracat kapasitesinin büyümesinden biraz daha fazla ihracat büyümesine sahip görünüyor.

2010'da 2,8 milyar dolarlık ihracata sahipken iki yıl içinde ivmesini hızlandıran bir sektör konumuna erişti. 2011 ve



2012'de birbirine yakın ihracat rakamları elde eden sektör geçen yıl, yaklaşık 4 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Türkiye dünya ihracatı içinde 22. sırada yer aldı. En fazla ihracat yapılan ürünler tesisat sistem ve elemanları oldu. En fazla ihracatı ise Almanya ile gerçekleştirdi. Almanya'yı Irak, İngiltere, Rusya, Azerbaycan, İran, İtalya, Fransa, Romanya ve Türkmenistan izledi.

2013'e hızlı başlangıç

Bazı sektörleri tamamen bazı sektörleri de kısmen etkileyen Avrupa'da yaşanan ekonomik kriz ortamına rağmen

2012 yılında ihracat rakamlarını 4 milyar dolar seviyesine yaklaştıran iklimlendirme sektörü 2013'e de hızlı bir başlangıç yaptı. 2013 yılının ilk çeyreğine baktığımızda 1 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektör, geçtiğimiz yılın aynı dönemi ile karşılaştığımızda yüzde 4'lük bir artış sağlamış bulunuyor. 2013 yılı sonunda ise ihracatını 5 milyar dolara çıkarmayı planlıyor.

Türk iklimlendirme sektörü kaliteli üretimi, geniş ürün ve hizmet yelpazesi sayesinde özellikle yurt dışı pazarlarda aranan, tercih edilen bir konuma ulaştı. Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu, Uzak Doğu pazarlarına hitap eden sektörün ileriki dönem öngörülerinde önünün açık olduğu tespitleri ağır basıyor.

Tanıtım ve teknolojik yatırıma ihtiyaç var

Türk iklimlendirme sektörünün en önemli hedeflerinden birisi dünya pazarlarında etkin bir rol almak. Bu kapsamda tanıtım faaliyetlerine ağırlık verilen sektörde özellikle yurt dışı fuarlara milli katılım düzenlenmesi ve tanıtım masaları oluşturulmasına yönelik çalışmalar son dönemde artıyor. Sektörde üretilen ürünlerin teknoloji seviyesi yüksek olmakla birlikte en üst seviyede değil. Ürünlerin büyük bir kısmı henüz Ar-Ge'ye dayalı gelişme süreçlerine tabi değil.

Sektörün Ar-Ge'ye verdiği önem artmakla birlikte henüz küresel oyunculara göre geride olduğu da bir gerçek. Ferdi örnekler olmakla birlikte henüz iklimlendirme sektörü ile üniversiteler arasında kurumsallaşmış işbirliği örnekleri oluşmamış durumda. Türkiye'deki üniversitelerde iklimlendirme sektörüne direkt hitap eden bir bölüm yok. Meslek liselerinde sektöre yönelik eğitim yapılıyor. Bunların

da sektör tarafından yeterli sayıda olmadığı ifade ediliyor.

İthal girdiler azaltılmalı

İklimlendirme sektörünün yarımamul üretimlerinin bir kısmı Türkiye'de üretilmekle birlikte ciddi bir kısmı da ithal ediliyor. Sektör araştırmalarına göre, girdilerin yüzde 30'dan fazlasının ithal olduğu ifade

"Dünyanın sayılı markaları arasında olmalıyız"



ZAHİD POYRAZ AFS Boru Sanayi A.Ş. Genel Koordinatörü

"Türkiye iklimlendirme sektörünün, ekonomi içinde lokomotif sektörlerden biri olduğunu düşünüyorum. Sektör son yıllarda ciddi manada bir büyüme yaşıyor. Bunu gerek üretim kalemlerimizden gerekse gelişen ihracat pazarlarımızdan görmemiz mümkün. Sektörümüz hedeflerine ulaşabilmek için teknolojik alt yapısını güçlendirmeli, üretim ve satış kapasitesini arttırmalı ve en önemlisi istihdama olan yatırıma ağırlık vermeli. Markalaşmalıyız, dünyanın önde gelen markaları arasına girebilmeliyiz."

İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ İHRACATI (X1000\$)

	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	TOPLAM
2011	247.292	284.892	354.141	364.927	337.656	351.884	307.885	326.173	300.228	321.894	283.833	311.412	3.792.219
2012	255.888	289.915	349.945	318.173	339.274	318.274	303.453	305.041	328.493	321.562	361.756	306.168	3.797.942

ediliyor. Özellikle Uzakdoğu'dan yapılan ithalat sektörün tedarik zincirinin kümelermeler şeklinde gelişmesini engelliyor. Bu durum sektörün net döviz sağlayıcı bir sektör olabilmesinin önündeki en önemli engel olarak görülüyor. Ayrıca ithal girdilerin yüksek oranda olması yurtiçi üretimde inovasyon yapabilme yeteneğini azaltıcı bir etken olarak da ortaya çıkıyor.

Sektör markalaşmalı

Sektör son yıllarda ciddi manada bir büyüme yaşıyor. Bunu gerek üretim kalemlerinde gerekse gelişen ihracat pazarlarında görmek mümkün. Bu süreçlerin sonunda sektörün marka yaratma konusunda istekli olduğunu da söyleyebiliriz. Sektör yetkililerinden, AFS Boru Sanayi

Gelişen pazarlara yakınlık avantajı
Türkiye, iklimlendirme sektörünün hızla geliştiği Ortadoğu, Kafkaslar, Orta Asya ve Kuzey Afrika gibi coğrafyaların merkezinde olması itibarı ile önemli bir jeostratejik avantaja sahip.

Genel Koordinatörü Zahid Poyraz, "Sektörümüz hedeflerine ulaşabilmek için teknolojik alt yapısını güçlendirmeli, üretim ve satış kapasitesini arttırmalı ve en önemlisi istihdama olan yatırıma ağırlık vermeli. Markalaşmalıyız, dünyanın önde gelen markaları arasına girebilmeliyiz. Yabancı yatırımcının ülkemizde üretim ve istihdam artırıcı yatırım yapmalarına olanak sağlamalıyız. Yatırım teşviklerinin sektörümüz açısından iyi değerlendirilmesi gerekiyor." diyor.

Poyraz 2023 hedeflerine dair görüşleri de şu sözlerle devam ettiriyor: "Sektörümüz geçtiğimiz yıl bir ihracatçılar birliğine kavuştu. Sektörümüz açısından önemli bir kazanım oldu. 2023 yılı hedeflerine ilerlerken daha sağlam, etkili ve bilinçli adımlar atacağından eminim. 2023 yılında 25 milyar dolar ihracat hedefi iklimlendirme sektörü için yakalanabilir, hatta aşılabılır bir hedef. Sektörümüzün önümüzdeki yıllarda gerek ülkemizde gerekse global pazarda Ar-Ge'den üretime, yatırımdan satışlara kadar iyi bir performans sergilemesini bekliyoruz.

Sektörün koordine hareket etmesi

Sektör yetkilileri "Sürdürülebilir Büyüme"yi temin edebilmek ve ihracatçıların küresel piyasada rekabetçiliklerinin artırılması için sektör oyuncularının koordinasyonuna ihtiyaç duyulduğunu da belirtiyorlar. Niba Genel Müdürü Mu-

rat Bakanay da bu doğrultudaki görüşlerini şu sözlerle aktarıyor: "Sektörümüzün 2023 hedefi; ülke hedefi olan 500 Milyar dolar ihracatın yüzde 5'i olan 25 milyar doları ihracat hedefini gerçekleştirmek. İklimlendirme sektörünün ihracat stratejisi; hedef pazarlarda etkinliğimizin ve bilinirliğimizin artırılması olmalı. 2023 yılı hedefimize ulaşmak firmalarımızın üretimden pazarlama ve satışa, ürün geliştirmeden lojistiğe, insan kaynaklarından bilgi altyapısına gibi birçok unsuru bir arada organize etmeleri gerekiyor."

Bakanay, 2023 hedeflerine doğru olan süreçte yapılacak yatırım ve yöntemlere de dikkat çekiyor: "Bunun için firmalarımızın; yenilikçi ve güncel teknolojilerle



İKLİMLENDİRMEDE İHRACAT HEDEFİ 25 MİLYAR DOLAR

2012 DÜNYA İKLİMLENDİRME TİCARETİ BÜYÜKLÜĞÜ
446 MİLYAR DOLAR

TÜRKİYE'NİN DÜNYA İKLİMLENDİRME TİCARETİNDEN
ALDIĞI PAY BİNDE 9

2012'DE TÜRKİYE İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNÜN İHRACATI
4 MİLYAR DOLARA YAKLAŞTI.

DÜNYA İKLİMLENDİRME İHRACATINDA TÜRKİYE 22. SIRADA

2013'TE 5 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT PLANLANIYOR.

2023'TE HEDEFLENEN İHRACAT 25 MİLYAR DOLAR

2023'TE DÜNYA İKLİMLENDİRME İHRACATININ İLK 10'U
HEDEFLENİYOR.

2023'TE TÜRKİYE'DEKİ PAZAR BÜYÜKLÜĞÜNÜN 60 MİLYAR
DOLARA ÇIKMASI PLANLANIYOR.

2023'TE SEKTÖRÜN İSTİHDAM KAPASİTESİNİN 500 BİNİ
BULMASI BEKLENİYOR.

"Etkinlik ve bilinirlik artırılmalı"



MURAT BAKANAY Niba Genel
Müdürü

"İklimlendirme sektörünün ihracat stratejisi; hedef pazarlarda etkinliğimizin ve bilinirliğimizin artırılması olmalı. 2023 yılı hedefimize ulaşmak firmalarımızın üretimden pazarlama ve satışa, ürün geliştirmeden lojistiğe, insan kaynaklarından bilgi altyapısına gibi bir çok unsuru bir arada organize etmeleri gerekiyor."



kaliteli ve verimli üretim yapmaları, tatanım çalışmalarını ve yurtdışında iş yapan müteahhitlerle işbirliğini arttırmaları, markalı ürün geliştirmeleri, Ar-Ge ve Ür-Ge'ye ayrılan payları ve üniversiteler ile işbirliğini arttırmaları, hızlı ve entegre bir lojistik sistemi oluşturmaları, nitelikli işgücü, teknik eleman ve mühendis açığını kapatmaları gerekiyor."

Jeostratejik konum avantajı

Türkiye, iklimlendirme sektörünün hızla geliştiği Ortadoğu, Kafkaslar, Orta Asya ve Kuzey Afrika gibi coğrafyaların merkezinde olması itibarı ile önemli bir jeostratejik avantaja sahip. Bu konum, gelişen pazarlara yakın olmanın avantajlarını da sektöre sağlıyor. Bunların başında özellikle havaleli malların taşınmasındaki maliyet avantajı ve hızlı teslimat geliyor. Ayrıca Türk girişimcisinin bu pazarların iş yapma alışkanlıklarını bilmesi, kültürel bir yakınlık da sağlıyor.

2023'de iklimlendirme

İklimlendirme sektörü, stratejik yol haritası ile 2023 yılı için pazar büyüklüğünü 60 milyar dolara, istihdam sayısını da 500 bine çıkarmayı hedefliyor. Her yıl minimum yüzde 15 ihracat artışı gerçekleştirmeyi hedefleyen sektörün 2023 yılındaki hedefi de 25 milyar dolarlık ihracat. Bu

da sektörün 6 kat büyüme hedefi olduğunu gösteriyor. Bu hedeflerin gerçekleşmesi halinde Türkiye iklimlendirme sektörü, dünya iklimlendirme sektöründe ticaret hacmi en yüksek ilk 10 ülke arasına girmiş olacak. Türkiye iklimlendirme sektörü, Türkiye'nin ekonomik havasına da olumlu yansımalar yapacağı izlenimini veriyor.

Demirdöküm'den Inverter Teknolojisinin'e sahip split klimalar

Kombi, klima, panel radyatör, şofben, termosifon ve güneş enerjisi başta olmak üzere geniş ürün gamıyla Demirdöküm, 59 yıldır tüketicisini son teknoloji ürünlerle buluşturarak, Türkiye ısıtma ve soğutma sektöründeki başarılı rolünü sürdürüyor.

Demirdöküm Inverter klimalar, bireysel soğutma ve ısıtma çözümleri sunmak amacıyla DC inverter teknolojisiyle tasarlanan split klimalar olarak ürün portföyünde yerini aldı. 180° sinusoidal modülasyonlu DC inverter teknolojisine sahip Inverter duvar tipi split klimalar, düşük elektrik tüketimiyle (A) enerji verimliliğine sahip. Inverter teknolojisinde klima, istenilen oda sıcaklığına göre mekanın ihtiyacı olan kapasitede kompresörün dönme hızını ayarlar ve mümkün olan en düşük seviyede elektrik tüketiyor. Ayrıca tam sinusoidal çalışma modülasyonu ile kesintisiz çalışıyor. Bu sebeple çok daha sabit bir ortam sıcaklığı sağlayabiliyor. 4.26'ya ulaşan COP değeri ve çevre dostu R410a gazıyla cebi ve doğayı koruyor. Demirdöküm Inverter duvar tipi split klimalar sessiz çalışıyor ve rahatsızlık vermiyor.

Bünyesindeki filtreleriyle iç mekan hava kalitesini artırarak, insan sağlığına en uygun ortamı yaratıyor.

Demirdöküm'e ABD'den tasarım ödülü

Demirdöküm, Atron ve Nitromix kombiler ABD'deki Good Design Award'dan iki tasarım ödülüyle döndü. Atron ve Nitromix; tasarım, inovasyon, sürdürülebilirlik, yaratıcılık, marka, çevrecilik, insan etkileri, malzeme, teknoloji, grafik, ambalajlama ve evrensel tasarım kriterlerine göre başarılı tasarımlarıyla dikkat çekti. Ürünler, ABD'nin önde gelen tasarım profesyonelleri ve sanayi girişimcileri ile oluşturulmuş bir jüri tarafından değerlendirildi. Demirdöküm Endüstriyel Tasarım ve Ar-Ge Bölümleri tarafından yüzde 100 Türk tasarımı ve yerli üretimiyle yaratılan Atron ve Nitromix kombiler dünyanın en prestijli



endüstriyel tasarım ödülü olan GOOD DESIGN'a layık görüldü.

ABD'de 62 yıldır, tasarımı estetik ve işlevsellikle bağdaştıran yenilikçi (inovatif) endüstriyel tasarımlara, ABD'nin özgün mimarlık ve tasarım müzesi Chicago Athenaeum Museum liderliğinde verilen ödüle ilk kez başvuran Demirdöküm iki ödülle birlikte döndü. Demirdöküm bu başarısını, ürünlerini tasarlarken uyguladığı "Tasarım İlkeleri"ne tam uyumla sağlarken, her biri tek başına marka kimliğini taşıyan, fonksiyonel, estetik ve bir araya geldiklerinde bir aile oluşturan ürünlerle güçlü bir tasarım çizgisi oluşturmayı hedefliyor.

Sektörel takvim

2013 YILI YURTDIŞI OTOMOTİV FUAR TAKVİMİ

FUAR ADI	TARİH	ÜLKE	
9. INTERAUTO ULUSLAR ARASI OTOMOTİV VE YAN SANAYİ FUARI	28-31 AĞUSTOS	MOSKOVA/RUSYA	MILLİ DÜZEYDE İŞTİRAK EDİLECEK
MIMS POWERED BY AUTOMECHANİKA 2013	26-29 AĞUSTOS	MOSKOVA/RUSYA	MILLİ DÜZEYDE İŞTİRAK EDİLECEK
LAGOS MOTOR FAIR AND NIGERIA AUTOPARTS	13-16 MAYIS	LAGOS/NİJERYA	MILLİ DÜZEYDE İŞTİRAK EDİLECEK
CIAPE 2013	13-15 EYLÜL	PEKİN/ÇİN	MILLİ DÜZEYDE İŞTİRAK EDİLECEK
AUTOMECHANİKA MIDDLE EAST	11-13 HAZİRAN	DUBAİ/BAE	MILLİ DÜZEYDE İŞTİRAK EDİLECEK
PAACE AUTOMECHANİKA MEXICO	10-12 TEMMUZ	MEXICO CITY/MEKSİKA	MILLİ DÜZEYDE İŞTİRAK EDİLECEK
AUTOMECHANİKA JOHANNESBURG 2013	8-11 MAYIS	JOHANNESBURG/G. AFRIKA	MILLİ DÜZEYDE İŞTİRAK EDİLECEK
AUTOMEC FEIRA	16-20 NİSAN	SAO PAULO/BREZİLYA	
AUTOPROMOTEC	22-26 MAYIS	BOLOGNA/İTALYA	
IAA-65. COMMERCIAL VEHICLES INTERNATIONAL MOTOR SHOW	12-22 EYLÜL	FRANKURT/ALMANYA	
AAPEX	5-7 KASIM	LAS VEGAS/ABD	
SEMA SHOW - SPECIALTY EQUIPMENT MARKET ASSOCIATION EXHIBITION	5-8 KASIM	LAS VEGAS/ABD	
AUTOMECHANİKA SHANGHAI	10-13 ARALIK	ŞANGAY/ÇİN	
MIMS POWERED BY AUTOMECHANİKA MOSCOW	26-29 AĞUSTOS	MOSKOVA/RUSYA	
EQUIP AUTO	16-20 EKİM	PARİS/FRANSA	

2013 YILI YURTDIŞI GEMİ VE YAT FUAR TAKVİMİ

FUAR ADI	TARİH	ÜLKE	
OFFSHORE TECHNOLOGY CONFERENCE	6-9 MAYIS	HOUSTON/ABD	
NORSHIPPING	4-7 HAZİRAN	OSLO/NORVEÇ	
NEVA	24-27 EYLÜL	ST. PETERSBURG/RUSYA	
THE INTERNATIONAL WORKBOATS SHOW	9-11 EKİM	NEW ORLEANS/ABD	
EUROPORT	5-8 KASIM	ROTTERDAM/HOLLANDA	
MARINE EQUIPMENT TRADE SHOW (METS) 2013	19-21 KASIM	AMSTERDAM/HOLLANDA	

2013 YILI OTOMOTİV VE GEMİ YURTDIŞI ETKİNLİK TAKVİMİ

KONFERANS ADI	TARİH	ÜLKE	
SAE 2013 HİBRİD VE ELEKTRİK ARAÇ TEKNOLOJİLERİ SEMPOZYUMU	19-21 ŞUBAT	KALİFORNİYA/ABD	www.sae.org/events/hybridev/
MATHWORKS OTOMOTİV KONFERANSI	9 MAYIS	DETROIT/ABD	www.mathworks.com
13. ULUSLAR ARASI AKILLI OTOMOTİV AYDINLATMALARI KONFERANSI	28-30 OCAK	WIESBADEN/ALMANYA	www.igpc-automotive-lighting.com
AUTOMOTIVEUI 2013	27-30 EKİM	EINDHOVEN/HOLLANDA	www.auto-ui.org/13/
AABC-GELİŞMİŞ OTOMOTİV AKÜLERİ KONGRESİ	24-28 HAZİRAN	STRASBOURG/FRANSA	www.advancedautobat.com
DÜNYA OTOMOTİV SİMÜLASYON KONGRESİ	29-30 EKİM	FRANKURT/ALMANYA	www.cvent.com
APAC-17. ASYA PASİFİK OTOMOTİV MÜHENDİSLİĞİ KONFERANSI	1-3 NİSAN	BANGKOK/TAYLAND	www.apac-17.org
ULUSLAR ARASI KÜZEY AMERİKA OTO SHOW	14-15 OCAK	DETROIT/ABB	www.nalas.com
JUMV ULUSLAR ARASI OTOMOTİV KONFERANSI	23-24 NİSAN	BELGRAD/SİRBİSTAN	www.ertico.com
ASRW-OTOMOTİV SERVİS VE TAMİR HAFTASI	17-19 EKİM	LAS VEGAS/ABD	www.asrwevents.com
ULUSLAR ARASI ASKERİ ARAÇLAR KONFERANSI	5-8 ŞUBAT	FARNBOROUGH/İNGİLTERE	www.internationalarmouredvehicles.com
LONDRA ULUSLAR ARASI GEMİCİLİK HAFTASI	9-13 EYLÜL	LONDRA/İNGİLTERE	www.londoninternationalshippingweek.com
6. ME GEMİ TEKNOLOJİLERİ KONFERANSI	29-30 EKİM	DUBAİ/BAE	www.iirme.com/shiptech
INTERCEM GEMİCİLİK FORUMU	23-24 OCAK	BARCELONA/İSPANYA	www.intercem.com
15. KÜRESEL LAYNER TAŞIMACILIĞI KONFERANSI	18-19 NİSAN	LONDRA/İNGİLTERE	www.globallinershipping.com
SHIPREC2013-ULUSLAR ARASI GEMİ GERİDÖNÜŞÜM KONFERANSI	7-9 NİSAN	MALMÖ/İSVEÇ	www.wmu.se

