

Kuyu mu derin, ip mi kısa?

Sektörel sivil örgütlerde sorumluluk üstlenenler, mensubu oldukları kesimi en üst düzeyde temsil etmek onuruna mazhar olmuşlarsa, sadece kendi ülkelerinin ve sektörlerinin değil, rakip veya tehdit gördükleri ülke ve sektörlerin de nereden nereye geldiğini çok iyi bilirler. Yapılan doğru ve yanlışları daima bir nedensellik sorgusundan geçirmek onların yaşam felsefesidir, eleştirel bir yaklaşım ortaya koymak ve yol gösterici olmak zorunda hissettirir. Büyük fedakarlık içeren çabaları nadiren karşılık bulsa da, esasen subjektif nedenlerle değil, sektörlerinin ve toplumun beklentilerinden yola çıkarlar. Sevgili Başkanımız Adnan Dalgacı'nın yüksek deneyim ve takdire şayan sorumluluk bilincinin bir ürünü olan "Yüzleşme" adlı eserinin, hemen her sayfasında okurunun kafasına soktuğu hesaplaşma sorusu, "kuyu mu derin, ip mi kısa?" tarihsel döngümüz içinde mutlaka yanıtlamamız gereken bir sorudur. Yüzleşme'nin, son cümlesiyle göreve çağırıldığı genç nesillere ışık olacağına inanıyorum.

MAKİNE BÜTÜN İNSANLIĞI AYDINLATAcak BİR YILDIZ
Bundan 10 yıl kadar önce, "Türkiye'nin Makinecileri" markası ile yola devam etme kararını sektör olarak verdiğimiz ve loğomuzu Türkiye'den yükselip, sadece kendi sektörünü veya ülkesini değil bütün insanlığı aydınlatacak bir yıldız olarak belirlediğimiz günlerde, hatırlıyorum, çekinenlerimiz olmuştuk. Fazla iddialı vevanlar da vardı, sektörel tevaazumuzla bağdaştırmayanlar da. Oysa marka üstatlarımız, başarıları olmanın ilk şartının, tam da böyle ürktüücü bir vizyon beyamı ile meydana çıkmak, işe girişmek olduğunu salık veriyorlardı. Loğomuz bir nevi taahhüt idi. Ki hep böyle algılanması dileğimizeyizdir. Markamız ise odağımıza makinelerimizi değil, fakat onun arkasındaki aklı koyuyorduk: Sorgulamaktan, araştırmaktan, bilmekten, söylemekten korkmayan, mücadeleden yılmayan makine imalatçımız... Bu yıldız hepimiziz. Bu büyük ailenin her mensubu, her örgütü, her yöneticisi veya başkanı bu sorumluluğu içselleştirmek durumundadır.



Kutlu KARAVELİOĞLU - MAİB Başkanı

Son 10 yıl, makine imalat sektörümüzün örgütsel bütünlüğünü tesis etmesi, iç ahengini pekiştirme ve tıkr tıkr işler hale gelmesi yönünde Türkiye'ye çok önemli kazanımlar sağladı. Sektör ortak menfaatleri etrafında uzlaştı, kenetlendi. Firmalar ve dernekler, Türkiye'den yükselen yıldızın bir parçası olduklar, ışığını çoğalttılar. Sektör temsilcisi başkanlar kurumlarını

dirayetle yönetip, yönlendirdi. Yaşanılan küresel sıkıntıların Türk makine imalat sanayine açtığı hareket alanları, firmalarımıza ve alt sektörlerimize iyi değerlendirildi.

HIÇBİR ZAMAN KONFOR HİSSİ DUYMAYACAĞIZ

25'e yakın alt dalgamızın hemen tamamında mevcut esnek ve dinamik üretim altyapımız bu krizlerde defalarca sınanmıştı, salgın dönemini de en kolay atlatanlardan olduk. Rakiplerimizden çok hızlı artan yatırım, üretim ve dış ticaretimizle dikkat çeker hale geldik. Makinelerimiz çeşitlenmeye, teknoloji sınıfları yükselmeye devam ediyor. Üstelik son iki yılda kurulan 100'ün üzerinde Ar-Ge merkezimizin ürünleri henüz yeni yeni ticarileşiyor.

Peki, önemli bulduğumuz bütün bu ilerlemeler bize, Adnan Başkanın yüzleşme cesareti gösterdiği "vasatlık" a rağmen konforlu hissettirebilir mi? Elbette hayır. Hemen her konuşmasında dile getirdiği gibi "son 60 yılda iki ülke var üst liğe çıkabilen, ki onlar makine, elektronik ve yazılım öncülüğünde başarımlar, ama 20 ülke var vasatlığa erişen." Yani giderek daha kalabalıklaşan bir klasmada, giderek daha sıkışan bir alanda mücadele ediyoruz. Bütün ülkeler kendi makinesini üretmenin peşinde ve gelişmekte olanların payı artıyor. Rekabet alabildiğine agresif; açık ve örtülü devlet destekleri alabildiğine yoğun. Bu yüzden bizim sektörümüz her ülkede stratejik ve bilâ kaydız şart öncelikli, yani imtiyazlı.

SEKTÖREL ÖRGÜTLERİMİZ SÜRÜKLEYİCİ OLMALI

Önümüzde bütün endüstriyel alanların dönüşeceği ve temel sorumluluğu da makine imalatçıları ile sistem eyleyicilerin üstleneceği yeni bir küresel dönem açılıyor. Bu dönüşüm, büyük finansal ve sosyal maliyetlere rağmen gerçekleşecek. Liberal politikaların ulus devlet sermaye çekişmesinden daha çok, sosyal

maliyetleri nedeniyle gözden düştüğü, üretimin paylaşımı ve dış ticaretin hegemonik mücadelesinde önemli silahlara dönüştüğü günümüzden bakarak nasıl bir endüstriyel dönüşüm tasavvur edebiliriz. Bu dönüşümün öncülüğünü yapacak olanlar ne murad ediyorlar ve sektörel örgütlerimiz nasıl bir okuma yapmalı?

Endüstride yeni bir çağın başında olduğumuz, belki 10 yılı aşkın zamandır dillerde. Körünflü tarifleri başlatan, giderek somutlaştı. Bu çağa özellik katan, ya da mesnet olan şey, Almanların deyimi ile Sanayi 4.0, Amerikalıların deyimi ile Nesnelerin İnterneti ve Yapay Zeka. Bizdeki adı Milli Teknoloji Hamlesi.

Hangi kavram ve içeriği ele alırsak alalım, endüstrideki yansımaları, dijital tekniklerin egemen olduğu bir sanayi evresinde olduğumuza işaret ediyor. Üreteceğimiz ve ihraç edeceğimiz her bir ürün ya da hizmet, deyim yerinde ise 'akıllı' olmak zorunda. Sadece nihai ürünlerimiz değil, bu akıllı ürünleri üretecek proses ve iş süreçlerimiz, yatırım araç ve gereçlerimiz de akıllı olmak durumunda. Bu elbette çok zorlu bir süreçtir ama bu sürecin ana motoru her ülkede makine imalat sanayidir. Bugün belli alanlardaki kamu politikalarında, özellikle de pilot tayin ediliğimiz Hamle Programı'nın son çağrısında bunun karşılığını nihayet görmek bizleri mutlu etmelidir.

ENDÜSTRİDE YENİ KAPISMA ALANLARI OLUŞUYOR

Endüstriyel yaşama girmiş olan ikinci ve önemli bir başka husus ise büyümeyi sürdürülebilir kılmak. Endüstride büyüyerek ekonomiyi büyütme meselesini Avrupa Birliği "Yeşil Mutabakat" konsepti ile formüle etti. Endüstride, bir bütün olarak ekonomide "Mutabakat" denince akla ilk gelen 1933-38 yılları arasında dönemin ABD Başkanı Franklin Roosevelt'in dünyanın ekonomik buhrandan çıkışı için

önerdiği ve uyguladığı büyüme modeli "Yeni Mutabakat" (New Deal) hatırlara geliyor. O dönemde dünyanın diğer ülkeleri bu model etrafında kendi büyüme modellerini geliştirmiş ve pozisyonlarını almışlardı. ABD'in Trump zamanında başlattığı yeniden sanayileşme hamlesine, şimdi AB, açıkladığı yeşil mutabakatla karşılık veriyor. Endüstride sürdürülebilirlik için karbon nötr kıta, onarılabilir, yeniden kullanılabilir ürün, atıkların dönüşümü, döngüsel ekonomi gibi türlü başlıkla bezenmiş yeni bir endüstriyel büyüme modeli sunuluyor.

ABD ve Çin tarafından da oldukça ciddiye alınan bu modellerin geleceğin sanayisinin hangi sütunlar üzerinde yükselceğini de bir bakıma tayin etmektedir. Endüstride rekabet ve farkındalık, teknoloji ile birlikte yeşil mutabakat zemininde yürüyecektir. Bu konudaki AB Komisyon raporlarının detaylarını bu hafta içinde göreceğiz. Bugüne kadar genel çerçevesi, hedefleri belirtilen bu modelin nasıl bir yöntemle pratiğe geçeceğini bu haftadan itibaren öğreneceğiz. Sımda karbon vergileri ve/veya pazarda tüketim vergileri gibi kaynaklarla finanse edilecek bu büyük snai dönüşümün sadece sektörümüz için değil, ülkemiz için ne yükler getireceğini ve bunları hangi plan ve programlarla göğüleyebileceğimizi ancak görüp tartışabileceğiz.

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ YENİ'Yİ YAZMAYA HAZIR

Hali hazırda ABD yönetimi bu model veya hedefler konusunda iyi niyet belirtmiş olsa da büyük zorluklar yaşayacağı anlaşılmaktadır. Çin yönetimi de bu hedefler doğrultusunda hareket edeceğini ilan etmiş fakat detaylı plan ve programlarını sene sonunda açıklayacaktır. Agresif stratejileri ile kendisini büyük bir tehdit olarak gören rakiplerinin argümanlarını doğrular durumdaki bu ülkenin, nasıl bir program izleyeceği merak konusudur. Küresel platformda standartların harmonizasyonu için birçok çalışmanın yapıldığı ve Çin'in ISO ayna komitelerindeki temsil gücünün hızlı arttığı bir süreçte, iç pazarda kullanılan standartlar içinde ISO ve IEC normlarının payı yüzde 25 seviyesine ne sebeple gerilemiştir...

Özetle, sektörümüzde, sanayimizi, ülkemizi önemli snavlar bekliyor. Endüstriyel zihniyetin, tekniğin ve doğanın belirlediği, belirleyici olduğu bu yaşam bizleri zaten her gün test ediyor. Refah ve mutluluğa giden yol makus talihle hesaplaşmaktan, yeniyeni ile yanıt vermekten geçmektedir. Biz, Türkiye'nin Makinecileri olarak, gerektiğinde ipimizi uca ekleyerek, Yeni'yi yazmaya hazırız!

#meraklısınamakine

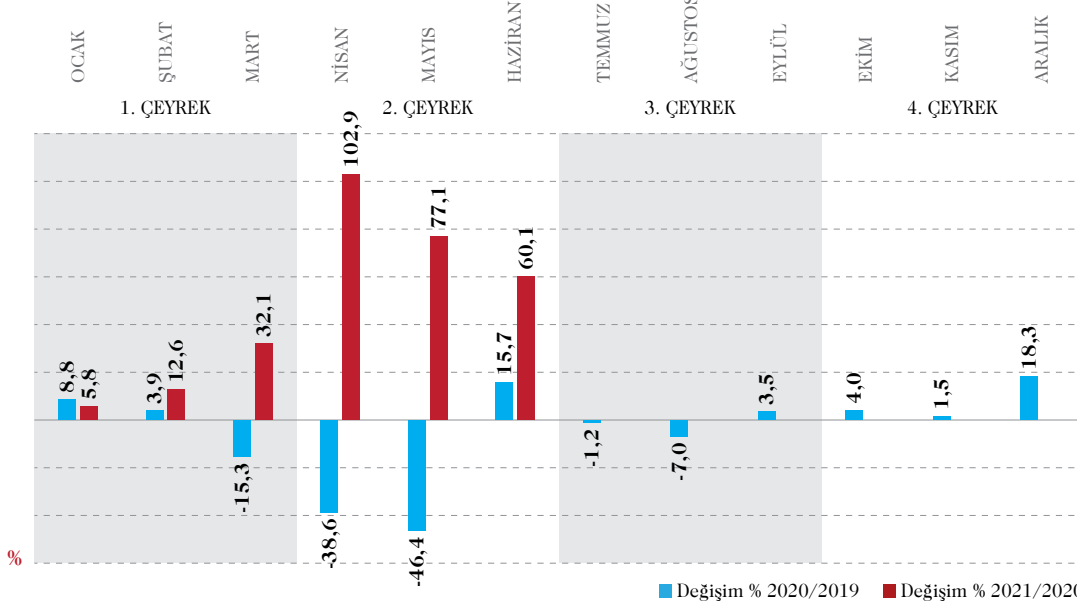
Türkiye'nin Makine Dış Ticareti

Dönem	İhracat			İthalat		
	Milyar \$		%	Milyar \$		%
	2019	2021	Değişim	2019	2021	Değişim
Mayıs	1,9	1,8	-5,0	2,2	2,7	21,6
Ocak-Mayıs	8,3	9,3	12,0	9,9	13,7	38,0
Son 12 Ay	18,4	21,1	14,2	25,2	32,1	27,8

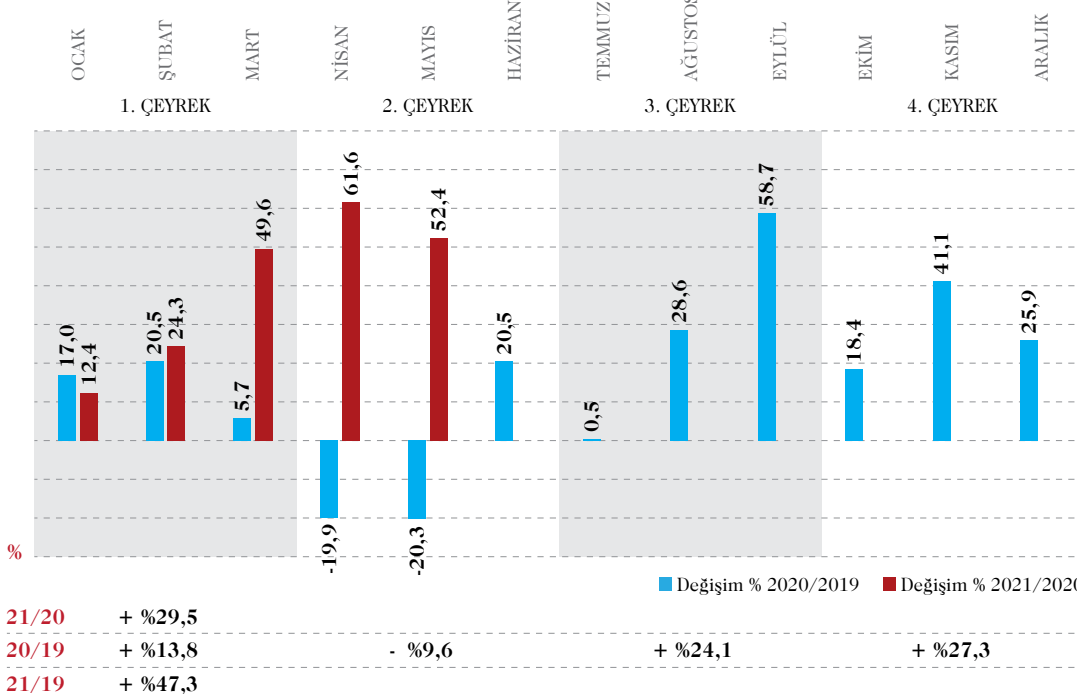
Türkiye'nin Makine Dış Ticaretinde İlk 10 Ülke (Ocak-Mayıs)

Ülke	İhracat				Ülke	İthalat			
	Milyon \$		%			Milyon \$		%	
	2019	2021	Değişim, 21/19	Pay, 2021		2019	2021	Değişim, 21/19	Pay, 2021
Almanya	1.135	1.354	19,3	14,6	Çin	1.688	3.401	101,4	24,8
ABD	618	621	0,5	6,7	Almanya	1.821	2.435	33,7	17,8
B. Krallık	430	503	16,9	5,4	İtalya	976	1.345	37,7	9,8
İtalya	429	490	14,0	5,3	B. Krallık	725	699	-3,5	5,1
Fransa	402	482	19,9	5,2	ABD	809	668	-17,4	4,9
İspanya	311	347	11,7	3,7	Japonya	435	570	30,9	4,2
Rusya	210	330	56,8	3,6	Polonya	266	515	93,7	3,8
Özbekistan	173	311	79,8	3,4	Fransa	379	403	6,4	2,9
Polonya	203	258	26,8	2,8	Güney Kore	237	385	62,4	2,8
Irak	225	241	7,5	2,6	Hindistan	172	296	71,6	2,2

Makine İhracatı



Makine İthalatı



Kaynak: TÜİK

Bu yıl da şükranlarımızı sunarız!

Makine İhraatçıları Birliği 2020 yılında ihracatta en yüksek performans gösteren firmaları açıkladı. Bu yıl da her kategoride en fazla makine ihracatı gerçekleştiren 5 firmaya,

2020'de ve son beş yılda en çok artış sağlayan üyeler Türkiye'nin Makinecileri tarafından 155 plaket takdim edildi. Listede yer alan 132 firma Türkiye'nin geçtiğimiz yıl serbest bölgeler

dahil kaydettiği 18,5 milyar dolarlık makine ihracatının yüzde 20'sini gerçekleştiren. Türkiye'nin Makinecileri Başkanı listesinde MAİB Yönetim Kurulu üyesi 6 firma yer alıyor.



Çalışkan sektörün çalışkan dernekleri

Kamu ve altyapı hizmetlerinin aksamadan sürülebilmesi için her koşulda açık kalması gereken sektörlerin başında gelen makine sanayisinde faaliyet gösteren firmalar, 2020 yılı dünyadaki rakiplerine göre başarılı sonuçlara kapattılar. Makine sektörünün farklı alt dallarında faaliyet gösteren imalatçılar, bu zorlu süreci dernekleriyle iş birliği içinde yönetmeye çalıştılar. Makine sektörünün en büyük bilgi ve deneyim platformları olan MAKFED üyesi derneklere, bu dönemi nasıl yönettiklerini sorduk. Dernek yöneticilerinden pandemi sürecinde yürüttükleri yenilikçi faaliyetleri ve geleceğe dönük yeni planlarını dinledik.

“Pandemi sürecinde oluşan avantajlarımızı kullanmayı amaçlıyoruz”



Adnan DALGAİRAN
MAKFED Yönetim Kurulu Başkanı

Pandemi yılı olan 2020'de ihracatımız yüzde 5,6 düşüştü 18,4 milyar dolara gerilerken, makine ithalatı yüzde 14,6 artışla 28,4 milyar dolara yükselerek dış ticaret açığımızı yeniden 10 milyar doların üzerine taşıdı. İhracatta 2019 rakamlarının üzerine çıktığımız 2021 yılında Almanya, ABD, İngiltere, Fransa ve İtalya en önemli pazarlarımız olarak yerlerini korudu. Son iki yılın artışı dikkate alındığında Ukrayna ve Özbekistan'da artış yüzde 100 civarında iken Rusya, İran ve Mısır'da yüzde 50'yi aşan ve İspanya'da ise yüzde 30'ları bulan ihracat artışı oldu. Böylelikle bazı yeni ülkeler de önemli pazarlarımız arasına girdi. Türkiye'nin Avrupa'ya mal satmak isteyenler için stratejik bir önemi bulunuyor ve sektörümüz yükselen performansıyla bütün krizleri lehine çevirme yeteneğine sahip olduğunu her fırsatı gösteriyor. Pandemi sebebiyle Avrupa devletlerindeki sıkıntılar devam ederken sektörümüz bölgede artan faaliyetleriyle, sınav ve teknolojik iş birliklerinden aldığı payı arttırma eğilimini sürdürüyor.

“Dampingli ve düşük teknolojlili makine ithalatı tehlike”

Pandemi sürecinde dünya pazarının daralması karşın, tüketimdeki farklılaşma ile küresel imalat sanayi yatırımlarının hızla yenilenmesi

nedeniyle artan talebe yanıt verebilmek için yoğun gayret gösterdik. Firmalarımızın, seyahat imkânlarının kısıtlandığı bu dönemde, uzaktan erişimi mümkün kılan teknoloji uygulamalarına odaklanmasa, sektörün dijital dönüşüm çalışmalarını da ivmelendirmiş oldu. Pandemi sürecinde oluşan avantajlarımızı kullanmayı amaçlıyoruz.

Bununla birlikte, pandeminin küresel tedarik zincirlerini yeniden şekillendirmesinin ülkemizde birçok sektöre olan olumlu yansımaları da makine talebini hızlandırdı. Ancak, ithalatın kaygı verici düzeyde artışına neden olan bu durum, makine dış ticaret açığının yılın ilk çeyreğinde yüzde 29 artarak 2,8 milyar dolara kadar yükselmesine neden oldu. Bu durumu daralan dünya ticareti karşısında, özellikle Uzak Doğulu rakiplerimizin uyguladığı agresif fiyatlandırma politikaları da tetikledi. Dolayısıyla, ülkemiz ekonomisi için önemli bakımından, enerjiden sonra en çok dış ticaret açığına sebep olan makinelerin ithalatının artışına karşı tedbirler alınması; en azından ithalatı destekleyen unsurların yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Üretimimiz yüzde 60'ını ihraç eden bir sektör olarak iş talepten sadece yüzde 33 pay alabiliyor olmamız sorunlu bulunuyor. Derinlemesine analiz ettiğimizde, Batı'dan gelen kaliteli ve kredili malların değil, Doğu'dan gelen damping-

li ve düşük teknolojlili malların tehlike oluşturduğunu görüyoruz. Uluslararası ticaret esasları doğrultusunda oluşturulan vergilerin yatırım teşvik uygulaması ile geçersiz kılması, sektörümüz aleyhine oluşturduğu haksız rekabet kadar ülke ekonomisine de büyük zarar veriyor. Bu doğrultuda, 11. Kalkınma Planı'ndaki, yatırım teşvik mevzuatının günün ihtiyaçlarına göre elden geçirilmesi tedbirleri ışığında, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın 29 Haziran tarihli düzenlemesini çok faydalı buluyoruz. Ayrıca, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası ve İller Bankası başta olmak üzere kamu bankalarının yatırım finansmanında yerli malı destekleyen uygulamaları geliştirilmesini ve kamu özel iş birliği projeleri başta olmak üzere kamu alımlarında yerli malı kullanımını teşvik eden düzenlemelerin geliştirilmesini de faydalı buluyoruz.

“Kapasite Kullanım Oranlarımız tekrar yüzde 75'lerde”

Pandemi döneminde Türkiye Makina Federasyonu olarak, Koronavirüs Etkileri ve Tedbirleri Değerlendirme anketleri yaparak, yaşanan sıkıntılar hızla tespit etmeye ve çözüm önerilerinin geliştirilmesine katkı sağlamaya çalıştık. Anket sonuçlarına göre pandemi döneminin, KOBİ niteliğine haiz sektörümüzdeki firmaların finansal kırılganlıklarını arttırdığını

gördük. Sektör olabildiğince ihracat odağını sürdürürken, bir ara yüzde 50'lere düşen kapasite kullanım oranımızı tekrar yüzde 75'lere taşımasını bildik. En önemli sermayemiz olarak gördüğümüz beşeri kaynağımız olan istihdamı da karşılıklı fedakarlıklarla koruyabildik. Salgın dönmeyen yaşandığı 2020 yılı aşıldığı 2021'de günümüzde geldiğinde, yaşanan sorunların başında kur hareketliliği, likidite problemi ve seyahat engelleri gelmeye devam ediyor. Ödemeler dengesindeki bozukluklar, salgının küresel etkilerine bağlı olarak gelişen ara girdi fiyatları artışı kadar, arz sorunları ile ihracatı zorlaştıran navlun maliyetleri ve operasyonları odaklanılması gereken güncel sorunlar olarak ifade ediyor. Faizlerin yükselmesi ve devreden KDV alacakları ise finansmana erişimi zorlaştıran unsurların başında geliyor. Gelir ve kurumlara vergisi oranlarının düşürülmesi, SGK ödemelerinde kolaylıklar sağlanması, kamu alımlarıyla sanayinin desteklenmesi ve kamu alacaklarının hızlandırılması anketlere katılanlar tarafından önerilen öncelikli tedbirler arasında yer alıyor.



MAKFED
Türkiye Makina Federasyonu



İsmet TOKTAŞ
AIMSAD Yönetim Kurulu Başkanı

“Pandemiye rağmen firmalarımız çalışmayı hiç bırakmadı”

Ağaç işleme makine sektörü, 2020 yılında hem ihracatta hem de üretimde kendi rekorunu kırarak çok önemli bir başarıya imza attı. Firmalarımız bu dönemde çalışmayı hiç bırakmadı, yatırımlarına ve üretimlerine son hız devam etti. Pandeminin birçok sektörü olumsuz yönde etkilediği yılda sektörümüz tarafından 110 milyon dolarlık ihracat ve 255 milyon dolarlık makine üretimi gerçekleştirildi. Firmalarımızın, yurt dışına yönelik uyguladıkları doğru pazarlama yöntemleriyle bu süreci başarılı bir şekilde yönettiklerine inanıyoruz. Dernek olarak biz de bu zorlu süreçte üye firmalarımızın satışlarının arttırılması yönündeki çalışmalarını titizlikle sürdürdük. Firmalarımızın menfaati için neler yapabileceğimizi belirleyip, kendimize bir yol haritası oluşturduk.

Bu doğrultuda, pandeminin başlangıcından çok kısa bir süre sonra, 2020 yılı Nisan ayında www.turkishwoodworkingmachinery.com portalını yayına aldık. Portalımızın daha fazla firmaya ulaşabilmesi ve dolayısıyla üyelerimize daha fazla katkı sağlama için de reklamlar vererek süreci hızlandırdık. Bir ikincisi, firmalarımızın ihracatına önemli ölçüde katkı sağlayan WoodTech Fuarımızı pandemi önlemleri çerçevesinde Ekim ayında gerçekleştirdik. Fuar süresince yaptığımız görüşmeler sonucu, firmalarımızın önemli ticari iş birliklerine imza attıklarını gördük. 2021 Mart ayında ise Dubai'de gerçekleştirilen, Wood Show Fuarı'nda üye firmalarımız ile birlikte yerimizi aldık. Bu fuar da firmalarımızın önemli iş birlikleri yapmasına vesile oldu.



Osman TÜRÜDÜ
AKDER Yönetim Kurulu Başkanı

“Eğitime ve üretime devam ediyoruz”

AKDER olarak 2020 yılı boyunca eğitimlerimizi, katılımı sayımı azaltarak ve daha butik eğitimler vererek sürdürdük. Nisan-Mayıs ve Kasım-Aralık aylarında eğitimlere ara vermek zorunda kalmamıza rağmen, 2020 yılında 12 eğitim düzenleyerek 97 katılımcı hizmet verdik. 3-6 kişilik bu eğitimlerin katılımcılarından daha çok beğenildiğini fark ettik. 2021 yılında da daha butik ve müşteri yerleşkesinde eğitim verecek şekilde eğitimlere devam ediyoruz. En büyük sermayemiz insan kaynağının mesleki kalitesi arttıkça, yapılan ürün ve hizmetlerin de kalitesinin artacağını düşünüyoruz. Pandemi sürecinde Avrupa Akışkan Gücü Komitesi'nin toplantıları video konferanslarla yapıldı. Sektörün dünya ve Avrupa'da yaşadıkları gelişmeler de raporlar halinde

üyelerimizle paylaşıldı. Bu süreçte her ülke pandemiden farklı oranlarda etkilendi ve sektörel olarak farklı küçülmeler gösterdi. Türkiye hidrolik pnömatis sektörü ise yılı diğer ülkelere göre çok daha az etkilenerek atlattı. Ülke insanımızın kriz yönetimindeki yetkinliği ve pratikliği de bu konuda bize yardımcı olmuş olabilir. 2020 yılından edindiğimiz en önemli sektörel bilgi, makine sektörünün tam da merkezinde olarak sorumluluğumuzun çok yüksek olduğudur. Bir yapının tamamlanabilmesi için yapının alt parçalarının hızla tedarik edilmesi gerekiyor. Üyelerimizin bu konudaki çabalarını oldukça dikkat çekiydi. Üyelerimiz esnek üretim teknikleri, stok imkânları ile ülkemiz makinelerini destekleyebilmek için ellerinden geleni yaptı.



Cem BÜYÜKÇINGİL
AMD Yönetim Kurulu Başkanı

“Üyelerimizin dayanışma, teknik ve mühendislik konularında gelişimleri için çalışıyoruz”

Faaliyet alanımızın ambalaj ve paketleme makineleri üretimi olması nedeniyle, belki de pandemi-den az yara alan sektörlerden biri olduk. Özellikle hijyen konusunun ön plana çıkması, maskeden dezenfektan ürünlerine, gıdaların kapalı ambalajlanmasından tesislerin üretim proseslerine el değmeden ürünlerin paketlenmesine kadar hijyen konusundaki hassasiyetlerin oluşması, ürünlerimize olan talebin artmasına sebep oldu. Pandemi sırasında da en çok temizlik, ilaç, kimya ve hijyen sektörlerinde büyüme gerçekleştirdik. Ülkemizde üretilen ambalaj makineleri dünyanın 141 ülkesine ihraçat edilmektedir. Dolmuş makinelerinden, şirinklemeye, dozajlanmadan paletlemeye kadar çok geniş bir yelpazede makine ve sistemler üreten sektörümüz; ihracatını 2021

yılı Ocak-Mart döneminde 2020 yılının Ocak-Mart dönemine göre yüzde 60,8 arttırmıştır. Her geçen gün daha çok ihracat yapmayı hedefleyen sektörümüzün amacı üretiminin en az yarısını ihraç etmek için çalışmaktır. Cezyayr, İran, Irak, Mısır ve Rusya değer bazında en çok ambalaj makinesi ihracatı yaptığımız ülkeler olarak en çıkmaktadır. Pandemi süreci henüz sürerken, sektörün büyümesi ve global pazarlarda ambalajlama makineleri talebi hızla artmaya devam etmektedir. AMD olarak, ambalaj makineleri ve buna bağlı tamamlayıcı ürünler üreten tüm yerli firmalarda derneğimizin kapısı açıktır. Dernek olarak amaçlarımız arasında üyelerimiz arasında dayanışma, teknik ve mühendislik konularında gelişimlerine katkı sağlamaktır.



Sefa TARGIT
AYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

“Hareket kazanan yeni pazarların kalıcı olması için gayret sarf edeceğiz”

Pandeminin bitmesi ya da aşı uygulamasıyla kontrol altına alınması şartıyla, 2021 yılında asansör sektöründe atılım bekliyoruz. Ertelenen yatırımlar ve özel sektörün ihtiyatlı yaklaşımının biriktirdiği potansiyel, ortamın düzleşme ışığı görüldüğünde çok dinamik talebe dönüşecektir. Askıda olan genel kurulların, fuarların, kongrelerin yapılmasının bir işaret fişegi gibi sektörleri harekete geçireceği umidindeyiz. Konut yatırımlarında dünya çapında duraklamanın yarattığı potansiyel, 2021 ve 2022 de dinamik bir pazara dönüşecektir. Bu açıdan iç pazar yanında ihracatı konusunda da yeni hedefler belirlemeye çalışıyoruz. Çin merkezli üretim ve tedarik konusunda yaşanan olumsuz deneyim, Türkiye gibi önemli bir aksam üreticisi için fırsat yaratacağıdır. Rusya, Ukrayna,

Cezyayr gibi hareket kazanan yeni pazarların kalıcı olması için gayret sarf edeceğiz. Pandemi sürecinde özellikle temasız çağrı sistemi gibi kolay kurulum imkânı bulunan ürünlerin tercih edilmeyle başladığımız gördük. Uzaktan ansasör çağırma ve akıllı yolecu yönlendirme sistemlerinin ofis binalarıyla sınırlı kalmayıp hotel, AVM ve konutlarda da kullanıldığını görüyoruz. Bu konulara yoğunlaşan firmalarımız, yeni ansasörler yanında mevcut ansasörleri bu yönde modernize etme pazarında da rekabetçi olacağız. Asansör ve yürütür merdivenlere karşı oluşacak bir güvensizlik, yeni normale geçişte önemli bir aksaklık yaratacağıdır. Bunu önlemek için derneğimiz ve firmalarımız çalışmalar yapmaktadır. Odaklandığımız ana konu budur.



Mustafa TECDELİOĞLU
BESİAD Yönetim Kurulu Başkanı

“KKO'nın efektif ve planlı kullanımlarla arttırılması önceliğimiz”

Bağlantı elemanları sektörü, bağlantı pandemi sürecinde, normalleşme döneminde ihracata katkı sağlayabileceğine olan inancımızla üyelerimizin ve sektörümüzün tanıtımına yönelik web sitemizi yeniledik. Uzak Doğu'da demir çelik üretiminin çevresel etkenlerle kısıtlanması, Avrupa ülkelerine yönelik taleplerin yakın coğrafyalara ve üretim merkezlerine yoğunlaşması gibi gelişmelerle eş zamanlı olarak gerçekleştirilen web sitemizdeki değişikliklerle ülkemize yönelik talep artışının etkin bir şekilde değerlendirildiğini düşünüyoruz. Dijital alandaki projelerimizle, üyelerimizin üretim becerilerinin, kapasitelerinin ve üretim envanterlerinin; talep sahipleri tarafından daha rahat görülmesini ve temas için daha kolay bir ortam oluşturmaya hedefliyoruz. Üyelerimize yönelik

olarak, sektördeki firmaların kapasite kullanım oranlarının daha efektif ve planlı kullanımlarla arttırılması yönünde girişimlerde bulunuyoruz. Bu sayede, gelecek talep artışlarının yeni yatırımlar ve ekstra maliyet artışları olmadan daha hızlı ve etkin bir şekilde karşılanacağını anlatarak, verimliliğin önemine dikkat çekiyoruz. Derneğimizin yaptığı bu çalışmaların, pandemi etkisi altındaki son bir yılda sektörün direkt ihracat rakamlarında ortalama yüzde 50 artışa aracılık ettiğini söyleyebiliriz. Sektörün ihracatının yıl sonunda %55 artış yakalamasını bekliyoruz. Bu süreçte, özellikle mevcut ilişkilerin olduğu ülkelerle, alışveriş ilişkilerinin geliştirilmesi şvesinde, ihracat rakamlarının arttırılması en doğru yöntem olarak benimsenmiş ve öngörülmüştür. Sektörümüzde ait özellikler nedeniyle bu yöntem daha hızlı ve daha sağlıklı sonuçlar vermektedir.



Cihan ACAROĞLU
EFSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

“Yetişmiş eleman gücü bulmak, en önemli güçlük”

Sektörümüzün verimlilik arttırıcı çalışmalarını gerçekleştirmeye olanak bulduğu pandemi sürecinde, Efsiad olarak biz de üyelerimize faydalı olacağını düşündüğümüz çevrimiçi eğitimler düzenledik. Eğitimlerimiz; şirket stratejisini belirleme, satış takip ve planlama, dijital dönüşüm gibi, değişen dünya ya adapte olmaya yönelik eğitimler oldu. Üyelerimizin ihracatını arttırabilmek için pandemi sonrası gerçekleşecek Rusya ve Almanya'daki fuarlar ile anlaşmalar yaptık. Sektörümüzün Meksika, Çin ve Ukrayna gibi ülkelerdeki fuarlarda temsil edilmesi için çalışmaya devam ediyoruz. Tüm makine imalat sektöründe olduğu gibi, endüstriyel firmalar imalat sektörü de, çok disiplinli bilgi birikimi ve çalışan yetkinliği gerektiren bir sektör olma özelliğini taşımak-

tadır. Sektörümüzün öndeki en önemli güçlüklerden birisi ve uluslararası rekabette elimizi zayıflatan konu yetişmiş eleman gücü bulmakta yaşadığımız zorluklardır. Her ne kadar sektör paydaşlarımız kendi sistemleri için eğitimler ile oluşturmaya çalışsa da, bunlar yetersiz kalmaktadır. Yerli sanayimizin kalkması, imalat sanayimizin gelişebilmesi için ilgili meslek dallarına ayrı bir önem vermeliyiz. Bu konudaki eğitim kurumları müfredatlarını yenilemeli ve sanayinin gereksinimlerine uygun, teori ile pratiği birleştirmiş mühendis, tekniker ve teknisyenler yetiştirmelidir. Bu konuda gelişme kaydedilebilirsek ülkemizin makine sektöründeki gelişiminin çok kısa zamanda önemli mesafeler katılabileceğine inanıyoruz.





Merih ÖZGEN
İMDER Yönetim Kurulu Başkanı

“Yurt dışındaki rakiplerimizden pazar payı aldık”

İş ve inşaat makineleri sektörü, pandeminin ilk dönemlerinde birçok zorluğa karşılaştı. Bu zorlukların başında ise salgının küresel boyutta seyretmesi nedeniyle ihracat pazarlarındaki talep düşüşleri ve komponent diye tabir ettiğimiz ürünlerin kütüğü sebebiyle oluşan değer zincirlerindeki kırılmaya geliyordu. Üreticilerimiz pandeminin en sıkıntılı günlerinde dahi, çalışmalarının büyük fedakârlık ve katkısıyla üretimlerini aksatmadan sürdürdüler. Dünyada sektörümüzde söz sahibi birçok ülkedeki rakiplerimizin önemli kısmı üretimlerini azalttıkları ya da tamamen durdurdukları için bu bize pazar payı alma şansı verdi. Sektörümüz bunun da etkisiyle 2020 yılı genelinde 1,4 milyar dolar değerinde ihracat başarısı gerçekleştirdi. İhracata olumlu etki eden önemli

faktörlerden biri de yurtdışındaki mevcut bayi ağlarını güçlendirmek ve yeni bayilik anlaşmaları yapmak oldu. Dijitalleşmenin önemini gün yüzüne çıkarttığı pandemi döneminde üreticilerimiz dijital pazarlama yeteneklerini çok ciddi oranda artırdı. Avrupa'nın normalleşen ilk bölgelerden biri olması da sektörümüzün bu bölgedeki ilişkilerini olumlu yönde etkiledi.

2020 yılının son çeyreğinde yaşanan yeni bir trend var. Başta ABD ve AB olmak üzere gelişmiş ülkelerdeki özellikle uluslararası operasyon yapan küresel rakiplerimizden kendileri için OEM üretim yapma şeklinde yoğun talep almaktadır. Hem onların teknolojileri hakkında bilgi edinmek hem de kapasite kullanma oranlarımızı yukarı çekmek için bunu önemli bir fırsat olarak değerlendiriyoruz.



Ayk Serdar DİDONYAN
İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı

“Yüksek kalite ve ürün çeşitliliği ile sektörümüzün yıldızı parlıyor”

Hayatımızın önemli bölümünü H kapalı mekânlarda geçirdiğimiz düşünülürse, iklimlendirmenin bir lüks değil, kaliteli yaşamak için ihtiyaç olduğu daha net görülür. İklimlendirme için kullandığımız ürünlerin yüzde 100 taze havalı olarak talep edilmesi, hassas filtrasyon ve dezenfektasyon sistemlerinin önemini anlaşılması ve enerji verimliliğinin önemsenmesi pandemi sürecinin önemli kazanımları oldu. Ürünlerin ve sistemlerin uzaktan kontrol edilebilir otomasyon sistemlerine sahip olması, servis ve bakımın ne kadar önemli olduğunu anlaşmış da olumlu bir gelişmeydi. İSKİD olarak, pandeminin üyelerimize dolayısı ile sektörümüze olan etkilerini ölçülemek ve bu verileri ilgili yerlerle paylaşarak erken önlem alınmasını sağlamak için düzenli aralıklarla anketler yaptık.

Sonuçları TİM, İSİB, MAKFEV ve ulusal medya üzerinden devletin ilgili birimleri ile paylaştık. Yine bu dönemde üyelerimiz Covid-19'a karşı geliştirdiği ürün ve teknolojileri tamtabilmek amacıyla webinar organize ettik. Türkiye iklimlendirme sektörünün yüksek üretim kalitesi ve çeşitliliği ile yıldızın her geçen gün parladığını söyleyebiliriz. Ülkemizin yatırımcı açısından dinamik ve genç bir nüfusa sahip olması, 3 saatlik uçuş mesafesiyle 1,2 milyar insanın olduğu bir pazara ulaşılabilirliği de ne kadar eşsiz bir coğrafi konuma sahip olduğumuz anlamına geliyor. Dünya ile bütünleşmiş açık pazar ve devlet yatırım teşvikleri de yabancı yatırımcıya cazip imkânlar sunuyor.



S. Emre GENÇER
MİB Yönetim Kurulu Başkanı

“Yeni bir anlayışla BDT coğrafyasına açılıyoruz”

Umutla başladığımız 2020 yılını belirsizliklerle geçirmek zorunda kalmıştık. Yılın son çeyreğinde önümüze görmeye başlamış ve ihracatımızı arttırmıştık. Bugün geldiğimiz noktada temel hedefimiz, en büyük misyonumuzu artırarak cari açığı azaltmamak olan Makina İmalatçıları Birliği ve üyelerini motive etmektedir. Bu zorlu dönemde yurt içi ve yurt dışında birçok temasta bulunduk. Sayın Cumhurbaşkanımızla yerli makine imalat sektörümüzün sorunlarını ele aldık. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı başta olmak üzere birçok kamu kurumuyla yakın iş birliği çalışmalarını yürüttük. Rusya'ya bağlı federal bir yapı olan Tataristan'a bir ziyaret gerçekleştirdik. Sonrasında da Cumhurbaşkanımız Sayın Minihanov ile üyelerimizi İstanbul'da bir araya getirdik. Kazan ve İstanbul'da Sayın Cumhurbaşkanımız

ile karşılıklı iş birliği ve yatırım fırsatları üzerine verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Tedarik havuzunu geliştirmek isteyen bazı ülkelerle ilk kez çalışma fırsatımız oldu. Avrupa ülkelerine yakın pazar olmanın verdiği avantajla Avrupa Birliği'ne ihracatımızı arttırdık. Seyahat kısıtlamaları sebebiyle dolaşım düşmesine rağmen elektronik ortamda ticaretin gelişmesiyle Güney Amerika ve Okyanusya ülkeleriyle çalışma fırsatı bulduk. Bu süreçte tıp ve medikal ekipmanlarına yönelik sektörlerde ön plana çıkma fırsatımız oldu. Bazı ülkeler ihtiyaçları doğrultusunda iklimlendirme sistemleri ve oksijen jeneratörleri gibi ihtiyaç açığı oluşan makineler için ülkemizin köklü firmalarıyla iletişime geçtiler. Bu da bize kendimizi kanıtlayabileceğimizi gösterdi.



Nurdan YÜCEL
POMSAD Yönetim Kurulu Başkanı

“Türkiye, özellikle Avrupa pazarının tedarik zincirlerini yenileme sürecine odaklanmalı”

Pompa ve vana sanayisi üretim ve katma değer göstergelerindeki istikrarlı artışıyla makina imalat sanayisinin öncü sektörlerinden. Pompalar ile vanalar değerleri ve işlevleri itibarıyla yatırım malları olarak kabul ediliyor ve çok geniş bir sektörel kullanım alanına sahip bulunuyor. Sektörümüzün 2020 yılı performansını dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmelerden etkiledi. Ancak 2020 yılının ikinci yarısında iç ve dış talepte yaşanan toparlanmayla birlikte üretim artışları ve kademeli iyileşme başladı. Salgın ile birlikte tüm dünyada sağlık ve hijyen koşullarında talep edilen kriterlerin karşlanması için yeni yatırımlara ihtiyaç olacaktır. Özellikle enerji sektörü, alt yapı yatırımları, inşaat sektörü, imalat sanayi ve yatırımlardaki büyüme beklentilerine bağlı olarak ön-

müdeki yıllarda sektörün istikrarlı büyümesine devam edeceği öngörülmektedir. Küresel tedarik zincirinde beklenen bölgeselleşme ve yakından tedarik gibi yeniden yapılanma ile Türkiye'deki pompa ve vana sanayi ihracat payını artırma potansiyeline sahiptir. Ancak, pompa ve vana sanayinde bu potansiyele sahip çok sayıda gelişen ülke bulunmaktadır. Orta Avrupa ülkeleri, Hindistan, diğer gelişen Asya ülkeleri, Meksika ve Brezilya bu ülkelerin başında gelmektedir. Özellikle sektörümüzün bölgesinde en büyük üretim kapasitesine sahip bulunması ve ürün çeşitliliğinin yaygın olması önemli bir avantajdır. Ülkemiz bölgede gelişmekte olan çok sayıda pazara da oldukça yakın konumdadır. Türkiye, özellikle Avrupa pazarının tedarik zincirlerini yenileme sürecine odaklanmalıdır.



Şenol ÖNAL
TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı

“Uzaktan erişimli etkinliklerle ihracata katkı sunmaya çalışıyoruz”

2020 yılı itibarıyla, biri son aylarına girmiş aktif iki Ur-Ge Projesimiz olmakla birlikte salgın şartları ve seyahat yasakları nedeniyle herhangi bir yurt dışı pazarlama faaliyeti gerçekleştiremedik. Bununla birlikte özellikle uzaktan erişimli etkinliklerle sektörün ihracat gelişimine katkı sunmaya çalıştık. Bu etkinliklerin ilki Ticaret Bakanlığımızın desteğiyle, Selçuk Üniversitesi ve Makine İhracatçıları Birliği iş birliğiyle hazırlanan Agri-virtual Sanal Tarım Makineleri Fuarı olmuştur. Çin Tarım Makineleri Distribütörleri Derneği iş birliğinde uzaktan erişimli olarak gerçekleşen B2B programına ise toplam 11 üyemiz katılırken, Çin tarafından organizasyona toplam 21 firma iştirak etmiştir. Birliğimiz tarafından organize edilen uzak-

tan erişimli ilk B2B etkinliği olma özelliği taşıyan bu organizasyonun benzerlerinin önümüzdeki dönemde, farklı ülkeler nezdinde de düzenlenmesi planlanmaktadır. Üyelerimizin Avrupa ülkelerine olan ve AB tip onayına tabi tarım makineleri ihracatını kolaylaştırmak amacıyla Alman DLG test kurumunu ile Tarım ve Orman Bakanlığımız nezdinde de bir proje yürütüyoruz. Buna göre Türkiye'de gerçekleştirilecek testlere istinaden belgelendirme yapılması planlanmakta olup işbirliği kapsamındaki çalışmaların ilk çıktısının 2021 yılında alınmasını bekliyoruz. Bu çalışmaların yanı sıra, yabancı kurumlardan ve dış ticaret firmalarından tarafımıza ulaştıran yurt dışı ihale ve mal talepleriyle sektörel ülke raporları da üyelerimizle paylaşmaya devam ediyoruz.



Halide RASİM
İŞİM Yönetim Kurulu Başkanı

“Kamu alımları sektörde yerli üreticinin büyümesinde önemli bir itici güç”

2020 tüm sektörlerde olduğu gibi, iş ve inşaat makineleri sektörü için de zorluklarla geçen bir yıl oldu. Tedarikte ve lojistikte yaşanan zorluklar ve ulaşım problemleriyle geçen bir yılın ardından yüzde 2,2 oranında daralmayla, yılı en az etkilenen alt sektörlerden biri olarak tamamladı. Daralmanın düşük olmasının en büyük etkilerinden birisi, iç piyasada kamu alımlarında yaşanan canlanmadır.

İhracat rakamlarındaki artış, yerli üreticilerimizin kendilerini dünya piyasalarında artık daha fazla göstermeye başladıklarını göstermektedir. Ama 2021 yılının ilk çeyreğine baktığımızda ithalat artış oranının ihracat artış oranından daha fazla olduğu, iç pazardaki talebin yeterli kadar yerli üreticilerden karşılanmadığı, ithal ürünlere karşı talebin arttığı görülmektedir. Özellikle bu

konuda kamu alımlarının önemli bir yer tuttuğunu söyleyebiliriz. Kamu alımları sektörde yerli üreticinin büyümesinde önemli bir itici güç. Kamu alımlarında yerli üreticilere yönelik genelgede yüzde 15 fiyat avantajı gözükmeye rağmen ithal ürünlerin tercih edilmesi yerli üreticilerimiz açısından üzüntü vericidir. Firmalar tüm dünyada olduğu gibi, demir çelik ürünlerinden plastiğe ve üretimde kullanılan ara ürüne kadar birçok ürüne erişiminde zorluklar yaşıyorlar ve hammadde sorunu aşılmasa, ürünlerini ihraç edemez hale gelecekler. Bu sebeple sanayicimizin de ihtiyacı olan hammadde ihracatına belirli oranlarda kota koyularak yerli üreticinin hammaddeye ulaşımını kolaylaştırılması, aynı hammaddenin işlenerek daha katma değerli hale getirilerek ihraç edilmesine katkı sunacaktır.



Cem ÖZYILDIRIM
KBSB Yönetim Kurulu Başkanı

“Süreci verimliliği yüksek yeni ürünler için fırsat olarak gördük”

İmalat sanayii için büyük önem taşıyan kazan ve basınçlı kap sanayicileri olarak, pandemi sürecinde müstahkemimize tedarik sıkıntısı yaşamadık. Bu dönemde KBSB üyesi firmalarımızın stok ve tedarik süreçlerini iyi yönettiklerini düşünyorum. Müşterilerimizle hem onların mevcut durumlarını yakından takip etmek hem de bizimle ilgili oluşabilecek kaygılarını gidermek için sürekli irtibatlı olduk. Bu nedenle süreçte müşteri kaybı yaşamadık. Yine bu dönemde, Ar-Ge çalışmalarımızı durdurmadık. Aksine bu süreci verimliliği yüksek yeni ürünler üretmek için bir fırsat olarak gördük. KBSB Akademi olarak gerek çalışanlarımıza gerekse firma sahiplerine konularında uzman kişiler tarafından verilen online eğitimler organize ettik. Fiziki fuarların yapılamadığı bu dönemde

üyelerimizin sanal ticaret heyetlerine katılmalarını sağladık. Bilindiği gibi pandemi sürecinde lojistikte yaşanan sıkıntılar, özellikle Avrupalı alıcılara Uzak Doğu ülkelerinden yaptıkları ithalatta maliyet ve teslimat anlamında büyük zorluklar yaşattı. Ürünlerimiz hacimli olduğundan lojistik, bizim sektörümüz için büyük önem arz etmektedir. Ülkemizin Avrupa'ya yakınlığı ve kara-deniz-demiryolu ile bağlantılı oluşu sektörümüze avantaj sağladı. Normalleşmeye geçilince bu dönemde görüşmelerde bulunduğumuz ülkelerin daha aktif hale geçeceğini ve ihracat yaptığımız ülke sayısının 100'ü geçeceğini düşünüyorum.



Selçuk GÜLSÜN
PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı

“2020 yılında toplam üretimimiz tarihi zirvesini yaşadı”

İlk etapta otomotiv ve dayanaklı tüketim malları sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin sektöründe negatif ayrıştığı 2020 yılında, plastik sektörü toplam üretim açısından tarihi zirvesini yaşadı. Bunun başlıca sebebi ise pandemiyeye bağlı olarak artan tek kullanımlık ürün ve ambalaj tüketimi idi. Tabii bu süreçte sektör üretimimizin artış göstermesi sevindirici olsa da 2017 yılından bu yana bakıldığında son 3 yıllık süreçte üretimin neredeyse yerinde saydığını görüyoruz. Yani 2020 yılında artış yaşanmasının en büyük nedeni 2018 yılında yaşanan daralmanın baz etkisinin devam ediyor olmasıydı. Dernek olarak bu süreçte sektörümüzün mevcut duruma adapte olması ve pandemi sonrasında hazırlanması adına çok sayıda webinar düzenledik. Üyelerimize düzenli bilgilendirmelerde bulunduk.

Derneğimizin geniş networkünü kullanarak yurtdışından talebin ilköne yönlenmesine adına girişimlerde bulunduk. Sektörümüzün ihracatını aksatabilecek mevzuat düzenlemelerinin yeniden gözden geçirilmesi adına kamu otoriteleriyle yoğun bir trafik sağladık. AB'nin Yeşil Mutabakat düzenlemesinin pandemi sonrası dönemde ihracatımıza etkilerini göz önünde bulundurarak bu alanda da ilgili Bakanlıklarımızla çalışmalara devam ettik. Son yıllarda sektörümüzün yoğun olarak ihracatını arttırdığı ABD pazarı önemini devam ettiriyor. Sanayicilerimiz, bir taraftan AB, Ortadoğu ve Kuzey Afrika gibi geleneksel pazarlarımızda büyümeye devam ederken ABD ve Güneydoğu Asya gibi uzak coğrafyalarda da pazar payı alabilmek adına çalışmalarını sürdürüyor.



Günay GÜNEŞ
SAMİB Yönetim Kurulu Başkanı

“Dezavantajları lehimize çevirmeye için dijital araçlardan yararlandık”

SAMİB olarak pandemi döneminin dezavantajlarını, lehimize çevirmeye için dijital araçlardan yararlandık, özellikle çevrim içi programlar vasıtasıyla üyelerimiz arasında birliği ve dayanışmayı sağladık. Pandemi dönemi ve sonrası üyelerimizin atması gereken adımları ile ilgili bilgilendirmeleri webinarlar aracılığıyla yaptık. E-ticareti geliştirmek için e-sunuma önem verdik. Özellikle Satış-Pazarlama Ortak Çalıştayı, Dış Ticaretimiz ve E-ihracat bu dönemde gerçekleştirdiğimiz önemli webinar etkinlikleri oldu. Ayrıca “Üyeler Tanışıyor” başlığı altında, ihracat yapan firmalarımızın dış ticaret tecrübelerinden tüm üyelerin faydalanması hususunda gerçekleştirdiğimiz programlar, hem üyeler arasındaki sinerjinin hem de ihracat yapmamış ama yapmayı hedefleyen veya istediği ihracat düzeyine erişememiş

firmaların dış ticaret performansını artırmaya sebebiyet verdi. Alt sektör bazında birçok imalatçı kendi alanlarıyla ilgili gerçekleştirilen çevrim içi hizmetler vasıtasıyla iç tedarikçilerini tanıma imkânı elde etti. Sakarya Üniversitesi ile ortaklaşa yürüttüğümüz marka ajansı destekli İmalat Sanayi Makine Envanteri dijital platformu sayesinde de tedarikçilerin bulunması, kapasite kullanım oranlarının artırılması ve alt makinelerin değerlendirilmesi sağlanmış oldu. Ayrıca MAKFEV üyesi olmamız, dış ticaret verilerine derneğimizin kolay erişimini sağlamakla beraber sektörümüzde ilgili konularda sürekli canlı ve işleyen bir iletişim ağı kurulmasına vesile oldu. Hızlı, kolay ve doğru veri edinimi hususunda üyelerimizin bilgilendirilmesi, firmalarımıza uluslararası arenada avantaj sağladı.



Adil NALBANT
TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı

“İhracat pazarlarımızın çeşitlendirilmesi için çalışmalarımız devam ediyor”

TEMSAD olarak bu süreçte hedef pazarlarımızda iş birliğimizin olduğu kuruluşlarla bilgi alışverişinde bulunarak, güncel ülke, sektör bilgilerini temin edip üyelerimizle paylaştık. Yine ihracat pazarlarımızdaki Ticaret Ataşelikleri aracılığıyla ülkelerdeki tekstil sektörünün pandemiden nasıl etkilendiklerine ilişkin bilgiler alarak, sektör mensuplarımızı raporlar halinde arz ettik. Ayrıca Pakistan özelinde de Makine İhracatçıları Birliği organizasyonu ve desteğiyle 16 üye firmamızın katılımıyla sanal ticaret heyeti gerçekleştirildi. Bu çalışmadan da oldukça olumlu sonuçlar aldık. Pandemi ile maske ve medikal ürünlere olan taleplerin artış, doğal olarak bu ürünlerin imal eden makinelere olan talebi de arttırmıştı. Bu alanda ülkemizde maske ve medikal ürün makineleri için bir envanter çalışması yaptık.

Sektörümüzün ihracat pazarlarındaki etkinliğinin artırılması adına EXİMBANK ile online bilgilendirme toplantıları gerçekleştirdik. İhracat bölgelerimizde ihracatın finansmanı, uluslararası rekabetin önemli unsurlarından birisi olduğundan, finansman desteğinin sektörümüz için önemini anlatmak adına EXİMBANK'a ziyaret gerçekleştirdik. Ziyaretimizde bölgesel bazı problemlerimizin ve ihtiyaçlarımızın arz edilmesini imkânımız bulduk. İhracat pazarlarımızın çeşitlendirilmesi adına çalışmalarımız da devam ediyor. Pandemi süreci öncesi, Şubat 2020'de Etiyopya'daki etkinliklerimiz bölgenin önemli tekstil sektör temsilcileri ile görüşerek, ihracatçılarımızın Afrika pazarlarındaki etkinliğinin artırılmasına amaçlaştık. Mevcut süreçte Güney Amerika ülkeleri ile de yeni iş birlikleri için çalışmalarımız sürüyor.



Makineciler için içeride ve dışarıda

YERLİLEŞME ZAMANI

Pandeminin küresel ticaret üzerindeki olumsuz etkisinin izlerini silmeye başlayan Türk makine sektörü, küresel ticaretteki pay artışı korumak için yollarını tartışıyor. Küresel tedarik zincirinin yeniden yapılanması, Batı ile teknolojik ve ticari iş birliği imkânları ile Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum gibi başlıklar bu tartışmaların merkezinde yer alıyor. Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkan Yardımcıları Sevda Kayhan Yılmaz ile Mehmet Ağrıklı ve MAİB Almanya Danışmanı Ahmet Yılmaz'la bu başlıkları ele aldık. Makine sektörünün önündeki fırsatları ve Birliğin yeni dönem projelerini konuştuk.

"Tedarik zincirini belirli havzalarda tutma eğilimi artıyor"

Post-pandemi ile ilgili tartışmaların yoğunlaştığı yerlerin, süreç boyunca ekonomilerini devlet desteğiyle ayakta tutmayı ve aşılama sürecinde çok hızlı yol almaya başlayan birkaç ülke olduğuna dikkat çeken Ahmet Yılmaz, "Bu tartışmayı, pandemi öncesi döneme geri dönmeyeceğimiz varsayımıyla sürdürmek çok yanlıdır olur. Süreç şu anda seyahat özgürlüğüne yönelik kısıtlamalardan ibaret gibi tartışılıyor ancak bu kapsayıcı bir bakış açısı değil. Muhtemelen bizi gelecek dönemde yeni pandemiler bekliyor. Pandemiyle yaşamaya alışmak için de toplumların yeni tehditlere karşı stratejilerinin ya da en azından pratik uygulama metinlerinin olması gerekiyor" diyor. Pandemi sürecinden en fazla nemalanan oyuncuların, salgını en erken kontrol altına alan Çin



Sevda Kayhan YILMAZ
MAİB Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

ile yatırımları Çin'de yoğunlaşan ülkeler olduğuna dikkat çeken Yılmaz şunları söylüyor: "Fakat bu durum küresel tedarik zincirindeki kırılmalara rağmen ortadan kaldırmıyor. Artık birçok ülke kendine yeterlilik konusunda daha fazla öncelik veriyor. Küresel tedarik zincirini güvence altına alabilmek için, bölgesel olarak belirli havzalarda tutma eğilimi artıyor."

"Ülkeler gibi şirketler de risk faktörlerini yeniliyor"

Tedarikçilerin taahhütlerini yerine getiremediği durumlarda düşük fiyat sunmalarının üreticilere bir avantaj sağlamadığına dikkat çeken Sevda Yılmaz Kayhan, "Bu süreçte birçoğumuz rotayı yeniden Avrupa'ya çevirdik, her şeyimizi Çin'den almaktan vazgeçtik. Ülkeler gibi şirketler de risk faktörlerini yeniliyor ve bugüne kadar hesaba katılmayan pandemi gibi unsurlar artık daha fazla hesaba katılıyor. Tedarikte yeni



Mehmet AĞRIKLİ
MAİB Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

alternatiflere doğru yönelimin kalıcı olup olmadığı zaman ve fiyatlar gösterecek ama ben kalıcı olacağını düşünüyorum. Çünkü malzeme maliyetinden başka unsurlar da var. Örneğin; kalitesizlik maliyeti ve vaktinde teslim edememekten doğan zaman maliyeti" diyor. Ahmet Yılmaz ise Çin'in çelik, ara mallar ve endüstriyel ham-madde ihracatında beklenen gerilemenin kolay olmayacağına çünkü Çin'in bu alanlarda fiyat anlamında kırılmayacak bir egemenliği ve yaygın bir lojistik ağı olduğuna dikkat çekiyor. Yılmaz'a göre Türkiye açısından en önemli konu, ihracattaki pazar payı artışının bu seyirde devam edip etmeyeceği.

"İhracatçıların ürünlerini sattıkları pazarlarda yerleşmeli"

Türkiye'nin ihracatının sürdürülebilir olmasını sağlayacak en önemli unsurun satış sonrası hizmetler olması gerektiğine



Ahmet YILMAZ
MAİB Almanya
Danışmanı

işaret eden Ahmet Yılmaz, "Bu hizmetler pandemi sürecindeki seyahat engelleri sebebiyle tam olarak verilemedi. İşletmelerimizin yurt dışındaki hizmet sağlayıcılarla ve servis ağlarıyla güçlü bağları olsaydı, bu konudaki talep daha hızlı karşılanabilirdi. Türkiye'nin aşırı tercihi nedeniyle vize problemi yaşayacaklar olacak bu da seyahat engelleri kalksa dahi firmaların personel göndererek servis sunma imkânını kısıtlayacak. İhracatçıların ürünlerini sattıkları pazarlarda yerleşmesi, o pazarın olanaklarını kullanabilmesi gerekir" diyor. Yurt dışında servis kurmanın önemine vurgu yapan Sevda Kayhan Yılmaz da şu uyarılarda bulunuyor, "Mağaza ve depo açmak üzere devlet desteği veriliyor ancak bir makine firmasının servisi olmadan deposunun olmasının bir manası yok. Makine sektörünün asıl ihtiyacı olan şey, belli bir modelle sektör paydaşlarını bir araya getirecek

bir servis ağının teşvik edilmesi ya da servis kurmak isteyenlere yönelik destek verilmesi."

"Firmalar yurt dışında çeşitli merkezler oluşturmalı"

İşletmelerin küresel ticari ortaklarıyla olan ilişkilerini güçlendirecek çalışmalarına öncülük olan Türkiye'nin Makinecileri, yurt dışındaki pazarlama ve tanıtım faaliyetlerine de tam gaz devam ediyor. Pandemi sürecinin tanıtım çalışmalarını engellemesinin önüne geçmek amacıyla, son dönemde dijital ağırlıklı projeler geliştiriyor. "Almanlara makine satan dünyaya makine satar" düşüncesiyle yaklaşık 10 yıldır Almanya'da yoğun çalışmalar yürüttüklerini belirten Sevda Kayhan Yılmaz, "Biz 1-2 yıllığına geçici bir çalışma yapmayı değil, kalıcı ve sürdürülebilir bir ilişki kurmayı amaçlıyoruz. Türkiye Tanıtım Grubu'nun desteklerinden de yararlanarak oradaki güçlü varlığımızı korumaya çalışıyoruz. Bizim için kendimizi doğru anlatılabilmek çok önemli, o yüzden sadece reklam değil tanıtıcı haber çalışmaları da yapıyoruz." MAİB adına Almanya'daki tanıtım faaliyetlerini yürüten Ahmet Yılmaz ise imaj çalışmalarının yeterli olmayacağına vurgu yapıyor. Yılmaz, Türkiye'nin makine sanayisinin bugüne kadar Almanya oryantasyonlu olarak gelişmesinin önemli bir avantaj olduğuna dikkat çekerek, "Artık bu avantajın daha farklı bir düzleme çıkarılması gerekiyor. Bunun için de kreatif ve inovasyon bazlı çalışmalar yapmak, kurumlar düzeyinde iş birlikleri geliştirmek büyük önem taşıyor. Türkiye'de bunu becerebilecek işletmelerin sayısı

azımsanmayacak düzeyde. Fakat ihracatçı belirli bir düzeye gelmiş firmalar, yurt dışında ihtiyaç duydukları merkezleri oluşturmak için harekete geçmeyecek bence zaman kaybediyor" diyor.

Sektörün finansman ve koruma talebi var

Sevda Kayhan Yılmaz ihracatçıları, küresel rekabette daha güçlü olmalarını sağlayacak girişimleri için tamamlanmış destekler verilmesi gerektiğini savunuyor. Yılmaz'ın bu konuda dikkat çektiği kavram ise finansman: "Biz de güçlü rakiplerimiz gibi, makinelerimizi krediyle birlikte satılabilmek istiyoruz ama bu konuda imkân bulamıyoruz. Proje bazlı imalat yapan makinecilere sevk öncesi kredi verilmesi ve bunun da sigorta ile temlik ettirilerek Eximbank tarafından kredilendirilmesini istiyoruz." İhracatçıların rekabet gücünü arttıracak önlemler kadar yerli makinecilerin iç pazarda güçlendirilmesinin de önemli olduğuna dikkat çeken Mehmet Ağrıklı ise şunları söylüyor: "Batılı üreticiler serbest bölgelerde mallarını rahatça satıyorlar. Biz ise aylarca ham-madde ve vergi yükünü sırtlıyoruz. Yerli makinecilerin avantajlı hale gelmesi lazım. Şu anda tamamen korumasız." Bununla beraber bir makinenin yurt dışına satılabilmesi için o makinenin uzun süreli saha testlerinin farklı firmalarda yapılması gerektiğini, yeni makinelerin müşteri istekleri ile şekillendiğini ve tüm ülkelerin bunları yerel pazarlarında gerçekleştirdiğini ifade eden Ağrıklı, makine ihracatının artması için öncelikle yerli pazarların müşteriye teşvik edici hale getirilmesi gerektiğini ekledi.

Türkiye'nin Makinecileri 3 yıldızını daha sahaya sürdü

Türkiye'nin Makinecileri ve MAKFED iş birliğiyle hazırlanan sektörel yayınlar, imalatçıların nabzını tutmaya devam ediyor. Kamu plan ve stratejilerinin oluşturulmasına büyük katkı sağlayan yayınlar, makine sektörünün tüm paydaşları ile de paylaşılıyor. Türkiye'nin Makinecileri 2021 yılına 3 yeni çalışma yayınladı. İnşaat, Madencilik ve Makine Sektörleri Etkileşimi Raporu ile Tarım ve Makine Sanayi Etkileşimi Raporu'nun yanı sıra Uluslararası İş Kültürü Raporu bu yıl tamamlanan çalışmalar oldu.

İnşaat, Madencilik ve Makine Sektörleri Etkileşimi Raporu

İMDER'in katkılarıyla hazırlanan bu raporda, ülkelerin ekonomik gelişim düzeyini ortaya koyan en büyük göstergelerden iş ve inşaat makineleri sektörü ele alınıyor. Raporda sektöre genel bakışın yanı sıra, Türkiye'de madencilik faaliyetleri ve inşaat sektöründeki endeksler ayrıntılı olarak inceleniyor. Çin, Kuzey Amerika, Avrupa ve Hindistan verileriyle dünyadaki son durumun ele alındığı raporda, kiralamaya sektörüne ayrı bir bölüm ayrılıyor.

Tarım ve Makine Sanayi Etkileşimi Raporu

TARMAKBİR'in katkılarıyla hazırlanan bu raporda tarımsal mekanizasyonun önemi tarihsel gelişimiyle ele alınıyor ve sektörün Türkiye'deki ihtiyaçları istatistiksel verilerle analiz ediliyor. Tarım makineleri endüstrisinin küresel profilinin çıkarıldığı raporda, sektörün küresel ticaret içindeki payının yanı sıra, akıllı tarım ve endüstri 4.0 gibi gelişmelerden nasıl etkileneceği de inceleniyor.

Uluslararası İş Kültürü Raporu

Dünyada her ülkenin kendine özgü yaşam ve iş yapma kültürü ve gelenekleri olmasından yola çıkarak hazırlanan bu raporda Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreteri Özkan Aydın'ın imzası var. Dış ticarete uluslararası iş kültürü ve önemini yanı sıra, tanışma ve selamlaşma, vücut dili, kurumsal kültür, sofrada adabı, kıyafet ve hediyeler bu raporda yer verilen başlıklardan birkaçı.



Teşvik alan imalatçı ithal makineye koşuyor

Cari açığı azaltılması amacıyla ithalat bağımlılığı yüksek ara malı ve ürünlerin üretimini arttırılması amaçlayan Yatırım Teşvik Sistemi'nin temel hedeflerinden biri, teknolojik dönüşümü sağlayacak yüksek ve orta yüksek teknoloji içeren yatırımların desteklenmesi. Sistem sigorta priminden KDV istisnasına, gümrük vergisi muafiyetinden vergi indirimine kadar birçok kaleme destek unsurlarını kapsıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın uzman kadrolarının hazırladığı sistem, yurt içi yatırımlara da büyük katkı sunuyor.

Fakat makine imalatçılarına göre sistemin bir sorunu var ve bunun acil revizyonu gerekiyor. Yatırım teşvik belgesi kapsamında temin edilen yatırım malı makine ve teçhizat için KDV ve gümrük vergisi istisnasız ithal makinelerin de yararlanmasında haksız rekabet oluşturduğuna dikkat çeken yerli imalatçılar, ithalat bağımlılığını ortadan kaldırma amaçlı sistemin ithalatı teşvik eder hale gelmesine itiraz ediyor.

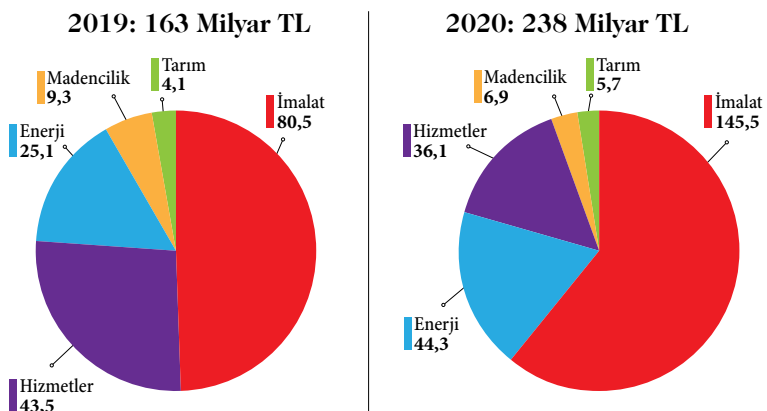
En çok teşvik imalat sanayisine Türkiye'de 2020 yılında 10 binden fazla proje yatırım teşvik belgesine bağlandı, belge alan projelerin sabit yatırım tutarı 238 milyar TL olarak hesaplandı. Bu tutar, bir önceki yıla göre yüzde 46 oranında bir artış anlamına geliyor. Yatırımların sektörel dağılımlarına bakıldığında, 145,5 milyar TL yatırım tutarı ile imalat sanayi ilk sırada geliyor. Onu sırasıyla enerji, hizmetler, madencilik ve tarım takip ediyor.

Toplam makine içinde yerli makine payı yüzde 50'nin altında

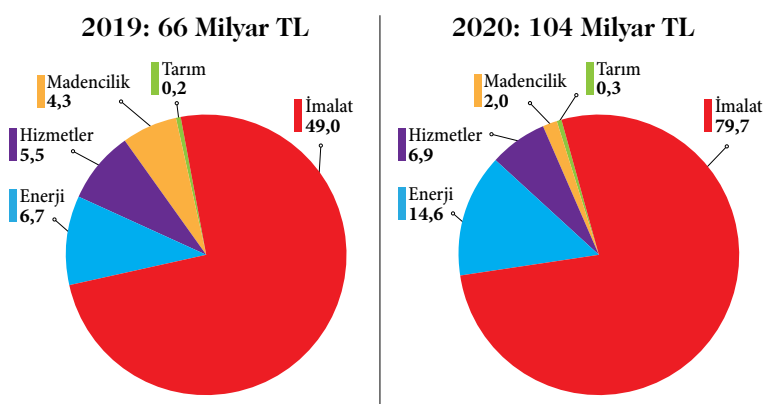
2020 yılında 7.300'e yakın belgenin alındığı imalat sanayisinde ithal makinelerin sabit sermaye yatırımları içindeki payı yüzde 54,8'e ulaşıyor. İmalat sanayisinde toplam makine içindeki yerli makine oranı yüzde 35,5 olurken, yatırım teşvik belgesi kapsamında hayata geçen bütün yatırımlarda toplam makine içinde yerli makine payı yüzde 50'nin altında kalıyor.

Destekler 15 milyar dolar makine ithalatı için harcandı 2020 yılında yatırım teşvik belgesi kapsamında 15 milyar dolarlık makine ithalatı desteklendi. 2020 döviz kuruna

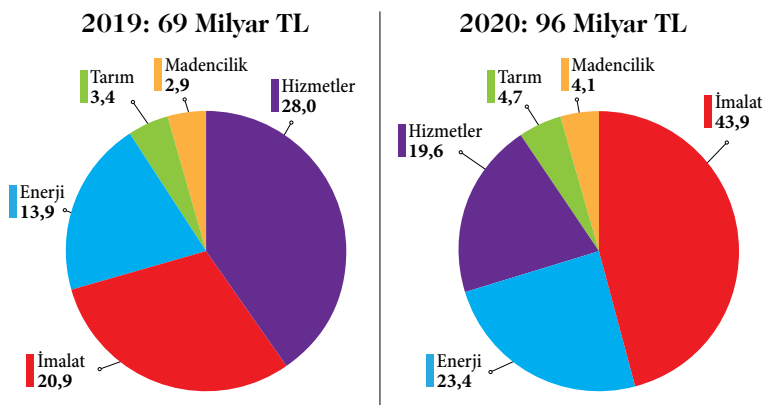
Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı (Milyar TL)



İthal Makine Tercihinde Sektörel Dağılım (Milyar TL)



Yerli Makine Tercihinde Sektörel Dağılım (Milyar TL)



göre 104 milyar TL'ye ulaşan bu tutarın 80 milyar TL'si, makine ithal etmek isteyen imalatçılar için ayrıldı.

Toplam makine harcamalarının yarısından azı yerli

2020 yılında yatırım teşvik belgesi kapsamında alınan 238 milyar TL sabit yatırım tutarı içinde makine harcamalarının payı yaklaşık 200 milyar TL olurken, bu harcamaların sadece 96 milyar TL'si, yani yarısından azı yerli makine tercihi olarak gerçekleşti. Makine ithalatına 80 milyar TL harcayan imalat sanayi, yerli

makinelere için sadece 44 milyar TL harcama yaptı.

Sadece 2 ürün grubunda yerli makine yabancıya geçiyor

2012-2018 yıllarını kapsayan tabloya göre makine alt sektörlerinde en yüksek ithal makine oranı yüzde 89 ile mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatına ait. Bunu sırasıyla takım tezgahları ile vanalar takip ediyor. En yüksek yerli makine tercihi gıda, içecek ve tütün işleyen makinelerde olurken, onu ikinci sırada tarım ve orman makineleri takip ediyor.

Yatırım Teşvik Verileri (2020)

Sektörü	Belge Adedi	Sabit Yatırım (Milyon TL)	İstihdam	İthal Makine Oranı (Sabit Yatırım)	Yerli Makine Oranı (Sabit Yatırım)	Toplam Makine Oranı (Sabit Yatırım)	Toplam Makine İçinde Yerli Makine Payı, %
Enerji	631	44.270	4.463	32,9	52,8	85,7	61,5
Hizmetler	1.408	36.060	49.000	19,2	54,3	73,5	73,8
İmalat	7.293	145.500	231.000	54,8	30,2	84,9	35,5
Madencilik	186	6.870	8.000	29,3	59,5	88,8	66,9
Tarım	987	5.720	10.000	4,7	82,4	87,2	94,6
GENEL TOPLAM	10.505	238.420	302.463	43,4	40,1	83,5	48,1

Gümrük Vergisi Muafiyetine Sınırlama

Yatırımlarda Devlet Yardımları hakkındaki karara 29 Haziran 2021 tarihinde eklenen Gümrük Vergisi Muafiyetinden Yararlanamayacak Makine ve Teçhizat Listesi başlığı altında, 88 makine ve teçhizat sıralandı. Buna göre, yerli makine imalat sanayisinin teşvik edilmesi amacı gözetilerek Türkiye'de uygun üretim kapasitesi bulunan makine ve teçhizatlar, ithal edilmesi halinde, yatırım teşvik belgesine dâhil edilmekle birlikte gümrük vergisi muafiyetinden yararlandırılmayacak. İkinci el veya yenilenmiş çimento, baskı, basım, tekstil ve konfeksiyon makinelerinin ithalatı teşvik kapsamında yapılamayacak.

Teşvik belgeli makine ithalatı 2021 yılında devam ediyor Türkiye'de yılın ilk iki ayında 1.867 adet yatırım teşvik belgesi düzenlendi, belge alan projelerin yatırım tutarı 31,5 milyar TL olarak hesaplandı. Sabit yatırımlar içinde makinelerin payının yüzde 84 olduğu bu dönemde toplam makine içindeki yerli makine

payı imalat sanayisinde yüzde 41, genel toplamda yüzde 47 oldu.

2020 yılı makine dış ticaret açığı 10 milyar dolar

Türkiye geçtiğimiz yıl serbest bölgeler dahil toplamda 18,5 milyar dolar makine ihraç ederek, pandemi sürecinde daralan küresel makine ticaretindeki pa-

yıyı imalat sanayisinde yüzde 41, genel toplamda yüzde 47 oldu. Sektör yüzde 5,6 kayıp yaşarken, dünya genelinde birçok ülkede ithalatın yavaşladığı 2020 yılında Türkiye 28,4 milyar dolar makine ithal etti. 2019 yılında dış ticaret açığı 5 milyar dolar seviyesine çeken makine sektöründe toplam dış ticaret açığı 2020 yılında yeniden gift haneli seviyelere yükseldi.

Uzman Değerlendirmesi

"Makine imalatçılarımsın, ithal rakipleriyle eşit şartlarda rekabet etmelerine imkân tanıyan bir model geliştirilmeli"

Sanayinin ithal girdi bağımlılığı çok uzun zamandır bir sorun olarak akademik çalışmalara konu oluyor, kamu politikaları yoluyla çözüm üretilmeye çalışılıyor. Ancak ithal girdi bağımlılığının bir alt başlığı olarak değerlendirilmesi durumunda önemi aşağı çekilecek olan bir konu var ki o da ithal makine bağımlılığıdır. Oldukça kapsamlı bir konu olmakla beraber burada kısaca ekonomik aktörlerin ve özellikle imalat sanayisinde ithal makineye olan ilginin nedenlerini belirlemeye çalışacağım. Yalnızca sonuçlara yer verecek, detay değerlendirmelere girmeyeceğim.

İlk bakacağımız konu, yatırım teşvik sistemi kapsamında vergisiz ithalatına izin verilen ithal makine ekipmanın uzun dönemli etkisi.

Grafik 1, 2012-2018 yılları arasında, kapalı teşvik belgelerinde (yani tamamlanmış olan yatırımlarda) satın alınan makine ve ekipmanın ne kadarının yerli, ne kadarının ithal olduğunun oranlarına yer veriyor. Kapalı belgelerin alınmasının nedeni, öngörülen değil gerçekleşen veriler üzerinden analizlerin yapılmak istenmesi. Teşvik verileri 2021 yılına kadar gitmesine rağmen analizde 2018'e kadar olan kısmının alınmasının sebebi ise, 2018 sonrasında açık teşvik belgelerinin çoğunlukta olması, buna karşılık kapalı belge sayısının az olması nedeniyle hesaplanan oranların yanıltıcı olması. Grafik 1'e göre tamamlanmış yatırımlar kapsamında 2012 yılında gerçekleştirilen her 100 TL'lik makine ve ekipman yatırımının 68 TL'si ithal makineden oluşuyor. Yıllar içinde en düşük yüzde 34, en yüksek yüzde 73 oranı ortaya çıkıyor. Tüm yılların ortalaması ise yüzde 63.

"Yatırım harcamalarında ithal makinenin payı yüzde 70"

Grafik 2 ise tamamlanmış imalat yatırımlarında gerçekleşen makine/ekipman harcamasının ne kadarlık kısmının ithal makineden oluştuğunu gösteriyor. Buna göre 7 yılda yüzde 65-75 aralığında dalgalanan oran, ortalamada yüzde 70'dir. Buraya kadar yalnızca tamamlanmış yatırımlar açısından gerçekleştirilen analiz açık ve kapalı yatırım teşvik belgelerinin tamamını kapsayacak şekilde gerçekleştirilmesi de mümkündür. Tüm yıllar için, tüm teşvik verilerini kapsayacak şekilde hazırlanan tabloda, tüm sektörlerde ve imalat sanayisinde gerçekleştirilen makine yatırımlarının içinde ithal makine oranı ayrı ayrı gösterilmiştir. Tablonun son satırından görüleceği üzere genel ortalamada 100 TL'lik makine yatırımının 57'si, imalat sektörü yatırımlarında ise 100 TL'lik makine yatırımının 67'si ithal makineden oluşmaktadır. Yatırım teşvik sistemi ile yerli üretim makinelerle kıyasla avantaj kazanan ithal makine talebi tüm yatırımlarda ön plana çıkmakla birlikte özellikle imalat sanayi yatırımlarında çok daha belirgin hale gelmektedir. Yapılan ekonometrik analiz sonuçları ise ithal makine talebini şu şekilde açıklamaktadır: "Ekonomik büyümenin gerçekleştiği, yatırımcının ekonomiyeye güven duyduğu ve reel faizlerin düşük seyrettiği dönemlerde

yatırımcı, yatırım teşvik sistemi altında sağlanan avantaj ile birlikte ithal makineye olan talebini arttırmaktadır"

"Teşvik sistemi altında her makinenin de ithali teşvik edilmemeli"

Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede, ithal makine talebini arttıran yatırım teşvik sisteminin mevcut hali ile devamının Türk makine sektörünün gelişimini kısıtladığı çok açık. Yatırım teşvik sisteminin sunduğu avantajlarla birlikte kur düzeyinden dahi anlamlı düzeyde etkilenmeyen ithal makine talebinin rasyonel bir şekilde yönetilmesi gerekir. "Yatırım amaçlı olduğu sürece hangi makine olursa olsun ithali cazip hale getiren" bir teşvik sistemi anlayışından, "ithal makine teşvikinde selektif görülmektedir."

Nasıl ki mevcut yatırım teşvik sisteminde her yatırım türü desteklenmiyorsa, yani teşvik edilecek yatırımlarda bir ayrıma gidiliyorsa, benzer şekilde teşvik sistemi altında her makinenin de ithali teşvik edilmemelidir. Zira iç pazarda yeterli nitelik ve kalitede üretilebilmekte olan makinelerin ithaline, yatırım teşvik sistemi altında sağlanan avantaj, yerli makine üretimini ve sektörün gelişimini kısıtlayan bir unsurdur. Bunun için Türkiye'de artık oldukça nitelikli üretilen makine türlerinin, teşvik sistemi kapsamında sağlanması gerekiyor. Bu, yabancı makinenin yerli karşısında dezavantajlı duruma getirilmesi olarak algılanmamalıdır. Aksine Türkiye'de nitelikli bir şekilde üretim gerçekleştiren makine imalatçıların, ithal rakipleriyle eşit şartlarda rekabet etmelerine imkân tanıyan bir model olacaktır.

"Bu bakış açısı yasal metinlerde de yer alıyor"

Mevzuatı incelediğimizde, öner-



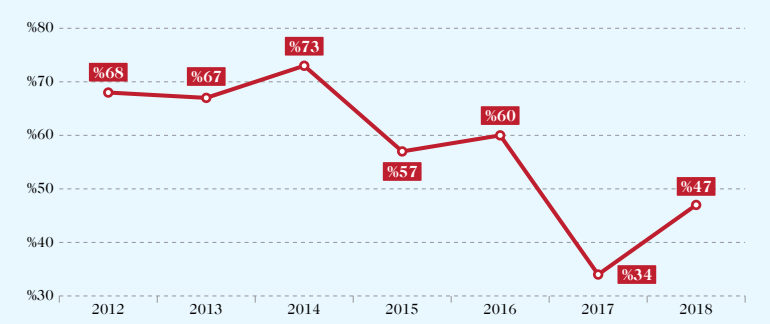
Alper KARAKURT
Makine İhracatçıları Birliği Danışmanı

diğimiz bakış açısının aynasında yasal metinlerde de yer aldığını görüyoruz. Bu yönüyle önerilen model, mevcut sistemin içerisinde yer alan bir bileşen konumundadır. Nitekim "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar"ın Gümrük Vergisi" başlıklı 9(2) maddesinde aşağıdaki hüküm içerilmektedir:

"Teşvik belgesi kapsamında otobüs, çekici (Euro normlarına uygun yeşil motoru haiz olanlar hariç), mobilya, motorbot, kamyon (off-road truck tipi karayoluna çıkması mümkün olmayan kaya tipi damperli kamyonlar hariç), transmiksler, beton santrali, forklift ve beton pompası ithal edilmesi halinde yürürlükteki İthalat Rejimi Kararında öngörülen oranlarda gümrük vergisi tahsil edilir. Ayrıca, makine ve teçhizat bedelinin yüzde beşine kadar yedek parça, gümrük vergisi muafiyeti sağlanmaksızın ithal edilerek satış yatırım tutarına dâhil edilebilir."

İfade net şekilde belirli makine, taşıt ve ekipmanların yatırım teşvik belgesine bağlanmış olsa dahi ithalinde gümrük vergisi ödeneceğini söylüyor. Bu durumda tek yapılacak gereken mevcut hükümler içerisinde, Türkiye'nin gerçekten nitelikli bir şekilde üretimini gerçekleştirdiği makinelerin de dâhil edilmesidir.

Grafik 1: Tamamlanmış Yatırımlarda İthal Makine Oranı



Grafik 2: Tamamlanmış İmalat Yatırımlarında İthal Makine Oranı



Tüm Teşvik Belgeleri (Kapalı+Açık)

Yıl	Tüm Sektörler, %	İmalat, %
2012	70	78
2013	65	67
2014	69	68
2015	54	65
2016	60	68
2017	59	67
2018	65	69
2019	47	67
2020	52	65
2021	53	59
Ortalama (2012-2021)	57	67

Makine ihracatının yıldızlarına Türkiye'nin Makinecileri'nden şükran plaketi

2020 Yılında En Çok Makine İhracatı Yapanlar



OYAK RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A.Ş.
TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.
WHIRLPOOL BEYAZ EŞYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BOSCH REXROTH OTOMASYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
PRATT&WHITNEY THY TEKNİK UÇAK MOTORU BAKIM MERKEZİ LTD. ŞTİ.

2020 Yılında Makine İhracatını En Çok Artıranlar



NOVIEN SOĞUTMA ISI ÇİHAZLARI PLASTİK AMBALAJ İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
ARDEMİR MAKİNA VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
GEMKOM MAKİNA İMALAT TAHHÜT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ÇERKEZKÖY ENERJİ ELEKTRİK ÜRETİMİ A.Ş.
MAY GLOBAL MEDİKAL TİCARET A.Ş.

2016-2020 Döneminde Makine İhracatını En Çok Artıranlar



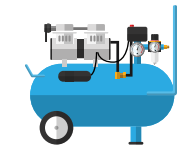
GASRALL LPG PETROL A.Ş.
MARİNİ İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
MEMAK ENDÜSTRİYEL GIDA MAKİNALARI A.Ş.
REPKA DIŞ TİCARET A.Ş.
CANLAR GLOBAL MAKİNA PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.

İçten Yanmalı Motorlar ve Aksamaları



OYAK RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A.Ş.
HEMA EXİM TİCARET A.Ş.
ERKUNT SANAYİ A.Ş.
CENGİZ MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
REPKA DIŞ TİCARET A.Ş.

Kompresörler ve Aksamaları



SILVERLINE EV GEREÇLERİ SATIŞ VE PAZARLAMA A.Ş.
DALGAKIRAN KOMPRESÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
ARMA FİLTRE SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
EKOMAK ENDÜSTRİYEL KOMPRESÖR VE MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
GİRGİN ANKASTRE SİSTEMLERİ SANAYİ DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Soğutma Makineleri, Klimalar ve Aksamaları



WHIRLPOOL BEYAZ EŞYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ARÇELİK-LG KLİMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
KLİMASAN KLİMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
KOREL ELEKTRİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
GEMAK GENEL SOĞUTMA MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Takım Tezgahları (Diğer) ve Aksamaları



CANDAN MAKİNA YEDEK PARÇA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
ONS MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
MKS MERMER KESME VE ŞİLEME MAKİNE SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.
HAFFNER MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
AKYAPAK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Vanalar, Armatürler ve Aksamaları



BOSCH REXROTH OTOMASYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
DİRKAN DIŞ TİCARET A.Ş.
ROCA TR BANYO A.Ş.
HEMA EXİM TİCARET A.Ş.
TURAŞ GAZ ARMATÜRLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

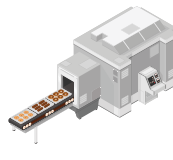
Dünya makine ihracatının arttığı yıllarda tüm rakiplerinden daha hızlı artışı sağlayan Türkiye, küresel ticaretin daraldığı 2020 yılında ise ihracat düşüşünü tüm rakiplerinden daha sınırlı tutmayı başardı. Yükselen teknoloji seviyesi ve rekabetçi fiyatlarının da desteğiyle yılı hasarsız atılan sektör, kapanma dönemlerinde makine yatırımları milyarlarca dolar azalan Almanya, ABD ve İngiltere gibi en güçlü olduğu pazarlarda ciddi bir kayıp yaşamayarak vazgeçilmez bir imalatçı olduğunu kanıtladı. Türkiye ekonomisine değer katan bu sonuçların alınmasına katkı sunan Makine İhracatçıları Birliği üyesi firmalara, gösterdikleri üstün başarı dolayısıyla Türkiye'nin Makinecileri tarafından şükran plaketi takdim edildi.

Büro Makineleri ve Aksamaları



NCR BİLİŞİM SİSTEMLERİ LTD. ŞTİ.
WINGCOR NIXDORF BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ A.Ş.
VERİPONE ELEKTRONİK VE DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.
KADIOĞLU KIRTASIYE PAZARLAMA TİCARET A.Ş.
GENÇLER KIRTASIYE TİCARET SANAYİ LTD. ŞTİ.

Gıda Makineleri ve Aksamaları



ALAPALA DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
UĞUR MAKİNA SANAYİ GIDA İNŞAAT TAHHÜT ENDÜSTRİYEL YAPILAR TURİZM TARIM DIŞ TİCARET A.Ş.
MEMAK ENDÜSTRİYEL GIDA MAKİNALARI A.Ş.
İMAŞ MAKİNA SANAYİ A.Ş.
OHAL ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİ SANAYİ İTHALAT İHRACAT A.Ş.

İnşaat, Madencilik Makineleri ve Aksamaları



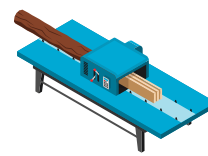
GASRALL LPG PETROL A.Ş.
HİDROMEK HİDROLİK VE MEKANİK İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ELKON BETON MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MARİNİ İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
MEKA İTHALAT İHRACAT PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.

Pompalar ve Aksamaları



BOSCH REXROTH OTOMASYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
HEMA EXİM TİCARET A.Ş.
ÇELİKEL ALÜMİNYUM DÖKÜM İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
STANDART DIŞ TİCARET VE PAZARLAMA A.Ş.
MAS-DAF MAKİNA SANAYİ A.Ş.

Takım Tezgahları (Ağaç İşleme) ve Aksamaları



YILMAZ MAKİNE SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
KABAN İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
HAFFNER MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MURSER DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
ÖZÇELİK DIŞ TİCARET A.Ş.

Tekstil, Konfeksiyon Makineleri ve Aksamaları



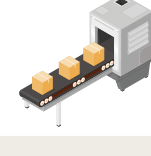
CANLAR GLOBAL MAKİNA PAZARLAMA VE TİCARET A.Ş.
BALKAN DIŞ TİCARET MAKİNE PAZARLAMA HİZMET TURİZM SEYAHAT SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
EFPE MAKİNE ENDÜSTRİ TİCARET A.Ş.
ELTEKSMAR ELEKTRİK ELEKTRONİK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
GROZ BECKERT TURKEY TEKSTİL MAKİNE PARÇALARI TİCARET LTD. ŞTİ.

Vinçler ve Aksamaları



GÜRDESAN GEMİ MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
KM KÜMSAN VİNÇ SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BÜLÜLÖĞLU VİNÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ARNİKON MÜHENDİSLİK YAPI MAKİNE SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
GÜRALP VİNÇ VE MAKİNA KONSTRÜKSİYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Ambalaj Makineleri ve Aksamaları



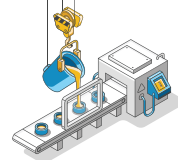
SUN MAKİNA DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
BETA-PAK OTOMATİK PAKETLEME AMBALAJ MAKİNELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
EKTAM MAKİNE SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BRITISH AMERICAN TOBACCO TÜTÜN MAMULLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
TURPACK MAKİNE SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Deri İşleme Makineleri ve Aksamaları



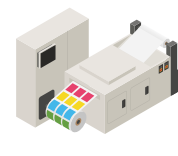
ÖZDERSAN DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
HİSAR DERİ DOLAP VE PERVANELER SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
EKSPRES DERİ MAKİNE KİMYA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
DEMAKSAN DERİ İNŞAAT ASANSÖR MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
VARDAR DERİ MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Hadde, Döküm Makineleri, Kalıplar ve Aksamaları



EXPORT DİES TİCARET LTD. ŞTİ.
HİSAR ÇELİK DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ALKAR İNŞAAT İTHALAT İHRACAT VE TİCARET LTD. ŞTİ.
UZER İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
HS BİRLİK MAKİNA SANAYİ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.

Kağıt, Matbaacılık Makineleri ve Aksamaları



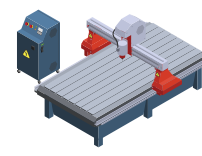
ICM MAKİNE VE MÜHENDİSLİK LTD. ŞTİ.
SAVEMA MARKALAMA VE KODLAMA MAKİNALARI SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.
SULFET BASKI MAKİNALARI İMALATI SANAYİ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
TCE CONVERTING EXPORT MAKİNA SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.
TANMAR BASKI SİLİNDİRLERİ DIŞLI MAKİNE SANAYİ TİCARET A.Ş.

Reaktör, Kazanlar ve Aksamaları



BAYMAK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ERENSAN ISI ÇİHAZLARI PAZARLAMA VE SERVİS A.Ş.
KOZLUŞAN ISITMA SİSTEMLERİ
MİMSAN ENDÜSTRİ KAZANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
KOZANLAR ISI TEKNOLOJİLERİ VE ÇÖZÜMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Takım Tezgahları (Şekillendirme) ve Aksamaları



DURMAZLAR MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ERMAKSAN MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BAYKAL MAKİNE SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MYD İNAN TAKIM TEZGAHLARI SANAYİ A.Ş.
ŞAHİNLER METAL MAKİNA ENDÜSTRİ A.Ş.

Traktörler, Tarım, Ormancılık Makineleri ve Aksamaları



TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.
ERKUNT TRAKTÖR SANAYİ A.Ş.
HEMA EXİM TİCARET A.Ş.
AGRIONAL DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
TAVSAN DIŞ TİCARET A.Ş.

Yıkama, Kurutma Makineleri ve Aksamaları



WHIRLPOOL BEYAZ EŞYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
AKS ELEKTROMEKANİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ZATEL PRES DÖKÜM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
TELAS LASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
TOPDAL PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Asansörler ve Aksamaları



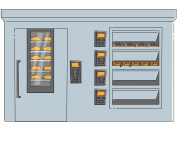
HASPAR ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
BUGA OTİS ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MESAN ASANSÖR MÜHENDİSLİK İNŞAAT MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
MARSELEVATOR DIŞ TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
AİH-MET ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Elektrik Motorları, Jeneratörler ve Aksamaları



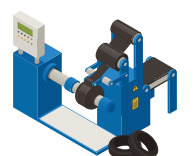
SIEMENS SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
LM WIND POWER BLADES TURKEY SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
İMPO MOTOR POMPA SANAYİ TİCARET A.Ş.
POLMOT MOTOR MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
YILMAZ REDÜKTÖR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Isıtıcılar, Fırınlar ve Aksamaları



SİSTEM TEKNİK ENDÜSTRİYEL FIRINLAR LTD. ŞTİ.
TERMOKAR ISITMA SOĞUTMA KLİMA ÇİHAZLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
AS ÇELİK DÖKÜM İŞLEME SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MİKROPOR MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
GETİNGE STERICOOOL MEDİKAL ALETLER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Kauçuk, Plastik, Lastik İşleme Makineleri ve Aksamaları



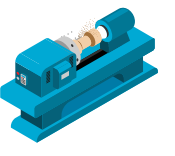
UZER İTHALAT İHRACAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
MG DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
GEMONT ENDÜSTRİ TESİSLERİ İMALAT VE MONTAJ A.Ş.
MİKROSAN MAKİNE VE KALIP SANAYİ A.Ş.
ATAÇ TEKNİK VE PLASTİK MAKİNA SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.

Rulmanlar, Güç Aktarma Elemanları ve Aksamaları



ORTODOĞU RULMAN SANAYİ TİCARET A.Ş.
BİRİNCİ OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ANADOLU RULMAN İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BOSCH REXROTH OTOMASYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
SH ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER SATIŞ VE PAZARLAMA LTD. ŞTİ.

Takım Tezgahları (Talaşlı İmalat) ve Aksamaları



DURMAZLAR MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ERMAKSAN MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BAYKAL MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
BERA-MAR MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
EROĞLU MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Türbin, Turbojet, Hidrolik Sistemler ve Aksamaları



PRATT&WHITNEY THY TEKNİK UÇAK MOTORU BAKIM MERKEZİ LTD. ŞTİ.
BOSCH REXROTH OTOMASYON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ÖZÇELİKLER HİDROLİK SİLİNDİR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
KAYAHAN İÇ VE DIŞ TİCARET A.Ş.
GALİPOĞLU FORM DIŞ TİCARET A.Ş.

Yük Kaldırma, Taşıyan Diğer Makineler ve Aksamaları



HEMA EXİM TİCARET A.Ş.
BERRMAR MAKİNA TEKSTİL İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.
BSK GLOBAL MAKİNA MÜHENDİSLİK SANAYİ TİCARET VE PAZARLAMA A.Ş.
LODAMASTER DEPO VE YÜKLEME TEKNOLOJİLERİ SANAYİ TİCARET LTD. ŞTİ.
FLEXKON KONVEYÖR A.Ş.