

KASIM 2012 SAYI: 54

moment

OAİB

EXPO

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

GÜÇLÜ BAĞLANTILARIN
ADRESİ: BESİAD

YAY
SEKTÖRÜ
KABUK
DEĞİŞTİRİYOR

TÜRKİ CUMHURİYETLER'DE
TÜRK MAKİNELERİ
"TIKIR TIKIR"
ÇALIŞIYOR



Taste the Engineering



**Layne
Bowler**

www.laynebowler.com.tr





Kazandıran Güç

DURMA

BUGÜN YARIN DAİMA

**ÇOK DAHA
FAZLA GÜÇ**

**DAHA AZ
MALİYET**



Kompakt Yerleşim

Esnek ve Uyumlu Üretim

Ergonomik Tasarım

Bakım Gerektirmez

Otomasyona Uyumluluk

Zaman Kaybına Son

Çok Daha Kolay Kullanım

Güçlü Gövde



ADNAN DALGAKIRAN

Makine ve Aksamları İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

100 MİLYAR DOLAR BİZİM İÇİN BAŞLANGIÇ

2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatı hedefini yakalamanın yanı sıra sürdürülebilir ve istikrarlı bir yapı oluşturmamız gerekmektedir. Çünkü 100 milyar dolar hedefine giderken izleyeceğimiz yol; gelecek on yıllarımızdaki gelişimimizin garantisi ve temeli olacaktır.

Makine sektörü olarak en büyük hedefimiz 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat yapabilmektir. Bu hedefe nasıl ulaşabileceğimizin yöntemlerini de her fırsatta kamuoyuna açıklıyoruz. Teknolojisini kendimizin ürettiği ve dolayısıyla yerli katma değeri yüksek makinelerle 100 milyar dolar hedefine ulaşabiliriz.

Elbette ki, bu hedefi yakalamanın farklı yöntemleri de olabilir. Ancak teknoloji üretmeden 100 milyar dolar ihracat yapsak bile sürdürülebilir bir ekonomik model geliştirememiş olacağız. Bu nedenle "hedefi yakalamak kadar sürdürülebilir kılmakta önemlidir" diyoruz. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği olarak istikrarlı ve sürekli artan ihracat için sağlam temeller oluşturma gayreti içerisindeyiz. Üniversite-sanayi buluşmaları, Ar-Ge proje pazarı etkinlikleri, çalıştaylar, konferanslar ve diğer tüm etkinliklerimiz katma değeri ve marka değeri yüksek ürünlerle Türk makinelerinin dünya devleri arasındaki yerini almasını sağlamak içindir.

Bu da tüm detayları düşünülmüş bir yol haritası oluşturmaktan geçiyor. Makine sanayisine yönelik strateji belgesi ve yol haritası da bu nedenlerle dolaylı hazırlandı. Çünkü hedef rakamı yakalamak yetmez, onu sürdürülebilir kılmak gerekir. Birlik yönetimi olarak üniversite-sanayi işbirliğini önemsiyor, dolayısıyla Ar-Ge çalışmalarına gereken önemin verilmesi için zemin hazırlıyoruz. Yine bu konuda kamunun ilgili birimleri ile toplantı ve seminerler düzenliyoruz. Katma değeri yüksek ürünler üretilmediği takdirde, ciddi rekabetin yaşandığı küresel pazarda yeni yerler bulmak mümkün olmadığı gibi maalesef mevcut pazarlarımızı korumak da her geçen gün zorlaşmaktadır. Bu nedenle çalışmalarımızı sistemli olarak ve kararlılıkla sürdürmekteyiz.

Bizler 100 milyar dolar makine ihracatını, sadece bir başlangıç olarak görüyoruz. Çünkü hedefe ulaşırken kat ettiğimiz mesafe gelecek on yıllarımızdaki gelişimimizin garantisi ve temeli olacaktır.



Hilton Bursa'ya hoşgeldiniz

Muhteşem Uludağ manzarasına sahip Hilton Bursa, modern mimarisi, farklı iç mekan tasarımları, lüks oda ve suitleri ile iş ya da tatil amaçlı tüm seyahatlerinizde sizlere benzersiz bir deneyim yaşatırken, toplantı, kongre ve organizasyonlarınız için birçok farklı alternatif sunar.

Rezervasyon ya da detaylı bilgi için:
224 500 05 05 / bursa.sales@hilton.com

Hilton Bursa Convention Center & Spa
Yeni Yalova Caddesi 347-349 Osmangazi Bursa
16210, Türkiye
bursa.hilton.com





- 8 **GÜNDEM** MTG, EURO BLECH'E TÜRK MAKİNESİ ADINI İŞLEDİ
- 26 **GÜNDEM** İNOVASYON RÜZGARİ ESECEK
- 28 **SEKTÖRDEN** "TÜRKİYE'DE İLK, DÜNYADADA ÖNCÜ FİRMALAR ARASINDAYIZ"
- 32 **SEKTÖRDEN** "İTHALATA 'DUR' DİYECEĞİZ"
- 36 **KAPAK** YAY SEKTÖRÜ KABUK DEĞİŞTİRİYOR
- 44 **MSSP FOCUS** GÜÇLÜ BAĞLANTILARIN ADRESİ: BESİAD
- 52 **ÜLKELERDEN** TÜRKİ CUMHURİYETLER'DE TÜRK MAKİNELERİ "TIKIR TIKIR" ÇALIŞIYOR
- 62 **AKADEMİK** "İTÜ ARAŞTIRMALARIN ANA ÜSSÜ OLDU"
- 66 **AKADEMİK** YILDIZ'LI GENÇLER, İNGİLTERE'NİN TOZUNU ATTIRMAYA KARARLI
- 68 **POZİTİF** "ÇALIŞMA AZMİNE SAHİP KİŞİLER HER ŞEYİ BAŞARIR"
- 70 **TANITIM** SANAYİLEŞMENİN GİZLİ TARİHİ
- 72 **MAKİNE TARİHİ** ELEKTRONİK SANAYİSİNİN GELİŞİMİNDE İLK MİKROÇİPLER
- 75 **GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATIMIZ YÜZDE 15 ARTTI
- 86 **FUARLAR**
- 88 **BİLGİ HATTI** YENİ TÜRK TİCARET KANUNU UYUM KONTROL LİSTESİ
- 90 **ADRESLER**
- 91 **MOMENT in ENGLISH**



YAY
SEKTÖRÜ
KABUK
DEĞİŞTİRİYOR

MAKİNE TARİHİ

ELEKTRONİK SANAYİSİNİN GELİŞİMİNDE İLK MİKROÇİPLER

72



MSSP FOCUS
GÜÇLÜ BAĞLANTILARIN
ADRESİ: BESİAD

44

kapak



moment
in English

92

MPG LEFT THE MARK OF
TURKISH MACHINERY
ON EURO BLECH

93

SPRING SECTOR
CHANGING ITS SHELL

94

ADDRESS OF STRONG
CONNECTIONS: BESİAD

95

“ITU HAS BECOME
THE MAIN BASE OF
RESEARCHES”



TUGAY SOYKAN

MTG, DÜNYA SAHNESİNDE

Dünyanın en büyük ve prestijli sac işleme teknolojileri fuarı Euro Blech'e katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG) "Let Your Business Bloom With Turkish Machinery-Türk Makineleri İle İşleriniz Açılınsın" sloganını yaygın reklam tanıtımı ile fuar katılımcılarının ve ziyaretçilerinin zihinlerine işledi. Almanya'nın Hannover şehrinde 23-27 Ekim 2012 tarihleri arasında düzenlenen 22. Uluslararası Sac İşleme Teknolojisi Fuarı Euro Blech'e katılan MTG, hava alanının bagaj teslim bölümünden başlayıp, fuar ana girişleri ve fuar içerisindeki reklam kampanyalarıyla dikkatleri Türk makinelerinin üzerine çekti.

Bu ay gerçekleşen makine ve aksamaları ihracatımız ise 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde yüzde 15 artarak 11,6 milyar dolar seviyesine yükseldi. Makine alt sektörlerinin kalem kalem ihracat değerlerini görebileceğimiz yazılarımız 'Göstergeler' sayfasında sizleri bekliyor.

Bu ayki 'Kapak' konumuzda yay sektörü var. Türk makine sanayisinde önemli bir noktaya gelen yay sektörü özellikle otomotiv ve makine sanayisinde yaşanan gelişmeler ışığında kabuk değiştiriyor. Atağa geçen sektör oyuncuları dernekleşme yolunda çalışmalarına başlarken, en büyük sorunun ham madde temini olduğuna dikkat çekiyor.

Makine Sanayii Sektör Platformu'na kayıtlı (MSSP) üyelerimizden Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş Adamları Derneği'ni (BESİAD) ziyaret ettik. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu ile görüştüğümüz yazımızda dernek olarak yaptıkları faaliyetleri dinledik. 'Akademi' de ise İTÜ'yü konuk ettik. Elektrikli araçlar, dizel motorlar, türbinler, pompalar, güneş enerji sistemleri, biyomekanik, nanoteknoloji, robotik gibi çok çeşitli konuda çalışmaların yapıldığı İTÜ Makina Fakültesi'nin laboratuvarlarında öğrenciler Ar-Ge ve proje bazlı çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Fakülte bünyesinde 35 laboratuvarında araştırmaların yapıldığına dikkat çeken İTÜ Makine Fakültesi Dekanı Ata Muğan ile fakültede verilen eğitim ve makine sanayinin işbirliğine gösterdiği ilgi hakkında görüştük. Birbirinden farklı konularımızla yine araştırmalarımıza devam ettiğimiz Moment'in 54. sayısını sizlerle baş başa bırakıyoruz.

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Adnan DALGAKIRAN, Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevda Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN, Hasan BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR, Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Berna BİLGİN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Tugay SOYKAN (tugaysoykan@origamimedya.com)

EDITÖR
Simge SOYEL (simgef@origamimedya.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNC (volkan@origamimedya.com)

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
Yıldız S. ŞAHİN (yildiz@origamimedya.com)

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT

YAYIN ADRESİ
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok. Savaş Apt. No:6
Kat:2 D:7 Mecidiyeköy / Şişli / İST
T: +90 212 252 87 76 - 77
F: +90 212 252 87 77

YAYIN TÜRÜ
Süreli, Yerel Dergi

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ
Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120
Balgat - Cankaya
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

BASKI VE ÇİLT
Matsis Matbaa Sistemleri
Tevfikbey Mahallesi
Dr. Ali Demir Caddesi No: 51
34290 Sefaköy / İSTANBUL
Tel: 0212 624 21 11
Faks: 0212 624 21 17
www.matbaasistemleri.com

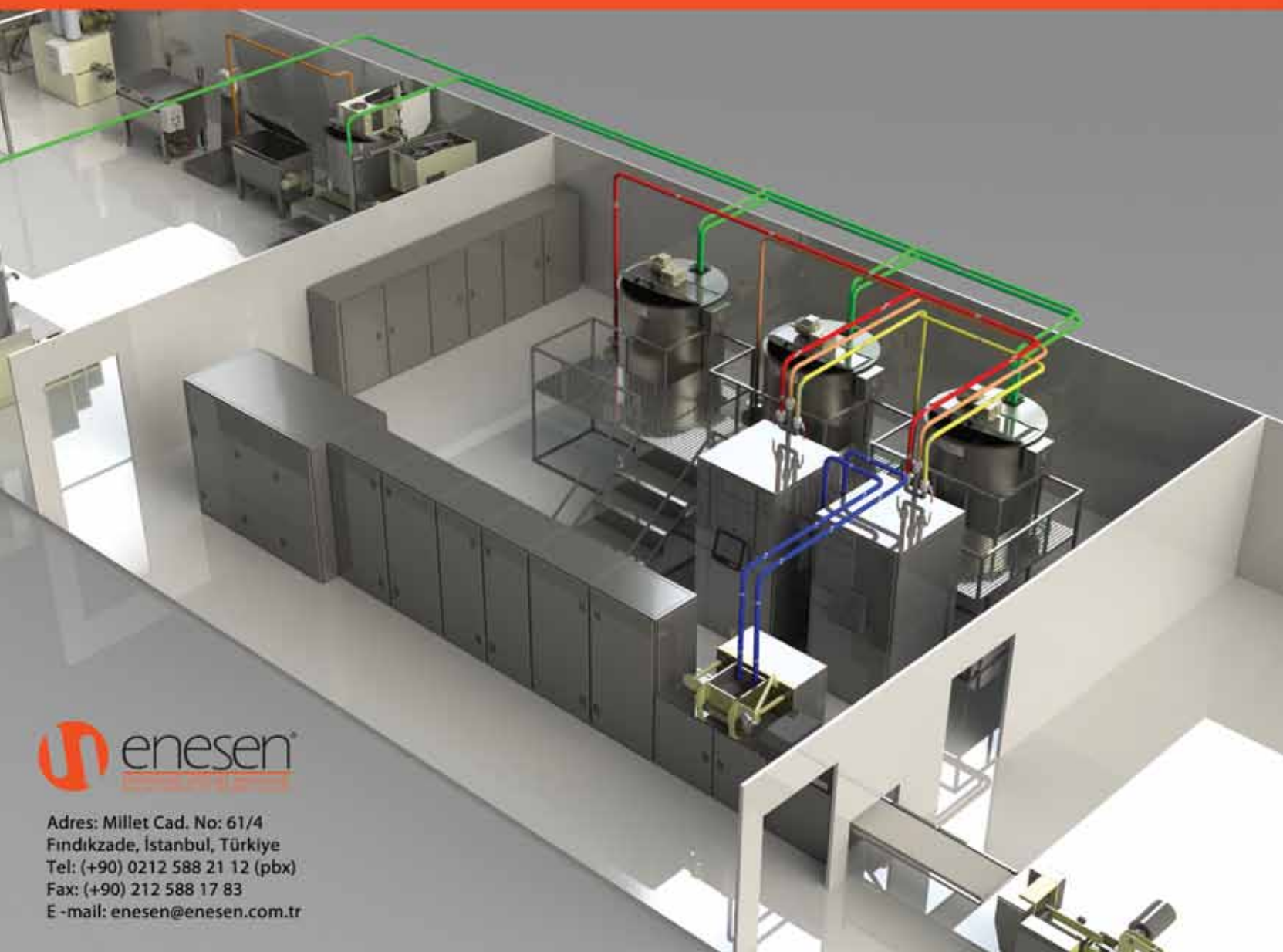
OAİB MOMENT EXPO Dergisi, Origami Medya tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alını yapılmaması izne bağlıdır.

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

Anahtar Teslim Çikolata Fabrikaları **ENESEN**'den

Çikolatayı seven bizi takip etsin...

www.enesen.com.tr





LET YOUR BUSINESS BLOOM WITH TURKISH MACHINERY
www.turkishmachinery.gov.tr

LET YOUR BUSINESS BLOOM WITH TURKISH MACHINERY
www.turkishmachinery.gov.tr

KEY TO SUCCESS

KEY TO SUCCESS

www.turkishmachinery.gov.tr

Nord 1
Eingang
Entrance

Nord 1
Eingang
Entrance

Euro GLECH 2012
The World's No.1

Euro GLECH 2012
The World's No.1

Willkommen
Welcome

Willkommen
Welcome

21. - 23. Oktober 2012 • Hannover

21. - 23. Oktober 2012 • Hannover

www.uro.com

www.uro.com

Nord 1
Eingang
Entrance

**Ticket-
verkauf**

←





MTG, EURO BLECH'E TÜRK MAKİNESİ ADINI İŞLEDİ

Dünyanın en büyük ve prestijli sac işleme teknolojileri fuarı Euro Blech'e katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG) "Let Your Business Bloom With Turkish Machinery-Türk Makineleri İle İşleriniz Açılıں" sloganını, yaygın reklam çalışmalarıyla fuar katılımcılarının ve ziyaretçilerinin zihinlerine işledi.



EuroBLECH 2012 HANNOVER 23. -

Eingang

Entrance

Eingang



BASIN TOPLANTISI CANLI YAYINDA

43'ü Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği üyesi olmak üzere 63 Türk firmasının yer aldığı fuara Makine Tanıtım Grubu adına; MTG Almanya Projesi Sorumlusu ve Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz katıldı. MTG Personeli Bahar Özcan ve Devlet Yardımları ve Fuar Teşvik Şubesi Personeli Emre Olguner de fuar süresince MTG standı ziyaretçilerine bilgi verirken, faaliyetlerin organizasyonlarını gerçekleştirdiler.

Türk ve Alman basın mensuplarına yönelik olarak 23 Ekim tarihinde fuarın konferans merkezinde düzenlenen basın toplantısında ise bir ilke imza atıldı. Sevda Kayhan Yılmaz'ın Türk makine sektörüne ilişkin sunum yaptığı ve soruları yanıtladığı basın toplantısı in-

A lmanya'nın Hannover şehrinde 23-27 Ekim 2012 tarihleri arasında düzenlenen 22. Uluslararası

Sac İşleme Teknolojisi Fuarı Euro Blech'e katılan MTG, havaalanının bagaj teslim bölümünden başlayıp, fuar ana girişleri ve fuar içerisinde devam eden reklam kampanyalarıyla dikkatleri Türk makinelerinin üzerine çekti.

Her iki yılda bir düzenlenen Euro Blech Fuarı'na 2012 yılında 39 ülkeden bin 522 firma katıldı. 60 bin 500 kişinin ziyaret ettiği fuarın 15. yılında 63 metrekaarelik stand açan MTG sadece bu alanla sınırlı kalmadı. Fuar ana girişlerinde ve içerisinde yer alan kuleler ile küp şeklindeki ilan alanlarına, fuar alanında ring yapan otobüslere ve daha birçok noktaya "Let Your Business Bloom With Turkish Machinery" sloganı çerçevesinde tasarlanan reklamlar verdi. Yabancı ve Türk katılımcılar ile ziyaretçilerin takdirini kazanan tanıtım faaliyetleri, beş gün süresince, Türk makinesinin sac işleme sektöründeki iddiasını destekledi.

MTG standında ise Türk makine sektörünü tanıtan, daha önce de Hannover Messe 2012'de gösterilmiş olan multivizyon İngilizce ve Almanca olarak sürekli gösterildi. Türk makine ihracatçılarını içeren MTG kataloğu, CD'si, MTG için hazırlanan Newsletter'in ilk ve ikinci sayıları ve üye firmalarımızın talebi ile hazırlanmış Almanya'da distribütörlük vermek isteyen 52 firmanın iletişim

bilgileri dağıtıldı. Ayrıca MTG standını ziyaret edenlere Türk makine sektörü hakkında bilgiler verildi.





ternet üzerinden canlı olarak yayınlandı. Basın mensuplarına da, MTG'nin twitter adresinden sorulan sorular kapsamında ve sunumlar doğrultusunda MTG'nin Almanya Projesi anlatıldı.

“AMACIMIZ; TÜM DÜNYAYA ALMANYA İLE BİRLİKTE MAKİNE SATMAK”

Sevda Kayhan Yılmaz, basın toplantı-

sında amaçlarının sadece Almanya'ya makine satmak olmadığını, tüm dünyaya Almanya ile birlikte makine satmak olduğunu altını çizdi. Ayrıca Türk yatırımcıları ve işadamları için vize sorununun derhal çözülmesi gerektiğini belirten Yılmaz'ın açıklamalarında öne çıkan diğer başlıklar ise şunlar oldu: “Almanya'ya girmekte zorlanan Afrika ve Orta Doğu ülke-

leri için Türkiye satış ve üretim üssü haline gelecek. Almanya kalifiye genç nüfus eksikliğini; Türkiye'deki iyi yetişmiş, orta ve üst düzey yöneticilerle aşacak.”

Basın toplantısından sonra 24 Ekim 2012 tarihinde, fuarda günlük çıkan ve dağıtımı yapılan Euro Blech 2012 Maschinen Markt Dergisi'nin ilk sayfasında basın toplantısının haberinin yer alması da MTG'nin tanıtım faaliyetlerine katkı sağladı. Türk makine sektörünün Almanya'ya gerçekleşen ihracatına ve Türk firmalarının fuara katılım oranının yüksekliğine vurgu yapılan haberde MTG'nin fuar alanındaki ilanların etkisinden de söz edildi.

ALMANYA'DAN SONRA SIRA HOLLANDA'DA

Fuarın ikinci gününde MTG standında Türk firmalarına yönelik bir kokteyl de düzenlendi.

27 Ekim tarihine kadar süren fuar boyunca MTG standında yabancı ziyaretçilere ve katılımcılara Türk makine sektörü hakkında bilgiler verilirken Türk firmaları da ziyaret edilerek sorunları ve çözüm önerileri dinlendi.





Euro Blech Fuarı'nın en yoğun bölgesi olan ana girişinde ve fuar alanı içerisinde yükselen reklam kuleleri dikkatleri Türk makinelerinin üzerine çekti.





Binlerce ziyaretçinin tren istasyonundan fuar alanına ulaşmak için kullandığı "sky walk" olarak adlandırılan geçitte ve hollerin dış duvarlarında dev reklam afişleri yer aldı.





Fuar alanının çeşitli bölgelerine dağılmış olan çarpaz küp reklamlar estetik görünüşleri ve yaygınlıklarıyla göz doldurdu.





Fuar alanında otobüslerin ve kúp ilanların buluştuğu noktalarda renkli görüntüler ortaya çıktı.



Dünyanın en büyük alanlarından birine sahip olan Euro Blech Fuarı'nda servis hizmeti veren otobüsler MTG reklamlarıyla giydirildi.



Hannover Havaalanı dış hatlar bagaj teslim bölümünde kúp şeklinde MTG reklamları dönüyordu.





EURO BLECH FUARI'NA 63 TÜRK FİRMASI KATILDI

Sac işleme makineleri ve teknolojileri alanında dünyanın buluşma noktası olarak adlandırılan Euro Blech Fuarı'na bu yıl 63 Türk firması katıldı. En fazla katılımcı sayısı ile Almanya'dan sonra ikinci sırada olan Türk firmaları ile Euro Blech 2012'yi ve MTG'nin tanıtım çalışmalarını konuştuk.

“MTG’NİN TANITIM FAALİYETLERİ DAHA DA YAYGINLAŞMALI”



5. KATILIM

AKIN AKTAŞ
AJAN ELEKTRONİK
SATIŞ SORUMLUSU

“Euro Blech oldukça istikrarlı bir fuar. Yıllara göre aşırı bir değişim gözlemlemiyoruz. Ya biraz daha hareketli ya da biraz daha durgun oluyor. Örneğin 2010 yılına göre 2012’de ziyaretçi sayısında artış var. Bu artış da bizleri memnun ediyor. Standımıza çok sayıda yabancı alıcı firma geldi. AB piyasasından yeni müşteriler edinmek için Euro Blech Fuarı uygun bir mecra sunuyor. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz.”

“Euro Blech Fuarı’nda MTG’nin Türk makine sektörünün tanıtımına yönelik ilanları ülkemiz ve makine sektörümüzün prestiji açısından çok faydalıydı. Başka yurt dışı fuarlarda da MTG reklamlarını takip ediyoruz. Bu çalışmaların daha da yaygınlaşarak devam etmesi gerektiğini düşünüyorum. Dünya standartlarında kaliteli makineler üretme kabiliyetine sahip bir sektör olduğumuzu MTG tüm dünyada anlatmalı.”

“MTG HEP YANIMIZDA”



3. KATILIM

ALİ LÜTFÜ KIRANTAY
SENTE MAKİNA
PLANLAMA VE ÜRETİM
MÜDÜRÜ

“Firma olarak 8 yıldır makine ihrac ediyoruz ve bu gelişimi Euro Blech Fuarı sayesinde yakaladık. Sac işleme makineleri sektöründe dünyaya açılmanın yolunun bu fuardan geçtiğini düşünüyorum. Çünkü makine satıcısı firmalar Euro Blech Fuarı’na yakından takip ederek kaliteli ve uygun fiyatlı ürünleri arıyorlar. Bizim hikayemizde olduğu gibi, bu tarz bir firma için Euro Blech ciddi fırsatlar sunuyor. Ancak geçen senelere göre fuarda bir gerileme olduğu da aşıkâr. Fakat uzun bir süre daha Euro Blech Fuarı’nın liderliğini sürdüreceğini düşünüyorum.”

“Fuarlara katılmamızın sebebi Türkiye ile sınırlı kalmamak ve dünyaya sesimizi duyurmak. Fakat firmaların gücü sadece kendilerini anlatmaya yeter. Ülkeleri hakkında genel bir imaj oluşturmaları zordur. Olumlu örnekler elbette vardır. Fakat bir firma mükemmel işler yaparken başka bir firma gelerek tüm bu olumlu imajı bir anda yakabilir. Bu nokta da MTG’nin Türk makinelerini markalaştırma çalışmalarını çok değerli buluyorum. Diğer bir konu ise geçmiş yıllarda Euro Blech gibi fuarlarda kendimizi yalnız hissetmemizdi. MTG’nin olduğu fuarlarda ise kendimizi asla yalnız hissetmiyoruz ve cesaretleniyoruz. Bu değerli çalışmaların artmasını temenni ediyoruz.”

“MAKİNE SEKTÖRÜ ARTIK MTG’SİZ DÜŞÜNÜLEMEZ”



3. KATILIM

ALİ BAĞCI
HÜRSAN
SATIŞ VE PAZARLAMA
MÜDÜRÜ

“Firmamızı dış pazarlarda daha iyi tanıtmak ve yeni bayilikler bulmak için Euro Blech Fuarı’na katıldık. Makinelerimize gösterilen ilgiden memnunuz. İlk iki gün hareketsiz bir fuardı ancak sonrasında daha fazla ziyaretçi gelmeye başladı. İş bağlantıları geliştirme noktasında faydalı bir organizasyon olduğuna söyleyebilirim.”

“MTG’nin faaliyetleri sayesinde makine sektörümüz dış pazarlarda hiç olmadığı kadar tanındı. Bu saatten sonra MTG’siz bir makine sektörü düşünemeyiz. Ülkemizin ve makine sektörümüzün tanıtımında bu denli etkili çalışmalar yapan MTG ekibine şükranlarımı sunuyorum.”



“MTG DAHA DA GÜÇLENMELİ”



4. KATILIM

**DERYA COPLAN
HİLALSAN
DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ**

“Euro Blech Fuarı’nın son yıllarda kan kaybetmeye başladığını düşünüyorum. Bu aşağı yönlü ivmeye karşın alanın en fazla ziyaretçi çeken fuarı olma özelliğini koruyor. Bizler de var olan müşterilerimizle görüşmenin yanı sıra yeni pazarlara açılmak için fuara katıldık. İlk gün durgun geçse de ikinci günden itibaren ilgi fazlaştı. Hilalsan olarak marka değerimizi yükseltmek ve pazarın istikrarlı bir oyuncusu olduğumuzu göstermek için Euro Blech Fuarı’na ilerleyen yıllarda da katılmayı planlıyoruz.”

“MTG’nin yurt içi ve yurt dışında yapmış olduğu reklam çalışmaları sayesinde Türk makinesinin tanınırlığı artarken, marka değeri de yükseldi. Sektörümüz adına bu denli önemli işlere imza atan kurumların daha güçlendirilmesi gerektiği kanaatindeyim. Türkiye gibi hedefleri olan ve ekonomik gelişimini hızla sürdüren ülkelerin öncül rol üstlenecek, vizyon sahibi kurumlara ihtiyacı artmaktadır. Bu noktada MTG üstlendiği rolü daha güçlü bir şekilde oynamaya devam etmelidir.”

“OTOBÜSLERDEKİ REKLAMLAR GÖZ DOLDURUYORDU”



1. KATILIM

**EMRE ŞENSOY
AYMAKSAN
FABRİKA MÜDÜRÜ**

“Euro Blech Fuarı bayilikler bulmak için fırsatlar sunuyor. İhracatımızı artırmak için biz de bu fuardaki yerimizi aldık. Aynı zamanda makinelerimizi tanıtıyoruz. Ancak ziyaretçi sayısının oldukça az olduğunu gördük. Verimsiz bir fuar yaşıyoruz. Fakat firma prestijimiz açısından Euro Blech Fuarı’nda yer aldığımızdan dolayı memnunuz.”

“MTG’nin reklamları fuar alanında her yerde takip edilebiliyordu. Kuleler, küp şeklindeki ilanlar dikkatimizi çekti. Özellikle otobüslere verilen reklamların daha etkili olduğunu düşünüyorum. Çünkü otobüsler tüm fuar alanını dolaşüyor ve de herkes tarafından görülüyordu.”

“ARTIK 3. DÜNYA ÜLKESİ OLARAK GÖRÜLMÜYÖRÜZ”



7. KATILIM

**GÜLCANE KIRCA
EAE
AR-GE ŞUBE ŞEFİ**

“Euro Blech sac işleme teknolojileri alanındaki en büyük fuar olma özelliğini taşıyor. Sadece yeni müşteriler bulmak için değil rakiplerimizi takip etmek ve kendimizi denetlenmek için de önemli fırsatlar sunuyor. Çünkü yeni teknolojiler öncelikle bu fuarda görücüye çıkıyor. Tabii ki yeni iş bağlantıları da kuruyoruz. Özellikle yeni bayilikler edinecek ihracat ağıımızı genişletiyoruz. Tüm bu yönleri ile Euro Blech Fuarı olmazsa olmazlarımız arasında.”

“Türkiye makine sektörünün gelişimi dünyada eşine az rastlanır bir başarı örneğidir. Sadece nicelik olarak değil nitelik olarak gelişen firmaların oluşturduğu bu sektörün en önemli destekçileri ise devlet ve ilgili kurumlar olmalıdır. İşte MTG bu kurumlar arasında üzerine düşen sorumlulukları fazlasıyla yerine getirmiştir. Bizleri önceden 3. dünya ülkesi gibi görenler dünyanın en prestijli fuarlarında Türk makine sektörünün kalitesini anlatan reklamları giyayla takip ediyorlar. Sadece firmalarımızın değil devletimizin ve ilgili kurumlarımızın da makine sektörüne verdikleri değeri fark ediyorlar.”



“MTG BİZLERİ CESARETLENDİRİYOR”



4. KATILIM

GÜROL GEROĞLU
İNANLAR
YURTDIŞI SATIŞ MÜDÜRÜ

“Firmamızın marka bilinirliğini artırmak ve ihracat ağımızı genişletmek için Euro Blech Fuarı'na katıldık. Özellikle yeni bayilikler bulma noktasında fırsatlar sunan bir fuar. Ancak geçmiş fuarlarla karşılaştırıldığında ziyaretçi sayısında ciddi bir azalma gördük. Katılımcı sayısında da düşüşler gözledik. Bazı hollerin kapalı olması gerilemenin işaretiydi. Umarız bu şekilde devam etmez. Çünkü bu fuar ve AB pazarı bizler açısından çok önemli.”

“Yurt dışı fuarlarında MTG ilanlarını ve dolayısıyla Türk bayrağını görmek bizlere gurur veriyor ve cesaretlendiriyor. Geçmiş yıllarda diğer ülkelerin reklamlarına bakarak iç geçirirken şimdi onlara ilanlarımızı gösteriyoruz. Böylelikle makine sektörümüzün gücünün arttığını kanıtıyoruz. Emegi geçen herkese şükranlarımızı sunarım.”

“MTG ÖNEMLİ BİR BOŞLUĞU DOLDURDU”



2. KATILIM

HANIFI GÜRSOY
ALES PRES
SATIŞ MÜDÜRÜ

“Türk makinecilerinin AB standartlarında üretim gerçekleştirdiklerinin artık herkes farkında. Euro Blech Fuarı'nda da bunu kanıtlandığımızı düşünüyorum. Ales Pres olarak üretim kabiliyetlerimizi ve yeni ürünlerimizi göstermek için bu fuarda yerimizi aldık. Standımıza yönelik ilgi çok yoğundu. Yeni iş bağlantıları geliştirdik ve ülkemize mutlu dönüyoruz.”

“Türk makinecileri uzun zaman önce AB standartlarında makineler üretmeye başlamıştı. Fakat kendimizi yeterince anlatamıyorduk. Bu anlamda MTG önemli bir görev üstlendi ve makine sektörümüzün eriştiği kalite seviyesini anlatan reklamları ile yurt dışı fuarlarda boy göstermeye başladı. Böylelikle çok önemli bir boşluk doldu. Bunun en son örneğini de Euro Blech Fuarı'nda gördük. MTG ilanlarındaki sloganların ve yayımlandığı yerlerin titizlikle seçilmesinin tecrübe göstergesi olduğu kanaatindeyim. Artık Türkler geliyor. Avrupa'da bunun farkında bence.”

“MTG, YOLUNA DEVAM ETMELİ”



4. KATILIM

HALİM USTA
HİDROLİKSAN
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“Geçmiş dönemlerle karşılaştırıldığında makine sektörümüz çok güçlü bir noktaya ulaştı. Euro Blech Fuarı'nda da bu etkiyi görüyoruz. Çok sayıda Türk firması bu fuara katılma başarısını göstermiş durumda. Hidroliksan olarak ihracatımızın artmasında önemli rol oynayan Euro Blech Fuarı'nda yeni iş bağlantıları geliştirdik. Geçmiş senelere göre daha durgun bir fuar olsa da prestijimiz açısından katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG önemli projelere imza attı. Yurt içinde ve yurt dışında makine sektörümüzün tanıtılmasına ve marka değeri oluşturmaya yönelik çalışmaların meyvelerini toplamaya başladık. Ancak daha alacak çok yolumuz var. MTG yurt içinde ve yurt dışında etkin çalışmalarına devam etmeli.”



“MTG’NİN ETKİSİNİ BİR KEZ DAHA GÖRDÜK”



1. KATILIM

HÜSEYİN ŞAHİN TEKNODROM SATIŞ VE PAZARLAMA MÜHENDİSİ

“Savunma ve havacılık sanayisinde kullanılan yeni robotik ürünümüzü tanıtmak için Euro Blech Fuarı’na katıldık. Bu özel makinenin lansmanını yaptığımızı söyleyebilirim. Ürünümüzün gördüğü ilgiden oldukça memnunuz. Çok sayıda ziyaretçi standımızın önünde birike-rek robotik makinemizin işleyişini izledi ve bilgi aldı.”

“MTG’nin Türk makinesinin marka değerini yükselten çalışmalarını sadece Euro Blech Fuarı’nda değil başka fuarlarda da görüyoruz. Her fuarda olduğu gibi burada da çok etkili ve verimli bir tanıtım kampanyası düzenlemişler. Emegi geçen herkesi tebrik ediyorum.”

“TIKIR TIKIR’I HALA UNUTMADIK”



6. KATILIM

İSMAİL EKMEÇÇİ BENDMAK SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

“Euro Blech Fuarı makine sektörü açısından en önemli fuarlar arasındadır. Bu fuarın işlevi yeni bayilikler bulmak olarak özetlenebilir. Makine ihracatçıları açısından bay-pass görevi gören Euro Blech yeni pazarlara açılmanın anahtarlarından biri olarak görülür. Bizler de fuarın bu anahtar özelliğinden yararlanarak ihracat açılımımızı genişletmek için katıldık. Oldukça verimli bir fuar geçirdik.”

“Türk makine sektörünün yurt içi ve yurt dışındaki tanıtımında MTG çok önemli roller üstlenmiştir. Bence tüm bu reklam kampanyaları içerisinde “Tikir Tikir” kampanyasının ayrı bir yeri vardı. Bu kampanyayı hala unutmadık. Sadece yurt içinde değil yurt dışında da etkilerini gözlemliyoruz. “Tikir Tikir”ın ilk göz ağrısı olması nedeniyle yeri ayrı kalacaktır fakat MTG’nin daha uzun yıllar Türk makine sektörünü etkili bir şekilde tanıtacağına inanıyorum.”

“BİZ ‘NEDEN MTG GİBİ BİR İLAN DÜŞÜNEMEDİK?’ DİYE HAYIFLANDIK”



6. KATILIM

NİLDA KOÇ ELMAKSAN SATIŞ DESTEK MÜHENDİSİ

“Üretiminin yüzde 80’ini ihraç eden bir firma olarak Euro Blech Fuarı olmazsa olmazlarımız arasında yer alıyor. Müşteri sayımızı artırmak ve dünyanın farklı bölgelerinde yeni pazarlar bulmak adına bu sefer de fuardaki yerimizi aldık. Ancak geçmiş fuarlarla karşılaştığımda sönük bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Bu tarz önemli fuarların tarih seçimlerinde çok dikkatli olmak lazım. Örneğin fuarda Araplar neredeyse yok denecek kadar az. Çünkü Kurban Bayramı göz ardı edilmiş. Hafta sonları ise Avrupalı ziyaretçilerin fuara ilgisi azalıyor. Bu nedenler dikkate alınarak Euro Blech tarihlerinin yeniden düzenlenmesi gerektiğini düşünüyorum.”

“MTG’nin Euro Blech Fuarı için hazırlanmış olduğu “Let Your Business Bloom With Turkish Machinery” sloganını taşıyan ilanları fuarın her yanında gördük ve çok başarılı bulduk. Hatta şirket çalışanlarımız arasında biz ‘Neden böyle bir ilan çalışması düşünemedik?’ diye hayiflananlar oldu. MTG’nin Türkiye makine sektörü için bir kilometre taşı olduğunu düşünüyorum.”

“MTG ŞOV YAPTI”



1. KATILIM

OKTAY AKYILDIZ
NUKON
ŞİRKET MÜDÜRÜ

“4 yıllık genç bir firmayız. Ancak hızlı bir şekilde geliyoruz. Euro Blech Fuarı'na katılma amaçlarımızdan birisi bu gelişimin kalıcı olmasını sağlamak. İkincisi ise ihracat ağıımızı geliştirmek. Müşterilerimize güven vermekte bir diğer amacımız. Fuarın bu noktalarda beklentilerimizi karşıladığını söyleyebilirim. Ayrıca marka bilinirliğimizi artırmak, prestijimizi yükseltmek ve sektörümüzdeki teknolojik gelişimleri takip etme noktasında da başarılı çalışmalar yaptık.”

“Havaalanı bagaj teslim bölümünde başlayan MTG ilanları, fuar alanının ana girişlerinde, fuar alanının içinde ve ring yapan otobüslerde yer alıyordu. Her yerde ve her an MTG'nin Türk makine sektörünü tanıtan reklamlarını görmek mümkündür. Diğer tanıtım kampanyalarının hepsi sönük kaldı diyebilirim. MTG Euro Blech'de şov yaptı.”

“MTG'NİN REKLAM SLOGANLARI AKILDA KALICI”



1. KATILIM

ÖMER ÖZTOPRAK
SAYMAK
GENEL MÜDÜRÜ

“Bayimiz olmayan ülkelerde yeni bayilikler bulmak için Euro Blech Fuarı'na katıldık. Aslında Türkiye'deki makine fuarlarına da bayiler geliyor. Fakat bu fuarın avantajı daha yaygın bir yapıya sahip olması. Dünyanın her kıtasından gelen müşteriler Euro Blech'i cazip kılıyor. Ayrıca firmamızın prestiji açısından da bu fuarda yer almamız çok önemliydi. Sadece katılımcı listesinde görünmek dahi firmamıza değer kattı.”

“MTG'nin yurt dışı fuarlarına yönelik tanıtım kampanyalarını farklı ülkelerde de takip etme şansım oldu. Reklamların çok yaygın olduğunu gözlemledim. Ayrıca fuara yönelik sloganların seçimi de çok başarılı. Euro Blech Fuarı'nda da aynı başarının devam ettiğini gördüm. Akılda kalıcı ve etkili sloganların diğer ülke alıcılarının zihinlerine kazınması ciddi faydalar sağlayacaktır.”

“MTG SEKTÖRÜMÜZÜ EN İYİ ŞEKİLDE TEMSİL EDİYOR”



6. KATILIM

OSMAN CANTEZ
DENER MAKİNA
SATIŞ SORUMLUSU

“Yabancı ülkelerdeki müşterilerimizi tek tek ziyaret etmemiz mümkün olmadığından Euro Blech gibi fuarlar firmamız açısından büyük önem arz ediyor. Çünkü bu fuara dünyanın her noktasında alıcılar geliyor. Hem mevcut müşterilerimizle görüşüyor hem de yeni bayiler bulmak için temaslara kuruyoruz. 2012 fuarı biraz düşük yoğunlukta başlamasına rağmen ilerleyen günlerde ziyaretçi sayısının arttığını gözlemledik. Bizler açısından oldukça faydalı bir fuar olduğunu söyleyebilirim.”

“MTG ilanlarını fuarın her noktasında gördük. Ülkemiz ve sektörümüz adına gurur duyduk. Çünkü hem modern hem yaygın hem de temsil gücü çok yüksek ilanlardı. Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünyanın her noktasında Türk makinelerinin kaliteli ve uygun fiyatlı olduğu algısı yaygınlaştı. MTG'nin reklam kampanyaları sayesinde gücümüz daha da fark edilir bir hal alıyor. Emegi geçenleri tebrik ediyorum.”



“MTG TÜRKİYE MAKİNE SEKTÖRÜNÜ DÜNYAYA TANITIYOR”



10. KATILIM

RECEP AKBAŞ ŞAHİNLER TEKNİK SERVİS MÜDÜRÜ

“Şahinler olarak AB pazarında markamızı yerleştirmiş ve kendimizi kanıtlamış bir firmayız. Euro Blech Fuarı’nda olmak prestijimizin devamını sağlıyor. Tabii ki müşterilerimizle birebir temas kurarak değerli görüşmeler yaparken yeni müşteriler edinmeye de gayret ediyoruz. Dünyada 70 bayisi olan ve kaliteyi birinci önceliği sayan bir firma olarak pazarımızı genişletmek adına bu tarz fuarlara katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG’nin şimdiye kadar yürütmüş olduğu faaliyetler Türk makine sektörünün gelişimine değerli katkılar sağladı. Yurt dışı tanıtım çalışmalarına ağırlık veren MTG, kaliteli ve uygun fiyatlı Türk makinelerinin dünyada kabul görmesini sağladı.”

“MTG TÜRK MAKİNESİNİ MARKALAŞTIRIYOR”



8. KATILIM

SALİH ZEYREK AKYAPAK SATIŞ MÜDÜRÜ

“Dünyada daha fazla tanınan ve ürünlerine tereddütsüz güvenilen bir firma olma hedefine sahibiz. Bu nedenle Euro Blech gibi alanında lider fuarlara katılmak bizler için bir zorunluluk. Euro Blech’in sağladığı iş bağlantıları değerli fırsatlar sunuyor. Dünyanın her yanından gelen müşterilerimizle buluşurken yeni bayilikler edinebiliyoruz. Aynı zamanda yeni makinelerimizi ve mevcutlarını müşterilerimizin ve bayilerin yakından görmelerini sağlıyoruz. Bu nedenlerden dolayı Euro Blech bizler için çok önemli.”

“Turqum markası almış bir firma olarak MTG’nin markalaşma konusunda yaptığı çalışmalara ayrı bir önem veriyoruz. MTG Türkiye makinelerini dünya çapında bir markaya dönüştürme çabasında iken firmalarımızın da Turqum markası olarak bu imajı güçlendirmesi gerekiyor. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği’nin resmi yayını olan Moment Expo dergisinin de sektörde önemli bir boşluğu doldurduğunu düşünüyorum. Sektörün kendi iç iletişimini güçlendiren ve entelektüel birikime katkı sunan bu tarz yayımların devamını diliyoruz.”

“ESKİDEN BİR HOLE SIKIŞIRDIK, MTG SAYESİNDE ŞİMDİ HER YERDEYİZ”



10. KATILIM

SEMİH ERBEK BAYKAL YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“Euro Blech Fuarı’na Türkiye’den katılan en eski firmalardan biriyiz. Bu fuarı bizim için önemli kılan özellik; sac işleme sektörünün tüm dünyadaki buluşma noktası olmasıdır. Hem katılımcı hem de ziyaretçi profili bu fuarda da beklentilerimizi karşıladı. Fuarın ilk iki günü 120 makine siparişi aldık. Kalan günlerde bu sayının katlanarak artacağı kanaatindeyim.”

“Geçmiş yıllarda Türk makinecileri tek bir hole sıkıştırdı. Fuarın geri kalan kısmının Türk makinecilerinden haberi olmazdı. MTG sayesinde dünyanın en prestijli fuarlarında gövde gösterisi yapar hale geldik. Euro Blech Fuarı bunun en son örneği oldu. Artık Avrupalı makine üreticilerinin aklına kazındık. Bu güzel imajı sürdürmeliyiz. MTG, Türk makine sektörünün kalitesini ve ulaştığı yetkinlik seviyesini uluslararası arenada aynı başarı ile anlatmaya devam etmeli.”



“HAVAALANINDAKİ REKLAMLARIN ETKİSİ GÜÇLÜYDÜ”



1. KATILIM

SERHAT KALÇİN
UZMA
SATIŞ MÜDÜRÜ

“Euro Blech Fuarı süresince firmamıza yoğun ilgi gösterildi. Yeni bayilik bağlantıları geliştirdik. Bu fuarın ihracatımızın artmasına önemli katkılar sunacağını düşünüyorum.”

“MTG'nin fuar alanındaki reklamların etkisi elbette ki yadsınmaz ancak havaalanı bagaj teslim bölümünde dönen küp ilanların yabancı konukları çok daha fazla etkilediği görüşümdedir. Türkler içinse ayrı bir gurur kaynağı olduğunu söyleyebilirim.”

“2023 HEDEFLERİNE MTG İLE ULAŞACAĞIZ”



2. KATILIM

SEZGİN ATAR
TİMKO MAKİNA
GENEL MÜDÜRÜ

“Portföyümüze yeni müşteriler eklemek hedefi doğrultusunda Euro Blech Fuarı'na katıldık. Ancak geçen fuar ile karşılaştırıldığında ziyaretçi sayısında ciddi bir azalma olduğunu gözlemledim. Durgun bir fuar yaşıyoruz. Ziyaretçilerin de profesyonellik seviyeleri düşük. Fakat yine de burada olmak piyasada güven tazelememizi sağlıyor. Ayrıca yeni ürünlerimizi de tanıtmaya fırsatı bulmaktan dolayı mutluyuz.”

“Türkiye makine sanayisine olan güven gün geçtikçe artıyor. Bu güvenin artmasında MTG'nin önemli katkıları söz konusu. Dünyanın en prestijli fuarlarında ülkenizin reklamları boy gösteriyor ve havaalanından başlayarak fuar kapısına kadar sizi takip ediyorsa haklı bir gurur yaşıyorsunuz. Ancak gururdan ziyade yabancı konukların bizim farkımıza varması daha önemli. Çünkü Türk makinecileri Uzak Doğu Ülkeleri'nden daha kaliteli üretiyor ve çok daha ucuza satıyor. Bu dengeyi koruduğumuz müddetçe makine ihracatımız artacaktır. MTG de bizi bu denli etkili bir biçimde tanıtmaya devam ederse 2023 hedeflerine ulaşacak hatta aşacağız.”

“MTG REKLAMLARI GÖZ ALICI VE YAYGINDI”



6. KATILIM

TANER ÇETİN
DURMAZLAR
LAZER MONTAJ YETKİLİSİ

“Euro Blech Fuarı'na en köklü firmaların yer aldığı 11. holde katıldık. Aslında burada olmamızın iki sebebi vardı. İlki yeni ürünlerimizi tanıtmak, ikincisi ise gövde gösterisi yapmaktı. Bu iki hedefe de ulaştık. Çok yüksek bir taleple karşılaştık. Ülkemize dönünce bu siparişleri üretmek için çok çalışmamız gerekecek.”

“Euro Blech Fuarı bir gövde gösterisi alanıdır. Tutarlılık ve süreklilik ispatıdır. MTG de bu fuarlarda yer alarak ciddiyetini ve gücü sergilemektedir. Reklamlarının yaygınlığı ve göz alıcı olması da tüm bunların üzerine artı bir değer olarak eklenmiştir. Fuarın her yanında MTG'yi ve dolayısıyla Türk makine sektörünü tanıtan reklamları görmek bizlere gurur vermiştir. Ancak daha da önemlisi olmak ve hep olmaktır.”



“ÇAPRAZ KÜP İLANLARIN ESTETİĞİ İLGI ÇEKİCİYDİ”



6. KATILIM

TURGAY ELMAS
DİRİNLER MAKİNE
YÖNETİCİSİ

“Euro Blech Fuarı’nın en önemli özelliği sac işleme makineleri sektörü için dünyanın buluşma noktası olmasıdır. Tüm bayiler bu fuara akın eder ve kendilerine yeni partnerler arar. Bizim hedefimiz de müşteri skalamızı geliştirmek ve pazarda kalıcı olduğumuzu göstermek olduğu için Euro Blech Fuarı’na katıldık. Geçtiğimiz senelere göre daha hareketli bir fuardı. Firmamıza gösterilen ilgiden çok memnun kaldık.”

“Hannover havaalanı bagaj teslim bölümündeki MTG ilanları ve fuar ana girişlerindeki kuleler oldukça ilgi çekiciydi. Ancak estetik yapısı ile çapraz küp ilanların modern görünüşünün çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Emegi geçenleri tebrik ediyorum.”

“MTG HAKKINDA DAHA FAZLA BİLGİ SAHİBİ OLMAK İSTİYORUZ”



1. KATILIM

TÜLAY YAĞCI
KARDEŞLER MAKİNA
SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

“Avrupa pazarında kendimize yer edinmek istiyoruz. Bunu başarmanın yöntemlerini araştırdığımızda Euro Blech Fuarı’nın en iyi mecra olduğunu tespit ettik. 2012 yılında hazır olduğumuzu hissettik ve fuara katıldık. Stantımıza ziyaretçilerin ilgisi oldukça yoğundu. Yeni iş bağlantıları geliştirme şansı yakaladık. Aynı zamanda rakip firmaları görerek kendi yerimizi ve gitmemiz gereken yönü tespit etmeye çalıştık.”

“MTG’nin Türk makine sektörünün kalitesine ve üretim kabiliyetlerine vurgu yapan reklamları Euro Blech Fuarı boyunca büyük ilgi çekti. Özellikle havaalanı bagaj teslim bölümü ile fuar içerisinde ring yapan otobüslerdeki ilanlar; fuar süresince katılımcı ve ziyaretçilerin Türk makine sektörüne olan güvenini artırdı. Bu denli güçlü bir organizasyon hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak ve MTG’nin faaliyetlerinde aktif rol oynamak istiyoruz.”

“BAGAJ TESLİM BANTLARINDAKİ İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ”



12. KATILIM

AHMET KAŞDOĞAN
MVD İNAN
ÜRETİM MÜDÜRÜ

“Euro Blech Fuarı’nı firmamızı ve ürünlerimizi dünya sahnesine çıkarmak için etkili mecra olarak görüyoruz. Buraya gelen alıcı firmalar için alternatif oluşturuyoruz. Onlara ‘Biz de varız’ diyoruz aslında. Avrupa kalitesinde güvenilir üretimimizi gözler önüne seriyoruz. Fuar süresince çok olumlu tepkiler aldık. Çok sayıda da yeni müşteri ile temasa geçtik. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz.”

“Makine Tanıtım Grubu’nun Euro Blech Fuarı’nda verdiği reklamları ilk olarak Hannover Havaalanı’nın dış hatlar bagaj teslim bölümünde gördüm. Bagaj bantlarının üzerinde sürekli dönen MTG’nin küp reklamlarının devamını fuarın ana girişlerinde ve fuar alanında takip edince ne denli ciddi ve yoğun bir reklam çalışmasının organize edilmiş olduğunu fark ettim. Ayrıca kule şeklinde tasarlanmış reklamlar ve otobüs giydirmelerinin de çok başarılı olduğu kanaatindeyim. MTG yurtdışındaki Türk makine algısını hiç olmadığı kadar olumlu noktalara taşımıştır. Başarılarının devamını diliyorum.”

“HER YERDE MTG REKLAMLARIYLA KARŞILAŞTIK”



4. KATILIM

**VOLGA GÜRSEL
ÇAĞDAŞ MAKİNA
PAZARLAMA
SORUMLUSU**

“Türkiye’de hızla büyüyen bir firmayız. Yurt dışında da gelişimimizi süratlendirmek gayretindeyiz. Mevcut müşterilerimiz ile buluşma şansını yakaladığımız Euro Blech Fuarı aynı zamanda yeni iş bağlantıları geliştirmemizi de katkı sunuyor. Ayrıca yeni geliştirdiğimiz makinelerimizi de sergilediğimiz fuar süresince yoğun ilgi ile karşılaştık. Bizler açısından verimli bir fuar oldu. Ancak genel gözlemim geçmiş senelere göre daha az ziyaretçi olduğu yönünde. Bunun sebebi de AB ülkelerinde yaşanan daralma olabilir. Bu daralmanın devam etmesi mutlaka Türkiye’yi de etkileyecektir. Önlemler almalı ve dikkatli olmalıyız.”

“Euro Blech Fuarı’nda Türkiye makine sektörünün tanıtımını yapan MTG ilanlarının yaygınlığı hem bizleri gururlandırdı hem de diğer ülkeler tarafından fark edilmemizi sağladı. Fuar alanında dolaşırken ne yana dönseniz MTG reklamları ile karşılaşıyordunuz. Özellikle fuar alanında ring yapan otobüslerin MTG ilanları ile giydirilmesi ve ana girişlerdeki kuleler oldukça ilgi çekiciydi.”

“YABANCI KONUKLARIMIZ MTG’Yİ SORUYORLAR”



6. KATILIM

**VELİ KAYNAR
DK OTOMASYON
GENEL MÜDÜRÜ**

“Euro Blech Fuarı’nın bizim açımızdan üç önemli özelliği var. Birincisi var olan müşterilerimize ulaşarak toplantılar gerçekleştirmek. İkincisi rakiplerimizin teknolojilerine takip etmek ve onlarla aramızın açılmasını önlemek. Üçüncüsü ise yeni bayilikler bularak ihracatımızı artırmak. Euro Blech bu hedeflere ulaşmamızı sağlayan bir fuar. Ancak bu sene fuarda ciddi bir gerileme gözlemledik. Dünya ekonomisindeki küçülmenin fuarı da etkilediği kanaatindeyim. İlerleyen yıllarda bu düşüşün durmasını umuyorum.”

“Euro Blech Fuarı’ndaki MTG ilanlarının yer seçimleri çok iyi yapılmış. Uçaktan iniyorsunuz ve bagajınızı beklerken gördüğümüz ilk şey MTG’nin Türk makinesinin kalitesini ve gücünü anlatan ilanları oluyor. Ardından fuara geliyorsunuz ve ana giriş kapılarında yine MTG ilanları. Fuar içinde dolaşıyorsunuz, önünüzden bir otobüs geçiyor ve MTG reklamları ile giydirilmiş. Sanki Euro Blech Fuarı değil de MTG fuarına gelmişsiniz. Yabancı konuklarımız Türk olduğumuzu bildikleri için bizlere öncelikle MTG’yi soruyor ve nasıl bir organizasyon olduğumuzu anlatmamızı istiyorlar. Bu da elbette ki bizlere çok büyük gurur veriyor. Arkamızda MTG gibi bir gücü hissetmek işlerimize daha sıkı sarılmamızı sağlıyor.”

“KAYALARI DELEN SU DEĞİL, DAMLALARIN SÜREKLİLİĞİDİR”



1. KATILIM

**YUSUF TEKİN
CEMATEK
ŞİRKET MÜDÜRÜ**

“Euro Blech Fuarı metal işleme makineleri konusunda dünyanın buluşma noktası olarak adlandırılmaktadır. İhracat ağıımızı genişletmek ve müşterilerimize güven vermek için biz de bu fuara katıldık. Ayrıca yeni bayilikler bulmayı da hedefliyoruz. Güncel teknolojiler hakkında bilgi sahibi olmak içinde Euro Blech önemli fırsatlar sunuyor.”

“MTG’nin yurt dışı fuarlarda düzenlediği reklam faaliyetleri makine sektörümüzün prestijini artırıyor. Sektörün tanınırlığı ve prestiji ne denli yüksek olursa ihracat pastasından alacağımız pay da o kadar fazla olacaktır. Bu nedenle her fırsatta MTG’nin çalışmalarından övgü ile söz ediyoruz. Ancak unutulmamalıdır ki kayaları delen su değil damlaların sürekliliğidir. MTG istikrarlı bir şekilde çalışmalarına devam ederse mutlak başarı yakalanacaktır. MTG’yi hepimiz desteklemeli ve sürekliliğini sağlamalıyız.”



İNOVASYON RÜZGARINI ESECEK

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM), TÜM İHRACATÇI BİRLİKLERİNİN GERÇEKLEŞTİRMİŞ OLDUĞU “AR-GE PROJE PAZARI” VE “TASARIM YARIŞMASI” ETKİNLİKLERİNİ TEK BİR ÇATI ALTINDA TOPLAYARAK 6-8 ARALIK 2012 TARİHİNDE GENİŞ ÇAPLI ULUSLARARASI BİR ETKİNLİK DÜZENLİYOR. “İNOVASYON HAFTASI” ADI VERİLEN ETKİNLİK KAPSAMINDA, İSTANBUL KONGRE MERKEZİ’NDE YURT İÇİNDEN VE YURT DIŞINDAN ALANINDA BAŞARILI OLAN İSİMLER KONUŞMACI OLARAK YER ALACAK.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği tarafından 13 Nisan 2012 tarihinde “I. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı” adıyla; girişimci, sanayici ve akademisyen kategorilerinde 181 projenin değerlendirildiği etkinlik, bu yıl İnovasyon Haftası’nda yer bulacak. Hafta kapsamında başta üniversiteler, liseler, Ar-Ge merkezleri, teknoparklar olmak üzere ilgili bütün tarafların yer alacağı etkinlikleri bu yıl da isteyen herkes takip edebilecek. 6-8 Aralık tarihlerinde gerçekleşecek etkinliğe, HTML işaretleme dilini geliştirerek Dünya Çapında Ağ (WWW) olarak da tanımlanan bilgi paylaşım sisteminin mucidi Tim Berners Lee ve Doktor Quantum olarak bilinen Fred Alan Wolf başta olmak üzere çok sayıda konuşmacı katılacak.

Türkiye “İnovasyon Haftası” ile ilgili bilgi veren TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, 2023 yılı ihracat hedefine ulaşabilmek için yeni ve yaratıcı girişimlere ihtiyaç duyulduğunu belirterek; “İnovasyon düşüncesinin yaygınlaştırılması ve benimsenmesi, yeniliklere de kapı aralayacaktır” dedi. İleri teknoloji ürünü üretim ve ihracatının toplam ihracattaki payını artırmak için bir dizi çalışma yürüttüklerini anlatan TİM Başkanı Büyükekşi sözlerini şöyle sürdürdü: “2023 ihracat vizyonumuz statik değil. Yeni icatlar yapmalıyız, inovatif düşünmeliyiz, inovatif girişimci, sanayici, öğrenci potansiyelimizi de açığa çıkarmalıyız. Ar-Ge, sanayi-üniversite işbirliği konularını öne çıkarıyoruz. İhracatçı birliklerimiz gerçekleştirdiği Ar-Ge proje

TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI

İNOVASYON DÜNYASI

İSTANBUL'DA BULUŞUYOR!

6-7-8 ARALIK 2012

ICC / İSTANBUL KONGRE MERKEZİ
www.turkiyeinovasyonhaftasi.com

Microsoft'un Gelecek Vizyoneri
ANTON OSUZHAN ANDREWS

Banking & Projecting Proje Direktörü
HEIDI MCBRIDE

İnovasyonun Silahları
Özge Akal
TOM KELLEY

Endüstriyel Tasarım Uzmanı
ALBERTO MEDA

Dr. Quantum
FRED ALAN WOLF

Konuların İnovatif Mimarı
MASSIMILIANO FUCSAS

World Wide Web'in Mucidi
SIR TIM BERNERS LEE

GELECEK **PROJE** **ÜRETİM**
İHRACAT **BİLİM** **HIZ**
TASARIM
AR-GE
İNNOVASYON
DEĞİŞİM **ÜRETİM** **KALKINMA**
AR-GE **İHRACAT** **BİLİM** **GELECEK**
PROJE **TASARIM** **İHRACAT**

Katılım ücretsizdir.
Katılımları halinde online rezervasyon yapılması önem arz etmektedir.
(Güvenlik açısından akreditsiyon aranacaktır.)

www.turkiyeinovasyonhaftasi.com

arçelik

TEB

Organizatör
TURKISH AIRLINES

Medya ve Sosyal Sponsorlar
YTKIB

Teşekkür Sponsorları
TEB

pazarı yarışmaları sonuçlandı. Bunlar kendilerine İnovasyon Haftası'nda daha geniş bir platform bulacak. 6-8 Aralık

tarihleri arasında gerçekleştireceğimiz toplantılarla Türkiye'de inovasyon rüzgarını estireceğiz.”

**KALİTELİ
MAKİNEİN İŞARETİ:
TURQUM®
TURKISH QUALITY OF MACHINERY**

TURQUM® markası ürünün üretim kalitesini, servis ve satış sonrası hizmetlerinin yeterliliğini ve kullanım güvenliğini garanti altına alan bir ürün belgelendirmesidir. →

TURQUM® logosu tüm dünyada tüketici ve tedarikçiler için tek manaya gelmektedir: ←

KALİTELİ MAKİNE, GÜVENİLİR İMALATÇI!



MAKİNE ve AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

www.turqum.com



“TÜRKİYE’DE İLK, DÜNYADA ÖNCÜ FİRMALAR ARASINDAYIZ”

Bünyesinde kurduğu Nukon markasıyla fiber lazer tekniğini, metal kesme alanına uygulayan Nuri Körüstan Makina’nın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Alp Körüstan; fiber lazer kesme makinesinin üretimini Türkiye’de ilk kez kendi markalarının yaptığına söyledi.



Bursa’da 1959 yılından bu yana faaliyet gösteren Nuri Körüstan Makina, 2008 yılında firmasının ihtiyaçları doğrultusunda ürettiği fiber lazer kesim makinelerini, 2010 yılında pazardan gelen talepler doğrultusunda Nukon markası altında üretmeye başladı. Bugün Nukon markasıyla 12 bin metrekare kapalı alana sahip yeni fabrikasında; fiber lazer, su jeti, CNC plazma ve CNC oksijen kesim makineleri üreten firma 150 çalışanı ile sektörde Türkiye’nin en önemli markalarından biri konumunda bulunuyor.

Nuri Körüstan ve Nukon markalarıyla sürdürdüğünüz üretim faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz? Nuri Körüstan Makina oksijen, lazer, plazma, su jeti, giyotin makas kesim, abkant pres büküm, daimi mıknatıslı sistemler, boru, profil, kumlama-astar boyama konularında müşteri taleplerini karşılayabilecek potansiyeliyle 0.50’den 400 milimetreye kadar ayda 5 bin ton sac kesimi yapıyor. 12 bin metrekarelik üretim tesisinde 7 adet Nukon marka fiber lazer kesim makinesi bulunduran Nukon adlı firmamızda, Nuri Körüstan

Makina’yı Ar-Ge merkezi olarak kullanarak, firmanın 1970’li yıllardan bu yana gelen sac kesim tecrübesini yeni makinelerine aktarıyor. Bu çerçevede Türkiye’nin ilk endüstriyel fiber lazer kesim makinesi üreticisi olduğumuzu da söyleyebilirim.

Söz konusu fiber lazer kesim makinenizin özellikleri nedir? Fiber lazer kesim makinemiz 1500x3000 mm, 2000x4000 mm ve 2000x6000 mm ebatlarda üretiliyor. Bu makinemiz resonatör modüler yapıya



sahiptir. Örneğin; 1 kw laser aldığınızda bir müddet sonra onu 2 kw yapmak istediğinizde yalnızca modüller ilave ederek bunu sağlayabilirsiniz. Lazer ışın yolunda ayna yoktur, esnek fiber kablo ile ışık kayıpsız olarak aktarılır, bu sebeple güç kaybı sıfırdır. Ayrıca kolay kullanıma sahip operatör dostu kesme kafası vardır. 20kw gibi düşük elektrik tüketimi ile kullanıcı dostudur. Mekanik olarak sağlam ve rijit bir gövdeye sahiptir. Malzeme ve cüruf boşaltmak için konveyör sistemi vardır. Çift tablalı otomatik olarak değişen hidrolik masa sistemi ve kabin içi aydınlatma fiber lazer kesim makinemizin özellikleri arasındadır.

Fiber lazer kesim teknolojisi kullanıcılarına ne yönde fayda sağlıyor?

Fiber lazer kesim teknolojisi sağladığı avantajlar nedeniyle müşterilerimiz tarafından tercih ediliyor. Metal sektörünün yoğunlukla kullandığı

karbon (CO₂) lazer kesme makineleri maliyet açısından tartışılır hale geldi. Fiber lazer, karbon lazere göre enerji tüketiminde yüzde 70'e varan oranda avantaj sağlarken, bunun yanında bakım maliyetinin de olmaması nedeniyle tercih ediliyor. Enerji tasarrufunun bu kadar önem kazandığı bir dönemde ürettiğimiz makinelerin avantajları oldukça büyük. Fiber teknolojisi, karbonda olduğu gibi lazer oluşturmak için gaz ihtiyacı duymadığından direkt diodlar'dan lazer oluşturuyor. Fiber lazerin yansıtma özelliği neredeyse yok. Bakır, bronz, pirinç ve alüminyum gibi kesimi zor ve yansımaya yapan malzemeleri rahatlıkla kesebiliyor. Karbon lazerin güvenilirlik ömrü 20 bin saat civarındayken fiber lazerde bu oran 50 bin ile 100 bin saat aralığına çıkabilir. Yine belirtmiş olduğum gibi fiber lazer enerji kullanımı bakımından büyük avantaj sağlıyor. Fiber lazerin yüzeysel temizlik dışında bakım ve servis maliyeti yoktur. Karbon lazerde aynaların

temizliğine göre ışın kalitesi değişiklik gösterirken, fiber lazerde 50 metreye kadar ışın kalitesi değişmez ve güç kaybı yaşanmaz. Ürettiğimiz bu makinelerin üstün teknolojik özelliklerinden dolayı gerek iç piyasada, gerekse dış piyasada beklentilerimizin de üstünde ilgi görüyoruz.

Fiber lazer dünyada farklı alanlarda kullanılıyor. Ama kesme fonksiyonuyla Türkiye'de ilk biz yaptık, dünyada da bu konuda öncülerdeniz. Örneğin; BMW fiber puntalamaya geçmiş. Hem iş gücünden tasarruf sağlamışlar, hem de normalde ortaya çıkan paslanma sorunlarını çözümlemiş. Biz bu teknolojiyi aldık ve yüzde 50 yerlilik oranı ile kesime uyguladık."

"EN YENİLİKÇİ TASARIM ÖDÜLÜNÜ ALDIK"

Bulgaristan'da düzenlenen International Fair Plovdiv'de makine alanında en yenilikçi tasarım ödülünü fiber lazer kesme makinesiyle almaya hak kazandıklarını belirten Körüstan; "Bu ödül firmamız için oldukça teşvik edici ve aynı zamanda gurur verici bir ödül. Yenilikçi ve teknolojik makineler üreterek dünya çapında takdir kazanmak oldukça önemli" dedi.

Ürün gamınızda bulunan diğer makineler nelerdir?

Su jeti (water jet) kesme teknolojisi; hassas kalibre edilmiş 0,12-1,1 mm çaplar arasında su veya su-abrasiv karışımının malzeme üzerine fışkırtılmasıyla meydana gelen, hassas





tahribat neticesi ortaya çıkan bir kesme işlemidir. Su jeti ile termik bir etki olmaması sayesinde, erimeyen veya yanmayanlar da dahil olmak üzere tüm malzemelerin kesilmesi mümkündür. Titanyum, tungsten alaşımları, paslanmaz çelikler, karbonlu çelikler gibi sert metaller; alüminyum, bakır, pirinç, çinko, kurşun gibi yumuşak metaller; granit, mermer, seramik, cam, kurşun geçirmez, lamine camlar, ağaç gibi inşaat ve dekorasyon sektörüne yönelik malzemeler; karbon, kevlar, kompozitler, kağıt, karton, deri, tekstil ürünleri, conta malzemeleri, fleksiglas (pleksiglas), polyester, polietilen levhalar, fiber, tüm plastik ve lastik türevleri su jeti ile kesilebilmektedir. Lazer ile kesilemeyecek farklı yanma veya erime sıcaklıklarına sahip malzeme çiftleri ve sandviç malzemeler su jeti ile kesilebilir. Bir diğer ürünümüz CNC plazma kesim makinemiz ise 19'luk TFT dokunmatik LCD ekran sayesinde görsel olarak rahat kesim olanağı sağlar. Çift taraflı tahrik sayesinde yüksek hızlarda konumlama yeteneğine sahiptir. Araç kontrol sensörüyle kullanıcıya sürekli aynı yükseklikte ve kaliteli kesim olanağı verir. Kesilen parçayı, süresini ve fireyi ekran üzerinde görebilme; köprüleme sistemiyle tek patlamada onlarca parça kesebilme ve emis sistemi sayesinde temiz ve ferah bir ortamda çalışma; farklı ebatlarda minimum boşluk ile firesiz kesim ve son olarak da verilen programda, makinenin ne kadar metre boşa geçiş

yaptığını, kaç metre kesim yaptığını ve ne kadar sürede kestiğini görmeyi sağlayan bilgi ekranı da bu teknolojik ürünün diğer özellikleri arasındadır. Diğer bir ürünümüz olan CNC oksijen kesim makinemiz ile 350 mm kalınlığa kadar ST-37, ST-44, ST-52 ve hardox malzemelerin kesim işlemi rahatlıkla yapılabilir.

Hangi ülkelere ihracat gerçekleştiriyorsunuz?

İhracat yaptığımız ülkelerin başında Sırbistan, Bosna-Hersek, Çek Cumhuriyeti, Malezya, Rusya, Portekiz, Bulgaristan ve Polonya geliyor. Bu ülkelerin yanı sıra Orta Doğu ve Uzak Doğu ülkelerine de makinelerimizi ihraç ediyoruz.

"FİBER LAZER İKİ YIL SÜREN ÇALIŞMALAR SONUCU ÜRETİLDİ"

Metal sektörünün yoğunlukla kullandığı karbon lazer kesme makinelerinin maliyet açısından tartışılır hale geldiğini vurgulayan Körüstan; "Karbon lazerin gerek bakım maliyeti, gerekse enerji sarfiyatı bizi yeni arayışlara yöneltti. Bu bağlamda Ar-Ge bölümümüzün yaklaşık iki yıl süren çalışmaları sonucu fiber lazer kesme makinesinin üretimini gerçekleştirdik" dedi.

Ürettiğiniz makineler hangi sektörler tarafından kullanılıyor?

Firmamız fiber lazer makineleri konusunda pazarda öncü olmasından

dolayı Türkiye'deki fiber lazer pazarına hakimdir. Makinelerimiz genelde çelik servis merkezleri, otomotiv, makine sanayi ve tüm sac işleme sektörü tarafından kullanılıyor. Bu anlamda makinelerimizin kendi sektörlerinde söz sahibi olan ve uzun yıllardır Türk sanayine hizmet veren firmalar tarafından kullanılması bizleri oldukça memnun ediyor. Bununla birlikte sadece ülkemizde değil, dünyanın çeşitli ülkelerinde de Nukon ürünleri güvenle kullanılıyor. Firma olarak bizim en iyi referansımızın Türkiye ve dünyanın çeşitli yerlerinde güvenle çalışan makinelerimiz olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.

Yeni ürününüz eco fiber lazer ne zaman piyasada olacak?

Aralık ayında gerçekleşecek olan Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı'nda, yeni ürünümüz olan eco fiber lazerin tanıtımını yapacağız. Bu yeni tip lazer, yine pazarda bir öncü olacak. Eco fiber lazer ile 0,3 mm'den 8 mm'ye kadar kaliteli, yüksek hızlı ve düşük güçlü kesim yapabilme imkanı mevcut. Bu üründe 500 W ve 1000 W olmak üzere iki farklı güç seçeneği ve 1250x2500 mm ve 1500x3000 mm ebatlarında üretiliyor. Yüksek güçlü lazerlere ihtiyacı olmayan ve sürekli ince malzeme kullanan firmalar için gerek kesim, gerekse de makine maliyeti yönünden ekonomik bir model yaratmış olacağız. Eco fiber lazer ile pazarın ihtiyacı olan düşük güçlü lazer kesim makinesi talebini karşılamayı ve satışlarımızı daha da artırmayı hedefliyoruz.

Hangi fuarlara katılıyorsunuz?

Yüzde 50 ihracat oranı olan firmamız, yurt içi ve yurt dışında birçok fuarı takip ediyor. Bu yıl TATEF 2012, EuroBlech ve Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı olmak üzere yurt içi ve yurt dışında toplam altı fuara katıldık ve katılacağız. Firmamız kurulduğu tarihten bu yana yurt içi ve yurt dışındaki önemli makine ve metal fuarlarını önemle takip ediyoruz. Yurt dışı ayağında özellikle Rusya ve Doğu Avrupa'da oldukça etkiniz. Avrupa'nın yanı sıra Orta Doğu'dan, Uzak Doğu'ya kadar birçok ülkede makinelerimiz bulunuyor. Fiber lazerin piyasadaki etkinliği giderek artıyor ve bu durum makineye olan talebi de

Aralık ayında gerçekleşecek Bursa Metal İşleme Teknolojileri Fuarı'nda, yeni ürünümüz olan eco fiber lazerin tanıtımını yapacağız. Bu yeni tip lazer ile pazarda öncü olacağız.

yükseltiyor. Bunun yanında endüstriyel tipteki ilk fiber lazeri üretmemiz pazarda bize oldukça büyük bir üstünlük sağladı.

"MARKA TANINIRLIĞINI SAĞLAMAYI BAŞARDIK"

2011 yılının Nukon için çok başarılı geçtiğini belirten Körüstan; yaptıkları tanıtımlar ve mevcut referansları sayesinde iyi bir marka tanınırlığı sağladıklarını ve piyasaya ciddi oranda makine verdiklerini belirtti. Körüstan; "Birçok yeni pazara girdik ve bu pazarlarda fiber lazerin öncüsü olduk.

Bu yıl, geçen yıla oranla yüzde 50'lik bir büyüme ivmesi yakaladık. Türkiye pazarında sektörümüzde lider durumdayız. Son üç, beş yılda ülke olarak büyük işler başardık. Önümüzdeki yıl için hedeflerimizi ikiye katladık. Katılacağımız fuarlar ile son çeyrekte de bu büyüme oranına devam ettireceğimizi umuyoruz. Sektörel anlamda şu an için çok büyük bir sorunumuz yok. Yapılan işlerde aceleci davranmanın sektörün en büyük eksikliği olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

Makine sektörü hakkında düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Türk makine imalat sektörü dünyada iyi bir konuma sahip. Gerek makine kalitesi, gerekse de çeşidi açısından dünyanın büyük üreticileri arasında yer alıyoruz. Kesim makineleri sektöründe Türk makine imalatçıların pazardaki ağırlığı gitgide artıyor. Bu pazarda Türkiye'nin en büyük rakibi Almanya ve İtalya. Onlar da şu an Avrupa'daki krizin etkisi altında ve özellikle maliyet açısından Türk imalatçılar ile baş edemeyecek haldeler. Bu durum da taleplerin yerli üreticiler lehine dönmesine neden oldu. 2012 yılında Türkiye pazarında yabancı makine üreticilerinin payı büyük oranda düştü ve yerli makine üreticilerinin pazarda ezici bir üstünlüğü söz konusu. Yerli üreticilerin uygun fiyat-

ALP KÖRÜSTAN KİMDİR?



Bursa'da 1985 yılında doğdu. ABD'de Berkeley College üniversitesinde International Business'dan mezun olduktan sonra iki yıl ArcelorMittal Türkiye'de dünya demir çelik ticareti konusunda çalıştı. Bu deneyiminin ardından, üç yıldır Nukon Lazer ve Nuri Körüstan Makina'nın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak hizmet veriyor.

ları ve ürettikleri son teknoloji makineler pazara hakim olmalarına yardımcı oldu. Bizim de firma olarak özellikle endüstriyel tip fiber lazer kesim makinelerinde öncü olmamızdan dolayı, pazardaki ağırlığımız giderek artıyor.





"İTHALATA 'DUR' DİYECEĞİZ"

Hidrolik sektörüne yönelik imalat gerçekleştiren Kurtman Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kurtöz; sadece hidrolik boru bağlantı elemanları kategorisinde 6 bini bulan ürün çeşitlerinin olduğunu söyledi. Yurt dışından ithal edilen bir ürün ile ilgili KOSGEB'den destek aldıklarını açıklayan Kurtöz; ülkemizde artık bu ürünün ithalatına gerek kalmayacağını vurguladı.

İstanbul'un Tophane semtinde Celal Kurtöz, Hasan Ali Kurtöz ve İsmail Kurtöz ile birlikte kurulan Kurtman; küçük bir atölye olarak 1969 yılında faaliyetlerine başladı. 1975 yılından itibaren bu ortaklığa Şükrü Kurtöz katıldı. İlk yıllarında değişik sektörlere talaşlı imalat, torna ve revolver işleri yapan firma; 1974 yılından itibaren Perşembe Pazarı'nda piyasadan gelen talepler doğrultusunda hidrolik boru bağlantı elemanları imalatına başladı. Firmalarının yurt dışından temin ettikleri ürünleri üreterek önemli ölçüde ithalatın önüne geçtiklerini belirten

Kurtöz; bugün itibariyle gerçekleştirdikleri ihracat sayesinde önemli bir noktaya geldiklerini vurguladı.

Kurtman'ın kurumsallaşma çalışmaları hakkında bilgi vermişsiniz?

Kurtman aile şirketi yapısını günümüzde de sürdürüyor. 2000'li yıllardan başlayarak kurumsallaşma çalışmalarına ağırlık verdik ve bu konuda önemli adımlar attık. Bugün şirketimizin çalışmaları; seçim yapmak sureti ile oluşturulan bir yönetim kurulu, onun altında yönetim kurulu tarafından belirlenen hedefler

doğrultusunda çalışan bir icra kurulu ve icra kuruluna bağlı müdürler ve bölüm sorumluları tarafından yürütülüyor.

Kurtman olarak ürünlerinizi nerede imal ediyorsunuz?

İstanbul'un Tophane semtinde başlayan imalat sürecimiz 1970'li yıllarda Perşembe Pazarı'nda devam etti. İstanbul'un birçok semtini dolaştıktan sonra 1996 yılından bu yana üretimimizi 14 bin 250 metrekaare açık ve 7 bin metrekaare kapalı alana sahip olan Hadımköy'deki tesislerimizde sürdürüyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana teknolojiyi yakından takip eden firmamız üretim parkurunu sürekli yeniledi ve yenilemeye devam ediyor. Bugün 130 personelimiz ile üretimimizin yüzde 90'ını otomatik makinelerde gerçekleştiriyoruz. 2011 ve 2012 yılındaki proje ve yatırımlarımızla son model teknolojileri kullanarak, makinelerle robot kontrollü üretim yapar duruma geldik. Firmamızda geniş makine parkurumuz ve imalat yapımız ile değişik parti büyük- lüklerinde üretim gerçekleştiriyoruz.

Hidrolik boru bağlantı elemanlarıyla ilgili ürün gamınız hakkında bilgi vermişsiniz?

Firmamız ağırlıklı olarak DIN 2353'e uygun hidrolik boru bağlantı elemanları üretiyor. Sadece bu kategoride değişik ebat ve ölçülerde 6 bin çeşit ürün imal ediyoruz. Bunun yanında ORFS tipi ve JIC bağlantıları, hortum bağlantıları, kimya ve gıda sektörüne yönelik



Daha önce talaşlı olarak üretilen ve yurt dışından ithal edilen bir ürünle ilgili projemizde son aşamaya geldik. Artık söz konusu ürünün ithalatına 'Dur' diyeceğiz.

paslanmaz parçalar üretiyoruz. Ayrıca otomotiv, tarım, doğal gaz sektörüne ve makine imalatçılarına yüzlerce değişik ürünün imalatı da yine firmamızın üretim kabiliyetleri arasında bulunuyor. Ürettiğimiz bağlantı elemanları dünya standartlarına (DIN ve ISO) uygun olarak yapılmakla beraber bu ürünler düşük, orta ve yüksek basınca dayanıklıdır. Üretim süreçlerimizle muhakkak suretle çatlak kontrollü ve sertifikalı ham maddeler kullanıyoruz. Ayrıca yine üretimimizin her aşamasında kalite kontrol testleri uyguluyoruz.

KOSGEB ile yürüttüğünüz proje hangi aşamada?

Kurtman olarak biz ürünlerimizden daha çok üretim metotları ile ilgili projeler yapıyoruz. Daha önce talaşlı olarak üretilen ve yurt dışından ithal edilen bir ürün ile ilgili projemiz bu yıl KOSGEB tarafından kabul edildi. Bu çerçevede proje ile birlikte yaptığımız makine yatırımını gerçekleştirdik ve projenin son aşamasına geldik. Projenin tamamlanmasından sonra artık bu ürünlerin ithalatına gerek kalmayacak. Bu ürün grubunda ihracatçı pozisyonuna geçerek ülkemize önemli oranda döviz kazandırmak bir numaralı hedefimiz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da firma olarak ilkleri gerçekleştirmeye devam edeceğiz.

"İDDİALİYİZ"

Daha önce talaşlı olarak üretilen ve yurt dışından ithal edilen bir ürünle ilgili projelerinde son aşamaya geçtiklerini ifade eden Kurtman Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kurtöz yerli üretimin teşvik edilmesi gerektiğini



söyledi. Özellikle devlet ihalelerinde yerli üretimi teşvik etmek amacıyla, ülkemizde üretilen ürünlerin kullanımı ve alımının tercih edilmesi gerektiğini belirten Kurtöz; "Bu konuda iddialiyiz. Hazırladığımız projemizle sektörde ses getireceğiz. Ancak bazı ihalelerde yer alan 'İthal ürün tercih edilir' ibaresi kaldırılmalıdır. Bu sektör açısından oldukça önemli gelişme olacaktır" dedi.

Çalışanlarınızın gelişimi üzerine ne gibi çalışmalarınız var?

Bir kurumun başarılı ve uzun ömürlü olmasının en önemli etkenlerinden biri müşteri ve çalışanlarının memnuniyetidir. Bizim için her çalışmamız ailemizin bir ferdidir. Eğer müşteriniz ve çalışmamızın ile birlikte bir ekip, bir aile olmayı başaramazsanız uzun ömürlü ve başarılı olmanız mümkün değildir. Çalışmamızın gelişimi için her yıl belirlenen bütçe çerçevesinde iç ve dış eğitimler düzenliyoruz. Şirketimizde işe başlayan her eleman önce şirketi tanıyıp ve eğitimi alır. İşin gereği olan eğitimler yanında iş sağlığı ve güvenliği eğitimleri verilir. Çalışmamızın bir kurumun en önemli unsurlarıdır ve kendini o kurumun bir parçası olarak hissettiği müddetçe başarılı ve mutlu olur.

Katıldığınız fuarlar firmamıza ne gibi katkılar sağlıyor?

Fuarlar firmaların ürünlerini tanıttıkları, değişiklikleri sundukları, gelişmeleri

takip ettikleri müşterileri ile yüz yüze geldikleri platformlar oldukları için önemlidir. Bu anlamda Kurtman olarak fuarları takip etmeye ve katılmaya çalışıyoruz. Özellikle yurt dışında düzenlenen, tanınmış markaların yer aldığı ve dünya çapında ziyaretçi kitlesinin takip ettiği fuarlara katılmaya özen gösteriyoruz. Yaklaşık altı, yedi yıldır her iki yılda bir düzenlenen Hannover Fuarı'na mutlaka katılıyoruz. Geçtiğimiz yıl içinde de Şangay Fuarı'na katılarak ürünlerimizi tanıtmaya imkanı bulduk.

İhracat potansiyeliniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Kurtman sektöründe ilkleri gerçekleştiren bir firmadır. İhracat konusunda da boru bağlantı elemanları ihracatını gerçekleştiren ilk firmadır. 1990 yılından bu yana farklı sektörlerin ihtiyaçları doğrultusunda ürettiğimiz birçok ürünü ihraç ediyoruz. Bugün itibarıyla içlerinde Çin, Brezilya ve Şili'nin bulunduğu 25 değişik ülkeye ihracatımız var. Ürünlerimizi yoğun olarak Avrupa ülkelerine gönderiyoruz. Müşterilerimiz arasında, bayilerimizin yanında dünyanın tanınmış hidrolik fittings üreticisi firmaları ve satıcıları da yer alıyor. Müşterilerimiz ve bayilerimize Kurtman markası ile satış yaptığımız gibi, doğrudan onların markası veya müşterinin markası ile birlikte kendi markamızı da işletleyerek üretim yapıyoruz. Bugün Kurtman olarak üretimimizin yüzde



40-50 oranında ihraç ediyoruz. Bu oranı yaptığımız yatırımlarla önümüzdeki yıllarda artırmak niyetindeyiz.

“ALANINDA İLK İHRACATI BİZ GERÇEKLEŞTİRDİK”

Diğer ürünlerin yanı sıra yalnızca hidrolik boru bağlantı elemanları kategorisinde 6 binden fazla ürün çeşitliliğiyle hizmet verdiklerini söyleyen Kurtöz; hidrolik sektöründe ilkleri gerçekleştirdiklerini söyledi: “Firmamız köklü bir geçmişe sahip. Kendi alanımızda boru bağlantı elemanları ihracatını gerçekleştiren ilk firmayız. Önümüzdeki günlerde yine ilklere imza atmaya hazırlanıyoruz.”

İhracat yaparken problem yaşıyor musunuz?

İhracat konusunda yaşanan en önemli sorun fiyat rekabetidir. Hızla gelişen rekabetçi piyasada Türkiye imalatçısının rekabet şansı maliyetler nedeniyle zorlaştı. İçeride yaşanan maliyet artışları, fiyatların dünya pazarları tarafından belirlenmesi nedeni ile yansıtılmıyor. Enflasyonu düşük tutmak ve güçlü TL adına uygulanan düşük kur politikası ithalatı teşvik etmiş ve ihracatçı sanayicinin rekabet şansı bu anlamda azalmıştır. İstihdam üzerindeki vergi yükünün ise sanayicinin elini kolunu bağlayan başka bir etken olduğunu düşünüyorum. Türkiye emek yoğun sektörlerdeki avantajını emeğin daha ucuz olduğu ülkelere kaptırmaya başladı.

Rekabette bir adım öne geçmek için sizce neler yapılabilir?

Bu ortamda rekabet edebilmenin tek yolu teknolojik yatırımlara yönelmek. Ancak gelişmiş yörelerde yatırımların olmaması, yeterince sermaye birikimi olmayan KOBİ düzeyindeki işletmeleri zorluyor. Bu sorunları aşmak için bence tüm sanayi sektörlerinde diğer ülkeler ile rekabet edici istihdam politikaları uygulanmalı, istihdam üzerindeki ağır yükler azaltılmalıdır. Kredi maliyetlerinin düşürülmesinin yanında sanayicinin kredi alması kolaylaştırılmalı ve Kredi Garanti Fonu uygulaması yaygınlaştırılmalıdır. Ayrıca ihracat yapan firmalarla gelişmiş bölgelerdeki tevsi ve modernizasyon yatırımları teşvik edilmeli ve yatırım indirimi uygulaması devam etmelidir. Vergi dairelerin-



de KDV iadesi de hızlandırılmalı KOD sorununa bir çözüm getirilmelidir.

Makine sektöründeki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllardaki gelişmeleri çok önemli ve başarılı buluyorum. Oldukça iyi projeler ortaya çıkıyor. Tabi son zamanlarda makine imalat sanayinin devlet tarafından daha fazla muhatap alınması da çok önemli. Bu doğrultuda sektör de kendini geliştiriyor. Makine sektörünün bundan sonrasında da yapılan çalışmalarla, kurulan birlikler ve sağlanan desteklerle çok daha hızlı gelişeceğini ve daha büyük kapasitele ulaşacağını düşünüyorum.

2012 yılı şirketiniz açısından nasıl geçiyor?

Uzun yıllardır hidrolik sektörde özellikle bağlantı elemanları konusunda kaliteli imalatı, prensipleri ve müşteri odaklı çalışması ile bugün sadece yurt içinde değil, yurt dışında da adından bahsedilen uluslararası bir firma haline geldik. Dün iç piyasaya hitap eden bir firmayken bugün üretiminin yüzde 50'sini Çin Halk Cumhuriyeti, Brezilya ve Şili'ye ihraç eden bir markayız ve Türkiye pazarında lider konuma ulaştık. Dünya pazarında üretim yapan firmalarla hem rekabet ediyoruz, hem de işbirliklerine imza atıyoruz. Kurtman, bu anlamda ulusla-

rarası firmalar tarafından ziyaret edilir bir durumdadır. Bu başarıyı kalitemiz, ürün çeşitliliğimiz, uygun fiyat politikamız ve müşteri memnuniyetini ön planda tutma anlayışımız doğrultusunda sağladık ve sürdürüyoruz. Sorunuza dönecek olursak; Kurtman kurumsallaşma çalışmalarının temellerinden biri olan bütçe çalışmalarını son yıllarda titizlikle uygulamaya başladı. 2010 yılından 2011 yılına geçerken yaptığımız bütçede, satışlarımızda yüzde 25 artış öngörmüştük. Yılsonunda bu hedefimizi yüzde 100 gerçekleştirmiş olduğumuzu gördük. Aynı şekilde yaptığımız çalışmalarda 2012 yılı için öngördüğümüz artış rakamı yüzde 30'dur. Bu hedefimizi de, yaptığımız yatırımlar ve modern teknolojilerle önemli ölçüde yakaladık.

“1,5 MİLYON EURO'LUK YATIRIM YAPTIK”

Dünyada teknolojinin son hızla geliştiğini ve Kurtman'ın da bu gelişmelere ayak uydurmak için önemli adımlar attığını belirten Kurtöz; “Yaptığımız plan doğrultusunda kapasiteyi ve kaliteyi artırmak, makine parkurunu son teknolojilerle yenilemek için 1,5 milyon euro tutarında bir yatırımı planladık. Bu ay itibarıyla bu plan hedefinde yatırımlarımızın 2/3'ünü gerçekleştirdik. Ayrıca uzun yıllardır konuştuğumuz ve hedeflediğimiz, 2010 yılı itibarıyla

somut adımlar attığımız, ortaklıklar şeklinde şubeleşme kararımızı 2012 yılında uyguladık. Biri İstanbul Anadolu yakasında Orhanlı-Tuzla, diğeri de Avrupa yakasında İkitelli’de olmak üzere iki adet şubemiz şu anda hizmet veriyor” dedi.

Hidrolik ve pnömatik sektöründe sizce en önemli sorun nedir?

Hidrolik ve pnömatik sektörünü ve ülkemizi bekleyen en önemli sorunlardan birini; kalitesiz, standart dışı, yeterince test edilmemiş Uzak Doğu ürünlerinin Türkiye pazarına elini kolunu sallayarak girmesi olarak değerlendiriyorum. Bu konu ile ilgili gerek ithalatçı arkadaşlarımız, gerekse kullanıcılarımız bilinçlendirilmeli ve bu ürünler kullanılmamalıdır. Ayrıca devlet bu çerçevede gelişmiş ülkelerin dahi uyguladığı haksız rekabeti önleyici bir takım tedbirleri almalıdır. Örneğin; bu ürünlerin ülkeye girdiği gümrüklerin ulaşımı daha zor ve maliyeti artırıcı bölgelerde kurulması gibi bir dizi tedbir düşünülebilir. Bir diğer sorun ise yine haksız rekabete neden olan, kalite ve standart olarak merdiven altı üretim dediğimiz üretimdir. Standartlara uymadığı gibi kayıt dışı çalışan bu tür üreticilerin, standarda uygun üretim yapmaları konusunda denetleyici mekanizmaların kurulmasının yanında kayıt içine alınmaları da gerekiyor. Standartlar konusunda eksikliklerin bir an önce tamamlanması da ayrı bir sorun. Bu konu ile ilgili önceki dönemlerde AKDER ile TSE arasında başlatılan çalışmaların hızlandırılması ve standartların bir an önce yürürlüğe konulmasını arzuluyoruz. Sektörde gözlemlediğim sorunlardan başka birisi de nitelikli eleman ve eğitim konusudur. AKDER’in başarılı olduğu, soruna çözüm ürettiği, örgütlü ve güçlü olmanın bilincine vardığı, farklılığını hissettirdiği eğitim konusunda uzun yıllar süren çalışmalar sonuçlandı ve UAGEM (Ulusal Akışkan Gücü Merkezi) geçtiğimiz eğitim yılı sonlarından itibaren eğitimlerine başladı. Bu durum da bizi mutlu eden bir gelişme oldu.

Sektörün geleceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

İletişimin son yıllarda çok hızlı gelişmesi, dünya pazarlarının küreselleşmesi bütün sektörlerde olduğu gibi

sektörümüze de hız kazandırdı. Bugün bütün dünya küresel bir köye dönüşürken gelişmeler anında takip edilir hale geldi. Batı ülkelerinin gelişimi, refah seviyesinin artması, genç iş gücü ve nüfusun azalması, emeğin pahalılaşması ve çevre konusu ile ilgili gelişmeler batının bazı konularda imalattan çekilmesine neden oldu. Bu boşluğu doldurmakta en atak davranan ülkelerin başında Çin Halk Cumhuriyeti gelmekle birlikte bence ülkemiz hala bu konudaki avantajını koruyor. Uzak Doğu’ya ve Asya’ya giden batılı firmaların gerek zihniyet farklılığından, gerekse de mesafenin uzak olması ve süreçleri iyi izleyememelerinden dolayı pek memnun olmadıklarını görüyoruz. Türkiye’nin batıya olan yakınlığı, bizim firmalarımızın batıya daha iyi anlaması ve ülkemizdeki imalat bilincindeki değişimler, sektörümüzü ve ülkemizi avantajlı hale getiriyor. Bu avantajı iyi değerlendirmek gerekiyor. Batılı firmaları ülkemizde, sektörümüzle ilgili yatırımlar yapmaya davet ve ikna etmeliyiz. Bu konuda imalatçılara ve ithalatçılara bence önemli görevler düşüyor. İthalatçılar temsilcisi oldukları firmaları ülkemizde yatırım yapmaya ikna etmelidir. İmalatçılar ise evlilik ve işbirlikleri ile yabancı yatırımları çekmeli ve ayrıca katma değeri yüksek ürünlere, sistem üreten yatırımlara yönelmeli. Bu açıdan bakınca ben sektörün gelişime ve büyümeye açık olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.

MEHMET KURTÖZ KİMDİR?



Tunceli’de 1956 yılında doğdu. İlk, orta, lise eğitimini Erzincan ve İstanbul’da tamamlayan Kurtöz; 1983 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi’nden mezun oldu. Aynı üniversiteden uluslararası işletmecilik konusunda yüksek lisans derecesine sahip olan Mehmet Kurtöz; 1986 yılından bu yana görev yaptığı Kurtman’da halen Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmalarını sürdürüyor. Hadımköy Arnavutköy Sanayici ve İş Adamları Derneği (HASSİAD) Başkan Yardımcılığı, İstanbul Üniversitesi Mezunları Cemiyeti (İFMC) Yönetim Kurulu Üyeliği gibi çeşitli görevler üstlenen Kurtöz aynı zamanda İstanbul Sanayi Odası 41. Grup Meslek Komitesi Başkanı’dır.





YAY SEKTÖRÜ KABUK DEĞİŞTİRİYOR

Türk makine sanayisinde önemli bir noktaya gelen yay sektörü özellikle otomotiv ve makine imalatında yaşanan gelişmeler ışığında kabuk değiştiriyor. Atağa geçen sektör oyuncuları dernekleşme yolunda çalışmalara başlarken, en büyük sorunun ham madde temini olduğuna dikkat çekiyor.





Türkiye yay sektörü malzemecisinden makinecisine, imalatçısından kaplamacısına kadar geniş bir alanı kapsıyor. Ancak bizim 'Kapak' konusu olarak ele aldığımız yerli yay üreticilerine dair istatistikleri verilere ulaşmak zor. Sektör oyuncularını bu konuda ülkemizde yeterli derecede istatistiğin oluşturulmadığına dikkat çekerken; yaklaşık 500 dolayında firmanın yay sektöründe yer aldığını tahmin ediyorlar. Buna rağmen rakamsal bazda oluşturulan verilere göre son beş yılda; firma sayısı ve kullanılan malzeme miktarıyla üç kattan fazla büyüyen, kısa zamanda makineleşen, gerek belgeleri, gerekse çalışan kalitesiyle kabuk değiştiren bir sektörün tablosu hakim.

Türkiye'nin hemen hemen her ilinde çeşitli ebatlarda, birçok sektörün ihtiyacını karşılamak adına faaliyet gösteren yay firması mevcut. Oysa bugüne kadar dernekleşme yoluna gidilemediği için oluşan güç, kontrolsüz bir şekilde işliyor. Firmaların ortak çabası ise önce tek bir çatı altında birleşmek yönünde.

PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ 350 MİLYON DOLAR

Ülkemizde yay sektörü 1960 ve 1970'li yıllardan itibaren tamamen yerli olarak üretim yapmaya başladı. Ancak ihracat girişimleri ise 1990'lı yıllarla birlikte öne çıkıyor. Türkiye yay sanayisi otomotiv ve demir yolu sektörü başta olmak üzere mobilya, iş makineleri, madencilik, inşaat, tarım, demir ve çelik sektörlerine üretimleriyle destek oluyor. Türkiye genelinde yaklaşık 50 büyük firma bulunuyor ve pazarın tahmini büyüklüğü 350 milyon dolar civarında. Türkiye'nin Ocak-Eylül döneminde çelik üretimi, yılın ilk yarısında elde edilen yüksek performans sayesinde yüzde 8,4 artışla 27,1 milyon ton seviyesine ulaştı. Ancak yay sektörünün başlıca ham maddesi olan çeliğe ise firmalar kolay ulaşamıyor. İstanbul, Karabük, İzmir ve Bursa gibi illerden ham madde temin eden firmalar bu durumun tedarik süresini uzattığını ve maliyetleri yükselttiğini belirtiyor.

Özellikle son yıllarda Orta Doğu'da yaşanan karışıklıklarla beraber Avrupa'nın yay sektörünü ağır iş



kolunda görerek üretimini azaltması, gelişmekte olan ülkeler için fırsat yaratıyor. Türkiye yay sektörü, son üç yıldır inişli çıkışlı bir grafik sergileyen pazarda istikrar arıyor. Bundan üç yıl öncesine kadar her yıl ortalama yüzde 20 oranında büyüyen sektör, 2009 yılında Avrupa'da etkisini gösteren ekonomik kriz ve takip eden yıllarda Orta Doğu ülkelerinde meydana gelen siyasi çalkantıların etkisiyle ciroda düşüş yaşadı. Ancak Avrupa'nın ağır sanayide uyguladığı politikalarla beraber diğer ülkelere yay ithal eden Avrupalı firmalar sayesinde, Türk firmaları yaralarını kısa zamanda sardı.

İHRACATTA AB YANSIMASI

Sektörün yıllık üretiminin yüzde 15'ini ihraç ettiğine dikkat çeken firmalar, ihracatta AB ve Orta Doğu ülkelerinin öne çıktığını dile getiriyor. Yine de mevcut durum itibarıyla sektör ihracatının düşük kaldığı yönünde değerlendirme yapan firma sahipleri, bunun başlıca nedeni olarak AB ülkelerindeki kullanıcının milliyetçi yaklaşımını görüyor. Bu pazarda yer alan federasyonların etkin lobi faaliyetinde bulunduğuna işaret eden firma sahipleri, dolayısıyla AB pazarına mal satmalarının neredeyse imkansız olduğunu dile getiriyor. AB pazarında yer alan işletmelerin dışarıya

Son beş yılda sektördeki firma sayısı ve kullanılan malzeme miktarıyla üç kattan fazla büyüyen yay sektörü kısa zamanda ihracatını artırarak kabuk değiştirmeye başladı.

genellikle kimsenin yapmak istemediği malların siparişini verdiği anlatan firma sahipleri, buradan riskli ve üretimi zor olan yay tipleri için fiyatlandırma talebinin geldiğini belirtiyor. AB dışındaki ülkelerde ise fiyatlandırmanın daha düşük düzeyde seyretmesi ve internet kavramının ticarete hızla yer bulmasının ihracatı olumsuz etkilediğine vurgu yapan sektör oyuncuları, devletin ihraç desteklerini artırmasıyla

rekabet avantajına sahip olacakları kanaatinde.

DERNEKLEŞME YOLUNDA ADIM ADIM İLERLENİYOR

Türkiye yay sektörünün sorunları noktasında görüşlerini bildiren firma sahipleri, bu alandaki temel sıkıntının dernekleşmemekten kaynaklandığının altını çiziyor. Sektörde bir birliğin olmaması nedeniyle ithal mallarda gümrük denetimlerinin yeterince yapılamadığı görüşünde olan sektör oyuncuları, bir an önce dernek çatısı altında birleşmek istiyor. Yine sektörle ilgili mevzuatların düzenlenmesi, üretiminin belli bir kalite standardına göre yapılması, bürokratik işlerin yürütülmesi gibi konuların dernek eliyle çözülebileceğine işaret eden firmalar, dernekleşmeleri halinde sorunlarının çözüme kavuşacağına inanıyor. AB ülkelerinde olduğu gibi ithal mallara karşı yerli üreticinin desteklenmesi için ağır sanayi başka olmak üzere hem özelde, hem de kamuda lobi faaliyetleri yürütebileceklerine de dikkat çeken sektör oyuncuları bu konunun hayata geçmesi için sektöre liderlik eden

firmaların taşın altına elini koyması talebinde bulunuyor.

HAM MADDEDE YÜZDE 35'LİK FARK VAR

Sektörün ham madde konusundan başlamak üzere satış, satış sonrası geri dönüşler, tahsilat problemleri, vergilendirme gibi birçok konuda sıkıntılı olduğunu da vurgulayan sektör oyuncuları, ham madde üreticisinin azlığının sektörde kullanılan malzemenin fiyatını yükselttiğini belirtiyor. Yurt içi ham madde fiyatları ile yurt dışı arasında yüzde 35'lik bir farkın bulunduğu atıfta bulunan sektör oyuncuları, bu durumun üreticiyi olumsuz etkilediğini bildiriyor. Sektörün kalifiye eleman bulma ve yetiştirme konusunda da sıkıntılı olduğunu söyleyen sektör oyuncuları, kalifiye eleman bulma noktasında bir öğretim kurumunun bulunmamasını eleştiriyor. Bu sorun yüzünden işletmelerin hem genel kaliteyi yakalama, hem de hızlı üretimde bulunma noktasında sıkıntı yaşadığını söyleyen firma sahipleri, sorunun çözümü için işletmelerin bir araya gelerek, konuyu ele alması ge-





rektiğinin altını çiziyor. Ayrıca üretimde kullanılan tüm makinelerin menşinin yabancı olduğunu hatırlatan uzmanlar, bu durumun makine ithalatını artırdığını savunuyor. Yine müşterinin yetersiz bilgiyle mal almasını da eleştirerek, müşterinin fiyat odaklı mal alımı yapmasının genel kaliteyi olumsuz etkilediği tespitini yapıyor.



**"HAM MADDE ÜRETİCİSİ
ÇOK AZ"
ALİ EZİM
MENEVİŞ YAY GENEL
MÜDÜRÜ**

"Meneviş Yay olarak 2010 yılından bu yana Bursa'da ağır sanayi yayları konusunda çalışıyoruz. Firmamızda 14 ile 65 milimetre aralığına kadar sıcak sarımlı yay üretiyoruz. Ürün gamımızda sıcak sarımlı helezon yaylar, soğuk sarımlı helezon yaylar, disk yaylar, külah yaylar ve zigzag yaylar bulunuyor. Şu anda bin 500 metrekarelik kapalı alanda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Orta vadede bu alanı 5 bin metrekareye çıkarmayı planlıyoruz.

Sektörün sorunları arasında yay sanayi alanında ham madde üreticisinin çok az olduğunu söyleyebilirim. Bu durum ham madde tedarik süresini uzatıyor

ve maliyetleri artırıyor. Ayrıca gümrük duvarı olmaksızın Türkiye'ye giren mallar, yerli üreticiyi işsizliğe sevk ediyor. Sektör ihracatı da bu yüzden düşük seviyelerde seyrediyor. Ayrıca ihracatta Orta Doğu ülkelerinde yaşanan karışıklıkların da önemli payı var. AB ülkelerindeki talep daralması sektörü olumsuz etkiliyor.

Türkiye yay sanayi sektörü ise başlı başına kalifiye eleman bulma noktasında sıkıntı yaşıyor. Kısa zamanda bu alana yönelik hizmet verebilecek öğretici bir kurumun faaliyete geçmesi gerekiyor. Herhangi bir dernek veya birliği olmayan sektörümüz, sorunlarını çözme noktasında yetersiz kalıyor. Kalifiye eleman sorunu yüzünden işletmeler hem genel kaliteyi yakalama, hem de hızlı üretimde bulunma noktasında sıkıntı yaşıyor. Çözüm için işletmelerin bir araya gelerek, konuyu ele alması gerekir."



**"YAY SEKTÖRÜ İLERLEME
KAYDETTİ"
ONUR ARSLAN
ONUR YAY GENEL
MÜDÜRÜ**

"Onur Yay olarak 1994 yılında faaliyete başladık. Firmamızda 0,2 mm'den 14 mm'ye kadar her tür basma, çekme ve

Sektörün yıllık üretiminin yüzde 15'inin ihraç edildiğine dikkat çeken firmalar, ihracatta AB ve Orta Doğu ülkelerinde yaşanan gelişmeler doğrultusunda paylarını artırdıklarını belirtiyor.

torsiyon yaylarının üretimini yapıyoruz. Başta otomotiv sanayi olmak üzere plastik ve ziraat makinelerine yönelik yay üretimi gerçekleştiriyoruz. Özellikle son beş yıldır fren balata yayları imalatına ağırlık verdik. Teknolojiyi yakından takip eden firmamız; ürün potansiyelini sürekli olarak geliştiriyor. Makine sanayinde faaliyet gösteren yay sektörünün en büyük problemi ham madde temininde yaşanan sıkıntıdır. Biz Çanakkale'de faaliyet gösteriyoruz. Bulduğumuz ilde yine yay sektörün-



de faaliyet gösteren yalnızca üç firma var. Ve bizler ham madde teminimizi genellikle İstanbul'dan gerçekleştiriyoruz. Bu durum da maliyetlerimize ciddi oranda yansıyor. Bunun haricinde Türkiye genelinde yay sektöründe faaliyet gösteren de çok fazla firma bulunmuyor. Belki de firma var; ancak bunun verisinin bulunduğu herhangi bir birlik ya da dernek olmadığı için haberdar değiliz.

Yay sektörünün yaşadığı en büyük problem ise teşviklerin olmamasıdır. Ar-Ge, inovasyon, pazarlama gibi konularda bizlere destek verecek herhangi bir kurum yok. Eskiden herkese verilen kredilerden yay sektörü de faydalanıyordu; ama artık bu destekler yok denecek kadar azaldı. Buna rağmen yay sektörü son yıllarda aşırı derecede ilerleme kaydetti. Bunun da en büyük nedeni otomotiv sektörünün yükseliş yaşamasıdır. Bunun yanı sıra Avrupa'nın artık ağır sanayiye kaldırması, bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin sanayisine yansıyor."



"MAKİNE YATIRIMLARINA DEVAM EDECEĞİZ"
SEMA ÇERİ
KÖRFEZ YAY GENEL MÜDÜRÜ

"Konya'da 1990'dan beri yay imalatı konusunda faaliyet gösteriyoruz. Savunma sanayine ve tarım makineleri sektörüne yönelik ağır gramajlı yay üretmeye başladık. 2013 yılında yeni makine yatırımları yapmayı planlıyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana daha küçük ve hafif yay üretimiyle ağırlıklı olarak oyuncak sektörüne hizmet verdik. Makine ve tezgah takımlarına yaptığımız yatırımlarla farklı sektörlerde de üretim gerçekleştireceğiz. Türkiye zirai aletlerde ve savunma alanında dışa bağımlı olmaktan kurtulmaya çalışıyor. Savunma sanayisinde yaşanan gelişmeler firmaların kendileri gibi tedarik zincirinde bulunan imalatçılar için de oldukça olumlu sonuçlar doğuruyor. Bu nedenle Körfez Yay olarak makine ve ekipmanlarda yatırımlar yapmaya devam edeceğiz. Son iki yılda küçük çaplı üretimden büyük çaplı ve ağır gramajlı yay üretimine doğru geçiş yaptık. Bu açıdan öncelikle imalathanelerimizi genişleterek mevcut makinelerle yenilerini ekledik.



Bu yılki satışlarda, iki yıl önceki satışlarımıza göre neredeyse yüzde 300'lük bir artış yaşadık. Bu artışa tarım makineleri sektöründeki ve savunma sanayindeki gelişmelerin büyük katkısı oldu. Bu sektörlerde ara mal veren tedarikçilere yaptığımız üretim sayesinde satışlarımız arttı. 2013 yılında yapacağımız yatırımlarla beraber bahsettiğimiz sektörlerde doğrudan üretim yapmayı, birinci el tedarikçi olmayı hedefliyoruz. Bu hedefimiz doğrultusunda imalatımız otomotiv, savunma sanayi ve tarım makinelerinde kullanılan büyük çaplı ağır yayları üreten farklı özelliklerde makine ve tezgah takımlarını ilave edeceğiz. Böylece ürün çeşitliliğimizi ve üretim kapasitemizi artırmış olmakla beraber, üretim alanlarımızı da genişleterek farklı ve daha büyük, daha önemli sektörlerde üretim gerçekleştirmiş olacağız.

Yatırım planlarımız sektörlerde oluşan ihtiyaçlara ve taleplere göre şekilleniyor. Son dönemlerde bazı önemli sektörlerde yaşanan gelişmeler bize de olumlu yansıyor. Bu doğrultuda 2013 yılı içerisinde yapacağımız yatırım olarak yıllık ciromuzun da şu ankiye göre yaklaşık iki kat artacağını öngörüyoruz. Bu yatırımımızla günlük üretimimiz 200 bin adetten 400 bin adede ulaşacak. Üretim gerçekleştireceğimiz sektörlerin çeşitlenmesine bağlı olarak

genişleyen üretim alanlarımızla birlikte yüzde 20'lik iç pazar payımızda da yüzde 10-15'lik bir artış bekliyoruz. Yıllık ciromuzun yüzde 30'unu Orta Doğu ülkelerine gerçekleştirdiğimiz ihracattan karşılıyoruz. Şu an Orta Doğu'da dört ülkeye yay ihraç ediyoruz. İmalatımızdaki gelişmelerle birlikte ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısını artırmayı planlıyoruz. Bu konuda bazı ülkelerle görüşme halindeyiz. Sürekli yurt dışına gidip geliyoruz ve ihracat için temaslarda bulunuyoruz. Otomotiv, tarım makineleri ve savunma sanayine girmemizle beraber ihracat portföyümüzün de genişleyeceğini ümit ediyoruz."



"SEKTÖRÜN BİRLİKTELİK GÜCÜ YOK"
CEMALETTİN KAPLAN
ALTAN YAY FİNANS UZMANI

"Yay üretimi konusunda geniş bir yelpazeye sahip olan firmamızda, üretimimiz CNC makinelerinde ve hassas tolerans değerlerinde gerçekleşiyor. Üretimimiz Hadımköy'de bulunan 2 bin metre karelik fabrikamızda yapılıyor. Ürünlerimiz ise 0.15 mm - 12 mm arasında ve ISO 9002 ve Military test sertifikalı tellerle yapılıyor. Sürekli kalite kontrol sistemiyle ürünlerimiz malzeme girişinden mamul sevkinde kadar kontrol altında tutuluyor. Ürün



yelpazemizde fosfor, bronz, pirinç, alaşımli ve alaşimsız yaylık teller ve bant malzemelerden oluşan talebe uygun her türlü basma yayları, çekme yayları, torsiyon yayları, özel şekilli telform yayları, tel bükme içeren yaylar ve bant yayları bulunuyor. Kısacası kalıp yay hariç (bu tür daha farklı bir tesis yapılması gerekiyor) tüm yay çeşitleri fabrikamızda üretiliyor. Üretilen yaylarımız gelen talep doğrultusunda taşlama makinemizde, taşlama işlemiyle, özel kaplamasıyla konveyör bantlı elektrikli temperleme fırınlarımızda bitirilerek teslim ediliyor. Firmamız uygun fiyat ve ödeme şartlarıyla müşterilerimize en iyi hizmet ve kaliteyi sunuyor. Altan Yay olarak 2009 yılından bu yana

ihracat gerçekleştiriyoruz. İhracatımız yoğun olarak Avrupa kıtasına yönelik gerçekleşiyor. Türk makine sektörü de üretim ve ihracat konusunda kendini geçen seneler içerisinde geliştirmiştir. Ancak özellikle yay sektöründe bu yeterli değil. Hala makine sektörü içerisinde yer alan birçok firma yay sektöründe yerli üretim yapıldığının farkında değil. Bu noktada yurt dışına bağımlı olan sektörümüzün daha fazla bilinçlendirilmesi gerekiyor. Sektör olarak bizim en büyük sorunumuz kalifiye eleman noktasında başlıyor. Yay sektöründe donanımlı eleman bulma konusunda firmalar zorluk çekiyor. Bunun yanı sıra elbette diğer iş kollarında olduğu gibi finans başlı

başına büyük bir problem. Özellikle ihracatta yaşanan sorunlar var. Bu noktada teşvikler yetersiz kalıyor. Bir diğer sorun ise sektörün birliklilik gücünün olmamasıdır. Yay sektörünü temsil edecek, ekonomik veriler konusunda üyelerini bilgilendirecek, sektörü bir araya getirecek herhangi bir derneğimiz yok. Bu noktada Türk yay sektörü kendini yeterince tanıtmıyor ve bir güç birliği sağlayamıyor. Sektörde faaliyet gösteren birçok firma yalnızca kendi çabalarıyla gelişmelerden haberdar olabiliyor. Söz konusu iletişimsizlik de birçok problemi meydana getiriyor. Bu sorunların çözülmesi için ilk etapta çeşitli yasaların düzeltilmesi gerekiyor. Devletin bu noktada çeşitli önlem paketleri hazırlayarak bir takım çalışmalara imza atması lazım. Aksi takdirde ülkemizde faaliyet gösteren firmalar kendi başına ancak bir yere kadar büyüme sağlayabilir. Yay sektöründe faaliyet gösteren bir firma olarak 2013 yılında üretim ve yatırımımızı artırmayı planlıyoruz. İhracat pastasındaki payımızı artırarak yerli üretimde yay sektörünü bir adım daha öne taşımaya çalışıyoruz.”



“ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 22’SİNİ İHRAC EDİYORUZ”

ALİ OYGUCU
UZAY YAY GENEL
MÜDÜRÜ

“Başta otomotiv olmak üzere pek çok sektörün yay ihtiyacını 1989 yılından bu yana karşılıyoruz. Şu anda Bursa Çalı Sanayi Bölgesi’nde bulunan 3 bin 500 metrekare olan kapalı alandaki tesislerimizde üretim gerçekleştiriyoruz. Firmamızda soğuk şekillendirmeyle 0-10 ile 12 milimetre arasında tel işleyerek, üretimin yüzde 90’ından fazlasını otomotivin ana ve yan sanayilerine yapıyoruz. 62 kişilik ekibimizle beraber yurt dışına Türk makine sanayi ve yay sektörü açısından önemli derecede ihracat yapıyoruz. Üretim yüzde 22’sini direkt ihracata aktarıyoruz. İhracat pazarlarımızı ağırlıklı olarak Avrupa Birliği ülkeleri oluşturuyor. Bu yıl dört ülkeye doğrudan ihracat yaptık. Bizim özellikle otomotiv sektöründe ürün verdiğimiz firmaların büyük bir kısmı ihracat yapıyor. Bu açıdan baktığımızda dolaylı olarak ürünlerimizin yüzde 80’inin yurt dışına gittiğini söyleyebiliriz. Yay sektöründe faaliyet gösteren bir firma olarak gelişim ve büyüme en

önemli hedefimiz. Bu doğrultuda verimliliğimizi artırmak için bu yıl içinde iki adet makine yatırımı yaptık. Birini bu senenin başında almıştık. Diğerini de yıl sonuna kadar teslim alacağız. Bu yatırımlar ile birlikte verimlilikte ciddi bir artış olacağını düşünüyoruz. Ancak bizim sektörümüzde maalesef çok göreceli bir ilerleme söz konusu. Biz 1994 krizi de dahil hiçbir krizde yılı küçülterek kapatmadık. Hep kendimize bir şeyler ekledik, stabil de olsa büyüme kaydettik. Bu seneyi de önceki yıllara göre büyüterek kapatacağız. 2013 yılında hedefimiz tam kapasiteyle çalışmak. Üretimlerimiz yerine göre özel olarak tasarlanıyor. Bu nedenle müşterimizin talebine göre tasarım desteği de vererek üretim yapıyoruz. 7-8 yıl önce başladığımız tasarım desteğiyle ürünlerimizin tam olarak ihtiyaca yanıt vermesini ve herhangi bir hatanın veya eksikliğin oluşmamasını sağlamaya çalışıyoruz. Dört kişilik ekibimizle hazırladığımız tasarımlarda müşterimizin ihtiyacını belirleyip, sıfır hatayla en iyi şekilde üretim gerçekleştiriyoruz. Hedefimiz üç vardiyayla tam kapasite çalışmak. 2010'da bir önceki yıla göre yüzde 20,1; 2011'de ise 2010'a göre yüzde 14 büyüdük. Bu yıl da 2011'e göre en kötü ihtimalle yüzde 16 büyüyeceğimizi ön görüyoruz."



**"İHRACATTA
FEDERASYONLAR ÖNEMLİ
ROL OYNUYOR"
ZAHİT ŞÜKRÜ EZİM
ESTETİK YAY SANAYİ
GENEL MÜDÜRÜ**

"Firmamız Bursa'da 1958 yılında Estetik Yay adı ile kuruldu. 1978 yılına kadar binek araçlarına fren, gaz, debriyaj, kancalı çekmeye çalışan yaylar ürettik. 1978 yılından sonra atölye bazında sıcak sarımlı yaylar üretildi. Şu anki ürün gamımızla demir yolu araçları lokomotifinde, yolcu ve yük vagonlarında, demir yolunda yol üretimi veya tamiri konusunda çalışan iş makinelerinde, madencilik sektöründe kullanılan taş kırma ve eleme tesislerinde ve ayrıca otomotiv, tarım, tekstil, inşaat, demir ve çelik sektörlerine hizmet veriyoruz. 2010 yılında bir önceki yıla göre kriz sonrası hızlı bir artış yaşandı; fakat 2011'de bu hız kesilerek daha durağan bir sipariş ve üretim dönemine girildi.

Bu durumda sektöre yaklaşık yüzde 10'luk bir enflasyon oranı uyguladığımızda asıl artışı yüzde 8'dir. Bu, firmamızın beklentilerinin altında kalması demektir. AB ülkelerindeki ekonomik krizin etkileri sebebiyle beklentilerimizi şimdilik gerçekleştiremiyoruz. Türkiye yay sanayi sektörü bu yıl da dahil olmak üzere son üç yıldır ciroda düşüş yaşıyor. Bu durumu talepteki yetersizliğin meydana getirdiği kanaatindeyim. Bu yılın ilk yarısında yay sektörü 2011'in aynı dönemine göre; ciroda yüzde 30'luk düşüş yaşadı. Bunun nedenini farklı başlıklar altında toplayabiliriz. Ciroda yaşanan düşüşte en pay Avrupa Birliği (AB) ülkelerindeki ekonomik krizin etkisinin sürmesidir. Bu yüzden Türkiye'deki üretici firmaların talep daralması yaşıyor. Yine Türkiye'ye herhangi bir gümrük duvarına takılmaksızın giren kalitesiz mallar pazarı olumsuz etkiliyor. Yine Orta Doğu ülkelerindeki karışıklıklar nedeniyle bu bölgede düşen verim, satışları olumsuz etkiledi. Ayrıca ana



İthal mallarda gümrük denetimlerinin yeterince yapılamadığı görüşünde olan sektör oyuncularını, bir an önce dernek çatısı altında birleşerek ithal mallara karşı kamuoyu oluşturmak istiyor.

girdimiz olan enerjide birim fiyatının sürekli yükseliyor olması da sektör cirosuna olumsuz yansıyor. AB'deki firmalar çoğunlukla kendi ülkelerinde imalat yaptırmak istiyor. Dışarıdan ise kimsenin yapmayı istemediği, riskli ve üretimi zor olan yay tipleri için fiyatlandırma talebinde bulunuyor. AB ülkelerindeki sektör lobileri veya federasyonları konularındaki çalışmalarında oldukça etkili rol oynuyor. Ülke içi ihtiyaçların federasyonlar vasıtasıyla paylaşılması ihtiyacın doğması ile kapatılması bir oluyor. İmalat konumuz olan yay ile ilgili olarak yurt dışındaki federasyonlara üye olmamız gerekir. Fakat burada da ilgili ülkede üretici firma olmamız talep ediliyor. Yine AB dışındaki ülkelerde ise fiyatlandırmanın daha düşük düzeyde seyretmesi ve internet kavramının ticarete hızla yer bulması sektör ihracatını olumsuz etkiliyor. Sektörün sorunları noktasında da ham madde konusundan başlamak üzere satış, satış sonrası geri dönüşler, tahsilat problemleri, vergilendirme gibi birçok konuda sorun yaşanıyor. Fakat ham madde üreticinin azlığı sektörde kullanılan materyalin fiyatını yükseltiyor. Yurt içi ham madde fiyatları ile yurt dışı arasında yüzde 35'lik bir fark bulunuyor. Kalifiye eleman bulma noktasında bir öğretim kurumumuz bulunmuyor. Ayrıca müşterinin fiyat odaklı mal alımı yapması genel kaliteyi etkiliyor. Bu sorunlara ilave birim enerji maliyeti ve vergilendirmenin yüksek olması ihracat yapabilme kabiliyetimizi sınırlıyor. Son olarak sektör nakliye yönünden de sıkıntı yaşıyor."

GÜÇLÜ BAĞLANTILARIN ADRESİ:

BESİAD

Makine Sanayii Sektör Platformu'na (MSSP) üye dernek, birlik ve odaların faaliyetlerini yönetim kurulu başkanlarından dinlemeye devam ediyoruz. Bu sayımızda sayfalarımıza Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş Adamları Derneği (BESİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğlu'nu konuk ettik.



ki farklı elemanı birbirine bağlayarak sökülebilir şekilde çalışmasını sağlayan 'Bağlantı Elemanları' makine sanayinde önemli bir yere sahip. Bağlantı elemanları olmadan herhangi bir sınai ürünün imal edilemeyeceği göz önüne alındığında stratejik bir öneminin de olduğu görülen bağlantı elemanları sektörünü, Türkiye'de Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş Adamları Derneği (BESİAD) temsil ediyor. 2001 yılında faaliyete başlayan derneğin başkanlık görevini sürdüren Mustafa Tecdelioğlu ile sektörün dünyadaki durumu, Türkiye'nin dünya genelindeki konumu, ihracat ve gelecek planlarına dair kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik.

Bağlantı elemanları hangi mal gruplarını kapsıyor?

Bağlantı elemanları iki tane hareketli parçayı birbirine bağlayan ara elemanları kapsar. Sektör içerisinde yer alan mal gruplarında başlıca ürünler ise civata, vida, somun, rondela, dübel, gijon, perçin gibi kalemlerdir. Bağlantı elemanları makine sektörünün olmazsa olmaz parçalarıdır. Makine

içerisinde yük taşıdığı ve güçlü olması gerektiği için önemli ve hassas bir şekilde kullanılması ve üretilmesi gerekir. Oturduğunuz koltuktan elektrik direğine, beyaz eşyaya, metal sektörden otomotive kadar çok geniş bir yelpazeye hitap eder. Bağlantı elemanları aynı zamanda stratejik bir üründür. Her an sıkıntıya düşebilen, çeşidi bol, üretimi zaman alan ve bilgi gerektiren bir sektördür.

Sektörde faaliyet gösteren firmaların yapıları nasıl?

Bizim sektörümüzde çok ortaklı veya başka grupların desteklemesinden ziyade genellikle az ortaklı veya aile şirketlerinin faaliyet gösterdiği irili ufaklı yüzlerce firmadan oluşmaktadır. Bu sadece Türkiye'ye özgü bir durum değil, dünyada da bu şekilde işleyen birçok firma var. Dünyada başarılı olmuş tüm şirketlere baktığımız zaman, kurumsallaşmış bir yapı görüyoruz. Aile şirketleri var ve aileler işi bilmek zorunda, aile şirketleri de hızlı bir şekilde kurumsallaşması gerekiyor. Bu sektörde başarılı olabilmek için bir metalürji mühendisi kadar metali,

endüstri mühendisi kadar işletmeyi, makine mühendisi kadar mekanizmayı, dış ticaret uzmanı kadar da dış ticareti ve iktisatçı kadar ekonomiyi bilmek gerekir. Bu kadar çok ürün çeşitliliği olunca da birçok alanda bilgi sahibi olmak zorundayız. Bizim mesleğimiz çok kolay bir meslek değil; bir anda bağlantı elemanı üretilmiyor, bir anda da bırakılmıyor.

Türkiye'de bağlantı elemanlarının tarihsel gelişiminden bahsedermisiniz?

İmalatın, sanayinin ve tüketimin olduğu her yerde bağlantı elemanı olmak zorundadır. Bu nedenle bağlantı elemanlarının çok eski bir geçmişi vardır. Dünya genelindeki tarihi milattan önceye dayanır. Eskiden 'mih' adı verilen bir çivi kullanılmış. Söz konusu çivi de aslında bir bağlantı elemanıdır. Türkiye'de ise 1920'li ve 1930'lu yıllarda sadece civata ve somundan bir kısım eleman üretiliyordu. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yaşanan kıtlıktan dolayı birçok şey gibi civata ve somun da bulunamıyordu. Bunun sonucu olarak da ülkemizde ihtiyaç duyan firma-



lar bağlantı elemanlarını yurt dışından ithal ediyordu. Ancak Cumhuriyet'in ilk yıllarını baz aldığımızda bu tür elemanların çok basit ve ilkel usullerle dahi olsa üretiminin gerçekleştiğini görüyoruz. İmalatın asıl gelişim sürecinin ise 1950'li yıllarda başladığını söyleyebiliriz. 1950'li yıllardan sonra özel teşebbüslerin bu işe yatırım yaptığı görülüyor. Birkaç tane firma Haliç bölgesinde kuruluyor. Orada hem soğuk, hem de sıcak şekillendirme metotlarıyla bağlantı elemanları üretiliyor. 1970'li yılların ortalarına gelene kadar ülkemizde iki, üç firmanın üretimiyle bu iş yapılıyor. Daha sonra Anadolu'daki sanayileşme hareketi başlayınca İstanbul dışında da üretim başlıyor. 1980'li yıllarda Haliç'in temizlenmesi projesiyle (Haliç civarında bulunan fabrikaların İstanbul dışındaki sanayi bölgelerine taşınması) diğer şehirlerde, özellikle Adana'da ve İzmir'de, üretim yapılıyor. Daha sonra Manisa, Bursa, Konya, Kayseri, Ankara gibi yaklaşık 12,13 tane şehirde bağlantı elemanları üretiliyor. 1970'li yıllarda başlayan hamle 1980'li

yıllarda yavaşlıyor; ancak 1990'lara gelince ikinci ivmeyi yakalıyor. Sektör teknoloji ve sanayinin gelişmesiyle beraber hızlı bir şekilde üretim atağına geçiyor. 1990'lardan günümüze uzanan süreç ele alındığında ise (bilakis son 10 yıl içerisinde) kullanılan makine sayısı, üretim kapasitesi geliyor ve Türkiye dünyaya açılıyor. Eskiden Avrupa'nın hurda makineleri ülkemize geliyorken şimdilerde daha teknolojik verimli ve sıfır tezgahlarla bizler üretim yaparak ihraç ediyoruz. Ülkemizde üretim kapasitesi açısından sektöre baktığımızda küçük çaplı üretim yapan imalatın Marmara bölgesi ve İstanbul'da olduğunu görüyoruz. Ama civata gibi parçaların ise ağırlıklı olarak Anadolu kentlerimizde üretildiğini söyleyebilirim.

Üretimin tarihsel sürecini ele aldığımızda BESİAD'ın kuruluşu nasıl gerçekleşti?

Bizim derneğimiz 27 Ekim 2001 tarihinde kuruldu. O günden beri bağlantı elemanları sektöründe hizmet veriyorum.

Sektörümüzün korunması için düzenlenen önlem paketimizle beraber, önümüzdeki aylar içerisinde Çin ve Malezya'dan gelen bağlantı elemanlarına anti dumping soruşturması açacağız.

ruz. Ülkemizde ithalat yapan firmalar Türkiye'nin globalleşme sürecinde kapılarını yurt dışına açmasıyla beraber Çin'den ucuz, kötü ve bozuk malları getirdiler. Faturasız satışlar, kalitesiz mallar bir anda Türkiye'ye oluk gibi akmaya başladı. Böylelikle sektörde haksız rekabet de yaşanır oldu. Durum





böyle olunca üretici olarak bizler ne yapmamız gerektiğini düşündük. Böylelikle BESİAD'ı kurmaya karar verdik. Bu çalışmayla beraber ilk hareketimiz de tespit ettiğimiz, düşük kaliteli mal getiren, ithalatçıları Ankara'ya şikayet etmek oldu. Temel kuruluş amacımız, sektörde bulunan imalatçı firmaların sorunlarının çözümü idi. Bu amaçla ithal ürünlere karşı rekabet gücünü artırmak, yeni bilgilerin paylaşılmasını sağlamak, eğitim programları ve seminerler düzenleyerek sektörün birlik ve beraberliğini güçlendirmek ve sürekli-

liğini sağlamak üzerine geliştirdik. Kuruluş amacımız doğrultusunda yapılan çalışmalarda dünyanın neresinden gelirse gelsin ithal edilen bağlantı elemanlarına gözetim konulmasını sağlamak suretiyle sektörümüze rekabet gücü kazandırdık.

BESİAD'ın üye profili hakkında bilgi verir misiniz?

Bize üye olmak isteyen firmaların mutlak suretle imalat gerçekleştiriyor olması gerekir. Şu anda BESİAD bünyesinde 112 tane üye bulunuyor.

MUFTAFA TECDELİOĞLU KİMDİR?



Malatya'da 1961 yılında doğdu. 1984 yılında Orta Doğu Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1985'ten günümüze bağlantı elemanları sektöründe hizmet veren Mustafa Tecdelioğlu, bağlantı elemanlarına ilişkin dört şirkete sahip. Baba mesleği olarak bağlantı elemanları sektöründe çalışmaya başlayan Tecdelioğlu, BESİAD'ın 6. Dönem Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyor.

Bunun beş, altı tanesini yan sanayi olarak kabul edilen kalıpcılar ve makine sağlayıcılar oluşturuyor. Diğerleri ise üreticileri kapsıyor. BESİAD'a üye olan firmaların birçoğu İstanbul'da faaliyet gösteriyor. Bağlantı elemanları sektörü içerisinde bulunana hemen hemen her bir mal grubunda hizmet veren üyemiz mevcut. Derneğimiz Türkiye'de üretim yapan firmaların neredeyse yüzde 70-75'ini kucaklıyor. Üye sayımız günden güne artıyor.

Derneğinizde kuruluştan bu yana ne yönde çalışmalar yapıldı?

Uzak Doğu'dan gelen haksız rekabeti doğuran mallara yönelik yaptığımız çalışmalar söz konusu. Sektörün ihtiyaç duyduğu vasıflı elemanları yetiştirmek üzere Küçükköy Endüstri Meslek Lisesi ile ortaklaşa bir çalışma başlattık. Yapılan çalışma neticesinde 2008 yılında Milli Eğitim Bakanlığı Erkek Teknik Öğretim Müdürü Hüseyin Acır ile beraber mesleki bir bölüm oluşturmak için protokol imzaladık. Sektörün tanıtılmasına yönelik projelerimiz devam ediyor.



Üyelerimizle beraber sektör için kendi meslek etiklerimizi belirledik. Yurt dışındaki sektörel fuarlara toplu katılım yaptık ve yurt içinde de çeşitli fuarlar düzenledik. Ayrıca sektörün nitelikli eleman arayışına cevap verebilmek için özellikle son yıllarda eğitim çalışmalarına yöneldik. Bu çalışmalarımızdan hem çalışanlar, hem de yöneticiler faydalanıyor.

Bunların yanı sıra yan sanayi ile birlikte tanıtım organizasyonları yapıyoruz. Birbirinden değerli hocalarımızla beraber yöneticilere yönelik iletişim, ataleti yenme, verimlilik, iş ve işçi güvenliği,

aile şirketlerinin kurumsallaşması gibi konularda birçok seminerler ve eğitimler düzenledik. Her sene dernek olarak Ramazan ayında iftar yemeği vermek suretiyle üyelerin birbirlerini tanınması ve kaynaşması adına ortam sağlıyoruz. Bu çalışmamızda artık geleneksel bir özellik kazandı.

Anti dumping önlem paketi kapsamında yaptığınız çalışmalar hangi aşamada?

İlk etapta imalatçılarımızı korumaya yönelik hazırladığımız önlemler gibi şu anda da gündemimizde anti dampire

ilgili olarak dördüncü önlem paketimizi hazırlama çalışmalarımız yer alıyor. Bağlantı elemanları uygulamalarında 2004'te çıkan ve 2007 ile 2012'de revize olan gözetim uygulamalarımız var. Bir iki ay içerisinde Çin ve Malezya'dan gelen bağlantı elemanlarına anti dumping soruşturması açacağız. Bu ülkelerden gelen ürünlerin her türlü gözetim uygulaması olmasına rağmen haksız rekabet oluşturduğunu düşünüyoruz. Tüm dünyada bağlantı elemanlarına yönelik anti dumping uygulamaları var. Avrupa, Brezilya, Rusya, Amerika gibi ülkeler dahi Çin ve Uzak Doğu'ya karşı anti dumping soruşturmaları, yönetim uygulamaları ve koruma önlemleriyle yüz yüze geliyor.

Ülkemizde faaliyet gösteren firmaların ihracatı ne yönde?

Dünyada sektörün öncülük meselesine baktığımızda tabii ki gelişmiş, sanayileşme sürecini tamamlamış ülkelerin ön konumda yer aldığını görüyoruz. Bu ülkeler arasında Almanya, İtalya, Fransa, İspanya olmak üzere Doğu Bloku'ndan Avrupa Birliği'ne giren Çek Cumhuriyeti, Polonya, Macaristan ve Slovenya yer alıyor. Amerika da kuşkusuz bu ülkeler arasında; ancak en büyük üretici Çin, Japonya ve Kore. Türkiye'de bağlantı elemanları sektörünü anlatmak gerekirse ülkemiz Avrupa'da üçüncü üretici konumunda bulunuyor. Almanya ve İtalya'nın ardından ilerliyor. Şu anda Türkiye gelişen pazar ve bağlantı elemanı üretimi açısından İtalya'yı zorluyor. Üretim ve teknoloji anlamında Almanya ve İtalya'dan çok geride değiliz. Eğer Türkiye bu şekilde giderse 10 yıl içerisinde Avrupa'da birinci olur; çünkü bu sektör hızla geliyor. Bunun sebebi de tesisler çoğalıyor. Tesislerin çoğalmasıyla sektör oluşuyor ve sektörün yan sanayisi de beraberinde geliyor.



Yüzde 90 yerli ham madde ile çalışan bağlantı elemanları sektörü ülkemize yüksek katma değer sağlıyor.



BESİAD olarak ham madde ihtiyacına yönelik yaptığınız çalışmaların sektöre sağladığı faydalardan bahsedermisiniz?

BESİAD bünyesinde yer alan firmalar Türkiye'nin ve dünyanın bağlantı elemanları ihtiyacına cevap veriyor. Bu doğrultuda firmaların üretim yapabilmesi için ham maddeye olan ihtiyacı gerek finansal, gerekse üretim bazında büyük önem taşır. Ancak bizler üretim yapabilmemiz için temelde ihtiyaç duyduğumuz ham maddelere erişebilme konusunda çok büyük zorluklar yaşıyorduk. Ham madde kapsamında kullandığımız kanga demirler, zamanında Türkiye'de kanga tesisleri olmasına rağmen, üretilmiyordu. Biz de BESİAD olarak Sanayi Bakanlığı'na başvuruda bulunduk. Türkiye'deki demir çelik fabrikalarında bu işin üretilmesini istedik. Zaman içerisinde de çalışmalarımızda muvaffak olduk ve bunların üretilmesini destekledik.

Eskiden bizim kullandığımız ana maddenin yüzde 90'ı yurt dışından ithal ediliyordu. Bu durum üreticiler açısından zaman kaybına neden olmasının yanı sıra maliyetleri de yükselttiği için reka-

bet edebilirliğimizi kısıtlıyordu. Şimdi ise üretilen her bir üründe kullanılan ham maddenin yüzde 90'ı kendi iç pazarımızdan temin edilebiliyor. Kanga demirle ilgili olarak Türkiye'de yaklaşık dört, beş demir çelik fabrikası üretime başladı. Bu firmalarla ilgili yatırımlar yapıldı. Böylelikle Türk üreticisinin yurt dışındaki firmalarla rekabet edebilmesi için önemli bir adım daha atıldı diyebilirim.

Sektör açısından Çin'i rakip olarak görüyor musunuz?

Türkiye, Çin'e rakip olabilir ve yarı-

şabilir. Yeter ki verimli üretim sağlanabilsin. Ham maddeye sahibiz, ham maddenin daha önce belirttiğim gibi yüzde 90'ına yakın kısmı yerli üretim. Bu yüzden bizim Uzak Doğu ile mücadele etme şansımız var; ama verimlilik yüzünden mücadele edemiyoruz.

Bağlantı elemanları sektöründe ne yönde sorunlar yaşıyor?

Bizimle beraber diğer makine alt dalı olarak kabul edilen sektörlerin bence ana sorunu istikrardır. İstikrar olunca her şey gelişiyor. Örneğin; şu an ekonomimizde bir istikrar söz konusu.

BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİCİ VE İŞ ADAMLARI DERNEĞİ (BESİAD)



Kuruluş : 2001
Dönem : 6. Yönetim Kurulu Dönemi
Üye Sayısı : 112
Faaliyet Alanı : Bağlantı Elemanları
Faaliyet Yeri : İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Tormak Sanayi Sitesi
Sosyal Tesisler K: 3/18 Başakşehir/İSTANBUL



Uzak Doğu ile mücadele etme şansımız var; ama verimlilik ve diğer etkenlerden dolayı mücadele edemiyoruz.

Ancak bu sefer de başka etkenler sanayimizi etkiliyor. Finansman sorunu her zaman devam ediyor. Bir diğer büyük sorun ise eleman sorunu. Eskiden biz hep nitelikli elemana ihtiyaç duyardık. Şimdi ise artık uzman, nitelikli eleman yerine vasıfsız eleman sorunu var. Türkiye’de işsizlik yüzde 8’e düşünce bizler artık vasıfsız eleman bulamaz olduk. Makine sanayi sonuç itibarıyla ağır iş koluna giriyor. Bununla ilgili eleman bulma konusunda zorluk çekiyoruz. Böyle devam ederse üç, beş yıl sonra bizler de dışarıdan işçi alacağız. Bir de enerji

fiyatlarında özel tüketim vergileri çok yüksek. Örneğin; kullandığımız enerjide doğal gazda, petrol ürünlerinde ve madeni yağlarda ciddi oranda özel tüketim vergileri uygulanıyor. Mesele makine yağlarını bizler makineyi soğutma, koruma ve o ürünü üretmek için kullanıyoruz. Bunun özel tüketim vergisine dahil olmasını nasıl izah edebiliriz. Bu gibi etkenler bizi rakiplerimizden ayırıyor. Dünyanın hiçbir yerine makinesine yağ kullandığı için özel tüketim vergisi ödeyen başka sanayi yoktur. Bunlar üretim ve ihracatımızı etkiliyor. Enerji maliyetleri yükseldikçe bizim de fiyatlarımız artıyor. Bu durum da rakip firmaların işine geliyor.

Söz konusu sorunların çözülmesi için neler yapılabilir?

Bunlar Türkiye’nin kanayan yaralarıdır. Neticede devletin şu an için en büyük gelirini, bizlerden almış olduğu vergiler oluşturuyor. Bu nedenle çok bir şey söyleyemeyiz; ancak bu durumdan firmalar büyük zarar görüyor.

Sektörün bugünkü durumunu değerlendirir misiniz?

Derneğimizin kurulması sektör adına çok faydalı oldu. Eskiden bağlantı elemanları alanında kimse Türkiye’yi tanımazdı. Avrupa çok büyük bir pazar. Bu kadar büyük olan bir ortamda, bizler çok küçük kalıyorduk. 2000’li yıllarda 15 milyon dolar olan bağlantı elemanları ihracatı, şu an 300 milyon doları geçti. Tabii Türkiye’nin ihtiyaçları da arttı. Türkiye’nin kendi pazar büyüklüğü o dönemde ortalama 150 bin tonken, şu an milyon ton seviyesini geçti. Bu noktada ve ihracatta olan artış sektörde elbetteki önemli bir gelişmedir. Çok fazla yatırım yapılmasına rağmen Türkiye kendi ihtiyaçlarını karşılayamıyor. Çünkü hala her sene artan bir şekilde ithalatla karşı karşıyayız. Ülkemizde geçen sene 600 milyon dolarlık bağlantı elemanı ithalatı yapıldı. İhracattan fazla ithalat var. İşte bunları anti dangle, gümrük duvarıyla engellemeye çalışıyoruz. Ama bu arada piyasanın ihtiyacını karşılamak için üretmek de gerekiyor. Kapasite kullanım oranımız yüzde 40’larda. Oysa verimlilik için kapasite kullanımının en az yüzde 60-70’lerde olması gerekir.

2023 yılı hedefiyle ilgili olarak sizce neler yapılmalı?

2023 yılında 500 milyar dolar hedefinde biz ‘En az 1 milyar dolar ihracat yaparız’ demistik. 1-1,2 milyar dolar gibi bir hedefe ulaşmak için üretim yapmak gerekiyor. Üretim yapıp, yurt dışına ihraç edeceğiz. Kapasitemiz kadar üretmediğimiz mal var. Bunları üretip satabilsek yurt dışına daha fazla mal gönderip, yurt içi pazarda da ithalatın önüne bir nebze daha geçebiliriz.

MTG’nin çalışmalarını hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

‘Çok okuyan mı, yoksa çok gezen mi bilir?’ derler. Bence her ikisi de önemlidir. Bu noktada MTG’nin de çalışmaları ortadadır. Türk makine sanayini tanıtıcı organizasyonları sektör adına çok önemli kilometre taşları arasında yer alıyor. Özellikle fuarlarda yaptıkları çalışmalar çok dikkat çekici. MTG’ye biz inanıyoruz. ‘Tıkır Tıkır’ isimli çalışmalarıyla dünya çapında büyük yankı uyandırdılar. Gerek sektörü tanıtmak adına gerçekleştirdikleri faaliyetler, gerekse de firmalara sağladıkları des-

MTG, Türkiye'nin genel ihracatı içerisinde yüzde 10'luk bir kısmı temsil ediyor. Buna rağmen MTG, ihracat konusunda en çok ses getiren ve en fazla çalışan tanıtım grubudur.

teklerle sektör adına büyük projelerde yer alıyorlar. Makine Tanıtım Grubu Türkiye'deki aylık 700 milyon dolarlık bir ihracatı temsil ediyor. Bu da genel ihracatın yüzde 10'unu, temsil ettiğinin göstergesidir. Buna rağmen en çok ses getiren, en çok çalışan gruplardan biridir. Bütün çalışmalarını canı gönülden destekliyorum.

BESİAD'ın 2012 yılı nasıl geçti ve 2013 yılı projeleri arasında neler var? 7-8 Aralık 2012 tarihleri arasında Konya'ya gideceğiz. Burada sektörümüz adına gerçekleştirdiğimiz Anadolu Toplantıları'nın bir ayağını gerçekleştireceğiz. Bunun yanı sıra BESİAD'da yakın tarihte 6. dönem bitecek ve 7.

BESİAD ÜYESİ ŞİRKETLER

- | | | | | | |
|----|---------------------------------|----|----------------------------------|-----|--|
| 1 | Gürkaya Cıvata | 40 | Mertsom Somun Sanayi | 79 | İbrahim Çıkar Somun ve Bağlantı Elemanları |
| 2 | Tek Vida Sanayi | 41 | Norm Cıvata | 80 | Gürbüz Cıvata |
| 3 | Tekno Bağlantı Elemanları | 44 | Vidsa Vida | 81 | Tüfekçiler Cıvata |
| 4 | Atlas Vida | 45 | Napa Bağlantı Elemanları | 82 | Haskon Cıvata |
| 5 | Çetin Cıvata | 46 | Vipaş Vida | 83 | Birlik Bağlantı Elemanları |
| 6 | İlgen Vida | 47 | Serin Cıvata ve Kaplama Sanayi | 84 | Ak-som Cıvata |
| 7 | Teknik Bağlantı Elemanları | 49 | Tekvisan Çelik Sanayi | 85 | Gijonsan Cıvata |
| 8 | Nurmak Vida | 50 | Hipak Hidrolik | 86 | Ceviz Pres Döküm |
| 9 | Uğur Vida | 51 | Vis Vida | 87 | Efesan Demir Sanayi |
| 11 | Obel Cıvata | 53 | Ezel Cıvata | 88 | Özfen Kalıp |
| 12 | Civtaş | 54 | Yağmur Vida | 89 | Moğollar |
| 13 | Bestaş Rondela Sanayi | 56 | Metsan Cıvata | 90 | Mert Metal |
| 14 | İnka Yapı Bağlantı Elemanları | 57 | Net Cıvata | 91 | Tekelioğlu Cıvata |
| 15 | Tuna Vida | 58 | Ar-iş Cıvata | 92 | Ulusal Metal Kaplama |
| 16 | Duygu Vida | 59 | Berdan Makine | 93 | Şa-Ra Enerji |
| 17 | Normatek Vida. | 60 | Denge Vida | 94 | Ateş Cıvata |
| 20 | Özel Cıvata Bağlantı Elemanları | 62 | Mitaş Cıvata | 95 | Çıkar Somun Sanayi |
| 21 | Kıraç Cıvata | 63 | Öz Cıvata | 96 | Vidamax Vida |
| 22 | Es Metal | 64 | Zafer Cıvata | 97 | Genç Rondela Sanayi |
| 23 | Yurtsan Vida | 65 | Has Vida | 98 | Emek Perçin Metal |
| 25 | Ay-Ka Vida | 66 | Som Cıvata | 99 | Fer Metal |
| 26 | Bilgem Metal | 67 | Ejot Tezmacı Bağlantı Elemanları | 100 | Sektörel Reklamcılık |
| 27 | Bolt Bağlantı Elemanları | 68 | Mahir Cıvata | 101 | Ayyıldız Makine Sanayi |
| 28 | Asil Cıvata | 69 | Star Vida | 102 | Ozankan Pvc Cıvata |
| 30 | SFS Dekpaks Bağlantı Elemanları | 70 | Omega Cıvata | 103 | Santech |
| 32 | Güven Bağlantı Elemanları | 71 | Konak Cıvata | 104 | Gün Denizcili Yatıcılık ve Bağlantı Elemanları |
| 33 | Ermak Vida | 72 | Met Vida Bağlantı Elemanları | 105 | Ayaz Kalıp |
| 37 | Emek Perçin Metal | 73 | Som Group | 106 | Vitaş Vida |
| 38 | Yücersan Rondela Sanayi | 74 | Civsan Vida | 107 | Emek Özel Cıvata |
| 39 | Reform Cıvata | 75 | Aksa Endüstriyel | 108 | Teknoform Bağlantı Elemanları |
| | | 76 | Sarfim | 109 | Rotsan |
| | | 77 | Eskişehir Cıvata | 110 | Set Vida |
| | | 78 | Ulus Vida | 111 | Muratlar Cıvata |
| | | | | 112 | Tekbir |



dönem başlayacak. Bu nedenle önümüzde bir Genel Kurul Toplantısı var. Yönetim kurulu kadrosu tekrar belirlenecek. Bunun yanı sıra her sene en az 3-4 tane toplantı ve eğitim gerçekleştiriyoruz. Düzenlediğimiz bu eğitim ve ziyaretlerimizi asgari boyutta dahi olsa gerçekleştirmek istiyoruz. Bununla beraber fuar ziyaretlerimiz olacak. Yakın dönemde Amerika'nın en büyük fuar şirketlerinden biriyle anlaşıyoruz. Dünyada altı ülkede gerçekleşen 'Fasteners' isminde bağlantı elemanları sektörünü kapsayan bir fuar var. Bunların en büyüğü Stuttgart'da yapılıyor. Hannover, Hindistan, Çin, Rusya, Brezilya ve ABD'de yapıldı. Söz konusu bu fuarın aynısı 17-19 Eylül 2013'te ülkemizde düzenlenecek. Bu fuarın Türkiye'de yapılması için çok uğraştık. Macaristan'da denediler, olmadı. Türkiye'yi önerdik ve kabul ettiler. Bu nedenle önümüzdeki dönemde en fazla çabayı bu fuar için harcayacağız.



TÜRKİ CUMHURİYETLER'DE TÜRK MAKİNELERİ "TIKIR TIKIR" ÇALIŞIYOR

Tarihsel, kültürel ve coğrafi yakınlığa sahip olduğumuz Türkiye Cumhuriyetleri ile ticari ilişkilerimiz gelişmeye devam ediyor. 2011 yılında 586 milyon dolar değerinde makine ihrac ettiğimiz söz konusu ülkelerde Türk makineleri "Tıkır Tıkır" çalışıyor.





Türki Cumhuriyetler'in bugünkü üretim potansiyeli dikkate alındığında, büyük imkanlara sahip oldukları ve ham petrol, doğal gaz, endüstriyel ham maddeler yanında sınırlı sayıda sanayi ürünleri ihraç edebilecek durumda oldukları görülür. İthal ettikleri ürünler ise başta temel besin maddeleri olmak üzere genel olarak tüketim mallarıdır. Türkiye ile Türki Cumhuriyetler arasında çeşitli alanlarda ilişkilerin ve işbirliğinin esaslarını düzenleyen yaklaşık 300'den fazla anlaşma imzalanmıştır. Bu anlaşmalarla söz konusu ülkelerin ekonomilerinin güçlendirilmesi, sosyal yapılarının iyileştirilmesi, bağımsızlıklarının ve uluslararası toplumla bütün-

leşmelerinin sağlanması amaçlanıyor. Türki Cumhuriyetler'in bağımsızlıklarını kazanmalarını müteakiben Türkiye ile ticari ve ekonomik işbirliği anlaş-

maları, yatırımların karşılıklı teşviki ve korunmasına yönelik anlaşmalarla çifte vergilendirmenin önlenmesi gibi anlaşmalar imzalandı. Bu anlaşmalarla-

TÜRKİYE - TÜRKİ CUMHURİYETLER MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ (MİLYON \$ - 84. FASIL)

Kaynak:
TUIK verileri

		2009	2010	2011
İhracatımız	Değer	422	480	586,4
	Değişim %		14	22,1
İthalatımız	Değer	2	4	1,2
	Değişim %		142	-69,6
Hacim	Değer	424	484	587,6
	Değişim %		14	21,4
Denge	Değer	421	476	585,3
	Değişim %		13	22,9



Semerkand/Özbekistan

rın temel amaçları ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin genel kurallarını tespit etmek, yatırımcıları desteklemek, teşvik etmek ve vergilendirmede ortaya çıkabilecek mükerrer uygulamaları ortadan kaldırmak üzerinedir. Ayrıca bu ülkeler ile karma ekonomik komisyonu toplantıları düzenlenerek, ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin tüm yönleriyle ele alınması, mevcut ilişkilerin geliştirilerek yeni işbirliği alanlarının tesis edilmesi ekonomik ve ticari ilişkilerde ortaya çıkan sorunların görüşülmesi sağlandı.



AZERBAIJAN: Türkiye ile sınırı olan tek Türk Cumhuriyeti'dir. Özerk

cumhuriyet olan Nahcivan ile Türkiye arasında 11 km sınır bulunur. Azerbaycan'da sanayi sektörü, net maddi üretimin yüzde 48,3'ünü oluşturur. Ağır sanayi alanında enerji, metalürji, makine, imalat, kimya ve orman ürünleri yer alır. Hafif sanayi içerisinde ise dokuma, dikiş, deri, kürk ve kundura iş kolları bulunur. Azerbaycan'da tarımsal ürünler, petrol (nift) alt ürünlerini işleme ve elektronik ürünler üretiminde 2005 yılından sonra büyük gelişmeler yaşandı. Ülke sanayisi özellikle 2005 yılından itibaren fabrikalaşmaya başladı. Azerbaycan'da son yıllarda silah sanayisinde büyük gelişmeler yaşanıyor. Azerbaycan'da silah üzerine dünya çapında önemli sayılan modern üretim tesisleri bulunuyor.



KAZAKİSTAN: Kazakistan'ın toprakları Orta Asya'da ve küçük bir bölümü de Doğu Avrupa'da yer alır. Ülke kuzey ve batıdan Rusya; güneydoğudan Çin Halk Cumhuriyeti; güneyden Kırgızistan, Özbekistan ve Türkmenistan; güneybatıdan Hazar Denizi ile çevrilidir. Demir, altın, mangan, nikel ülkedeki önemli madenler arasında yer alır. Kazakistan krom, bizmut, vanadium, flor ham maddesi bakımından dünyada ilk sıradadır. Bulunan rezervler bakımından ise uranyum, demir, bakır, kömür, wolfram, kurşun, çinko ve molibden başta gelir.



KIRGIZİSTAN: Çin, Kazakistan, Tacikistan, Özbekistan ile çevrilidir. Zengin hidroelektrik potansiyeli, altın ve az miktarda diğer metaller, kömür, petrol ve doğal gaz, civa, bizmut, kurşun, çinko en önemli ekonomik kaynaklarıdır. Kırgızistan'da 1970'li yıllarda çeşitli madenler çıkarılmaya başlanınca maden sektörü büyük hızla gelişti. Makine, otomotiv, gıda, çimento, cam ve konserve fabrikaları başlıca sanayi kuruluşlarıdır. Akarsu üzerlerinde kurulan hidroelektrik santralleri ekonomiye önemli ölçüde katkıda bulunur. Ülkede bin civarında sanayi kuruluşu vardır.



ÖZBEKİSTAN: Özbekistan bir kara ülkesidir. Ülke batıdan bugün kuruma tehlikesi ile karşı karşıya olan Aral gölü ile çevri-

Türki Cumhuriyetler'e geçtiğimiz seneye göre yüzde 22,1 artışla 586 milyon dolar değerinde makine ve aksamı ihraç ettiğimiz, en fazla soğutucu ve ısı pompaları gönderdiğimiz görülüyor.

lidir. Ülkenin büyük bölümü çöllerle kaplıdır. Bugün Özbekistan üçüncü pamuk ihracatçısı ülke konumundadır. Ayrıca önemli altın ve doğal gaz kaynakları yanında kimyasal madde ve makine de üretilir.



TÜRKMENİSTAN: Kazakistan, Özbekistan, Afganistan, İran ve Hazar denizi ile çevrilidir. Ülke, dünyanın en büyük üçüncü doğal gaz rezervlerine sahiptir. Başlıca sanayileri gaz, petrol ürünleri, tekstil ve gıdadır.

EN FAZLA KAZAKİSTAN İTHAL EDİYOR

Türki Cumhuriyetler'in makine ve aksamları ithalatına bakıldığında ise en fazla Kazakistan'ın ithalat gerçekleştirdiği görülüyor. 2011 yılında makine ve aksamları ithalatını yüzde 3,4 artıran ülke 4,2 milyar dolar değerinde ürün ithal etti. Listenin ikinci sırasında ise Azerbaycan bulunuyor. Söz konusu ülke yüzde 51,3 artış göstererek ithalat değerini 2,1 milyar dolar seviyesine çıkardı. Türkmenistan ise üçüncü sırada bulunuyor. Türkmenistan'ın makine ve aksamları ithalatına baktığımızda 2010 yılında 1,4 milyar dolar olan ithalatını, 2011 yılında 1,7 milyar dolar seviyesine yükselttiği görülüyor. 2011 yılında yaşadığı ithalat artışıyla dikkat çeken ülke ise Özbekistan oldu. Aynı zamanda listenin dördüncü sırasında yer alan Özbekistan yüzde 63,6 artışla 1,2 milyar dolar değerinde ürün aldı. Kırgızistan ise yüzde 5,5 artışla 279 milyon dolar seviyesinde bulunuyor. BM İstatistik Bölümü Verileri'ne göre;

**TÜRKİ CUMHURİYETLER'İN MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATI (MİLYON \$)**

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

ÜLKE	2009	2010	2011	Değişim (10/11)
KAZAKİSTAN	202	74	100	34,4
AZERBAYCAN	23	28	26	-5,9
TÜRKMENİSTAN	25	18	25	39,9
ÖZBEKİSTAN	18	43	16	-61,8
KIRGIZİSTAN	18	15	3	-79,4

TÜRKİ CUMHURİYETLER'İN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (MİLYON \$)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

ÜLKE	2009	2010	2011	Değişim (10/11)
KAZAKİSTAN	5.429	4.103	4.241	3,4
AZERBAYCAN	1.158	1.414	2.139	51,3
TÜRKMENİSTAN	1.569	1.420	1.706	20,1
ÖZBEKİSTAN	1.265	777	1.271	63,6
KIRGIZİSTAN	221	265	279	5,5

Türki Cumhuriyetler'in makine ve aksesuarları ihracatında birinci sırada Kazakistan bulunuyor. Yüzde 34,4 artışla 100 milyon dolar değerinde ihracat yapan ülkenin ardından ikinci sırada Azerbaycan yer alıyor. Azerbaycan'ın 2010 yılında 28 milyon dolar olan ihracatı yüzde 5,9 azalmayla 26 milyon dolar seviyesine geriledi. Üçüncü sırada yer alan Türkmenistan ise yüzde 39,9 artışla 25 milyon dolar değerine yükseldi. İhracatında azalış yaşayan bir diğer ülke de Özbekistan oldu. Özbekistan yüzde 61,8 azalışla 16 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken, en fazla gerilemenin olduğu ülke Kırgızistan yüzde 79,4 azalışla beşinci sırada yer aldı.

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ DİŞ TİCARETİ

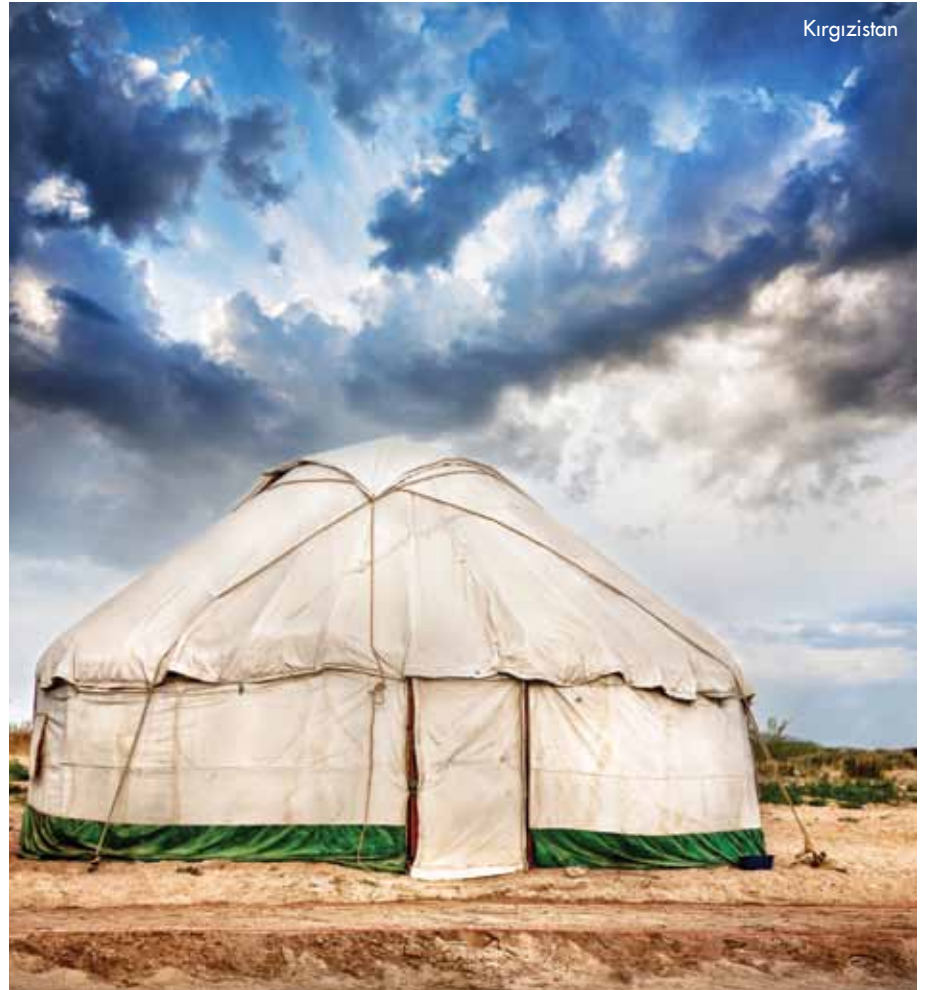
Makine ve aksesuarları sektöründe ülke-

mizle Türki Cumhuriyetler arasındaki dış ticaret dengesi ülkemiz lehinedir. Dış ticaret dengesi 2011 yılında bir önceki yıla göre yüzde 23 artış göstererek yaklaşık 585 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılında iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi bir önceki yıla göre yüzde 21 artarak 588 milyon dolar değerine ulaştı.

EN ÇOK SOĞUTUCU İHRAÇ EDİYORUZ

Türki Cumhuriyetler'e yönelik toplam makine ve aksesuarları ihracatımız 2011 yılında 586 milyon dolar oldu. Geçtiğimiz sene 480 milyon dolar seviyesinde seyreden makine ve aksesuarları ihracatımız, 2011 yılına oranla yüzde 22,1 arttı. 2011 yılında söz konusu ülkelere yönelik gerçekleşen ihracatta en fazla "Buzdolapları, Dondurucular ve Diğer Soğutucu ve Dondurucu Cihazlar ve Isı Pompaları" kaleminin gönderildiği görülüyor. 2010 yılında 46 milyon dolar değerinde ihracatın yapıldığı kalemden 2011 yılında yüzde 42,2 artışla 66 milyon dolar seviyesine gelindi. Listenin ikinci sırasında ise "Borular, Kazanlar,

2011 yılında toplam 9,6 milyar dolar değerinde ürün ithal eden Türki Cumhuriyetler, en fazla ağır iş makinelerine ihtiyaç duyuyor.



Kırgızistan



Tanklar, Depolar vb Diğer Kaplar İçin Musluklar, Valfler (Vanalar)” kalemi var. Söz konusu kalemden 2010 yılına göre yüzde 28,6 artış yaşandı. 2010 yılında 28 milyon dolar değerinde ihracat yapılan kalemden, 2011 yılında

36 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleşti. Üçüncü sırada ise “Hava veya Vakum Pompaları, Hava veya Diğer Gaz Kompresörleri, Fanlar” kalemi bulunuyor. Söz konusu kalemden ülkemiz Türkiye Cumhuriyetleri’ne 2010 yılında 21

milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. 2011 yılında ise bu rakam 28 milyon dolara ulaştı. Böylelikle listede üçüncü sırada bulunan “Hava veya Vakum Pompaları, Hava veya Diğer Gaz Kompresörleri, Fanlar” kaleminde

TÜRKİ CUMHURİYETLER'E MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (84. FASIL-MİLYON \$)

Kaynak: TÜİK verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2009	2010	2011	Değişim (10/11)
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	37	46	66	42,2
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR)	24	28	36	28,6
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR	18	21	28	29,9
8421	SANTRİFÜJLER; SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİLTRE EDİLMESİNE VEYA ARITILMASINA MAHSUS MAKİNA VE CİHAZLAR	20	18	28	53,0
8415	KLİMA CİHAZLARI (MOTORLU BİR VANTİLATÖR İLE NEM VE ISIYI DEĞİŞTİRMEYE MAHSUS TERTİBATI OLANLAR)	19	18	26	43,6
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	19	20	26	26,9
8437	TOHUM, HUBUBAT, KURU BAKLAGİLLERİ TEMİZLEME, TASNİF ETME AYIKLAMA VE ÖĞÜTMEME MAHSUS MAKİNA VE CİHAZ	31	34	25	-26,3
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME, TASNİF, AYIRMA, YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, YOĞURMA MAKİNELERİ	24	26	21	-16,4
8479	KENDİNE ÖZGÜ BİR FONKSİYONU OLAN DİĞER MAKİNALAR VE MEKANİK CİHAZLAR	19	24	21	-12,6
8431	ÖZELLİKLE 84.25 İLA 84.30 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNA VE CİHAZLAR İLE BİRLİKTE KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAMLAR	12	16	19	19,9
	DİĞER	199	229	291	27,1
	TOPLAM	423	480	586	22,1

**TÜRKİ CUMHURİYETLER'İN ÜLKELER BAZINDA MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (MİLYON \$) – (84. FASIL)**

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

ÜLKE	2009	2010	2011	Değişim (10/11)
1 ÇHC	1.579	1.515	1.887	24,5
2 ALMANYA	935	1.039	1.402	35,0
3 G. KORE	316	424	675	59,2
4 İTALYA	1.086	692	590	-14,7
5 TÜRKİYE	423	480	586	22,1
6 ABD	503	484	496	2,5
7 JAPONYA	86	71	451	534,1
8 RUSYA	1.284	843	437	-48,2
9 HOLLANDA	305	307	381	24,1
10 UKRAYNA	314	237	303	27,8
DİĞER	2.093	1.887	2.430	28,8
TOPLAM	8.924	7.979	9.638	20,0

yüzde 29,9 artış yaşandı. 2011 yılında bir önceki yıla göre en fazla artış yaşayan ürün grubu "Santrifüjler; Sıvıların veya Gazların Filtre Edilmesine veya Arıtılmasına Mahsus Makine ve Cihazlar" oldu. 2010 yılına göre yüzde 53 artışın yaşandığı kalemden 2011 yılında 28 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti. İhracatta aynı dönemde yaşanan en fazla azalış ise yüzde 26,3 ile "Tohum, Hububat, Kuru Baklagilleri Temizleme, Tasnif Etme Ayıklama ve Öğütmeye Mahsus Makine ve Cihaz" mal grubunda yaşandı.

AĞIR İŞ MAKİNELERİNE TALEP ARTIYOR

Makine ve aksamları ithalatında Türkiye Cumhuriyetleri 2011 yılında toplam 9,6 milyar dolar değerinde ürün ithal etti.

2010 yılına göre ithalatını yüzde 20 artıran ülkelerin en fazla ihtiyaç duyduğu ürün grubu ise "Ağır İş Makine ve Cihazlarının Aksamları ve Parçaları" oldu. Söz konusu kalemden Türkiye Cumhuriyetleri 2011 yılında 694 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirdi. Listenin ikinci sırasında ise "Dozerler, Greyder, Skreyper, Ekskavatör, Küreyici, Yükleyici vb" kalemi bulunuyor. Söz konusu kalemden 2010 yılına göre yüzde 24,4 daha fazla ithalat gerçekleştirildi. Böylelikle 2010 yılında 507 milyon dolar değerinde olan ithalat 2011 yılında 631 milyon dolara yükseldi. Türkiye Cumhuriyetleri'nin 2011 yılı ithalatında listenin üçüncü sırasında bulunan "Hava-Vakum Pompası, Hava/Gaz Kompresörü, Vantilatör, Aspiratör" kaleminde yüzde 19,1 artış yaşandı. Bu

Türki Cumhuriyetleri'nin genel ithalatında ülkemiz üçüncü sırada yer alıyor. Söz konusu ülkeler, Türkiye'den 2011 yılında 5 milyar dolar değerinde ürün ithal etti.

kalemden 2010 yılı ithalatı 507 milyon dolar iken, 2011 yılında 603 milyon dolara yükseldi. 2010 yılına göre ithalatta en fazla artış "Isı Değişikliği Yöntemi İle Maddeleri İşlemek İçin Cihazlar" kaleminde yaşandı. Yüzde 96,8 artışın yaşandığı kalemden 2010 yılında 182 milyon dolar değerinde ürün ithal edildi. Bu rakam 2011 yılında ise 358 milyon dolara yükseldi. 2010 yılına göre ithalatında en fazla azalışın yaşandığı kalem ise yüzde 0,6 ile listenin birinci sırasında bulunan "Ağır İş Makine ve Cihazlarının Aksamları, Parçaları" oldu.

TÜRKİ CUMHURİYETLER'İN TERCİHİ TÜRK MAKİNELERİ

Türki Cumhuriyetleri'nin makine ve aksamları ithalatında Türkiye önemli bir konumda bulunuyor. Çin, Almanya, Güney Kore ve İtalya'dan sonra en çok Türkiye'den makine ve aksamları ithalatı gerçekleştiren Türkiye Cumhuriyetleri, 2011 yılında Türk makinesine rağbet gösterdi. Türkiye Cumhuriyetleri 2010 yılına göre yüzde 22,1 ithalat artışı gösteren ülkeler, 2011 yılında Türkiye'den 586 milyon dolar değerinde ürün ithal etti. Bu rakam 2010 yılında 480 milyon dolar seviyesindeydi. Türkiye Cumhuriyetleri'nin makine ve aksamları bazında 2010 yılında 7,9 milyar dolar seviyesinde olan toplam ithalatı yüzde 20 artış ile 2011 yılında 9,6 milyar dolar seviyesine yükseldi. Makine ve aksamları ithalatında Türkiye Cumhuriyetleri'nin en fazla Çin malı kullandığı görülüyor. 2010 yılında Türkiye Cumhuriyetleri'nin Çin'den 1,5 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirdiği görülüyor. 2011 yılında ise bu rakam yüzde 24,5 artış göstererek 1,8 milyar dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasın-

TÜRKİ CUMHURİYETLER'İN ÜLKELER BAZINDA GENEL İTHALATI (MİLYAR \$)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

ÜLKE	2009	2010	2011	Değişim (10/11)
1 ÇİN	16	16	17,5	9,4
2 RUSYA	14,2	16	6,5	-59,4
3 TÜRKİYE	3,4	3,9	5,0	28,2
4 ALMANYA	3,3	3,9	4,7	20,5
5 UKRAYNA	2,8	2,4	3,3	37,5
6 G. KORE	1,8	2,4	3,1	29,2
7 İTALYA	2,2	2	2,2	10,0
8 İNGİLTERE	0,9	1,2	1,8	50,0
9 ABD	1,3	1,2	1,4	16,7
10 BELARUS	0,7	0,8	1,3	62,5
DİĞER	11	10,5	11,9	13,3
TOPLAM	57,6	60,3	58,7	-2,7

da yer alan Almanya'dan ise Türkiye Cumhuriyetleri 2010 yılında 1 milyar dolar değerinde makine ve aksamları ithalatı gerçekleştirdi. 2011 yılında ise söz konusu ülkeler ithalatını yüzde 35 artırarak Almanya'dan gerçekleştirdiği ithalatı 1,4 milyar dolara yükseltti. Güney Kore ise listenin üçüncü sırasında bulunuyor. Güney Kore'den 2010 yılında 424 milyon dolar değerinde makine ve aksamları ithal eden Türkiye Cumhuriyetleri yüzde 59,2 artış göstererek 2011 yılında 590 milyon dolar değerinde mal aldı. Türkiye Cumhuriyetleri'nin makine ve aksamları sektöründe 2011 yılında en fazla ithalatını artırdığı ülke yüzde 534,1 ile Japonya oldu. Listenin aynı zamanda yedinci sırasında bulunan ülkeden 2010 yılında 71 milyon dolar ithalat gerçekleştiren ülkeler, 2011 yılında 451 milyon dolar değerinde

mal aldı. İthalatında en fazla azalışın gerçekleştiği ülke ise Rusya oldu. Türkiye Cumhuriyetleri 2011 yılında yüzde 48,2 azalışla Rusya'dan 437 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirdi.

2011 YILINDA MAKİNE İHRACATLARI DÜŞÜŞ GÖSTERDİ

2011 yılında Türkiye Cumhuriyetleri'nin makine ve aksamları ihracatında 191 milyon dolar seviyesini yakaladığı görülüyor. Söz konusu ülkelerin ihracatında 2010 yılına göre yüzde 10,4 azalış yaşandı. Türkiye Cumhuriyetleri'nin 84. fasıl itibarıyla en fazla ihracat gerçekleştirdiği ürün "Ağır İş Makine ve Cihazlarının Aksamı, Parçaları" oldu. Ülkeler, bu kalemden 2010 yılında 14 milyon dolar değerinde gerçekleştirdikleri ihracatı 2011 yılında 54 milyon dolar seviyesine taşıdı. "Turbojetler,

Turbo-Propeller, Diğer Gaz Türbinleri" ürün grubu ise listenin ikinci sırasında yer aldı. Aynı zamanda en fazla ihracat artışının yaşandığı kalem olan söz konusu ürün grubunda 2010 yılına göre yüzde 512,1 ihracat artışı gerçekleşti. Bahsi geçen kalemden 2010 yılında 5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşirken 2011 yılında bu rakam 32 milyon dolara yükseldi. Türkiye Cumhuriyetleri'nin ihracatında üçüncü sırada ise "Her Nevi Rulmanlar" ürün grubu bulunuyor. Söz konusu ürün grubundan 2010 yılında 28 milyon dolar değerindeki ihracat, 2011 yılında yüzde 74,6 azalışla 7 milyon dolar seviyesine geriledi. Türkiye Cumhuriyetleri'nin ihracatında en fazla azalışın yaşandığı mal grubu ise yüzde 79,9 ile "Muslukçu, Borucu Eşyası-Basınç Düşürücü, Termostatik Valf Dahil" oldu.

Özbekistan





Türki Cumhuriyetler'in en fazla makine ve aksamaları ihracatı gerçekleştirdiği ülke İngiltere oldu. 2010 yılına göre yüzde 251,4 ihracat artışı ile 2010 yılında 24 milyon dolar değerine ulaşan makine ve aksamaları ihracatı, 2011 yılında 94 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında bulunan Gürcistan'a Türki Cumhuriyetler'in gerçekleştirdiği makine ve aksamaları ihracatı 2010 yılında 6 milyon dolar seviyesini yakaladı. Bu rakam 2011 yılında yüzde 173,6 artış kaydetti ve 17 milyon dolar seviyesine ulaştı. Üçüncü sırada ise Rusya yer alıyor. Rusya'ya yönelik Türki Cumhuriyetler'in gerçekleştirdiği ihracatta 2010 yılında 95 milyon dolar seviyeleri görülürken, ihracat 2011 yılında yüzde 82,6 azalışla 17 milyon dolara geriledi.

Türkiye, Türki Cumhuriyetler'den makine ve aksamaları ithalatında 2010 yılına göre yüzde 69,1 azalış kaydetti. 2010 yılında 4 milyon dolar değerinde Türki Cumhuriyetleri'n ülkemize yönelik gerçekleştirdiği ihracat 2011 yılında 1 milyon dolar seviyesine geriledi. Türki Cumhuriyetleri'n makine ve aksamaları ihracatında en fazla artışın yaşandığı

ülke yüzde 4.826,8 ile Belçika olurken, en fazla azalışın yaşandığı ülke ise 82,6 ile Rusya oldu.

GENEL İTHALATLARINDA İLK 3'ÜN İÇERİSİNDEYİZ

Türki Cumhuriyetleri'nin BM İstatistik Bölümü verilerine göre; fasıllar bazında genel ithalatı 2010 yılında 60,3 milyar dolar değerindeyken 2011 yılında yüzde 2,7 azalış göstererek 58,7 milyar dolar seviyesine geriledi. Türki Cumhuriyetler'in ithalatında ilk sırada "Makine ve Aksamaları" kalemi yer aldı. Söz konusu mal grubundan 2010 yılında 8 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştiren ülkeler 2011 yılında yüzde 20 artışla 9,6 milyar dolara çıktı. "Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları" ise listenin ikinci sırasında yer aldı. Türki Cumhuriyetler 2011 yılında "Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları" kaleminden 5,1 milyar dolar değerinde ürün ithal etti. Listenin üçüncü sırasında ise "Motorlu Kara Taşıtları, Traktör, Bisiklet, Motosiklet ve Diğer" kalemi yer aldı. Bu mal grubundan 2010 yılında 3,7 milyar dolar değerinde ürün ithal eden Türki Cum-

huriyetler, 2011 yılında ithalatını artırdı. Yüzde 24,3 artışın yaşandığı kalemden 2011 yılında 4,6 milyar dolar seviyesinde ürün ithal edildi. İthalatında en fazla artışın yaşandığı kalem yüzde 214,3 ile "Hava Taşıtları, Uzay Araçları, Aksam ve Parçaları"nda yaşanırken en fazla azalış ise yüzde 44,8 gerilemeyle "Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar" kaleminde görüldü.

Türki Cumhuriyetler'in tüm ürünler bazında ithalatında ilk sırada Çin geliyor. 2011 yılında 17,5 milyar dolar değerinde ithalatın gerçekleştiği Çin'den sonra ikinci sırada geçen yıla göre en fazla azalış yaşayan Rusya bulunuyor. 2010 yılında 16 milyar dolar değerinde ithalattan 2011 yılında yüzde 59,4 oranında azalışla 6,5 milyar dolar seviyesine gerileyen Rusya var. Türkiye ise Türki Cumhuriyetleri'nin ithalatında üçüncü sırada bulunuyor. Türkiye'den genel ithalatta 2010 yılında 3,9 milyar dolar değerinde ürün alan Türki Cumhuriyetler, 2011 yılında ithalatını artırdı. Türkiye, 2011 yılında yüzde 28,2 artışla 5 milyar dolar seviyesine yükseldi. İlk 10 ülke sıralamasında en fazla artı-

şın görüldüğü ülke ise yüzde 62,5 ile Belarus oldu.

103,9 MİLYAR DOLAR İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİLER

Genel ihracat tablosuna bakıldığında Türkiye Cumhuriyetleri 2010 yılında 80,1 milyar dolar değerinde ürün ihrac ederken 2011 yılında yüzde 29,8 artış ile ihracatını 103,9 milyar dolar seviyesine çıkardı. Türkiye Cumhuriyetleri'nin en fazla ihrac ettiği mal grubunu ise "Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar" kalemi oluşturuyor. "Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar" kaleminden 2010 yılında 55,2 milyar dolar değerinde ihracat yapan söz konusu ülkeler, 2011 yılında yüzde 42,6 artış kaydetti. İkinci sırada "Bakır ve Bakırdan Eşya" kalemi yer aldı. Söz konusu kalemden 2010 yılında 3 milyar dolar ihracat yapan ülkeler 2011 yılında yüzde 18,3 artış kaydetti. Böylelikle Türkiye Cumhuriyetleri'nin bahsi geçen mal grubundaki ihracat değeri 3,6 milyar dolara yükseldi. Üçüncü sırada yer alan "İnorganik Kimyasal Müstahsallar, Organik, İnorganik Bileşikler" kaleminde 2010 yılında 3 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştiren Türkiye Cumhuriyetleri yüzde 3,3 artış yaşayarak ihracatını 3,1 milyar dolara yükseltti. Beşinci sırada yer alan "İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri, Madeni Paralar" mal grubunda ise yüzde 47,8 artış gözlemlendi. 2010 yılında 1,3 milyar dolar değerinde seyreden mal grubundan 2011 yılında 1,9 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleşti. Yedinci sırada yer alan "Metal Cevherleri, Cüruf ve Kül" mal grubu ise yüzde 37 azalış göstererek 1,6 seviyesinde kaldı.

Türkiye Cumhuriyetleri'nin tüm ürünlerde gerçekleştirdiği ihracatta ilk üç sırayı Çin, İtalya ve Fransa alıyor. İlk sırada yer alan Çin'e 2010 yılında 13,6 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Türkiye Cumhuriyetleri bu ülkeye ihracatını yüzde 55,1 artırdı. Böylelikle Çin'e yapılan ihracat değeri 21,1 milyar dolar seviyesine ulaştı. İkinci sırada yer alan İtalya'ya ise söz konusu ülkeler 2010 yılında 10,4 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken 2011 yılında yüzde 61,5 artışla 16,8 milyar dolar değerinde ürün gönderdi. Fransa'ya gerçekleştirilen ihracatta ise yüzde 85,7 artış yaşandı.

Böylelikle Fransa'ya yönelik gerçekleşen ihracatta 5,8 milyar dolar seviyesinin yakalandığı tespit edildi. Türkiye ise Türkiye Cumhuriyetleri'nin ihracat listesinde beşinci sırada yer aldı. Türkiye'ye 2010 yılında 4,6 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştiren söz konusu ülkeler 2011 yılında yüzde 26,1 ihracatını artırarak 5,8 milyar dolar seviyesini yakaladı. Türkiye Cumhuriyetleri'nin ihracatında en fazla artışın yaşandığı ülke yüzde 105,6 ile 3,7 milyar dolar seviyesini yakalayan Ukrayna olurken, Rusya ise yüzde 59,4 azalışla 2,8 milyar dolar seviyesine geriledi.

BİZ NELER ALIYORUZ?

Makine ve aksesuarları ithalatında Türkiye Cumhuriyetleri'nden 2011 yılında ithalatını yüzde 69,6 azaltan ülkemiz toplam 1,1 milyar dolar değerinde ürün ithal etti. 2011 yılında ise söz konusu ülkelere en fazla ithal edilen mal grubu "Hava veya Vakum Pompaları, Hava veya Diğer Gaz Kompresörleri, Fanlar" oldu. Söz konusu kalemden 2011 yılında 173 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirdi. Listenin ikinci sırasında ise "Kendine Özgü Bir Fonksiyonu Olan Diğer Makineler ve Mekanik Cihazlar"

kalemi bulunuyor. 2010 yılına göre söz konusu kalemden ithalatını 78,6 artırdı. Böylelikle 2010 yılında 81 milyon dolar olan ithalat 2010 yılında 145 milyon dolara yükseldi. Türkiye Cumhuriyetleri'nden 2011 yılında en fazla ithal ettiğimiz listenin üçüncü sırasında bulunan kalem ise "Tohum, Hububat, Kuru Baklagilleri Temizleme, Tasnif Etme Ayıklama ve Öğütmeye Mahsus Makine ve Cihaz" oldu. Yüzde 563,8 artışın yaşandığı kalemden 2010 yılında 21 milyon dolar değerinde ürün ithal ediliyordu. Türkiye Cumhuriyetleri'nden 2011 yılında söz konusu ürün grubundan 137 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleşti. 2010 yılına göre ithalatında en fazla artış listenin beşinci sırasında bulunan "Bulaşık, Şişe vb Yıkama ve Kurutma Makineleri, Şişe, Kutu Çuval vb Doldurma, Etiketleme Makineleri" kaleminde yaşandı. Yüzde 5.070,5 artışın yaşandığı kalemden 2010 yılında 2 milyon dolar değerinde ürün ithal edildi. Bu rakam 2011 yılında ise 104 milyon dolara yükseldi. 2010 yılına göre ithalatında en fazla azalışın yaşandığı kalem ise yüzde 74,4 ile listenin altıncı sırasına gerileyen "Sıvılar İçin Pompalar (Ölçü Tertibatı Olsun Olmasın) ve Sıvı Elevatörleri" kalemi oldu.





“İTÜ ARAŞTIRMALARIN ANA ÜSSÜ OLDU”

Elektrikli araçlar, dizel motorlar, türbinler, pompalar, güneş enerji sistemleri, biyomekanik, nanoteknoloji, robotik gibi çok çeşitli konularda çalışmaların yapıldığı İTÜ Makina Fakültesi'nin laboratuvarlarında öğrenciler teknoloji odaklı projelerine hız kesmeden devam ediyor.

Türkiye'nin en eski okullarından biri olan İstanbul Teknik Üniversitesi'nin geçmişi Osmanlı dönemine hatta Sultan III. Mustafa'nın saltanat yıllarına kadar uzanır. Osmanlı Devleti'nde ilk kez batılı anlamda mühendislik eğitimi vermek üzere 1773 yılında kurulan Mühendishane-i Bahr-i Hümayun (İmparatorluk Deniz Mühendishanesi), gemi inşaatı ve deniz haritalarının yapılması konusunda uzman personel yetiştirmesiyle eğitim hayatına başladı. Bugünkü son teknolojiyle makine mühendisliği alanında verilen eğitimler ise üniversitenin Gümüşsuyu'nda bulunan kampusunda gerçekleşiyor. İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Makina Fakültesi 1944 yılında bugünkü adını aldı. 1933 yılında yeni üniversite reformu ile İstanbul Darülfünunu'nun İstanbul Üniversitesi Fen Fakültesi'ne bağlı Elektrik ve Makina Enstitüsü kaldırılıp, Yüksek Mühendis Okulu'nda Elektrik-Mekanik Bölümü açılarak Makina-Elektrik Mühendisliği eğitimi başladı. 1944 yılında yeni bir kanunla Yüksek Mühendis Okulu "İstanbul Teknik Üniversitesi" adını alan fakültede, makine bölümü bağımsız olarak "Makina Fakültesi" haline geldi. İTÜ Makina Fakültesi'nin makine mühendisliği bölümünde her türlü mekanik sistemlerin ve enerji dönüşüm sistemlerinin tasarımı, geliştirilmesi, üretim planlaması konularında eğitim ve araştırmalar yapılıyor. Otomotiv endüstrisinden enerji üretimine, petro-



Prof. Dr. Ata MUĞAN
İTÜ MAKİNE FAKÜLTESİ DEKANI

kimya sanayinden robot teknolojisine, tekstil sanayinden savunma sanayine kadar birçok alanda araştırma ve geliştirme çalışmaları sürdürülüyor. Bugün dünya teknolojisine uygun, çağdaş bir eğitim ve araştırma kurumu olarak öğrencilerine eğitim veren İTÜ Makina Fakültesi'nin Dekanı Prof. Dr. Ata Muğan ile bölümü daha yakından incelemek ve fakültenin sanayiye bakış açısını görüşmek üzere röportaj gerçekleştirdik.

“TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK MAKİNE FAKÜLTESİ”

Türkiye'nin makine mühendisliği

alanında önemli üniversiteleri arasında yer alan İTÜ Makina Fakültesi öğrencilerine dört programda eğitim veriyor. Yüzde 30 ve yüzde 100 İngilizce olarak derslerin yapıldığı fakültede makine ve imalat mühendisleri yetiştiriyor. Türkiye'nin hem alan, hem de öğrenci sayısı bakımından en büyük makine fakültesi olduğunu söyleyen İTÜ Makina Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ata Muğan, İTÜ Makina Fakültesi hakkında açıklama yaptı: “İTÜ Makina Fakültesi İstanbul'da 1944 yılında kuruldu. Fakültemizde toplam 2 bin 500 civarında lisans, 160'a yakın doktora ve 450 civarında da yüksek lisans öğrencisi var.



Türkiye'nin hem alan, hem de öğrencisi sayısı itibarıyla en büyük makine mühendisliği bölümü burasıdır. Lisans bizlerin öğrencilerimize sunduğu iki programımız var: Biri makine, diğeri ise imalat mühendisliği programıdır. Makine mühendisliği programına her yıl yaklaşık

280 öğrenci eğitim dönemine başlıyor. İmalat mühendisliğinde ise bu rakam 80 dolayındadır. Her bir programın hem yüzde 30, hem de yüzde 100 İngilizce olarak düzenlenmiş hali var."

"İTÜ MAKİNA FAKÜLTESİ 2017 YILINA KADAR AKREDİTE EDİLDİ"

Küreselleşmenin bir sonucu olarak Türkiye'nin önde gelen üniversiteleri, akreditasyon programlarına başvuruyor. 'Akreditasyon' programı kapsamında üniversitelerde yetişen öğrenciler mezun olduktan sonra dünyanın her yerinde çalışma fırsatını yakalıyor. İTÜ Makina Fakültesi'nde de bu yönde çalışmalar olduğunu belirten Muğan, yıl içerisinde öğrencilere verilen derslerin belirlenmesinde etkili olan aşamaları anlattı: "İTÜ, ABET (Accreditation Board for Engineering and Technology) akreditasyonu için müracaatta bulundu. Bizim makine fakültesinin hem makine, hem de imalat mühendisliği bölümleri 2017 yılına kadar akredite edilmiş durumda. Yani bizim programımızın uluslararası tanınırlığı var. Onun haricinde fakültemizin bir danışma kurulu var. Söz konusu kurulda

sanayide yer alan çok sayıda firmadan temsilciler bulunuyor. Ayrıca Türkiye'deki diğer üniversitelerden de özellikle yöneticilik pozisyonunda bulunmuş tecrübeli kişilerden de oluşan bir kurulumuz var. Danışma kurulumuzu rutin olarak topluyoruz ve onlarla ders programlarımız hakkında görüş alışverişinde bulunuyoruz. Bunun yanı sıra bizim fakülte içerisinde kalite güvence sistemimiz var. Kalite güvence sistemi her dönemin sonunda hem dersleri, hem de öğrencileri değerlendirmeye alıyor. Derslerde anketler yapılıyor. Söz konusu anketler iki tipte gerçekleşiyor. Anketin birincisi derse yönelik. Her dersin öğretmek istediği belli bir hedefi var. Bu ankette dersin başarısı ölçümleniyor. Öğrencilerin şikayetleri alınıyor. İkinci anket ise ders veren öğretim üyeleri hakkında yapılıyor. Yani ders veren öğretim üyesinin başarısına yönelik oluyor. Bunlar toplanıyor; her dönem sonunda istatistikler tutuluyor, raporlanıyor. Böylelikle öğretim üyelerinin de başarısı ölçülüyor. Danışma kuruluna da bu raporları biz sunuyoruz. ABET akreditasyonuna gelindiğinde de biz bu raporları sunuyoruz. Böyle-

Hem makine, hem de imalat mühendisliği bölümlerinin ABET tarafından 2017 yılına kadar akredite edildiğini ifade eden İTÜ Makina Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ata Muğan; programlarının uluslararası geçerliliğinin olduğuna dikkat çekti.



ce burada verilen eğitimlerin başarısı sürekli olarak izleniyor. O yüzden de belli bir kalite standardını sağlayabiliyoruz. Bu sistem kendi kendini düzenliyor. Oradan gelen geri beslemeyle de derslerimizi düzeltiyoruz veya danışma kurulunun önerileriyle derslerimizi değiştiriyoruz, yenilerini ekliyoruz. Bu şekilde sürekli olarak kendini geliştiren bir süreç var. Burada öğrencilerimiz 4. sınıfa geldikleri zaman branşlaşıyorlar. Kol seçimi yapıyorlar ve özellikle ilgi duydukları bir alan varsa onda uzmanlaşabiliyorlar. Fakültemiz kapsamında otomotiv, sistem dinamiği ve kontrol, konstrüksiyon ve imalat, teçhizat ile enerji konuları üzerinde öğrencilerimiz uzmanlaşabiliyorlar. Seçtikleri kola göre de son yıl zorunlu ve seçimli dersler alabiliyorlar. Hangi alana ilgi duyuyorsa o alana yönelebiliyorlar.”

“DERSLERİMİZİ REVİZYONDAN GEÇİRDİK”

Üniversitelerde verilen müfredatla ilgili

değişiklikler yapılmasının gerekliliği konusundaki sorumuzu yanıtlayan Muğan, ders programlarında yaptıkları revizyondan bahsetti: “Sistem dinamiği ve kontrol kolu 4. sınıftaki kollardan bir tanesi, aslında mekatronikteki uzmanlaşmayı sağlıyor. Hatta biz arada bir revizyon yapıyoruz. Şu sıralar o sistemlerin kontrol kolunun adını, mekatronik ile ilgili olacak şekilde değiştirmek gündemimizde. Bunların haricinde İTÜ içerisindeki bütün bölümlerde öğrenciler çift anadal ve yandal programlarına başvurabiliyorlar. Çift anadalda öğrencilere iki diploma verirken yandal da bir sertifika veriliyor. Bu öğrencilerin makine fakültesinde seçebileceği yandallardan bir tanesi mekatronik yandalı. Mekatronik yandalına ayrılan öğrenci elektrik-elektronik fakültesinden belli dersleri alıyor. Ondan sonra başvurduğu takdirde kendisine belge veriliyor. Bunun kontenjanı var, her yıl başvuru oluyor. Not ortalamalarına göre işleme alınıyor; çünkü çok öğrenci

var. Yeni bilim dalları çıkıyor, buna göre yeni dalların oluşması gerekiyor. Bunlardan bir tanesi de nanoteknoloji. Biz yaklaşık 15 ay kadar önce ders programlarımızı ciddi bir revizyona tabii tuttuk. Nanoteknoloji ile ilgili yeni dersler koyduk. Bu revizyon sırasında mekatronikle ilgili de seçimli derslerin sayısını artırdık. Mesela elektrikli arabalar, hibrid taşıtlar gibi yeni gelişen konulara dair yeni dersler ekledik. Aynı şekilde nanoteknoloji ve biyomekanikle ilgili gelişen konulardan biri de biomalzemelerdir. O konuda da yeni bir ders açtık. Bunların hepsi yaptığımız değerlendirme, geri besleme ve danışma kurulundaki görüşmelerin sonucunda oluşmuştur.”

“ÇOK SAYIDA ŞİRKETLE ANLAŞMAMIZ VAR”

Pratiğe yönelik çalışmalarda İTÜ’lü öğrencilerin şanslı olduğunu dile getiren Muğan, çok sayıda firma ile anlaşmalarının olduğuna değindi. Laboratuvar-



larda her gün sayısız deneyin yapıldığına dikkat çeken Muğan; “Öğrenciler üniversite sınavına girerken istedikleri programı seçebiliyorlar. Türkiye’de makine imalat mühendisliği konusunda eğitim veren çok az kurum var. İTÜ Makina Fakültesi de bu az sayıdaki kurumlardan biri olarak eğitim sağlıyor. Özellikle endüstriyle ilişkiler ve endüstriyle projeler geliştirme konusunda çok büyük ilerlemeler kaydettik. Çok sayıda şirketle anlaşmalarımız bulunuyor. Öğrencilerimiz o şirketlerle ortak projelerde görev alabiliyorlar. Son sınıfta mezun olabilmek için bitirme tasarım projeleri yapmak zorundalar. Bu öğrenciler isterlerse söz konusu şirketlerle beraber tezlerini hazırlayabiliyorlar. Böylelikle hem o firmalar hakkında bilgi sahibi olabiliyor (pek çoğu mezun olduktan sonra bu firmalarda işe girebiliyor), hem de yaptıkları çalışmalar pratik çalışma oluyor ve kazanımları daha fazla oluyor” dedi.

“FAKÜLTEMİZDE 30’DAN FAZLA LABORATUVAR BULUNUYOR”

Öğrencilerin teoride öğrendiklerini pratiğe dönüştürme konusunda İTÜ bünyesinde iki merkezin olduğunu açıklayan Muğan; “Fakülte olarak bizler, iki merkezle doğrudan ilişkiliz. Biri Devlet Planlama Teşkilatı tarafından kurulan ve destelenen Mekatronik Eğitim ve Araştırma Merkezi; ikincisi ise Nanoteknoloji Merkezi’dir. Bu merkezlerde fakültemizden çok sayıda öğretim üyesi ve öğrenci görev alıp çalışmalar yapıyor. Söz konusu merkezlerin altında da çok sayıda laboratuvar mevcut. Bu merkezlerde yılın her döneminde ilginç projelere imza atılıyor. Mesela elektrikli minibüs, insansız araba, güneş arabası-teknesi, hidrojenli araba-tekne, mikro uydu gibi her yıl öğrencilerin katıldığı 10’a yakın uluslararası yarışmalar var. O yarışmalarda kullanılan araçları öğrenciler söz konusu laboratuvarlarımızda imal ediyor. Üniversite çapında uluslararası yarışmalar için öğrenci grupları oluşturuluyor. Bunları öğrenciler organize ediyor. Sayı itibarıyla İTÜ Makine Fakültesi bünyesinde 35 laboratuvar bulunuyor. Bu açıdan da bakıldığında Türkiye’de en fazla laboratuvarı olan fakülte burasıdır. Bu laboratuvarlar kullanılarak derslerde

uygulamalar, deneyler yapılıyor. Ayrıca öğrenciler bitirme tasarım projesi ve tez yaptığında bu laboratuvarları kullanıyor.”

“SANAYİ EN FAZLA OTOMOBİLE İLGİLİ LABORATUVARLARIMIZA TALEP GÖSTERİYOR”

İTÜ bünyesinde yer alan laboratuvarlar arasında en fazla otomotiv sektörünün ilgi gösterdiğini altını çizen Muğan; “Şu ana kadar sanayiden gelen talep çok yüksek. Hem merkezlerimizden, hem laboratuvarlarımızdan isteyen sanayi kuruluşları faydalanabiliyor. Bu noktada da fakültemiz ‘Türkiye içerisinde sanayile iç içe çalışma kapasitesine sahip en yüksek fakültedir’ diyebilirim. Üniversitemizle ilişkili olan İTÜ Vakfı’nın kurmuş olduğu OTAM A.Ş., teknokentimiz bünyesinde çalışıyor. Otomotivle ilgili laboratuvarları onlar yönetiyor. Sanayiden gelen en fazla talep genel itibarıyla bizim otomotiv laboratuvarlarımıza yönelik oluyor. Diğer laboratuvarlarda da çok sayıda firma deney talebinde bulunuyor. Bunun yanı sıra firmalar rutin muayeneleri için de müracaat ediyor. Onların da isteklerini karşılıyor” dedi.

“ÇOK ÇEŞİTLİ ALANLARDA ARAŞTIRMALAR YAPILIYOR”

Fakülte dahilinde son dönemde yaptıkları projeler hakkında bilgi veren Muğan; “AB, DTP, TÜBİTAK, SANTEZ, KOSGEB kapsamında projeler gerçekleştiriyoruz. Bunun haricinde İTÜ’nün kendi bilimsel araştırmaları ve desteklediği projeler var. Projelerin konuları çok geniş. Bizim fakülte olarak çok büyük olmamızdan kaynaklı çok değişik projeler üretilebiliyor. Elektrikli araçlar, dizel motorlar, her türlü ulaşım aracı, raylı sistemler, türbinler, pompalar, güneş enerji sistemleri, ısıtma ve soğutma sistemleri, mukavemet konuları, biyomekanik, nanoteknoloji, robotik, insansız taşıtlar gibi çok çeşitli konuda burada çalışmalar yapılıyor. Değişik konularda uzmanlaşma açısından da Türkiye’de bu kadar zengin çalışma konusu olan ender yerlerden birisi burasıdır.”

“SANAYİYLE İŞBİRLİĞİ DAHA FAZLA GELİŞECEK”

Sanayi üniversite işbirliğiyle ilgili yapılan Ar-Ge çalışmalarının, devletin

Fakültelerinde araştırmaların iki ana merkezde sürdürüldüğünü belirten Muğan; öğrencilerin 30’dan fazla laboratuvarda pratik yapabildiğini söyledi.

verdiği desteklerle doğru orantılı bir şekilde geliştiğini ifade eden Muğan; “Genel olarak sanayile üniversiteler açısından bu konu Türkiye’de her zaman problem oldu. Ancak yıllar içerisinde baktığımızda sanayi ile yapılan ortak proje sayısının Türkiye genelinde arttığı görülüyor. Bundaki ana motivasyon aslında teşviklerdir. Devlet daha fazla Ar-Ge çalışması için teşvik ettikçe üniversite ve sanayinin de ortak geliştirdiği projelerin sayısı artacak. Bunun sadece bizim üniversitemizde değil, bütün Türkiye’de bu şekilde olduğu görülüyor. Bu bütün dünyada da böyle... Çünkü Ar-Ge çalışmaları çok pahalı çalışmalardır. Geri dönüşü de her zaman olacak diye bir koşul yok. Her zaman umduğumuz sonuç çıkmayabiliyor. Bu yüzden dünyanın her yerinde Ar-Ge çalışmaları devlet tarafından desteklenir. Bu konuya dair sağlıklı istatistik veriler TÜBİTAK’ta bulunuyor. Bu durum tamamen Türkiye’de milli gelirin yüzde kaçının Ar-Ge’ye ayrılacağı ile ilgili bir durum. Biz bu oranı artırmaya devam ettikçe üniversitelerin sanayile iş birliği de artacak. Son dönemde büyük ilerlemenin kaydedildiği sanayi üniversite işbirliğinin başlıca sebepleri arasında TÜBİTAK’a verilen teşviklerin artırılması; Ar-Ge projelerini destek için ayrılan fon paralarının ciddi ölçüde yükseltilmesi; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın başlattığı SANTEZ gibi mekanizmalar; KOSGEB gibi küçük KOBİ’lere destek olan organizasyonların sayılarının artırılmasının önemli birer etken olduğunu söyleyebilirim” dedi.



YILDIZ'LI GENÇLER, İNGİLTERE'NİN TOZUNU ATTIRMAYA KARARLI

Dünyanın popüler yarışmaları arasında kabul gören Formula Student Yarışması'nda (FSAE) Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Teknolojileri Kulübü öğrencileri Türkiye'yi temsil etmeye hazırlanıyor. Dünya devlerinin ortaklığıyla hazırlanan yarışmada Türkiye'nin yer alması için çaba sarf ettiklerini belirten Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Alp Tekin Ergenç; öğrencilerin yaşadığı her türlü imkansızlığa rağmen başarıyı hedeflediklerini söyledi.

Avrupa'da 1982 yılından bu yana düzenlenen ve dünyanın en ünlü 200'ü aşkın mühendislik fakültesinin katıldığı Formula Student 2013 için kayıtlar Ocak ayında başlıyor. Otoriteler tarafından otomotiv alanındaki en büyük yarışma olarak kabul edilen FSAE 2013 için YTU Racing Team araç imalatına başladı.

Yılda sekiz farklı pistte Mercedes AMG, AIRBUS, Landrover, National Instruments gibi devlerin sponsorluğunda organize edilen yarışma; Amerika, İngiltere, Almanya gibi Avrupa'nın önde gelen ülkelerinde içten yanmalı, elektrikli ve hibrid gibi farklı kategorilerde düzenleniyor. Üniversite öğrencilerinin kendi tasarım ve imkanlarıyla ortaya

çıkardığı konseptteki formula araçlarını 'İş Planı Sunumu', 'Maliyet Planı Sunumu' ve 'Dizayn Sunumu' gibi farklı kategorilerde değerlendiren jüriler; koyduğu kriterlerle özgün sistemleri ve Ar-Ge'yi hedefleyen, üretilebilirlik, minimum maliyet - maksimum verim gibi standartlara yönelik çalışmalarını inceliyor.



ÖĞRENCİLER İMALAT İÇİN KOLLARINI SIVADI

Formula Student Yarışları; AIRBUS, Jaguar Land Rover, Mercedes AMG, National Instruments, Shell dünya devlerinin ortaklığıyla düzenlenen dünyanın en büyük yarış organizasyonu olarak biliniyor.

Geçtiğimiz Temmuz ayında İngiltere-Silverstone Pisti'nde düzenlenen Formula Student UK 2012'ye ilk defa YTU MakTek FSAE adıyla katılan YTU Racing Team, Class 2A kategorisinde projesinin sunumunu yaptı. Ross Brown, John Hilton, Richard Fookson, Andrew Deakin gibi Formula 1 patronlarının değerlendirme yaptığı jüriye sunum yapan Yıldız'lı gençler, başarılı bulunarak Class1'de yarışma hakkını kazandı. Yarışmanın konsepti gereği farklı kategorilerde yapılan sunumlardan maliyet sunumunda 6. olmayı başaran YTU Racing Team; ülkemizin göğsünü kabartmayı başardı. Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Teknolojileri Kulübü öğrencileri Institution of Mechanical Engineers (IMechE) tarafından organize edilen FSAE 2013'te yarışacak araçları için kollarını sıvadı.

"DESTEK LAZIM"

YTU Racing Team aracının imalatı için çalışmalarını sürdüren gençler; "Hedefimiz yüzde yüz başarı" diyor. Gece gündüz çalışan YTU Racing Ekibi; tamamen Ar-Ge ve özgünlük gerektiren



bir disiplin olan Formula Student konseptini ülkeye taşıyarak farkındalık yaratmayı, ülkenin teknolojik gelişim sürecine katkıda bulunmayı amaçlıyor. Bu tür faaliyetlerin farkındalık ve genç mühendislerin gelişimi açısından çok önemli olduğunu öne süren ekip; elde edilen deneyimlerle üniversite-sanayi işbirliğinin daha hızlı, daha işlevsel olarak süreceğine inanıyor.

Projelendirme aşamasını bitiren YTU Racing Ekibi; tamamen özgün tasarım olan aracın imalatı için geri sayıma başladı. Ancak standartlardan farklı olan komponentlerin temininden, gerekli teknik malzemeler ve laboratuvar yetersizliğine kadar türlü sorunlarla karşılaştıklarını belirten Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Alp Tekin Ergenç; öğrencilerinin yaşadığı her türlü imkansızlığa rağmen başarıyla hedeflediklerini ve Formula Student

Yarışmaları'nın dünyada vizyon olarak kabul edildiğini söyledi. Çalışmalarıyla ve kendilerine olan inançlarıyla yola çıkan gençlere sanayinin destek olarak ellerinden tutması gerektiğine dikkat çeken Ergenç; böyle bir projenin danışmanı olmaktan gurur duyduğunu dile getirdi.

MART'TA TEST AŞAMASINA GEÇİLECEK

Yıldız Teknik Üniversitesi Otomotiv Anabilim Dalı destekleriyle çalışmalarını sürdüren YTU Racing Ekibi Mart başında araçlarının imalatını bitirerek test aşamasına geçmeyi hedefliyor. Formula Student Yarışları'nın sadece mühendislik çalışmasından ibaret olmadığını vurgulayan ekip, aynı zamanda hazırlanan planlamalarla iş geliştirme, pazarlama, tanıtım gibi birçok kriterlerin önemli yeri olduğunu belirtti.

FSAE HAKKINDA

Formula Student Yarışları'na; dünyanın en önde gelen üniversitelerinden MIT, University of Stuttgart, TU Munich, Chalmers University of Technology, TU Graz, University of Warwick, RWTH Aachen, University of Liverpool gibi her yıl ortalama 34 ülkeden, 130'a yakın araç ve 220'den fazla takım katılıyor. Yarışmacılar; tasarım, iş planlaması, maliyet ve teknik alt yapı, hızlanma, sürat, dayanıklılık, yakıt ekonomisi gibi kriterlerine göre ayrı ayrı değerlendiriliyor. Basit, ucuz; fakat işlevsel çalışmaların kazandığı bu yarışmada, her yıl sektörün sorunlarına ışık tutuluyor.



"ÇALIŞMA AZMİNE SAHİP KİŞİLER HER ŞEYİ BAŞARIR"

Almanya'da demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren Çelik GmbH'nin Yönetim Kurulu Başkanı Serpil Çelik ile başarı hikayesi hakkında konuştuk.

Kuzey Almanya'nın en büyük demir-çelik işleyicisi olarak 1948'te kurulan ve uzun yıllar otomobil, inşaat, uçak ve makine üretim sanayisine demir-çelik parçaları, platformlar ve kalıplar üreten NWBM isimli şirketi iflas durumundayken satın aldıklarını belirten Serpil Çelik; röportajımızda neler yaşadıklarını anlattı. Söz konusu şirketi Çelik GmbH adıyla yeniden dizayn ederek 10 ay gibi kısa bir sürede bölgenin en büyüğü haline getiren Çelik; işçi sayısını da yüzde 100 oranında artırdıklarını ifade etti.

Kendinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

Gaziantep'te 1966 yılında doğdum. Altı çocuklu mütevazı bir ailenin dördüncü çocuğu olarak ilk, orta ve lise eğitimimi Türkiye'de tamamladım. 1983 yılında eşim Siddik Çelik ile evlenerek Almanya'ya geldim. Bu ülkeye yerleştikten sonra çeşitli Almanca kurslarında ve okullarda eğitim aldım. Klasik ev hanımı misali, ilk etapta çocuklarımı büyütüp onlarla ilgilendim; fakat bu süre zarfında da her zaman eşimle beraber işlerimiz hakkında fikir alışverişini yaptık. Şu anda da firmamız Çelik GmbH'nin Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışıyorum.

Kadın yöneticinin pek bulunmadığı demir-çelik sektöründe çalışmaya nasıl karar verdiniz?

Söylediğiniz gibi demir-çelik sektörü kadın yöneticilerin pek bulunmadığı bir alan. Fakat ben, eşim küçük çapta bir iş yeri olan kendi işini kurduğu 1992 yılından beri hep onun yanında bulunduğum için bu pazarı ve sektörü çok iyi



tanıyorum. Şu anda 25 bin metrekarelik fabrikamızda hangi demir, hangi işe ait, ne kadarı işlenmiş, daha ne kadar işi var bunları bir bakışta değerlendirebiliyorum. Zaman geçip tecrübe kazandıkça sektöre ve sektöre ait olan işlere oldukça hakim bir duruma geldim.

Şirketinizin kuruluş süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Ben eşime iş konusunda her zaman yardımcı oldum. Kendisi 35 yıldır demir-çelik sektöründe çalışıyor. Ufak çapta taşeron bir firma olarak çalıştığımız süreç içerisinde bize, iflas eden NWBM firmasını satın alma teklifi geldi. Bu teklif öncesinde, zaten bu fir-

maya işçilerimizi kiralayıp 200 bin euro zarara uğramıştık. Bu aslında bizim için iyi bir fırsat oluşturuyordu. Kısa bir düşünme süreci akabinde mülkiyeti ile birlikte firmayı satın almaya karar verdik. Ocak 2012 itibarıyla de firmayı resmen satın alarak üretime başladık. Aslında bu süreç pek de kolay işlemedi. Zorluk yaratan en büyük etken bizim yabancı statüsünde olmamızdı. Bu zorlu sürecin ilk adımlarını attıktan sonra kendimizi ve iflastan alınan bu firmayı piyasaya tekrar kabul ettirmek için çok çaba sarf ettik ve zor da olsa başardık. Firmanın her köşesini en ince ayrıntısına kadar gözden geçirip değişmesi gereken önemli hususlar üzerinde

bizzat durduk ve burasını yepyeni bir kuruluş haline getirdik. Şu an hala bazı eksiklerimiz var; ama zaman içerisinde azmimizle ve hırslımızla bu eksiklikleri giderip daha da iyi bir durumda olacağımıza inanıyorum.

Almanya’da yatırım yapmanın ne gibi avantajları ve dezavantajları bulunuyor?

Açıkçası Almanya’da yatırım yapmanın hiçbir avantajı yok. Bizim gibi Türk ve yabancı girişimcilerin piyasaya hakim olmaları, mevcut bazı önyargıları en aza indirebileceği düşüncesindeyim. Biz burada yaşamak zorunda olduğumuz için yatırımımızı burada yaptık. Ama kalbimiz her zaman Türkiye için atıyor.

Bulduğunuz görevi ne zamandır sürdürüyorsunuz? Ortalama bir iş gününüz nasıl geçiyor?

Ben dört yıldan bu yana şirketimizin yönetim kurulu başkanım. Bunun yanında finans işleriyle ilgili görevler de benim sorumluluğumda. Sabah saat 08:00’de şirkete gelip bir fincan kahvemi alırım ve ofisime geçerim. Gün içerisinde yapılacak olan işlerimi toparlayıp gözden geçiririm. Hesap akışlarını ve dekontları inceledikten sonra ödemeleri ve diğer işleri yaparım. Akşama doğru da işlerimi bitirip evime dönerim.

Çelik GmbH ağırlıklı olarak hangi sektörlere üretim gerçekleştiriyor? Firmamızın üretimi daha çok demir-çelik konstrüksiyon dalında yoğunlaşıyor. Bunun yanında makine sanayi için de çeşitli malzemeler üretiyoruz. Demir-çelik konstrüksiyon alanında büyük bir talep yoğunluğu olduğunu gördük. İşletmemizi piyasaya sununca, anladık ki bu konuda büyük bir açık mevcut ve biz de bu tespit doğrultusunda talepleri karşılamak için büyük bir çaba içerisindeyiz.



Erkek egemen bir sektörde aynı zamanda da yurt dışında çalışıyorsunuz. Sizce bu durum belli bazı zorluklar içeriyor mu?

Bu sektör erkek ağırlıklı yöneticilerin çalıştığı bir sektör; fakat artık kadınlar da her türlü işin başarıyla üstesinden gelebiliyor. Örneğin; çok iyi kadın kaynakçılar tanıyorum. Aynı zamanda bu arkadaşlar uluslararası sertifikalara sahip ve çoğu profesyonel erkek montajcıdan daha iyi. Bu benim birebir gördüğüm ve tanık olduğum bir durum. En önemlisi istikrarlı olmak, çalışma azmine sahip bir insan her yerde her şeyi başarır.

Şirketinizde sizin gibi iyi bir konuma gelmiş başka kadın çalışan var mı? Firmamızda kızım Bahar Polat ile beraber çalışıyoruz. Kızım Personel ve Muhasebe Müdürü olarak görev yapmasının yanı sıra şirketin başka diğer işleriyle de ilgileniyor. Annesinin yolunda emin adımlarla ilerlemeye devam ediyor diyebilirim.

Sizce sektörünüzle alakalı olarak Almanya ve Türkiye’deki durum nedir? Almanya’da kalifiye eleman bulmakta çok zorlanıyoruz. Maalesef eğitim sistemi Avrupa’da pek iyi durumda değil. Ben buradaki durumu da gözlemlemekten kaynaklı tecrübelerime dayanarak Türk gençlerinin ülkemizde zanaat öğrenme noktasında daha şanslı olduğunu düşünüyorum. Meslek liseleri ve üniversiteler çok iyi gençler yetiştiriyor. Türkiye’de bu sektörde son yıllarda yetişen birçok genç kardeşimiz olduğunu biliyorum. Fakat bizim Türkiye’den kalifiye eleman getirmek gibi bir şansımız, buradaki prosedürler dolayısıyla mümkün değil. Ayrıca söylemek istediğim bir başka husus daha var: En kısa zaman içerisinde güzel vatanımız Türkiye’de yatırım yapmayı planlıyoruz. Bunun için de ilk olarak Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi’ni düşünüyoruz. Böylece kendi ülkemize de katkı ve istihdam sağlamış olacağız.

Almanya’daki iş hayatında kadın bir yönetici olarak nasıl tepkiler alıyorsunuz?

Aldığım tepkiler oldukça gurur ve mutluluk verici. Yaptığım iş konusunda kendime olan güvenim sonsuz ve bu istikamette emin adımlarla yürümeye devam edeceğim. Aslına bakarsanız Türkiye’de de çok başarılı kadın girişimciler var. Ben aynı zamanda onları bir Türk olarak, yurt dışında temsil etmeye çalışıyorum.

Erkek ağırlıklı yöneticilerin çalıştığı sektörümüzde, artık kadınlar da her türlü işin başarıyla üstesinden gelebiliyor.



SANAYİLEŞMENİN GİZLİ TARİHİ

Yazan: Emin AKÇAOĞLU

Ha-Joon Chang'ın 'Sanayileşmenin Gizli Tarihi' adlı kitabı sanayiciler, bürokratlar ve siyasetçiler tarafından mutlaka okunmalı. Çünkü Koreli iktisatçı Chang bu kitabında, gelişmiş ülkelerin bugünkü konumlarına nasıl eriştiklerini son derece çarpıcı örneklerle yalın bir dille anlatıyor. Türkiye de sanayileşmek istiyor. Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana aldığımız mesafenin büyüklüğü göz kamaştırıcı olsa da, sanayileşmiş ülkeler arasına katılabilmek için önümüzdeki yol uzun. Üstelik biz ilerlerken, benzemek istediğimiz ülkeler yerlerinde sayıp kendilerine yetişmemizi beklemiyorlar; onlar da ilerlemeyi sürdürüyorlar. Yine de şansımız var; doğru politikaları uygulamak kaydıyla tabii. Yoksa sanayileşme süreci kendi akışına bırakılamayacak kadar karmaşık ve zorlu bir konu. Ülkemizde sanayileşme ve teknoloji politikalarına ilişkin tartışmalar yoğunlaşıyor. Tüm dünyanın içinden geçtiği böylesine derin bir iktisadi kriz döneminde, bu tür tartışmalar krizin bile bir fırsata çevrilebilmesinin yollarını aramak bakımından büyük önem taşıyor. Dünya ekonomisinin tarihi bir kırılma yaşadığı bu dönemde sanayileşmiş ülkeler, belki de daha önce benzeri görülmemiş bir sarsıntı içinde kendi çıkış yollarını bulmaya çalışırlarken, iktisat tarihi okumak bizim gibi ülkeler için son derece faydalı olabilir. İktisat tarihi sadece iktisat öğrencilerini değil, ekonomik sistemin işleyişinde rolü olan herkesi; elbette bürokratları, siyasetçileri, iş adamlarını ve profesyonel yöneticileri de yakından ilgilendiriyor. İlgilendirmeli de! İlgilendirmeli; çünkü iktisat tarihinin karanlık dehlizlerinde bugüne ışık tutabilecek ve yarın için gerçekçi bir vizyon oluşturu-



rulmasına katkı sağlayabilecek yığınla ders çıkarmak mümkün. Türkiye bir yandan küresel krizin etkilerini asgariye indirebilmek için gayret gösterirken, bir yandan da sonraki aşamada öne geçebilmek, atılım yapabilmek için ne yapabileceğini tartışıyor; tartışmalı! Örneğin; yerli otomobil veya girdi tedarik sistemi projeleri gündemdeki konulardan bazıları. Girdi temininde dışa bağımlılığın aşılması, kronikleşen cari açık sorunun çözümü için şart. Yerli otomobil üretimi ise bir bakıma Türkiye ekonomisindeki yapısal dönüşüm kaygısının sembolü olarak kamuoyunun gündeminde. İşte bütün bu konular ele alınırken başkalarının tecrübelerinden yararlanmak hayatiyet kazanıyor.

NASIL BİR SANAYİLEŞME?

Pekala, başkalarının tecrübelerine dair bilmemiz gereken nedir o

halde? İşte bu önemli soruya cevap arayanlar arasında Cambridge Üniversitesi Ekonomi Fakültesi'nden Koreli Kalkınma İktisatçısı Doçent Dr. Ha-Joon Chang da var. Ha-Joon Chang son yirmi beş yılını sanayileşme, kalkınma ve küreselleşme konuları üzerinde ders vererek ve yazarak harcamış bir akademisyen. Bu konular üzerinde düzinelerce makalesi ve 13 kitabı bulunan Dr. Ha-Joon Chang'ın orijinal adı Bad Samaritans, yani 'Kötü Samiriyeliler' olan kitabı, sanayileşerek kalkınmak isteyen gelişmekte olan ülkeler için ufuk açıcı nitelikte. Bu kitabı İngilizce aslına erişimi olmayanların da okuyabilmesi için Sanayileşmenin Gizli Tarihi adı altında Türkçe'ye çevirdim. Sanayileşmenin Gizli Tarihi'ni sanayicilerin, özellikle de son derece sınırlı kaynaklarına rağmen çok büyük işleri başarma azmine sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin başındaki girişimcilerin ve yöneticilerin mutlaka okumaları gerektiğini düşünüyorum. Chang kitabında, kendi tabiriyle 'Kötü Samiriyeliler'in, yani zengin batılı ülkelerin ve Güney Doğu Asya'dan Japonya, Singapur, Hong Kong ile Kore'nin nasıl sanayileştiklerini bütün cepheleriyle ortaya koyuyor. Hem de bu konuda doğru olmadığı halde doğruyu muşcasına ve sıklıkla tekrarlanan hususları tüm çıplaklığıyla deşifre ederek. Bunu yaparken öylesine çarpıcı ve ikna edici argümanlar ileri sürüyor ki okuyucu 'safсата'nın nasıl 'gerçek'mişçesine sunulduğuna gördüğünde hayrete düşüyor. Kitap özellikle devletin ekonomideki rolünün yeniden sorgulanması için çok yararlı örnekler sunuyor. Örneğin; Türkiye'de yerli bir otomobil üretimi tartışılırken Japonya'nın Toyota ve

Sanayileşmenin Gizli Tarihi isimli kitapta Türkiye'nin adı sadece birkaç kez geçiyor olsa da bu kitabın Türkiye hakkında yazıldığını düşünmemek imkansız.

Kore'nin Hyundai konusundaki tecrübeleri son derece öğretici. Toyota'nın, Hyundai'nin veya Nokia'nın adlarının anıldığı paragraflarda zengin ülkeler grubuna geç katılan ülkelerin sanayileşmeyi aslında büyük ölçüde devletin türlü biçimlerdeki desteğiyle başarıldıklarını görüyorsunuz. İngiltere'nin, Fransa'nın, Almanya'nın veya eski bir İngiliz sömürgesi olan Amerika Birleşik Devletleri'nin sanayileşme süreci de kitapta ayrıntısıyla anlatılıyor. 'Bebek endüstrilerin korunması' tezinin gerçekteki mucidi Alexander Hamilton tarafından uygulamaya konulan politikaların modern ABD'nin yaratılmasındaki rolünü öğrenince sarsılıyorsunuz. Kendileri 'korumacı' politikalar vasıtasıyla zenginleşenlerin şimdi gelişmekte olan ülkelere 'serbest ticaret' methiyesi düzdüklerini anlayınca samimiyetlerinden şüphe ediyorsunuz.

Mevcut iktisadi kriz, günümüzde gelişmekte olan ülkelere akıl hocalığı yapmayı seven sanayileşmiş ülkelerin, kendi menfaatleri söz konusu olduğunda başkalarına önerdiklerinden çok farklı politikalar uyguladıklarını gösteriyor. O halde, sanayileşme politikamızı şekillendirirken sanayileşmiş ülkelerin tarihsel süreç içerisinde kendi sanayileşme politikalarını nasıl şekillendirdiklerini kılı kırk yararak incelememiz gerekiyor; doğruyla yalanı, propagandayla bilimi ayırt ederek tabii. Bakın kitabın son bölümünde Ha-Joon Chang ne diyor? *"Serbest piyasa, ülkeleri zaten iyi oldukları alanlarda kalmaya zorlar. Bunun anlamı – lafi dolandırmadan – yoksul ülkelerin halihazırda yürüttükleri düşük verimli işleri sürdürmek zorunda olduklarıdır. Oysa onları yoksullaştıran da*

zaten bu işleri yapıyor olmalarıdır. Şayet yoksulluğu aşmak istiyorlarsa piyasaya kafa tutmaya ve daha çok kazandıran daha zor işleri yapmaya mecburlardır. Bunun başka yolu yoktur."

'Piyasaya kafa tutulması' önerisi kulağa radikal gelebilir. Ne de olsa, pek çok ülke piyasaya karşı çıkmayı denedikleri için başarısız olmadılar mı? Ancak bu, işletme yöneticilerinin her zaman yaptığı bir şeydir. İşletme yöneticileri, elbette, eninde sonunda piyasa tarafından değerlendirilirler; fakat onlar –özellikle de başarılı olanları– piyasa güçlerini körü körüne kabul etmezler. İşletme yöneticilerinin şirketleri için uzun vadeli planları vardır ve bu planlar bazen hatırı sayılır bir süre için piyasa eğilimlerine uyulmamasını gerektirir. Girmeyi karar verdikleri yeni sektörlerdeki firmalarının gelişimini teşvik edip, bunların zararlarını mevcut işlerdeki firmalarının karları ile sübvansederler. Nokia yeni başladığı elektronik işini 17 yıl boyunca kereste, lastik çizme ve elektrik kablosu işlerinden kazandığı parayla sübvansetmiştir. Samsung, elektronik sektöründe yeni kurduğu firmalarını 10 yılı aşkın süreyle tekstil ve şeker üretiminden elde edilen parayla sübvansetmiştir. Şayet bu firmalar piyasa işaretlerini, gelişmekte olan ülkelerin kendilerine 'Kötü Samiriyeliler' tarafından söylendiği şekilde izleselerdi, Nokia hala ağaç deviriyor ve Samsung ithal kamıştan şeker üretiyor olurdu. Benzer şekilde, eğer yoksulluktan kurtulmak istiyorlarsa ülkeler piyasaya kafa tutmalı, zor ve daha gelişmiş sanayilere girmelidirler. "Sorun şu ki, düşük gelirli ülkelerin (ya da düşük gelirli firmaların veya bireylerin) daha az üretken faaliyetler yürütüyor olmalarının geçerli sebepleri vardır. Bunlar daha üretken olmak için gereken kapasiteye sahip değildirler. Maputo'da bir arka bahçede bulunan motor tamir atölyesi bir Beetle üretmez. Volkswagen kendisine gerekli tüm çizimleri ve talimat kılavuzlarını verse de üretmez. Çünkü Volkswagen'in sahip olduğu teknoloji ve örgütsel kapasiteden yoksundur. İşte bu sebeple serbest piyasa iktisatçıları, Mozambiklilerin gerçekçi olmaları gerektiğini ve (hidrojen yakıt hücreleri bir yana) araba



Emin AKÇAĞLU

gibi şeylerle avarelik etmelerinin doğru olmadığını ileri sürerler. Bütün bunların yerine sadece halihazırda (en azından karşılaştırmalı olarak) iyi yaptıkları işlere (kaju fıstığı yetiştirmek gibi) yoğunlaşmalıdırlar.

"Becerileri değiştirmenin pek mümkün olmadığı kısa vadede, serbest piyasanın önerisi doğrudur. Ama bu Mozambiklilerin bir gün Beetle gibi bir şey üretmelerini gerektirdiği anlamını taşımaz. Aslında, ilerlemek istiyorlarsa yapmaları gereken tam da budur. Hem firma, hem de ülke düzeyinde yeterli kararlılık ve doğru yatırımla gerekli becerileri kazanabilirler. Her şey bir yana, meşhur Koreli otomobil üreticisi Hyundai de işe 1940'lı yıllarda bir arka bahçe oto tamircisi olarak başlamıştır."

1940'lı yıllarda bir arka bahçede oto tamircisi olarak işe başlayan Hyundai'nin bugün nerede olduğunu izaha gerek yok. Bu yazıyı okuyanın arasında da aynı yollardan geçip şimdi bütün dünyaya makine satan sanayicilerin bulunduğu tahmin etmek zor değil. Ülkemizi hesabına sevindirici olan da bu zaten. İşte bu sebeple Sanayileşmenin Gizli Tarihi, Türkiye'de milli sanayinin geliştirilmesi konusundaki tartışmalara katkı sağlayabilecek bir perspektif sunuyor. Türkçe baskıya bir önsöz yazıp yazamayacağını sorduğumda Ha-Joon bana "Türkiye hakkında pek az bilgisi olduğunu" söylemiş olsa da; metinde Türkiye'nin adı sadece birkaç kez ve sadece dipnotlarda geçiyor olsa da bu kitabın Türkiye hakkında yazıldığını düşünmemek imkansız!



ELEKTRONİK SANAYİSİNİN GELİŞİMİNDE İLK MİKROÇİPLER

Yazan: Fatih TOPTAN

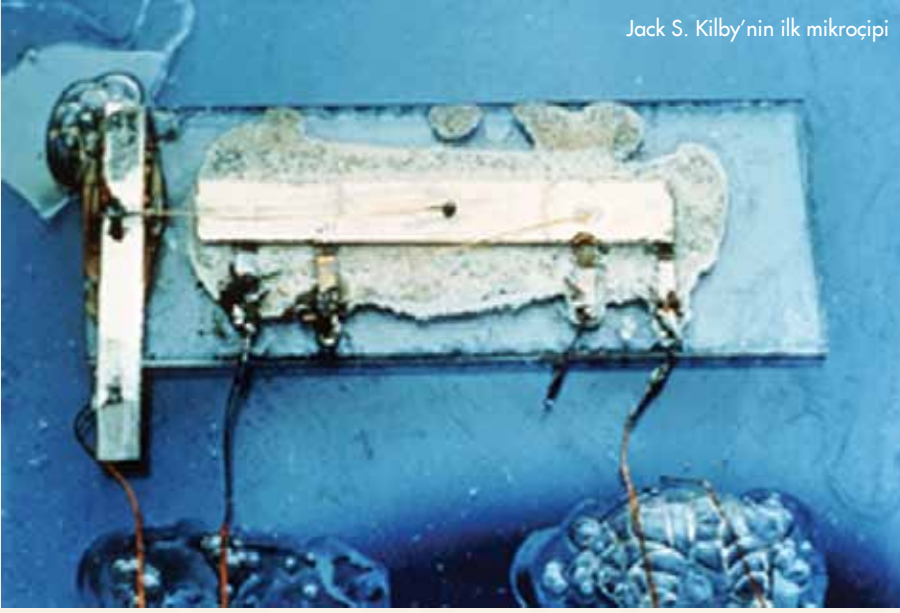
Bir zamanlar devasa boyutta olan elektronik aletlerin, bugün çok daha gelişmiş halleriyle ceplerde taşınır hale geldi. Elektronik aletlerin bu denli yetenekli ve küçük olmalarına giden yolun başında iki önemli buluş yer alır: Transistörler ve mikroçipler...

Transistörler 1947 yılında ABD'deki Bell Laboratuvarları'nda fizikçiler John Bardeen, Walter H. Brattain ve William B. Shockley tarafından geliştirildi. Yarı iletken malzemelerden oluşan ve ana malzeme olarak germanyum kristalinin kullanıldığı ilk transistörlerde kristaller, bir taraftan gelen en küçük bir elektrik akımı, bir sonraki devredeki daha güçlü bir akımı kontrol altında tutabilecek şekilde yerleştirilmişti. Transistörleri geliştiren bu üçlü 1956 yılında Nobel fizik ödülü alırken transistörler küçük ve güvenli olması, az ısı üretmesi ve oldukça az miktardaki enerji gereksinimleriyle karmaşık devrelerin minyatürleştirilebilmesini olanaklı kıldı.

Transistörlerin geliştirilmesinden sonra ise bir diğer önemli aşamaya, entegre devrelerin üretilmesine sıra gelir. İlk transistörlerin içindeki her parça birbirine lehim ile bağlanmıştı. 1950'li yıllarda ise bu parçaların bir levha üzerinde kalıp haline getirilerek üretilmesi düşünülür. Bu şekilde, küçük silisyum levhacıklar üzerinde çok sayıda transistörün, aralarındaki bağlantılarla birlikte kalıp halinde resmi çıkarılabilecekti. İşte entegre devreler ya da tümleşik devreler bu şekilde oluşacaktı. Bunlar, bugün daha çok 'mikroçip' olarak adlandırılıyor. İlk mikroçipler ise 1950'lerin sonunda, birbirinden bağımsız olarak iki mühendis tarafından geliştirildi. Bu mühendislerden biri, küçük bir

Bell Laboratuvarları'nda üretilen ilk transistör





Jack S. Kilby'nin ilk mikroçipi

elektrik şirketinin sahibi ve amatör bir radyocunun oğlu Jack S. Kilby'dir. 1923'te Kansas'ta doğan Kilby, babasının amatör radyoculuk faaliyetlerinden etkilenerek elektronikle ilgilenmeye başlar. Illinois Üniversitesi'nde elektrik mühendisliği öğrenimi gören Kilby'nin sınıf arkadaşlarının çoğu elektrik güç ile ilgilenirken, o çocukluğundan beri ilgisini çeken elektronikle ilgilenir. Bell Laboratuvarı'nın transistörü geliştirdiğini açıklamasından bir yıl önce, 1947'de mezun olur. İş hayatına Milwaukee'de başlayan Kilby, bir yandan da Wisconsin Üniversitesi'nde elektrik mühendisliği yüksek lisans öğrenimine devam eder. 1958'de eşiyile birlikte Texas'a yerleşir ve Texas Instruments'ta elektronik parçaların minyatürizasyonu üzerine çalışmaya başlar. Entegre devresini burada geliştiren Kilby, askeri sistemler ve entegre devreleri içeren ilk bilgisayarları üreten grupların başkanlığını yapar. Pek çok ödülün yanında 2000 yılında Nobel Fizik Ödülü'nü alan Kilby'nin altmışın üzerinde patenti bulunuyor.

Kilby ile aynı yıllarda, entegre devre geliştiren bir diğer mühendis de Robert Noyce idi. Kilby onunla ilgili olarak, beraber entegre devrelerin ticari olarak kabul görmeleri için çok çalıştıklarını vurgular ve eğer yaşasaydı, Nobel Ödülü'nü şüphesiz onunla paylaşabileceğini belirtir.

1927'de Iowa'da, bir papazın oğlu olarak dünyaya gelen Robert Noyce'un elektronik merakı, Kilby'ninki gibi 'aileden' gelmiyordu. Bu merakın kökeni

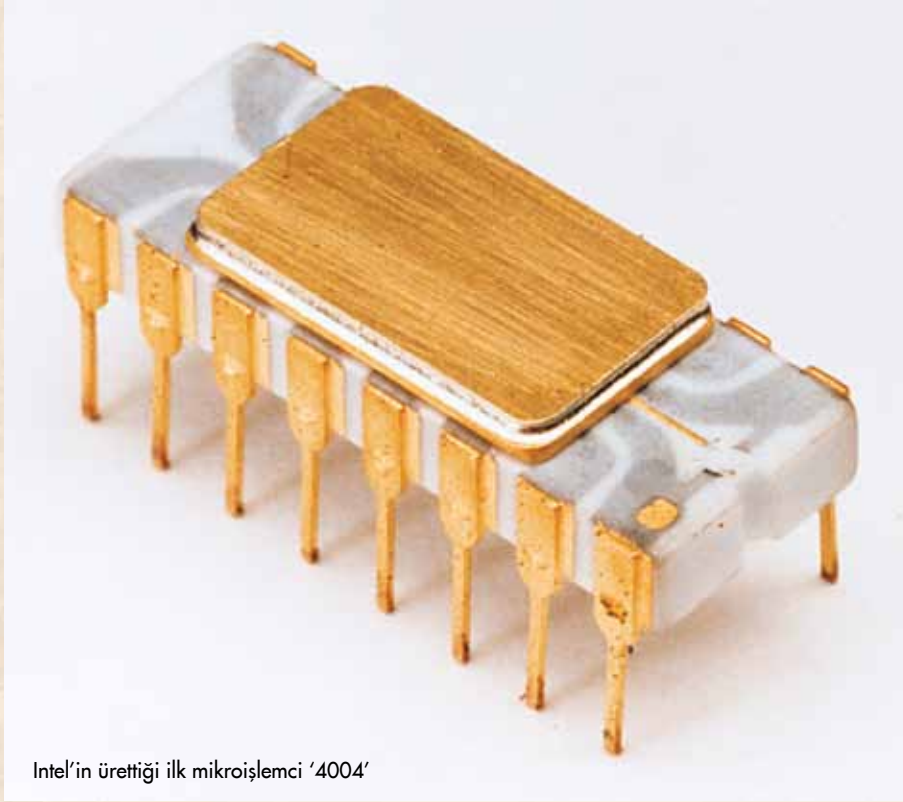
nedir bilinmez; ama Grinnell Koleji'nde öğrenimine devam ederken hocası, fizik profesörü Grant Gale'in, Bell Laboratuvarları'nda üretilen ilk transistörlerden ikisini sınıfa getirerek öğrencilerine göstermesi, Noyce'u etkilemiş olmalı... Başarılı bir öğrenim hayatının sonunda, 1953'te Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde (MIT) doktorasını tamamladığında IBM, RCA, AT&T gibi ünlü firmalardan iş teklifleri alır; ancak o transistörlerle ilgilenen Philco firmasını tercih eder. Burada üç yıl çalıştıktan sonra, transistörün mucitlerinden William Shockley'den iş teklifi alan Noyce, ailesiyle beraber Silikon

Vadisi'ne taşınır. Shockley ile anlaşamayan Noyce, 1957 yılında yedi arkadaşıyla birlikte kendi firmaları Fairchild'i kurar. Kısa sürede transistör satışında ticari başarı yakalayan Noyce, 1959 yılında tüm dirençler, kapasitörler, transistörler ve diğer bağlantıları tek bir silisyum üzerine yerleştirmeyi düşünerek çalışmalarına bu yönde devam eder. Böylece Kilby'den altı ay sonra, Noyce da entegre devreyi üretebilmeyi başarır. Üstelik, onun silisyum kullanarak ürettiği entegre devresi, germanyum kullanan Kilby'ninkinden daha pratiktir.

1990 yılında kalp yetmezliği sonucu hayatını kaybeden Noyce, 'Silikon Vadisi'nin Belediye Başkanı' lakabıyla anılıyordu. Noyce, aynı zamanda Intel'in kurucuları arasındaydı. California Santa Clara'da bulunan Intel Genel Müdürlük binası, onun onuruna "Robert Noyce Binası" ismini taşır. Mikroçiplerin seri üretimi ve gelişimi ve karşılanabilir maliyetler için hassas üretim tekniklerine gerek duyuluyordu. Bu teknikler 60'lı yıllar boyunca geliştirilir. 1971 yılında ise elektronik sanayisinin gelişiminde bir diğer önemli buluş gerçekleşir. Intel firmasından Ted Hoff ve arkadaşları, ilk mikroişlemci "Intel 4004"ü geliştirir. Artık tek bir levha üzerinde istenilen programlama yapılarak çeşitli görevler bu sayede uygulanabilecekti. Mikroişlemciler, uzay gemilerinden elektronik



Jack S. Kilby



Intel'in ürettiği ilk mikroişlemci '4004'

ev aletlerine çok geniş bir kullanım alanı bulacak ve bilgisayarların küçük boyutlara ulaşabilmesini sağlayacaktır...

kökleri 1968 yılında kurulan Elektronik Araştırma Ünitesi'ne (EAÜ) dayanıyor. 1975 yılında kripto cihazlarını geli-

tirmeye başlayan kurum, ilk kripto cihazının teslimatını 1984 yılında yapar. 1995 yılında UEKAE adıyla enstitüye dönüştürülür. Enstitü, 1998 yılında Marmara Araştırma Merkezi'nden (MAM) ayrılarak TÜBİTAK başkanlığına bağlanır.

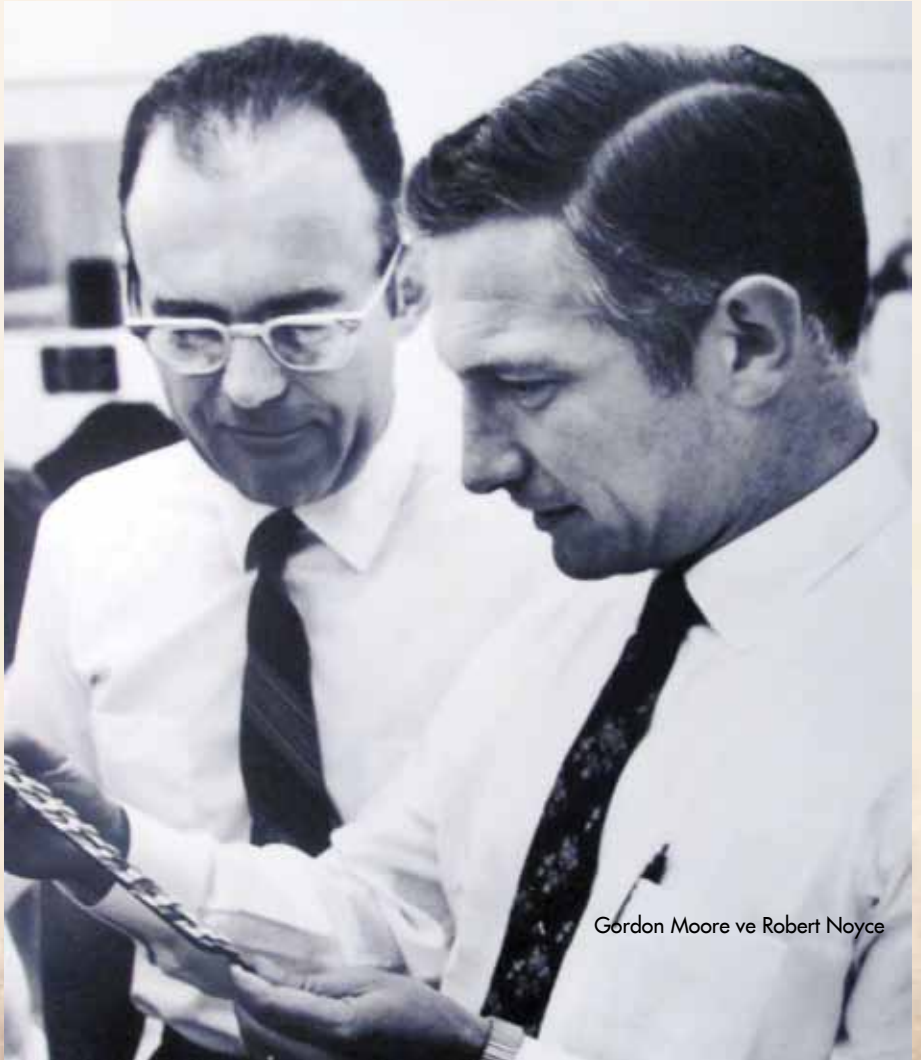
KAYNAKÇA

- Ana Britannica, Ana Yayıncılık, İstanbul, 1994.
Ç. Sunay, Transistör, Bilim ve Teknik 405 (1998) 103.
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/physics/laureates/2000/kilby-autobio.html
<http://www.ti.com/corp/docs/company/history/tihistory.shtml>
<http://www.muratyildirimoglu.com/makaleler/RobertNoyce.htm>
<http://inventors.about.com/od/mstartinventions/a/microprocessor.htm>
<http://www.ideafinder.com/history/inventors/hoff.htm>
R. Gürdük, Çipin Koca Ayağı, Bilim ve Teknik 421 (2002) 4.
<http://www.radikal.com.tr/haber.php?haberno=117180>
<http://arsiv.ntmsnbc.com/news/271171.asp>
<http://www.uekae.tubitak.gov.tr/>
<http://archives.library.illinois.edu/features/UIISlideShow/0130.htm>
<http://siris-archives.si.edu/ipac20/ipac.jsp?uri=full=3100001~!290403!0>
http://www.resist.com/updates/2009/SEP_09/NAV-20090903.html
<http://e2e.ti.com/group/maketheswitch/b/blog/archive/2012/09/12/happy-54th-birthday-integrated-circuit.aspx>
<http://www.sandeepchachupate.com/2010/07/visit-to-intel-museum.html>
http://www.porticus.org/bell/belllabs_transistor.html
http://www.theregister.co.uk/2011/11/15/the_first_forty_years_of_intel_microprocessors/

TÜBİTAK'IN BAŞARISI

2004 Mayıs'ında gazetelerde yer alan 'pek de alışık olmadığımız' bir haber, TÜBİTAK'ın, Türkiye'de ilk kez mikroçip üretmek, dünyanın mikroçip üretebilen 15 ülkesi arasına girdiğini duyuruyordu. TÜBİTAK UEKAE'de (Ulusal Elektronik ve Kriptoloji Araştırma Enstitüsü) üretilen bu mikroçipler, Enstitü Müdürü Önder Yetiş'in açıklamasına göre; enstitüde geliştirilen bilgi güvenliği cihazlarında kullanılıyordu. Yetiş, UEKAE'nin Türkiye'yi ileri teknoloji üreten bir ülke haline getirmek üzere bilgi güvenliği yönünde çalışmalar yaptığını belirtiyor ve dünyada en fazla 15 ülkenin bu teknolojiye sahip olduğunu ve Türkiye'nin artık ihtiyacı olan mikroçipleri üretebilecek teknolojik bilgiye sahip olduğunu vurguluyordu. Yetiş'e göre bu "muhteşem bir olay" idi.

Misyonunu "Bilgi güvenliği, haberleşme ve ileri elektronik alanlarında Türkiye'nin teknolojik bağımsızlığını sağlamak ve sürdürmek için nitelikli insan gücü ve uluslararası düzeyde kabul görmüş alt yapısı ile bilimsel ve teknolojik çözümler üretmek ve uygulamak" olarak belirleyen UEKAE'nin



Gordon Moore ve Robert Noyce



GÖSTERGELER

EKİM 2012



MAKİNE İHRACATIMIZ YÜZDE 15 ARTTI

Makine ve aksesuarları ihracatı 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde yüzde 15 artarak 11,6 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke sıralamasında ise Almanya 1,8 milyar dolar ile ilk sırada yer aldı.

Makine ve aksesuarları sektöründe 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat klima ve soğutma makineleri ürün grubunda gerçekleşti. Söz konusu ürün grubunun 2012 yılı Ocak-Ekim aralığında ihracatı 2,8 milyar dolar değerine yükselirken bu rakam 2011

yılının aynı döneminde 1,8 milyar dolar seviyesindeydi. Klima ve soğutma makineleri ürün grubunda gerçekleşen ihracat artışı yüzde 51,7 oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan motorlar, aksesuar ve parçaları sektöründe 2012 yılının Ocak-Ekim ayları döneminde 1,4 milyar dolarlık ürün ihraç edildi. Lis-

tenin üçüncü sırasında yer alan diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksesuar ve parçaları mal grubunda 2011 yılının Ocak-Ekim ayları döneminde 927,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 4,6 artışla, 2012 yılının aynı döneminde 970,9 milyon dolar değerine ulaştı.



İHRACAT LİDERİ ALMANYA

2011 yılı Ocak-Ekim döneminde 10 milyar dolar olan makine ve aksesuarları sektörü ihracatımız yüzde 15 artışla 2012 yılında 11,6 milyar dolar değerine ulaştı. Makine ve aksesuarları sektöründe ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke sıralamasında ilk sırada yer alan Almanya'ya 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 1,6 milyar dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam yüzde 13,5 artışla 2012 yılında 1,8 milyar dolar değerine ulaştı. Listenin ikinci sırasında bulunan İngiltere'ye 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 894 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2011 yılının aynı döneminde İngiltere'ye gerçekleştirilen ihracatımızın değeri 704 milyon dolar seviyesindeydi. İngiltere'ye yönelik ihracatımızdaki artış yüzde 27 olarak kayda geçti. ABD listenin üçüncü sırasında yer alırken söz konusu ülkeye 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 651 milyon dolar değerinde makine ve aksesuarları ihracatı gerçekleştirildi. Yüzde 56,1 artışın yaşandığı ABD'ye, 2011 yılının aynı döneminde 417 milyon dolarlık ürün gönderildi.

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	OCAK-EKİM 2011			OCAK-EKİM 2012			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/Kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	44,9	349,8	7,8	45,8	317,7	6,9	2,0	-9,2
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, HİDROLİK SİLİNDİRVE AKSAM-PARÇALARI	9,2	189,8	20,6	9,1	240	26,3	-1,0	26,4
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	67,5	590,9	8,8	71,8	611	8,5	6,5	3,4
VANALAR	35,4	329,9	9,3	39,7	370,7	9,3	12,1	12,4
KLİMA VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	371,5	1.860,9	5,0	629,3	2.822,2	4,5	69,4	51,7
ISITICILAR VE FIRINLAR	25,7	228,9	8,9	29,3	242,6	8,3	14,2	6,0
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKS. VE PARÇALARI	39,3	304,8	7,7	42,8	318,1	7,4	8,9	4,4
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	57,4	383,5	6,7	58,4	397,5	6,8	1,6	3,6
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK.AKSAM VE PARÇALARI	67,6	319,7	4,7	95	453,4	4,8	40,5	41,8
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAK. AKS. VE PAR.	30,8	161,5	5,2	43,3	219,9	5,1	40,6	36,2
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER AKS. VE PAR.	215	872,8	4,1	219,2	886,3	4,0	2,0	1,5
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	6	50,4	8,3	4,8	44	9,2	-21,1	-12,6
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKS. PAR.	265	927,8	3,5	296,1	970,9	3,3	11,7	4,6
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKS. VE PAR.	42,2	239,9	5,7	40,7	226,8	5,6	-3,4	-5,5
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ AKS. VE PAR.	1,1	6,5	5,5	1,2	6,1	5,1	2,3	-6,1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	7,4	85,5	11,4	7,7	95,5	12,3	4,0	11,7
TAKIM TEZGAHLARI	73,2	517,1	7,1	78,3	552	7,0	6,9	6,7
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	85,7	636,7	7,4	98,9	719	7,3	15,4	12,9
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	84,8	1.426,2	16,8	90,1	1.408,6	15,6	6,2	-1,2
BÜRO MAKİNELERİ	3,6	114,1	31,5	2,6	106,4	39,5	-25,7	-6,8
RULMANLAR	9,5	106,4	11,2	8,4	92,3	11,0	-11,6	-13,2
SAVUNMA SAN. İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	7,1	282,6	39,3	11	409,6	37,1	53,4	44,9
AMBALAJ MAKİNALARI	4,2	107	25,1	4	90,9	22,3	-4,3	-15,0
TOPLAM	1.555,2	10.093,8	6,5	1.928,6	11.602,6	6,0	24,0	14,9



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2012 yılı Ocak-Ekim döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 886,3 milyon dolar değerinde ürün ihracatı gerçekleştirildi. Yüzde 1,5 artışın yaşandığı sektörün 2011 yılı aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 872,8 milyon dolardı.

Almanya inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 88,1 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. Yüzde 2,4 artışın yaşandığı Almanya'ya 2011 yılının aynı döneminde 86,1 milyon dolarlık ürün gönderildi. Listenin ikinci

sırasında yer alan Rusya'ya ihracatımız yüzde 53,2 artış gösterdi. 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 41,7 milyon dolar değerinde ürün gönderilen Rusya'ya 2012 yılında yapılan ihracat 63,9 milyon dolar seviyesine ulaştı. Listenin üçüncü sırasında bulunan Azerbaycan'a 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 28,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 91,9 artışla 2012 yılının aynı döneminde 54,5 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin dördüncü sırasında yer alan İngiltere'ye 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 53,4 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Listenin beşinci sırasında yer alan Ege Serbest Bölgesi'ne yönelik inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektörü ihracatı 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 51,8 milyon dolar oldu. Yüzde 15,1 artışın yaşandığı Ege Serbest Bölgesi'ne, 2011 yılının aynı döneminde 45,1 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler aksam ve parçaları ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 91,9 ile Azerbaycan'da yaşandı. Tabloda yüzde 67,8 ile ABD ikinci sırada bulunurken, ABD'yi yüzde 53,2 ile Rusya izledi.



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	20,4	86,1	4,2	19,8	88,1	4,4	-2,9	2,4
RUSYA	7,5	41,7	5,5	12,9	63,9	4,9	70,9	53,2
AZERBAYCAN	4,8	28,4	5,9	9,2	54,5	5,9	92,8	91,9
İNGİLTERE	28,8	57,5	2,0	24,8	53,4	2,1	-13,8	-7,0
EGE SERBEST BÖLGE	11,5	45,1	3,9	15	51,8	3,5	30,0	15,1
IRAK	9	36,3	4,0	13	51,5	3,9	44,9	41,7
İRAN	11,3	56,6	5,0	11,7	50,3	4,3	3,9	-11,1
CEZAYİR	9,4	49,7	5,2	7,4	36,8	5,0	-22,0	-25,9
BELÇİKA	7,9	23,7	3,0	8	25,5	3,2	0,8	7,5
ABD	3,2	15	4,6	6,2	25,2	4,1	89,2	67,8
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	215	872,8	4,1	219,2	886,3	4,0	2,0	1,5

POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler sektöründe 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 611 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Yüzde 3,4 artışın yaşandığı söz konusu sektörün 2011 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 590,9 milyon dolar seviyesindeydi. 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde pompa ve kompresörler kaleminde en fazla ürün ihraç edilen ülke 142,2 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında ise yüzde 38,5 artışla Irak yer aldı. 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 28,1 milyon dolar ürün ihraç edilen söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 38,9 milyon dolar oldu. Üçüncü sırada bulunan ABD'ye 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 27,5 milyon dolarlık pompa ve kompresör ihracatı yapılırken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde yüzde 37,4 artışla 37,9 milyon dolar değerine ulaştı. Pompa ve kompresörler ihracat artışının en fazla



yaşandığı ülkeler listesinin dördüncü sırasında yer alan Rusya'ya ise 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 29,5 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2011 yılının aynı döneminde 27,9 milyon dolar seviyesindeydi. Rusya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 5,8 olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki İtalya'ya 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde ger-

çekleştirilen pompa ve kompresörler ihracatı 23,7 milyon dolar oldu. Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 129,9 ile Ege Serbest Bölgesi'nde gerçekleşti. İkinci sırada yüzde 38,5 ile Irak'ın yer aldığı ihracat tablosunun üçüncü sırasında ise yüzde 37,4 ile ABD bulunuyor.

POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	14,8	151,8	10,2	14,1	142,2	10,1	-4,7	-6,3
IRAK	3	28,1	9,2	4,7	38,9	8,2	54,8	38,5
ABD	3,5	27,5	7,7	4,3	37,9	8,7	21,5	37,4
RUSYA	3,3	27,9	8,2	3,6	29,5	8,0	8,3	5,8
İTALYA	3	24,5	7,9	3,2	23,7	7,3	4,3	-3,5
İNGİLTERE	3	27,5	9,0	2,8	23,1	8,1	-6,4	-15,9
AZERBAIJAN	1,7	18,6	10,7	1,8	21,2	11,5	6,6	14,1
İRAN	2	21,1	10,5	1,6	20,2	12,1	-16,6	-4,3
EGE SERBEST BÖLGE	0,4	5,1	11,1	1,3	11,7	8,4	203,6	129,9
ROMANYA	3,5	21,8	6,1	1,8	11,6	6,2	-47,0	-46,7
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	67,5	590,9	8,8	71,8	611	8,5	6,5	3,4



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makine, aksam ve parçaları sektöründe 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde 453,4 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Yüzde 41,8 artışın yaşandığı söz konusu sektörün 2011 yılı aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin toplam değeri 319,7 milyon dolardı.

2012 yılı Ocak-Ekim döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makine, aksam ve parçaları sektörünün en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke yüzde 163,2 ile ABD oldu. 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde ABD'ye 86,5 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken 2011 yılının aynı döneminde bu rakam 32,8 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan Irak'a 2011 yılının Ocak-Ekim ayları arasında 31,2 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 51,3 artışla 47,3 milyon dolar değerine yükseldi. Üçüncü sırada bulunan İtalya'ya 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde yapılan ihracatın değeri 29,9 milyon dolar olarak belirlendi. Yüzde 30,1 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye yönelik ihracat, 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 23 milyon dolar düzeyindeydi. Listenin dördüncü sırasında yer alan Polonya'ya yönelik ihracat yüzde 101,1 artışla 2012 yılının



Ocak-Ekim döneminde 19,6 milyon dolar değerine ulaştı. 2011 yılının aynı döneminde Polonya'ya yapılan ihracat 9,7 milyon dolardı. Beşinci sırada bulunan Azerbaycan'a yönelik tarım ve ormancılıkta kullanılan makine, aksam ve parçaları ihracatı 2011 yılı Ocak-Ekim döneminde 13 milyon dolar

değerinden, 2012 yılının aynı döneminde yüzde 32 artışla 17,2 milyon dolar rakamına yükseldi.

Ihracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 359,3 ile Almanya birinci sırada yer alırken yüzde 163,2 ile ABD ikinci ve yüzde 114,1 ihracat artışıyla da Cezayir üçüncü oldu.

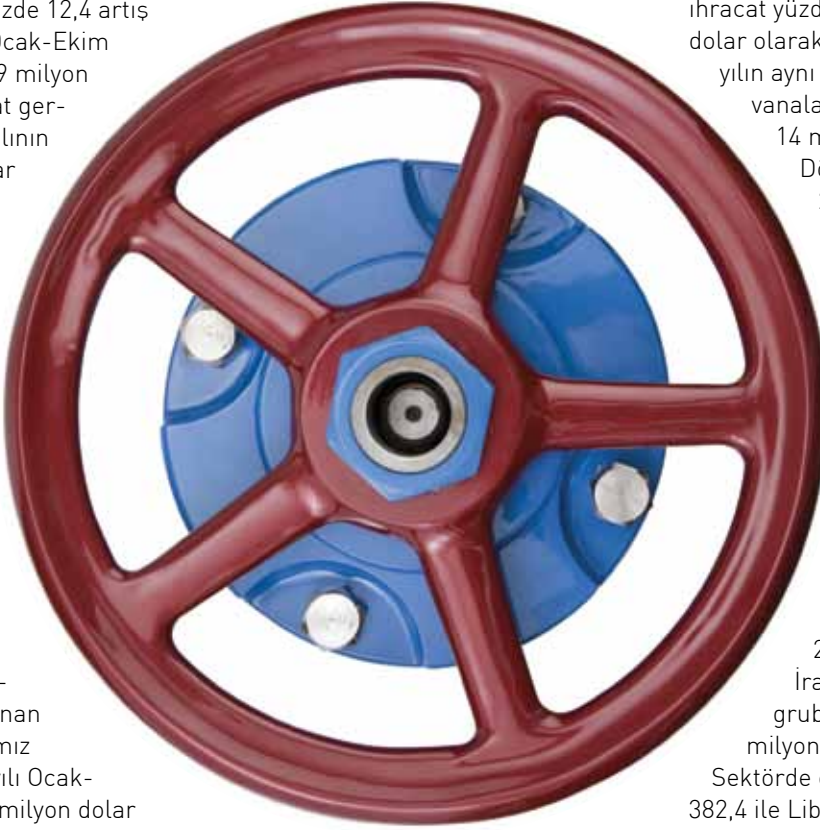
TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ABD	5	32,8	6,5	12,2	86,5	7,1	142,2	163,2
IRAK	6,9	31,2	4,5	12,4	47,3	3,8	80,2	51,3
İTALYA	5,4	23	4,2	6,8	29,9	4,4	24,7	30,1
POLONYA	1,4	9,7	7,0	3	19,6	6,5	116,4	101,1
AZERBAYCAN	3,4	13	3,8	4,3	17,2	4,0	25,2	32,0
FRANSA	2,9	11,5	3,9	4,4	15,6	3,5	50,1	35,4
ALMANYA	0,5	2,9	5,3	1,8	13,3	7,3	231,3	359,3
BULGARİSTAN	2	9,9	4,8	2,6	12,1	4,6	26,8	21,5
FAS	3,1	12,9	4,1	2,8	11	3,9	-10,3	-14,5
CEZAYİR	0,9	4,3	4,7	2	9,2	4,6	122,9	114,1
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	67,6	319,7	4,7	95	453,4	4,8	40,5	41,8

VANALAR

Vanalar sektörü ihracatı 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12,4 artış gösterdi. 2011 yılının Ocak-Ekim ayları döneminde 329,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken 2012 yılının aynı döneminde vanalar sektörünün ihracatı 370,7 milyon dolar seviyesine ulaştı. Vanalar sektöründe 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 49,7 milyon dolarla Almanya oldu. İhracat artışının yüzde 1,9 olduğu Almanya'ya 2011 yılının aynı döneminde 48,8 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. İkinci sırada bulunan Irak'a yönelik ihracatımız yüzde 12 artışla 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde 26,1 milyon dolar oldu. Irak'a 2011 yılının aynı ayları arasında gerçekleştirilen ihracatın değeri 23,3 milyon dolardı. Listenin üçüncü



sırasında bulunan Mısır'a 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde gerçekleştirilen ihracat yüzde 83,3 artışla 25,8 milyon dolar olarak belirlendi. Bir önceki yılın aynı döneminde Mısır'a yönelik vanalar ürün grubu ihracatımız 14 milyon dolar seviyesindeydi. Dördüncü sıradaki Rusya'ya 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 17,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 30,5 artışla 2012 yılının aynı döneminde 23 milyon dolar değerine yükseldi. Beşinci sıradaki İran'a yüzde 4,8 artışla 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 22,5 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün ihraç edildi. 2011 yılının aynı döneminde İran'a yönelik vanalar ürün grubu ihracat rakamı 21,4 milyon dolardı. Sektörde en fazla ihracat artışı yüzde 382,4 ile Libya'da yaşandı. Libya'nın ardından yüzde 83,3 ile Mısır gelirken, yüzde 42,6 ile Azerbaycan üçüncü sırada yer aldı.

VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	5,9	48,8	8,2	6,5	49,7	7,5	10,7	1,9
IRAK	2,3	23,3	9,8	2,7	26,1	9,6	14,8	12,0
MISIR	1,4	14	9,8	2,8	25,8	9,0	99,9	83,3
RUSYA	1,5	17,6	11,5	2,5	23	8,9	68,3	30,5
İRAN	1,5	21,4	14,0	1,3	22,5	16,2	-9,4	4,8
AZERBAYCAN	1,2	13,7	10,6	2,4	19,5	8,1	86,9	42,6
LİBYA	0,1	3,2	17,0	1,4	15,9	11,0	647,6	382,4
TÜRKMENİSTAN	1,1	9,8	8,9	1,3	10,8	7,9	22,6	10,0
ABD	0,5	10,6	18,4	0,5	10,5	18,4	-0,6	-0,7
HOLLANDA	1,7	10,7	6,3	1,4	9,5	6,5	-14,2	-11,5
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	35,4	329,9	9,3	39,7	370,7	9,3	12,1	12,4



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİRLER

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2012 yılının Ocak-Ekim ayları arasında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 26,4 artış gösterdi. 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 189,8 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken 2012 yılının

aynı döneminde bu rakam 240 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları mal grubunda 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 142,3 milyon dolarla ABD oldu. Bu rakam 2011 yılının

aynı döneminde 105,2 milyon dolar seviyesindeydi. ABD'ye yönelik ihracat artış rakamı yüzde 35,3 oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Fransa'ya 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 14,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam yüzde 20,7 artışla, 2012 yılının aynı döneminde 17,6 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sırada bulunan Avusturya'ya yapılan ihracat yüzde 21,1 artarak 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde 9,1 milyon dolar oldu. 2011 yılının aynı döneminde Avusturya'ya yapılan ihracat 7,5 milyon dolardı. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise İngiltere ve İran yer aldı. İngiltere'ye yapılan türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2011 yılı Ocak-Ekim döneminde 0,3 milyon dolar seviyesindeyken bu rakam yüzde 2.567 artışla 8,1 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sırada bulunan İran'a yönelik ihracatımız 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde 6,1 milyon dolar oldu. Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 2.567 ile İngiltere'de yaşandı. İngiltere'nin ardından yüzde 588,3 ile Güney Afrika Cumhuriyeti gelirken yüzde 410,3 ile Romanya üçüncü sırada yer aldı.



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ABD	0,2	105,2	479,4	0,2	142,3	510,1	27,1	35,3
FRANSA	0,4	14,5	30,3	0,4	17,6	37,3	-1,9	20,7
AVUSTURYA	1,4	7,5	5,1	1,6	9,1	5,4	14,1	21,1
İNGİLTERE	0,03	0,3	9,9	0,3	8,1	25,2	945,2	2.567,0
İRAN	2,1	8,8	4,1	1,1	6,1	5,5	-48,1	-31,0
ALMANYA	0,3	6,6	16,8	0,5	5,9	10,2	48,4	-9,9
GÜNEY AFRIKA CUM.	0,1	0,7	5,4	0,1	5,2	43,4	-13,8	588,3
BELÇİKA	0,07	3,4	44,8	0,03	4,2	110,9	-49,6	24,7
İSVEÇ	0,03	3,3	90	0,04	3,6	88,4	10,8	9,2
ROMANYA	0,06	0,7	10,5	0,4	3,6	8,9	504,1	410,3
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	9,2	189,8	20,6	9,1	240	26,3	-1,0	26,4

ISITICILAR VE FIRINLAR

Isıtıcılar ve fırınlar sektörü ihracatı 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 arttı. 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 242,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç eden ısıtıcılar ve fırınlar sektörünün 2011 yılının aynı dönemdeki ihracatı 228,9 milyon dolar seviyesindeydi. 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde ısıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda en fazla ihracat yapılan ülke 24,2 milyon dolarla Almanya oldu. İkinci sırada bulunan Rusya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 3,6 olurken 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 22,8 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2011 yılının aynı döneminde bu rakam 22,1 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Irak'a 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 6,2 milyon değerinde ürün gönderilirken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde yüzde 133,1 artışla 14,4 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada bulunan Fransa'ya 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde gerçekleştirilen ısıtıcılar ve fırınlar ürün grubu ihracatı 13,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Yüzde 5,9 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye, 2011 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 12,8 milyon dolardı. Beşinci sıradaki



Cezayir'e yönelik ihracat yüzde 412,7 artışla 2012 yılı Ocak-Ekim döneminde 13,4 milyon dolar seviyesine yükseldi. Bir önceki yılın aynı döneminde bu rakam 2,6 milyon dolardı.

Isıtıcılar ve fırınlar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 412,7 ile Cezayir'de yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 133,1 ile Irak ikinci, yüzde 109,1 ile de ABD üçüncü sırada yer aldı.

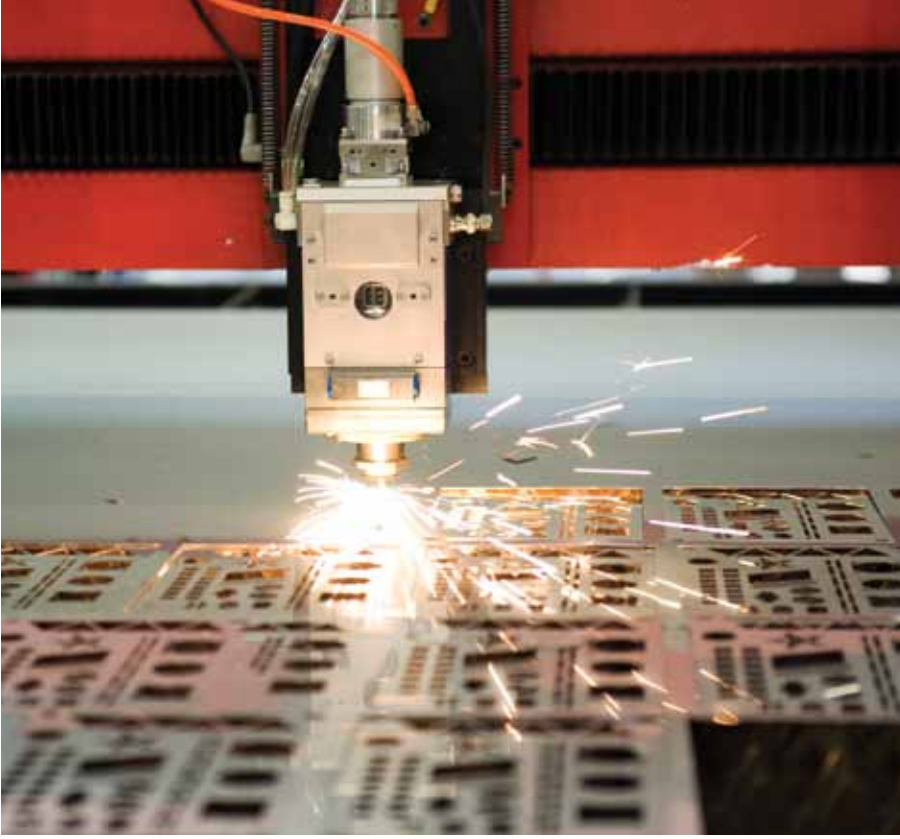
ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	2,9	25,6	8,8	2,9	24,2	8,3	-0,2	-5,4
RUSYA	1,8	22,1	12,1	3	22,8	7,5	66,7	3,6
IRAK	1	6,2	6,1	1,5	14,4	9,7	47,7	133,1
FRANSA	1,1	12,8	11,4	1,3	13,5	10,2	18,4	5,9
CEZAYİR	0,2	2,6	9,6	2	13,4	6,5	656,9	412,7
İRAN	2	27,7	13,6	1	10,8	10,4	-49,2	-61,1
AZERBAYCAN	1	7,6	7,5	0,7	8,4	10,6	-21,9	10,7
UKRAYNA	1,3	12,1	9,2	0,9	8,1	8,5	-27,0	-33,1
İTALYA	0,7	6,7	8,7	0,9	7,3	8,0	19,8	9,5
ABD	0,3	3,4	10,7	0,6	7,2	11,0	105,2	109,1
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	25,7	228,9	8,9	29,3	242,6	8,3	14,2	6,0



TAKIM TEZGAHLARI



2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 517,1 milyon dolar olan takım tezgahları sektörü ihracatı, 2012 yılının aynı ayları döneminde yüzde 6,7 artış

kaydederek 552 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Takım tezgahları sektöründe en fazla ihracat yapılan ülke olan Rusya'ya 2011

yılının Ocak-Ekim döneminde 41 milyon dolarlık takım tezgahı ihracatı edilirken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde yüzde 28,9 artarak 52,9 milyon dolar oldu. İkinci sırada bulunan Almanya'ya 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 44,1 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Listenin üçüncü sırasında yer alan Irak'a 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde 28,2 milyon dolar değerinde ürün ihracatı gerçekleştirildi. 2011 yılının aynı döneminde bu rakam 26,5 milyon dolar seviyesindeydi. Irak'a yönelik takım tezgahı ihracatımız yüzde 6,2 arttı. Dördüncü sıradaki ABD'ye 2011 yılının Ocak-Ekim döneminde 21,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 27,6 milyon dolar seviyesine yükseldi. ABD'ye yönelik ihracat artış rakamı yüzde 26,8 olarak kayda geçti. Listenin beşinci sırasında bulunan İran'a 2012 yılının Ocak-Ekim döneminde takım tezgahları sektörü ihracatı 26,6 milyon dolar oldu. Takım tezgahları sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 55,9 ile Cezayir oldu. İkinci sırada yüzde 29,1 artışla Suudi Arabistan bulunurken üçüncü sıradaki Rusya 28,9 artış kaydetti.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2011 ve 2012 Yılları Ocak-Ekim Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	5,3	41	7,7	7,2	52,9	7,3	36,6	28,9
ALMANYA	4,8	44,4	9,1	4,9	44,1	8,9	1,3	-0,6
IRAK	3,2	26,5	8,1	4	28,2	6,9	25,1	6,2
ABD	3,6	21,7	6,0	4,3	27,6	6,3	19,5	26,8
İRAN	4,9	47,5	9,7	2,6	26,6	10,2	-46,7	-43,9
SUUDİ ARABİSTAN	2,5	13,8	5,4	2,6	17,8	6,7	3,3	29,1
POLONYA	2,6	17,2	6,4	2,2	15,6	6,9	-15,7	-9,7
BULGARİSTAN	1,2	12,2	9,6	1,6	13,9	8,7	25,5	14,6
BREZİLYA	2,5	14,9	5,9	2,4	13,2	5,3	-1,7	-11,1
CEZAYİR	1	8,3	8,1	1,6	13	8,1	56,7	55,9
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	73,2	517,1	7,1	78,3	552	7,0	6,9	6,7


MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNDE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2011-2012 YILLARI 1 OCAK-31 EKİM DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI		2012 YILI		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Milyon \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	160	1,628	200	1,848	24.9	13.5
İNGİLTERE	171	704	229	894	33.7	27.0
ABD	28	417	46	651	62.9	56.1
FRANSA	97	544	127	579	30.8	6.5
IRAK	72	382	105	551	44.8	44.3
RUSYA	58	458	71	508	21.2	11.0
İTALYA	80	431	95	448	19.1	4.0
İRAN	81	567	65	416	-19.7	-26.7
AZERBAYCAN	30	235	44	295	48.0	25.9
ROMANYA	40	353	39	283	-3.0	-19.9
CEZAYİR	33	185	49	264	48.6	42.6
İSPANYA	55	258	64	264	16.4	2.3
LİBYA	4	24	43	215	975.6	779.6
SUUDİ ARABİSTAN	23	186	27	212	12.9	14.1
POLONYA	34	177	41	191	19.6	7.8
MISIR	22	115	29	158	34.4	36.9
İSRAİL	21	106	32	149	53.0	40.5
BELÇİKA	26	127	30	148	15.7	16.8
KAZAKİSTAN	16	102	19	137	21.8	33.9
TÜRKMENİSTAN	15	129	19	136	32.7	5.4
DİĞER	488	2,964	555	3,254	13.7	9.8
TOPLAM	1,555	10,094	1,929	11,603	24	15

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE İHRACATI - (MİLYON \$)

ÜLKE	OCAK-EYLÜL	EKİM	KÜMÜLATİF	% PAY
ALMANYA	9,712	1,074	10,786	8.44
IRAK	7,739	925	8,664	6.78
İNGİLTERE	5,792	705	6,498	5.09
RUSYA	4,911	608	5,518	4.32
İTALYA	4,630	533	5,164	4.04
FRANSA	4,581	535	5,116	4.01
ABD	4,077	437	4,515	3.53
ABD VİRJİN ADALARI	4,328	-	4,328	3.39
SUUDİ ARABİSTAN	2,967	266	3,233	2.53
MISIR	2,790	349	3,139	2.46
İSPANYA	2,758	339	3,097	2.42
AMERİKAN SAMOASI	3,013	-	3,013	2.36
İRAN	2,604	342	2,946	2.31
HOLLANDA	2,322	237	2,559	2.00
BAE	2,356	162	2,517	1.97
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	1,994	227	2,221	1.74
ANGUILLA	2,144	-	2,144	1.68
ROMANYA	1,838	287	2,126	1.66
AZERBAYCAN	1,889	230	2,119	1.66
İSRAİL	1,761	170	1,931	1.51
İLK 20 ÜLKE TOPLAM			81,633	63.91
GENEL TOPLAM			127,725	100.00

Not: Sıralama son ay itibariyledir.



ABD

METALFORM

12-14 Kasım 2012 @Las Vegas

ALMANYA

Valve World Expo

VANA KONFERANSI VE FUARI

27-29 Kasım 2012 @Dusseldorf

EuroMold

TAKIM TEZGAHLARI, EKİPMANLARI VE
TASARIMLARI FUARI

27-30 Kasım 2012 @Frankfurt/Main

PORTEKİZ

EMAF

TAKIM TEZGAHLARI VE EKİPMANLARI
FUARI

7-11 Kasım 2012 @Porto

RUSYA

MITEX

TAKIM TEZGAHLARI, EKİPMANLARI VE
TEKNOLOJİLERİ FUARI

6-9 Kasım 2012 @Moskova

UKRAYNA

International Industrial Forum

20-23 Kasım 2012 @Kiev

MISIR

MACTECH

TAKIM TEZGAHLARI, KESME VE KAYNAK
TEKNOLOJİLERİ FUARI

22-25 Kasım 2012 @Kahire

CİN

MWCS Metalworking and CNC Machine Tool Show

TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME VE KAYNAK TEKNOLOJİLERİ, BORU VE Tüp SİSTEMLERİ FUARI

6-10 Kasım 2012 @Şangay

DMP

PLASTİK VE KAUCUK DÖKÜM TEKNOLOJİLERİ FUARI

14-17 Kasım 2012 @Dongguan

SF CHINA

YÜZEY İŞLEME VE KAPLAMA FUARI

28-30 Kasım 2012 @Guangzhou

GÜNEY KORE

Welding Busan Korea (WBK)

KAYNAK, KESME VE LAZER KESİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

14-17 Kasım 2012 @Busan

HİNDİSTAN

Surface INDIA

YÜZEY İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

21-24 Kasım 2012 @Yeni Delhi

IHT

TAKIM TEZGAHLARI FUARI

7-9 Aralık 2012 @Madras

TAYLAND

Metalex

TAKIM TEZGAHLARI VE METAL İŞLEME FUARI

21-24 Kasım 2012 @Bangkok

JAPONYA

JIMTOF

TAKIM TEZGAHLARI FUARI

1-6 Kasım 2012 @Tokyo

ENDONEZYA

Machine Tool Indonesia

TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME VE KAYNAK TEKNOLOJİLERİ FUARI

5-8 Aralık 2012 @Jakarta



YENİ TÜRK TİCARET KANUNU UYUM KONTROL LİSTESİ

Firmanızın yeni Türk Ticaret Kanunu'na ne kadar uyumlu olduğunuzu test etmeniz için hazırladığımız bu liste sizlere pratik bir çözüm sunacak.

1	Açılış tasdiklerini içeren ticari defterlerin mevcudiyetinin tespit edilmesi (yevmiye, envanter, defteri kebir, yönetim kurulu karar defter, pay defteri, genel kurul müzakere ve karar defteri)	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
2	Ortakların ve yönetim kurulu üyelerinin (ve yakınlarının) şirkete borçlu olup olmadığına ilişkin inceleme yapılması, şartlara aykırı borçlanmalar varsa bunların derhal tasfiye edilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
3	Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından KOBİ ölçütlerinin belirlenmesi üzerine 60 günü aşan vadeli işlemlerin değerlendirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
4	Şirketler topluluğu yapısının (hakim şirket ve bağlı şirketler) belirlenmesi, bağlı şirketin hakim şirketin paylarına sahip olduğu veya karşılıklı iştirak yapılarının tespit edilip değerlendirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
5	Tek ortaklı şirket yapısının değerlendirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
6	Kayıtlı sermaye sisteminin değerlendirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
7	Avans kar dağıtım mekanizmasının değerlendirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
8	Tek üyeli yönetim kurulu yapısının değerlendirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
9	Limited şirket paylarının nama yazılı pay senedine bağlanmasının değerlendirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
10	Yönetim kurulu üyeleri ve yöneticilerin Yeni TTK hükümleri uyarınca muhatap olabilecekleri adli, idari para cezaları veya hapis cezalarıyla ilgili bildirimlerin yapılması ve şirket içi gerekli önlemlerin alınması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
11	Kayıtlı elektronik posta sistemine geçilmesinin planlanması halinde, sisteme geçiş için başvurular yapılması ve işlem yetkilisi belirlenerek imza sirküleri hazırlanması, güvenli elektronik imza kullanımı ile ilgili çalışmaların yapılması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
12	İmza sirkülerinin gözden geçirilmesi ve gerekli görülürse iç süreçlerin analiziyle yönetim yetkilerinin devrine dair yönetim kurulu iç yönergesinin hazırlanması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
13	Genel kurul iç yönergesinin hazırlanması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR

14	1 Ekim 2012 tarihine kadar anonim şirketlerin tüzel kişi ortaklarının temsilcisi olan yönetim kurulu üyelerinin istifa etmesi ve yeni atamaların yapılması, limited şirketlerde de anasözleşme ile veya ortaklar kurulu kararıyla müdürlerin kararlaştırılmadığı durumlarda tüm ortakların müdür sıfatına sahip olduğu durumlarda genel kurul toplantısıyla müdürlerin atanması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
15	1 Ekim 2012 tarihine kadar, her iki tarafın da tacir olmadığı ve bileşik faiz öngören cari hesap sözleşmelerinde bileşik faizin kaldırılmasına dair değişiklik yapılması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
16	1 Ocak 2013 tarihine kadar ikincil mevzuatın (Yönetmelik, tebliğ ve bakanlar kurulu kararı) yayımlanması beklenmeli ve Yeni TTK'nın uygulanması anlamında detaylar netleştirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
17	Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu düzenlemelerinin takip edilmesi ve şirket özelinde uygulama detayların belirlenmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
18	1 Ocak 2013 tarihinden itibaren münferit ve konsolide finansal tabloların hazırlanmasında TMS'nin uygulanmaya başlanması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
19	Kapanış tasdikine tabi Yevmiye Defteri ve Yönetim Kurulu Karar defterlerinin kapanış tasdiklerinin faaliyet dönemini sonunu takip eden ilk 3 ay içerisinde yapılması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
20	Bakanlar kurulu kararına istinaden bağımsız denetim yükümlülüğüne tabi şirketlerin tespit edilmesi ve 31 Mart 2013 tarihine kadar bağımsız denetçilerin genel kurul tarafından seçilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
21	Bağlı şirket raporlarının hazırlanması konusunda gerekli çalışmaların yapılması ve ilk raporların 31 Mart 2013 tarihine kadar hazırlanması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
22	Şirket bazında Yeni TTK'ya uyum anlamında esas sözleşme değişiklik önerileri oluşturulup değerlendirilmesi ve tadillerin 1 Temmuz 2013 tarihine kadar tamamlanması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
23	Anonim şirketlerde nama yazılı pay devirlerini red sebeplerini göstererek veya göstermeyerek sınırlandırmış bulunan anasözleşme hükümlerinin 1 Temmuz 2013 tarihine kadar değiştirilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
24	Bağımsız denetim yükümlülüğüne tabi şirketler için 1 Temmuz 2013 tarihine kadar internet sitesi oluşturulması ve zorunlu içeriğin herkesin erişimine hazır halde bulundurulması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
25	Şirket belgelerinde bulunması gereken kayıtlara uygun yeni belgelerin (tacirin işletmesiyle ilgili düzenlediği ticari mektuplar ve ticari defterlere yapılan kayıtların dayandığı belgeler) 1 Ocak 2014 tarihine kadar hazırlanması	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR
26	Basitleştirilmiş tasfiye usulünün uygulanabileceği şirketler varsa 1 Temmuz 2014 tarihine kadar bu usul için gerekli hallerin mevcudiyetinin tespit edilmesi	<input type="checkbox"/> EVET / <input type="checkbox"/> HAYIR



RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği	03 12 447 27 40.....	www.makinebirlik.com
Makine Sanayi Sektör Platformu	03 12 447 27 40.....	www.makinesektorplatformu.org
TURQUM	03 12 447 27 40.....	www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Ekonomi Bakanlığı	03 12 204 75 00.....	www.ekonomi.gov.tr
Maliye Bakanlığı	03 12 415 29 00.....	www.maliye.gov.tr
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	03 12 201 50 00.....	www.sanayi.gov.tr
Bakanlık Gümrük Müsteşarlığı	03 12 306 80 00.....	www.gumruk.gov.tr
Devlet Planlama Teşkilatı	03 12 294 50 00.....	www.dpt.gov.tr
İhracat Bilgi Platformu	03 12 417 22 23.....	www.igeme.org.tr
Makine Mühendisleri Odası	03 12 444 86 66.....	www.mmo.org.tr
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	03 12 218 20 00.....	www.tobb.org.tr
Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu	02 12 339 50 00.....	www.deik.org.tr
Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı	03 12 508 10 00.....	www.tika.gov.tr
Türkiye İstatistik Kurumu	03 12 410 04 10.....	www.tuik.gov.tr
Hazine Müsteşarlığı	03 12 204 60 00.....	www.hazine.gov.tr
TÜBİTAK	03 12 468 53 00.....	www.tubitak.gov.tr

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Akışkan Gücü Derneği	02 12 210 34 23.....	www.akder.org
Ambalaj Makinecileri Derneği	02 16 545 49 48.....	www.amd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği	03 12 232 06 40.....	www.anasder.org.tr
Araç Üstü Ekipman İmalatçıları Derneği	02 12 440 18 43.....	www.arusder.org
Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği	02 16 326 49 51.....	www.aysad.org.tr
Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği	02 12 609 06 35.....	www.besiadturkey.com
Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği	02 16 548 11 67.....	www.tevid.org
Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği	02 16 469 46 96.....	www.enosad.org
İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği	02 16 469 44 96.....	www.iskid.org.tr
İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği	02 16 467 09 46.....	www.isder.org.tr
Kazan ve Basıncılı Kap Sanayicileri Birliği	02 12 222 81 93.....	www.kbsb.org
Makine İmalatçıları Birliği	03 12 468 37 49.....	www.mib.org.tr
OSTİM Organize Sanayi Bölgesi	03 12 385 50 90.....	www.ostim.org.tr
Plastik Sanayicileri Derneği	02 12 444 20 85.....	www.pagder.org
Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği	03 12 433 77 88.....	www.sader.org.tr
Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği	02 12 552 76 60.....	www.temsad.com
Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği	02 16 324 94 36.....	www.tasiad.org.tr
Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği	03 12 419 37 94.....	www.tarmakbir.org
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği	03 12 440 83 63.....	www.tummer.org.tr
Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği	02 16 477 70 77.....	www.imder.org.tr
Türkiye Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği	03 12 255 10 73.....	www.pomsad.org.tr
Türk Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu	03 12 468 69 84.....	www.tumdef.org



moment^{EXPO}
in English



MPG LEFT THE MARK OF TURKISH MACHINERY ON EURO BLECH

MPG (MACHINERY PROMOTION GROUP) HAS ATTENDED EURO BLECH, THE BIGGEST AND MOST PRESTIGIOUS SHEET METAL WORKING TECHNOLOGY FAIR IN THE WORLD, AND IMPRINTED THE MOTTO “LET YOUR BUSINESS BLOOM WITH TURKISH MACHINERY” ON THE MINDS OF THE EXHIBITION ATTENDANTS AND VISITORS THROUGH ITS WIDESPREAD ADVERTISING CAMPAIGN.

MPG attended Euro Blech – 22nd International Sheet Metal Working Technology Exhibition organized between 23-27 October, 2012 in Hannover, Germany and directed the attention to Turkish machines through its advertising campaign that welcomes the guests in the baggage claim area at the airport and is seen at the main entrance gates to the fair and inside the fair hall. The 2012 edition of the biennial Euro Blech Fair hosted 522 companies from 39 countries. MPG opened a 63 square-meter stand in the 15th hall of the fair, which attracted 60500 visitors. Not limited to this area, the group gave advertisements designed with the motto “Let Your Business Bloom With Turkish Machinery” that were placed on the towers and the cube-shaped billboards at the main entrance gates to the fair and inside the fair hall, the buses shuttling within the fair area and many other points. The promotional activities, highly appreciated by foreign and local attendants and visitors, highlighted the assertiveness of Turkish machinery in the sheet metal working sector.

At the MPG stand, on the other hand, the multivision presentation promoting the Turkish machinery sector which was previously shown in Hannover Messe 2012 was constantly displayed in English and German. Furthermore, the MPG catalogue and CD featuring the list of Turkish machinery exporters, the first and second issues of the newsletter prepared for MPG and the contact infos of 52 companies that



want to sell distributorships in Germany, gathered upon the request of our member companies, were given out. Visitors to the MPG stand were also informed about the Turkish machinery sector.

PRESS MEETING BROADCAST LIVE

On behalf of MPG, Sevda Kayhan Yılmaz, MPG Germany Project Officer and Member of the Executive Board of the Machinery and Accessories Exporters Union, attended the fair that hosted 63 Turkish companies, 43 of them members of the Machinery and Accessories Exporters Union. Bahar Özcan, MPG personnel, and Emre Olguner,

Personnel of the Branch for Subsidies and Incentives for Fairs, informed the visitors to the MPG stand throughout the fair and organized the activities. On the other hand, a first was achieved at the press meeting held at the conference center of the fair for Turkish and German press members on October 23. The meeting, where Sevda Kayhan Yılmaz held a presentation on the Turkish machinery sector and answered the questions, was broadcast live on the internet. Within the context of the questions asked by the press members and via MPG’s twitter account and based on the presentations, MPG’s Germany Project was presented.

SPRING SECTOR CHANGING ITS SHELL

THE SPRING SECTOR, WHICH HAS GAINED A SIGNIFICANT POSITION IN THE TURKISH MACHINERY INDUSTRY, IS CHANGING ITS SHELL IN THE LIGHT OF THE DEVELOPMENTS EMERGING ESPECIALLY IN THE AUTOMOTIVE AND AGRICULTURE MACHINES. THE SECTOR PLAYERS, ENJOYING A BIG RISE, STARTED THEIR EFFORTS TOWARDS GATHERING UNDER AN ASSOCIATION AND THEY UNDERLINE THAT THEIR BIGGEST PROBLEM IS PROCUREMENT OF RAW MATERIAL.

The spring sector in Turkey is a huge field with a wide range of contributors from material suppliers to machinery industrialists, from manufacturers to coating experts. However, it is difficult to access the statistical data regarding the local spring manufacturers, our cover subject. While sector players point out that no sufficient statistics

have been prepared in this field yet, they underline that about 500 companies are active in the spring sector. Nevertheless, numerical statistics reveal the picture of a sector that has grown more than threefold in the last five years in terms of company number and amount of used material, succeeded a quick transition to mechanization and changed its shell with respect

to both its documents and personnel quality. In almost every city in Turkey, there are spring companies of various scales working to meet the needs of many sectors. However, this existing power is uncontrolled because no association has been formed in this field so far. Therefore, the companies in the sector are making a joint effort to unite under a single roof.



A MARKET VOLUME OF 350 MILLION DOLLARS

After 1960s and 1970s, the spring sector started 100% domestic manufacturing. Only after 1990s, however, did export attempts begin to gain prominence. Besides the automotive and railway sectors in the first place, furniture, heavy equipment, mining, construction, agriculture, iron and steel are among the sectors contributed by the Turkish spring industry through manufacturing. Estimated volume of the market, which contains nearly 50 big companies Turkey-wide, is approximately 350 million dollars. Thanks to the remarkable performance in the first half of the year, Turkey's steel manufacturing in the January-September period increased by about 8,4% and reached 27,1 million tons. However, companies do not have an easy access to steel, the main raw material of the spring sector. They supply raw material from cities such as İstanbul, Karabük, İzmir and Bursa and point out that this results in a longer time for raw material supply and increases the costs.



ADDRESS OF STRONG CONNECTIONS: BESİAD

IN OUR MSSP FOCUS SECTION, WHERE WE BRING TOGETHER THE MACHINERY INDUSTRY SECTOR PLATFORM (MSSP) MEMBER ASSOCIATIONS, UNIONS AND CHAMBERS WITH ACADEMICIANS AND COMPANY REPRESENTATIVES, WE KEEP INTRODUCING OUR MEMBERS AND LEARNING ABOUT THEIR ACTIVITIES FROM THE CHAIRMEN OF THEIR EXECUTIVE BOARDS. IN THIS ISSUE, OUR GUEST WAS MUSTAFA TECDELIOĞLU, CHAIRMAN OF THE EXECUTIVE BOARD OF THE COUPLING INDUSTRIALISTS' AND BUSINESSMEN'S ASSOCIATION (BESİAD).



Considering the historical process of manufacturing, how was the foundation process of BESİAD? Our association was founded on October 27, 2001. We have been serving the coupling elements sector since that date. After Turkey opened its doors to other countries during its globalization process, local import companies bought cheap, low-quality and defective articles from China. A sudden flow of non-invoiced sales and poor-quality products to Turkey started. As a result, unfair compe-

tion emerged in the sector. These being the circumstances, we thought about what we should do as manufacturers. So, we decided to found BESİAD.

Could you give us some information on BESİAD's member profile?

For membership, we only accept the companies engaged in manufacturing. As of today, BESİAD has 73 full members. Five or six of them are moulders, which are considered as a part of supply industry, and mac-

hinery providers. Other members include manufacturers.

What is the current state of your efforts within the scope of the anti-dumping program?

After a period consisting of our initial measures aimed at protecting the interests of our manufacturers, we keep working on our fourth measure program, which concerns anti-dumping, one of the topics included in our agenda. Among our practices regarding coupling elements are also our supervision practices issued in 2004 and revised in 2007 and 2012. Within a month or two months, we will launch an anti-dumping investigation regarding the coupling elements imported from China and Malaysia.

Could you mention the benefits brought along to the sector by BESİAD's efforts regarding raw material requirement?

In the past, 90 percent of the raw material we use was imported. Besides leading to manufacturers' loss of time, this restricted our competitiveness as it increased the costs. Today, however, 90 percent of the raw material used in each product can be provided by our domestic market. Four or five iron and steel factories have begun to manufacture coil iron. Investments have been made for these companies.

“ITU HAS BECOME THE MAIN BASE OF RESEARCHES”

AT THE LABORATORIES OF ITU FACULTY OF MECHANICAL ENGINEERING, WHERE RESEARCHES ARE CONDUCTED IN A WIDE RANGE OF FIELDS SUCH AS ELECTRIC VEHICLES, DIESEL ENGINES, TURBINES, PUMPS, SOLAR ENERGY SYSTEMS, BIOMECHANICS, NANOTECHNOLOGY AND ROBOTICS, STUDENTS GO ON WITH WORKS ON A PROJECT BASIS AND EFFORTS IN RESEARCH – DEVELOPMENT. WE INTERVIEWED ATA MUĞAN, DEAN OF THE FACULTY OF MECHANICAL ENGINEERING AT ITU, WHO POINTED OUT TO US THAT 35 LABORATORIES WITHIN THE FACULTY HOST RESEARCHES. IN OUR INTERVIEW, WE TALKED ABOUT THE EDUCATION OFFERED AT THE FACULTY AND THE MACHINERY INDUSTRY’S INTEREST IN COOPERATION.

One of the leading faculties in Turkey in the field of machinery engineering, ITU’s Faculty of Mechanical Engineering offers education within four programs. Language of instruction being English in 30% or 100% of courses, the faculty raises machinery and manufacturing engineers. Stating that the faculty is Turkey’s biggest machinery faculty in terms of both area and student population, Ata Muğan, Dean of the Faculty of Mechanical Engineering at ITU, commented on the faculty: “ITU Faculty of Mechanical Engineering was founded in İstanbul in 1944. We have around 2500 bachelor students, nearly 160 doctoral students and 450 master’s students. Our faculty is the biggest department of mechanical engineering in Turkey in terms of both area and student population.”

“ITU FACULTY OF MECHANICAL ENGINEERING IS ACCREDITED TILL 2017”

Within the scope of the accreditation program, students have the opportunity to work anywhere in the world after they graduate. Stating that such efforts are made at ITU’s mechanical engineering faculty as well, Muğan, mentioned the stages that play a role in deciding for the courses offered to students: “ITU has applied for ABET accreditation. Both machinery engineering and manufacturing engineer-



ing departments of our faculty are accredited till 2017, which means our program is internationally recognized.”

“WE REVISED OUR COURSES”

Muğan answered our questions about the necessity to make changes in the curriculum followed at universities and mentioned how they revised their course plans: “System dynamics and control is one of the courses offered in the 4th year. In fact, it ensures specialisation in mechatronics. We even revise its scope sometimes. Nowadays, we are planning to change its title so as to make it include mechatronics

besides or instead of system control. We revised our course programs to a great extent about 15 months ago. We introduced new courses about nanotechnology. During this revision, we also increased the number of optional courses on mechatronics. We added new courses on subjects emerging recently, such as electric cars, and hybrid vehicles. Another new subject in the field of nanotechnology and biomechanics is biomaterials. We started a course on this subject as well. All of these developments are results of our reviews, feedback and talks in our advisory board.”

**EXPORT FIGURES IN RESPECT TO THE ACTIVITY FIEL
OF THE MACHINERY AND ACCESSORIES**Source: All Exporter
Unions Database

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 OCTOBER 31, 2011			JANUARY 01 OCTOBER 31, 2011			[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	44,9	349,8	7,8	45,8	317,7	6,9	2,0	-9,2
TURBINES ,TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	9,2	189,8	20,6	9,1	240	26,3	-1,0	26,4
PUMPS AND COMPRESSORS	67,5	590,9	8,8	71,8	611	8,5	6,5	3,4
VALVES	35,4	329,9	9,3	39,7	370,7	9,3	12,1	12,4
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	371,5	1.860,9	5,0	629,3	2.822,2	4,5	69,4	51,7
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	25,7	228,9	8,9	29,3	242,6	8,3	14,2	6,0
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	39,3	304,8	7,7	42,8	318,1	7,4	8,9	4,4
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	57,4	383,5	6,7	58,4	397,5	6,8	1,6	3,6
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	67,6	319,7	4,7	95	453,4	4,8	40,5	41,8
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	30,8	161,5	5,2	43,3	219,9	5,1	40,6	36,2
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	215	872,8	4,1	219,2	886,3	4,0	2,0	1,5
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	6	50,4	8,3	4,8	44	9,2	-21,1	-12,6
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	265	927,8	3,5	296,1	970,9	3,3	11,7	4,6
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	42,2	239,9	5,7	40,7	226,8	5,6	-3,4	-5,5
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	1,1	6,5	5,5	1,2	6,1	5,1	2,3	-6,1
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	7,4	85,5	11,4	7,7	95,5	12,3	4,0	11,7
MACHINE TOOLS	73,2	517,1	7,1	78,3	552	7,0	6,9	6,7
OTHER MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	85,7	636,7	7,4	98,9	719	7,3	15,4	12,9
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	84,8	1.426,2	16,8	90,1	1.408,6	15,6	6,2	-1,2
OFFICE MACHINES	3,6	114,1	31,5	2,6	106,4	39,5	-25,7	-6,8
BEARINGS	9,5	106,4	11,2	8,4	92,3	11,0	-11,6	-13,2
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	7,1	282,6	39,3	11	409,6	37,1	53,4	44,9
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	4,2	107	25,1	4	90,9	22,3	-4,3	-15,0
TOTAL	1.555,2	10.093,8	6,5	1.928,6	11.602,6	6,0	24,0	14,9

Dalgakıran.

Denizcilik endüstrisinde

'Görünmeyen Gücünüz.'



Dalgakıran Marine Kompresörler

Wave Serisi

3 kademeli, direk akuple, ilk çalıştırma havası kompresörleri

- Düşük kompresyon sıcaklığı ile düşük operasyon maliyeti
- Direkt akuple motor-kompresör ile minimum tasarruflu kayıp
- 55 °C ortam sıcaklığında dahi sürekli çalışmaya uygun tasarım ve uygulama
- Makine dairesi koşullarına uygun küçük ve kompakt tasarım
- 2000 saat bakım aralıkları ile düşük bakım maliyeti
- Elektronik kontrol modülü içeren entegre elektrik panosu
- Drenaj ekipmanları ve susturucu, emek borumu içeren tam çözüm
- 50 her/60 Hz elektrifikasyonu uygun IP55 üslü motor
- Toplam Koruyucu Bakım hizmetimiz ile 5 yıl garanti



444 2012

www.dalgakıran.com

DALGAKIRAN

görünmeyen güç



Makine sektörünün gündemi ve arşivi bu adreste:

www.moment-expo.com

Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi Moment Expo 4. yılında biriktirdiği dev arşivi ve her ay yeni sayıları ile internet ortamında karşınızda. Makine ihracatı ve üretimi hakkındaki bu dev arşivden yararlanmak ve Moment Expo'nun yeni sayılarını takip etmek için www.moment-expo.com adresini tıklayabilirsiniz.



Moment Expo'nun dev arşivinde yer alan konuları anahtar kelime veya kategori araması ile saniyeler içerisinde bulabilirsiniz.

