

Turkishtime

İHRACAT STRATEJİLERİ

Türkiye 2023 ihracat stratejileri özel dergisi



Otomotiv+Gemi-Yat

İŞ ORTAĞIM
İşiniz için akıl kârı çözümler

OTOMOTİV SEKTÖRÜ GAZA BASMAK İÇİN BEKLİYOR

Geçtiğimiz yıl 19,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren otomotiv sektörü, 75 milyar dolarlık 2023 hedefine kilitlenmiş durumda. Sektör bu hedefe ulaşırken kuşkusuz en büyük desteği otomotiv yan sanayinden alacak.

GEMİ SEKTÖRÜ ROTAYI UMUDA ÇEVİRDİ

2008 yılında küresel krizin etkilerini en fazla hisseden sektörlerin başında geldi gemi ve yat sektörü. Ancak sektör, içinden geçtiği zor günlere rağmen gelecekte umutlu. Sektör, 2023 yılında yapılması planlanan 10 milyar dolarlık ihracat hedefine de göz kırpmıyor.





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 iş 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, 31.03.2013 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

HEDEFLERİMİZİ BİR BİR GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

2012 yılı başında 150 milyar dolarlık ihracat hedeflemiştik ve yılı 152,6 milyar dolarlık ihracat rakamı ile kapattık. En büyük pazarlarımızdan olan AB'de devam eden krizin etkileri, Ortadoğu'da yaşanan siyasi dalgalanmalar ve ABD ekonomisindeki daralma ihracattaki hedeflerimizi gerçekleştirmemize engel olmadı.

İHRACATIMIZ açısından çok başarılı bir yıl olan 2012'yi geride bıraktık. Geçtiğimiz sene başında verdiğimiz sözleri yerine getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. 2012 yılı başında 150 milyar dolar ihracat hedeflemiştik ancak bu hedefimizi de aşarak 152,6 milyar dolara ulaştık. En büyük pazarlarımızdan olan AB'de devam eden krizin etkileri, Ortadoğu'da yaşanan siyasi dalgalanmalar ve ABD ekonomisindeki daralma ihracattaki hedeflerimizi gerçekleştirmemize engel olmadı. Türkiye 2008 yılında da gösterdiği gibi krizi fırsata çevirmeyi bildi. Alternatif pazarlara yönelen ihracatçılarımız, üstün gayretle gerçekleştirdikleri tanıtım faaliyetleri ile bu dönemde ihracatımızı artırmayı başardı. Buradan aldığımız güç ve güvenle 2013 yılı hedeflerini gerçekleştirmek için çalışmalara başladık. Ve önümüzde 160 milyar dolarlık ihracat hedefi koyduk. Elbette bu hedef için otomotiv sektörü önemli bir yer teşkil ediyor. Hem ihracat hem de ülke ekonomimizin motoru olan otomotiv sektörü geçtiğimiz yıl yaşanan ekonomik sıkıntılara rağmen ihracatta başarılı bir performans gösterdi ve liderliğini korudu. Geçtiğimiz yıl 19 milyar dolarlık ihracat yapan sektör, 2013 yılında 75 milyar dolarlık ihracat hedefine doğru ilerliyor. Biz bu hedefi son derece gerçekçi bir hedef olarak görüyoruz. Ama bunun için daha fazla yatırıma ve üretime ihtiyaç var. Bu hedefe ulaşmak için, üretim ve ihracat kapasitemizi arttırmamız gerektiğine inanıyoruz. Bu bağlamda Ekonomi Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan tarafından açıklanan ek teşvik paketiyle, başta otomotiv olmak üzere stratejik yatırımlara yeni destekler verildi. Bu yeni destekler bizi çok heyecanlandırdı. Çünkü biz yatırımın, üretimin anlamını biliyoruz. İhracatın bu ülkeye ne fayda sağladığının farkındayız. İşte bu yüzden teşvik paketine bü-

yük destek verdik. Türkiye'nin son yıllarda her anlamda gösterdiği atılım meyvelerini veriyor. Türkiye artık hem siyasi hem de ekonomi anlamında daha güçlüdür. Türkiye artık sadece yıllık hedefler değil 5 yıllık, 10 yıllık, 20 yıllık hedeflerin peşindedir. Türkiye, bu hedefleri gerçekleştirmek için strateji haritaları ortaya koyan bir ülke konumuna geldi. Türkiye bundan birkaç yıl önce kendi otomobilini üreteceğini hayal bile etmezdi ama şimdi Türkiye'nin hedefinde yerli otomobil üretmek var. Türkiye markaları dünyanın dört bir yanında tüketicileri ile buluşuyor. Bu ülke olarak hepimizi sevindiren gelişmelerdir. Elbette ihracatımız, yakın ve çevre ülkelerininin, AB ve ABD pazarının, Uzakdoğu ülkelerinin 2013 yılında nasıl bir ekonomik performans göstereceği ile de yakından ilişkili. Bu anlamda Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak dünya pazarlarını yakından takip ediyoruz. Dünya pazarlarında yaşanan ekonomik daralmadan en fazla etkilenen sektörlerimizden biri de gemi ve yat sektörüdür. 2008 yılında sektör dünya gemi pazarından yüzde 1,87 pay alırken yaşanan küresel kriz nedeni ile pazardaki payını koruyamadı. Sektörün 2012 yılı itibarı ile dünya gemi pazarından aldığı pay yüzde 0,6'lara kadar geriledi. Ancak üç tarafı denizlerle çevrili, tarihi gemicilik başarılı ile dolu olan Türkiye için gemi ve yat sektörü vazgeçilmez bir sektördür. Sektör sahip olduğu bilgi birikim ve deneyim ile dünya pazarlarında hak ettiği noktaya gelecektir. Gemi ve yat sektörümüzün bu potansiyele sahip olduğunu biliyoruz. O yüzden gemi ve yat sektörümüzün 2013 hedefi ise 10 milyar dolardır. Biz gemi ve yat sektörünün rekabetçiliğini arttırarak, Ar-Ge'ye daha fazla önem vererek, hedef sektörlerde satış ağı ve tanıtım faaliyetlerini arttırarak bu hedeflere ulaşacağına inanıyoruz.



MEHMET BÜYÜKELÇİ
TİM Başkanı

HEDEFLERE ULAŞMADA AR-GE BELİRLEYİCİ OLACAK

Sanayimiz, 2013 yılı Şubat ayı itibariyle Türkiye'de kurulan 137 Ar-Ge merkezi içinde 50 adet merkez ile diğer sektörler arasında ilk sırada yer alıyor. Sanayimizin, Ar-Ge merkezi sayısı ile elde ettiği birincilik öngördüğü hedefe ulaşma konusunda kararlılığını gösteriyor.

2012 yılını genel olarak değerlendirdiğimizde, azalan iç talep ve Avrupa'da yaşanmakta olan kriz ile azalmaya devam eden ihracat sonucunda, 2012 yılı sanayimiz için zor bir yıl oldu. İhracatımızdaki düşüşün en önemli nedeni, Avrupa Birliği'nde otomobil talebinde ve AB'de en büyük üreticisi olduğumuz hafif ticari araçlar talebinde meydana gelen azalma. 2012 yılında bir önceki yıla göre otomobil ihracatı ve toplam taşıt aracı ihracatı kümülatif olarak azaldı. 2012 yılında bir önceki yıla göre toplam taşıt aracı ihracatı yüzde 8 oranında azalarak 730 bine, otomobil ihracatı ise yüzde 7 daralarak 413 bin adede geriledi. Sanayimizin istihdam yapısı değerlendirildiğinde, 2012 yılı itibariyle sanayi firmalarımızda 45 bin toplam çalışan sayısı bulunuyor. 2011 yılı ile kıyaslandığında önemli bir değişiklik olmadığı görülüyor. Sanayimizin temel stratejisi, verimlilik artışı ve katma değeri yüksek yenilikçi ürünlerde üretimi arttırmak ve mevcut ihracat projelerine ek olarak yeni projelerin gerçekleştirilmesi. Ayrıca küresel mükemmeliyet merkezi olabilmek için Ar-Ge alanında yatırımlar yapmaya ve küresel firmaların sadece üretim yatırımlarını değil, Ar-Ge faaliyetleri ile ilgili yatırımlarını da ülkemize çekmeye yönelik çalışmaların geliştirilmesi sanayimizin öncelikli konusu. Sanayimiz, 2013 yılı Şubat ayı itibariyle Türkiye'de kurulan 137 Ar-Ge merkezi içinde 50 adet merkez ile diğer sektörler arasında ilk sırada yer alıyor. Sanayimizin, Ar-Ge merkezi sayısı ile elde ettiği birincilik öngördüğü hedefe ulaşma konusunda kararlılığını gösteriyor. Bu merkezlerde çalışan sayısı toplam 5 bin 500 kişiye ulaştı. Buna ek olarak 2012 yılında öngörülen Ar-Ge harcamaları tutarı ise toplam 454 mil-

yon TL oldu ve toplamdaki payı yüzde 35'lere ulaştı. Bu çerçevede, Ar-Ge faaliyeti otomotiv sanayimizin gelişmesi, yeni teknolojileri geliştirmesi, verimliliğin ve rekabet gücünün artırılması ile yeni ihracat projelerinin devamında stratejik önemde ve Ar-Ge desteklerinin yeni projelerle geliştirilerek sürdürülmesi gerekli. Ar-Ge faaliyetlerindeki gelişmeler çerçevesinde yakın gelecekte, motorlu taşıt aracı üretimimizi 2 milyon adede, ihracatımızı ise 1,5 milyon adede çıkarma hedefimizi koruyoruz. Sanayimiz, AB ve dünya sıralamasındaki yerini daha da yükselterek dünyada toplam taşıt üretiminde ilk on, AB'de toplam taşıt aracı üretiminde ilk üç ve Ar-Ge'de ilk beş sırada yer almayı amaçlıyor. Ayrıca gelecek için mutlaka pazarda istikrarlı artışı sağlayacak talebe endeksli dengeli bir vergi politikasının oluşturulması gerekli bulunuyor. İç pazardaki güçlü talep yapısı küresel rekabet gücünü de çok olumlu etkileyecek. Küresel ekonomideki olumsuz koşullara rağmen ülkemizdeki istikrarlı gelişme devam ediyor. Bu uygun iş ortamına ek olarak otomotiv sanayimize getirilen yeni yatırım teşviklerinin ülkemizin yeni küresel otomotiv yatırımları için bir cazibe merkezi niteliği kazandıracağını belirtmek isteriz. Diğer taraftan Ar-Ge alt yapı çalışmalarının kısa süre içinde tamamlanması ile yurtdışında yapılan test ve Ar-Ge çalışmaları yurtiçinde yapılarak, kaynak ve zaman tasarrufu sağlanması hedefleniyor. Otomotiv Sanayi Strateji Belgesi'nde ilk hedef olarak yer alan Ar-Ge alt yapısının iyileştirilmesi hedefinde Ar-Ge alt yapısı kapsamındaki test pistinin kurulması ile ilgili çalışmalarının hızlandırılması ve en kısa zamanda sonuçlandırılması sanayimiz için büyük önem taşıyor.



KUDRET ÖNEN
OSD Başkanı

2023 HEDEFİNE KATMA DEĞER ARTIŞI İLE VARILIR

Yeniden düzenlenen Yatırım Teşvik Sistemi'nin fayda sağlayacağına inanıyoruz. Bununla birlikte, hükümetimizden 20 milyon TL alt sınırının, kümelenme mantığı ile tedarik sanayi içinde geçerli olacak şekilde revize edilmesini ve aksam parçalar için farklı alt sınırın oluşturulmasını talep ediyoruz.

SANAYİMİZDE 2012 yılında, traktör üretimi ile birlikte toplam 1 milyon 115 bin adet araç üretildi. Üretilen araçların 730 bin adedi ise ihraç edildi. 2011 yılına göre yüzde 10'luk düşüş ile iç pazarımız 818 bin seviyesinde kaldı. Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin verilerine göre toplam ihracatımız ise 19 milyon 63 bin dolar olarak gerçekleşti. Toplam ihracat içinde tedarik sanayimizin payı yüzde 43 seviyesine yükseldi ve 8,3 milyar dolarlık ihracat tedarik sanayimiz tarafından gerçekleştirildi. Otomotiv sanayimiz tüm ülke ihracatı sıralamasında 7 yıldır sürdürdüğü başarısını devam ettirerek 2012 yılını da ihracat şampiyonu olarak tamamladı. Özellikle kur savaşlarının ihracatımız üzerindeki olumsuz etkisinin azaltılması ve yeni serbest ticaret anlaşmalarının uygulamaya alınmasıyla, gelecek yıllarda da ihracat şampiyonluğumuzu devam ettireceğimize inanıyoruz. 2012 yılında dünya otomotiv sanayinde ise toplam rakamlara baktığımızda olumlu bir gelişme ve artış olduğunu görüyoruz. Dünya Otomotiv Sanayicileri Birliği OICA'nın verilerine göre, 2012 yılında toplam motorlu araç üretimi, 2011 yılına göre yüzde 5,3 oranında artarak 84,1 milyon adet düzeyinde gerçekleşti.

2013 yılında ise mevcut iş hacmimizi koruyarak dışa açılmalı, gelecek için kısa, orta ve uzun vadeli stratejik planlarımızı yapmalıyız. AB ülkelerindeki ekonomik sıkıntı ve kemer sıkma politikalarının devam edeceğini görüyoruz. Ülkemizde ise siyasi istikrar, mali disiplin ve yeni yatırımların sürmesini bekliyoruz. Ancak, otomotiv için önemli bir pazar olan AB'de rakamların düştüğünü ve görünümünün olumluya dönmesinin uzun süreceğini ve bu durumun da, ister istemez, Türkiye'yi etkilediğini görüyoruz. Bu nedenle Ar-Ge

Merkezleri ile ilgili desteklerin orta ölçekli üreticileri de kapsamı, eşdeğer çalışan sayısının 25'e indirilerek, üreticilerin yeni pazarlara girmesinin desteklenmesi önem taşıyor. Son yıllarda atılan adımlar sayesinde bugün Türkiye otomotiv tedarik sektöründe 49 adet Ar-Ge Merkezi mevcut olup bunların 46'sı TAYSAD üyesi. Ana sanayi firmalarımız ile birlikte toplam Ar-Ge Merkezi sayımız 59'a ulaştı. Ülkemizdeki toplam Ar-Ge Merkezi sayısı ise 139'a ulaştı. Bildiğiniz gibi hükümetimizin 2023 yılı ihracat vizyonunda otomotiv sektörü için belirlenen hedef 75 milyar dolar. Bunun gerçekleşmesi için sektörümüzün adet ve katma değer artışı sağlaması gerekiyor.

Bu noktada, yeniden düzenlenen Yatırım Teşvik Sistemi'nin fayda sağlayacağına inanıyoruz. Bununla birlikte, hükümetimizden, 20 milyon TL alt sınırının, kümelenme mantığı ile tedarik sanayi içinde geçerli olacak şekilde revize edilmesini ve aksam parçalar için farklı alt sınırın oluşmasını talep ediyoruz. Otomotiv sektörümüz küresel bir güce sahip olsa da, bu gücünü öncelikle kendi iç pazarından alabilmeli. Otomotivde yapılmasını arzuladığımız Adil Vergi Düzenlemesi iç pazarımızın çok hızlı gelişmesini sağlayacak, ülkemizi yabancı yatırımcılar için cazibe merkezi haline getirecek ve Türkiye'li tedarikçilerin güçlenerek küresel tedarikçi haline gelmesini kolaylaştıracak. Ülkemizin fırsatlarını ve marka değerini her platformda anlatarak ülkemize yeni yatırımların çekilmesine çalışmalıyız. TAYSAD olarak önemli misyonlarımızdan biri de yabancı yatırımcıyı ülkemize çekmek. Bunun için ülkemizde yatırımı bulunmayan Avrupalı ana ve tedarik sanayi firmalarını ülkemizde yatırım yapmaya davet ediyoruz.



Dr. MEHMET DUDAROĞLU
TAYSAD Başkanı

2023 OTOMOTİV SEKTÖRÜ İHRACAT STRATEJİSİ ÖNEMLİ BİR FIRSAT

2023 yılında 75 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmemiz için 4 milyon adetlik üretim ve 3 milyon adetlik ihracat gerçekleştirmemiz gerekiyor. Bu doğrultuda hem ülkemizde yatırım yapmış firmalarımızın üretim kapasitelerini artırmaları hem de yeni ana sanayi yatırımlarının ülkemize çekilmesi zorunlu.

OTOMOTİV endüstrisi son yedi yılın sektörel bazda ihracat şampiyonu konumunda bulunuyor. Özellikle son yıllarda başlıca pazarımız konumunda bulunan AB ülkelerinde yaşanan pazar daralmasına rağmen sektörel ihracat liderliğimizin devam etmesi otomotiv endüstrimizin ihracat potansiyelini açıkça ortaya koyuyor. 2012 yılı için sektörün hedefi sene başında 20 milyar dolarlık ihracata ulaşmak olarak belirlenmişti. Ancak hem AB pazarındaki daralmanın beklentilerin çok üzerinde gerçekleşmesi hem de parite kaynaklı olumsuz etki hedefi az bir farkla kaçırmamıza neden oldu. Mal grupları bazında yan sanayi ihracatımız yüzde 1 artarken, binek otomobillerde yüzde 7, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda yüzde 16, otobüs minibüs midibüs mal grubunda ise yüzde 5 düşüş yaşandı.

En önemli pazarımız yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen AB ülkeleri. AB ülkelerinin otomotiv ihracatımız içerisindeki payı 2011 yılında yüzde 72 iken, 2012 yılında yüzde 68'e düştü. 2012 yılında AB ülkelerine yönelik ihracat da yüzde 11 düşüş gösterdi. Özellikle AB içerisindeki en önemli pazarlarımızdan Fransa'ya yönelik yaşanan yüzde 10 ihracat düşüşü ve İtalya'ya yönelik yaşanan yüzde 23 düşüş toplam otomotiv ihracatımıza olumsuz yansıdı. Buna karşılık 2012 yılında Amerika ülkelerine yönelik ihracatımız yüzde 15, Afrika ülkelerine yönelik ihracatımız yüzde 25, Türk Cumhuriyetlerine yönelik ihracatımız da yüzde 42 artış kaydetti. Ülkeler bazında ise Birleşik Devletlere yönelik otomotiv ihracatımız yüzde 17, Irak'a yüzde 63 ve Arjantin'e ise yüzde 77 arttı.

2023 yılında 75 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmemiz için 4 milyon adetlik üretim ve 3 milyon adetlik ihracat gerçekleştirmemiz gerekiyor. Bu doğrultuda hem ülkemizde yatırım yapmış firmalarımızın üretim kapasitelerini artırmaları, hem de yeni ana sanayi yatırımlarının ülkemize çekilmesi zaruri. 2023 hedeflerine ulaşabilmemiz için 5 büyük ana sanayi yatırımının ülkemize gelmesi gerekiyor. Bu amaçla 2023 Otomotiv Sektörü İhracat Stratejisi sektör paydaşları tarafından oluşturuldu.

Vizyonu, sürdürülebilir ihracat büyümesi sağlamak olan, 2023 Otomotiv Sektörü İhracat Stratejisi sektörümüzün belirlediği hedefler ve ölçütler doğrultusunda, ihracat camiamızın beklentilerinin yerine getirilmesi için, önemli bir fırsat. Projenin temel amacı, Türkiye'nin ihracat atılımı için gereksinim duyduğu stratejinin uygulamaya aktarılmasına yönelik alt yapının oluşturulması. 2023 hedeflerimiz için katma değeri yüksek araçlar, aksam ve parçalar üretmeliyiz.

Mevcut üretim kapasitemiz ile 2023 hedeflerine ulaşmanın mümkün olmadığını unutmamalı, Ar-Ge ve inovasyona yatırım yapmalı, tasarım yetkinliklerimizi geliştirmeliyiz. Geçtiğimiz günlerde Bakan Çağlayan tarafından açıklanan Yeni Teşvik Sistemi'ne yönelik ek düzenlemeleri büyük memnuniyetle karşılıyoruz. Yatırımlarda devlet yardımları konusunda yapılan son değişiklik ile asgari 75 milyon TL tutarındaki motor ile asgari 20 milyon TL tutarındaki motor aksamaları, aktarma organları/aksamları ve otomotiv elektroniğine yönelik yatırımlar ile 300 milyon TL ve üzeri

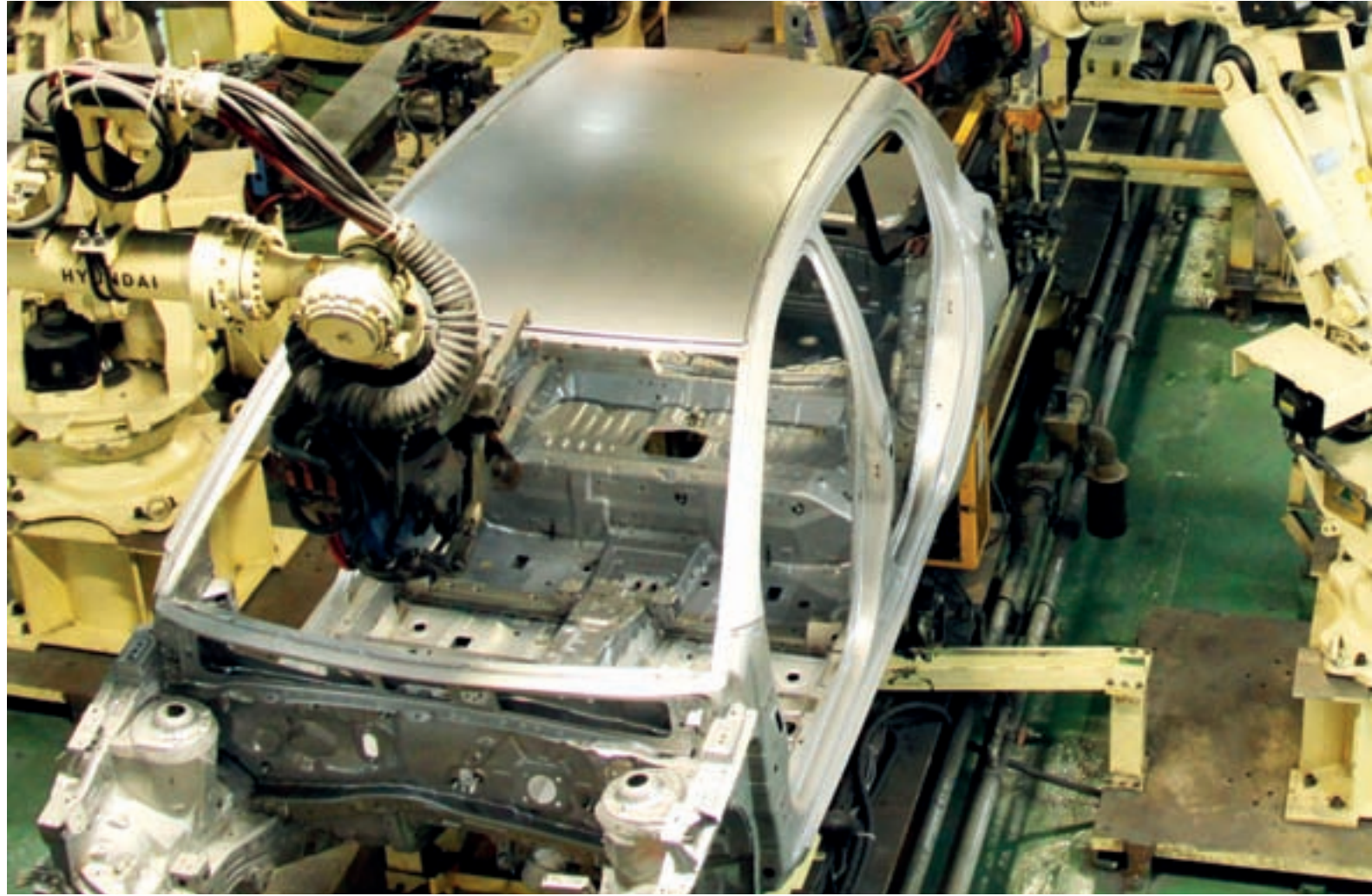


ORHAN SABUNCU
OİB Başkanı

ri yatırımların 5. bölge teşviklerinden yararlanacak olması ve öncelikli yatırım kapsamına alınması çok olumlu bir adım. Söz konusu düzenlemeler ile birlikte ülkemize yönelik yeni otomotiv yatırımlarının önünün açıldığına inanıyoruz. Bu konudaki yoğun çabalarından dolayı Zafer Çağlayan'a buradan bir kez daha teşekkürlerimizi sunuyoruz. Son teşvik düzenlemelerini 2023 hedeflerimize ulaşmamızı kolaylaştıracak somut bir adım olarak görüyoruz. Umuyoruz ki, yeni düzenlemeler ülkemize yeni yatırımlar getirecek, yeni yatırımlar da 2023 hedeflerimizi kolaylaştırıcı rol üstlenecek.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ GAZA BASMAK İÇİN BEKLİYOR

Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin 152 milyar dolarlık toplam ihracatından yüzde 12,5 pay alarak 19,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren otomotiv sektörü, 75 milyar dolarlık 2023 hedefine kilitlenmiş durumda. Sektör bu hedefe ulaşırken kuşkusuz en büyük desteği otomotiv yan sanayiinden alacak. Otomotivin ihracatından yüzde 43 pay alan yan sanayi, son yıllarda yaptığı Ar-Ge atılımı ile hedefi gerçekleştirmeye hazır olduğu mesajını veriyor.



Türkiye ekonomisinin belkemiğini hiç kuşkusuz ki, otomotiv sektörü oluşturuyor. Sektörün üretim, satış ve ihracat rakamlarının etkilerini ekonomi üzerinde görmek mümkün. Bu nedenle otomotiv sektörünün çarklarının dönmesi, Türkiye

ekonomisinin çarklarının dönmesi anlamına geliyor. İhracatın da lokomotif olan sektör, geçtiğimiz yılki ihracat performansı ile liderliği gene sırtladı. Geçtiğimiz yıl 152 milyar dolar olan Türkiye toplam ihracatı içinde 19,1 milyar dolarlık ihracatla sektörün payı yüzde 12,5 olarak gerçek-

leşti. Sektör bu haliyle sene başında hedef olarak koyduğu 20 milyar dolarlık ihracat hedefini az bir farkla kaçırmış oldu.

2012 yılı hedefi az farkla kaçırmış olsa da gözler 2023 hedeflerinde. Türkiye'nin dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi içinde yer almak ve 500 milyar dolarlık ih-

“2023 hedefleri için yeni yatırımlar gelmeli”



ORHAN ÖZER Toyota Türkiye Genel Müdürü

Bazı global değerlendirmeler ışığında 2013 yılında dünya ekonomisinin yüzde 3,5 oranında büyüyeceği tahmin ediliyor. Türkiye ile ilgili beklentiler ise bu yıl büyümenin yüzde 4 civarında olacağı yönünde. Toyota Türkiye olarak 2013 yılı ortasından itibaren başlayacağımız Corolla üretimi ile birlikte Avrupa dışında pazarlara da aracımızı ihraç etmeye başlayacağız. Mevcutta 35 olan ihracat yaptığımız ülke sayısı, 50'ye çıkacak. Ülkemiz de bir sedan ülkesi olduğu için, yeni modelimizin iç pazarda da talep göreceğini düşünüyoruz. Corolla için belirlediğimiz toplam yatırım 150 milyon euro. Bu yıl ortalarına kadar bu yatırımın tamamı gerçekleştirilmiş olacak. Toyota olarak değişmez amacımız, seri üretimin ilk günden itibaren yüksek kalite seviyesine ulaşmak ve bunu daha ileriye taşımak. Corolla projesi için yapacağımız 874 kişilik yeni işe alımlarımız gerçekleştiğinde toplam sayımız 3 bin 200'e ulaşacak. 2013 yılında üretim adedimiz 140 bin seviyelerine çıkacak. Bunların yanı sıra sektörün 2023 yılı hedefleri bulunuyor. Sektör sürekli bir gelişim içerisinde olmakla beraber, hedefler göz önüne alındığında ilave yeni yatırımların ülkemize gelmesi gerektiğini düşünüyorum.

racata ulaşmak şeklinde belirlediği 2023 hedefleri kapsamında her sektör kendi ihracat hedefini ortaya koydu ve belirlenen strateji kapsamında çalışmalara başladı. Bu kapsamda otomotiv sektörünün 2023 ihracat hedefi 75 milyar dolar. Ülkemiz otomotiv sektörünün yıllar içinde elde ettiği bilgi birikim, deneyim, altyapı ve işgücü göz önüne alındığında sektörün bu hedefe ulaşması sürpriz olmayacak. Elbette sektörün sahip olduğu niteliklere ek olarak sağlanacak devlet destekleri, sektörün hem bugünü hem de yarını için büyük önem taşıyor. Zira geçtiğimiz haftalarda açıklanan Yeni Teşvik Sistemi ile sektör bu desteği bulmuş görünüyor. Ancak sektörün ihtiyaçlarına ne kadar cevap vereceğini de zaman gösterecek. Güncel gelişmelere gelmeden önce sektörün sahip olduğu perspektifi ortaya koymak ve buradan gelecek projeksiyonlarını ele almak gerekiyor.

60 yıldır otomotivin bacası tütüyor

Türkiye otomotiv sanayinin bacası, ilk olarak 1950'li yılların ortalarında tütmeğe başladı. 1960'lı yıllar itibarıyla sanayide üretim hız kazandı. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise Türkiye otomotiv sanayi, yurtdışına otomobil satar durumdaydı. Aradan geçen zaman içinde ülkemiz otomotiv

Bu yılın ilk iki ayında sektörün ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 1,9 artışla 3 milyar 279 milyon dolar oldu.

sanayi, Batılı otomotiv üreticilerinin üretim merkezi haline gelirken teknolojisi ve deneyimi ile dünya otomobil ihracatı içinde söz sahibi oldu. Türkiye'nin en ihracatçı sektörü unvanını kimselere kaptırmayan otomotiv sektörü, son 10 yılda ihracatta önemli gelişmeler gösterdi.

Ancak 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik kriz başka sektörler kadar otomotiv sektörü üzerinde de etkili oldu. Dış pazarlarda yaşanan gerileme, Türkiye'nin ihracatına da yansdı. 2008 yılı üretimi 1,171 milyon adet olan ülkemiz otomotiv sektörünün 2009 yılında araç üreti-

mi 884 bin adede düştü. Üretimde en büyük kayıp ticari araç pazarında yaşandı. Krizin etkilerinin hafiflediği 2012 yılı itibarı ile otomotiv sektöründe yeniden can-

“Üretimden yüzde 10 pay alabiliriz”



ÜMIT KARAARSLAN Hyundai Assan Genel Müdürü

Gelecekte araçlarda kişiselleştirme, araçlar arası iletişim ve çevre kirliliğine yönelik tedbirler ön planda olacak. Otomotiv endüstrisi zaten çalışmalarını bu yönde yürütüyor. Uluslararası araştırma kuruluşu Global Insight'ın Türkiye'ye ait talep projeksiyonu 2019 yılına kadar binek ve hafif ticari araç pazarının toplamda 1 milyon 100 bin adede ulaşacağı yönünde. 2023 yılına kadar da normal şartlar altında bu projeksiyonu uzatırsak minimum 1 milyon 250 bin adetlik bir pazara ulaşılabilir. Hyundai Assan olarak 2016 yılı itibarıyla toplam pazarda yüzde 10 pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz. 2023 yılına bu perspektiften bakarsak 125 bin adetlik iç pazar satış hacmi ile şu an devam etmekte olan yatırımımız ile birlikte minimum 210 bin adetlik kapasitemiz ve 2 milyar doları aşan ihracat rakamlarına ulaşmak mümkün olabilecek. 500 milyar dolarlık toplam ihracat hedefi olan 2023 Türkiye'sinde otomotivin payı da aynı doğrultuda yükseleceğinden Hyundai, üretimden de yüzde 10 pay alma hedefine odaklanabilir.



Geçtiğimiz yıl 152 milyar dolar olan Türkiye toplam ihracatı içinde sektörün payı 19,1 milyar dolar ile yüzde 12,5 olarak gerçekleşti. Sektör bu hali ile sene başında hedef olarak koyduğu 20 milyar dolarlık ihracat hedefini az bir farkla kaçırmış oldu.

lanma yaşandı ve sektör söz konusu yıl üretim adedinde yüzde 26 büyümeye kaydetti. Üretimdeki artış 2011 yılında da devam etti. 2011 yılında toplam üretim yüzde 9 artışla 1,189 milyon adede çıktı. Otomobil üretimi ise yüzde 6 artışla 639 bin 734 adet olarak gerçekleşti. İhracat ve yurtiçi pazardaki artışa bağlı olarak 2011 yılında üretim küçük kamyonunda yüzde 39, büyük kamyonunda yüzde 60, minibus ve midibüste yüzde 32, otobüste yüzde 31 ve kamyonette yüzde 8 oranında arttı. Traktör üretimi ise yüzde 50 oranında artarak 45 bin 506 adet oldu.

En yüksek ihracat artışı Arjantin'e

2012 yılına gelindiğinde ise sektörün toplam üretim adetlerinde bir miktar gerileme yaşandı. 2012 yılında sektörün toplam üretimi 1 milyonun biraz üstünde oldu. Bunun içindeki otomobil üretimi de 577 bin 296 adette kaldı. 2012 yılında 19 milyar 63 milyon dolarlık ihracat geliri elde eden sektör 2013 yılına iyi bir başlangıç yaptı. Bu yılın ilk iki ayında sektörün ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 1,9 artışla 3 milyar 279 milyon dolar oldu. Geçtiğimiz yıl itibarı ile sektörün adet bazında en ihracatçı firması Oyak Renault oldu. OSD verilerine göre 227 bin 162 adetle ilk sırayı alan Oyak Renault'yu, 191 bin 149 adetle Ford Otosan ve 154 bin 68 adetle Tofaş takip etti.

Geçtiğimiz yıl otomotiv sektörünün en

önemli ihrac pazarlarının başında yine AB ülkeleri geldi. Ancak AB ülkelerinin otomotiv ihracatı içerisindeki payı 2011 yılında yüzde 72 iken, 2012 yılında yüzde 68'e düştü. Buna karşılık sektörün alternatif pazarlarında ciddi artışlar da görüldü. Ülke bazında en fark yaratıcı artış Arjantin'de kaydedildi. Arjantin'e yapılan ihracat yüzde 77 artarken, Arjantin'i yüzde 63'lük artış ile Irak takip etti. Otomotiv sektörünün 2012 yılında gösterdiği üretim ve ihracat performansının en yakın takipçisi elbette yan sanayisi.

Yan sanayi otomotivin belkemiği

Ülkemizde güçlü bir otomotiv sanayinden bahsedebiliyorsak bunun en büyük sebebi güçlü bir yan sanayiye sahip olması. Özellikle son 20 yılda büyük bir gelişim gösteren ülkemiz otomotiv yan sanayi bu dönemde kapasite artışı yanında rekabet için yenileme ve Ar-Ge çalışmalarına da hız verdi. Yan sanayinin gelişimi ile birlikte ihracat rakamları da paralellik gösterdi. Otomotiv sektörünün toplam ihracatından kayda değer paylar alan yan sanayinin ihracatı 1997 yılında 896 milyon dolar iken 2008 yılında 7 milyar dolara ulaştı. Ana sanayi gibi küresel krizden etkilenen sektör, 2009 yılında önceki yılın aynı dönemine göre ihracatta yüzde 30 azalma yaşadı ve 5 milyar dolarlık ihracat yaptı. 2010 yılında canlanan sektör ihracatını 6,5 milyar dolara yükseltti. Söz konusu yük-

"Yeni teşvik paketi kapsamlı bir düzenleme"



STEVEN YOUNG Bosch Türkiye Temsilcisi

Günümüzde otomotiv sanayinde başarıya ulaşmanın yolu uluslararası pazarlarda yüksek katma değerli ürün ve hizmetlerle söz sahibi olmaktan geçiyor. Bu sadece şirketlerin kendi inisiyatifi ile değil devlet ve sivil toplum kuruluşlarının da ortak çalışmalarını kapsayan topyekün bir hareketle sağlanabiliyor. Teşviklerin, teknoparklar, otomotiv sanayinin beklentilerine farklı seviyede özel akademik programlar ve yurtdışına bağlılığı azaltacak tesislerin planlanmasının, otomotiv sanayinin dünya çapında rekabetçi olmasına olanak tanıyacağına inanıyorum. Bu açıdan yeni teşvik paketi, kapsamlı ve teknik açıdan doğru bir düzenleme. Otomotiv, bildiğiniz gibi stratejik sektörler içinde yer alıyor. Otomotiv strateji belgesi doğrultusunda yapılan iyileştirmeler de sektörün taleplerine uygun şekilde gerçekleştirildi. Özellikle otomotiv yan sanayinin talebine uygun olarak alt sınırı 20 milyon TL'ye çekilen motor aksamı, aktarma organları ve otomotiv elektroniği yatırımlarına yönelik teşvikler sektöre büyük katkı sağlayacak. Böylece son yıllarda uluslararası pazarlarda gücü artan yan sanayi şirketleri patenti, tüm hakları elinde olan yeni ürünler geliştirecek.

“Lastik endüstrisi büyüme potansiyeline sahip”



HAKAN BAYMAN
Brisa Genel Müdürü

Yurtiçi pazarının 2017 yılına kadar global lastik pazarına paralel bir büyüme göstererek, kademeli olarak bir artış elde edeceği ve 24 milyon adede çıkacağı tahmin ediliyor. Adetisel olarak lastik pazarının büyük bir çoğunluğunu binek araç lastikleri oluştururken, özellikle hafif ticari araç segmentindeki büyüme öngörüsü de dikkat çekiyor. Avrupa'da bin kişiye 500 araç düşerken bu sayının Türkiye'de henüz 150 civarında seyretmesi, Türkiye'de lastik endüstrisinin çok yüksek bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu ortaya koyuyor. Özellikle inşaat, karayolu, demiryolu, denizyolu taşımacılığı ve turizm sektörüne yönelik yeni projeler hesaba katıldığında önümüzdeki 10 yılın kritik bir dönem olduğu kanaatindeyiz ve Brisa olarak bu potansiyeli gerçekleştirebilmek için çalışmalarımızı yürütüyoruz. Müşterilerimizin hızlı bakım ve lastik seçimlerinde ilk tercih olmak hedefiyle farklılaşan hizmetler sunmak, sektördeki öncü konumumuzu güçlendirmek ve vizyonumuzda da yer aldığı üzere “gelecek için en iyi yolculuğu tasarlamak” en büyük önceliğimiz.

“Toplam ciromuz 500 milyon euro oldu”



METE EKİN Türk Pirelli CEO'su

2012 yılında Türkiye otomotiv sektöründe bir önceki yıl yakalanan büyüme ivmesinin yavaşladığını gözlemledik. Lastik sektöründe de bu yavaşlamaya paralel olarak özellikle yılın ikinci çeyreğinde Avrupa'da yaşanmakta olan krizin de etkisiyle üretim kapasitesinde sıkıntı yaşandı. Yılın son çeyreğinde ise yürürlüğe giren kış lastik yönetmeliği ile birlikte artan bilinç ve kış lastikleri talebi doğrultusunda yeniden bir toparlanma oldu. Bu toparlanma ile birlikte Türk Pirelli olarak iç piyasa satışlarında yaklaşık yüzde 10 oranında bir artış elde ederken, toplam ciromuz ise Avrupa'daki durgunluğun etkisiyle bir önceki yıla göre aynı seviyede kalarak 500 milyon euro olarak gerçekleşti. Bunun yanı sıra, 2012 yılında premium segmentteki güçlü büyümemiz ve ağır vasıta lastikleri alanındaki pazar liderliğimiz sayesinde kârlılığımızı arttırdık.

seliş 2011'de de devam etti ve ihracat rakamı 8,3 milyar dolara ulaştı. 2012 yılında elde edilen ihracat rakamları korundu ve yan sanayi, toplam otomotiv ihracatından yüzde 43'lük pay alırken 8,2 milyar dolarlık ihracat gelirine ulaştı. Otomotiv sektörünün dış pazarlardaki ihracat artışının önümüzdeki dönemde de artması bekle-



2012 yılı itibari ile sektörün adet bazında en ihracatçı firması Oyak Renault oldu. OSD verilerine göre 227 bin 162 adetle ilk sırayı alan Oyak Renault'yu, 191 bin 149 adetle Ford Otosan takip etti.

niyor. Zira sektörün önündeki en büyük hedef 75 milyar dolarlık 2023 ihracat hedefi. Bu hedefe ulaşmak için sektör bir yol haritası hazırladı ve bu kapsamda yol almaya başladı. Ancak sektörün hedeflerine ulaşmada dış pazarlar kadar iç pazarın da belirleyici olduğunu söylemek gerek. Zira iç pazarda yerli otomobillere karşı ithal otomobillerin satış üstünlüğü bulunuyor. Geçtiğimiz yıl toplamda iç pazarda 556 bin 280 otomobil satılırken bunun 409 bin 676 adedini ithal otomobiller oluşturdu. Hafif ticari kategorisinde ise toplam 221 bin 481 adet araç satılırken bunun 92 bin 82 adedinin ithal olduğunu görüyoruz. 2013 yılının ilk aylarında da benzer bir durum söz konusu. Bu yılın ilk iki ayında piyasada satılan her 100 otomobilden 77'sini ithal markalar oluşturdu.

Ford en çok tercih edilen marka

OSD verilerinden devam edersek, buna göre bu yılın ilk iki ayında geçen yıla göre toplam otomobil satışları yüzde 25, ithal otomobil satışları ise yüzde 44 arttı. Türkiye'de üretilen yerli otomobil model-



OSD verilerine göre bu yılın ilk iki ayında geçen yıla göre toplam otomobil satışları yüzde 25, ithal otomobil satışları ise yüzde 44 arttı.

lerinin satışı ise yüzde 13 azaldı. Bu azalmada Türkiye'de üretilen ve satışlardan önemli ölçüde pay alan modellerin geçen yılın başlarından itibaren üretiminin bitmesinin de etkisi oldu. Tofaş'ın Fiat Albea, Renault'nun Symbol, Hyundai'nin Accent Era gibi talep gören modellerinin üretimini sonlandırması, Toyota'nın Auris üretimini İngiltere'ye kaydırması gerilemede etkili oldu. İthal otomobillerin iç piyasada zirve yaptığı bu dönemde yerli otomobil çağrısı yeniden gündeme geldi. Yerli otomobil konusuna gelmeden önce sektörün önde gelen firmalarının 2012'de nasıl bir performans sergilediklerine bakalım. Türkiye otomotiv pazarından yaklaşık yüzde 5'lik pay alan Toyota, 2012 yılında tüm dünyada 9,7 milyon araç satışına ulaştı. Toyota Türkiye 76 bin 925 adet araç üretti ve bunun 63 bin 549'unu ihraç ederek 2,2 milyar TL ciro elde etti. 2012 yılı için belirlediği hedeflere ulaşan Hyundai Assan, 46 bin 120 adetlik satışla toplam pazardan yüz-

de 6 pay aldı. Firmanın önümüzdeki dönem hedefleri arasında yeni i10 modelini i20 modeli ile beraber Avrupa'ya ihraç ederek bir bakıma Hyundai'nin Avrupa'ya açılan kapısı olmak var. Geçtiğimiz yıl Ford için de başarılı bir yıl oldu. Toplam 317 bin adet araç satışı ve iç pazarda toplam yüzde 13,8'lik pazar payıyla Ford Türkiye'nin en çok tercih edilen markalarından oldu. Ford yılı, toplam pazarda, ticari araç pazarında ve ticari/binek (kamyon hariç) pazarlarında birinci olarak kapattı.

Anadolu Isuzu seçimlere odaklandı

Anadolu Isuzu da 2012 yılında hedeflerine ulaşan firmalardan biri. Küçük otobüsler segmentinde ihracat lideri olan firma, kendi tasarımları olan Isuzu küçük otobüsleri başta AB ülkeleri olmak üzere 26 ülkeye ihraç ediyor. Yılsonunda bu segmentte elde ettiği 954 adetlik ihracat ile firma küçük otobüs ihracatının yüzde 81'ine ulaştı. Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, 2013 yılının 2012'den daha iyi bir seyir izlemesini beklediklerini söylüyor. Tamay "Ancak 2014 yılında yapılacak yerel seçimler nedeniyle özellikle kamu ve yerel yönetimlerin alımları yılın son çeyreğinde piyasayı hızlandırabilir görüşündeyiz. Anadolu Isuzu olarak planlarımızı bu doğrultuda gerçekleştiriyoruz" diye ekliyor.

Ford Otosan liderlikte kararlı

Hedeflerinin, önümüzdeki 10 yılda da

"İç pazarınız güçlüyse ürün çeşitliliğiniz yüksek olur"



TARIK TUNALIOĞLU Oyak Renault Genel Müdürü

Biz de Oyak Renault olarak teknoloji konusundaki birikimimiz ve tecrübemiz doğrultusunda paydaşlarımızla rekabet öncesi işbirliği içinde çalışmaya hazırız. Türkiye çok dinamik bir ülke. İnsanımız çok çalışkan ve gelişime açık. Bu nedenle belki çok kısa vadede olmasa bile orta vadede, yeni gelişmekte olan teknolojilere eşlik ederek hakim olmaya ve ileri yeni teknolojiler geliştirmeye başlayabileceğimize eminiz. Ayrıca, otomotiv sektöründe güçlü ve potansiyeli yüksek bir iç pazar, sürdürülebilir ihracat performansının ilk şartlarından biri. İç pazarınız güçlüyse yeni model yatırımları ve ürün çeşitliliğiniz yüksek olur. Yoğun küresel rekabetin olumsuz etkileri, yerel pazarımızın getireceği ivmeyle çok daha az hissedilir. Son yıllarda Oyak Renault olarak yüzde 30'lar seviyesinde gerçekleşen iç pazara yönelik aktivitemizle global krizlere rağmen üretim kapasitemizi yüksek oranlarda kullanmayı sürdürdük. Sözün özü, yeni bir dönem başlıyor, ön sıralarda yer alabiliriz. 2023'te 4 milyon adet üretim, 3 milyon adet ihracat, 75 milyar dolar ihracat geliri hedefine emin adımlarla ilerlemenin gereği de tüm bu saydıklarım.



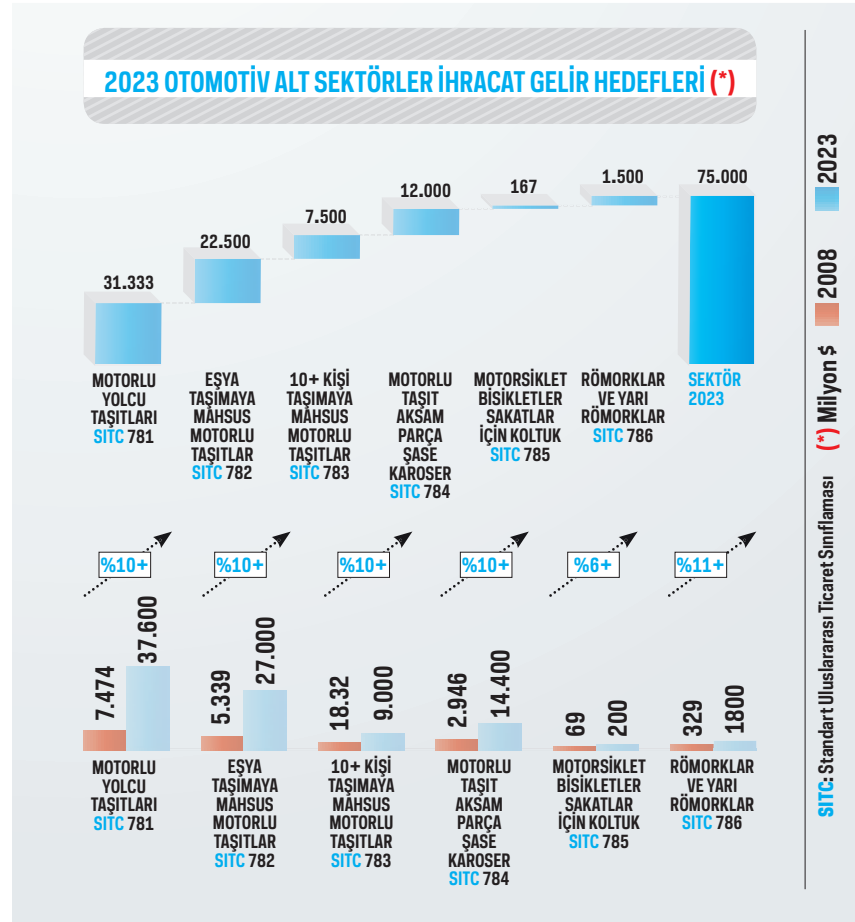
“Küçük otobüs ihracatının yüzde 81’ine ulaştık”



FATİH TAMAY Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü

Geçtiğimiz yıl bulunduğumuz tüm segmentlerde hedeflerimize ulaştığımız bir yıl oldu. 2012 yılında gücün ve konforun simgesi D-Max pick-up aracımız, baştan aşağı yenilenerek Haziran ayında müşterilerimizin beğenisine sunuldu. Piyasaya sürüldüğü ilk günden beri olumlu geri dönüşler alan D-Max’ın ne kadar başarılı olduğunu görmek için yılın ikinci yarısındaki satış liderliğine bakmak yeterli. D-Max’ın yanı sıra kamyon ve küçük otobüs segmentlerindeki çeşitli modellerimiz de bireysel ve filo müşterimizin gözündeki imaj ve değerini daha da arttırdı. Tamamen kendi tasarımı olan Isuzu küçük otobüsler, başta AB ülkeleri olmak üzere Kuzey Afrika dahil toplamda 26 ülkeye ihraç ediliyor. Son dokuz yıldır aralıksız ihracat lideri olduğumuz bu segmentte 2012 yılı sonunda 954 adet ihracat ile küçük otobüs ihracatının yüzde 81’ine ulaştık.

büyüyerek liderliklerini devam ettirmek olduğunu ifade eden Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, bu yıla ilişkin beklentilerini şu sözlerle ifade ediyor: “Türkiye’de otomotiv sektörü satış adedinin 780 bin-820 bin aralığında gerçekleşmesini bekliyoruz. Bizim hedefimiz, son



11 yılda olduğu gibi 2013 yılında da yaklaşık 112 bin adede ulaşan perakende satış ile yine en çok satan marka olmak. İhracatımızı, Avrupa’da daralan pazarlara rağmen ülke ve model çeşitliliği sayesinde 212 bin adet olarak planladık. Toplam satış hedefimiz ise 324 bin adet.”

Oyak Renault, ürün gamını yeniledi

2012 yılı başında üretiminin yaklaşık yüzde 10 düşeceği öngörüsünde bulunan ve buna göre planlarını yapan Renault, öngörülerini doğrultusunda bir yıl geçirdi. 2012 yılında, Yeni Clio’nun seri üretimine ana üretim merkezi olarak başlaması ve pazara sunulduğu ülkelerde büyük beğeni toplayan bu modelin üretiminin dört ay gibi kısa bir sürede 75 bine ulaşması, Renault tarafının önemli gelişmeleri arasında yer aldı.

2013 yılını 2011 yılı seviyesinde bitirmeyi öngördüklerini ifade eden Oyak Renault Genel Müdürü Tarkan Tunalıoğlu, “Zor

bir dönemden geçtiğimiz doğru ancak bu dönemi en az hasarla atlatmak için tamamiyle yenilenmiş ürün gamımıza güveniyoruz. Markamızın yeni tasarım kimliğini yansıtan Yeni Clio’yu daha birkaç ay önce seri olarak üretmeye başladık. Yeni Clio’nun Sport Tourer versiyonu ise bu yılın ilk çeyreğinde üretim bantlarımızdan çıkıyor. Önceliğimiz hem Renault hem de Oyak Renault için stratejik bir öneme sahip bu modellerin lansmanını başarıyla gerçekleştirmek” diyerek gelecek planlarını açıklıyor.

Türk Pirelli’de yüzde 10 satış artışı

Otomotiv ana sanayinde yaşanan pazar daralmaları ve 2013 öngörülerini yan sanayide de karşılığını buluyor. Yan sanayinin önemli oyuncularından Türk Pirelli CEO’su Mete Ekin, otomotiv sektöründe yaşanan daralmanın lastik sektörüne de yansımalarını belirtiyor. Ancak yılın son çeyreğinde, yürürlüğe giren kış lastik yönet-

meliğiyle birlikte artan bilinç ve kış lastikleri talebi doğrultusunda yeniden bir toparlanma olduğunu belirten Ekin, bu toparlanma ile birlikte Türk Pirelli olarak iç piyasa satışlarında yaklaşık yüzde 10'luk bir artış elde ettiklerini kaydediyor.

Brisa'dan 70 milyon dolar yatırım

2012 yılında geçen yıla oranla toplam satışlarında yüzde 6 artış sağlayarak yılı 1 milyar 424 milyon TL tutarında satış geliri ile kapatan Brisa'nın net kârı da 93 milyon TL olarak gerçekleşti. "2012 yılını tamamlarken, kuruluşumuzdan bu yana geçen 25 senede, yaklaşık 800 milyon dolarlık bir yatırımı da tamamlamış olduk" diyen Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman uluslararası pazarlarda ise Lassa markasını daha aktif bir markaya dönüştürmeye odaklanarak, 60'ın üzerinde ülkeye ihracat yapmaya başladıklarını ifade ediyor. Bu yıl da temkinli büyümeye de devam edeceklerini söyleyen Bayman bunu da yeni pazarlara odaklanarak ve markalaşma politikalarını sürdürerek sağlayacaklarını dile getiriyor.

Uluslararası pazarlarda Lassa ile son olarak Hong Kong, Venezuela, Tunus, Avustralya, Arnavutluk ve Sırbistan pazarlarına girdiklerini belirten Bayman, önümüzdeki farklı coğrafyalardaki girişimleriyle ihracatlarını yüzde 10 civarında artırmayı amaçladıklarını söylüyor. Bayman'ın açıklamalarına göre Brisa 2013 yılında yatırımında da hız kesmeyecek. Bu yıllık yatırım hedeflerinin 70 milyon dolar olduğunu ifade eden Bayman, "2015 yılı-

nın sonuna kadar, kuruluşumuzdan itibaren, yatırım miktarımızı toplamda 1 milyar dolara çıkarmayı planlıyoruz" diyor. Ana ve yan sanayisi ile birlikte Türkiye'nin ihracattaki dinamosu olan otomotiv sektöründe Ar-Ge olmazsa olmaz başlıklardan biri. Sektörün gelecek hedeflerine ulaşmasında Ar-Ge belirleyici bir unsur.

Yan sanayinin Ar-Ge atağı

Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü verilerine göre ülkemizdeki 129 Ar-Ge merkezinin sektörel dağılımında otomotivin ağırlığı görülüyor. Görünen o ki, sektör ana ve yan sanayisi ile birlikte ciddi bir Ar-Ge atılımı içinde. Türk Pirelli Ar-Ge'ye yaptığı yatırımlarla dikkat çekiyor. Her yıl cironun yaklaşık yüzde 3'ünü ve premium lastiklerden elde ettiği cironun yaklaşık yüzde 7'sini Ar-Ge'ye harcıyor. Türk Pirelli CEO'su Ekin, Ar-Ge departmanlarında çalışmaların çevre dostu ürünlere yoğunlaştığını belirterek şu bilgileri veriyor: "Ar-Ge departmanımız ürünlerin çevre dostu özellikler taşıması için kullanmış oldukları kimyasalların çevre ile dost alternatiflerinin bulunarak mevcut kimyasalların bu alternatiflerle değiştirilmesi, üretim süreçlerinin sadeleştirilerek daha az enerji kullanarak aynı ürünün üretilmesinin sağlanması, üretilen ürünün dönme direncinin düşürülerek araçların yakıt tüketimlerinin azaltılması konularında çalışmalar sürdürüyor." Daha çevre dostu ürünlere yönlenecek olan sektör, yerli otomobilin hayalden gerçeğe dönüşmesinin de yollarını arayacak.



"Özel sektörde en büyük Ar-Ge organizasyonuyuz"



HAYDAR YENİGÜN
Ford Otosan Genel Müdürü

Bugün, ülkemizin ve bölgemizin en yüksek yetkinlik seviyesine sahip otomotiv Ar-Ge merkezine sahibiz. Ford'un ise Avrupa'daki üç büyük Ar-Ge merkezinden biriyiz. Türkiye otomotiv sektöründe Ar-Ge harcaması oranı en yüksek şirket olmaya devam ediyoruz. 2011 yılında Ar-Ge harcamamız 211 milyon TL, 2012 yılında ise 257 milyon TL olarak gerçekleşti. 2012 yılı sonunda 1240'a ulaşan Ar-Ge mühendisi sayımızla Türkiye'nin özel sektörde en büyük Ar-Ge organizasyonuyuz. Mühendislerimiz, Ford'un dünyadaki ürün projeleri, motor geliştirilmesi, şanzıman tasarımları ve kalibrasyon sistemleri üzerinde çalışıyor. Ticari araçların Ar-Ge çalışmalarının yanı sıra, ağır ticaride de Ford'un Ar-Ge merkezimiz. Sadece Kocaeli veya İnönü fabrikalarımızda üretmekte olduğumuz araçlar için değil, aynı zamanda Ford'un ürettiği diğer araçlar için de Ar-Ge çalışmalarını yürütüyor ve mühendislik desteği veriyoruz. Bunların yanı sıra ileri teknolojiler olarak adlandırılan ve orta vadede uygulamaya konulacak teknolojileri de hayata geçirmeye yönelik projeler üzerinde çalışıyoruz.

Yeni rekabet artık hibrid modellerde

Yakıt zammı ve çevre duyarlılığı birleşti, hibrid araca olan tüketici ilgisi arttı. Tüketicilerin her geçen yıl daha fazla ilgi gösterdiği hibrid araç pazarında rekabet de kızıştı. Otomotiv üreticileri yeni hibrid modellerini piyasaya sürerken rekabete lüks otomotiv üreticileri de katıldı.

ilki 1985 yapımı olan ve gördüğü ilgi üzerine iki devam filmi daha çekilen 'Geleceğe Dönüş' filmini hatırlarsınız. Dolorean marka otomobil ile zaman içinde yolculuk eden iki kafadarın hikayesini anlatan fantastik öğelerle dolu bu film, o dönem izleyicilerin çoğunu geleceğe götürdü. Filmde yer alan gelecek tasvirleri arasında en ilgi çekeni hiç kuşkusuz, uçan araba Dolorean'dı. 1989 yılında çekilen serinin ikinci filminin konusu 2015 yılında geçiyordu. 2015 yılında yaşanacak teknolojik ve buna bağlı olarak kültürel hayatı anlatan film, günümüzden bakınca oldukça ütöpik duruyor. Ancak filmin ve günümüzde teknolojinin vardığı noktayı küçümsemek gerek. Her ne kadar hayatımızda uçan arabalar olmasa da son teknolojiyle donatılmış, gündelik ihtiyaçlara cevap veren ve kendini sürekli yenilen bir otomotiv sektörü var. Dolayısıyla uçan arabaların bir gün gerçek olma ihtimalini askıya alarak günümüzde otomotiv sektöründe yaşanan teknolojik dönüşümüne odaklanmak gerek. Sanırım otomotiv sektöründe son yılların en öne-

Dünyanın önde gelen otomobil firmaları, art arda hibrid modellerini piyasaya sürerken, önümüzdeki yıllarda yapacakları yatırımların önemli bir kısmını da bu teknolojiye ayırmayı planlıyor.

li gelişmesinin elektrikli ve hibrid teknolojisi olduğunu söylesek yanlış olmayız. Nitekim her geçen yıl artan benzin fiyatları ve karbon tüketimi hem sektörü hem de tüketicileri yeni arayışlara yöneltti. Otomotiv sektörü hızla bu ihtiyaçlara cevap verdi. Daha az yakıt tüketimi sunan hibrid araçlar ve gücünü sadece elektrikten alan elektrikli araçlar gündelik hayatımızın bir parçası oldu. Otomotiv sektörünün geldiği noktayı da işaret eden bu teknolojik gelişimde şimdilik hibrid araçlar daha önde görünüyor. Elektrikli araca göre teknolojisi daha ileri olan hibrid araçlar kendi kendini şarj edebilme özelliğine sahip olduğundan yollarda daha avantajlı. Bu nedenle olacak ki, dünyanın önde gelen otomobil firmaları birbiri ardına hibrid modellerini piyasaya sürerken, önümüzdeki yıllarda yapacakları yatırımların önemli bir kısmını da bu teknolojiye ayırmayı planlıyor.

Çevreyle dost teknoloji

Türkiye'nin önde gelen otomobil üreticilerinden Toyota, bu alanda iddialı firmalardan biri. 1997 yılından bu yana hibrid motorlu araçların seri üretimini gerçek-

leştiren Toyota'nın kümülatif olarak 5 milyon adet hibrid aracı dünyanın çeşitli yerlerinde kullanılıyor. Toyota Otomotiv Genel Müdürü Orhan Özer, Toyota'nın 2020 yılı ile ilgili koyduğu hedeflerden birinin de söz konusu yıla kadar bütün modellerinin hibrid versiyonlarının olması olduğunu ifade ediyor. Özer, bu hedef doğrultusunda Toyota'nın mevcut modellerine hibrid motor uygulaması giderek yaygınlaştığını belirtiyor. Hibrid ve tam elektrikli araçları mevcut olan Hyundai Assan da hibrid araç pazarının önemli oyuncularından biri. Türkiye'de ve dünyada hibrid araçlara her geçen gün talebin arttığını belirten Hyundai Assan Genel Müdürü Ümit Karaarslan fakat bu araçların henüz tam istenilen seviyelere ulaşmadığını ve geliştirme aşamalarının hala sürdüğünü belirtiyor. Bunun için Türkiye'de altyapının ve dolum/şarj istasyonlarının genişlemesi gerektiğini söyleyen Karaarslan, bu tip projelerin yaygınlık kazanması için biraz daha zamana ihtiyaç olduğunu kaydediyor. Küçük şehir otomobilleriyle başlayan hibrid araç teknolojisi yaygınlaşırken bu pazara lüks otomotiv üreticilerinin kayıtsız kalması düşünülemezdi elbette. Nitekim öyle oldu ve Bugatti'nin patronu Wolfgang Dürheimer, yakın gelecekte 16 Galibier için hibrid teknolojisinden yararlanmayı planladıklarını açıkladı. Ancak Bugatti henüz plan yapı dursun Ferrari, geçtiğimiz günlerde sonra eren Cenevre Otomobil Fuarı'nda 'LaFerrari'nin tanıtımını yaptı. Ferrari'nin ilk hibrid aracı olma özelliği de taşıyan LaFerrari'de benzinli ve elektrikli olmak üzere iki motorun birlikte görev yaptığı bir hibrid sistem yer alıyor.

35 YIL



BAŞARIMIZ SİZİNLE BÜYÜDÜ OMSAN 35 YAŞINDA

Lojistik yolculuğuna 1978'de 15 araçlık bir filoyla başladık. Bugün 1250 çalışanı, 1 milyon m²'lik ileri teknoloji hizmet alanı, 1400 araçlık filosu, 2 adet helikopteri, 1 adet 30.000 DWT büyüklüğünde kuru yük gemisi ve dünyanın farklı şehirlerinde ofisleri bulunan uluslararası dev bir şirketiz.

Bu başarıyı müşterilerimiz ve Türkiye ile paylaşmak bizim için büyük gurur.



www.omsan.com.tr

 **OMSAN**
LOJİSTİK

 35
YIL

Otomotiv sektörünün 'gelecek fotoğrafı' çekildi

KPMG Türkiye tarafından yapılan ve otomotiv sektörünün 2017 yılına yönelik yol haritasını çizen araştırma, sektörde önümüzdeki beş yıl içinde yüzde 20'nin üzerinde büyüme beklendiğini ortaya koyuyor. Ayrıca sektörün önümüzdeki dönem öncelikli konuları arasında otomotiv satış vergileri olduğunu gösteriyor.

Denetim, vergi ve danışmanlık hizmetlerinde faaliyet gösteren KPMG Türkiye tarafından otomotiv sektörüne yönelik en kapsamlı araştırmanın sonuçları geçtiğimiz günlerde açıklandı. Sektörün 200 üst düzey yöneticisinin katıldığı araştırma, sektörün beklentilerini ve 2017 vizyonunu ortaya koyuyor. ODD, OSD, OYDER ve TAYSAD'ın destekleriyle gerçekleştirilen araştırma yapılırken henüz yeni teşvik yasasının çıkmadığını da not düşmek gerekiyor.

KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'na göre önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular arasında otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi, Avrupa krizinin etkileri ve aşırı fiyat rekabeti yer alıyor. Araştırmada otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi konusu öne çıkıyor. Buna göre beş yıllık dönemde sektörün büyümesine etki edecek faktörler arasında yüzde 30,6 oranında sektör üzerindeki vergi yükleri ilk sırada yer alıyor. Bunu yüzde 20,5 ile kişi başına düşen milli gelir artış hızı, yüzde 17,2 ile Avrupa borç krizinin kalkması ile ihracat pazarında kazandıracağı ivme, yüzde 13,5 ile tüketici kredi maliyetleri takip ediyor. BRIC ülkelerinin Avrupa pazarına girmesini bekleyenlerin oranı hayli yüksek. Sektörün üst düzey yöne-

ticilerinin yüzde 61'i bu gelişmeyi beklediğini belirtiyor. Bu yöneticilerin yüzde 47,4'ü beş-altı yıl içinde öngörülerinin gerçekleşeceğini düşünüyor. Çok kısa vadeli öngörülerde bulunanların yani bir-iki yıl içinde bu gelişmeyi bekleyenlerin oranı ise yüzde 8,3'te kalıyor. BRIC ülkelerinin Avrupa pazarına girerken tercih edecekleri ülke konusunda Türkiye yüzde 25 ile ikinci sırada yer alıyor. Yüzde 46 ile beklentiler Doğu Avrupa ve

BRIC ülkelerinin Avrupa pazarına girmesini bekleyenlerin oranı hayli yüksek. Sektörün üst düzey yöneticilerinin yüzde 61'i bu gelişmeyi beklediğini belirtiyor. Yöneticilerin yarısı da öngörülerinin 5-6 yıl içinde gerçekleşeceğini düşünüyor.

yeni AB ülkelerinden yana.

Yatırım Avrupa'dan gelecek

Önümüzdeki yıllarda Türkiye otomotiv sektörüne yönelik yatırımlar konusunda olumlu beklenti içinde olanlar yüzde 42 ile çoğunlukta. Araştırmaya katılanların sadece yüzde 22'si Türkiye'ye önümüzdeki beş yıl içinde yeni bir yatırım gelmesini (şu an ül-

kemizde üretim yapmayan bir otomobil üreticisinin gelmesini) beklemediğini belirtiyor. Bu soruya evet diyenlerin yüzde 42'si ise yatırımın Avrupa'dan geleceğini söylerken, yüzde 33'ü Asya'dan ve yüzde 1'i de ABD'den beklediğini ifade ediyor. Yatırımı Asya'dan bekleyenlerin yüzde 86 gibi büyük bir grubu bunun Çin'den geleceğini dile getiriyor. Otomotiv pazarının büyümesinde etkili olması beklenen faktörler arasında ilk sırayı yüzde 33,6 ile sektör üzerindeki vergi yükleri oluşturuyor. Bunu yüzde 29 ile kişi başına milli gelirin artış hızı, yüzde 16,3 ile Avrupa borç krizinin ortadan kalkarak normalleşme süreci takip ediyor.

Fiyatlandırma ve satış teknikleri

Pazara yönelik başka bir başlık da başarı... Türkiye otomotiv pazarında başarılı olmak için önem kazanacak konuların başında fiyatlandırma ve satış teknikleri geliyor. Sektör temsilcileri pazardaki başarının en önemli kriteri olarak yüzde 26 oranında fiyatlandırma ve satış teşviklerini görüyor. Bunu yüzde 19 ile finansal hizmetler, yüzde 16,4 ile bayi ağı ve yüzde 12,4 ile satış sonrası hizmet geliyor. Elbette otomotiv pazarında tüketici eğilimleri ve satın alma kararları büyük rol oynuyor. Katılımcılar önümüzdeki beş yıllık dönemde satın alma kararlarında yüzde 31,5 ile ilk sıra-



yı yakıt verimliliğine veriyor. Bunu yüzde 26 ile araç tasarım özellikleri, yüzde 17,7 ile güvenlik özellikleri, yüzde 16,4 ile ergonomi, yüzde 8,4 ile çevre dostu olması takip ediyor. Sektörde rekabetçiliğin ayaklarından biri olan satış sonrası destek, bir firmayı öne de taşıyabilir geri de götürebilir. Ne kadar iyi araç üretirseniz üretin satış sonrası desteğiniz yeterli değilse, tüketiciyi bu anlamda memnun edemiyorsanız, rakiplerinizden gerisiniz demektir. Araştırma bu konuya da odaklanıyor ve katılımcılara soruyor: Önümüzdeki beş yıllık süreçte Türkiye otomotiv pazarında hangi satış sonrası hizmetler önem kazanacak? Bu soruya yüzde 28,4'ü hizmet kalitesi, yüzde 26,5'i rekabetçi yedek parça fiyatları, yüzde 22,8'si garanti seçenekleri, yüzde 15,8'si aracın ömür boyu servis hizmeti seçeneği ve yüzde 6,5'i ürün geri çağırma konusunda hız ve dürüstlük cevabını veriyor.

İkinci el otomobil satışları artacak

Otomotiv sektörü ile paralel bir gelişim gösteren oto kiralama sektörüne yönelik beklentilerde büyüme ön planda. Buna göre oto kiralama sektörü keskin büyüyecek ama ne kadar? Yüzde 28'i otomotiv pazarının yüzde 10 üze-

Katılımcılar önümüzdeki beş yıllık dönemde satın alma kararlarında yüzde 31,5 ile ilk sırayı yakıt verimliliğine veriyor. Bunu yüzde 26 ile araç tasarım özellikleri, yüzde 17,7 ile güvenlik özellikleri, yüzde 16,4 ile ergonomi takip ediyor.

rinde derken, otomotiv pazarının yüzde 20'sinden daha fazla olacak diyenlerin oranı ise yüzde 15,6. Geçtiğimiz yıl yaklaşık 800 bin aracın satıldığı bir ortamda Türkiye'de yaklaşık 2 milyonun üzerinde ikinci el araç satıldı. Araştırma ortaya koyuyor ki, önümüzdeki beş yılda bu oranın devam edeceği yönünde bir beklenti mevcut. Katılımcıların yüzde 85'i ikinci el satışların artmasını beklerken bunların yüzde 61'i de artışın yüzde 25'in üzerinde gerçekleşeceğine inanıyor.

1,5 milyon üretim bekleniyor

Otomotiv üretimine yönelik beklentiler de olumlu. OSD üyeleri Türkiye'deki üretimin aratacağından emin ama araştırmaya bakılırsa artışın ne kadar olacağına yönelik görüşler çeşitli. Katılımcıların yüzde 40'ı üretimin 1,3-1,5 milyon

adet civarında olacağını belirtirken yüzde 30'luk bir kısım üretimin 1,1-1,3 milyon civarında, diğer yüzde 30'luk kısım da 1,5-1,7 civarında olacağını dile getiriyor. Araştırma sektörde kapasite fazlası olduğu bir dönemde bu konunun da cevaplarını arıyor. Beklentiler kapasite oranlarının artması yönünde ama üretim beklentileri ile karşılaştırıldığında artmasını bekleyenlerin oranı yüzde 73 olarak karşımıza çıkıyor. Bununla birlikte artacağı yönünde tahmin yürütenlerde ciddi bir artış öngörüyor. Yüzde 63 gibi ciddi bir oranla çoğunluk, artışın en fazla 200 bin adet yani yüzde 13 olacağına inanıyor.

Katılımcıların yüzde 91'i Avrupa'daki kapasite fazlasının Türkiye'yi olumsuz etkileyeceğini düşünüyor. Hem de yüzde 90'luk gibi bir oran bu olumsuz etkilenmenin kendini önümüzdeki beş yıl içinde göstereceğini ifade ediyor. Araştırmada yeni teşvik sistemi ile ilgili de önemli bilgiler bulunuyor. Buna göre ülkemiz otomotiv sanayi için en önemli etkiyi yaratacak stratejik yatırım olarak motor ve şanzımanı öne çıkıyor. Hibrid, elektrikli ve diğer çevreci araç teknolojilerinin büyük bir fark ile ikinci sırada yer alması ise yakın zamanda bu teknolojilere pek gü-

Dünya markası olmak

● Vodafone İş Ortağım ile Söleşti

Orhan Gülcek / Cemre Tersanesi Yön. Krl. Bşk.

Bir Türk şirketinin Vodafone'un global desteğiyle emin adımlarla ilerleyişi.

Dünyayla rekabet için dünya devi Vodafone'la çalışıyoruz.



Denizcilik sektörüne Pendik Tersanesi'nde taşeronluk yaparak adım atan Orhan Gülcek, 1996 yılında kurduğu şirketle her şeye sıfırdan başlamış. 2007 yılında kendi tersanesine kavuşan **Cemre Tersanesi, bugüne kadar ürettiği 26 gemiyi ihraç ederek tüm dünyaya kalitesini ispat etmiş durumda.**

Başta Avrupa ve İskandinav ülkeleri olmak üzere, yirmiden fazla ülkeyle iş yapan Cemre Tersanesi, bugün denizcilik sektörünün önde gelen ülkelerinden Norveç'e bile gemi ihraç ediyor. "Bizim yaptığımız gemiler %80 - %90 oranında yurtdışına satılıyor," derken Orhan Gülcek'in gözlerindeki gururu fark etmemek imkânsız.

Cemre Mühendislik-Vodafone iş ortaklığı 2009 yılında başlamış. "**Vodafone global bir marka. Bu da global tecrübe ve global güç demek. Dünyayla iş yapıyorsanız, Vodafone'la bir adım öndesiniz demek.** Sırf bu yüzden bile Vodafone İş Ortağım'la çalışmak fikir bile değil bence, mecburiyet," diyor Gülcek.

"Dünyayla iletişim kurmak, ilişkilerimizi güçlendirmek işimizin vazgeçilmez parçası. Tabii, bu iletişimin maliyetlerimize hissedilir derecede etkisi var. Bu yükü en aza indirmek için dünyanın her ülkesinde sizi destekleyebilecek global firmayla çalışmalısınız. Yani Vodafone'u seçmemiz boşuna değil."

Türkiye'de ve yurtdışındayken müşterilerle devamlı iletişim ihtiyaçlarının Vodafone İş Ortağım tarafından çok avantajlı maliyetlerle karşılandığını belirten Gülcek,

"Vodafone İş Ortağım'ın Dış Ticaret Destek Paketi sayesinde, cepten ve sabit hatlardan yurtdışıyla aynı fiyata iki katı konuşuyoruz. 2012'deki sektörel daralmaya rağmen, yoğun iletişim avantajıyla iş hacmimizi ve dolayısıyla ihracat rakamlarımızı artırdık."

Dünyaya açıldıkça, Türkiye ekonomisine katkılarının da arttığını söyleyen Orhan Gülcek, sözlerini şöyle noktalıyor: **"İhtiyaçlarımıza uygun, avantajlı paketleriyle Vodafone İş Ortağım'ın yanımızda olduğunu bilmek bizim için çok önemli."**

İş Ortağım Dış Ticaret Destek Paketi

Dünyaya açılmak isteyen şirketler cepten ve sabit hatlardan **yurtdışıyla aynı fiyata 2 katı konuşuyor**, küresel rekabette öne geçiyor.



Ayrıntılı bilgi için: 0 850 250 0 542 ve vodafone.com.tr/isortagim

Otomotiv endüstrisi 2023 ihracat stratejisi

KARA TAŞITLARI SEKTÖRÜ – 2023 İHRACAT STRATEJİ HARİTASI

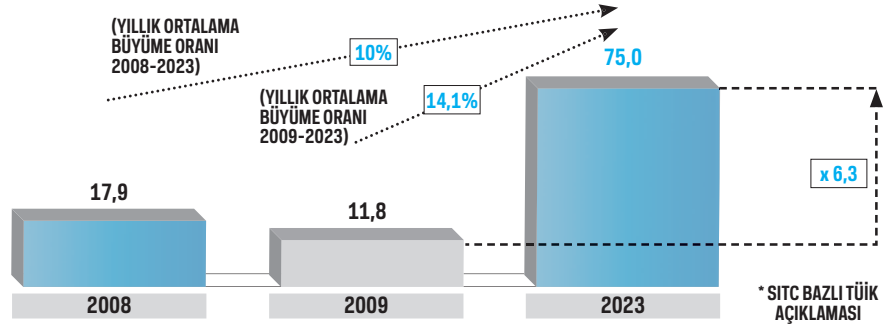
IS-1 Sektörde istikrarlı ihracat artışı sağla				
IS-2 Alt-sektörde istikrarlı ihracat artışı sağla	IS-3 İhracat kapasitesini geliştir			
PD-1 Seçici teknolojik yatırımlar ile gelişmiş ve nakit zengini gelişmekte olan pazarlarda otomotiv endüstrisi payını artır		PD-2 Hedef pazarlarda bilinirliği artır		
ÜRETİM KB-1 Üretim kapasitesini artır KB-2 Kaliteli yerli hammadde üretimini artır ve yeterli hale getir KB-3 Sektörün rekabet gücünü desteklemek için artan çevre ve güvenlik standartları ile uyumlan	PAZARLAMA VE SATIŞ KB-4 "Türk Otomotiv Sektörü" imajını geliştir KB-5 Yerli iç pazarı genişlet KB-6 Uluslararası işbirlikleri için doğru partner bul, Yeni nişler ve segmentler yarat KB-7 Sektörel ticaret ve tanıtım faaliyetlerini yaygınlaştır	ÜRÜN GELİŞTİRME KB-8 Özgün tasarımı, katma değeri yüksek, ileri teknoloji ile üretilmiş ürünler geliştir KB-9 Türkiye'yi Tasarım, Ar-Ge ve Yenilikçilik merkezi haline getir, yan sanayideki Ar-Ge çalışmalarını yaygınlaştır. KB-10 Sektörün gelişimi için gerekli test ve analiz altyapısını oluşturun	LOJİSTİK KB-11 Tüm yasal düzenlemeleri sektörün rekabetçi gücünü gözetenek, AB ve DTÖ kuralları çerçevesinde yapılandır	MEVZUAT KB-12 Tüm yasal düzenlemeleri sektörün rekabetçi gücünü gözetenek, AB ve DTÖ kuralları çerçevesinde yapılandır KB-13 Uygun koşullarda finansman desteği sağla, yan sanayinin finansmana erişim imkanlarını geliştir
KB-14 Seçici teknolojik yatırımlar ile gelişmiş ve nakit zengini gelişmekte olan pazarlarda otomotiv endüstrisi payını artır		KB-15 Hedef pazarlarda bilinirliği artır		

TEMEL GÖSTERGELER		
2008	Kara Taşıtları Sektörü	2023
17,9	İhracat Geliri (Milyar \$)	75,0
%1,56	Dünya Pazar Payı (%)	%2,40
2000-2008 %36,40	Yıllık Ort. Artış Oranı (%)	2008-2023 %10,0

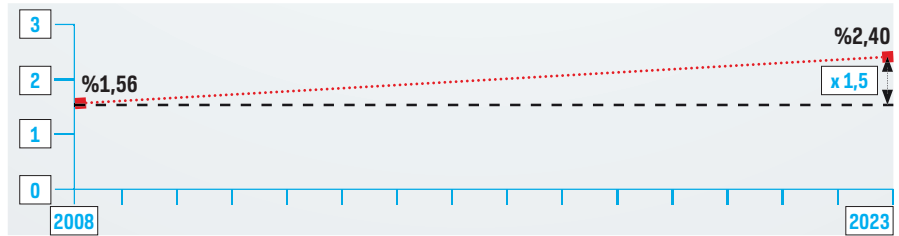
2023 VİZYONU: RAKİPLERİN ÖNÜNE GEÇEREK, SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT BÜYÜMESİ SAĞLAMAK

İHRACAT MİLYAR \$

DÜNYA 2023 ÖNGÖRÜSÜ
3,1 TRİLYON \$



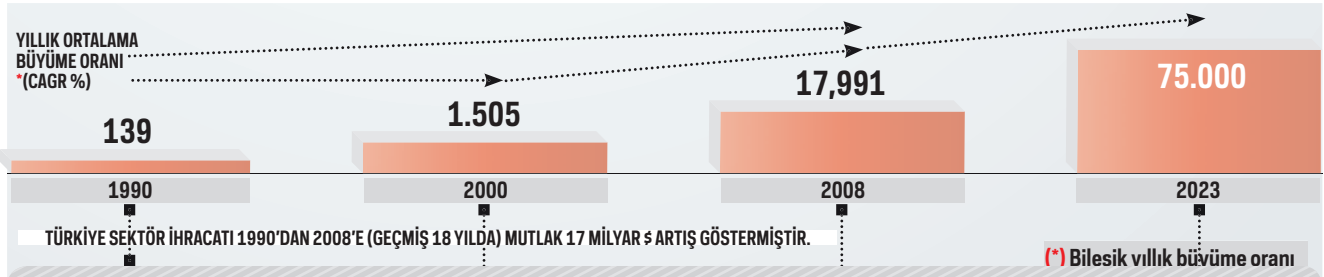
DÜNYA İLGİLİ SEKTÖR TİCARETİ İÇİNDE TÜRKİYE'NİN PAYI %



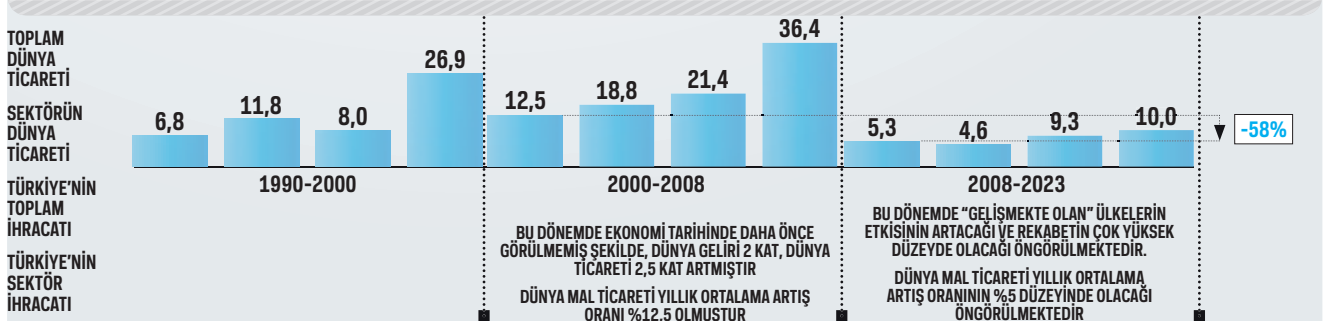
SEKTÖR DÜNYA TİCARETİ (MİLYAR \$)	1154	1288*	2,015*	3,1*
TÜRKİYE'NİN SEKTÖR DÜNYA TİCARETİ İÇİNDEKİ PAYI (%)	1,56	2,52	2,67	2,4
YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANI %	18,0	32,4	53,7	75,0
İHRACAT GELİRİ MİLYAR DOLAR %	12,5%	10,6%	6,9%	
	2008	2013	2018	2023

1.5 YILLIK DÖNEM 2.5 YILLIK DÖNEM 3.5 YILLIK DÖNEM

(*) Sektörlerin 2013-2018-2023 yılları dünya ticareti büyüklük öngörülleri



YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANI (CAGR %)



LOJİSTİK ALANINDA HER TÜRLÜ ÇÖZÜM OMSAN'DA

Omsan, otomotiv ana ve yan sanayinin ihtiyaç duyduğu her türlü lojistik hizmeti, sahip olduğu ileri teknoloji, operasyon alt yapısı, 35 yıllık otomotiv sektörü tecrübesi, yurtiçi ve yurtdışındaki şirketleri, irtibat ofisleri ve stratejik işbirlikleriyle çok geniş bir coğrafyada sunuyor.

OMSAN, otomotiv lojistiği kapsamında özmal ve tedarikçi araç filosu ile uluslararası karayolu, denizyolu, demiryolu ve havayolu taşımacılığı, yurtiçi yetkili satıcılara dağıtım, araç stoklama ve PDI (dağıtım öncesi kontrol), gümrükleme, sigorta ve hasar yönetiminden oluşan entegre lojistik hizmetler sunuyor. Türkiye'nin lider otomotiv lojistiği firması olan OMSAN, yılda yaklaşık 670 bin bitmiş araca lojistik hizmet veriyor. Omsan'ın yurtiçi karayolu yedek parça taşımacılığı kapsamında sunduğu önemli hizmetlerden birisi "Acil ve Stok Yedek Parça Taşımacılığı" Bu hizmet kapsamındamüşteri depolarından yetkili servislere yedek parçaların dağıtımı gerçekleştiriliyor, bunun dışında



yetkili servislerin acil yedek parça ihtiyaçları da karşılanıyor. Omsan'ın yurtiçi karayolu yedek parça taşımacılığı kapsamında sunduğu bir diğer hizmet ise "Milk Run" taşımaları. 2002 yılından beri sunulan bu proje çerçevesinde; müşterilerimizin tedarikçilerinden malzemeler toplanıyor, bu malzeme-

ler Omsan-Tuzla deposunda konsolide edildikten sonra doğrudan üretim hattına sevk ediliyor. Ana sanayiye yapılan sevkiyatlardan sonra boş ambalajlar için süreç tersine işletiliyor, boş ambalajlar ana sanayiden alınarak kullanılmak üzere tedarikçi firmalara teslim ediliyor. Omsan'ın otomotiv sektörünün tedarik zinciri ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik geliştirdiği diğer bir özel çözüm ise "İntermodal Taşımacılık" hizmeti. Otomotiv lojistiği kapsamında 2010 yılında devreye aldığımız yenilikçi projelerden birisi "Arabam Tatilde" hizmeti oldu. Omsan böylece, tatil yolunda araç kullanmak istemeyen ancak tatil süresince araçlarını yanlarında isteyen tatilcilere güzel bir fırsat sundu.

Yenilenen Verso'dan ihracat atağı

TÜRKİYE'de üretilen ve üzerinde 470'ten fazla değişiklik yapılan ve yıl boyunca 50 bin adet üretilmesi planlanan Toyota Verso, 30'dan fazla ülkeye ihraç edilecek. Yenilenen Verso modeli, Türkiye'de üretilen ilk çok amaçlı araç olma özelliği taşıyor. Toyota Türkiye, üretim hatlarında seri üretimi devam eden yeni Verso'nun üretimi, Kasım 2012 tarihinde başladı ve 2013 yılında yaklaşık 50 bin adet üretilerek 30'dan fazla ülkeye ihraç edilecek.



Anadolu Isuzu, Gıda Konferansı'na katıldı



ANADOLU Isuzu'nun şampiyon lakaplı N serisi kamyonları, gıda sektörünün profesyonellerini buluşturan Gıda Konferansı 2013'te görücüye çıktı. İstanbul Ataşehir Marriott Hotel Asia'da düzenlenen Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı İstanbul İl Müdürü Kasım Piral ve Türkiye Süt, Et, Gıda Sanayicileri ve Üreticileri Birliği (SETBİR) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yörük tarafından yapılan konferansta, sektörün sorunları ve olası çözümleri tartışıldı. Konferansta, Anadolu Isuzu'nun N serisi kamyonlarının tanıtımı özel bir stantta yapıldı. Kurulan stantta sergilenen araçlara, katılımcılar büyük ilgi gösterdi.

GEMİ VE YAT SEKTÖRÜ ROTASINA KİTLENDİ

Hedef 2023 yılında 10 milyar dolar ihracat

GEMİ SEKTÖRÜ KRİZİN DALGALARINI AŞIYOR

Ülkemizde gemi ve deniz vasıtası imalatı yüzyıllardır var ve bundan sonra da var olmaya devam edecek. Dip olduğunu düşündüğümüz 2012 yılından sonra 2013 yılında yavaş da olsa gemi ve yat sektörünün olumlu yönde tekrar gelişme göstereceğini ümit ediyoruz.

GEMİ ve yat sektörü açısından son üç yılın ihracat rakamlarını dikkate aldığımızda en düşük performansın 2012 yılında yaşandığını görüyoruz. Rakip ülkelerin kriz süresinde interaktif destek politikaları izleyerek daralan piyasalarda kendi pazar paylarını arttırmaları, buna karşılık Türkiye gemi ve yatçılık sektörünün içinde bulunduğu zorluklar, olumsuz etkilenmesine sebep oldu. 2008 yılı öncesi sektöre ait sipariş defterlerine baktığımızda neredeyse 2013-2014 yılına kadar dolu olan tersanelerimiz, iptal edilen siparişler nedeniyle de beklenmedik durumlarla karşı karşıya kalmıştı. 2008 yılında sektör dünya gemi pazarındaki payını 1,87'ye kadar yükseltme başarısını göstermişken, 2012 yılı bu pay 0,6'lara geriledi. Bütün bu sebeplerin 2012 ye yansıması, ihracatta mevcut neticeyi doğurdu. Ülkemizde gemi ve deniz vasıtası imalatı yüzyıllardır var ve bundan sonra da var olmaya devam edecek. Dip olduğunu düşündüğümüz 2012 yılından sonra 2013 yılında yavaş da olsa gemi ve yat sektörünün olumlu yönde tekrar gelişme göstereceğini ümit ediyoruz. Böyle düşünmemizin nedeni ise sektörün yeniden var olabilmek adına gösterdiği değişim çabalarıdır. Önceki yıllarda belirli tip ve çeşitte seri üretim çabası içerisinde olan gemi sektörü, krizle birlikte daralan talep nedeniyle daha niş ürünlerin üretimine yöneldi, özellikle müşteri talebine cevap verecek şekilde üretim yapısına döndü. Daha spesifik deniz vasıtaları üretmeye başlayan gemi sektörü, açık deniz tedarik gemileri römorkörler, balıkçı gemileri, özellikli tankerler, iç sularda seyahat edebilecek düşük draft-

lı nehir gemileri üretimi gibi özellik arz eden alanlara yöneldi. Gemi inşa pazarında çok güçlü olan Uzakdoğu ülkeleri (Çin, Güney Kore, Japonya gibi) ile aynı segmente rekabet etmeye çalışmaktansa bu tür spesifik alanlarda pazar aramanın daha doğru bir politika olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca önceleri ağırlıklı olarak Avrupa ülkeleri ile yapmış olduğumuz ticaretimizi geliştirerek yeni ticari partnerler arayışı içinde olan gemi sektörü Rusya, Afrika, Ortadoğu, Güney Amerika ülkeleri gibi değişik pazarları da ilgi alanı içerisinde alarak bu pazarlarda pay kapma çabası içerisinde. Yat sektörü de gemi sektörüne paralel bir politika geliştirmeye, özellikle siparişe göre yapılan mega yat pazarındaki payını arttırmaya çalışıyor. Yine uluslararası yayınların deklare ettiği orderbooklara baktığımızda bu yıl ülkemizin bu alanda dünyanın ilk 6 ülkesi arasında olduğunu görüyoruz. Ancak bu siparişlerin ne kadarının gerçeğe dönüşeceği henüz belirsiz. Kriz süresinde yazı içinde bahsettiğimiz ülkeler, inanılmaz destek paketlerini hızla hayata geçirecek bir anlamda kendi gemi inşa sektörlerini korumaya aldı. Bunda büyük ölçüde başarılı da oldular. Özel finans metotları geliştiren bu ülkeler, alıcı müşterilerine uzun vadeli ucuz finansman imkanları sağlayarak sipariş iptallerinin önüne geçmeyi başardı. Ayrıca iptaller söz konusu olduğunda kendi kurdukları işletmecilik şirketleri ile üretimi devam ettirerek ortaya çıkan ürünü satılana kadar işleterek kaynak kayıplarının önüne geçtiler. İşyerlerinin üzerindeki sosyal güvenlik yüklerini minimuma indirip, ucuz enerji ve hammadde desteği sağladılar.



BAŞARAN BAYRAK
Gemi ve Yat İhracatçıları
Birliği Başkanı

lar. Mevcut pazar payımızı kaybetmek hatta daha da arttırmak zorundayız. Bunun için geçici bir süre de olsa, benzer desteklerle sektörün desteklenmesi zorunlu. Çok verimli bir sektör olan gemi ve yat sektörü yarattığı her bir istihdama karşılık kendisi dışındaki diğer sektörlerde 7 kişilik istihdama katkı veriyor. Türkiye gemi ve yat sektörü bütün dünyada kalitesini kanıtlamış talep gören bir sektör. Sözü ettiğimiz desteklerin hayata geçirilmesi halinde sektörün sonuçlarını hemen göstereceği ve pazar payını arttıracak muhakkak. Rakibimiz olan diğer gemi üreticisi ülkeler bizden daha şanslı değil. Özellikle eşit fiyat aralığında hala Türkiye ürünlerinin tercih edildiği unutulmamalı.

SEKTÖRÜN REKABETÇİLİĞİ TEŞVİKLE ARTAR

Kriz döneminde aldıkları devlet destekleriyle rekabetçiliklerini koruyan rakip ülkeler, krizi Türkiye'den daha iyi atlattı. Avrupa'daki üretim önemli ölçüde Uzakdoğu ülkelerine kayıyor. Avrupa'daki tersanelerin üretimleri spesifik alanlarla sınırlı kaldığından, Avrupa'dan kaçan üretimin bir kısmı Türkiye'ye çekilebilecek.

GEMİ inşa sanayimiz için krizin yaralarını sarmaya başladığını söyleyebilmek ne yazık ki, mümkün değil. 2008 yılı son çeyreğinde başlayan ve 2009 yılı son çeyreğine kadar kuvvetli şekilde hissedilen global ekonomik kriz pek çok sektörde olduğu gibi gemi inşa sektörünü de olumsuz etkiledi, sipariş defterlerindeki düşüş hem istihdam hem de yeni yatırım ve modernizasyon çalışmalarının iptali ya da ötelenmesine neden oldu. 2008 yılında 943 bin 363 DWT'a karşılık gelen toplam 110 adet geminin teslimi yapılmış iken, bu sayı 2012 yılında 200 bin DWT'a geriledi. 2008 öncesinde yeni gemi inşa eden tersanelerimiz, siparişlerin iptalleri ve yeni siparişlerin gelmemesi ile birlikte bakım onarım faaliyetlerini artırdı. 2008 yılı sonunda yeni gemi sipariş defteri yaklaşık 4,5 milyon DWT iken, 2012 sonunda bu rakam 600 bin DWT'lere geriledi. Yeni insanın yanı sıra tersanelerimiz, global ekonomik krizin etkilerini göstermeye başladığı 2008 dönemi ve öncesinde ortalama 8 milyon DWT'lık bakım onarım faaliyeti gösteriyordu. Fakat yeni gemi inşa da büyük sorunlar yaşayan tersanelerimizin 2012 yılında 15 milyon 272 bin 490 DWT'lık bakım onarım faaliyetine ulaşmış olmaları, krizin sürdüğü bu dönemde daha çok bakım onarıma yöneldiklerini ortaya koyuyor. Bunun yanı sıra yeni tahsis edilen bölgeler başta olmak üzere, 2008 öncesi yatırımına veya modernizasyon çalışmalarına başlayan bir kısım tersanemizle yatırımlarını tamamlayan tersanelerimiz, faaliyetlerine kriz sonrası dönemde de devam etme imkânı buldu. Ancak başta Yalova Bölgesi olmak üzere yeni tersane alanları olarak belirle-

nen bölgelerde yatırımlarına başlamış veya planlamaya almış olan sanayicilerimiz, kriz ile birlikte azalan gemi siparişleri nedeniyle yatırım ve yenileme çalışmalarını durdurmak zorunda kaldı. Gemi inşa sektörü tüm dünyada rekabetin en yüksek olduğu sektörlerden biridir. Ancak ülkemiz sahip olduğu pek çok özelliği ile öne çıkıyor. Rakip ülkelerle kıyasladığımızda ülkemizin öne çıkan güçlü yanları şunlar: Yat, römorkör, kimyasal tanker, ahşap tekne, butik gemi yapımı, askeri gemi yapımı, koster gibi branşlaşmış olduğumuz gemi inşa alanları, altyapı ve teknoloji, tersane sayıları, teslim süresi ve kalite yönünden üretim kapasitesi, müşteri isteklerine karşı esnekliğimiz ve aynı ayna yeni inşa ve bakım onarım yapan tersanelerimizin varlığı, ürün yelpazesinde çeşitlilik, 52 ülkeye 3 saatlik uçuş mesafesi ile uygun coğrafi konumumuz, gemi inşa sanayi alanında bölgenin güçlü ülkesi olma, demir çelik endüstrisinin desteği, gemi geri dönüşüm sanayinin mevcudiyeti, üniversiteler ve eğitim kurumları ile tecrübe, sayı ve yeterlikte insan kaynağı. Kriz döneminde aldıkları devlet destekleriyle rekabetçiliklerini koruyan rakip ülkeler, krizi Türkiye'den daha iyi atlattı. Avrupa'daki üretim önemli ölçüde Uzakdoğu ülkelere kaymaktadır. Avrupa'daki tersanelerin üretimleri spesifik alanlarla sınırlı kaldığından, Avrupa'dan kaçan üretimin bir kısmı Türkiye'ye çekilebilecek. Sahip olduğu nitelikli iş gücü, özel ve kaliteli üretim yapabilme yetkinliği ve Avrupalı müşterilere yakınlığı gibi faktörler sayesinde Türkiye'nin belirli segmentlerde hala önemli ölçüde rekabet gücü mevcut. Sektör, yük-



MURAT KIRAN
Türkiye Gemi İnşa Sanayicileri
Birliği (GİSBİR) Başkanı

seliştirildiği dönemde cari açığın azalmasına önemli ölçüde katkıda bulundu. Yeniden sipariş alınmaya başlanması ile yalnızca net ihracat yoluyla değil, yerli armatörlere satışlar yapılması ve navlun gelirlerinin ülke içinde toplanmasıyla yine önemli katkıları olacak. Uluslararası rekabetçilik açısından Türkiye gemi inşa firmalarında bir ölçek sorunu gözleniyor. Sektör firmalarının belli ölçeğe ulaşması durumunda diğer segmentlerde de rekabetçi olunabilecek. Ülkemizde uygulanan teşvik mekanizmaları diğer ülkelerle kıyaslandığında oldukça yetersiz kalıyor. Diğer ülkelerin uyguladığı teşviklerin bir kısmının ülkemizde de uygulanması durumunda ise tersanelerimiz yeniden sipariş almaya başlayacaktır.



GEMİ SEKTÖRÜ ROTAYI UMUDA ÇEVİRDİ

2008 yılında küresel krizin etkilerini en fazla hisseden sektörlerin başında geldi gemi ve yat sektörü. Ancak sektör içinden geçtiği zor günlere rağmen gelecekte umutlu. 2013 yılında yavaş da olsa bir toparlanma yaşanmasını bekleyen sektör, 2023 yılında yapılması planlanan 10 milyar dolarlık ihracat hedefine de göz kırıyor.

ilkokul sıralarından itibaren öğretilen ilk bilgilerden biri ülkenin üç tarafının denizlerle çevrili olduğudur. Bu bilgi, o yaşlardaki bir çocukta tam karşılığını bulmaması da yıllar geçtikçe bilgi gerçek

değerine kavuşur. Çünkü sahip olduğu kıyı sınırlarının uzunluğu 7 bin 816 kilometre olan Türkiye'de denizin varlığı, gündelik hayatın her alanına işler. Kıyıda şeridinde yaşayanlar için iş, gıda demek olan bu deniz varlığı,

aynı zamanda kocaman bir sektörü de ayakta tutan hammadde adeta. Böylesi bir deniz varlığına sahip olan bir ülkenin gemi ve yat sanayisi olmaması düşünülemez. Nitekim Türkiye de gelişmiş gemi ve yat sanayisi ile dün-

ya pazarlarında adından söz ettiriyor. Yaptığı ihracat ile de ekonomiye katkıda değer katk sunan gemi ve yat sektörünün son yıllardaki performansını 2008'den önce ve sonra olarak ikiye ayırmak yanlış olmaz. Zira 2008 yılında gemi ve yat sektörü yaptığı 2,6 milyar dolarlık ihracat ile en üst noktaya ulaştı. Ancak 2008 yılında yaşanan küresel krizin etkilerini en fazla hissedildiği sektörlerin başında gemi geldi ve sektörün ihracatı 2009 yılında 1,8 milyar dolara geriledi. Sektörün yaşadığı bu gerileme önümüzdeki dönemde de devam edecek gerilemenin de habercisiydi. Ancak gemi ve yat sektörü yaşanan olumsuzlukları aşmaya kararlı. Zira sektör bir yandan mevcut durumunu güçlendirirken bir yandan da 2023 yılında yapılması hedeflenen 10 milyar dolarlık ihracat için çalışmalarını yürütüyor. Tabi sektörün 2023 hedefleri arasında sadece ihracat başlığı yok. Sektörün bir diğer hedefi de dünyanın en büyük 10 limanından birinin Türkiye kıyılarında inşa edilmesi. Ayrıca sektörün hedefleri arasında 2023 yılına kadar elleçleme kapasitesinin 32 milyon TEU, 500 milyon ton kuru yük, 350 milyon ton sıvı yük ve 15 milyon yolcuya ulaştırılması da yer alıyor.

İhracatın en üst noktası 2008 yılı oldu

Türkiye'de gemi sektörünün kökleri yüzyıllar öncesine uzanıyor. Türkiye denizciliğinin kökleri 11. yüzyıla kadar uzanırken, ilk Osmanlı Tersanesi 1327 yılında Karamürsel'de kuruldu. Osmanlı Devleti döneminde ilk muntazam tersanenin temelleri 1390 yılında Gelibolu'da atıldı. 1401'de faaliyetlerine tam olarak başlayan tersane, o dönemin gereksinimi olan özellikle askeri amaca yönelik, donanma ağırlıklı üretimiyle yıllarca hizmet verdi. Gelibolu'dan sonra ikinci büyük tersane İstanbul'da yapıldı. Halic Tersanesi olarak bilinen bu tersane 1497 yılında daha da genişletildi. Gemi inşa sanayi, 1927 yılında kayık, san-

dal, gemi yapım ve onarım sanayinde 1356,7 beygir gücü kullanan 18 motorlu işletmeye ve 92 motorsuz işletmeye sahipti. Türkiye bu yıllarda diğer ülkelerin hibe ettiği gemilere muhtaç bir haldeyken, 2000'li yıllara gelindiğinde dünyaya gemi ve suda yüzen taşıtlar ihraç eden bir ülke haline geldi. Bugün Gölçük'teki tersane başta olmak üzere 100'ün üzerinde tersane çalışmalarına devam ediyor. 2008 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan küresel kriz, 2009 yılında da etkisini sürdürmüş ve uluslararası ticareti olumsuz etkilemişti. Uluslararası ticaretteki daralma gemi ve yat sektörünü diğer sektörlerle göre çok daha olumsuz etkiledi. Gerek navlun fiyatlarının düşmesi gerek yan sanayi ürünlerindeki fiyat artışları gemi siparişlerinin iptallerine sebep oldu. 2009 yılında dünya gemi ve yat üretimi 2008 yılına göre yüzde 10 oranında daraldı ve yaklaşık 230 milyar dolara geriledi. Türkiye'de sektör ihracatı 2008 yılında 2,6 milyar dolar ile en üst noktaya ulaştı. Türkiye, 2009 yılında gerçekleştirilen 1,8 milyar dolarlık ihracatla dünya sırlamasında dokuzuncu sırayı aldı. 2010 yılında ise gemi ve yat ihracatı 1,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ülkemiz tersaneciliğindeki hızlı gelişim ve artan dış talep sonucu gemi yan sanayi gerek üretim hacmi gerekse ürün çeşitliliği açısından son yıllarda büyük gelişme gösterdi. 2009 yılında küresel krizin etkilerinin hissedilmeye başlamasıyla beraber gemi yan sanayi ihracatı yüzde 71 oranında azalarak 3,1 milyon dolara geriledi. 2010 yılında küresel kriz etkilerinin geçmeye başlamasıyla birlikte gemi yan sanayi ihracatı yüzde 42 oranında artış gösterdi ve 4,4 milyon dolara yükseldi. 2011 yılında gemi yan sanayi sektöründe aynı artış trendi devam etti ve yüzde 29'luk bir artışla 5,7 milyon dolara yükseldi. Bu dönemde gemi yan sanayi sektörünün ürünlerini pazarladığı serbest bölgeler haricindeki başlıca dış pazarlar olarak İran, ABD, Yunanistan, Almanya, Yunanistan öne çıktı.

Sektörde toparlanma bekleniyor

2011 yılına gelindiğinde gemi ve yat sektörü ihracatı bir önceki seneye oranla artış gösterdi ve 1,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılı itibarı-

“Navlun fiyatları toparlanamıyor”



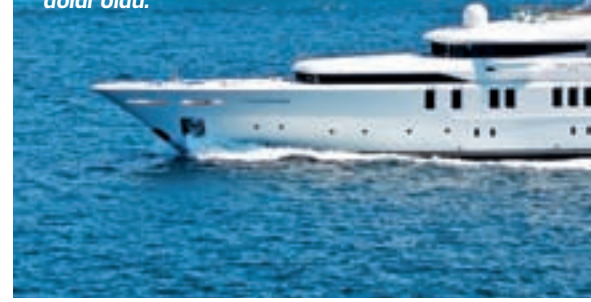
ERTUĞ YAŞAR ADİK CEO'su

2008 öncesinde likidite fazlası nedeni ile dünyadaki bütün varlık fiyatları şişince, gemi fiyatları da şişti. Bu şişkinlik uzun dönemde sürdürülemez nakit akışlarına dayalı ticari gemi inşaatı ya da gemi kredilerinin verilmesine neden oldu. Yani varlık fiyatları şişince günlük 5 bin dolar olması gereken navlun 50 bin dolar oldu. Bankacılar bu getirinin uzun dönemde korunacağını düşünerek bu gelire göre nakit akışı olan projeleri finanse etti ama varlık balonu patlayıp da navlunlar olması gereken düzeye inince yanlış nakit akışı ile yola çıkmış projeler sıkıntıya girdi. 2012 yılında da 'over shipping' diye adlandırılan dünya ticaretinin gereksinimi olandan fazla kapasitede gemi kapasitesi olması durumu aşılamadı. Çünkü 2008 krizinin ardından varlık fiyatları ile birlikte gemi fiyatları da dibe vurunca bu fiyatların geçici bir dip olduğunu düşünen bazı armatörler Uzakdoğu'daki yatırımlarına (yani yeni gemi siparişlerine) devam etti. Dünyada hala bir gemi taşımacılığı arzı fazlası olduğu için navlun fiyatları toparlanamıyor. Navlun fiyatları düşük olunca da Türkiye gibi ülkelerde harcı alem gemiler inşa etmek olanaksız oluyor.

ri ile sektörün en fazla ihracat yaptığı pazarlar Malta, İtalya, Norveç, İngiliz Virjin Adaları, Marshall Adaları, Panama ve ABD oldu. Sektörün ana ihracat grubunu da yolcu gemileri, gezi tekneleri, feribotlar, yük gemileri, salapur-yalar oluşturuyor. Ancak 2012 yılı ihracat performansı açısından sektör için zor bir yıl oldu. 2008 krizinin yaralarını sarmaya çalışan sektörün 2012 yılı ihracatı 811,2 milyon dolar olarak gerçekleşti. Sektörün önde gelen temsilcilerinden Anadolu Deniz İnşaat Kır-

zakları San. ve Tic. A.Ş. (ADİK) de 2008 yılında yaşanan krizin sektör için belirleyici olduğuna vurgu yapıyor. ADİK CEO'su Ertuğ Yaşar, gemi inşa sanayinin bir imalat sanayi olmasının yanında, aslında tamamen bir proje finansmanı işi olduğunun altını çiziyor. Yaşar 2008 yılına kadar gemi işletmeciliğinin aslında sağlam, güvenilir ve sürdürülebilir nakit akışı olan bir iş olduğunu hatırlatıyor. Ancak sektörle ilgili tarif edilen tablo umutsuzluğa düşürmesin zira içinde bulunduğu zor koşullara rağmen sektör umudunu yitirmiş değil. Sektör temsilcileri 2013 yılında sektörde yavaş da olsa bir toparlanma bekliyor. Bunun nedenini de Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği Başkanı Başaran Bayrak şöyle ifade ediyor: "Böyle düşünmemizin nedeni ise sektörün yeniden var olabilmek adına gösterdiği değişim çabalarıdır." Kriz öncesinde belirli tip ve çeşitte seri üretim çabası içerisinde olan gemi sektörü, krizle birlikte daralan talep nedeniyle daha niş ürünlerin üretimine yöneldi. Bu üretimi de dönenlerden biri de ADİK oldu. 2008 krizinin ardından artık Türkiye'de belli bir süre ticari tip gemiler inşa edilemeyeceğini düşünerek niş alan olan askeri gemi inşasına girdiklerini ifade eden Yaşar, bu politikanın meyvelerini almaya başladıklarını belirtiyor. ADİK, 2009 yılında başladıkları

2008 yılında gemi ve yat sektörü yaptığı 2,6 milyar dolarlık ihracat ile en üst noktaya ulaştı. Ancak 2008 yılında yaşanan küresel krizin etkilerini en fazla hissedildiği sektörlerin başında gemi geldi ve sektörün ihracatı 2009 yılında 1,8 milyar dolara geriledi. 2012 yılında da sektörün ihracatı 811,2 milyon dolar oldu.



"Bir mega yat konfor sunabilmeli"



NECDET SALGÜR *Proteksan Turkuaz Yat San. A.Ş. Genel Müdürü*

Lüks yat deyince akla ilk gelen seyler jakuzi, altın kaplama mushuklar, sampanya ve hayvar olabilir. Ancak aslında bir yatı lüks, daha doğrusu mega yat yapan konforu, ergonomisi, sahip olduğu teknoloji, her bir detayının en ince ayrıntısına kadar düşünüldüğü tasarlanması ve en üstün kalite standartlarında uygulanmasıdır. Bu teknoloji ve kalite standartlarıyla inşa edilen yatlar zamanının ötesinde imkanlar sunabilmeli. Bir megayatin içine girdiğinizde gözüne çarpan her bir detayda tasarım, mühendislik ve işçiliğin en yüksek kalitede ve incelikte olduğunu hissetmeniz gerekir. Bir megayat, gerek misafirlerine, gerekse de mürettebatına her türlü ihtiyacın yanı sıra ekstra güvenlik, keyif ve konfor sunabilmeli.

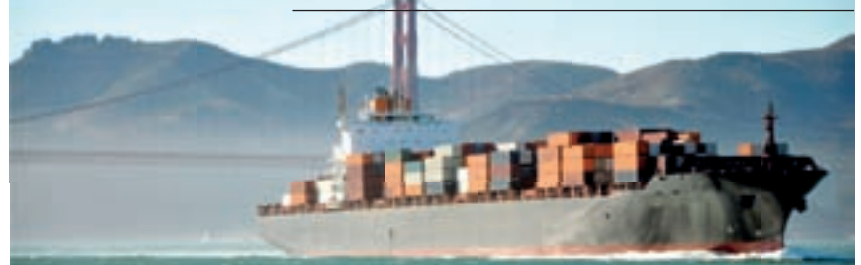
Sektör bir yandan mevcut durumunu güçlendirirken bir yandan da 2023 yılında yapılması hedeflenen 10 milyar dolarlık ihracat için çalışmalarını yürütüyor.

HEDEF 2008 İHRACATINI DÖRDE KATLAMAK

GEMİ VE YAT SEKTÖRÜ 2023 VİZYONU (MİLYAR DOLAR)

YILLAR	TOPLAM DÜNYA TİCARETİ (MİLYAR DOLAR)	TÜRKİYE İHRACATI	TÜRKİYE'NİN PAYI (%)
2008	138.0	2.6	1.92
2013	153.0	1.8	1.18
2018	237.0	4.5	1.90
2023	350.0	10	2.90

"KAYNAK: 2023 TÜRKİYE İHRACAT STRATEJİSİNİN UYGULAMAYA AKTARILMASI VE SEKTÖREL KIRILIMI PROJESİ"





İbre çevre dostu yatlardan yana

Dünya yat pazarında hatırı sayılır bir paya sahip olan Türkiye, Süperyat üreticileri Derneği (SYBass) verilerine göre 2011 yılı toplam yat siparişlerinde Hollanda ile birlikte dünyada üçüncü sırada bulunuyor. Yine SYBass'ın verilerine göre Türkiye, tüm dünyadaki yat üreticileri arasında ikinci sırada yer alıyor. 2011 yılında sırasıyla 70 metre, 60 metre ve 55 metre olmak üzere üç adet megayatu teslim ederek sektörde büyük bir başarıya imza attı. 2012 yılında da Proteksan Türkiye'nin en büyük megayatını müşterisine teslim etti. Proteksan Turkuaz Yat San. A.Ş. Genel Müdürü Necdet Salgür, önümüzdeki dönemde özellikle süperyat alanında yaşanan gelişmelerin odağında çevre dostu yatların olduğunu belirtiyor.

"Lüks yat olarak adlandırdığımız teknelerdeki müşteri isteklerinin neredeyse sınırsızlığı, belli kurallara göre yapılması gereken bu gemilerin imalatlarında, biz yapımcıları devamlı olarak yeni tasarımlarla çözümler bulmaya zorluyor" diye konuşan Salgür, çevre dostu yat imalat isteklerin daha efektif, sıfır zararlı gaz salınımı, koruma altındaki deniz dibine de-

mir atılmasına gerek duymayan, çevre atıklarını kendi içinde zararsız hale dönüştürebilen, sadece misafirlerin ve tekne sahibinin değil, gemi çalışanlarının dahi konforlu yaşayabilmelerine olanak sağlayan, imalatında kullanılan tüm ürünlerin geri dönüştürülebilen çevre dostu ürünler olmasını sağlamaya çalışan dizaynların oluşmasına yol açacağını kaydediyor.

Hedefte 2023 var

Krizin etkilerini halen hissettiklerini ancak farklı bir işe yönelmeyi düşünmediklerini dile getiren Karataş, olumsuz bir bakış açısına sahip değil. Her ne kadar kriz döneminde Avrupa ve Amerikalı müşterilerinin azaldığını belirtse de Karataş buna karşılık Türkiye'li müşterilerin sayısının arttığını ifade ediyor. 2013 yılında olarak motoryat tasarımlarına eğileceklerini söyleyen Karataş, deplasman teknesi rahatlığında yüksek sürat ve ekonomik yakıt sarfiyatı sağlayan tekne tasarımları ile uğraştıklarını anlatıyor. Karataş ayrıca son dönemde çevreci deniz taşıtlarına artan talebi "Emisyon değerlerini de gözardı etmeden, optimal tekne süratini artırıp beklentileri de karşılamak üzere güzeli aramaya devam ediyoruz" sözleri ile teyid ediyor. Ertuğ Yaşar da ADİK'in 2013 yılında Deniz Kuvvetleri Komutanlığı için hazırlanan iki gemilik projede ilerleme olacağını ve bu proje sayesinde 2017 yılına kadar tersanelerinde iş olmasının kesinleştiğine dikkat çekiyor. Ayrıca Yaşar bu yıl, LCT gemisi için yurtdışından sipariş alacaklarını mumduklarını belirtiyor. Sektörün bu yıl için hedefleri çok büyük değil ama beklentiler görüldüğü üzere toparlanma olacağı yönünde. Gemi ve yat sektörünün hedefleri 2013 yılı ile sınırlı değil. Daha geniş bir hedefler silsilesi 2023 yılı için geçerli. Bilindiği üzere gemi ve yat sektörü 2023 hedefi olarak önüne 10 milyar dolarlık ihracat hedefi koydu. 2008 yılı itibarı ile dünya pazarlarındaki payı yüzde 1,92 olan ülkemiz gemi ve yat sektörü bunu 2023

yılında yüzde 2,90'a çıkarmayı hedefliyor. 2023 yılı hedef pazarları arasında AB ülkeleri, Rusya, Yunanistan, Çin ve ABD gibi geniş bir yelpaze bulunan gemi ve yat sektörü hedeflerine ulaşacak güç ve potansiyele sahip.

"Tasarımda gidecek daha çok yolumuz var"



İBRAHİM KARATAŞ Karataş Yat Dizayn Ltd Kurucusu

Türkiye yat üretimi konusunda dünya üçüncüsü hali hazırda. Bu bizi dünya ölçeğinde iyi bir yere getirmiş olsa da sürdürülebilirlik esas. Tasarım, inovasyon ve ilk uygulayan olmak bazen tüm insanlığın duvarlarını yıkar. Bunları ilk bizim yapıyor olmamız gerekir. Bu gönümüzdeki şey, ancak Türk ulusunun estetik algısı ortalama olarak daha yüksek bir yere taşınırsa tasarım becerisi de o oranda yükselecek. Daha çok yolumuz var. İtalyan tasarımlarını İngiliz ya da Hollanda tasarımlarını tüm dünya tanıyor ve kolay kabul ediyor. Günceli oluştururken köklerine sadık kalmak benim hem hayat hem de tasarım anlayışımı oluşturuyor. dizaynlarımıza inovasyon katmayı hedeflemiş bir firmayız. İTÜ deney havuzu, 3d simülasyon yapan şirketler ile çalışıyoruz ancak bu çalışmalar beklediğimiz ölçüde değil. Son yıllarda pek çok yeni fikri konsept olarak hazırladık, ancak bunların uygulayacak tekne sahibi ya da destekleyen tersane olmadığından uygulanmış örneklerini ancak yurtdışında görüyoruz. Bu da hevesimizi kamçılıyor doğrusu.

Gemi ve yat sektörü 2023 ihracat stratejisi

GEMİ YAT SEKTÖRÜ – 2023 İHRACAT STRATEJİ HARİTASI

İS-1
Sektörde istikrarlı ihracat artışı sağla

İS-2
Alt sektörde istikrarlı ihracat artışı sağla

İS-3
İhracat kapasitesini geliştir

PD-1
Hedef pazarlarda rekabetçi gücü artırarak pazar payını artır

PD-2
Hedef pazarlarda bilinirliği artır

ÜRETİM	PAZARLAMA VE SATIŞ	ÜRÜN GELİŞTİRME	LOJİSTİK	HİZMETLER
KB-1 Gemi sanayinde altyapı oluşturan yan sanayi ve gemi ihtisas sanayini geliştir	KB-3 Ürün çeşitliliğini artırarak dış ülkelere sipariş veren Türk armatörlerini ve yakın bölgelere sipariş veren yabancı armatörleri Türkiye'ye çek	KB-5 Ar-Ge tesislerini düzenle ve Ar-Ge çalışmalarını artır	KB-6 Multi model, kombine taşımacılığı geliştir	KB-7 Uluslararası faaliyetlerin etkinliğine yönelik sektörel kuruluşlarla temas et ve doğrudan destek sağla
KB-2 Üretimde kaliteli hammadde ve aramalı girdisi sağla	KB-4 Uluslararası pazarlardaki satış ağı ve tanıtım faaliyetlerini artır			

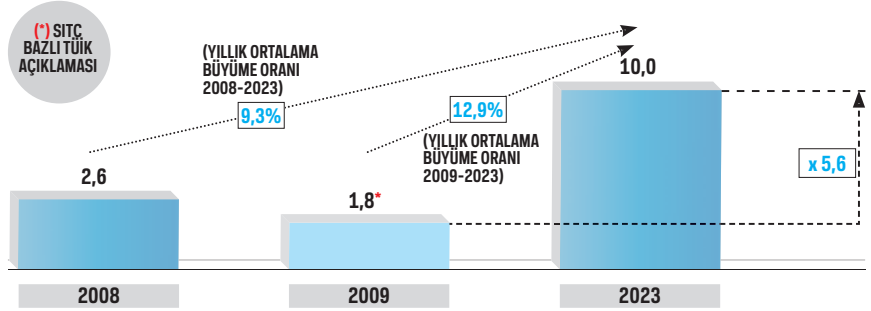
MEVZUAT	İNSAN KAYNAKLARI	BİLGİ ALTYAPISI	KURUMLARARASI İŞBİRLİĞİ
KB-8 Mevzuatı ve teşvik sistemini sektörün rekabetçi gücünü gözeterek, AB ve DTÖ kuralları çerçevesinde yapılandır	KB-10 Nitelikli işçi, teknik eleman ve mühendis istihdamını artır, Yeterli ve yetenekli satış elemanları yetiştir, çoklu dil spektleri sağla	KB-11 Dış pazarlara yönelik sektör bilgi ve istatistik altyapısını kur	KB-12 Marka ve ürün geliştirmeyi destekleyen yeni kurum teşkilatmalarını oluştur
KB-9 Uygun koşullarda finansman desteği sağla			

TEMEL GÖSTERGELER		
2008	Gemi & Yat Sektörü	2023
2,6	İhracat Geliri (Milyar \$)	10,0
%1,92	Dünya Pazar Payı (%)	%2,90
2000-2008 %47,1	Yıllık Ort. Artış Oranı (%)	2008-2023 %9,3

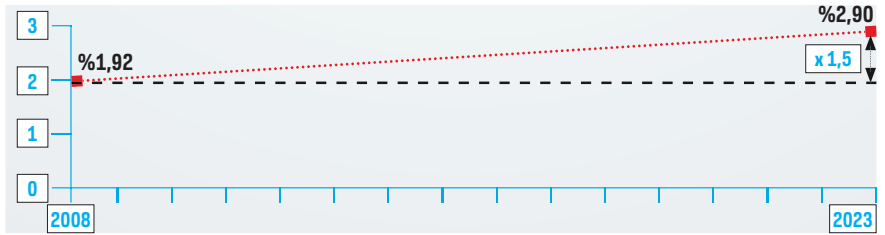
2023 VİZYONU: RAKİPLERİN ÖNÜNE GEÇEREK, SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT BÜYÜMESİ SAĞLAMAK

İHRACAT MİLYAR \$

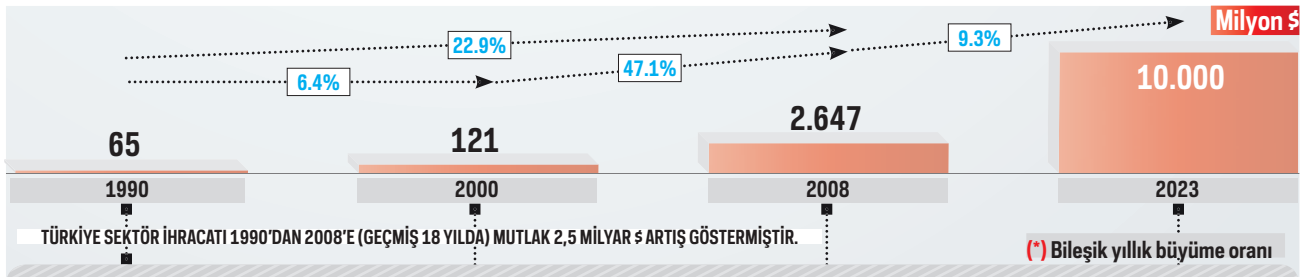
DÜNYA 2023 ÖNGÖRÜSÜ
335-350 MİLYAR \$



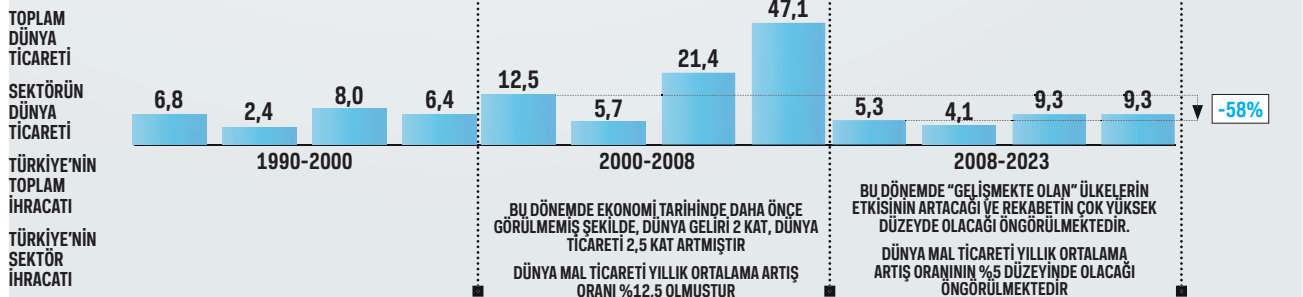
DÜNYA İLGİLİ SEKTÖR TİCARETİ İÇİNDE TÜRKİYE'NİN PAYI %



SEKTÖR DÜNYA TİCARETİ (MİLYAR \$)	138.0	153	237	350		
TÜRKİYE'NİN SEKTÖR DÜNYA TİCARETİ İÇİNDEKİ PAYI (%)	1.56	2.52	2.67	2.4		
YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANI %			9.3%	17,2%		
İHRACAT GELİRİ MİLYAR DOLAR %	2.6	1.8	4.5	10.0		
	1.5 YILLIK DÖNEM		2.5 YILLIK DÖNEM		3.5 YILLIK DÖNEM	
	2008	2013	2018	2023		



YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANI * (CAGR %)





2023 yılında 10 milyar dolarlık ihracat hedefleyen gemi ve yat sektörü geçirdiği zor günlere rağmen bu hedefe olan inancını koruyor. Sektör büyüme konusunda desteğe ihtiyaç duyarken, offshore inşaları da gemi sanayi için çıkış kapısı olabilir.

Ülkemiz gemi sektörünü bu günlerde en çok kriz sözüyle anıyoruz. 2008 yılı öncesi ve 2008 yılı sonrası olmak üzere sektör için iki dönemden bahsedebiliriz. Zira sektör 2008 yılından önce 5 yıl sonrasına kadar dolu olan sipariş defterleri, krizle birlikte azalmaya başladı. 2008 yılında dünya gemi pazarından yüzde 1,87 pay alan ülkemiz gemi sektörünün 2012 yılındaki payı ise yüzde 0,6'larda kaldı. Sektör temsilcileri 2013 yılından itibaren gemi ve yat sektöründe yavaş da olsa bir iyileşme beklendiğini söylüyor.

Sektör yeniden 2008 yılı öncesi günlerini arasa da daha uzun soluklu hedefleri de ihmal etmiyor. Önce hedef 2013, sonra da 2023. Gemi ve yat sektörü bilindiği üzere 2023 yılında 10 milyar dolarlık ihracat hedefliyor. Sektör bu hedefe ulaştığında dünya gemi ticareti içindeki payını yüzde 2,90'a çıkarmış olacak. 2023 yılında sektörün dünya ticaretinin 350 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor. Yani 2008 yılında dünya sektör ticaretinin 138 milyar dolar olduğu düşünülürse 2023 tah-

minleri dünya sektör ticaretinin iki katından fazla büyüyeceğini gösteriyor.

Askeri projeler için geç kalındı

Sektörün kısa ve uzun vadeli hedefleri bunlar. Ancak bunları gerçekleştirmek için firmaların bireysel çabaları yetersiz elbette. Sektörün yeniden eski günlerine dönmesi ve bu güvenle geleceğe bakabilmesi için devlet desteği çok önemli. Zaten kriz döneminde gemi sektörü ayakta kalan ülkelere bakıldığında arkalarında dolaylı ya da direkt devlet desteği görmek mümkün. Devlet desteğini arkasını alan Uzakdoğu ülkeleri ve özellikle de Çin, dünya gemi sektöründeki pazar payını giderek yükseltti. Türkiye de gemi inşa sanayisine destek vermek amacıyla askeri ve kamu projelerini tersanelere yönlendirmeye başladı. Bunun kalıcı bir çözüm olmadığını söyleyebiliriz zira mevcut tersaneler içinde bu projeleri gerçekleştirebilecek tersane sayısı belli. Gemi ve Yat İhracatçıları Birliği Başkanı Başaran Bayrak, hayata geçirilen askeri projeler için geç kalındığını ifade ediyor ve "Özel sektörümüz bu konuda başarı-

sını kanıtlamış hatta komşu ülkelere de siparişler almayı başardı" diyor.

Niş ürünler rekabette fark yaratır

Sektör için verilen teşviklerin yetersiz olduğunu belirten Bayrak "Hatta dünyada destek görmeyen tek gemi inşa sektörü ülkemizdedir desek yanlış olmaz" diye konuşuyor. Sektörün daha çok niş ürünlere yönelerek kendine rekabet avantajı sağlayabileceğini söyleyen Bayrak, "Afrika gibi yeni pazarlara açılmak, yoğun ticaret açığı verdiğimiz ülkelere barter şeklinde ticareti geliştirmek, alıcı müşterilere ihracata yönelik uzun vadeli kredi imkanı tanımak sektörümüz için birer çıkış unsuru olarak değerlendirilmeli" diye anlatıyor. GİSBİR Başkanı Murat Kıran da offshore inşalarına dikkat çekiyor. Kıran konuyla ilgili şunları söylüyor: "Dünyada geçen yıl offshore inşasına 160 milyar dolar harcandı. Türkiye offshore pazarından hiç pay alamıyor. Bunun için referansa ihtiyaç duyuluyor. Eğer ülkemizde gemi sanayicileri olarak bu platformları kurarsak referansımız da olacak."

Sektörün nabızı Avrasya Boat Show'da attı



Dünyanın kapalı alanda düzenlenen en büyük ikinci deniz fuarı Avrasya Boat Show 15-24 Şubat tarihleri arasında ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile gerçekleşti. Fuarda ilginç ürünler de sergilendi. 300 metreye kadar kumanda edilebilen av teknesi Koltana, dünyaca ünlü yat üreticileri tarafından tercih edilen, Avrupa mühendisliği işçiliği ve teknolojisi ile İtalya'da üretilen Navisystem, doğa ve çevre dostu özelliği ile fiber, ahşap yat ve teknelerin zehirli boya sökümünü gerçekleştiren The Soda Works, deniz altını ve balığı

fotoğraf kalitesinde gösteren ClearPulse ve DownVision teknolojisi, dünyanın ilk aktif Noise Cancelling, DSC, GPS ve MOB özellikli deniz telsizi ICOM IC-M91D, deniz suyu ile temas ettiğinde otomatik olarak şişen Plastimo 150N can yeleği, Arthor Güç Sistemleri standında sergilenen Türk Loydu 'na sahip ilk ve tek yüzde 100 yerli deniz motoru Ford, teknelerin vazgeçilmez aksesuarı olmaya aday, piyasadaki en hesaplı ve hafif karbon pasarellar olan Mata Carbon fuardaki yeni ve farklı ürünler arasında bulunuyor.

Çin gemide Türkiye'yi tercih etti

Dünya yük ve yolcu gemi siparişlerinin yüzde 85'ini alan Çin, askeri harp gemi siparişi için Türkiye'yi tercih etti. 18 ülkeden katılımla gerçekleştirilen 12. Europort İstanbul Fuarı'na Çin Halk Kurtuluş Ordusu Deniz Kuvvetleri Komutanı Koramiral Shiliang Su'nun başkanlığında 6 kişilik bir heyet katıldı. Heyet, anlaşabilirlerse Türkiye tersaneleri ile çalışmak istediklerini söyledi.



Türkiye Pakistan'a askeri gemi yapacak

Pakistan Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın ihtiyacının karşılanmasına yönelik olarak Karaçi Tersanesi'nde inşa edilecek denizde ikmal tankerinin tasarımı ve ekipman ihalesini Türkiye kazandı. Pakistan Savunma Bakanlığı ile

Savunma Teknolojileri Mühendislik alanında imzalanan sözleşme, geminin tasarımı, malzeme, ekipman, yedek parça, test ve tecrübelerin yapılması, tersane ve kullanıcı eğitimleri ile danışmanlık hizmetlerinin verilmesini de kapsıyor.

İLK YERLİ ARAŞTIRMA GEMİSİ DENİZE İNDİ

TÜRKİYE'NİN ilk yerli yapımı deniz araştırma gemisi olan TÜBİTAK Marmara Tuzla'daki Çeksan Tersanesi'nden denize indirildi. Geçtiğimiz aylarda gerçekleşen geminin denize indirme töreninde devlet temsilcileri de hazır bulundu. TÜBİTAK Marmara gerekli donanımların eklenmesinin ardından Mayıs ayı sonunda deniz araştırmaları yapmaya başlayacak. Çeksan Tersanesi YK Başkanı Başaran Bayrak "Bu gemi, teknik ve teknolojik bir gemidir. Yerli dizayn bir gemidir. Elbette iç hat donanımlarını yurtdışından temin ettik ancak bilindiği gibi her ürünü imal etmemiz gerekmiyor. Bazı ürünleri de bu konuda uzmanlaşmış yerlerden almamız daha doğru bir tercih. Gemi, denizin dibinden 3 bin metreye kadar aynı anda birçok numune alıp test edebilir. Gemimize daha başka ekipmanlar da ilave edilebilecek ekipmanlar da mevcuttur. Bu gemiyle birlikte anlaşılmalıdır ki, Türkiye tersaneciliği araştırma gemisi yapabilecek kabiliyettedir. Kamu kurumlarının Türkiye tersanelerini tercih etmesi arzumuzdur" dedi.



Sektörel takvim

2013 YILI YURTDIŞI OTOMOTİV FUAR TAKVİMİ

ETKİNLİK	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	BEIJING/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

ETKİNLİK	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. ULUSLARARASI 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
ULUSLARARASI KUZAY AMERİKA OTO SHOW	14-15 OCAK	DETROIT/ABB	www.naias.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
ULUSLARARASI 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-ULUSLARARASI GEMİ GERİDÖNÜŞÜM KONFERANSI	7-9 NİSAN	MALMÖ/İSVEÇ	www.wmu.se

iLAN

DÜNYANIN TERCİHİ! TÜRKİYE’NİN GURURU!



www.isuzu.com.tr facebook.com/isuzuturkiye twitter.com/isuzuturkiye



**Isuzu, 9 yıldır küçük otobüste ihracat lideri.
Bu gurur hepimizin!**

Isuzu Çağrı Merkezi : 444 4 ISZ
444 4 479

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR