

MART 2013 SAYI: 58

moment EXPO

MAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

"TARMAKBİR
SEKTÖRÜN
PAYDAŞLARINI
BİRLEŞTİRİYOR"

TÜRK
DÖKÜM SEKTÖRÜ
AVRUPA'NIN
4. BÜYÜĞÜ

MTG
WIN FUARI'NDA
YERİNİ ALDI



Taste
the
Engineering



**Layne
Bowler**

www.laynebowler.com.tr



Ekonomi
Rahat Kazanç
Başarı

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

ALMANYA İLE SEKTÖREL İŞBİRLİĞİMİZ FARKLI BİR EVREYE GİRİYOR

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile MTG olarak Almanya'ya bu denli önem vermemizin sebebi iki ülkenin makine sektörlerinin birbirine katacağı çok değer olmasından. Alman makine sektörü de bunun farkında. Çünkü Türkiye bölgenin parlayan yıldızı. Bu ışığı gördüler ve iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri artık farklı bir evreye doğru yöneltmek istiyorlar.

Türkiye ve Almanya sadece ekonomik ilişkileri ile değil tarihsel süreçleri ile de birbirine bağlanmış iki ülke. Milyonlarca Türk kökenli vatandaşı olan Almanya'ya istihdam yönünde sunduğumuz katkılar yıllar geçtikçe boyutlandı, çeşitlendi ve güçlendi. Günümüzde ise Almanya ile ekonomik faaliyetlerimiz farklı bir evreye geçiyor. Dünyanın içinden geçtiği çalkantılı dönemde büyümesini sürdüren Türkiye, emek yoğun sektörlerden teknoloji odaklı sektörlerle geçiş yapıyor. Alman makine sektörü de bunun bilincinde olarak Türkiye ile ekonomik ilişkilerini yeniden düzenliyor.

Türkiye'nin dış ticaret alanındaki en büyük partneri olan Almanya, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından partner ülke ve hedef pazar olarak belirlenmişti. Bu kararı almamızın ardından Almanya pazarında daha etkin olmak için projelerimizi yoğunlaştırdık. Dünyanın en önemli makine ve endüstri fuarlarında Türk makinelerinin ulaştığı kalite ve yetkinlik seviyesini vurguladık. Almanya'nın endüstri bölgeleri olan Kuzey Ren Vestfalya ve Baden-Württemberg Eyaletleri'ne yönelik roadshow ve ticari gezi programları düzenledik. Ayrıca PR çalışmaları ve lobi faaliyetleri ile Almanya'da Türk makinecilerinin sesinin daha gür çıkmasını sağladık. Son olarak ise Hannover Messe 2013'te yerimizi alarak, yaygın reklam kampanyamız ve MTG info standımızla Türk makine sektörünün tanıtımına devam ediyoruz.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile MTG olarak Almanya'ya bu denli önem vermemizin sebebi ise iki ülkenin makine sektörlerinin birbirine katacağı çok faydanın olmasından. Artık Alman makine sektörü de bunun farkında.

Avrupa'nın beşinci büyük makine üreticisi olan Türkiye ilerleyen yıllarda da gelişimini sürdürecektir. Bu gelişimde Almanya'nın da çok önemli katkısı olacağından tanıtım faaliyetlerimiz hız kesmeden devam edecek. 2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatı hedefimize teknoloji odaklı üretim yapmamızın yanı sıra Almanya ile dış ticaretimizi de sürekli artırarak ulaşacağız.



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 İLE OWL YETKİLİLERİ İSTANBUL'DA BİR ARAYA GELDİ
- 10 **GÜNDEM** MTG, WIN FUARI'NDA YERİNİ ALDI
- 14 **GÜNDEM** EKONOMİ BAKANLIĞI'NDAN MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN PRESTİJLİ FUAR DESTEĞİ
- 18 **GÜNDEM** BADEN-WÜRTTEMBERG EKONOMİ BAKANI'NDAN MTG'YE İADEYİ ZİYARET
- 19 **GÜNDEM** TÜRK TARIM SEKTÖRÜ KONYA'DA BULUŞTU
- 20 **SEKTÖRDEN** "YENİ ÜRÜNLERİMİZ 2013 YILI SONUNDA HAZIR"
- 24 **SEKTÖRDEN** "AVRUPA STANDARTLARINDA MAKİNELER ÜRETİYORUZ"
- 28 **KAPAK** TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜ AVRUPA'NIN 4. BÜYÜĞÜ
- 42 **MSSP FOCUS** "TARMAKBİR SEKTÖRÜN PAYDAŞLARINI BİRLEŞTİRİYOR"
- 50 **ÜLKELERDEN** PASİFİK OKYANUSUNDAN DÜNYAYA UZANAN KÖPRÜ: YENİ ZELANDA
- 58 **AKADEMİ** "BİLİMİ SANAYİDEN AYRI DÜŞÜNEMEYİZ"
- 64 **JUNIOR** YERKÖY LİSESİ'NDEN ULUSLARARASI BAŞARI
- 66 **POZİTİF** "ÖNCELİKLE BU SEKTÖRÜ SEVMEK GEREKİR"
- 68 **TARİH** İLK BİLGİSAYAR PROGRAMI NASIL GELİŞTİRİLDİ?
- 72 **NOSTALJİ** TÜRKİYE'NİN 55 YILLIK PANCAR MOTOR SERÜVENİ
- 74 **MAKALE** YATIRIM, DIŞ TİCARET STRATEJİLERİ VE PAZAR İSTİHBARATI
- 77 **GÖSTERGELER** YILIN İKİNCİ AYINDA MAKİNE İHRACATIMIZ 2 MİLYAR DOLARI AŞTI
- 87 **RAKAMLAR**
- 88 **FUARLAR**
- 90 **ADRESLER**
- 91 **MOMENT in ENGLISH**





pözitif

"ÖNCELİKLE BU SEKTÖRÜ
SEVMEK GEREKİR"

66



MSSP FOCUS
"TARMAKBİR SEKTÖRÜN
PAYDAŞLARINI
BİRLEŞTİRİYOR"

42

kapak



moment
EXPO

in English

92

FOURTH GREAT OF
EUROPE:
TURKISH FOUNDRY
SECTOR

94

MACHINERY
PROMOTION GROUP
TAKES ITS PLACE AT WIN
FAIR

95

"TARMAKBİR BRINGS
TOGETHER ALL
PARTICIPANTS OF THE
SECTOR"



**TUGAY
SOYKAN**

MAKİNE SEKTÖRÜ HAREKETLİ BİR AYI GERİDE BIRAKTI

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Mart ayını da hareketli geçirdi. WIN Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuarı'nda çeşitli etkinliklere imza atan MTG, 34 ülkeden 37 temsilcinin katıldığı alım heyeti organizasyonu da fuarın Türk ekonomisi açısından daha verimli geçmesine katkıda bulundu. WIN Fuarı ve sektöre yön veren önemli isimlerin organizasyonla ilgili değerlendirmelerini bu sayımızda bulabilirsiniz.

Mart sayımızın sektörden bölümünde Özbekoğlu Makina Genel Müdürü Mustafa Şen ve Başaran Eller Makina Müşteri İlişkileri Yöneticisi Erdiñ Küçük Ateş ile hem sektörün durumu hem de firmalarının ihracata kattığı değeri irdeleyen bir röportaj gerçekleştirdik.

MSSP Focus bölümümüzün bu ay ki konuğu ise TARMAKBİR'di. Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye dernekler içinde mazisi en eski ve köklü yapılanmalardan biri olan Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği üyeler arası koordinasyonu sağlamanın yanında, sanayici-kamu ilişkisini sıcak tutuyor. Birliğin çalışmalarıyla ilgili okurlarımızı bilgilendiren Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Tekbaş, 2013 yılına yönelik sektörel beklentilerini de paylaştı.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarda ise okuyucularımıza Özyeğin Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü kapılarını açıyor, ODTÜ Robot Günleri kapsamında düzenlene yarışmada uluslararası başarıya imza atan Yerköy Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi öğrencilerinin projelerini inceliyoruz. 58'inci sayımızın Pozitif bölümünde ise sorularımızı Sumak Pompa Dış Ticaret Müdürü Pelin Çoruk yanıtıyor. Türkiye'de bir dönemin efsane olmuş; Pancar Motoru ve Etimesgut Uçak Fabrikası araştırmalarımızı da keyifli okuyacağınızı düşünüyoruz.

Mart ayının kapak konusu ise Avrupa'nın 4'üncü büyüğü konumuna yükselen "Türk Döküm Sektörü". Türkiye döküm üretiminde 2011 yılı rakamlarına göre, Almanya, Fransa ve İtalya'nın ardından Avrupa'da dördüncü sıraya yükseldi. Dünya genelinde ise 13'üncü sırada kendine yer bulan "Türk Döküm Sanayi", gelişimini sürdürüyor. Makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların ay sonu ihracat göstergelerine de kapsamlı olarak yer verdiğimiz Moment Expo'nun 58'inci sayısıyla sizleri 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, Eriñ TARHAN, Berna BILGIN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

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

EDITÖR
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedy.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNCÜ (volkan@origamimedy.com)

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
info@origamimedy.com

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT
Merve ÖZSERBES

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 CİLT
APA Uniprint
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, Hadımköy - İstanbul Caddesi, No: 159
34555 - İstanbul - Türkiye
Telefon: 0 212 798 28 40 pbx
www.apa.com.tr

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

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

Hidrolik Kombine Makaslar
Hidrolik Punch Makinaları

HKM 175



Hidrolik Kombine Makaslar

- HKM 60
- HKM 55
- HKM 65
- HKM 85
- HKM 115
- HKM 175

Hidrolik Punch Makinaları

- HPM 65
- HPM 85
- HPM 115
- HPM 175
- HPM 65-85-115-175 DP
- HPM 30 FTC
- HPM 85 NC
- HPM 85-115-175 CNC
- HKM-HPM 115 NC

Hidrolik Kombine Makas ile Yapılabilen İşler

 Sac Delme ve Çentik Açma



 L Profil
(Köşebent)



 T Profil



 Lama



 Mil



 Kare Mil



ŞAHİNLER METAL ENDÜSTRİ A.Ş.

İzmir Yolu 22.km, Mümin Gençoğlu
Cad. 16285 BURSA / TÜRKİYE
Tel : +90 224 470 01 58
Fax : +90 224 470 09 05
info@sahinlermetal.com

www.sahinlermetal.com



MTG VE OWL YETKİLİLERİ İSTANBUL'DA BİR ARAYA GELDİ

MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG) İLE OSTWESTFALENLİPPE-MAKİNE VE İNŞAATÇILARI BİRLİĞİ (OWL) YETKİLİLERİ 19 MART GÜNÜ İSTANBUL'DA DÜZENLENEN TOPLANTI İLE BİR ARAYA GELEKEREK TÜRK VE ALMAN MAKİNE SEKTÖRLERİNİN İŞBİRLİĞİNİN DAHA DA GELİŞTİRİLMESİ İÇİN GÖRÜŞMELERDE BULUNDU.



Makine Tanıtım Grubu (MTG) ev sahipliğinde İstanbul'da 19 Mart tarihinde gerçekleştirilen MTG ve OWL işbirliği toplantısında Türk ve Alman makine sektörlerinin daha iyi pazar koşullarına nasıl ulaşabilecekleri istişare edildi. Her

iki kurumunda karşılıklı sunumlar gerçekleştirdi ve işbirliği olanaklarının artması yönünde fikirlerini beyan etti. MTG Yönetim Kurulu Üyesi ve Almanya Proje Sorumlusu Sevda Kayhan Yılmaz'ın başkanlık ettiği toplantıya OWL Başkanı Hans-Dieter Tenhaef, Yönetim Kurulu Üyeleri Dr.

Christoph von der Heiden ve Prof. Dr. Jochen J. Steil ile Dernek Müdürü Gerald Pörschmann katıldı. Ayrıca Makine Sanayii Sektör Platformu Üyesi ENOSAD Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu, İMDER Genel Sekreter Yardımcısı Abdullah Tuncer ve PAGDER Makine Sektör



Sorumlusu Burç Angan toplantı da yer aldı.

“AMACIMIZ ALMANYA’NIN MAKİNE İTHALATINDAN YÜZDE 5 PAY ALMAK”

Toplantının açılış konuşmasını yapan ve Türk makine sektörü ile MTG’nin Almanya faaliyetleri hakkında bir sunum gerçekleştiren Sevda Kayhan Yılmaz, Almanya’ya yönelik ticaret heyetleri, basın toplantıları, PR çalışmalarını, fuar katılımları ve eyaletlere yönelik roadshow ve ticari gezi programları düzenlemeye devam ettiklerinin altını çizerek, MTG Yönetim Kurulu Üyeleri ve Birlik uzman kadrosu ile birlikte Almanya’da makine sektörümüzün etkinliğini artırmaya çalışıyoruz, dedi.

Tüm bu çabaların nedeni ise Almanya’nın en fazla makine ihracatı yaptığımız ülke olması değil diyen Yılmaz sözlerine şu şekilde devam etti: “MTG parter ülke olarak belirlediği Almanya ile birlikte tüm dünyaya makine satmanın yollarını ararken; aynı zamanda 2023 yılında Türkiye’nin Almanya makine ithalatındaki payını yüzde 5’e çıkarmaya çalışıyor.”

MTG’NİN ALMANYA HEDEFLERİ

Ülkemiz potansiyeli düşünüldüğünde, Türk makine firmalarının Alman

muhatapları ile yeni iş ortaklıkları kurmalarının her iki ülke açısından da önemine değinen Yılmaz, Almanya üzerinden üçüncü ülkelere ihracat yapmanın, her şeyden önemlisi de Almanya gibi bir ülke ile makine sanayi alanında çok yönlü ilişkileri geliştirmenin MTG’nin hedefleri arasında yer aldığını sözlerine ekledi. Yılmaz, Türk ve Alman makine sektörlerinin işbirliklerinin daha da artması gereken yönlerini ise şu şekilde maddelendi: “Birincisi, Türk ve Alman firmalarının karşılıklı müşteri olmaları. İkincisi, yatırım imkanlarının araştırılması. Üçüncüsü, başka ülkelere yönelik ticari faaliyetlerde ortak hareket edilmesi. Dördüncüsü, her iki ülkede de makine sektörlerinin etkinliklerinin artırılması. Beşincisi ise ortak eğitim programlarının düzenlenmesi.”

Nisan ayında düzenlenecek olan Hannover Messe 2013 için MTG’nin çok kapsamlı bir reklam ve etkinlik kampanyası düzenlediğinin de belirtildiği toplantı, OWL yetkililerinin sunumları ile devam etti. Ayrıca MSSP üyesi kurumların yetkilileri de kendi sektörlerine yönelik Almanya ile işbirliğinin geliştirilmesi yönündeki fikirlerini paylaştılar.





MTG, WIN FUARI'NDA YERİNİ ALDI

MAKİNE TANITIM GRUBU VE BİRLİĞİMİZ WIN ULUSLARARASI ENDÜSTRİYEL OTOMASYON FUAR'INDA ÇEŞİTLİ ETKİNLİKLERE İMZA ATTI. FUARIN İLK GÜNÜ VDMA, PRODUKTION NRW VE MTG ORTAKLIĞI İLE "ROBOTİK VE OTOMASYON SEMPOZYUMU" GERÇEKLEŞTİRİLDİ. AYRICA 34 FİRMADAN 37 TEMSİLCİNİN KATILDIĞI ALIM HEYETİ ORGANİZE EDİLDİ. MTG, "VIP LOUNGE" İLE DE YERLİ VE YABANCI SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİ AĞIRLADI, GÖRÜŞMELER YAPTI.

WIN Uluslararası Endüstriyel Otomasyon Fuarı 21-24 Mart 2013 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Montaj & Taşıma Sistemleri, Doğrusal Konumlama Sistemleri, Robot teknolojisi, Endüstriyel Görüntü İşleme Sistemleri, Kontrol Sistemleri, PLC, SCADA, Sensör ve Hareket Sistemleri (Aktuatörler), Endüstriyel PC'ler, Haberleşme, Ağlar ve Field Bus Sistemleri, Gömülü Sistemler, Ölçme ve Test Sistemleri, Endüstriyel Otomatik Bilgi Yakalama ve Tanımlama Sistemleri, Endüstriyel IT ve Yazılımlar, Lazer Teknolojisi, Endüstriyel Bina Otomasyon Sistemleri, Otomasyon Servisleri konularının işlendiği fuarda 1.845 katılımcı yer aldı ve fuar yaklaşık 117 bin kişi tarafından ziyaret edildi.

WIN Fuarı başta Ekonomi Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, TOBB, OAİB, KOSGEB ve VDMA olmak üzere 30'u yabancı, 83 kurum ve kuruluş tarafından destekleniyor.

Fuarın ilk günü VDMA, Produktion NRW ve MTG ortaklığı ile "Robotik ve Otomasyon Sempozyumu" gerçekleştirildi. Sempozyumda Türk ve Alman firmalarından yetkililer yaptıkları sunumlarda pazara sundukları ürünler ve sektör hakkında bilgi verdiler.



“ALIM HEYETİ PROGRAMI”

T.C. Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda ve OAİB Genel Sekreterliği organizasyonunda 19 – 22 Mart 2013 tarihleri arasında WIN 1. Faz Fuarı ile eşzamanlı bir Alım Heyeti Programı gerçekleştirildi. Söz konusu Alım Heyeti Programı'na Arnavutluk, Cezayir, Hırvatistan, Irak, İran, Karadağ, Özbekistan, Senegal, Sırbistan, Tunus ve Umman Sultanlığı'ndan 34 firmanın 37 adet temsilcisi katıldı. 20 Mart 2013 tarihinde İstanbul'da yabancı firma temsilcileri ile Türk firma temsilcilerinin birebir görüşme imkanı buldukları ikili iş görüşmeleri yapıldı. 21 Mart 2013 tarihinde yabancı konukların, Beylikdüzü TÜYAP Fuar Alanı'nda düzenlenen, WIN 1. Faz Fuarı'nı ziyaret etmeleri, sergilenen ürünler hakkında bilgi almaları ve Türk firma yetkilileri ile görüşmeleri sağlandı.

“SEKTÖRÜN İHRACATI SON 10 YILDA YEDİ KAT ARTTI”

Fuarın açılış töreninde konuşma yapan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı ve Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Serol Acarkan, Türk makine sektörünün dünya ölçeğinde önemli bir noktaya ulaştığının altını çizerek, sektörün ihracat hedefinin dünyada ilk 10, Avrupa'da ise ilk beş ülke arasında yer alabilmek olduğunu belirtti.



Makine ihracatının gelişimi adına çalışmalarını kararlılıkla sürdürdüklerini ifade eden Acarkan, özetle şunları söyledi: “18 yıldır kesintisiz düzen-

lenen WIN Fuarları Türk endüstrisinin heyecanla beklediği en önemli organizasyonlar arasındadır. Her türlü yeniliğin bir arada ziyaretçilere sunulduğu bu fuar, Türk firmalarının da yabancı rakipleri karşısında gelmiş olduğu noktayı görme imkanı sağlayacaktır. Türk makine sektörü dünya ölçeğinde önemli bir noktaya ulaşmasından memnuniyet duyuyoruz. Makine imalat sanayi dünyada olduğu gibi Türkiye'nin sanayileşmesinin itici gücüdür ve ülkemizin gelişiminin temel taşı olmaya devam edecektir. Türk makine sektörünün ihracatı son 10 yıl içinde yedi kat artarak 13 milyar dolar seviyesine ulaştı. 200 ülkeye ihracat gerçekleştiren sektörümüz, 2012 yılında başlıca ihracat pazarları arasında yer alan Almanya, İngiltere, ABD, Fransa gibi dünyanın dev sanayilerine makine satabilen bir noktaya geldi. Makine ihracatında Türkiye 2001-2011 yılları arasında dünya genelinde 35'inci sıradan 27'nciliğe, Avrupa'da ise 18'incilikten 15'inciliğe yükselme başarısı göstermiştir. Şu





ana kadar elde ettiğimiz başarılar da sektör firmalarının gayretlerinin etkisi büyüktür. Hedefimiz; dünyada ilk 10, Avrupa’da ise ilk beş ülke arasında yer alabilmektir. Özellikle yüksek teknolojiye sahip, yüksek katma değer ortaya koyan ürünlerle sektörümüzün gelişmiş ülkeler arasında yerini almasını amaçlıyoruz. Bu hedefler doğrultusunda TÜBİTAK ile işbirliğine büyük önem veriyoruz.

Son yıllarda TÜBİTAK ile işbirliği yapan sektörler arasında makine imalatçıları açık ara öndedir. Makine sektörü destek programları ve Ar-Ge projelerinde yüzde 30’luk pay ile ilk sıradadır. Türkiye’nin 2023 yılı hedefi olan 500 milyar dolarlık ihracattan 100 milyar dolarlık kısmının, Türk makine sanayi tarafından gerçekleştirileceğine inanıyoruz. Gerek Makine ve Aksamları İhracatçıları

Birliği gerekse de Makine Tanıtım Grubu olarak ihracata yönelik sorunları çözmeye adanmışlıkla çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Bu çerçevede uluslararası fuarlara katılım ve tanıtım faaliyetlerinin yürütülmesine önem verilmektedir. WIN Fuarı kapsamında da birliğimiz tarafından alım heyeti organizasyonu düzenlendi. WDMA ile düzenlediğimiz Otomasyon Sempozyumu’da sektörün bilgilendirilmesi açısından yararlı olacaktır. Gelişmiş sanayilere yönelik ihracat çalışmalarımıza bu tip fuar organizasyonlarının destek olmasını bekliyoruz.”

MAKİNE SEKTÖRÜNDEKİ ÜRETİCİLER BİR ARADA

WIN Automation Fuarı kapsamında birçok yerli ve yabancı firma, 10 salon ile toplam 30 bin metrekaresinin üzerinde kapalı alanda ürünlerini ziyaretçilere sunma fırsatı buldu. Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çin, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Güney Kore, Hindistan, Hollanda, Japonya, İspanya, İsviçre, İtalya, Portekiz, Polonya, Romanya, Tayvan, Ürdün ve Yunanistan’dan gelen çok sayıda katılımcı firma fuarda boy gösterdi. Özellikle Almanya, Japonya, Güney Kore, ve İtalya ülke pavilyonlarıyla fuarda yer aldı.





FARUK AKSOY
İSDER GENEL SEKRETERİ

“İSDER'E DÜŞEN METREKARE ARTMALI”

Türk makine sektörünün 2023 yılındaki 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmesi için bu tip fuarlar çok önemlidir. Fuarlar ayrıca Türk makinesinin eksik yönlerini görmesi ve dünya pazarlarıyla ilişki kurması açısından da çok faydalıdır. 20 yıldır süre gelen WIN, makine sektöründe dünyanın en etkili fuarlarından biri. Geçtiğimiz sene fuarda 83 farklı ülkeden 2 bin 857 katılımcı yer alırken, fuarı 75 bin 699 kişi ziyaret etti. Fuara sadece 22 üye firma ile katılabıldık. Bizim talep ettiğimiz fuar alanı 3 bin 500 metrekare olmasına rağmen sadece 2 bin 400 metrekarelik bir alandan faydalanabildik. Umarız önümüzdeki yıllarda İSDER'e düşen metrekare artar ve daha fazla üyeyle bu fuarda yer alırız.



ABDULLAH PARLAR
AKIŞKAN GÜCÜ DERNEĞİ
PROJE YÖNETİCİSİ

“FUAR İKİ YILDA BİR DÜZENLENMELİ”

WIN Fuarları Türkiye'nin hidrolik, pnömatik alanında faaliyet gösteren çok sayıda katılımcı firmanın bir araya geldiği önemli bir organizasyondur. Üyelerimizin yanında dernek olarak fuardaki yerimizi aldık. 72 üyemizi temsil ediyoruz. Bu yıl WIN Fuarı'na 15 civarında üyemiz katıldı. Nitelikli fuar organizasyonlarının sektöre etkileri tartışma götürmez. Fuarlar yapılırken düzenlendiği bölgenin yapısıyla birlikte, üreticilerin mevcut durumlarının da iyi tespit edilmesi gerekiyor. Temsil ettiğimiz üyelerimizin ağırlıklı görüşü WIN gibi kapsamlı organizasyonların iki yılda bir düzenlenmesi yönünde. Ayrıca fuar alanı açısından hala istenilen düzeyde değil ve bazen üyelerimiz fuarlarda kendilerine uygun bir yer bulamakta zorlanıyor.



OKAN ARAS ÜÇGE DEPO RAF SİSTEMLERİ YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ

“NİTELİKLİ ORGANİZASYONLARI DESTEKLİYORUZ”

WIN Fuarları'na 10 yıldır kesintisiz katılım göstermekteyiz. Organizasyon uluslararası ölçekte düzenleniyor olması nedeniyle de sektörde faaliyet gösteren firmalar için ayrı bir öneme sahip. Müşterilerimizle bir araya gelerek yeni ürünlerimizi kısa süre içerisinde sergileyebilmekten memnuniyet duyuyoruz. İnternetin yaygınlaşmasıyla fuarlara olan ilginin azalacağı yönündeki beklentinin doğru çıkmadığını düşünüyorum. Müşterilerle birebir temas

kurmak, yeni sergilenen ürünleri müşterilerin görüp hissetmesi açısından fuarlar hala önemini koruyor. Firma olarak Türkiye'de düzenlenen nitelikli fuarları destekliyoruz, desteklemeyi de sürdüreceğiz. Fuarlarda mevcut müşterilerimize sektörde tüm gücümüzle var olduğumuzu gösteriyor ve yeni iş bağlantılarıyla potansiyelimizi arttırıyoruz. Ayrıca sektörel saygınlığımız açısından da yeni ürünlerle böyle bir ortamda bulunmak son derece önemli.



HAKAN AKÇALAR
MEKA PNÖMATİK
GENEL MÜDÜRÜ

“TÜRKİYE'DEKİ FUARCILIK ANLAYIŞI GELİŞİYOR”

Fuar organizasyonlarına sıklıkla katılıyoruz. WIN Fuarı'na birkaç yıldır ara vermiştik. Fakat bu sene piyasaya sunduğumuz yeni ürünlerimizi sergilemek amacıyla katılım gösterdik. Zaten yeni ürün sergilemeyecekseniz fuarlar sadece müşterilerinizle buluşma platformunun ötesine geçmiyor. Türkiye'deki fuarcılık anlayışı hizmet açısından gelişim gösteriyor. Fuar şirketleri gerek hizmet çeşitliliği gerekse katılımcıların niteliği ve niceliği açısından son yıllarda istenilen seviyeye yaklaştılar. Uluslararası ölçekte düzenlenen fuarlarımız hem Türk hem de yurtdışından gelen ziyaretçilerle iş kontakları kurma açısından son derece yararlı. Sektörün gelişmesine paralel olarak Türkiye'ye olan ilgi de artışı gözlemliyoruz.



SERKAN KAYA
ERSE MAKİNE
SATIŞ MÜDÜRÜ

“ÜRETİM ARTIŞI OLUMLU YANSIDI”

Türkiye'deki nitelikli fuarlara katılarak firmamızı temsil ediyoruz. WIN Fuarı'na ikinci kez katıldık. Fuarlar sektörel iletişimi artırma yönünde önemli girişimlerdir. Firmamız adına geçen yıl çok faydalı fuarlar geçirdiğimizi söyleyebilirim. Özellikle çok iyi yurt dışı bağlantılar kurduk. Sektörün geneline hitap eden fuarlar firmamız açısından son derece faydalı. Son yıllarda Türkiye'de artan üretimle birlikte fuarlardan sağlanan yarar üst düzeylere çıkmaya başladı. Sektör profesyonellerinin bir araya geldiği bir platform olmakla birlikte yeni ürünlerin müşteriyle buluştuğu bir ortam. Fuarlar yapı ve nitelik açısından son derece gelişti. Yurt dışı fuarlara da katılan biri olarak rahatlıkla söyleyebilirim ki Türkiye'de düzenlenen organizasyonların Avrupa'dakilerden hiçbir eksiği yok.



BADEN-WÜRTTEMBERG EKONOMİ BAKANI'NDAN MTG'YE İADEYİ ZİYARET

ALMANYA BADEN-WÜRTTEMBERG EYALETİ EKONOMİ BAKANI DR.NİLS SCHMİDT TÜRKİYE GEZİSİ KAPSAMINDA 26 MART TARİHİNDE KONYA'YI ZİYARET ETTİ. TÜRKİYE MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ, İŞBİRLİĞİ OLANAKLARI İLE MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG) FAALİYETLERİ VE KONYA MAKİNE SEKTÖRÜ HAKKINDA BİLGİLER ALDI.

Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından 3-7 Aralık 2012 tarihleri arasında düzenlenen Baden-Württemberg Eyaleti Roads-how programı kapsamında Ekonomi Bakanı Dr.Nils Schmidt ile görüşülmüştü. Bu görüşmeler sırasında 2013 yılı Mart ayında Türkiye'ye geleceğini ve Konya makine sektörü ile MTG'nin faaliyetleri hakkında daha kapsamlı bilgiler alacağını belirten Ekonomi Bakanı 26 Mart tarihinde Konya'ya geldi. Ekonomi Bakanı'na Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz eşlik etti. Ziyarete katılan 30 kişilik heyet çeşitli makine firmalarını gezerek Konya makine üretimi hakkında bilgi sahibi oldu. Geziye VDMA'nın Stuttgart



yöneticisi Ulrich Hermani 'de katıldı. Aynı zamanda Sevda Kayhan Yılmaz

Türk makine sektörünün ve MTG'nin faaliyetleri ile amaçlarını anlatan bir sunum gerçekleştirdi. MTG sunumunun referans olarak ilerleyen zamanlar da sürekli kullanacaklarını belirten Ekonomi Bakanı, MTG'nin işbirliği olanaklarını ve hedeflerini çok net bir şekilde ortaya koyduğunu belirtti. Konya Ticaret Odası'nı ziyaret eden heyetin onuruna akşam yemeği organize edildi.

Almanya'nın makine ithalatından yüzde 5 pay almayı hedefleyen MTG'nin partner ülke olarak belirlediği Almanya ile karşılıklı görüşmelerin her iki ülkede de süreklilik arz edeceğini toplantılarda altı çizilen konu oldu.



TÜRK TARIM SEKTÖRÜ KONYA'DA BULUŞTU

TARIM VE HAYVANCILIK SEKTÖRLERİNİ BİR ARAYA GETİREN KONYA TARIM 2013 VE KONYA HAYVANCILIK 2013 FUARLARI 12 MART'TA YOĞUN KATILIMLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Konya 11'inci Uluslararası Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı (KONYA TARIM 2013) ile Hayvancılık Ekipmanları ve Süt Endüstrisi Fuarı (KONYA HAYVANCILIK 2013) eş zamanlı olarak KTO-TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde düzenlendi. TÜYAP Konya Fuarcılık tarafından Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Derneği (TARMAKBİR) işbirliğiyle gerçekleştirilen organizasyona başta Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı başta olmak üzere birçok kurum ve kuruluş destek verdi.

70 BİN METREKARE SERGİLEME ALANIYLA YÜZDE 20 BÜYÜME

28 ayrı ülkeden bin 500 markanın temsil edildiği fuarın açılışında; Konya Valisi Aydın Nezh Doğan, Adalet ve Kalkınma Partisi Konya Milletvekili Hüseyin Üzülmöz, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Tahir Şahin, Konya Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Namık Köklüsoy, Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Teke, İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürü Seyfettin Baydar hazır bulundu.

2013 yılında 70 bin metrekarelik sergileme alanına yayılan Konya Tarım-Hayvancılık Fuarları yüzde 20'lik bir büyüme kaydetti. 28 ülkeden bin 500 marka, 600 firma ve firma temsilciliğinin yer aldığı organizasyon, 39 ülke ve 75 farklı şehirden gelen ziyaretçilere ev sahipliği yaptı. Yurt içi ile yurt dışında gerçekleştirilen etkin tanıtım ve pazarlama faaliyetleri neticesinde Türk tarım sektörünün en önemli buluşma noktası haline geldi.



2012 yılında 30 ülkeden 590 firmanın katılımı ile gerçekleştirilen etkinliğe bu yıl 28 ülkeden 500 firma ilgi gösterdi. Başta; A.B.D, Almanya, Arnavutluk, Azerbaycan, Belçika, Brezilya, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Çekoslovakya, Ermenistan, Fas, Gürcistan, Hollanda, Hindistan, Gana, Irak, İran, İrlanda, İspanya, K.K.T.C., Kazakistan, Karadağ, Kamerun, Libya, Makedonya, Mısır, Özbekistan, Senegal, Sırbistan, Slovenya, Pakistan, Romanya, Rusya, Tunus, Ürdün, Ukrayna ve Yunanistan gelen alım heyetleri ise fuar kapsamında katılımcılarla bir araya geldi.

SEKTÖRÜN TANITIMINA VE İHRACATA KATKI

Fuar süresince gerçekleştirilen

çok sayıda etkinlik ve konferansın yanı sıra TÜYAP Konya bu yıl, 'Konya Sanayi Odası Avrupa İşletmeler Ağı' işbirliğiyle 'Uluslararası İkili Ticari İş Görüşmeleri' platformunu hayata geçirdi. Organizasyon çerçevesinde başta Avrupa olmak üzere, Latin Amerika ülkeleri, Ortadoğu, Kafkaslar ve Orta Asya Cumhuriyetleri'nden gelen yabancı konuklar fuar katılımcılarıyla bir araya getirilerek Türk Tarım sektörünün yurtdışı tanıtımına ve ihracatına da olumlu katkılar sağlandı. Ayrıca bu yıl ilk kez Konya Tarım 2013 Fuarı ile eş zamanlı hayvancılık ihtisas dalı olarak gerçekleştirilen Konya Hayvancılık Fuarı, 4 gün boyunca sektörden çok sayıda profesyonelin buluşma adresi oldu.



EKONOMİ BAKANLIĞI'NDAN MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN PRESTİJLİ FUAR DESTEĞİ

MAKİNE FİRMALARININ ULUSLARARASI FUARLARA BİREYSEL KATILIMLARININ TEŞVİK EDİLMESİ VE İHRACATLARININ ARTIRILMASI AMACIYLA EKONOMİ BAKANLIĞI TARAFINDAN BELİRLENEN PRESTİJLİ FUARLAR LİSTESİNDE YER ALAN FUARLARA YÜZDE 50 ORANINDA DESTEK SAĞLANIYOR. FUAR HEDEF PAZAR OLARAK BELİRLENEN 15 ÜLKE ARASINDA İSE DESTEK TUTARI YÜZDE 70 SEVİYESİNE ULAŞIYOR.



Yurt dışında gerçekleştirilen fuar katılımlarının desteklenmesi, Para, Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 23 Ocak 2009 tarihli ve 2009/11 sayılı kararına istinaden hazırlanan 2009/5 sayılı tebliğ kapsamında gerçekleştiriliyor. Tebliğ'in amacı; sektör firmalarının yurt dışında düzenlenen ulusla-

rarası fuarlara bireysel katılımların sağlanması ile ihracatının artırılmasıdır. Söz konusu desteklerden Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirketler (kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatifler), yurt dışı fuar organizasyonu düzenlemek için görevlendirilen firmalar ve Türkiye'de

yerleşik kurum, kuruluş veya üretici/imalatçı organizasyonları yararlanabilecek.

DESTEK TUTARLARINI FUARIN YAPISI BELİRLİYOR

Katılımcıların stant kira ve dekorasyonu, en fazla iki temsilcinin ekonomi sınıfı gidış-dönüş ulaşım ve nakli-



ye harcamaları için hizmet alınan firmalara ödeyecekleri bedellerin yüzde 50'si, fuarın 'Genel Nitelikli veya Türk İhrac Ürünleri Fuarı' olması durumunda 10 bin dolara, 'Sektörel Nitelikli Uluslararası Fuar' olması durumunda ise 15 bin dolara kadar destekleniyor. Bununla birlikte; katılım bedeline ilaveten tesis imalatı, makine, yat imalatı ve otomotiv ana sanayisi sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların nakliye masraflarının 10 bin doları geçmemek kaydıyla yüzde 50'si karşılanıyor. Nakliye desteği; sadece fuarda sergilenecek, yurt dışına bedelsiz veya geçici çıkış yoluyla gönderilecek ürün ve malzemeleri kapsıyor, malın çıkış yeri ile firmanın ilk katıldığı fuarın yeri arasındaki gidiş veya gidiş-dönüş ücretleri ödeniyor. Ulaşım desteği; en fazla iki temsilcinin ekonomi sınıfında uçması, fuarın başlangıç ve bitiş tarihlerinden en erken beş gün önce ya da en geç beş gün sonra olması şartıyla, gidişte Türkiye'den fuarın düzenlendiği ülkeye, dönüşte fuarın düzenlendiği ülkeden Türkiye'ye olması durumunda sağlanıyor.

15 ÜLKE HEDEF PAZAR KONUMUNDA

İhracatın ülke ve pazar açısından çeşitlendirilmesi, firmaların hedef pazar olarak nitelenen ülkelere yönlendirilebilmeleri amacıyla her yıl belirlenen 15 hedef ülkede düzenlenecek fuarlara iştirak eden katılımcılara sağlanan destek yüzde 70 oranına yükseliyor. A.B.D, Angola, Brezilya, Çin, Endonezya, Etiyopya, Gana, Hindistan, Japonya, Singapur, Nijerya, Meksika, Polonya, Malezya ve Tanzanya 2013 yılı için belirlenen hedef ülkeler arasında yer alıyor. Katılımcının yılda bir defaya mahsus olmak üzere, Ekonomi Bakanlığı'nca belirlenecek 'Sektörel Nitelikteki Uluslararası Prestijli Fuarlar'dan birine katılımı halinde, stant, standında görevlendireceği en fazla iki temsilcinin ekonomi sınıfı gidiş-dönüş ulaşım ve nakliye hizmetine ilişkin harcamalarının yüzde 50'si destek kapsamında 50 bin doları geçmemesi koşuluyla firmalara ödeniyor. Yurt dışı fuarlara iştirak eden katılımcılar, en az 9 en fazla 50 metrekareye kadar kiraladıkları stant alanı üzerinden destekleniyor. Makine



sektörü 50 metrekarelik sınırlamadan muaf tutuluyor. Katılımcıların desteklerden yararlanabilmesi için ürünlerini stantlarında sergilemeleri gerekiyor. Ancak firmalar ürünlerini kendi tercihleriyle sergilememeleri ve fuara broşür, katalog, maket ile katılım sağlamaları durumunda en fazla 36 metrekare üzerinden destek kapsamına alınıyor.

UYULMASI GEREKEN KOŞULLAR

Desteklerden faydalanabilmek için katılımcının, fuarın başlama tarihinden en az 15 gün önce, fuarın bitiş tarihini müteakip de en geç üç ay içerisinde üyesi olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri'ne müracaat etmesi zorunluluğu bulunuyor. Katılımcının, hizmet aldığı firmalara yapacağı ödemelerin mutlaka bankacılık sistemi çerçevesinde ve müracaat süresi içerisinde tamamlanması gerekiyor. Katılımcıların destekten yararlanabilmesi için ödemelerini, katılımcılara veya katılımcılar adına harcama yapmaya yetkili kişilere ait banka hesabından, hizmet alınan firmanın banka hesabına destek müracaatı süresi içerisinde aktarmakla yükümlü tutuluyor. Harcama yapmaya yetkili kişiler, şirket ortakları, katılımcı tarafından harcama yapma yetkisi verildiği imza sirkülerinde belirtilen şahıslar veya noter kanalıyla harcama yapma yetkisinin verildiği şirket çalışanı kabul ediliyor. Katılımcılar

ödemelerini katılımcı tüzel kişisine ait kredi kartı ya da bu firma adına harcama yapmaya yetkili kişilere ait kredi kartları ile yapabilir. Hizmet alınan firmanın banka hesabına elden yapılan ödemeler ile müşteri çeki ve ciro lu çekle yapılan ödemeler değerlendirilmeye alınmıyor (factoring firmaları hariç). Katılımcıya fuarın ilk günü standını açmak zorunluluğu getiriliyor. Katılımcı firma fuar sona ermeden ürünlerini toplamak suretiyle standını boşaltmıyor veya görevli personelini fuardan çekemiyor. Katılımcı, Türkiye'deki merkezi veya yurtdışında kurulu şube, temsilcilik gibi bağlı şirketlerinde görevli personeli veya ortaklık ilişkisi bulunan yurt içindeki şirket personelinin temsilci olarak fuarda görevlendirebilir. Katılımcı, stant alanında, kendisinin veya aralarında ortaklık ilişkisi bulunan şirketin veya pazarlamacısı olduğu şirketin ticaret unvanı veya tescilli markasına yer vermek zorundadır. Katılımcı ayrıca, ticaret unvanı veya tescilli markası ile birlikte kullanılmak şartıyla, tescilli logosuna da yer verebiliyor. Ancak, katılımcı stant alanında kullanılan marka ve logoların tescil belgesindeki yazım ve şekillerle bire bir uyumlu olması gerekiyor. Katılımcının marka ve logoyu tescil ettirdiği yazı karakterlerinden farklı yazı veya o marka ile tescilli yapılmamış bazı ilave şekillerle birlikte kullanmasına izin verilmiyor.



EKONOMİ BAKANLIĞI TARAFINDAN DESTEK VERİLEN PRESTİJLİ MAKİNE FUARLARI

Fuar Adı	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Şehir	Ülke	Sektör
AHR EXPO	28 Ocak 2013	30 Ocak 2013	Dallas	ABD	Isıtma, Soğutma, Havalandırma
AHR Mexico	28 Ocak 2013	30 Ocak 2013	Monterrey	Meksika	Isıtma, Soğutma, Havalandırma
SIMA	1 Şubat 2013	1 Şubat 2013	Paris	Fransa	Tarım Makineleri
Ecobuild	5 Mart 2013	7 Mart 2013	Londra	İngiltere	Isıtma, Soğutma, Havalandırma
China Refrigeration	8 Nisan 2013	10 Nisan 2013	Pekin	Çin	Isıtma, Soğutma, Havalandırma
ComVac	8 Nisan 2013	12 Nisan 2013	Hannover	Almanya	Kompresör ve vakum teknolojileri
Surface Technology	8 Nisan 2013	12 Nisan 2013	Hannover	Almanya	Yüzey Montaj Teknolojisi, Ekipmanları Ölçüm, Test Cihazları
Industrial Automation	8 Nisan 2013	12 Nisan 2013	Hannover	Almanya	Endüstriyel Sanayi Otomasyonları
Motion, Drive & Automation	8 Nisan 2013	12 Nisan 2013	Hannover	Almanya	Otomasyon ve kontrol
Hannover Messe Industrial Supply	8 Nisan 2013	12 Nisan 2013	Hannover	Almanya	Plastik, Metal, Seramik ve Teknolojileri
Wasser Berlin	15 Nisan 2013	18 Nisan 2013	Berlin	Almanya	Su Teknolojileri
Windpower	5 Mayıs 2013	8 Mayıs 2013	Chicago	ABD	Rüzgar Enerjisi
Control	14 Mayıs 2013	17 Mayıs 2013	Stuttgart	Almanya	Uluslararası Kalite Kontrol Güvencesi Fuarı
Feimafe	20 Mayıs 2013	25 Mayıs 2013	Sao Paulo	Brezilya	Metalurji
Metallrobrabotka	27 Mayıs 2013	31 Mayıs 2013	Moskova	Rusya	Metal İşleme
Newcast	1 Haziran 2013	1 Haziran 2013	Düsseldorf	Almanya	Dökümcülük
Techtextil Frankfurt	11 Haziran 2013	13 Haziran 2013	Frankfurt	Almanya	Teknik Tekstil
Woodworking Machinery	22 Ağustos 2013	25 Ağustos 2013	Atlanta	ABD	Ağaç İşleme
Machine and Engineering	10 Eylül 2013	14 Eylül 2013	Brno	Çek Cumhuriyeti	Makine
SCHWEISSEN & SCHNEIDEN	16 Eylül 2013	21 Eylül 2013	Essen	Almanya	Metal İşleme
Emo - The World of Metalworking	16 Eylül 2013	21 Eylül 2013	Hannover	Almanya	Metal İşleme
112. Canton Fair Phase 1	15 Ekim 2013	19 Ekim 2013	Guangzhou	Çin	Makine ve Ekipman, Elektrik-Elektronik, Taşıt
Blechexpo	4 Kasım 2013	7 Kasım 2013	Stuttgart	Almanya	Metal İşleme
Interclima + Elec	4 Kasım 2013	8 Kasım 2013	Paris	Fransa	Isıtma, Soğutma, Havalandırma
Agritechnika	10 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Hannover	Almanya	Tarım, Tarım Makineleri
Elmia Subcontractor	12 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Jönköping	İsveç	Dökümcülük
Productronica	12 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Münih	Almanya	Ürün İşleme Teknikleri
Fabtech	18 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Chicago	ABD	Metal İşleme
Midest	19 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Paris	Fransa	Metal İşleme
India Itme	2 Aralık 2013	7 Aralık 2013	Bombay	Hindistan	Tekstil Makineleri
MCE Mostra Convegno Expocomfort	18 Mart 2014	21 Mart 2014	Milano	İtalya	Isıtma, Soğutma, Havalandırma
IFPE	18 Mart 2014	22 Mart 2014	Las Vegas	ABD	Hidrolik
Tube	7 Nisan 2014	11 Nisan 2014	Düsseldorf	Almanya	Boru, Metal İşleme
BIEMH	2 Haziran 2014	7 Haziran 2014	Bilbao	İspanya	Metal İşleme
IMTS	8 Eylül 2014	13 Eylül 2014	Chicago	ABD	Makine
AMB	16 Eylül 2014	20 Eylül 2014	Stuttgart	Almanya	Uluslararası Metal İşleme Fuarı
Aluminium	7 Ekim 2014	9 Ekim 2014	Düsseldorf	Almanya	Alüminyum
Chillventa	14 Ekim 2014	16 Ekim 2014	Nürnberg	Almanya	Isıtma, Soğutma ve Havalandırma
Euroblech	21 Ekim 2014	25 Ekim 2014	Hannover	Almanya	Sac Levha ve Teknolojileri
Eima International	5 Kasım 2014	9 Kasım 2014	Bologna	İtalya	Tarım Makineleri
Thermprocess	1 Haziran 2015	1 Haziran 2015	Düsseldorf	Almanya	Isıl İşlem
GIFA	1 Haziran 2015	1 Haziran 2015	Düsseldorf	Almanya	Dökümcülük

*Katılımcının yılda bir defaya mahsus olmak üzere, Ekonomi Bakanlığı'nca belirlenecek 'Sektörel Nitelikteki Uluslararası Prestijli Fuarlar'dan birine katılması halinde, stant, standında görevlendireceği en fazla iki temsilcinin ekonomi sınıfı gidiş-dönüş ulaşım ve nakliye hizmetine ilişkin harcamalarının yüzde 50'si destek kapsamında 50 bin doları geçmemesi koşuluyla firmalara ödeniyor. Makine sektörü 50 metrekarelik sınırlamadan muaf tutuluyor.

“We’re Proud of Gaining the Confidence of the World.”

ICELAND / THE NETHERLANDS / SPAIN / CANADA / FRANCE / SWEDEN / NORWAY / AUSTRIA
DENMARK / GERMANY / BULGARIA / ARGENTINA / EGYPT / SUDAN / KAZAKISTAN / SLOVAKIA
HUNGARY / FINLAND / ROMANIA / POLAND / SYRIA / RUSSIA / PAKISTAN / ISRAEL / JORDAN
IRAN / BAHRAIN / MALAYSIA / AUSTRALIA / NEV ZEALAND / SOUTHAFRICA / SWITZERLAND



MADE IN TURKEY



dirinler group



dirinler

since 1952

www.dirinler.com.tr www.drinns.com.tr



“YENİ ÜRÜNLERİMİZ 2013 YILI SONUNDA HAZIR”

Katı akışkanları işleme, karıştırma ve nakil ekipmanları ile filtrasyon makineleri üreten Özbekoğlu, ürünlerini 2010 yılından itibaren dış pazarlardaki müşterilerinin de beğenisine sunmaya başladı. İhracatın firmaları için “olmazsa olmaz” bir değer taşıdığını belirten Özbekoğlu Genel Müdürü Mustafa Şen; 2013 yılı sonunda yeni geliştirdikleri iki ürünü de piyasaya çıkaracaklarının altını çizdi.

Konya’da 1974 yılında tüketim ürünleri ticareti alanında çalışmaya başlayan Özbekoğlu; 1992 yılında endüstriyel ekipmanlar sektörüne adım attı. Katı akışkanların işlenmesi, karıştırılması ve nakli konularında, ihtiyaca uygun ürün tespiti ve temini yapan firma; faaliyetlerine 2009 yılından beri kendi üretim tesislerinde imalat yaparak devam ediyor.

Şirket yapılanmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Ankara Temelli’de 8 bin 500 metrekare kapalı alan olmak üzere 18 bin metrekare üzerine kurulu üretim tesisimizde faaliyet gösteriyoruz. Yaklaşık 45 personel bulunduran firmamızda üretimimizi teknoloji ağırlıklı olarak bilgisayar destekli tezgahlar ve robotlar kullanarak gerçekleştiriyoruz. Faydalı model ve patent belgelerine sahip şirketimizde, ürünlerimizin tasarımlarını ve belgelendirilmelerini de yapıyoruz. Yurt içi satışlarımızın çoğu kendi satış ekibimiz tarafından gerçekleştiriliyor. Bunun yanı sıra bayi ağımızı da hızla büyütüyoruz. Yurt dışında ise yine aynı şekilde doğrudan veya bayi üzerinden satışlarımız devam ediyor.

Üretimizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Tüm ürünlerin tasarım ve Ar-Ge çalışmalarını firmamız bünyesinde gerçekleştiriyoruz. Bunun dışında, ürünlerimizde kullanılan bazı parçalar da yan sanayi firmalarımız tarafından bize özel olarak üretiliyor. Fabrikamız-

da otomasyona ve endüstriyel üretime büyük önem veriyoruz ve bilgisayar destekli üretim tezgahı kullanıyoruz. Bu şekilde insan hatasını minimize etmek ve kaliteyi sürekli hale getirmek mümkün olabiliyor. Sektörümüzde üretimde robot kullanan ender, belki de tek firmayız. Kesim ve kaynak işlerinde





kullandığımız robotlarımızın yazılımının oluşturulmasında firmamız etkin rol alarak, bu yazılımların ürünlerimize uygun bir hale getirilmesini sağladığını söylemek isterim. Tüm ürünlerimizde kalite standardımızı aynı seviyede tutma konusunda robot kullanımının faydasını fazlasıyla görüyoruz. Tabii tüm bu üretim tezgahlarını ve robotları yönetmek için kalifiye işgücüne de ihtiyaç var. Bu konuda da verdiğimiz sürekli eğitimlerle sektörümüzde iyi bir seviyede olduğumuzu düşünüyorum. Mavi yakalı personelimizin sayısı az olmasına rağmen, kaliteleri ve tecrübeleri oldukça yüksek seviyede. Bu şekilde kaliteyi ve müşteri odaklı üretimi, tasarımdan son kullanıcı mutluluğuna kadar tüm yelpazede somut halde sunabiliyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve özellikleri hakkında neler söylemek istersiniz? Özbekoğlu olarak katı akışkanların yani diğer bir deyişle her türlü toz ve granüllerin taşınması ve akış kontrol ekipmanları ile çevreye yönelik filtrasyon makinelerini üretiyoruz. Ürünlerimizin en yoğun olarak kullanıldığı sektör beton santralleri olmakla beraber, malzemenin toz/granül olarak taşınmasını gerektiren tüm sektörlerde de ürünlerimizi gönderiyoruz. Alıcı fabrikaları, yapı kimyasalı üreten

tesisler, asfalt plantleri gibi örneklerin yanı sıra; ilaç, gıda, boya, petrokimya, cam ve benzeri kimyasal toz kullanan tüm sektörler faaliyet alanımız içinde bulunuyor. Ürünlerimizi tasarlarken önceliğimizi, dayanıklı ve uzun ömürlü olmalarından yana belirliyoruz. Kullandığımız hammaddelerden üretim teknolojimize, mühendislik çözümlerimizden paketlenmeye ve kullanıcıya ulaşmasına kadar tüm süreçlerimiz; ürünlerimizin ihtiyaçlara optimum cevap verebilecek yapıda olmasını sağlar. OZB markası ile pazara sunduğumuz başlıca ürünlerimiz; helezon konveyörler, toz tutma filtreleri, basınç emniyet valfleri, kelebek ve sürgülü klapeler, seviye göstergeleri, yükleme körükleri, yıldız besleyiciler, mikro dozaj üniteleri ana başlıklarıdır.

2013 yılı sonunda pazara sunmayı planladığınız iki yeni ürününüz hakkında bilgi verir misiniz?

Pazar ve müşteri ihtiyaçlardaki değişimler, sürekli yenilenmeyi ve sektöre yeni ürünler sunmayı bir anlamda zorunlu hale getiriyor. Bu amaçla özellikle çevre ile ilgili konularda çalışmayı öncelikle ele almış durumdayız. Şu anda üzerinde çalışmalarımızı yoğunlaştırdığımız iki ana ürünümüz var. Kırama eleme ve toz üreten tüm operasyon ve faaliyetler sırasında oluşan

Yalnızca kaliteli ürün ile başarı sağlanamayacağına, markanın önemini kavrayan firmaların daha başarılı olabileceğine inanıyorum.

emisyonu; toplama-tutma konusunda lokal ve paket filtrelerden oluşan ve piyasada bu amaca yönelik sistemlere göre en ekonomik sonuca indirgeyen ve bunun yanı sıra asgari seviyede uzmanlık isteyen basit bir çözüm geliştirdik. Geliştirdiğimiz sistem, çevre ve doğal kaynakların optimum kullanımına yönelik olmak üzere: Proses içinde kullanılan su (sıvılar) içerisinde katı partikül miktarını gerçek zamanlı ve proses süresinde ölçmeye ve bu ölçüm sayesinde kirlenici partiküllerin kullanımını veya proses suyunun tazelenmesi kararına zemin teşkil eden bir sistem. Üretimimizi 2013 sonunda beton sektöründe geri dönüşüm öncelikli olarak pazara sunmayı amaçlıyoruz.

“TÜBİTAK-TEYDEB PROJEMİZ DEVAM EDİYOR”

Firmalarının ürünlerini oluşturan parçalar ve ürünlerin kendisi üzerinde sürekli iyileştirme faaliyetleri yürütüklerinin bilgisini veren Özbekoğlu Genel Müdürü Mustafa Şen; “Redüktörlerimizin geliştirilmesi çalışmalarımız TÜBİTAK-TEYDEB bünyesinde ele alınmaya değer bulundu. Bu ve benzeri ürün geliştirme ve yeni ürün oluşturma konusunda çalışmalarımıza Ar-Ge ekibimizle beraber hız kesmeden devam ediyoruz” dedi.

Çalışanlarınızın gelişimine yönelik ne tür çalışmalar düzenliyorsunuz?

Mavi yakalı çalışanlarımızdan başlayarak firmamız bünyesinde görev üstlenen tüm personelimizin gelişimine büyük önem veriyoruz. Mesleki gelişimi artırmak amacıyla düzenlenen eğitim ve benzeri çalışmaların yanı sıra, bilgi ve tecrübe aktarımıyla ilgili firma içi



Redüktörlerimizin geliştirilmesi çalışmamız TÜBİTAK-TEYDEB bünyesinde ele alınmaya değer bulundu. Bu ve benzeri ürün geliştirmek ve yeni ürün oluşturmak için Ar-Ge ekibimizle beraber çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

sürekli ve işbaşı eğitimleri belli bir program dahilinde sürdürülüyor. Bu çalışmalar, sektörde veya iş kolunda daha tecrübeli olan personelin bilgi ve tecrübelerini daha genç arkadaşlarımıza aktarmasını sağlayan bir tür iş başında eğitim programıdır. 2013 yılı hedefimizi, çalışan başına 12 saat gelişim ve 8 saat iş güvenliği olmak üzere toplam 20 saat olarak belirledik. Firmamız tarafından sağlanan mesleki eğitim imkanlarının dışında, personelimizin kendini geliştirmesi konusunda da destekleyici bir rol oynuyoruz.

Özbekoğlu olarak fuarlara katılıyor musunuz? Fuarların firmanız için önemi nedir?

Faaliyet alanımıza yönelik düzenlenen fuarlara elbette katılıyoruz. Fuarlar bizim için oldukça önemli, çünkü fuarlarda müşterilerimiz ile karşı karşıya gelip birebir görüşme imkanımız oluyor. Bu durum özellikle satış ekibi dışındaki personelimiz için oldukça önemli. Bu sayede mühendislik ve üretim bölümlerinde yer alan arkadaşlarımız da kimin için tasarım yaptığımızı, kimin kullanımı için üretim yaptığımızı daha iyi anlayabiliyor ve fabrikamızdan çıkan ürünlerle ilgili müşterilerden geri dönüşleri doğrudan onların ağızından duyabiliyor. Fuarların bizim için asıl önemi yurt dışında ortaya çıkıyor.



Özellikle yeni hedef pazarlarımızda kendimizi göstermek ve pazar hakkını da fikir edinmek için fuarları mutlaka kullanıyoruz.

“ÜRÜNLERİMİZİ DÜNYANIN BEĞENİSİNE SUNUYORUZ”

Ürettikleri tüm ürünleri 2010 yılından itibaren dünyanın çeşitli ülkelerindeki müşterilerinin beğenisine sunduklarının bilgisini veren Şen, sözlerini şöyle sürdürdü: “Ürünlerimizin dünyanın dört bir yanındaki müşterilerimiz tarafından tercih edildiğini memnuniyetle görüyoruz. Firma olarak dünya standartlarında, üstün özelliklere sahip ürünler üretiyoruz. Bu çerçevede, üretimini gerçekleştirdiğimiz kalemleri aynı zamanda ihraç etmek bizim için çok önemli. Bunun temel sebebi, tüm üretici firmalar için geçerli olduğu gibi; riski tek bir pazar yerine farklı pazarlara dağıtmak. Çünkü ne kadar farklı pazara yayılırsanız, pazarlardaki dalgalanmalardan da o kadar az etkilenirsiniz.”

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

İhracat yaparken genel olarak belirlediğimiz bir ülke ya da bölge kısıtlamamız bulunmuyor. Halihazırda oldukça hızlı bir yükseliş içerisinde olduğumuzu söyleyebiliriz. İhracata başlayalı henüz iki yıl olmasına rağmen Amerika’dan Umman’a, Endonezya’dan Panama’ya kadar birçok ülkeye ürünlerimizi gönderiyoruz ve buralarda bayilerimiz mevcut.

Ağırlıklı olarak satış yaptığımız ülkelerin başında ise Irak ve Rusya bulunuyor. Bunların dışında Almanya, Polonya, Azerbaycan ve Suudi Arabistan ihracat yaptığımız diğer ülkelerden bazıları. Yeni hedefimiz ise Orta Avrupa ve Kuzey Afrika’daki satışlarımızı artırmak ve önemli potansiyele sahip pazarlarda yerel üretim imkanlarını araştırmak. İhracat ciromuz şu anda yurt içi ciromuzun üçte biri kadar. Önümüzdeki iki yıl içerisinde rakamları eşitlemeyi hedefliyoruz.

İhracat konusunda yaşadığınız sorunlar var mı? Sizce bu sorunların çözüm yolu nedir?

Aslına bakılırsa teknik anlamda sıkıntımız yok. Yürürlükte olan gümrük anlaşmaları ve ikili anlaşmalar sayesinde pek çok ülkeye gümrük vergisine tabi olmadan ürünlerimizi gönderebiliyoruz. Diğer ülkelerde de rakiplerimizle aynı şartlarda olduğumuz için bu açıdan bir sıkıntı yaşamıyoruz. Bizdeki sıkıntı daha ziyade üretim maliyetleri noktasında baş gösteriyor. İhracat yapan firmalara sağlanan muafiyetler ve enerji maliyetlerinde yapılacak indirimler hem bizi hem de tüm ihracatçılarımızı rahatlatır. Bu konuda yapılan bazı çalışmalar var ancak yeterli değil. Yurt dışına satış yaparken kendimizi ödemeler anlamında garanti altına almaya çalışıyoruz. Yurt içinde zaten yeterince sıkıntılı olan tahsilat işlemleri böylelikle yurt dışında daha az riskli olabiliyor.

“TÜRK MAKİNELERİNİN BAŞARISI KABUL EDİLİYOR”

Türkiye’nin makine üreticiliği konusunda oldukça fazla yol aldığını vurgulayan Özbekoğlu Genel Müdürü Mustafa Şen; “Elimizde güvenilir bir istatistikî değer yok ama yabancı destekli olmayan sektörler içerisinde sanırım en büyük sektörlerden biri makine sektörü. Yabancı destekli derken otomotiv kastediyorum. Otomotiv sektörünün marka yaratma gibi bir sorunu yok, tasarım da genelde yurt dışından geldiği için tüm enerjilerini imalata vererek başarı yakalayabiliyorlar. Makine sektörü için ise durum pek öyle değil. Yurt dışına açıldığınızda bir Türk markası ile makine satmak o kadar kolay olmuyor. Ülkemizin bu alandaki gelişimini anlatmak ve güven sağlamak oldukça vakit alıyor. Ancak ürün müşterinin eline ulaştığında tam olarak güven

telkin edebiliyorsunuz. Bu aşamaya gelene kadar olan yol oldukça zahmetli. Yine de bu konudaki ilerlememiz ve başarımız, Türk üreticilerin ürünlerinin ulaştığı ülkelerde kabul edilmeye başlamış olması ve bu durumun daha da iyiye gideceğinden şüphem yok. Bu sektörde çok başarılı olan firmalarımız var ama uzun yıllar sonra bu başarıya ulaşabildiler. Biz de onların arasında yer almak istiyoruz” dedi.

Sektörün sizce en büyük problemi nedir?

Bana göre yabancı mala olan aşırı ilgi ve yerli ürünlere karşı gösterilen çekingenceklik yaşadığımız önemli bir problem. Bunun yanı sıra sektörde üç büyük sorundan daha bahsedebilirim. Birinci sorun daha önce de bahsettiğim üretim maliyetleri ile ilgili. Elektrik, doğalgaz, hammadde gibi maliyet kalemlerinde eskisi gibi rekabetçi bir ülke değiliz. Şu anda Avrupalı rakiplerimize karşı olan fiyat avantajımız neredeyse kaybolmuş durumda. Marka bilinirliğinizin az olduğu durumlarda da müşteri doğal olarak daha düşük bir fiyat beklentisine giriyor. Bunu sağlamak için de kar marjınızdan feragat etmeniz gerekiyor. Bu silsile ile karlılığınız düşüyor ve yatırım yapma imkanlarınız azalıyor. Eğer markanızı kabul ettirmeyi kısa zamanda başarmazsanız bir kısır döngü içine girmek durumunda kalıyorsunuz. Kendi adımıza konuşmam gerekirse, yurt dışında adımızı kabul ettirme konusunda beklediğimiz hızda ilerliyoruz ama karlılığımızın da dünyadaki rakiplerimizin altında olduğuna şüphe yok. İkinci problem ise yerli müşterilerimiz-

den kaynaklanıyor. İsteddiğiniz kadar kaliteli üretim yapın, istediğiniz kadar fabrika kurun, tesislerinizi gezdirin, ne yaparsanız yapın fark etmiyor; müşterilerimizde, en azından bizim sektörümüzde süregelen bir ithal ürün merakı var. “Sen Türk malı üretiyorsun daha ucuz olmalısın” diyen müşteri “Sen bu ülkeye istihdam ve döviz sağlıyorsun, seni destekleyeyim” demiyor. Tabii ki düşük kaliteli veya uygun olmayan ürünler sırf yerli malı oldukları için alınsın demiyorum. Ancak aynı, hatta daha iyi kalitede olan ürününüz bile sürekli ikinci sınıf muamelesi görüyor. Yurt dışındaki müşterilerin bize yaklaşımı, Türk firmalarından daha iyi ve daha objektif. Buradaki müşteriler ithal maldan yüzde 20 daha ucuz olmamızı talep ederken, Avrupa’daki müşteri daha yüksek fiyatları kabul ediyor. Bu bizim için çok büyük bir sıkıntı ve bu konuda gerçekten muzdaripiz. Keşke biz de Japonya-Kore gibi toplu kalkınma hamlesini benimsemiş olsak ve bu doğrultuda yerli markaları destelese diyerek düşünmekten geri duramıyorum. Yaşadığımız üçüncü sorun ise yurt içinde yaşadığımız tahsilat problemleri. İsteddiğiniz kadar ürün satın, parasını tahsil edemedikten sonra işinizi çevirme imkanınız bulunmuyor. Bu birçok sektör için büyük bir sıkıntı ve her gün çok sayıda firma bu yüzden batıyor. Bunun çözümü ile ilgili bir şey söylemeye gerek yok sanırım.

Özbekeoğlu olarak sektörün geleceği hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Gerek Türk, gerekse de yurt dışındaki müşterilerin Türk makinelerine olan güveni arttıkça sektörümüzün

MUSTAFA ŞEN KİMDİR?



1959 yılında doğdu. 1985 yılında ODTÜ Makine Mühendisliği bölümünü bitirdi. Değişik firmalarda galvanizli çelik konstrüksiyon ve makine imalatı konularında; proje mühendisliği, bakım-onarım ve üretim görevlerini üstlendi. 1992 yılında bünyesine dahil olduğu Özbekeoğlu, şirket ortağı ve Genel Müdür olarak çalışmalarına devam ediyor.

büyüyeceğinden hiç şüphem yok. Bu anlamda sektörün önü açık diye düşünüyorum. Bizim gibi birçok firma işine gerekli yatırımı yapıyor ve büyümeye çalışıyor. Fakat bu noktada ben yalnızca kaliteli ürün ile başarı sağlanamayacağını, markanın önemini kavrayan firmaların daha başarılı olabileceğine inanıyorum.





“DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ İÇİN PROJE BAZLI ÜRETİM YAPIYORUZ”

İzmit’te 1991 yılında demir-çelik sektörüne makine ve yedek parça imalatı yaparak faaliyete başlayan Başaraneller Makina; bugün itibarıyla demir-çelik sektörünün yanı sıra madencilik, çimento ve kağıt sektöründe kullanılan makineleri ve iş makinelerinin muhtelif yedek parçalarının imalatını gerçekleştirerek, sektördeki çalışmalarına devam ediyor.

Nihat Akçay ve Zeki Küçükates ortaklığında kurulduğu 1991 yılından günümüze, demir-çelik sektörü başta olmak üzere çeşitli sektörlerde makine ve ekipman

imalatı konusunda hizmet verdiklerini belirten Başaraneller Makina Satınalma ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi Erdiñç Küçükates; “Başaraneller Makina olarak, uzun yıllara dayanan

tecrübemiz ile demir-çelik endüstrisi için katma değeri yüksek, proje bazlı yüksek hacimli imalat gerçekleştiriyoruz. Aynı zamanda Türkiye’de ve yurt dışında faaliyet gösteren müşterile-





rimizin yatırım projelerinde ve genel ekipman tedarikinde aktif bir biçimde yer alıyoruz. Müşteri profilimizi de genellikle çelik üreticileri, maden sektörü firmaları ve anahtar teslim tesis üreten şirketler ve mühendislik firmaları oluşturuyor” dedi.

Üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

İzmit Kocaeli sanayi bölgesinde faaliyet gösteren firmamız 1050 metrekaresi kapalı ve 1100 metrekaresi açık alan olmak üzere toplam 2 bin 150 metrekaresel üretim tesisinde faaliyet gösteriyor. 2012 yılında yeni bina ve CNC makine yatırımı ile kapasitemizi artırarak, yazılım yatırımlarımız ile kurumsallaşmaya da hız verdik. ISO 9001 ve ISO 3834 kalite belgeleri ve ürünlerimizin sahip olduğu CE sertifikasyonu çerçevesinde; haddehane-çelikhane ekipmanları, maden makineleri imalatı ve çeşitli sektörlerle yönelik üretim yapıyoruz. Firmamız ileri düzeyde makine, işleme ve tasarım kapasitesine sahip olmasının yanında; avantajlı yerleşimi ile de İstanbul, Bursa ve Ankara gibi büyük şehirlere ve önemli limanlara da yakın mesafede bulunuyor.

Başaraneller şirket yapılanması hakkında bilgi verir misiniz?

Biz firma olarak geleceğe yönelik mevcut bir genişleme planı çerçevesinde hareket ediyoruz. Yeni CNC makine ve bina yatırımlarımız ile hız verdiğimiz kurumsallaşma çalışmalarımız hep bu plan çerçevesin-

Maden sektörü için ithal edilen ürünlerin teknik çizimlerini ve gerekli analizlerini yaparak üretebiliyoruz.

de attığımız adımlardır. İhracat ve büyüme odaklı düşünen bir şirket olarak; yüksek teknolojiye sahip imalat tesislerimizi, bilgi ve teknik uzmanlığımızla müşterilerimizin kalite beklentilerinden daha üstün seviyede makine ve ekipman üretmek amacıyla kullanmak ana hedefimiz. Bu kapsamda, ülkemizdeki ve yurt dışındaki demir-çelik sektörü ve diğer sektörlerle hassas parça ve makine üretiminde ilk tercih edilen firma olmak istiyoruz. Yüksek derecede esneklik sağlayabilen yapımız ve çok sayıda alt yüklenicimizle Başaran Eller olarak, makine ve aksam imalatı çalışmalarımızı bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da başarıyla sürdürmek için çalışıyoruz.

“KAPASİTEMİZİ ARTIRDIK”

Yeni üretim tesisleriyle firmalarının kapasitesini artırdıklarının bilgisini veren Küçükateş; “Maksimum müşteri memnuniyeti, maksimum üretkenlik, imalat





İşlemlerinde kusursuzluk, müşterilerle yakın iletişim ve sürekli gelişim doğrultusunda daha çok çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

İmalatını gerçekleştirdiğiniz ürünler nelerdir?

Haddehane-çelikhane ekipmanları, maden makineleri imalatı ve daha farklı sektörlerin de ihtiyaçlarına yönelik imalat yapıyoruz. Demir-çelik sektörüne her türlü makine ve yedek parça imalatını gerçekleştirme kabiliyetine sahibiz. Gelişmekte olan maden sektörüne de yedek parça imalatı yapmaya başladık. Maden sektörü için ithal edilen ürünlerin teknik çizimlerini ve gerekli analizlerini yaparak üretebiliyoruz. Demir-çelik sektörüne yönelik: foot Roll, bender roll yatakları, CNM mekanizma, FNC, hidrolik silindir, kalıp flanşları, kedi vinci tekerleri, nozul bloğu, pota kol burcu, pota silindir

bracket, pota sürgü mekanizması kilidi, pota sürgü mekanizması mandalı, SDM şase, slab yatakları gibi aksamaları üretiyoruz. Madencilikte kullanılan ürünler arasında, üretimini gerçekleştirdiklerimizin bazıları ise şunlar: Karbon ayırıcı filtre (interstaga screen), rock drill ekipmanları ve hidrolik yeraltı delici iş makinelerinin muadil yedek parçaları. Ayrıca, maden galerilerinde kullanılan çift tamburlu vinç, kazıcı ve yükleyici (mucker), portatif gagalı kırıcı, dik ve yatay çamur pompaları, muhtelif yedek parçaların da üretimini yapıyoruz.

“FİRMAMIZI GELECEĞE TAŞIMAK İSTİYORUZ”

Firma yönetiminde ikinci nesil olarak ihracata yönelik makine üretmek için Ar-Ge çalışmaları yaptıklarının bilgisini veren Başaraneller Makina Satınalma ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi Erdiñ Küçükates, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Hedeflerimiz içerisinde teknolojiye uygun makine, ekipman ve yazılım kullanılarak dünya standartlarında kabul gören makineler üretmek yer alıyor. Bu çerçevede kendimizi ve çalışanlarımızı eğitimlerle geleceğe taşımak istiyoruz.”

Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz? Üretim aşamalarında kullandığımız makinelerin ve programların eğitimlerini, çalışanlarımızın teknik gelişimi açısından aksatmadan uyguluyoruz. Üyesi olduğumuz birlik ve derneklerin çatısı altında düzenlenen eğitim ve seminerlere de ilgili birimlerde görev yapan yöneticilerimizi gönderiyoruz. Bu eğitim çalışmaları sayesinde oldukça güzel sonuçlar alıyoruz. Bunların yanında bizzat benim de dahil olduğum işimizle ilgili başka eğitimlere de katılıyoruz.

Firma olarak fuarlara katılıyor musunuz?

Sektörde aynı iş kolunda faaliyet gösteren diğer firmaların çalışmalarından haberdar olmak, güncel gelişmeleri takip etmek, yeni müşterilerle tanışıp iş olanaklarını geliştirmek bakımından fuarların oldukça önemli faydaları olduğunu düşünüyorum. Henüz bir uluslararası fuara katılmadık fakat yurt içinde dahil olduğumuz sektörel fuarlar mevcut. Patentli makinelerimizin üretimini takiben mümkün olduğu oranda çeşitli fuarlarda yer almayı istiyoruz. İhracatınız hakkında bilgi verir misiniz?

Şirketimizin büyüme planları dahilinde öncelik verdiğimiz en önemli konu ihracattır. Yeni fabrika ve makine parkuru yatırımlarımızı da hep bu önceliği gözeterek gerçekleştirdik.

Şirketimizin büyüme planları dahilinde öncelik verdiğimiz en önemli konuların başında ihracat geliyor. Yeni fabrika ve makine parkuru yatırımlarımızı da hep bu önceliği gözeterek gerçekleştirdik. Bu gelişmeler kapsamında Başaran Eller olarak ilk defa Almanya'ya özel bir sipariş doğrultusunda ürünlerimizin ihracatını gerçekleştirdik. İhracatımızı da seri üretimle doğru orantılı olarak artırmak amacıyla çeşitli çalışmalarımız var. Dernek, birlik ve üniversitelerle ortaklaşa yürüttüğümüz, tüm dünya ülkelerine yönelik pazar araştırmaları içinde de yer alıyoruz. Yakın zamanda tüm bu çalışmaların olumlu neticelelerini alacağımıza inanıyorum.

2012 yılı firmanız açısından nasıl geçti ve 2013 yılına nasıl başladınız? 2012 yılında firmamızın cirosunda 2011 yılına göre bir artış söz konusu oldu. Fakat bu durum kar oranlarımıza yansımada. Dünyada etkisini gösteren krizin ülkemize olan yansımalarını da hissediyoruz. Umuyorum 2013 yılı sektör için daha hayırlı olur. Ancak ilk üç ayı geride bırakmamıza rağmen 2012 yılına göre çok da değişik bir durum olmayacak gibi gözüküyor.

Sizce sektörde yaşanan en büyük problem nedir? Ülkemizin eğitim sisteminden kaynaklanan belli bazı sorunlar mevcut.

Özellikle teknik lise ve üniversite eğitiminin iş dünyası ile yeteri kadar temas kurmadığını düşünüyorum. Meslek liseleri ve üniversitelerin pratik eğitimlerinin yetersizliği dolayısıyla ihtiyacımız doğrultusunda yetişmiş, kalifiye eleman bulamıyoruz. Bunun dışında karşılaştığımız bir diğer sorun ise, yurt dışından tedarik edilen ürünlere ödenen oldukça yüksek fiyatlar. Burada kastettiğim hem makine ve makine parçaları, hem de teknolojik yazılım ürünleridir. Ürün imalatında kullanılan makine ve ekipmanların yerli üretim olması en temel arzumuzdur. Bu sayede üreticiler için oldukça pahalıya mal olan servis ve yedek parça hizmeti de belli bir seviyede aşağıya çekilmiş olacak.

"SEKTÖRÜMÜZ SANAYİLEŞMENİN İTİCİ GÜCÜ"

Makine ve aksamaları imalatının tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sanayileşmenin ve gelişmenin itici gücünü olduğunun altını çizen Küçükateş; yerli makine üreticilerinin çalışmalarının her anlamda desteklenmesi gerektiğini belirtti. Sektör firmalarının amacının artık "var olmak" değil, "dünyaya makine ve aksamaları ihraç etmek" olması gerektiğini vurgulayan Küçükateş; "Sektörü tanıyan firmalar yatırımlarını teknoloji ağırlıklı olarak değerlendiriyor. Çünkü yüksek teknolojiyle dünya standartlarında gerçekleş-

ERDİNÇ KÜÇÜKATEŞ KİMDİR?



1982 yılında İzmit'te doğdu. İzmit Anadolu Teknik Lisesi Makine bölümündeki eğitiminin ardından Kocaeli Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu Makine Programı bölümünden 2002 yılında Makine Teknikeri olarak mezun oldu. 1997 yılında stajyer olarak Başaran Eller'de başladığı çalışma hayatını, 2005 yılından itibaren Satınalma ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi unvanıyla sürdürüyor.

tirdiğiniz üretim sizin marka olarak her zaman bir adım önde olmanızı sağlar" diye konuştu.





TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜ AVRUPA'NIN 4. BÜYÜĞÜ

Türk döküm sektörü 2011 yılı üretim rakamlarına göre, Almanya, Fransa ve İtalya'nın ardından Avrupa'da dördüncü sıraya yükseldi. Dünya genelinde ise 13'üncü sırada kendine yer bulan Türk döküm sanayisi gelişimini sürdürüyor.





Dökümcülük, metalleri işlemek ve şekillendirmek konusunda yüzyıllardır faydalanılan, en önemli endüstri dallarından birisidir. Gündelik hayatımızın her aşamasında; kuyumculuktan, ağır sanayi tezgâhlarına, tarım makinelerinden, gemi makinelerine kadar çok değişik alanlarda döküm yöntemi ile üretilen malzemeler kullanılıyor. Birçok sanayi işletmesinin bünyesinde ise dökümhaneler bulunuyor. Dünya’da 7-8 bin yıllık birikimi içeren dökümcülük, asıl gelişimini 19 ve 20’nci yüzyıllarda ‘Sanayi Devrimi’ ile yaşadı. Gelişen otomotiv sanayisi ile yıllık 100 milyon ton seviyelerinde üretime ulaşıldı. Bu büyümede, klasik pik döküm yerine geliştirilen çelik, sfero, alüminyum ve magnezyum malzemelerin dökümü de önemli rol oynadı. Türkiye’de ise ‘Cumhuriyet Dönemi’yle birlikte, Türk döküm sanayisi, küçük atölyeler ve loncalar düzeninden çıkarak, büyük ölçekli sanayi kuruluşları şeklinde gelişti ve birçok şehirde önemli üretim merkezleri kuruldu.

SEKTÖRÜN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ

Döküm ürünleri tüm sanayi dallarında girdi olarak kullanılıyor. Bu nedenle de dökümcülük imalat sanayisinin vazgeçilmez unsurları arasında yer alıyor. Türkiye’de döküm yöntemiyle üretilen birçok mamulle imalat sanayisinin her alanında karşılaşılmaktadır. Üretilen sanayi mamullerinin yüzde 90’ında en az bir adet döküm ürünü bulunuyor. Türk döküm sektörü, Türk imalat sanayisinin temel taşlarından biridir. Tasarımdan, prototipe, testlerden, nihai ürüne kadar geçen sürede teknik bilgi birikimi ve tesisleriyle başta makine, taşıt araçları ve savunma sanayisi olmak üzere tüm üretim taleplerini karşılayabilecek yetenektedir. Döküm sanayisi, katma değeri oldukça yüksek bir üretim alanıdır. Girdilerinin yüzde 70’inden fazlası yurt içi kaynaklı olduğundan yüksek nitelikli istihdam yaratmaktadır. Bununla beraber çıktıları birçok sanayi üretimi (en çarpıcı örnekleri pompa ve vana üretimi) için temel oluşturmaktadır.

Sektörün temel müşterisi, üretim sanayisinin ana kollarında faaliyet gösteren firmalardır. Sektör ancak ana sanayi kollarının kuvvetli olduğu ülkelerde pazar bulabilmektedir. Dökümün, diğer üretim metotlarına göre üstünlükleri ve gelişen modern teknolojilere uyumu nedeniyle hem dünyada hem de Türkiye’de uzun yıllar önemini koruyacağı düşünülmektedir.

TÜRKİYE’DE KAÇ DÖKÜM FİRMASI VAR?

2011 yılı verilerine göre, ülkemizde 2 bin dolayında dökümhane veya döküm makinesi üreticisi bulunuyor. Faaliyetlerinin yüzde 50’sinden fazlası metal döküm ve satışı olan işletmelerin sayısı ise bin civarındadır. Bu firmalardan sadece 18 tanesi kamu ve askeri kuruluşlara aittir. Döküm sektöründeki yapı; büyük sanayi kuruluşları, KOBİ’ler ve mikro işletmeler olmak üzere üç ana grup altında toplanmıştır. 80’li yıllardan itibaren ülkemizde artan otomotiv ve sanayi yatırımlarına paralel olarak, mevcut işletmelerin kapasite-

lerinde büyüme gözlemlendi. Yıllık 20 bin tonun üzerinde üretim kapasitesine ulaşan, özellikle demir grubu dökümhaneleri bulunan tesisler, sektörün büyük sanayi kuruluşları grubu arasında yer alıyor. Bu işletmelere ait çıktılar ağırlıklı olarak otomotiv, kamyon, beyaz eşya sektörlerine yöneliktir. Aralarında nihai ürün üreten dökümhanelerin de bulunduğu büyük grup sanayi kuruluşlarının çoğunluğu Avrupa ülkelerindeki ana sanayicilerin güvenilir tedarikçileri konumundadır. Son zamanda özellikle otomotiv ana ve yan sanayilerine yurt içinde planlanan yatırımların döküm sektörüne iç pazarda da genişleme imkanı yaratması bekleniyor. Ayrıca bu grupta yer alan firmalara giderek artan yabancı yatırımcıların ilgisi dikkat çekiyor.

KOBİ tanımına giren ve sektör firmalarının sayıca çoğunluğunu temsil eden işletmeler ise diğer bir gruptur. Birçoğu bireysel atölyelerin büyümesiyle pazarda payını artırmış, son 12 yıl içinde ihracata başlamış, sermaye birikimini yatırıma yönlendiren firmalardır. Müşteri profilleri ve üretim yetenekleri çok geniştir.

Orta, uzun vadede KOBİ'lerin otomotiv ve benzeri sanayiye gerek finansman yapısı, gerek kalite gerekse de istenilen sertifikalar nedeniyle yüksek serilerde ürün vermesi beklenmiyor. Bu işletmelerin makine imalat ve inşaat sektörü

gibi kısa serili, değişik malzemelerden farklı ağırlık ve parça türlerinde ve özellikle çok fazla fiyat baskısı olmayan sektörlerle yönelik üretim yaparak gelişimlerini devam ettirecekleri öngörülmüyor. İşletmelerin rekabetçi olabilmeleri için alternatif ise, kendi tasarladıkları ya da geliştirdikleri bir vitrin malını nihai tüketiciye yönelik olarak üretilip, monte ederek pazarlamalarıdır. İhracat yeteneği gelişenler için ise yabancı firmalar ile ortaklıklar izlenebilecek diğer bir yoldur.

Çok küçük ölçekte aile işletmelerinin oluşturduğu mikro işletmeler ise dökümü zanaat olarak yürütüyor. Yurt dışında yaygın olarak bulunan bu grup dahilindeki firmaların rekabet güçleri çok zayıftır. Uzun vadede, 2-3 kişilik bu tarz aile dökümhanelerinin sayıları önemli ölçüde azalacak olmasına karşın, yedek parça gibi mamuller için her şehirde mikro boyutta 3-5 tane dökümcünün kalması beklenmektedir. Mikro işletmeler; yüksek giderleri, teknolojik yatırım yapmaya elverişsiz finansal yapıları, nakit akış problemleri ve yönetimin sadece aile üyelerinden oluşması gibi birçok nedenle hem üst kategorideki otomotiv sektörüne hem de bir alt kategorideki tüketim sektörüne sürdürülebilir hizmet ve ürün sağlamakta zorlanmaktadır. Bu işletmeler, sermaye arttırarak ve teknik altyapılarını geliştirip yapısal değişikliklere

Türk döküm sektörü 2011 yılında toplam 2,58 milyar euro değerinde, 1 milyon 433 bin tonluk üretim yaptı.

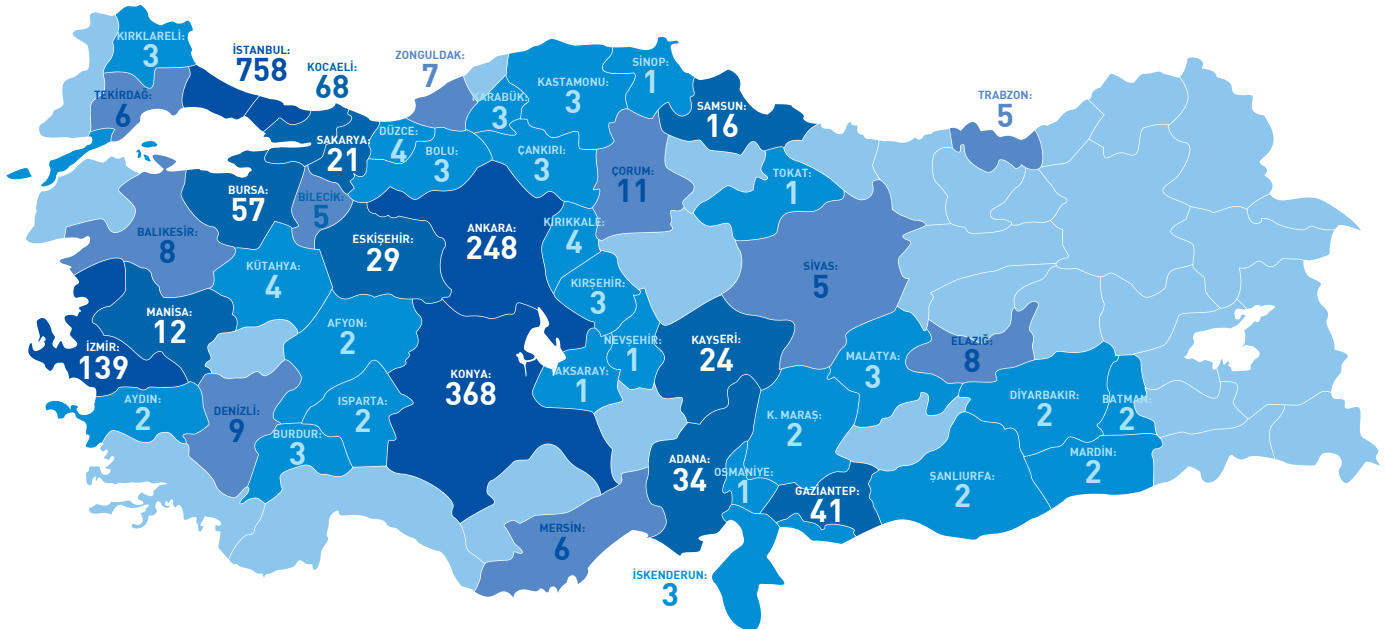
büyüyerek bir üst kategoriye geçebilir. Bu firmalar daha küçülüp niş/dar pazarlarla yetinebilir veya dünyadaki benzerleri gibi pazardan çekilmek zorunda kalabilirler.

2009 yılında Avrupa Birliği'nin sağladığı proje desteğiyle sektörde "Döküm Kümelenmesi" yapılanmasına gidilmiş ve proje Konya'da yürütülerek gerekli altyapı hazırlanmıştır. Ortak teknik ve idari eğitimler ile oluşturulan bu küme, rekabeti arttıracak faaliyetler yapmaktadır.

DÖKÜM SANAYİNİN ÜRETİM KAPASİTESİ VE MİKTARI

Türkiye'deki değişik yapıdaki döküm işletmeleri, 2011 yılında ortalama yüzde 78 kapasiteyle faaliyet gösterdi. Kapasite kullanımı; demir döküm sanayinde yüzde 80, çelik dökümde yüzde 65, demir dışında ise yine yüzde 80 olarak

TÜRKİYE'DE DÖKÜMHANELERİNİN BÖLGESEL DAĞILIMI





TÜRK DÖKÜM SANAYİSİ ÜRETİM KAPASİTESİ

	2009 (Ton)	2010 (Ton)	2011 (Ton)	Değ. %	2011(Ton) İlk 6 Ay	2012(Ton) İlk 6 Ay	Değ.%
Pik Döküm	456,000	591,000	625,000	6	311,000	305,000	-1
Sfero Döküm	352,000	423,000	480,000	13	231,000	240,000	2
Temper	2,000	4,700	5,500	17	2,650	3,000	7
Çelik	98,000	124,000	152,000	22	77,000	80,000	2
Demir Dışı	122,000	149,000	170,550	15	93,000	95,000	1
Toplam	1,030,000	1,291,700	1,433,050	11	714,650	723,000	1

gerçekleşti. 2011 yılında Türk döküm sektöründe toplam 2,58 milyar euro değerinde, 1 milyon 433 bin ton üretim yapıldı. Çimento ve altyapı sanayide aşınma parçaları üretmekte olan çelik dökümhanelerinin çoğunluğu, büyük çelik parça (15 ton ve üstü) dökümü konusunda uzmanlaştı. Alüminyum döküm temel olarak yüksek basınç ve alçak basınç olmak üzere ikiye ayrılır. Yüksek basınçlı döküm yatırımları yüksek kapasiteli tesisler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu tesisler ağırlıklı olarak otomotiv ve beyaz eşya sanayine yönelik üretim yapmaktadır. Dünyada otomotiv ve benzeri endüstrilerde artık direkt olarak döküm alınmamakta, komponent ve sistem satın alınmaktadır. Bu nedenle bir zamanlar birinci kademe teslimatçı olan döküm

imalatçıları, ikinci veya üçüncü kademe teslimatçı haline gelmişlerdir.

DÖKÜM SEKTÖRÜ İHRACAT RAKAMLARI

Türk döküm sanayinin 2011 yılı direkt ihracatının toplam değeri (pik, sfero, temper, çelik, bakır alaşımları ve alüminyum döküm) 1.843 milyar euro olarak gerçekleşmiştir. Türkiye döküm üretiminin miktar olarak yüzde 61'i ciro olarak ise yüzde 74'ü 2011 yılında ihraç edilmiş ve toplam ihracatın yüzde 75'i Avrupa ülkelerine yapılmıştır. Bu miktara yerli imal edilmiş araç, sanayi malı ve teçhizatla bulunan döküm parçaları dahil edildiğinde sektörün ihracat tutarının 3 milyar euro'yu aştığı tahmin ediliyor. Geçmiş dönemlerde döküm sektörün-

de gerçekleştirilen üretimin çoğunluğu yerli piyasada satılırken, 1995 yılından itibaren başlayan ihracat artışına paralel olarak sektörde büyümeye gözlemlendi. Çeşitli yurtdışı fuarlarda kurulan iş bağlantılarıyla, ihracat büyük ölçekli birkaç işletmenin dışına çıktı ve Anadolu'daki birçok döküm fabrikası da ihracat yapar hale geldi. Emek yoğun bir sanayi olmakla birlikte yüksek teknoloji gerektiren ağır endüstri makineleri yatırımını da içerdiğinden özel önem taşıyan döküm sektörü, sanayileşme hamlesine paralel olarak gelişmeye açıktır. Otomotiv sanayinin gelişmesi ve montaj yerine yerli üretim ve işleme ağırlıklı yatırımların yapılması ile döküm sanayinde bu konudaki taleplerin de artması bekleniyor. Türk döküm sanayinin, Polonya, Hindistan ve Çin gibi diğer gelişmekte olan ülkelerle düşük katma değerli ürünlerde rekabet etmek yerine, katma değeri daha yüksek ve gelişmiş ülkelerdeki üretim yapılarına kayması ve bu alandaki payını arttırması gerekiyor. Döküm ürünleri ağırlık/kıymet oranı düşük ürünler olduğundan navlun, dış ticarete önemli bir maliyet kalemi oluşturmaktadır. Verimli demiryolu ve denizyolu taşımacılığı, sektörün ihracatta maliyetlerini düşürecek ve rekabet gücünü arttıracaktır. Batı Avrupa ülkelerindeki pazarlardan uzaklığı nedeniyle, navlu-

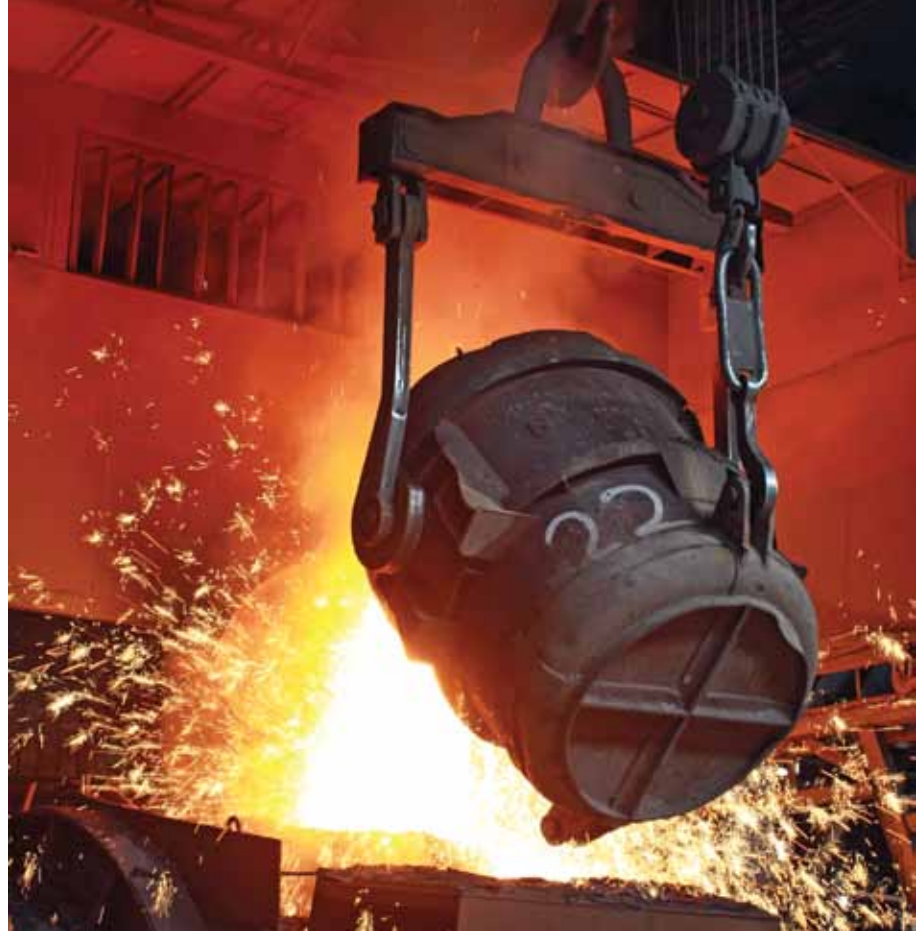


Uzmanlara göre Türk döküm sanayisi için en büyük sıkıntı sektörün otomotiv ağırlıklı büyümesi.

nun mal bedeli içindeki payı % 10–15 seviyelerindedir. Otomotiv sektörüyle birlikte gelişen ve yatırımlarını artıran Türk döküm sektörü, otomotiv sektöründe yerli katkı oranının düşük seviyede kalması nedeniyle yurtdışına açıldı ve kapasite kullanımını yüksek tutabilmek için son 10–15 yıl içerisinde Avrupa ve ABD ile önemli ihracat bağlantıları gerçekleştirdi. Bu durum, hem küresel teknolojiye ulaşabilmede hem de işgücünün uluslararası alanda tecrübe kazanmasında Türkiye lehine rol oynadı.

Türk döküm sanayi ihracatında 2000 yılından itibaren sürekli artan bir gelişme trendi gözleniyor. İhracat içinde Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin payı büyük bir yer tutuyor.

Son dönemde ihracattaki bu artış, Çek Cumhuriyeti ve Polonya'nın yanı sıra Hindistan, Çin ve İranlı üreticilerin sübvansiyonlu veya dumpingli fiyatlar ile Avrupa pazarlarına girmesi üzerine azalma gösterdi. Bunun yanı sıra uygulanmakta olan kur politikaları, ihracat yapan tüm sektörlerde olduğu gibi, döküm sektörünün de yurtdışı pazarlardaki rekabet gücünü azalttı.



DÜNYADA DÖKÜM ÜRETİMİ

Türk döküm sektörü gerek Avrupa, gerekse de dünyada önemli bir yere sahiptir. Türkiye 2010 yılında 1,292 milyon ton, 2011 yılında ise toplam 1,433 milyon ton döküm üretimi gerçekleştirdi. Türk döküm sektörü 2010 yılı üretim rakamları itibarıyla Almanya, Fransa ve İtalya'nın ardından Avrupa'da dördüncü sıraya yerleşti. Sektör, dünya genelinde ise 13'üncü sırada. Dünya döküm üretiminin yüzde 1,4'ü Türkiye'de üretiliyor. Ülkemiz imalat sanayindeki diğer sektörlerin dünya ve Avrupa sıralamaları dikkate alındığında, döküm sektörünün başarısı daha net görülüyor.

Son yıllarda dünyada görülen talep

artışına paralel olarak, çevre dostu önlemler, işçi ücretlerindeki yükseklik, işgücü teminindeki güçlük ve eski tesislerin yenileme gereksinimleri gibi nedenler ile Avrupa ülkelerinde döküm üretimine teknolojik yatırımlar yapıldı. Avrupa'da bu açıdan ciddi yapısal değişiklik yaşandı. Çok modern ve hızlı otomasyon teknolojileri ile üretim kapasitesi ve verimlilikler arttı, bunun sonucunda Türk döküm sektörünün de daha yoğun rekabet etmek durumunda kaldığı bir yapı ortaya çıktı. Türk döküm sektörünün dünya döküm sektöründen ayrıldığı en önemli nokta hizmet verdiği sektörlerdeki dağılımın farklılığıdır. Türk döküm

sanayi için en büyük sıkıntı sektörün otomotiv ağırlıklı büyümesidir. 2011 yılında üretimin yüzde 65'i otomotiv ve ilişkili sanayi için yapıldı. Bu durum kriz zamanlarında sektörde derin etkiler yarattı. Üretimimin yüzde 65'ini otomotiv ve ilişkili sektörlerle satan döküm sektörü, pazarlardaki daralmadan direk etkilenecek yüzde 30–40 arası küçülme yaşadı. Bu daralma, birçok küçük döküm fabrikasının kapanmasına, orta ve büyük fabrikalarda ise önemli sayıda personel azaltılmasına neden oldu.

Alüminyum döküm parçalarına talep dünya genelinde artıyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde dünya alüminyum döküm talebinde her yıl ortalama yüzde 9,5 oranında artış bekleniyor. Bu global eğilimin yanı sıra, Türkiye'de, otomotiv sektöründe yaşanan kapasite artışı ve yurtdışı siparişlerde sürekli yükseliş yaşanması nedeniyle alüminyum dökümde, önümüzdeki 5 yıl boyunca yılda ortalama yüzde 15 seviyelerinde talep artışı bekleniyor.

Türkiye'de kurulu otomotiv tesisleri ağırlıklı olarak üretimde kullandıkları aktarma organ ve motorlarını kendi-

TÜRK DÖKÜM SANAYİSİ FİRMA VE ÇALIŞAN SAYISI

	2009	2010	2011
Mikro Ölçekli	410	374	440
Orta Ölçekli	400	381	423
Büyük Ölçekli	142	148	177
Toplam	952	903	1,040
Çalışan Sayısı	25,000	30,500	33,000



Türk döküm sektörü ihracatında 2000-2011 yılları arasında süreklilik gösteren bir artış yaşandı. İhracat içinde AB ülkelerinin payı önemli yer tuttu.

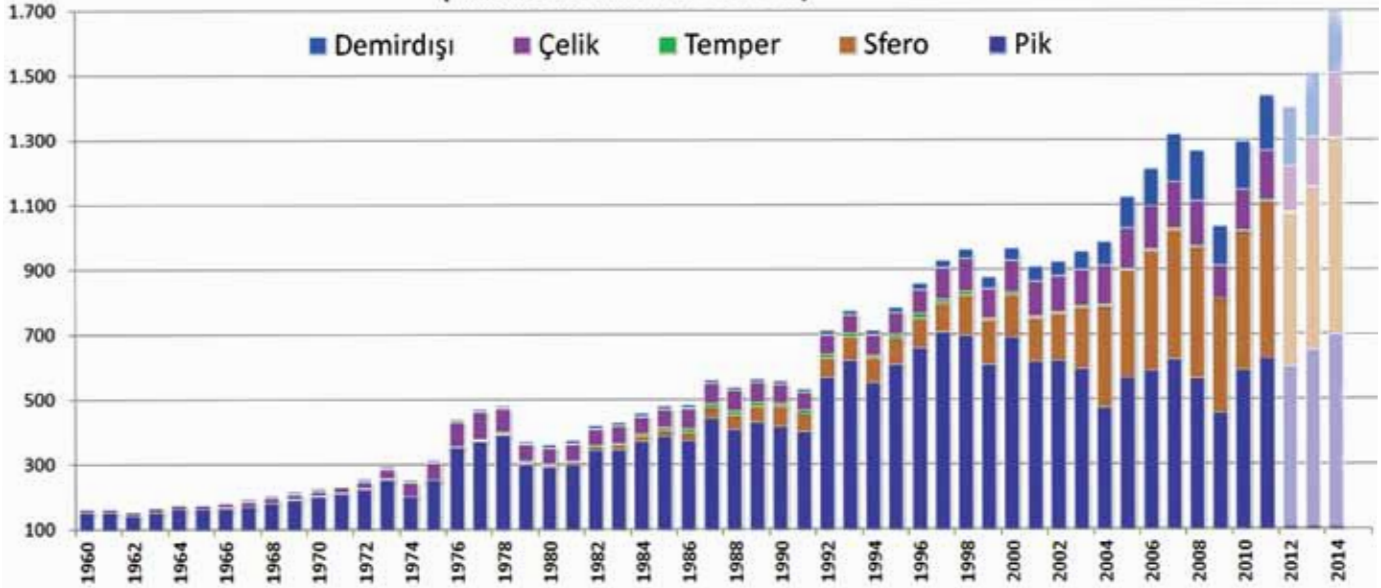
Üretim Raporu'na göre; 2011 yılında dünya döküm üretimi 2010 yılına kıyasla yüzde 7,5 artış göstererek 98,6 milyon ton oldu. Bu rakamların global metal döküm endüstrisinin ekonomik gerilemeden çıktığını gösteriyor. 2011 yılında 37 ülke döküm üretim bilgilerini paylaştı. Bu ülkelerden 28'inde yıllık büyüme, beş ülkede ise daralma yaşandı. Belçika, Danimarka, Pakistan, Slovenya ve Güney Afrika döküm üretiminde daralma yaşayan ülkelerdi.

KAYNAKLAR:
Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği Mevcut Durum Raporu
AFS American Foundry Society
Modern Casting – 46th Census of World Casting Production (2011)
CAEF Avrupa Dökümhaneleri Birliği Raporları
İstanbul Sanayi Odası, 1. ve 2. 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması (2011)
Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2011 Yılı İlk 1000 İhracatçı Araştırması
DPT Döküm Sanayi Altı Komisyon Raporları
TÜİK ve TCMB İstatistik Verileri

leri imal etmeyip yurtdışından temin ediyor. Bunun sonucunda, alüminyum döküm parça kullanımının çok fazla olduğu ekipmanlarda, Türk döküm üreticileri, ürünlerin geliştirilmesine direk olarak katılan doğu ve batı Avrupalı üreticilere karşı rekabet etmekte zorlanıyor. Avrupalı dökümcüler, şanzıman kutusu, motor, silindir kafası gibi döküm parçalarının yanı sıra hâlihazırda pik, sfero döküm veya çelik saç olarak üretilen

parçaları yeni teknolojiler kullanıp alüminyum döküm olarak üretiyor ve bu ürünlerin pazar payları ile katma değerlerini artırmaya çalışıyor. Ülkemizde döküm sektörünün son 25 yılda gelişmeye başlaması, mevcut kapasitenin yarısının da son 10 yılda devreye girmesi ve rakiplerine göre firmaların daha güncel teknolojiye sahip olması başlıca avantajlarıdır. Amerikan Dökümcüler Derneği (AFS) tarafından hazırlanan Dünya Döküm

Türk Döküm Üretiminin 50 Yılı
(Yıllık üretim miktarları -Bin ton)



TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜ İHRACATININ YILLARA GÖRE GELİŞİMİ

Yıl	Sfero Döküm	Temper Döküm	Çelik Döküm	Demir Dışı	Toplam İhracat (Ton)	İhracatın Değeri (Bin Euro)
2003	87,000	2,500	59,000	35,000	435,000	665,750
2004	157,000	3,200	68,000	46,000	561,200	862,700
2005	190,000	3,300	70,000	75,000	633,300	1,114,800
2006	230,000	3,500	81,000	88,000	711,500	1,277,800
2007	260,000	3,500	90,000	95,000	788,500	1,508,500
2008	275,000	2,500	100,000	100,000	777,500	1,551,250
2009	260,000	1,200	67,000	87,000	693,200	1,265,500
2010	313,000	3,000	87,500	117,000	827,500	1,617,550
2011	310,000	4,000	97,000	138,000	869,000	1,843,300
2012	300,000	4,000	88,000	152,000	804,000	1,869,600



“AR-GE'YE YAPILAN YATIRIM YETERSİZ”

HAKAN YAŞAR

DEMİSAŞ GENEL MÜDÜRÜ

“40 yıllık bir geçmişe sahip olan DEMİSAŞ, Türk döküm sektörünün en köklü firmalarından biridir. 1997’den bu yana halka açık bir firma olmamızın da katkısıyla, kurumsallaşmış güçlü bir yapıya sahibiz. Şu anki kapasitemizle DEMİSAŞ, Türkiye’nin en büyük ikinci dökümhanesi konumunda. Son dönemde ürünlerimizdeki katma değeri artırmak, müşterilerimizin döküm, taşlı imalat ve kaplama ihtiyaçlarını tek elden karşılamak yönünde çalışmalar yapıyoruz. Ayrıca ürün portföyümüzü çeşitlendirerek hizmet verdiğimiz pazarlardaki dalgalanmalardan kaynaklı risklerimizi en aza indirmek yönünde ilerliyoruz.

Öte yandan son 2,5 yıldır yürüttüğümüz TPM (Toplam Üretken Bakım) çalışmalarımızın meyvesini aldığımız bir dönem yaşıyoruz. 2010 yılında Japon Fabrika Bakım Enstitüsü (JIPM) ile başlattığımız TPM uygulamalarımız kapsamında, 2013 Ocak ayında geçirdiğimiz nihai denetlemenin ardından TPM Mükemmellik Ödülü (Excellency Award) almaya hak kazandığımızı gururla ifade edebilirim.

Türk döküm sektörü dinamik ve girişimci yapısı sayesinde özellikle son 10-15 yıllık dönemde yaptığı atılımla Avrupa ve dünya pazarlarında önemli bir noktaya ulaştı. Türkiye, 2011 itibarıyla 1,4 milyon ton üretimiyle Almanya,

Fransa ve İtalya’nın ardından Avrupa’da 4’üncü sıradadır. Dünya sıralamasında da 2010 yılı itibarıyla 12’nci durumdayız. Bu tablo bile Türkiye’de döküm sektörünün kendini geliştirme, yatırıma açık farklı pazarlara açılma konusunda cesur bir yapısı olduğunu gösteriyor diye düşünüyorum.

Sektör olarak toplam hacim olarak oldukça büyümekle beraber bu hacmi 1040 firma ile sağlıyoruz. Döküm sektöründe hizmet veren atölye boyutunda diyebileceğimiz birçok firma mevcut. Döküm gibi yatırım bedellerinin yüksek

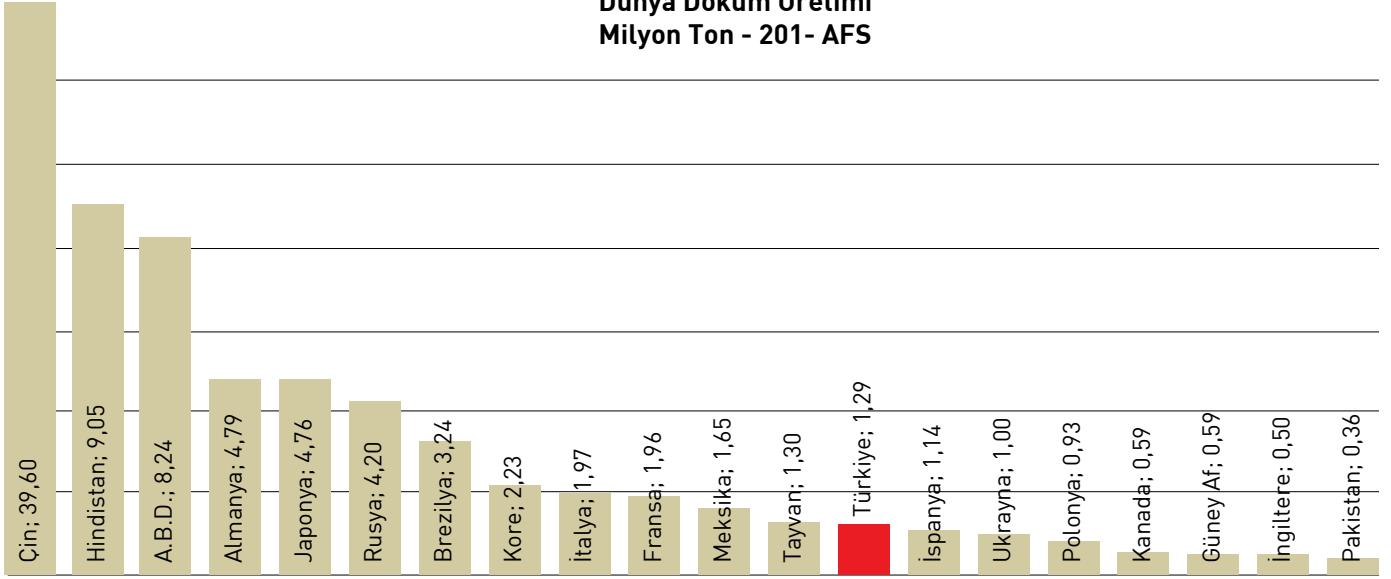
olduğu güçlü bir sermayeye ihtiyaç duyulan sektörde, ufak firmaların dış pazarlarda rekabetçi olma konusunda çok şanslı olduğunu düşünmüyorum. Öte yandan Ar-Ge’ye ve onun bir uzantısı olarak alternatif malzemelerin geliştirilmesi konularına yeterli yatırım yapılmıyor. Döküm sektöründe bu yönde çalışmaların geliştirilmesi ve döküm firmaları bünyesinde Ar-Ge merkezleri kurulması, atılması gereken önemli bir adım. Bunun sorumluluğu da, firma yetkilileri ve TUDÖKSAD gibi sektör temsilcilerinde. Ayrıca hammadde ve enerji maliyeti sektörümüzde firmaların yapısına, proseslerindeki değişikliklere göre toplam maliyetin yüzde 50 ila yüzde 80’ini oluşturuyor. Bu alanda geçmişte devletin belli teşvikleri varken, bugün maalesef devletten yeterli katkıyı göremiyoruz. Rekabet ettiğimiz hemen tüm ülkelerde ise hükümetler kendi ülkelerinin sanayisini korumak adına döküm sektörüne dolaylı yoldan yardımda bulunuyor.

2013 yılı özellikle ana pazarımız olan Avrupa ekonomisi için zor ve belirsizliklerle dolu bir yıl olarak görünüyor. Genelde tüm döküm sektörü ve özelde DEMİSAŞ için önemli bir pazar olan Avrupa ve Türkiye otomotiv sanayisinde, satış ve üretim rakamlarındaki düşüş





Dünya Döküm Üretimi Milyon Ton - 201- AFS



endişe verici görünüyor. Ancak birçok yeni sektör ve pazarda projelerimizin devreye girişi sayesinde, pazardaki daralmayı karşılayıp az da olsa büyümenin gerçekleşeceği bir yıl yaşayacağımızı öngörüyoruz.”



“ENERJİ GİRDİLERİNİN MALİYETİ MUTLAKA DÜŞÜRÜLMELİ”

METİN YUSUFOVİÇ

DİRİNLER DÖKÜM SATIŞ TEMSİLCİSİ

Dirinler Döküm, İzmir'de 1974 yılında Dirinler Grubu bünyesinde kurulmuş zamanla büyüyerek kendini makine imalatının dışında; rüzgar enerjisi, su aktarım sistemleri, gemi yapımı,

otomotiv ve diğer sektörlerde orta ve büyük ölçekli demirden dökme parçalar üreten esasen ihracata odaklanmış bir dökümhanedir. Dirinler Döküm seri üretimini bin kilogram ile 15 bin kilogram arasındaki pik ve sfero türleri üzerine yoğunlaştırmıştır. Mükemmel konumu kendisini sürekli geliştiren dinamik kadrosu ve tesisleri ile yılda yaklaşık 12 bin ton pik ve sfero demir dökümü üretmekte ve yurt dışına ihraç etmektedir. Türk döküm sektörü geçmişten aldığı tecrübe ile dinamik genç kadroları birleştirmiş ve günümüzde özellikle Avrupa için kaliteli döküm tedariki alanında en önemli noktalardan biri haline gelmiştir. Son yıllarda tecrübe edilen bilgi birikimi ve ortak çalış-

malar sonucunda kazanılan 'know how' sayesinde Türk dökümcülüğü dünyadaki teknolojik gelişmeleri birebir takip eder hale gelmiştir. Hedef çevreye ve insana duyarlı güncel teknolojileri yakından izleyen ve uluslararası düzeyde kendine pazar oluşturan Türk dökümcülüğünü daha da geliştirmektir. Sektörün başlıca sıkıntıları; hammadde ve enerji fiyatları ile kalifiye eleman bulma sorunudur. Maliyetlerin düşürülmesi konusunda en önemli görev devlete ve özellikle enerji politikalarını gerçekleştiren birimlere düşmektedir. Dökümcülük ve dökümcülüğe bağlı sektörlerde enerji girdilerinin maliyeti mutlaka düşürülmeli özellikle ithal hammaddeye dayalı olan bu sektör hammadde fiyatları açısından da desteklenmelidir. Kalifiye Eleman

TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜNÜN KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR

- Kar marjlarının çok düşük olması nedeniyle yeni tesis yatırımlarının yapılmaması,
- Hammaddelerin ana girdi fiyatlarının artması veya spekülasyon yoluyla yükselmesi ve fiyat artışlarının müşteriye yansıtılmasında yaşanan zorluklar,
- Enerji fiyatlarının sürekli artması nedeniyle üretim maliyetlerinin yükselmesi,
- Kıymeti düşük olan döküm ürünlerinde nakliye bedellerindeki dalgalanmaların maliyetlerdeki yüksek etkisinin satış fiyatlarına yansıtılamaması,
- Emek yoğun bir sektör olan döküm sektöründe, düşük işçilik maliyetleriyle çalışan Çin, Hindistan ve Uzakdoğu ve Doğu Avrupa ülkeleriyle rekabet etmekte zorlanılması,
- Çin, Hindistan ve Uzakdoğu ülkelerinde çevre koruma kurallarındaki yaptırım eksikliğinin batı ülkeleri için rekabette önemli bir dezavantaj oluşturması,
- Sektörün, 'Batılı' ülkelerde çalışanlar için cazibesini kaybetmesi.

Amerikan Dökümcüler Derneği (AFS)'nin Dünya Döküm Üretim Raporu'na göre; 2011 yılında dünya döküm üretimi 2010 yılına kıyasla yüzde 7,5 artarak 98,6 milyon ton oldu.

konusu da daha uzun vadeli ve eğitim sisteminde yapılacak geliştirmeler sayesinde çözülebilecek bir konudur. Bu alanda yetiştirilecek çalışanların özellikle yabancı diller açısından da geliştirilmesi, İngilizce dışındaki yabancı dillere de geçmişte olduğu gibi ağırlık verilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Dirinler Döküm, 2013 yılı yatırımları ile kapalı alanını 19 bin metrekareye yükseltmiştir. Firmamız yıllık 15 bin ton demir dökümü hedeflemektedir. Üretimi artırmakla birlikte ürün çeşitliliğimizi de artırarak farklı sektörlerde de daha etkin olmayı planlıyoruz.



"2013 YILI SATIŞ HEDEFİMİZ 50 BİN TON"

ERDOĞAN NAS

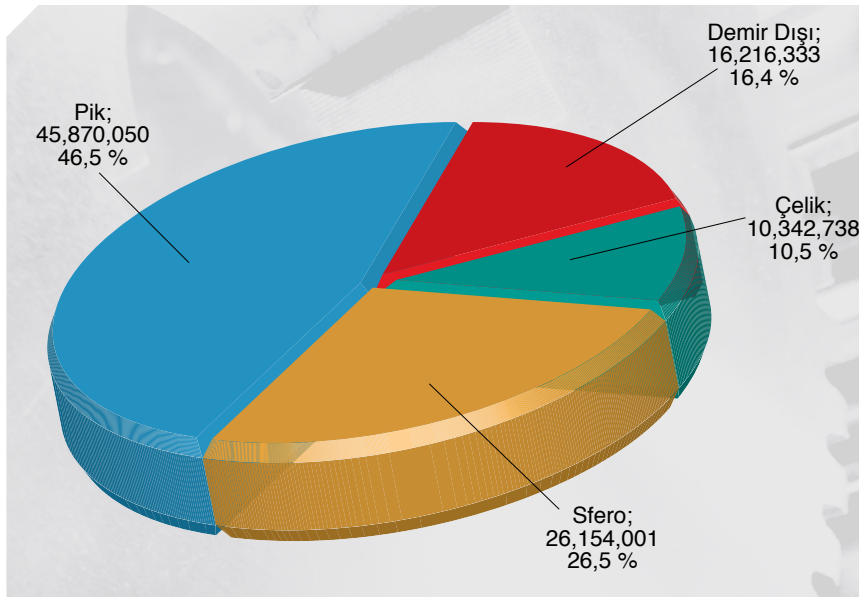
ERKUNT SANAYİ GENEL MÜDÜRÜ

"1953 yılında, Döküm ve Model Atölyesi olarak kurulan Erkunt Sanayi, 1960 yılında yeniden yapılanarak 'Anonim Şirket' unvanını almıştır. Önce farklı sektörlerde parça üretirken, 1961 yılından sonra Türkiye'de otomotiv sanayinin büyümeye başlamasıyla bu sektörde üretime yönelmiştir. Erkunt Sanayi A.Ş., yerel sermayesi ve işgücü ile üretim alanında 'Innovation Oriented Foundry' olarak adlandırılan proses tasarım, döküm, talaşlı imalat ve montaj işlemlerini aynı çatı altında yapabilen dünyadaki nadir entegre firmalardan biridir. Uzmanlığı ve ileri teknolojisi saye-



sinde otomotiv, traktör, iş makineleri ve motor üretim şirketlerine yönelik olarak, motor bloğu, silindir kafası, dişli kutusu gibi kompleks parçaların yanında karter, aks kovani, support/mesnet, volan ve volan muhafazası gibi

parçaları pik ve sfero ham, işlenmiş, komponent olarak da üretmektedir. 1980 yılında gerçekleştirdiği ilk ihracatından bu yana; İngiltere, Almanya, İtalya, Avusturya, Fransa, Finlandiya, Çek Cumhuriyeti gibi AB ve Avrupa ül-

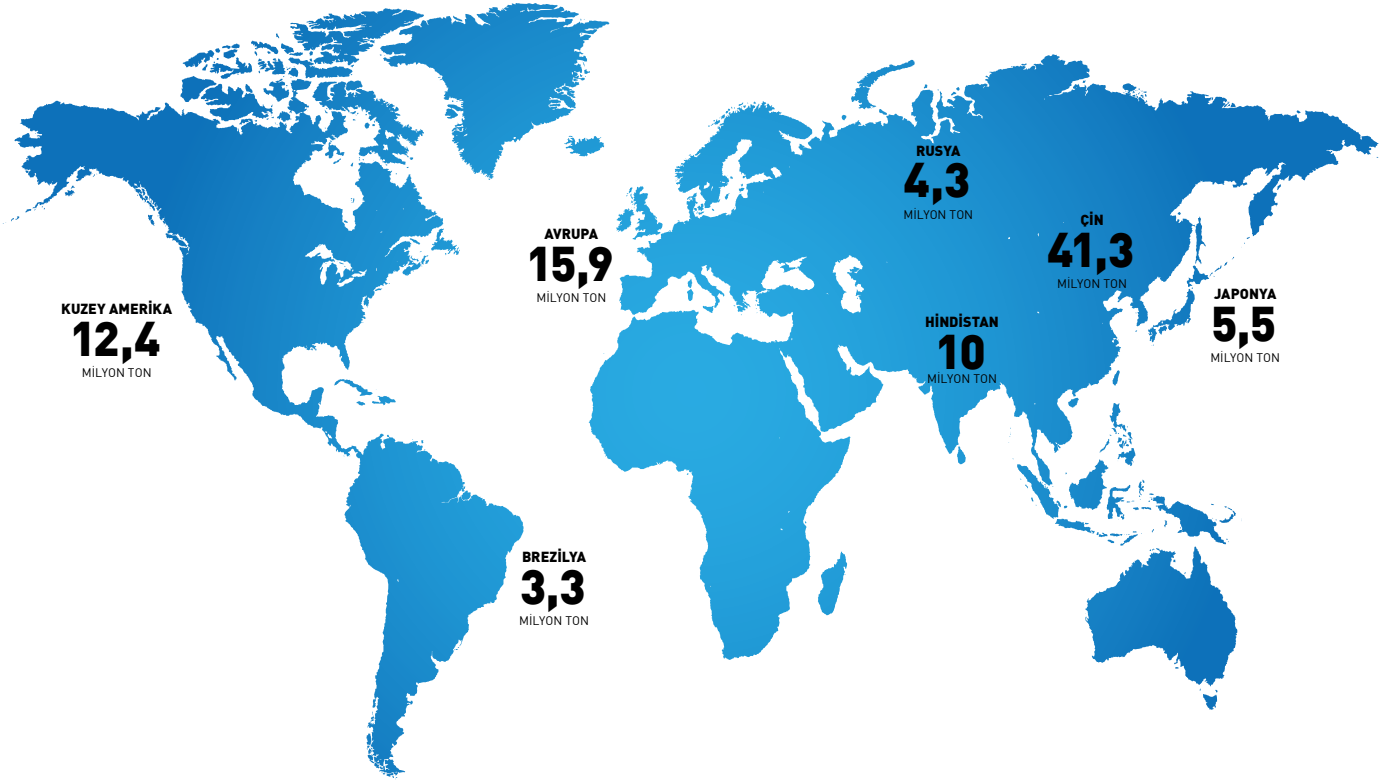


DÖKÜLEN METALLERE GÖRE DÖKÜM ÜRETİMİ

Pik döküm dünya üretimine en fazla katkı sağlayan malzeme olarak, 98.6 milyon tonluk toplam üretimin 47.3 milyon tonuna karşılık gelmektedir. Sfero döküm üretimi 2010 seviyelerinde gerçekleşirken, Çelik döküm azda olsa yükselmiştir. Demirdışı döküm üretimi de 1 milyon tondan fazla artmıştır.



DÜNYADA BÖLGESEL ÜRETİM



kelerinin yanı sıra müşterilerinin ABD, Hindistan, Brezilya ve Çin'deki operasyonlarına da ihracat yapmaktadır. "En büyük değil, en iyi olmak" ilkesini benimseyen Erkunt, otomotiv, traktör, iş makineleri ve motor üretim şirketlerine hizmet veren önemli bir imalatçı ve tedarikçidir.

142 bin metrekarelik arazi üzerine kurulu iki döküm ve iki işleme fabrikasıyla 65.000 ton/yıl üretim kapasitesine sahip olan Erkunt, süreçlerini Yalın 6 Sigma metodolojisiyle yönetmekte ve ISO/TS 16949, ISO 14001, OHSAS 18001 ve ISO 50001 kalite yönetim sistemleri gereklerine uygun olarak çalışmalarına devam etmektedir. Yetkin ve sürekli öğrenen 1050 kişilik insan kaynağı ile ülke ekonomisine de istihdam açısından önemli bir değer katmaktadır. Türk Döküm Sanayi, toplam üretiminin yüzde 75'ini özellikle gelişmiş batı ülkelerine ihraç etmektedir. Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de otomotiv sanayinin güçlenmesi, döküm sanayinde önemli gelişmeler sağlamıştır. Bugün gelinen noktada, sektör Avrupa Birliği mevzuatıyla uyumlu çevre ve iş güvenliği yasalarına tabi olup yüksek kaliteli parça üretimini, bu yasa ve yönetme-

liklere uygun olarak gerçekleştirmektedir. Yani Türk döküm sektörü, global anlamda rekabet gücü yüksek "Dünya Sınıfı" bir sanayidir.

Türk Döküm Sektörünün başlıca sıkıntılarına baktığımızda, satışların yurt

dışı ağırlıklı olması ve özellikle parça satışlarının euro ve dolar ile gerçekleştirilmesi buna karşın TL'nin değer kazanması ve yurtiçinde yıllık enflasyon nedeniyle, zaten çok düşük olan kar marjlarının erimesi hatta sıfırlanması





sorunu ile karşılaşmaktadır. Diğer bir konu ise global rekabette rakibimiz olan Hindistan gibi ülkeler bizim yurt

içi pazarımızda ürünlerini herhangi bir gümrük ödemeksizin satarken, Türk dökümcüsü Hindistan'a ihracat yaptığın-

da yüzde 27'ye varan oranlarda gümrük vergisi ödemekte ve haksız rekabetle karşı karşıya kalmaktadır. Ayrıca dünyadaki kaynakların hızla azalması ve küresel ısınma kısılcacında enerjinin önemi her geçen gün artmakta, bununla birlikte sanayide ise enerji maliyetleri önemli bir yer tutmaktadır. Döküm sektöründe yaklaşık olarak toplam üretim maliyetinin yüzde 15'ini enerji maliyetleri oluşturmaktadır. Bu durum enerji fiyatlarına herhangi bir müdahalesi olamayan döküm üreticilerini, global rekabetin yaşandığı bir ortamda, faaliyetlerini sürdürbilmeleri konusunda oldukça zorlamaktadır.

2013 yılında satışlarımızın 50 bin ton seviyesine ulaşmasını hedefliyoruz. Bunu da sisteme girecek yeni parçalara ait projeleri yılın ilk 6 ayında devreye alarak gerçekleştireceğiz. Bu yıl tamamlanan yeni ocak yatırımlarımızla, proste çalışma şeklimizi değiştirerek enerji tüketiminde büyük tasarruflar sağlayacağız."

TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜNÜN SWOT ANALİZİ

Döküm Sektörünün Güçlü Yönleri (S)

- 1 milyon 700 bin tonluk kurulu kapasite,
- 1,5 milyar dolarlık modern yatırım,
- Modern teknolojiye uygun rekabet gücü yüksek yeni tesisler,
- Genç, yetişmiş ve kalifiye insan gücü,
- Türkiye'deki yatırımların coğrafi dağılımın uygunluğu,
- Yerli işleme sanayinin yetersizliği nedeniyle dökümhaneler bünyesinde oluşan talaşlı işleme yatırımlarının yarattığı avantaj,
- Ekonomik kriz dönemlerinde ayakta kalabilme gücü ve deneyimi,
- Yabancı dil bilgisi ve bilgisayar, yazılım kullanımının yoğunluğu,
- Kalite sistem sertifikasyonlu tesis sayısının yaygınlığı,
- İhracat arzusu ve bilgisi,
- Hükümetin dış ticarete stratejik hedefleri,
- Yeni TTK ile Dünya Muhasebe Sistemleri uyumu.

Döküm Sektörü İçin Fırsatlar (O)

- Gelişmiş bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısı, bilgi teknolojilerinin yaygınlaşması,
- Avrupa'ya coğrafi yakınlık,
- Sanayileşmiş ülkelerin gelişen ana sanayileri için rekabetçi kaynak bulma zorunlulukları,
- Bölgesel otomotiv üretim üssü haline gelme eğilimi,
- Çok hızlı üretime dönüştürülebilecek mevcut kurulu kapasite,
- Genç nüfus yapısı ve yetiştirilebilecek insan gücü.

Döküm Sektörünün Zayıf Yönleri (W)

- Pazar dağılımının otomotiv sektörü yoğunluklu olması,
- Yurt içi hammadde üretiminin yetersizliği,
- Sermaye birikiminin yetersizliği ve finansman maliyetlerinin yüksekliği,
- AR-GE faaliyetlerinin yetersizliği,
- Küçük işletmelerin kırılabilir yapısı,
- Orta ve büyük işletmelerin büyüme zorunluluğu,
- Ana sanayi, komponent ve alt sistem üretim yatırımlarının yetersizliği,
- AB çevre standartlarına uyum konusundaki eksiklikler,
- Yurt içi tesis, ekipman ve servis üretiminin yetersizliği,
- Üniversitelerin modern üretim teknolojileri üzerindeki eğitim ve araştırma eksiklikleri,
- Mesleki orta kademe eğitim eksikliği.

Döküm Sektörü İçin Tehditler (T)

- Değeri yükselen Türk Lirası,
- Düşük personel verimliliği nedeniyle yüksek işçilik maliyetleri,
- Dış kaynağa bağlı yükselen enerji maliyetleri,
- Yetersiz çevre mevzuatı,
- Katı çalışma mevzuatından kaynaklı maliyetler.



“TÜDÖKSAD 37 YILDIR DÖKÜM SEKTÖRÜNÜ TEMSİL EDİYOR”

Döküm sektöründe faaliyet gösteren üye firmalar arasında işbirliği ve etkileşimi artırarak, ortak çalışmalarla döküm sektörünün daha iyi bir noktaya getirilmesine destek olmayı amaçlayan Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD), 1989 yılından bu yana World Foundry Organisation’da (WFO) ülkemizi temsil ediyor.

Derneğin kuruluş felsefesi, çalışmaları ve gerek ulusal gerekse de uluslararası örgütlerle sağladığı işbirliğiyle ilgili görüşlerini aldığımız TÜDÖKSAD Genel Sekreteri Kubilay Dal şu bilgileri aktardı:

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği’nin kuruluş felsefesini ve süregelen çalışmalarını aktarır mısınız?

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği 1976 yılında o zaman sanayici olan merhum Cumhurbaşkanımız Turgut Özal ve dönemin önde gelen diğer sanayicileri ile beraber sektörün bürokratik sorunlarına çözüm bulabilmek amacıyla İstanbul’da kurulmuştur. İlk dönemlerinde Demir Çelik Döküm Sanayicileri Derneği adıyla faaliyet gösteren derneğimiz 1995 yılında Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği olarak adını ve tüzüğünü değiştirmiş Türkiye’nin tüm metal döküm sanayicilerine kapısı açmıştır. TÜDÖKSAD’ın aslı amacı, üyeleri arasında işbirliği ve etkileşimi artırarak ortak proje ve çalışmalarla döküm sektörünün büyüyen daha iyi bir noktaya getirilmesine destek olmaktır.

Dernek yönetimi, 80’li yıllarda teknik konular üzerinde yoğunlaşmış, üniversitelerimiz ve yurt dışındaki bilgi kaynaklarına ulaşarak modern ve ge-

lişen döküm teknolojilerini Türkiye’ye getirmeyi hedeflemiştir. 90’lı yılların sonundan itibaren ise teknolojik destekler ile beraber iktisadi konular da dernek faaliyetleri arasında yerini almış, yurt dışı pazarlara erişim ve sektörün ihracat artışı derneğin hedefleri arasına girmiştir. Bugün ise yüksek katma değerli teknolojiler ve verimliliğin artırılması ile sürdürülebilir büyümenin sağlanması dernek gündemleri arasında yer almaktadır. Hükümet tarafından yürütülen ‘Kalkınma Planları’ ve ‘Sanayi Stratejik Planları’nı da sektörümüz adına TÜDÖKSAD raporlar hazırlamaktadır.

TÜDÖKSAD, Türkiye döküm sektörünün temsili açısından ne tür somut girişimlerde bulunuyor? Hangi ulusal ve uluslar arası örgütlerle işbirliği içinde çalışmalarını sürdürüyor?

TÜDÖKSAD başta ISO, ASO, EBSO olmak üzere Sanayi ve Ticaret Odaları, Döküm Meslek Komiteleri ve İhracatçı Birlikleri’nde aktif olarak görev alıyor ve sektörü uzun süredir, bu kurumlarda temsil ediyor. TÜDÖKSAD üyeleri TOBB Türkiye Döküm Sanayi Meclisi’nin de çoğunluğunu oluşturuyor. Uluslararası arenada ise TÜDÖKSAD, 1989 yılından bu yana döküm sektöründe dünyadaki en büyük kuruluş olan World Foundry Organisation’da (WFO) ülkemizi temsil



Kubilay DAL
TÜDÖKSAD Genel Sekreteri

ediyor. 2007 yılında ise Avrupa Birliği ülkelerinin üye olduğu European Foundry Association’a (CAEF) tam üye oldu. TÜDÖKSAD üyeleri her iki kurumun komisyonlarında görev alıyor. Son dönemde WFO Yönetim Kurulu’na Umur Denizci seçildi. TÜDÖKSAD’ın yanı sıra bölgesel döküm meslek odaları ve dernekleri de belirli sayıda bölgesel dökümcüyü bünyesinde topluyor. Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği’nin yönlendirdiği ve gelişimine katkı verdiği Ankiros, Annofer ile TurkCast fuarları döküm sektörünün Avrupa’daki en önemli ikinci fuarları haline geldi.

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 enerji kaybı
- 55 °C ortam sıcaklığında dahi sürekli çalışmaya uygun tasarım ve aygıtlama
- Makine idaresi koşullarına uygun küçük ve kompakt tasarım
- 2000 saat bakım aralıkları ile düşük bakım maliyeti
- Elektronik kontrol modüllü aşırı emege elektrik panosu
- Diversez ekipmanlar ve susturucu, yavaş hareket aşırı tam çözümler
- 50 hp/60 hp elektrifikasyona uygun IP55 özel motor
- Toplam Koruyucu Bakım hizmetimiz ile 5 yıl garanti



444 2012

www.dalgakiran.com

DALGAKIRAN

görünmeyen güç



“TARMAKBİR SEKTÖRÜN PAYDAŞLARINI BİRLEŞTİRİYOR”

Türk tarım makineleri sektöründe bin 58 imalatçı firmanın faaliyet gösterdiğini söyleyen TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Tekbaş, birliğin üyeler arası koordinasyonu sağlamanın yanında, sanayici-kamu ilişkisini sıcak tuttuğunu belirtti.

TARMAKBİR'in kuruluşundan, amaçlarından ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

TARMAKBİR, 1978 yılında kurulmuş olup, ülkemizde traktör ve tarım makineleri ana işgal konusu olan imalatçı, ihracatçı ve ithalatçıların üye olduğu bir dernektir. Makine Sanayi Sektör Platformu'na üye imalatçı dernekler içinde mazisi en eski, en köklü dernek TARMAKBİR'dir. Birliğimizin halen 240 üyesi bulunmaktadır. Bakanlar Kurulu kararıyla unvanının başında "Türk" kelimesini kullanmaya hak kazanmıştır.

TARMAKBİR sektörel bir sivil toplum kuruluşudur. Kuruluş amacı, ülke genelinde üyelerine mesleki, sosyal, kültürel ve ekonomik yönlerden rehberlik etmek ve desteklemek, sektör haklarını savunmak ve üyeleri ile işbirliği yaptığı kuruluşlar arasındaki dayanışmayı sağlamaktır. Üyelerimizin başta sanayi ve tarım mevzuatları hükümleri gereği olmak üzere, ilgili bütün mevzuatlar gereği sahip olması gereken belge, ruhsatname, rapor işlemleri ile ilgili danışmanlık, başvuru ve takip işlemleri, "Tarım Kredi Kooperatifleri" satıcılık sözleşmeleri ile ilgili işlemler, mevzuat ve istatistikî veri oluşturulmasına yönelik çalışmalar ve üyelerimiz için sekreteryaya hizmetleri, bünyemizde yapılmaktadır.

Üyelerimizin yasal mevzuata ve standartlara haiz, kaliteli ve güvenli makine imal etmesi, güncel mevzuata dair gelişmelerden haberdar olması, devlet desteklerinden azami ölçüde faydalanması, sektör sorunlarının tartışılarak çözüm önerilerinin

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın 2011 yılı kayıtlarına göre Türk tarım makineleri sektöründe imalatçı firma sayısı bin 58 adettir.



üretilmesi ve değerlendirilmesi, kısa ve orta vadeli sektörel hedeflerin belirlenmesi gibi amaçlarla, ilgili kamu kurumlarının ve akademisyenlerin de katılımı ile seminer, toplantı ve kongreler düzenlenmektedir. Benzer şekilde, ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen benzer etkinliklere dahil olarak, sektör menfaatlerinin azami ölçüde korunmasına katkı sağlanmaktadır.

Genel Sekreterliğimize bağlı teknik büromuz tarafından ülkemizde ve dünyada, sektörümüzü ilgilendiren gelişmeler izlenmekte, yurt içi ve yurt dışı ihale ve mal talepleri, mevzuat, istatistik, seminer, toplantı ve kongre, fuar, sektörel heyetler, sektörel haberler gibi birçok kategoride bilgiler, elektronik ortamda üyelerle paylaşılmaktadır. İstatistik ve Pazar Araştırma büromuz ise sektör istatistikleri rapor haline getirilmekte, ayrıca traktör grubunda imalat, iç

pazar satışları, ihracat gibi konularda, üyelerden aylık dönemlerde gelen bilgiler doğrultusunda raporlar oluşturulmaktadır.

Birliğimiz günümüzde Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı- Tarımsal Mekanizasyon Kurulu (Başkan Yardımcılığı), Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı- Makine Teknik Komitesi (Üye), Tarım Makinaları Alt Komitesi (Başkanlık ve Grup Sekreterliği), Traktör Alt Komitesi (Üye), TOBB Türkiye Makine ve Teçhizat İmalatı Meclisi (Üye), Kalkınma Bakanlığı- Makine Çalışma Grubu (Üye), Makine Sanayi Sektör Platformu (Eşbaşkanlık ve İcra Kurulu Üyeliği) ve Agrievolution Dünya Tarım Makinaları Birliği- İcra Kurulu (üye), Ekonomik Komite (Üye), Sanayi Sorunları Komitesi (Üye) gibi organizasyonlarda yöneticilik pozisyonlarda yer almaktadır. Birliğimiz ayrıca DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) kurucu kuruluşudur.



Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği hangi sektörel etkinliklere öncülük etmekte, üyeleri ve Türk tarım sektöründeki üreticilere ne tür artı değerler katmaktadır?

Katılım sağlanan toplantılarda üyelerimizin ve sektörümüzün menfaatleri azami ölçüde savunulmaktadır. Bu dönemde çeşitli ulusal ve uluslararası kongrelerde sektörümüzün daha geniş çevrelere tanıtımı sağlanmıştır. Birliğimizce gerçekleştirilen çeşitli sektörel toplantılarla, üyelerimiz ve ilgili devlet kurumları bir araya getirilmiş, sorunların ilk ağızdan çözüm mercilerine iletilmesi ortamı yaratılmıştır.

2012 yılı, sektörel birçok toplantı, seminer ve kongreye tanıklık etmiş-

tir. "Kırsal Kalkınma Makine-Ekipman Desteklemeleri" çalışmaları, "Tarımsal Mekanizasyon Kongreleri", "Tarımsal Mekanizasyon Kurulu" toplantıları çok yoğun bir katılımcı ilgisine sahne olmuştur.

Sektörel fuarlarda özellikle; Bursa, Konya ve Adana fuarlarında boş bir alan kalmadığı gibi çevredeki yeşil alanlar, otoparklar bile fuar alanı olarak değerlendirilmiştir. Bursa fuarı, en yoğun ziyaretçi katılımına sahne olduğu gibi ülkemizde kitap fuarından sonra en fazla ziyaretçi çeken fuar olmuştur.

Son yıllarda tarım teknolojileri fuarları ile eşzamanlı olarak düzenlenen TARMAKBİR etkinliklerden ilki Konya'da gerçekleşmiştir. 15 Mart 2012 tarihinde Konya'da, Denizbank

Traktörler en önemli ihracat kalekimiz olup, bunu pulluklar, yem hazırlama makineleri, süt sağma makineleri, hassas ekim makineleri, kümes hayvancılığa yönelik makineler, çayır biçme ve balya makineleri takip etmektedir.

sponsorluğunda "Tarımsal Mekanizasyon Destekleri ve Finans Sempozyumu" organize edilmiştir. Sempozyumda, kırsal kalkınma makine ve ekipman desteklerinde gelecek stratejileri ve alternatif destekleme modelleri, desteklemelerin ekonomiye katkısı, tarım bankacılığı ve tarımsal mekanizasyon kredilerinde tarafların beklentileri, finans sektörünün tarıma ve tarımsal mekanizasyona bakışı gibi konular panelistler ve katılımcılar tarafından değerlendirilmiştir.

26-30 Eylül 2012 tarihlerinde Bursa'da TÜYAP-TARMAKBİR işbirliği ile düzenlenen "Bursa Tarım Fuarı" ile eş zamanlı olarak, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TAMTEST'den uzmanlar ve üyelerimizle birlikte CE İşaretlemesi ve PGD faaliyetlerine dair bir çalışma toplantısı yapılmıştır. Yine fuar kapsamında Pankobirlik'in Merkez Teşkilatı, 31 Kooperatif Müdürü ve üyelerimiz ile birlikte bir çalışma toplantısı düzenlenmiştir. Bu toplantıda Pankobirlik'in mal tedarik sistemi hakkında bilgi verilmiş olup, yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri tartışılmıştır.

Geleneksel hale getirmeye çalıştığımız ve en son geçtiğimiz Ekim ayında 6'ncısını düzenlediğimiz 'TARMAKBİR Sektör Buluşmaları'nı son derece önemsiyoruz. Üyeler arası kaynaşma, sanayici-kamu ilişkisini sıcak tutan bu organizasyonu her sene tekrarlamaya gayret etmekteyiz.

TARMAKBİR Sektör Buluşmaları'nın yanı sıra geçtiğimiz faaliyet döneminde hız kazanan diğer bir çalışmamız, özellikle Bursa, Konya ve İstanbul fuarları ile eş zamanlı olarak toplantı, panel, sempozyum gibi etkinliklerin organizasyonudur. Bu organizasyonlarla finans kuruluşlarından, üniversitelere, kamu kurumlarından test merkezlerine kadar birçok farklı kurum ve kuruluş ile üyelerimizi bir araya getiriyoruz. Bu çalışmalardan belki en önemlisi' Avrasya Tarımsal Mekanizasyon Zirveleri. 2011 yılından bu yana Avrasya Uluslararası Tarım Fuarı ile eşzamanlı yürüttüğümüz bu organizasyonlar ile "tarım makineleri pazarları, teknolojik gelişmeler, gelecek senaryoları, sürdürülebilirlik, enerji ve güvenlik ve finans" gibi konular düzenlenen çeşitli panellerde tartışılmıştır. Sektöre makine tedarik eden firmaların yanı sıra, bürokrasi, akademi, test merkezleri, sektörel sivil toplum kuruluşları ve sektörel basın bir araya geldiği bu çalışma, fuar ile eşzamanlı olarak yapıldığı için "sektörel tanıtım, gelişmiş ülke-

lerle işbirliği ve ortak üretim, gelişmekte olan hedef pazarlarımız için tanıtım ve ihracat potansiyeli imkânı" da yaratmaktadır. Akademisyen ve sanayicileri bir araya getiren bu etkinliğimiz aynı zamanda üniversite-sanayi işbirliğinin gelişmesine faydası olmaktadır.

Tarım makineleri sektörünün temel sorunları hakkında bilgi verir misiniz? Sorunların çözümü konusunda karar vericilerden beklediğiniz adımlar nelerdir?
Tarım, beslenmeyi amaçlayan bir sektör olduğu için dünya genelinde büyük önem taşımaktadır. Tarımın doğa koşullarına bağımlılığı dolayısıyla risk ve belirsizliğin fazla olması, tarım ürünlerine ilişkin arz ve talep esnekliğinin düşüklüğü, tarımsal üretim dönemlerinin diğer sektörlerle kıyasla daha uzun olması ve belirli zamanlarda yoğunlaşması, tarımsal ürünlerin korunup saklanmalarının ancak belirli şartlarda ve zaman içinde yapılabilmesi, tarımsal faaliyetlerden sağlanan gelirlerin diğer sek-

CAHİT TEKBAŞ KİMDİR?



1958 yılında Ankara doğan Cahit Tekbaş, 1975 yılında sermaye şirketi olarak kurulan ve ortağı olduğu Eker-Mak Tarım Makinaları'nın Genel Müdürlüğü'nü halen sürdürmektedir. 14. Dönem TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütenin yanında, Ankara Sanayi Odası Meslek Komitesi Üyeliği gibi sivil toplum kuruluşlarında da aktif görevler alan Tekbaş, evli ve 3 çocuk babasıdır.



törlere göre düşük olması nedeniyle tarım sektörü ülkemizde ve dünyada desteklenmektedir. Çiftçilerin alım gücündeki dalgalanma ve düşüşler, tarımsal girdiler içinde en esnek girdi olan sektörümüzü direkt etkilemektedir. Bu yüzden bir yıl sonrası için hiçbir şekilde planlama yapılamamaktadır. Tarımsal desteklerde de durum farklı değildir. Yılın ortasında o yıl için alımı desteklenecek makineler ilan edilebilmektedir. Aslında burada bahsedilecek bir çok sorun söz konusu ama bütün sorunların kaynağı aslında aynıdır. Karar vericiler, mevzuat hazırlarken veya program yaparken ilgili sektör paydaşları ile masaya oturmadan, onlar adına eylemde bulunmaları bütün sorunların çıkış noktasıdır.

Ülkemizde tarım alet ve makineleri üretimi yapan kaç yerli üretici var? Üreticiler ağırlıklı olarak sektörün hangi alanlarında faaliyet gösteriyor? Sektörde faaliyet gösteren imalatçı



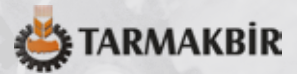
firma sayısı Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın 2011 yılı kayıtlarına göre bin 58 adettir. Yaptığımız son analizlere göre yaklaşık 900 firmaların son 5 yılda alınmış zirai kredili satışa esas deney raporu mevcuttur. Bu firmalardan yaklaşık 250 adedi sulama sektöründe (pompa, sulama boruları, sulama başlıkları vs) faaliyet göstermektedir. Buna göre sulama hariç sektörde yaklaşık 650 firma mevcuttur. Tabii, firmaların hepsi eşdeğer ölçekte değildir. Üyemiz olan firmalar, sektörün çok önemli bir kısmını temsil etmektedir. 212'si ana imalatçıdır. 7 firma yan sanayi, 4 firma bayi olarak faaliyet göstermektedir. 17 firma ise sadece ithalat üzerine çalışmaktadır. Tarım makineleri sektörünü esas

olarak traktör, ekipman ve sulama araçları şeklinde 3 kısımda incelemek mümkündür. Bu yönüyle grupların birbiri ile olan organik bağlantısı dolayısıyla -istatistiksel veriler hariç-

birbirlerinden bağımsız değerlendirilmesi pek mümkün değildir. Ekipman sektöründe toprak işlemeden, hasada, hayvancılık makinelerinden, gübrelemeye kadar birçok kategoride faaliyet gösteren üreticiler söz konusudur. Bu konuda herhangi bir kategoriye yoğunlaşma söz konusu değildir.

Türkiye tarım makineleri üretimi ve ihracatı hakkında bilgi verir misiniz? İhracat hacmimiz sürekli gelişim göstermektedir. 2012 yılına ait son resmi rakamlara göre sektörümüz Türkiye makine ihracatında 22 alt makine ürün grubu arasında 6'ncı sırada, en fazla değer artış oranı bakımından da 3'üncü sırada yer almaktadır. 2011 yılında gerçekleşen 470 milyon dolar ihracat değerinden (220 milyon dolar traktör, 200 milyon dolar ekipman, 50 milyon dolar ise traktör aksam ve parçaları) sonra, 2012 yılında yaklaşık 120 ülkeye, 620 milyon dolar seviyesinde tarım makineleri ihracatı gerçekleşmiştir. Bu değerın 325 milyon doları traktör, 240 milyon doları ekipman, 55 milyon doları ise traktör aksam ve parçalarına aittir. Bu kapsamda ilk 10 ülkeye (ABD, Irak, İtalya, Polonya, Azerbaycan, Fransa, Bulgaristan, Almanya, Fas ve Sudan) gerçekleştirilen ihracat toplam ihracatın yaklaşık yüzde 60'ını oluşturmaktadır. Traktör aksam ve parçaları hariç 2012 yılında ABD'ye 96 milyon, Irak'a 56 milyon, İtalya'ya 42 milyon, Polonya'ya 24 milyon, Fransa'ya 20 milyon, Almanya 16 milyon dolar, Fas, Bulgaristan ve Cezayir'e 14'er milyon dolar seviyesinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Özellikle traktörler en önemli ihracat

TÜRK TARIM ALET VE MAKİNALARI İMALATÇILARI BİRLİĞİ (TARMAKBİR)



Kuruluş	: 1978
Dönem	: 14. Yönetim Kurulu Dönemi
Üye Sayısı	: 240
Faaliyet Alanı	: Türk Tarım Alet ve Makinaları
Faaliyet Yeri	: Meşrutiyet Caddesi No:31/6 06420 Kızılay / Ankara
Web Adresi	: www.tarmakbir.org/tr



kalemimiz olup, bunu pulluklar, yem hazırlama makineleri, süt sağma makineleri, hassas ekim makineleri, kümes hayvancılığa yönelik makineler, diskaro, çayır biçme ve balya makineleri takip etmektedir. 2007 yılında uygulamaya başlanan "Kırsal Kalkınma Makine ve Ekipman Desteği", özellikle 2009 yılından itibaren sektöre kayda değer bir ivme kazandırmış, program kapsamında 6 yılda yaklaşık 750 milyon TL hibe desteğine ve 1 milyar 620 milyon TL satış değerine ulaşılmıştır. Bununla birlikte programın yıl içinde çok geç açıklanması, sektörün destek kapsamına girecek makineleri ve destek bütçesini çok geç öğrenmesi sebebiyle plan-program yapamamaları, alıcıların ekipman alımı için öncelikle hibe desteklerini beklemesi, sonra yol alması sektör için olumsuz bir duruma sebep olmaktadır. Traktör sektöründe ise iç piyasa dinamiklerine bağlı olarak son dönemde olumlu gelişmelerden söz etmek mümkündür. Traktör ihracatı da geçen sene bir rekor kırmıştır. Sektör, kurgusu iyi yapılmış hurda traktör yenileme

projesini beklemektedir. Bu noktada, top artık Maliye Bakanlığı'ndadır. 2014 yılında Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'na bütçe aktarması-

Geleneksel hale getirmeye çalıştığımız ve en son geçtiğimiz Ekim ayında 6'ncısını düzenlediğimiz 'TARMAKBİR Sektör Buluşmaları'nı son derece önemsiyoruz. Üyeler arası kaynaşma, sanayici-kamu ilişkisini sıcak tutan bu organizasyonu her sene tekrarlamaya gayret etmekteyiz.

nı bekliyoruz. Bu noktada önemle üzerinde durulması gereken bir nokta ise, gerek parktaki yenilenmeyi bekleyen traktör sayısı ve gerekse mevcut kapasitenin sınırlı olması, programın uzun yıllar devam etmesini gerekli kılmaktadır. Piyasadaki normal satışların devam edeceği hu-





susu da dikkate alınırsa bu durumun gerekliliği daha iyi anlaşılır. Program bu yönüyle daha önce kısa süreli uygulanmış olan "Otomobil Hurda İndirimi"nden farklıdır.

Global pazarlarda makine üreticilerimizin avantajlarının ve dezavantajlarının neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Bu konuda nispeten ucuz ve genç işgücüne sahip olmamız, fiyatına göre makul bir kalite sunmamız, jeopolitik konumumuz, Türk ve Müslüman kimliğimiz birçok pazar için avantaj olarak görülebilir. Bununla birlikte, sektörde global markalar yaratamamış olmamız, genel anlamda sektörün marka değerinin yeterli seviyede olmayışı, rakiplerimiz ihracatta devlet desteklerinden faydalanırken bizim bu ilgiyi göremememiz, Ar-Ge çalışmalarını, üniversite-sanayi işbirliklerini henüz yeterli seviyeye getiremememiz nedeniyle yenilikçi ürünler konusunda geride kalmamız ve bu anlamda takip edilen değil, takip ettiğimiz bir konumda olmamız global pazarlar için dezavantaj yaratan unsurlardır.

Tarım makineleri sektöründe 2013 yılına yönelik ihracat beklentileriniz hangi düzeydedir? Türk makineleri ağırlıklı olarak hangi pazarlarda kendine yer bulacak? 2013 yılında ekipman ihracatında yüzde



15-20 mertebesinde bir artış beklerken, traktörde 2012 yılında durağan gözüken imalatçıların da sahne almasıyla birlikte, geçen yıl ulaşılan traktör ihracat adetlerinin üzerine bir miktar daha artış

bekliyorum. Traktörde yine ABD'nin en büyük ihracat pazarımız olması, bu ülkenin ardından İtalya, Irak, Polonya ve Almanya'ya yoğun bir traktör ihracatı yapılması kuvvetle muhtemel.



TÜRK TARIM ALET VE MAKİNALARI İMALATÇILARI BİRLİĞİ (TARMAKBİR)

Ab-Ad	Çiloğlu	İkiz	Sağlamel
Abdullah Eker	Çokcanlar	İlgi	Saygılı
Agco	Dağcılar	İrday	Selvi
Agromak	Değirmencioğulları	İrtem	Semak Makina
Agrotek	Değirmencioğlu	İsa	Seval
Ahs – Anadolu Hidrolik	Demiralay	İşbay Makina	Sevindi
Agro	Demirşah	İzelmak Dalgıç Pompa	Sevsan
Aksan Kardan	Desan Römork	İzmir Tar. Mak.	Sezer
Aksoylu Trayler-Römork	Dilsizler	İtal	Sönmezler
Aktaşlar	Dizmak	Jain	Sözselsel
Alkan Römork	Doğan	John Deere	Sürmak
Alparslan	Dönder	Kaleli Şaft	Süperaktif
Alpler	Döşemenler	Karabulut	Şahin Makina
Altayoğlu	Dumanlı	Karaoğlu	Şahsuvaroğlu
Altınay	Durmaz	Karaş	Şakalak
Altınörs	Ecemak	Karataş Tarımcılık	Şanlıdemir
Altınöz	Ege Şaft	Kardeş Karadayılar	Şimşek
Amman	Eken-Mak	Kayhan Ertuğrul Makina	Taral
Anadolu Motor	Eker-Mak	Kemal Aksezgin Pulluk	Ömer Şakalak
Aph Group	Elibollar	Kessan Römork	Tarımak
Argünsan	Eliçelik	Kocamaz	Tarım-Öz
Koltuk Metal	Emir Sanayi	Kontarım	Tarımsu
Artur	Emniyet Sanayi	Koştas	Tarımtaş
Atan Makina	Enderun	Köylü	Tarmak
Ateşpar	Enka	Köymak	Taşkıran
Ayteksan	Enka Pazarlama	Kutlucan	Teknik-İş
Aysan	Erdem	Kurt Mühendislik	Teknik 20
Azim	Erkunt Traktör	Kurtsan	Te-Ta Teknik
Badilli	Ertanlar	Layne Bowler	Tınaz
Bağlan	Eryıldırım	Marubeni	Timsan
Bağsan	Es Makina	Matris	Topal Ahmet Makina
Bandırma Lazer	Esmak	Mercan Özgörmen	Toyman Plastik
Basmacioğlu	Esener	Metkarsan	Tudeks
Başak	Ezz-San	Mıstıkoğlu	Turan
Başak Traktör	Farklı	Mpg	Tutkun Kardeşler
Beğenal	Fertan	Mulumulu	Türel
Bereket	Filiz	Muzaffer Kağıtçıoğlu	Tümosan
Birleşim	Fimaks	Mtall	Türkay
Bks	Gaspardo-Maschio	Narcan Makina	Uğurtar
Bm	Gemiciler	Oğuzlar	Umanç
Boa	Genç Gözde	Oruç Karasör	Uysan
Bozdoğan	Gençsan	Ölçer	Üçel
Bozkurt	Gençgüç-San	Önallar Otomotiv	Ünlü Ziraat Aletleri
Bozok	Göral	Önallar Tarım Aletleri	Hasan Önal Üntar
Brisa Bridgestone	Gösenaylar	Öntar	Vansan Makina
Bulancak	Gülşan	Özalsan Pülverizatör	Verim Tarım
Bulca	Gümüş Kardeşler	Öz-Altınörs	Verimal
Cansa	Güngör	Özbil	Yağmur Tarım
Çağlayan	Güngör Tarım Makina	Özdöken	Yakaboyu
Çakır	Güven Römork	Özduman	Yarış Kabin
Çavuşoğlu	Has Römorkları	Özen	Yavaş Tarım Makinaları
Çayırova	Harmak	Özgür	Yıldız
Çekiçkesen	Harman	Özkan	Yiğitsan
Çelik-El	Hattat	Özkurmak Makina	Yurdusar
Çeliksaç	Hatunsaraylı	Özkurt	Makinaları
Çelmak	Helsan Helezon	Öztarım	Yüksan
Çesan	Hermas	Paksan	Yüksel
Çetinel	Hisarlar Makina	Palazoğlu	Yüzüak Makina
Çetinkayalar	Hitamak	Parlayan	Zimaş
	Holsan	Pişirgen	



PASİFİK OKYANUSUNDAN DÜNYAYA UZANAN KÖPRÜ: YENİ ZELANDA

*Çanakkale Cephesi'nde Osmanlı
İmparatorluğu'na karşı savaşan
Anzaklar'ın ülkesi olarak
zihnimizde beliren küçük ada
devleti Yeni Zelanda ile Türkiye
arasındaki ticari ilişkiler, her
geçen yıl artarak gelişiyor.*





Güney Pasifik'te bir ada ülkesi olan Yeni Zelanda; 4,5 milyona yaklaşan nüfusu ve büyük oranda tarım, balıkçılık ve orman ürünlerine dayalı küçük ekonomisiyle dünyanın geri kalanıyla ticari ilişkilerini başarıyla sürdürmeye devam ediyor. Süt, et ve orman ürünlerinin ihracat gelirleri içerisinde önemli bir yere sahip olduğu Yeni Zelanda'da hava koşulları da tarımsal üretim için oldukça önemli bir rol oynuyor. Fiyat dalgalanmaları karşısında son yıllarda katma değeri yüksek işlenmiş ürünleri tercih eden Yeni Zelanda; imalat sanayi alanında 1980'lerin ortalarına kadar ithalat korumaları yoluyla iç piyasa için üretim yaparken giderek artan ölçüde ihracata yönelmeye başladı. Son 20 yıl içerisinde Yeni Zelanda hükümeti

ekonomiyi İngiltere pazarına bağımlı bir ekonomi konumundan, daha sanayileşmiş ve küresel pazarda rekabet edebilecek serbest piyasa ekonomisine dönüştürmeyi başardı. 2011 yılında yüzde 1,4'lük ekonomik büyüme oranı yakalayan Yeni Zelanda'nın, 2012 yılındaki büyüme oranı da gayrisafi sabit sermaye yatırımlarındaki artışın etkisiyle yüzde 2,5 oldu. 2012 yılı büyüme rakamındaki artışın arkasında yatan bir diğer nedenin de özel tüketimdeki artış olduğu belirlenirken tüketicilerin de 2008-2009 global finansal krizinden sonra borçlarını azaltma ve tasarruf etme eğiliminde olduğu biliniyor. Yeni Zelanda, euro bölgesindeki ekonomik yavaşlamadan etkilenmese de ihracat 2012 yılında GSYİH büyümesinde sadece sınırlı bir rol oynadı.

Asya ve Avustralya'dan 2013-2016 yılları arasında gelecek taleplerin Yeni Zelanda'nın ihracat artışına destek olacağı tahmin edilirken, özellikle süt ürünleri ihracatının söz konusu dönemde sağlıklı bir şekilde devam etmesi bekleniyor. İnşaat malzemelerine olan talepteki artış ve 2011 yılı depreminde zarar gören ya da yıkılan binalarda kullanılan malzemelerin yenilenmesi nedeniyle, mal ve hizmet ithalatının da yukarıya doğru seyreden bir grafik izlemesi söz konusu. Genel olarak uzmanlar özel tüketim ve sabit sermaye yatırımlarındaki yükselişin de ithalatı artıracığını düşünüyor.

OKYANUSUN GÜNEYİNDEN DÜNYAYA İHRACAT

Yeni Zelanda'nın ihracatında başlıca

YENİ ZELANDA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER, MİLYON DOLAR (84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim (11/121)
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	900	1,161	29,0
8411	TURBOJETLER, TURBO-PROPELLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	380	374	-1,6
8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	304	349	14,6
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	205	248	20,8
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	142	188	32,3
8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	124	185	48,6
8473	YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	158	161	1,9
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	127	160	25,8
8433	HASAT, HARMAN, BİÇME; ÜRÜNLERİ AYIRMA, TEMİZLEME MAKİNE, CİHAZLARI	117	160	36,6
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	108	153	42,2
	Diğer	1,925	2,438	26,7
	TOPLAM	4,490	5,576	24,2

ülkeler; Avustralya, Çin, ABD, Japonya, Güney Kore, İngiltere olarak sıralanırken; ithalatında ise sırasıyla Çin, Avustralya, ABD, Japonya, Singapur, Almanya önde gelen tedarikçiler olarak görülüyor. Bu kapsamda Türkiye de Yeni Zelanda'nın ihracatında 56'ncı, ithalatında ise 43'üncü sırada bulunuyor. 2012 yılı içerisinde ülkenin en fazla ihraç ettiği ürün grubu; 10,1 milyar dolar ve yüzde 25 pay ile 4. fasılda yer alan süt ve süt mamulleri, kuş ve kümes hayvanları yumurtaları ve bal olurken diğer önemli ihracat kalemleri ise; etler ve yenilen sakatat, ağaç ve ağaçtan mamul eşya; odun kömürü ürünleri olarak sıralanıyor. 2012 yılında Yeni Zelanda'nın toplam ithalatından en fazla payı yüzde 8,3 milyar dolar ile 27. fasılda bulunan mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları alırken, 84. fasıldaki makine ve aksamları da listenin ikinci sırasında yer aldı. Ülkenin diğer önemli ithal kalemleri ise; motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğer elektrikli makine ve

cihazlar, aksam ve parçaları; plastik ve plastikten mamul eşya ürünleridir.

EN FAZLA MAKİNE İHRACATI KOMŞU AVUSTRALYA'YA

Makine ve aksamları ürün grubu 2012 yılında Yeni Zelanda'nın toplam ihracatından yüzde 4 pay aldı.

Yeni Zelanda'nın 2012 yılında makine ihracatı bir önceki yıla oranla yüzde 7 artarak 1,6 milyar dolar seviyesine yükseldi. Yeni Zelanda 2012 yılında makine ve aksamları sektöründe 654 milyon dolarla en fazla Avustralya'ya ihracat gerçekleştirdi. Avustralya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 3 olarak kayde-

2012 yılında Türkiye'nin Yeni Zelanda'ya ihraç ettiği makinelerin değeri 8,7 milyon dolar oldu.





Makine ve aksamaları 2012 yılında Yeni Zelanda'nın toplam ihracatından yüzde 4 pay aldı. Yeni Zelanda'nın 2012 yılında makine ihracatı bir önceki yıla oranla yüzde 7 artarak 1,6 milyar dolar seviyesine yükseldi.

dirirken Avustralya Yeni Zelanda'nın toplam ihracatından yüzde 42 pay aldı. Avustralya'yı 248 milyon dolarla ikinci sırada ABD takip ederken Yeni Zelanda'nın ABD'ye 2011 yılına göre gerçekleştirdiği ihracattaki artış oranı yüzde 25 olarak belirlendi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Kanada'ya 2011 yılında 53 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 13 artışla 60 milyon dolar değerine yükseldi. Yeni Zelanda'nın 2012 yılında makine ve aksamaları ihracatını en fazla artırdığı ülke yüzde 67 ile Hollanda oldu. Yeni Zelanda'nın Türkiye'ye makine ve aksamaları sektörü ihracatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 50 artış göstererek 2 milyon dolar seviyesinden 3 milyon dolar rakamına yükseldi. Türkiye Yeni Zelanda'nın ihracat gerçekleştirdiği ülkeler listesinde 45'inci sırada yer aldı. Yeni Zelanda'nın 84. fasılda en fazla ihracat gerçekle-



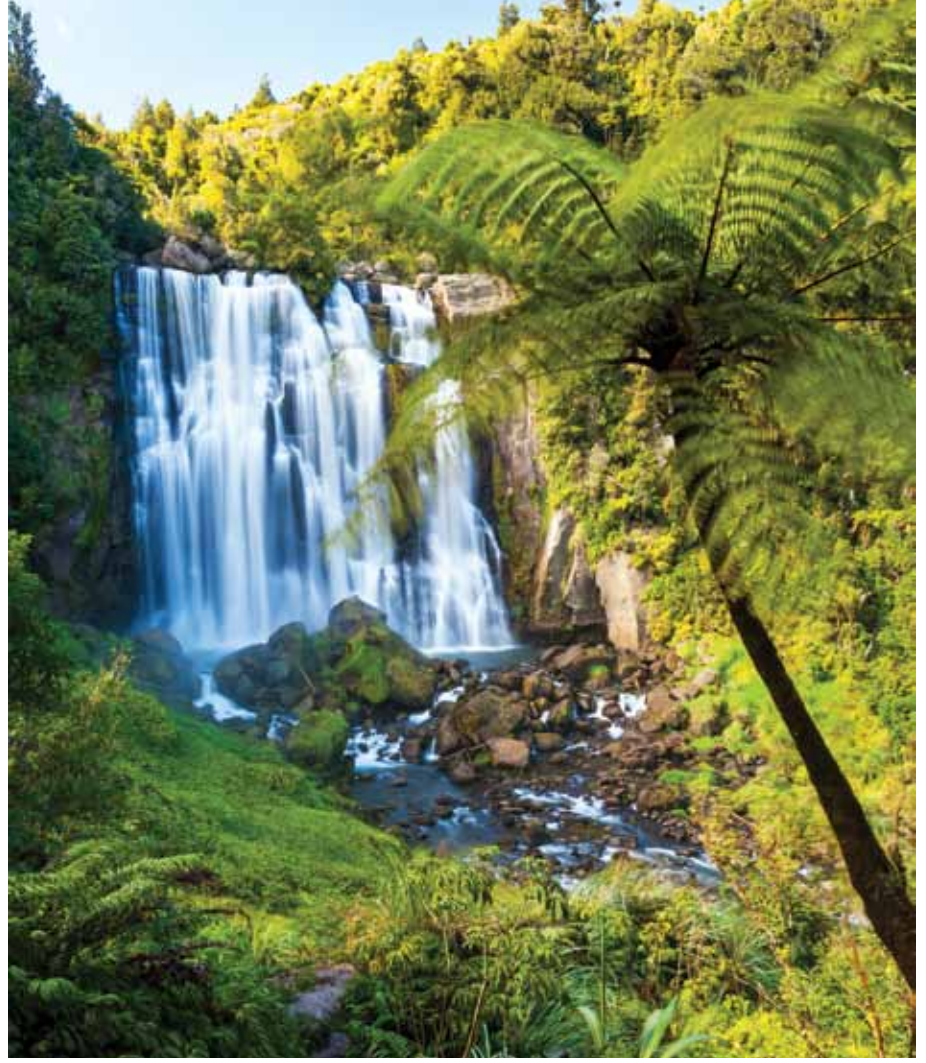
tirdiği ilk üç ürün grubu sırasıyla; buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları; hasat, harman, biçme-ürünleri ayırma, temizleme makine,

cihazları; diğer motorlar ve kuvvet üreten makineler oldu. 2011 yılına göre en fazla ihracat artışı yüzde 139,4 ile kaldırma, istifleme, yükleme, boşaltma makine ve cihazları ürün grubunda yaşandı. Söz konusu ürün grubunda Yeni Zelanda'nın ihracatı 2012 yılında 85 milyon dolar oldu. Yeni Zelanda'nın genel ithalatında makine ve aksamaları sektörünün aldığı pay yüzde 13 oldu. 84. fasıl bazında makine ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 24,2 oranında artış göstererek 5,6 milyar dolara yükseldi. Yeni Zelanda'nın makine ve aksamaları ithalatında ilk sırada 1,5 milyon dolarla Çin yer aldı. Artış bir önceki yıla göre yüzde 33,3 oldu. İkinci sırada bulunan ABD'den yapılan ithalat 2012 yılında

TÜRKİYE-YENİ ZELANDA İKİLİ TİCARET VERİLERİ (MİLYON DOLAR) Kaynak: TÜİK verileri

		2011	2012
İHRACATIMIZ	Değer	67,8	67,9
	Değişim %		0,2
İTHALATIMIZ	Değer	57,7	54,6
	Değişim %		-5,4
HACİM	Değer	125,5	122,5
	Değişim %		-2,4
FARK	Değer	10,1	13,3
	Değişim %		32,3

893 milyon dolar olarak kayda geçti. Üçüncü sıradaki Japonya'dan yapılan ithalat ise 2011 yılında 363 milyon dolar seviyesinden, 2012 yılında yüzde 41,8 artışla 514 milyon dolara yükseldi. 2012 yılında bir önceki yıla göre Yeni Zelanda'nın en fazla ithalat artışı gerçekleştirdiği ülke 193,3 ile İsrail oldu. İsrail'den 51 milyon dolar değerinde makine ve aksamı ithal edildi. Türkiye BM verilerine göre Yeni Zelanda'nın en fazla ithalat yaptığı ülkeler listesinin 31. sırasında yer aldı. Yeni Zelanda 84. fasıl itibarıyla 2012 yılında en fazla otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri ürün grubunda ithalat gerçekleştirdi. 2011 yılında söz konusu ürün grubunda 900 milyon dolar olan ithalat rakamı 2012 yılında yüzde 29 artışla 1,1 milyar dolara yükseldi. İkinci sırada bulunan turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri kaleminde söz konusu ülke, 2012 yılında 374 milyon dolar değerinde ürün ithal etti. Matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler ürün grubunda 2011 yılında 304 milyon dolarlık ürün ithal edilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 14,6 artışla 349 milyon dolar oldu. Ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları ürün grubu, 2012 yılında yüzde 48,6 ile en fazla ithalat artışının yaşandığı kalem oldu.



YENİ ZELANDA'YA MAKİNE İHRACATI-MİZ 8,7 MİLYON DOLAR

Ülkemizin Yeni Zelanda'ya gerçekleştirdiği makine ve aksamı ihracatı

2012 yılında yüzde 0,3 azalırken makine ve aksamı dış ticaret hacmi yüzde 2 artış kaydetti. 2012 yılında Türkiye'nin Yeni Zelanda'ya ihraç ettiği ürünlerin değeri 8,7 milyon dolar oldu. 84. fasılda

bulaşık, şişe vb yıkama ve kurutma makineleri, şişe, kutu çuval vb. doldurma, etiketleme makineleri 2,1 milyon dolarla, en fazla ihraç edilen ürünler listenin ilk sırasında bulunuyor. Liste-

YENİ ZELANDA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR) (84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim (11/12)
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	173	132	-23,5
8433	HASAT, HARMAN, BIÇME; ÜRÜNLERİ AYIRMA, TEMİZLEME MAKİNE, CİHAZLARI	67	94	40,9
8412	DİĞER MOTORLAR VE KUVVET ÜRETEEN MAKİNELER	73	87	18,9
8428	KALDIRMA, İSTİFLEME, YÜKLEME, BOŞALTMA MAKİNE VE CİHAZLARI	36	85	139,4
8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	51	84	65,3
8436	TARIM, ORMANCILIK, KÜMES HAYVANCILIĞINA MAHSUS MAKİNE, CİHAZLAR	72	80	11,1
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	62	75	21,9
8422	YIKAMA, TEMİZLEME, KURUTMA, DOLDURMA VB. İŞLER İÇİN MAKİNE, CİHAZ	57	70	22,6
8415	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ, ISI, NEM DEĞİŞTİRME TERTİBATLI	57	60	6,5
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	50	54	8,9
	Diğer	760	740	-2,6
	TOPLAM	1,460	1,560	7,3



nin ikinci sırasında yer alan metalleri dövme, çekiçleme, kalıpta dövme, kesme, taslak çıkartma, şatafatlama, karbürleri işlemeye mahsus makineler kaleminde ise 2012 yılında Yeni Zelanda'ya gönderilen ürünlerin değeri 1,7 milyon dolar oldu. Üçüncü sırada bulunan buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ve ısı pompaları ürün grubunda Yeni Zelanda'ya gönderilen ürünlerin değeri 2012 yılında 1,1 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında Yeni Zelanda'ya en fazla ihrac edilen ilk 10 ürün arasında, 2011 yılına göre en fazla ihracat artışı yüzde 235,2 ile metalleri dövme, çekiçleme, kalıpta dövme, kesme, taslak çıkartma, şatafatlama, karbürleri işlemeye mahsus makineler kaleminde gerçekleşti. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 0,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2012 yılında bu rakam 1,7 milyon dolar seviyesine ulaştı.



İTHALAT KALEMLERİMİZ SINIRLI

Türkiye'nin 84. fasıl itibarıyla 2012 yılında Yeni Zelanda'dan en fazla ithal

ettiği ürün grubu metalleri haddeleme makineleri ve bunların silindirleri oldu. 2011 yılında ithalat yapılmayan söz konusu mal grubundan 2012 yılında 1,2 milyon dolarlık ürün ithal edildi. Listenin ikinci sırasında bulunan metalleri dövme, çekiçleme, kalıpta dövme, kesme, taslak çıkartma, şatafatlama, karbürleri işlemeye mahsus makineler ürün grubunda 2011 yılında 0,7 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında 0,3 milyon dolar düzeyine geriledi. Yeni Zelanda'dan en fazla ithal edilen ürün grubu listesinin üçüncü sırasında bulunan kaldırma, elleçleme, yükleme, boşaltma makineleri (asansörler, yürüyen merdivenler, konveyörler) ithalatımız, 2011 yılına oranla yüzde 4772,1 artış göstererek 2012 yılında 0,2 milyon dolar oldu. Yeni Zelanda'dan yapılan ithalattaki en büyük artış kaldırma, elleçleme, yükleme, boşaltma makineleri (asansörler, yürüyen merdivenler, konveyörler) kaleminde gerçekleşti. 2012 yılı itibarıyla Yeni Zelanda'dan gerçekleştirdiğimiz makine ve aksamları ithalatının toplam değeri yüzde 10,5 artışla 2,7 milyon dolar olarak belirlendi. 2011 yılında bu rakam 2,4 milyon dolar olarak saptanmıştı.

YENİ ZELANDA'NIN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATI (MİLYON \$) (84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

ÜLKE	2011	2012	Değişim (11/12)
AVUSTRALYA	637	654	3
ABD	198	248	25
KANADA	53	60	13
ÇİN	37	58	57
FİJİ	35	46	31
İNGİLTERE	45	45	0
SİNGAPUR	26	39	50
TAYLAND	33	29	-12
HİNDİSTAN	20	26	30
BAE	21	19	-10
PAPUA YENİ GİNE	14	18	29
JAPONYA	23	18	-22
ALMANYA	21	17	-19
ENDONEZYA	11	17	55
ŞİLİ	19	16	-16
GÜNEY AFRIKA	16	15	-6
MALEZYA	25	15	-40
HOLLANDA	9	15	67
YENİ KALEDONYA	14	12	-14
HONG KONG	10	11	10
TÜRKİYE	2	3	50
DİĞER	188	182	-3
TOPLAM	1,457	1,563	7



"GÜMRÜK PROSEDÜRLERİ DETAYLI"

YAHYA HÜR YILDIZ
MVD İNAN İTHALAT VE
İHRACAT DEPARTMANI
Yüksek kaliteli sac ve metal işleme

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim (11/12)
8422	BULAŞIK, ŞİŞE VB YIKAMA VE KURUTMA MAKİNALARI, ŞİŞE, KUTU ÇUVAL VB DOLDURMA, ETİKETLEME MAKİNELERİ	1,78	2,11	18,4
8462	METALLERİ DÖVME, ÇEKİÇLEME, KALIPTA DÖVME, KESME, TASLAK ÇIKARTMA, ŞATAFATLAMA, KARBÜRLERİ İŞLEMENE MAHSUS MAKİNELER	0,51	1,71	235,2
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	1,86	1,11	-40,3
8450	EV VEYA ÇAMAŞIRHANE TİPİ YIKAMA MAKİNELERİ (YIKAMA VE KURUTMA TERTİBATI BİR ARADA OLANLAR DAHİL)	0,46	0,78	71,9
8404	84.02 VEYA 84.03 POZİSYONLARINDAKİ KAZANLARLA BİRLİKTE KULLANILMAYA MAHSUS YARDIMCI CİHAZLAR	0,40	0,45	12,1
8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMENE İÇİN CİHAZLAR, ELEKTRİKLİ OLMAYAN ŞOFBENLER	0,33	0,44	33,6
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR; YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI; DİŞLİLER VE SİSTEMLERİ; VIDALAR	0,22	0,24	10,3
8412	DİĞER MOTORLAR VE KUVVET HASII EDEN MAKİNELER	0,31	0,20	-36,9
8411	TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER VE DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	1,41	0,16	-89,0
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	0,08	0,15	78,1
	Diğer	1,43	1,41	-1,1
	TOPLAM	8,79	8,76	-0,4

makineleri üreten firmamız, Yeni Zelanda'ya 2007 ve 2010 yıllarında toplamda 100 bin euro tutarında ihracat gerçekleştirdi. İhracat sürecimizde herhangi bir problemle karşılaşmadık. Fakat Yeni Zelanda'nın gümrük prosedürleri oldukça detaylı. Ağaç bazlı ürünlerde ve paletlerde, fumigasyon ve ısıtma işlem sertifikası istenmesi gibi bir dizi farklı talep bizi üretim aşamasında daha hassas çalışmaya yönlendiriyor.



“İLK İHRACATIMIZI 2003 YILINDA GERÇEKLEŞTİRDİK”

ORHAN ER

AKYAPAK YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

Metal bükme, kesme ve delme makineleri alanındaki üretimimizle 5 kıtada 82 ülkeye ihracat yapıyoruz. Makinelerimiz otomotiv, denizcilik, havacılık, inşaat, ısıtma-soğutma, enerji, petrokimya, savunma sanayisi gibi küresel ekonomiye yön veren pek çok alanda müşterilerine yüksek kaliteli üretim ve uygulama çözümleri sunuyor. Yeni Zelanda, ihracat ağımıza 2003 yılında dahil olan bir ülke. Portföyümüzde yer alan çeşitli makineleri Yeni Zelanda'ya ihraç ediyoruz. İhracat konusunda bu-

güne kadar olumsuz bir durumla karşılaşmadık. Dönemsel olarak iniş-çıkış arz eden talep doğrultusunda ürünlerimizi Yeni Zelanda'ya gönderiyoruz.



“İHRACATTA SORUN YAŞAMIYORUZ”

BERTAN TÜMER

BAYKAL MAKİNE

SATIŞ VE PAZARLAMA YÖNETİCİSİ

Ürün gamımız içerisinde yer alan çeşitli makineleri 1976 yılından bugüne dünyanın çeşitli ülkelerine ihraç ediyoruz. Amerika kıtasından Avustralya'ya kadar uzanan bir ihracat ağımız mevcut. İhraç ettiğimiz ürünler, alıcı ülkelerde yetkili bayilerimiz ve acentelerimiz vasıtasıyla Baykal markası altında nihai kullanıcılarına ulaşıyor. Yurt dışı bayilerimizin hemen hepsi ile uzun yıllardır çalışıyoruz. Dolayısıyla firmamızın son derece sağlam temellere oturmuş bir yurt dışı bayi ve müşteri ağı bulunuyor. Bu kapsamda, Yeni Zelanda'ya da 1991 yılından beri ağırlıklı olarak; abkant presler, giyotin makaslar, lazer kesim sistemleri ve köşe kesme makinelerimizin ihracatını gerçekleştiriyoruz. Yaklaşık 60 ülkeye ihracat yapan sektördeki köklü ve öncü bir firma olarak, Yeni Zelanda'ya ihraç-

tımızda da herhangi bir sorun yaşamıyoruz.



“GÜNEŞ ENERJİSİ SİSTEMLERİNE TALEP VAR”

ENDER ÇOLAK

BAYMAK MAKİNA

GENEL MÜDÜRÜ

Baymak Makina olarak 1996 yılında Kazakistan'a çelik kazan göndererek ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. Komşu ülkelere ihracatımızı hızla yayarken diğer taraftan deniz aşırı bölgelere de ürünlerimizi pazarlama girişimlerine başladık. Bugün ise 60'ın üzerinde ülkeye ihracat yapmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. 2005 yılında Yeni Zelanda'da güneş enerjisi sistemleri alanındaki pazarı fark ederek partnerlerimizle beraber bu bölgede çalışmaya başladık. Kısa zaman içerisinde başarı yakaladığımızı ve her geçen yıl ürün portföyümüze yeni ürünler ekleyerek satış hacmimizi artırdığımızı ifade edebilirim. Özellikle deniz aşırı bölgelerde lojistik süresinin uzun olması ve döviz kurlarındaki değişimlerin ürün fiyatları üzerinde yarattığı istikrarsızlık karşılaştığımız iki temel problem.



“BİLİMİ SANAYİDEN AYRI DÜŞÜNEMİYİZ”

Hedeflerini; mühendislikte yenilikçi kavramlar oluşturmak, bu kavramlarla girişimciliği ortaya çıkarmak, kuracakları küçük şirketlerle büyük sanayi kuruluşlarına destek olmak şeklinde özetleyen Özyeğin Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü Kurucu Üyesi Prof. Dr. Mustafa Pınar Mengüç, bilimi sanayiye uygulayarak Türkiye’de bazı olguların değişmesine öncülük edeceklerini belirtiyor.

Özyeğin Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünün, akademik bilgiyi aktarma açısından diğer üniversitelerden farklı bir yol izlediğini dile getiren Prof. Dr. Mustafa Pınar Mengüç, amaçlarının küresel düzeyde yüksek teknoloji şirketleri kurabilen veya böyle şirketlere önemli teknik katkılarda bulunabilen mühendisler yetiştirmek olduğunu söyledi. Makine Mühendisliği bölümü bünyesinde oluşturulan laboratuvarlarda Avrupa Birliği ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın desteklediği projeler üzerinde çeşitli çalışmalar yapılıyor. Araştırma projelerine lisans öğrencilerinin de katılımı sağlanarak genç kuşakların sanayi kuruluşlarıyla tanışmasında ilk adımlar atılıyor.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın yenilikçi ve gelişimci üniversiteler değerlendirmesinde dördüncü sırada konumlandırıldıklarını ifade eden Prof. Dr. Mustafa Pınar Mengüç, yenilikçiliğin vazgeçilmez unsurları arasında bulunduğunun altını çiziyor. Mengüç bölümünün kurulum süreci, eğitim faaliyetleri ve yürütülen projeler konusunda ise şu bilgileri paylaştı:



Prof. Dr. Mustafa Pınar MENGÜÇ
Özyeğin Üniversitesi Makine Mühendisliği
bölümü Kurucu Üyesi



Özyeğin Üniversitesi ne zaman kuruldu? Üniversite bünyesinde makine mühendisliği eğitimi verme kararı nasıl alındı?

2007 yılında önemli yatırımlar yapılarak kurulan Özyeğin Üniversitesi'nde Türkiye'nin genç kuşaklarına hangi alanda en iyi eğitim hizmetinin verileceğine düzenlenen çeşitli çalıştay ve toplantılarla karar verildi. Mühendislik bölümünün başlangıçta; Elektrik-Elektronik, Bilgisayar, Endüstri ve Makine Mühendisliği olmak üzere dört ana bölümü bünyesinde kapsayacak şekilde konumlandırıldı. 2008 yılının sonunda Özyeğin Üniversitesi bünyesine 'Makine Mühendisliği Bölümü'nü hayata geçirmek için davet edildim. Bu dönemde dünyada yaşanan ekonomik krizin de etkisiyle mühendislik bölümünün kurulmasını bir yıl erteleme kararı aldık. Geçen bir yıl içinde bölüme verilecek isimden, bölümünün yapılandırılmasına, eğitim müfredatından, mühendislik eğitiminin topluma sağlayacağı katkılarına kadar birçok konu üzerinde tartışma ve fikir yürütme şansına sahip olduk. Sonuçta makine mühendisliği adı altında eğitim vermenin en doğrusu olduğunda birleşerek öğretim üyelerini seçmeye başladık. Öğretim üyesi seçiminde özellikle ileri malzemeler ve enerji konularında bilgi sahibi olmalarına özen gösterdik. Şu an yedi öğretim üyesinin görev aldığı bölümümüzde bazı arkadaşlarımız

ileri malzemeler bazıları ise enerji konusunda uzmanlaşmıştır. İki arkadaşımız ise ABD mühendislik eğitimi kapsamında benzer şekilde mühendislik mekaniği ve mühendislik fiziği dersleri veriyor.

Özyeğin Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü üç yıldır öğrencilerine eğitim imkanı sağlıyor. Henüz ilk mezunlarımızı vermedik. Günümüzde üçüncü sınıf derslerini alan sekiz öğrencimiz bulunuyor. İlk yıl 60 öğrenci alan bölümümüz daha sonraki iki yıl 42 öğrenci kabul etti. Öğrencilerimizin potansiyelleri son derece yüksek. Üç yıl süresince; teorik dersler, araştırma-geliştirme, endüstriyle ilişkiler ve girişimcilik çevresinde şekillendirdiğimiz eğitim faaliyetlerimizde başarıyla yol aldık. Bazı şirketlerin bölümümüzle işbirliği içine girerek işletmelerinde görev alacak nitelikli mühendisler yetiştirmemiz yönünde talepleri var.

Öğrencilerinize sunduğunuz laboratuvar olanakları nelerdir?

Araştırma ve eğitim laboratuvarlarımızı birleştirerek öğrencilerimizi daha fazla işin içine dahil ederek, istemeleri durumunda kendi şirketlerini kurabilecekleri bir yapı yerleştirmeyi amaçladık. Hali hazırda makine mühendisliği eğitimi alan öğrencilerimize açık yedi tane laboratuvarımız bulunuyor. Bu laboratuvarlarımızda; ısı transferinden, mekaniğe, aydınlat-

madan, nano teknolojiye, endüstriyel robotlardan, ileri malzemelere kadar birçok konuyu rahatlıkla anlatma olanağı buluyoruz. Mevcut imkanlarımızdan lisans, yüksek lisans, ya da doktora eğitimi yapan tüm öğrencilerimiz rahatlıkla faydalanıyor. Aslında amacımız buradan çıkacak bilginin toplumun gelişimine bir şeyler katmasıdır.

Gerekli teknik altyapının oluşturulması noktasında Özyeğin Üniversitesi bölümümüze ciddi maddi destek sağlayıp önemli yatırımlar gerçekleştirdi. Ayrıca bölüm bünyesindeki öğretim üyesi arkadaşlarımızda üzerinde çalıştıkları projelerle çeşitli fonlardan destekler aldı. Gelişimin sürmesi noktasında laboratuvarlarımıza 1 milyon TL'nin üzerinde kaynak ayırdık.

Eğitim konularını oluştururken sanayiden gelen talepleri de dikkate aldınız mı? Teorik eğitimlerle pratik arasındaki dengeyi nasıl sağladınız? Öğretim üyesi arkadaşlarımızın çoğunluğu çeşitli Amerikan şirketlerinde aktif görev almış kişilerdir. Amerika'daki sanayinin talepleriyle Türkiye'deki yapı tam örtüşmese de fikir vermesi açısından önemlidir. Makine mühendisliği eğitimi alan öğrencilerimiz temel yapıyı aldıktan sonra aslında sanayinin her kolunda görev üstlenebilecek bir noktaya ulaşıyor. Aslında sanayinin ana beklentisi de fazla vakit kaybetmeden bu kuşakların işin içine dahil olmasıdır. Dünyada genel bir makine muen-

Gerekli teknik altyapının oluşturulmasında Özyeğin Üniversitesi bölümümüze ciddi maddi destek sağlayıp önemli yatırımlar gerçekleştirdi. Laboratuvarlarımıza 1 milyon TL'nin üzerinde kaynak ayrıldı.



Üniversite ve sanayi işbirliğiyle gereksiz zaman ve para kayıpları ortadan kalkacaktır.

disliği standardı bulunmaktadır. Öğrencilerimizi her hangi bir ülkede çalışabileceğini öngörerek temel eğitimleri vermenin yanında, öğrencilerimizin kendi başına öğrenebileceği konularla zaman kaybetmeden, grup içinde kavranacak farklı noktalar üzerine yoğunlaşıyoruz. Özellikle farklı alanları aynı anda bütünlüğü koruyarak vermeye çalışıyoruz.

Makine mühendisliği öğrencilerimiz sanayile koordineli çalışmalar yapıyor mu?

Sanayi kuruluşlarıyla ortak çalışmalar yapma noktasında önemli adımlar atıyoruz. Örneğin; kişisel olarak bir mimar arkadaşımın birlikte üzerinde çalıştığım bir panjur projesi var. Proje sahibi şirket panjurların oluşturulması noktasında bizim laboratuvarlarımızı kullanacak. Çünkü Türkiye’de KOBİ olarak nitelendirilen böyle küçük ölçekli şirketlerin araştırma ve geliştirme amacıyla böyle laboratuvarlar kurma şansı yok. Aslında çalışmalar sadece küçük ölçeklilerle sınırlı değil. Türkiye’de faaliyet gösteren dünyanın önemli şirketleri de çeşitli araştırmalarını bünyemizdeki laboratuvarlarda gerçekleştirecek. İleri teknoloji içeren bu tip projelere tüm öğrencilerin dahil olması mümkün değil fakat aralarından bazıları böyle önemli çalışmaların içinde yer alacak. Sonuçta teknik imkanlarımızı ileri mühendislik uygulamalarında ortak çalışabileceğimiz tüm sanayi kuruluşlarına açma taraftarız.

Bölümümüz bünyesinde gerçekleştirdiğiniz projeler konusunda bilgi verir misiniz?

Yaklaşık 3,5 milyon dolarlık projelerimiz zaman içine dağıtılmış durumdadır. Avrupa Birliği’nin 2020 yılı 20-20-20 hedefleri var. Yani enerji



verimliliğini yüzde 20 arttırmak, yenilenebilir enerji kullanımını yüzde 20’ye çıkarmak ve enerji tasarrufunda yüzde 20’yi yakalayabilmek. Hedefler doğrultusunda AB çeşitli projeler talep etti. Mevcut çerçevede Türkiye’ye gelen en büyük gösteri projesini biz aldık. Bu yıl bir ‘İngilizce Hazırlık Okulu’ oluşturduk. ‘İngilizce Hazırlık Okulu, AB’nin 2020 standartlarının da üzerinde enerji verimliliği sağlayacak. Projede beş yüksek lisans öğrencisi görev alıyor. Birkaç lisans öğrencisi de destek sağlıyor. Hatta bir arkadaşımız bu proje için Avustralya’dan geldi bir ay bizimle birlikte olacak. Projelerimize lisans öğrencilerini de dahil ettiğimiz için farklı bölümlerden

öğretim görevlileri öğrencilerini bize yönlendiriyor. Bu noktada yurt dışından birkaç üniversite ile bağlantımız var. Eğitim kalitemizin yüksek oluşu da tabii ki bu tercihlerde etkin rol oynuyor. Boğaziçi Üniversitesi ve ODTÜ’de gerçekleştirilen çeşitli araştırmalara bizim öğrencilerimizde zaman zaman katkı sağlıyor. Aynı şekilde araştırmalarımıza da bu okulların öğrencileri katılabiliyor. Örneğin; bölümümüz öğretim üyelerinin yürüttüğü İstanbul Kalkınma Ajansı’nın ‘Led Lambalarının Geliştirilmesi Projesi’nde Boğaziçi ve Sabancı üniversitelerinden öğretim üyeleri de görev alıyor. Yine benim bir projem olan buzdolapla-

rının nano parçacıklarla daha etkin hale getirilmesi çalışmamda Sabancı Üniversitesi'nden çeşitli akademisyen arkadaşlarla birlikte hareket ediyoruz. Sonuçta yeni bir üniversite olmamız dolayısıyla ismimizi mezunlarımızla değil, gerçekleştirdiğimiz araştırma projeleri ve aldığımız patentlerle duyurma şansına sahibiz. Bu noktada elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalıştığımızı rahatlıkla söyleyebilirim.

Türkiye'deki sanayi kuruluşlarının üniversitelere bakışını nasıl yorumluyorsunuz?

Sanayi temelde bir problemi çözüp kendi üretimini en iyi duruma getirmeyi amaçlar. Bunu yaparken kendi üretim metodlarının iyileşmesi için uğraşır ya da yeni üretim metodları çıkarır. Aslında yeni üretim metodları çıkardığında yeni ürünler kullanıma sunulur. Yeni ürünlerin ortaya çıkış sürecinde yaratıcılık vardır. Sanayide çalışanlar zaman içinde kendilerini yeniler ve geliştirirler. Dünyadaki yeni bilgileri kendi iş alanlarına adapte etme noktasında üniversitelerle ortak çalışmalar içine girmelerinden daha

doğal bir şey yoktur. Bazen rutin içinde işi daha iyi noktalara taşıyacak ya da yeni fikirlerle başka metodları dahil edecek noktalar sanayici tarafından görülemez. Dışarıdan bakan bir göze ihtiyaç duyulur. İşe dışarıdan bakan bir göz geleceğin teknolojileri anlamında daha yaratıcı çözümler sunabilir. Beklentilerinin karşılanması noktasında sanayici üniversitelere ihtiyaç duyar. ABD ve Avrupa'da bu şekilde bir yapı oluşturulmuştur. Üniversiteler sanayiden bağımsız çalışmazlar. Sanayici sıklıkla üniversitelere gider ve ihtiyaçlarına çözüm arar. Üniversitelerde sanayideki problemleri yakından bilir. Türkiye'de de benzer örnekler var. Bütün şirketler yapıyor mu diye sorarsanız, bunu bilmemiz mümkün değil fakat daha fazla işletmenin yapması gerektiğini düşünüyorum. Üniversitelerde ortaya konan bilginin üretime geçmesi gerektiğini düşünmek için makine mühendisi olmaya da gerek yok. Üniversite ve sanayi birlikte hareket etmesi bir zorunluluktur. Birkaç KOSGEB projesine danışman olarak katıldım. Projelerde çalışan mühendislerin üniversiteden bir

Yüksek lisans öğrencilerimin küçük çaplı şirketleri var. Lisans öğrencilerimiz de zamanla bu noktaya gelecek. İşte bunu başardığımız zaman Türkiye'de bazı olguların değişmesine öncülük edeceğiz.

danışmanları olması durumunda çok daha etkin çözümlere çok kısa sürelerde ulaşabileceğini gözlemledim. Üniversite-sanayi işbirliği aslında gereksiz zaman ve para kaybetmelerini de ortadan kaldıracaktır. Bahsettiğimiz nedenlerden sanayicilerimizin üniversiteden akademisyenler ile bağlantıya geçmelerinde büyük yarar görmekteyim.

Yenilikçi bir üniversiteyiz. Bölümümüz ise üniversitemizin lokomotif konumundadır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yenilikçi ve gelişimci üniversiteler değerlendirilmesinde dördüncü sırada konumlandırıldık. Bu sonuç tahminimizin üzerinde bir netice olmasına karşın çalışma ruhumuzu çok iyi ortaya koymaktadır. Projelerimizin yüzde 70'i indekste yer almadığı halde bu noktalara ulaştık.

Mühendislikte yenilikçi kavramları oluşturmak, bu kavramlarla girişimciliği ortaya çıkarmak, kuracağımız küçük şirketlerle de büyük sanayi kuruluşlarına destek olma amacı taşıyoruz. Bunu başarabilmek için 5-6 öğretim görevlisinin çabaları yetmez. Tüm akademisyenlerimizi, yüksek lisans ve lisans öğrencilerimizi sürece dahil ediyoruz. Yüksek lisans öğrencilerimin küçük çaplı şirketleri var. Lisans öğrencilerimiz de zamanla bu noktaya gelecek. İşte bunu başardığımız zaman Türkiye'de bazı olguların değişmesine öncülük edeceğiz. Böylece bilim direkt olarak sanayiye uygulanacak.





GELECEĞİN MÜHENDİSLERİNİN SEKTÖRE BAKIŞI

Özyeğin Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü öğrencileri, teorik bilginin yanında sanayile işbirliği içinde yürütülen projelerde görev almalarının kendilerine büyük bir avantaj sağladığını düşünüyor.

AHMET EREN KILIÇ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
2. SINIF ÖĞRENCİSİ



"PROJELERDE
GÖREV
ALİYORUM"

Özyeğin Üniversitesi'nde üç yıldır eğitim görüyorum. Henüz bölüm ayrımı yapmamakla birlikte ağırlıklı olarak imalat teknolojileri üzerine çalışıyorum. Mühendislik çocukluğumdan itibaren beni çeken bir alandı. Zaman içinde mekaniğe de son derece yakın olduğumu gözlemledim. Üniversite eğitimiyle birlikte hazırlanan projelerde aktif olarak yer almak, birebir makineleri kullanarak bir şeyler başarabilmek mühendisliğe olan ilgi ve sevgimi artırdı. Sadece mühendis olmak değil, bazı durumlarda teknisyenlik yaparak bile sürece dâhil olmak son derece keyifli.

Türkiye makine sektörü gelişmeye açık yapısıyla önemli bir konumda. Türk üretimi makineler artık dünya tarafından biliniyor ve tercih ediliyor. Özellikle küçük ve orta ölçekli firmalara devletimiz gerekli desteği sağlarsa bu firmalar daha iyi noktalara ulaşacaktır. Akademik eğitimim de imalat teknolojilerine odaklı çalışmamın temel nedeni de ileride sektörün üretim alanında çalışmak istememden kaynaklanıyor. Hedefim; akademisyen olarak kalmak yerine



iş dünyasına girip, sanayide görev alabilmek.

MEHMET CAN YILDIRIM
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
1. SINIF ÖĞRENCİSİ



"UÇAK VE UZAY
SANAYİSİNE
YÖNELECEĞİM"

Makine mühendisliğini tercih etmem de ailesel faktörler etkili oldu. Küçüklüğüm babamın atölyesinde geçti.

Makinelerle birlikte büyüdüm. 10'uncu sınıftan itibaren makine mühendisliği okumaya kesin olarak karar verdim. Üzerinde düşündüğüm sadece hangi üniversitede, hangi alan üzerine yoğunlaşacağımdı. Üniversitemizin lisans eğitimi tam da beklentilerimi karşılar nitelikteydi. Araştırmalar ve hocalarımla yaptığım görüşmeler neticesinde eğitimimi bu kurum bünyesinde sürdürmeye karar verdim. Eğitimimi tamamladıktan sonra özellikle uçak ve uzay sanayisine yönelmek istiyorum. Türk sanayisi içinde çok yer edinmiş bir kol olmasa da son derece



önemli bir alan. Üretim yapan birkaç firmamız olmasına karşın tam anlamıyla bir uçak ve uzay sanayisine sahip değiliz. İşte bu noktada proje geliştiren ve geliştirilen projelerin sürdürülmesinde görev almak hedeflerim arasında. Bu nedenle eğitimimde mekatroniğe ağırlık veriyorum.

EGE GÜMÜŞ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ



“ÜLKEMİZİ DAHA İYİ NOKTALARA TAŞIYACAĞIZ”

Fen bilimlerine olan ilgim, sosyal bilgilere olan uzaklığım nedeniyle mühendislik ilk tercihlerim arasındaydı. Makine, bilgisayar mühendisliğinden farklı olarak bilimsel eğitim almadan kendinizi geliştirebileceğiniz bir alan değil. Akademik ölçüde bilgilenmeniz gerekiyor. Üniversitemiz genel yapı olarak öğrencilerine bölüm içinde istedikleri alana yönelme fırsatı veren

bir eğitim sistemini benimsiyor. Bu durum öğrenciler için son derece önemli. Mühendislik eğitimi almaya başlamam ile aklımdakilerden çok da uzak bir dünya ile karşılaşmadım. Üniversitemizde teorik eğitimler yanında mesleki bilgileri görerek, hissederek öğreniyoruz. Bölümümüzün sanayile olan işbirliği de son derece iyi bir noktada. Hocalarımızın çoğunluğu doktora sonrası sektörde görev alıp daha sonra akademisyenliğe döndüğünden sanayiye yabancı değil. Ayrıca 5-6 yıl öncesine kadar sanayide görev aldıkları için kullanılan teknolojiler ve sektörün durumuyla ilgili de fikir sahibiler. Öğrenci olarak sanayi ile ilişkilerde sıkıntı yaşadığımız temel konu yabancı markaların temsilciliğini yapan firma çalışanlarının üretim süreciyle ilgili yeterli bilgi ve eğitim düzeyine sahip olmaması. Araştırma yapmaya çalışan bir öğrenci ne yazık ki yeterli bilgiye ulaşamıyor. Türkiye'nin üretim açısından iyi bir noktada olduğunu düşünüyorum. Araştırma ve geliştirme açısından da

ilerleyen yıllarda daha iyi seviyelere geleceğiz. Eğitimlerini tamamlayan genç nesiller ülkemizi daha iyi noktalara taşıyacaktır. Kişisel olarak hedefim, yüksek lisansımı yurtdışında gerçekleştirip Türkiye'ye dönmek ve kurumsal firmaların Ar-Ge departmanlarında görev alabilmek. Özellikle enerji ve mekatronik ilgimi çeken alanların başında geliyor. Zaman içinde nasıl bir yol izleyeceğim şekillenecektir.

ELİF ALYÖRÜK
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
2. SINIF ÖĞRENCİSİ



“BİYOMEDİKAL ALANDA KARIYER YAPMAYI HEDEFLİYORUM”

Çocukluk hayalim makine mühendisi olmaktı. Bir şeyleri değiştirmek, hayata şekil vermek isteyenleri bekleyen doğru noktanın makine mühendisliği olduğunu düşünüyorum. Eğitimin başlamasıyla birlikte kafamdaki makine mühendisliği ile gerçek hayattaki arasında benzerlikler kadar farklılıklar da olduğunu gözlemledim. Daha önceleri sadece mekanik ağırlıklı olduğunu düşündüğüm makine mühendisliği eğitiminde aslında sanayi içindeki birçok unsur bir arada veriliyor. Öğrenciler şirketlerin beklentileri çerçevesinde kendilerini geliştirme fırsatı buluyor. Türkiye makine sektörü gözlemlediğim kadarıyla gelişime ve yeniliğe açık. Fakat Türk insanı zaman içinde üretmekten çok hazırı almayı ve sunmayı seven bir yapıya büründü. Yaratıcı çalışmalar yerine taklitçiliğe yönelmeyi seçiyoruz. Büyük hedefler koyup bu hedeflere emin adımlarla yürümekten kaçıyoruz. Sanayi ne yazık ki üniversitelerle arasına duvarlar örmeyi seçiyor. Okul sonrası biyomedikal alana yönelmeyi düşünüyorum. Ama zaman içinde bu düşüncem değişebilir. Temelden başlamak, işte uzmanlaşarak bir yerlere gelmek istiyorum. Sektörde her mühendis iş bulamaz, sadece hak eden mühendisler iş bulur. Bir bayan olarak mühendislik alanında hedeflerime ulaşabileceğimi düşünüyorum.

YERKÖY LİSESİ'NDEN ULUSLARARASI BAŞARI

Yozgat Yerköy Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi öğrencileri, "10'uncu Uluslararası ODTÜ Robot Günleri" kapsamında düzenlenen yarışmada, çizgi izleyen robot kategorisinde 197 çalışma arasında ilk 4 sırada yer aldı.

Yozgat'ın Yerköy Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Robot Kulübü katıldıkları 10'uncu Uluslararası ODTÜ Robot Günleri'nde, şerit takip eden robotlarıyla Türkiye'den 20 üniversite ile Romanya, İran ve Katar gibi ülkelere çeşitli projelerin katıldığı 197 robotu geride bırakarak birinci oldu.

İLK DÖRT ÖDÜL YERKÖY'ÜN

Yerköy Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Müdürü Muammer Almacı, okuldaki ödül töreninde yaptığı konuşmada, 9-10 Mart tarihlerinde ODTÜ'de düzenlenen yarışmaya, farklı ülkelere 20 üniversite ve 105 meslek lisesinden çizgi takip eden 197 robot katıldığını anımsattı.

Yarışmaya 6 robotla katıldıklarını ve ilk 4 sırada yer aldıklarını belirten Almacı, öncelikle okul bünyesinde kurdukları Robot Kulübü ile elektrik ve elektronik teknolojisiyle ilgili öğretmen ve öğrencileri bir araya getirdiklerini, yarışma için hazırlanan Formula-1 aracına benzeyen robotlarla da mevcut başarıyı yakaladıklarını aktardı. Almacı "Robotlarımız, yoldaki çizgileri takip ederek bir yere çarpmadan hafızasına kayd edilen noktaya ulaşabiliyor" dedi.

ODTÜ'de gerçekleştirilen yarışmaya, Elektrik-Elektronik Teknolojileri alanı Öğretmenleri Erdoğan Çelik, Ali Sarıtaşçı, Fatih Sümer, Mustafa Oflaz, Faruk Kalmuk, Bilişim Tekno-



lojileri alanı öğretmeni Salih Aydoğan, Elektrik-Elektronik alanı öğrencilerinden Ömer Uyar, M.Fahri Gülhan, İbrahim Can Tunç, İhsan Akbulut ve Mustafa Altınok'tan oluşan ekiple katıldıklarını ifade eden Almacı, "Çizgi

İzleyen Robot" kategorisinde yarışmaya katılan okulumuz tüm ödülleri topladı. Yarışmaya katılan 197 robot arasında robotlarımızdan Emir isimli robotumuz birinci, Ayçelik isimli robotumuz ikinci, Bozok isimli robotumuzu



üçüncü, Aybeytopetrol isimli robotumuz ise dördüncü oldu. Yarışmada bize maddi manevi destek olan, robot yapımında gerekli olan pisti sağlayan ve Ankara'da düzenlenen yarışmaya ulaşımı sağlayan Yerköylü işadamımız Ayhan Çelik'e büyük katkılarından dolayı teşekkür ediyorum" dedi.

İŞADAMINDAN MADDİ DESTEK

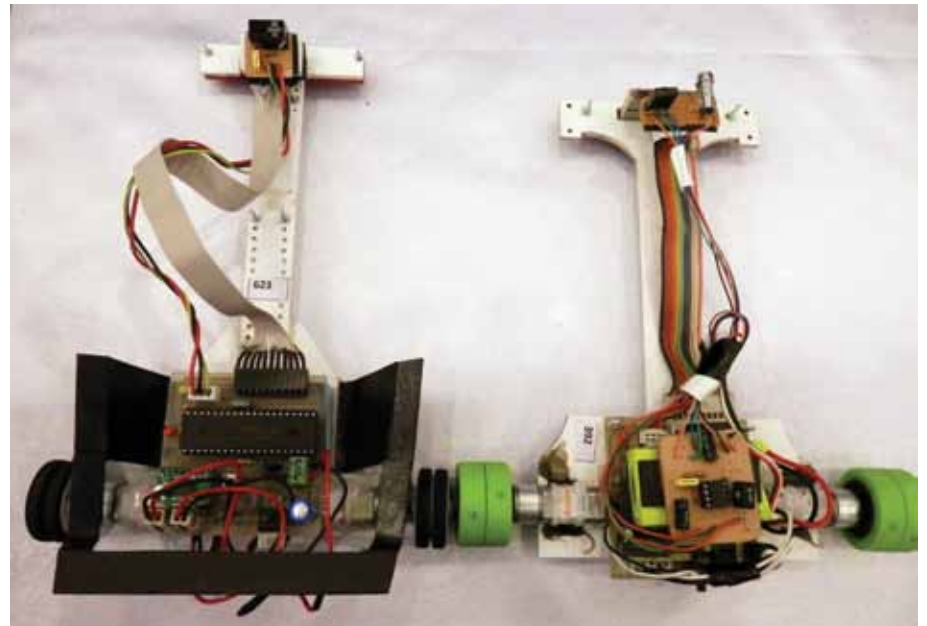
ODTÜ Robot Günlerinde ilk 4 dereceyi elden eden Yerköy Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi öğrencileri, Yozgat Genç Sanayiciler ve İşadamları Dernek Başkanı Ayhan Çelik tarafından çeşitli hediyelerle ödüllendirildi. Öğrencilerin yarışmaya katılmalarına maddi destek de sağlayan işadamı Ayhan Çelik, meslek lisesi öğrencilerini her alanda desteklediklerini belirterek, elde edilen başarının kendilerini gururlandırdığını ifade etti. Okulda düzenlenen törene de katılan Ayhan Çelik şunları söyledi: "Öğrencilerimizi başarılarından dolayı kutluyorum. Biz işadamları ve sanayiciler olarak memleketteki sanayinin gelişmesi için bu gençlerimize sahip çıkmalıyız. Bu öğrencilerimiz kendilerine destek verildiğinde neler yapabileceklerini gösterdiler. Yurt içi ya da yurt dışı her programda bütün yarışmaların finansını sağlayıp

her yarışmaya katılmalarını destekleyeceğim. Bu gençlerimizin maddi ve manevi devamlı yanlarında olacağım."

Yarışmada "Emir" adlı robotuyla birinci, "Aybeytopetrol" adlı robotu ile de dördüncü gelen 11'inci sınıf öğrencisi Ömer Uyar, çizgi takip eden robotla şerit takip eden otomobil hayal ettiklerini ve trafik kazalarının önüne geçmeyi hedeflediklerini vurguladı. Robotlarımız siyah zemin

Yarışmada "Emir" adlı robotuyla birinci, "Aybeytopetrol" adlı robotu ile de dördüncü gelen 11'inci sınıf öğrencisi Ömer Uyar, çizgi takip eden robotla şerit takip eden otomobil hayal ettiklerini ve trafik kazalarının önüne geçmeyi hedeflediklerini vurguladı.

üzerindeki beyaz çizgi ya da beyaz zemin üzerindeki siyah çizgiyi rahat takip edebiliyor. Önlerindeki sensör aracılığıyla mesafeye göre durabiliyor. Bize kendimizi geliştirme olanağı tanıyan okul yönetimimize, öğretmenlerimize teşekkür ediyorum" diye konuştu. "Emir" adlı robotu ile birincilik kazanan Ömer Uyar'a, "Ayçelik" adlı robotu ile ikinci olan Fahri Gülhan ve İbrahim Cantunç'a, "Bozok" isimli çalışmasıyla üçüncülük elde eden İhsan Akbulut ve Mustafa Altınok'a çeşitli ödüller verildi.



"ÖNCELİKLE SEKTÖRÜ SEVMEK GEREKİR"

Makine sektöründe daha fazla kadın çalışan ve yönetici görmek için öncelikle kadınların bu sektörde çalışmayı sevmesi ve tercih etmesi gerektiğinin altını çizen Sumak Pompa Dış Ticaret Müdürü Pelin Çoruk; kendisinin imalatla iç içe olmaktan mutluluk duyduğu için makine sektöründe çalışmayı seçtiğini ifade etti.

Calışma hayatı boyunca devamlı yoğun bir temponun içinde olduğunu söyleyen Sumak Pompa Dış Ticaret Müdürü Pelin Çoruk; yoğunluğun her zaman bir dinamizm getirdiğini ve bu enerjinin doğru kullanılıp sinerjiye dönüştürülmesi durumunda ise başarının da kendiliğinden geldiğine dikkat çekti.

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? Ben 1979 yılında İstanbul'da doğdum. Lise eğitimimin ardından, İTÜ Maden Fakültesi Jeofizik Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. Daha sonra Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Deprem ve Yapı Bilimleri, Strateji Yönetimi Bölümleri ile Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi Deprem Mühendisliği Bölümü'nde karma yüksek lisans eğitimi aldım.

Çalışma hayatına başlama sürecinizle ilgili bilgi verir misiniz?

Yüksek lisansın tez aşaması devam ederken bilişim ve iletişim hizmetleri alanında faaliyet gösteren kendi şirketimi kurdum. Fikir kulübü teması altında yürüyen üç senelik bir maratona tamamladıktan sonra TÜBİTAK-MAM Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde yedi sene süren bir çalışma hayatım oldu. Burada da ilaç, makine, kimya, otomotiv, pompa gibi sektörlerin



Pelin ÇORUK
Sumak Pompa Dış Ticaret Müdürü

proje bazlı olarak üniversite-sanayi işbirliği çalışmaları içerisinde yer aldım.

Makine sektöründe çalışmaya nasıl karar verdiniz?

Çalıştığım çoklu sektörlerin içinden kariyerimi pompa sektöründe devam ettirmek istedim. O tarihten bu yana geçen iki yıldır da Sumak Pompa'da Dış Ticaret Müdürlüğü görevini sürdürüyorum. Firmamız 1992 yılında su pompaları imalatı yapmak üzere

kuruldu. Bugün itibarıyla halen, su pompaları ve akuple olarak elektrik motorları ve elektrik panoları konusunda; tasarım, üretim, pazarlama, satış ve satış sonrası destek faaliyetlerinde bulunuyor. Yüzde 100 Türk sermayeli bir şirket olan Sumak Pompa; alanında yetkin mühendis, tekniker, teknisyen kadrosu ve toplamda 105 çalışanı ile ürünlerinin tamamını özgün olarak kendi bünyesinde üretiyor.

Sumak Pompa'da bir iş gününüz nasıl geçiyor?

Tüm iş hayatım boyunca yoğun bir tempoyla çalıştım ve bundan da oldukça memnunum. Yoğunluk her zaman dinamizm getirir ve bu enerjiyi doğru kullanıp sinerjiye dönüştürürseniz başarı da kendiliğinden gelir. Firmamızda normal bir iş günüm; ağırlıklı olarak yurt dışı mail, telefon, yazışma ve görüşmeler yaparak ve idari işleri yürüterek geçiyor.

Yönetim ve karar mekanizmalarında daha çok erkeklerin görev aldığı bir sektörde çalışmanın zorlukları var mı? Sektörümüzün erkek egemen olması zorluk yaratmıyor çünkü hem çalışma arkadaşlarıma hem de işbirliği yaptığımız kişilere erkek ya da kadın olarak değil insan olarak bakıyorum. Profesyonel iş hayatında ve özellikle kurumsal yapıya sahip şirketlerde çalışırken zamanınızı doğru kullanıp çözüm odaklı kararlar vermek zorundasınız. Bu açıdan bakıldığında erkeklerle çalışmak bilakis çözüm süreçlerinde daha hızlı yol almanızı sağlıyor. Özetle çalışma hayatım süresince kadın olmaktan dolayı doğrudan bir problem yaşamadım. Fakat yüksek sorumluluk üstlenmeniz gereken benim işim gibi bir işte çalışırken, bu sorumluluk bilinciyle hareket etmenin yanında bir de kadın olarak daha detaylı ve hassas düşündüğünüz için, daha çok stres yaşıyorsunuz.

Çalıştığınız firmanın yönetim kademesinde sizin gibi başka kadın çalışanlar var mı?

Firmamızda çalışan kadınların erkeklere oranı yüzde 8 civarında ve ben şu an tek



kadın yönetici durumundayım. Kadınların iş hayatının her noktasında aktif roller üstlenmesi gerektiğine inanıyorum. Özellikle şirketlerin yönetim kademelelerinde görev alan kadın yöneticiler daha pozitif perspektif sahibi oluyor.

İşiniz ile ilgili gerçekleştirdiğiniz yurt dışı seyahatlerine dair gözlemleriniz nelerdir?

Sık sık yurt dışı seyahatleri gerçekleştiriyorum. Yabancı ülkelerde yaşanan sıkıntılar genelde kadın veya erkek olmaktan değil de, daha çok o ülkenin koşullarının zorluğundan kaynaklanıyor. Çünkü sadece Avrupa ülkelerinde değil Afrika ve Orta Doğu ülkelerinde de iş seyahatlerinde bulunuyorum. Özellikle bir kadın mühendis olarak fuarlarda kendi standınızın başında olmanızın fazla ilgi çektiği durumlarla karşılaştım.

Makine sektöründe sizce sayıca neden daha az kadın çalışan bulunuyor?

Sektörde daha fazla kadın çalışan ve yönetici görmek için öncelikle kadınların bu sektörde çalışmayı sevmesi ve tercih etmesi gerekir. Sanırım genel olarak kadınlar imalat sektörü yerine; hizmet sektörü ya da ilaç, kozmetik, gıda gibi sektörlerde çalışmayı tercih ediyor. Ben ise kendi adıma imalatla iç içe olmaktan mutluluk duyduğum için makine sektöründe çalışıyorum.

Sektörünüzle ilgili olarak dünya genelinde kadın çalışanların durumu nedir?

Afrika ve Orta Doğu ülkelerinde ülkemizde olduğundan daha fazla sayıda erkek çalışan ve yönetici bulunuyor. Avrupa'da ise makine sektöründe çalışan kadınların sayısı hem yönetici, hem de ofis elemanı bazında oldukça fazla. Uzakdoğu ülkelerinde ise, fabrikada çalışan işçilerin bile neredeyse yarısı kadın.

Makine sektöründeki diğer kadın çalışan ve yöneticilere neler söylemek istersiniz?

Kendi adıma, imalatın içinde olmayı sevdiğim için makine sektöründe çalışıyorum. Diğer yandan ülkemizin lokomotif sektörlerinden olan makine sektöründe emek sarf ederek mikro ve makro ölçekte gelişmeye katkı ve katma değer sağlamaktan oldukça mutlu olduğumu da ifade etmek isterim.

Profesyonel iş hayatında ve özellikle kurumsal yapıya sahip şirketlerde çalışırken zamanınızı doğru kullanıp çözüm odaklı kararlar vermek zorundasınız. Bu açıdan bakıldığında erkeklerle çalışmak bilakis çözüm süreçlerinde daha hızlı yol almanızı sağlıyor.



İLK BİLGİSAYAR PROGRAMI NASIL GELİŞTİRİLDİ? AUGUSTA ADA KING

Yazan: Fatih TOPTAN

Augusta Ada King, kısa yaşamına, kendisini bilgisayar ve matematik tarihine yazdıracak başarılar sığdırmıştı.

Bilgisayar programları, bu satırların yazılmasından ileri uzay simülasyonlarına kadar pek çok alanda yaşamın bir parçası haline gelmiş durumdadır. Yaşamın içinde, iş ya da eğlence amaçlı olarak haşır neşir olduğumuz bu programlarla etkileşim halindeyken, bir an aklımıza gelip de 'ilk bilgisayar programını kim yapmıştı?' diye düşünüp sorunun cevabının peşine düşersek kendimizi 19'uncu yüzyılın ilk yarısında, İngiltere'de buluruz.

Programlanacak olan 'bilgisayar', Babbage'nin, dönemin teknik imkansızlıkları sebebiyle gerçekleştirilemeyeceği, ancak çalışmalarının sonradan devam ettirilmesiyle bilgisayarların gelişiminde çok önemli bir rol oynayacak 'Analitik Makine'dir (Analytical Engine). İşte, bu makineyi programlamak üzere yapılan çalışmalar bilgisayar programcılığının doğuşu olarak kabul edilir. Odaktaki isim ise genç bir kadın; Augusta Ada King'dir.

Ada, dönemin ünlü şairi Lord George Byron ile Anne Isabelle Milbanke'in kızı olarak, Londra'da 10 Aralık 1815'te dünyaya gelir. Anne ve babası, doğumundan kısa bir süre sonra, evliliklerinin üzerinden henüz bir yıl geçmiş olmasına rağmen, 16 Ocak 1816'da ayrılır. Ada, 15 Nisan 1816'da yurtdışına çıkan Lord Byron'u bir daha hiç görmez. Lord Byron, bir süre İsviçre ve İtalya'da bulunur ve Ada sekiz yaşında iken Yunanistan'da ölür.

1817 Nisan'ında, kızının vesayetini mahkeme kararı ile üzerine alan Lady



İngiliz ressam Margaret Sarah Carpenter'ın tablosunda Augusta Ada King



Augusta Ada King'in çalışmalarından yaklaşık 100 yıl sonra geliştirilecek olan 30 ton ağırlığındaki ilk genel amaçlı elektronik bilgisayar ENIAC

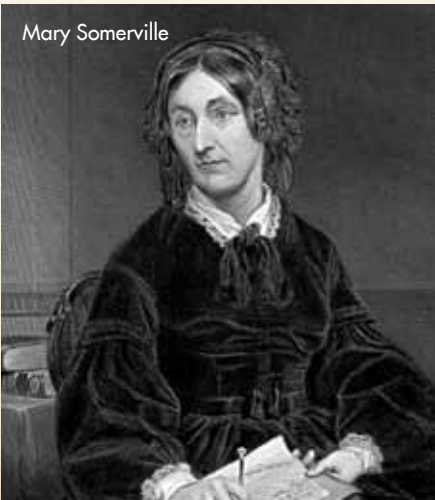


Charles Babbage

Byron, kızının eğitimi üstlenir. Lady Byron'un amacı, kızının da babası gibi şair olmasıdır. Ancak, kızına akli eğiten ve ona disiplinli düşünebilmeyi sağlamakta faydalı olacağını düşündüğü matematik dersleri de verir. Zira Lord Byron'un 1812'de yazdığı bir mektupta kendisine 'paralelkenarların prensesi' olarak seslendiği anne Lady Byron da önceleri matematiğe ilgi duymuştu. Ancak Lady Byron kızına tek yönlü bir eğitim vermez, örneğin, bir genç kıza iyi sosyal vasıfları kazandıracığına inandığı müzik konusunda da onu eğitir. Ada, eğitimine özel öğretmenlerce, sonra kendi kendine devam eder. Sonraları ise, Londra Üniversitesi'nin ilk matematik profesörü olan Augustus DeMorgan'dan (1806-1871) özel dersler alır.

Ada'nın Babbage ile tanışması 18 yaşında olduğu 1833 yılına rastlar. Bir partide karşılaştığı Babbage'nin stüdyosunu daha sonra annesi ile birlikte ziyaret eder. Ada, bu stüdyoda Babbage'nin Diferansiyel Makinesi (Differential Engine) ile karşılaşır. Ada'nın özel öğretmenlerinden Sophia Friend, bu karşılaşma ile ilgili sonrada yazdıklarında Ada'nın o gün bu buluşun güzelliğini gördüğünü ve makinenin çalışma prensibini anladığını söyler. Ada, bir yıl sonra matematikçi Mary Somerville (1780 - 1872) ile tanışır. Somerville, Ada'ya matematik kitapları gönderir, ona çalışmasında yol gösterir ve ona çözmesi için problemler hazırlar. Ada, Somerville ile Babbage ve makineleri hakkında da konuşur. Babbage ve Somerville'nin aralarında, uzun yıllara dayanan bir arkadaşlık vardır ve düzenli olarak mektuplaşmaktadırlar.

Ada, 19 yaşında iken, William King ile evlenir. William King, daha sonra Lovelace Kontu olacaktır, dolayısıyla Ada da Lovelace Kontesi. Bu evlilikten ikisi erkek, biri kız olmak üzere, üst üste üç çocukları olur: Byron Noel (1836), Anne Isabella (1837), ve Ralph Gordon (1839). Augusta Ada King, çocukların ardından ara verdiği matematik çalışmalarına 1841 yılında geri döner. Babbage'nin makinesine olan ilgisi de devam etmektedir. 1843'te, İtalyan matematikçi ve mühendis Luigi Federico Menabrea'nın bir yıl önce yazdığı 'Charles Babbage'nin Analitik Makinesi Üzerine Düşünceler' isimli makalesini okur ve onu İngilizceye çevirmeye karar verir. Babbage, Ada'ya makaleye dipnot açıklamalar eklemesini tavsiye eder. Bu tavsiyeyi



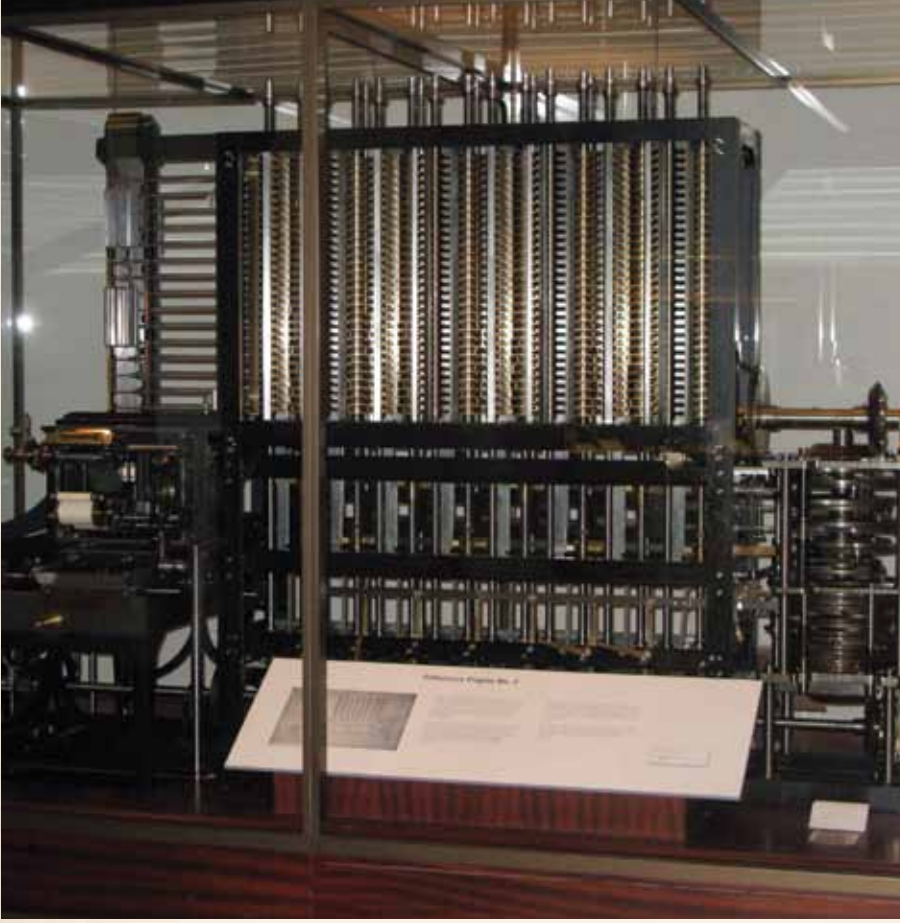
Mary Somerville

CHARLES BABBAGE (1792 - 1871)

İngiliz Matematikçi Charles Babbage'ın bilgisayarların gelişiminde önemli bir yeri vardır. Babbage önceleri, bir kumanda sistemiyle bir dizi işlemi insan müdahalesi olmaksızın gerçekleştirebilmeyi düşündüğü 'Diferansiyel Makine' adını verdiği bir cihaz yapmayı planlamaktadır. 1822'de, bu makinenin modeli ile birlikte bir makaleyi Royal Astronomical Society'ye sunar. Tasarımını geliştirmek için maddi kaynak da sağlayan Babbage, dönemin teknik imkânsızlıkları sebebiyle bunu başaramaz. Daha sonra, bugünkü bilgisayarların birçok temel ögesini barındıran ve 'Analitik Makine' olarak adlandırdığı tasarımı üzerinde çalışır. Ancak yine teknik imkânsızlıklar ona engel olur. Sonraki yıllarda tekniğin mühendislere daha fazla olanak sunmasıyla çalışmaları devam ettirilir.



Babbage'ın planlarından yola çıkılarak üretilen 'Diferansiyel Makinesi' Londra Bilim Müzesi'nde sergileniyor



tutan Ada, sonraki yüzyıl boyunca bu alanda tek olacak makaleyi tamamlar. Makale dipnotlarla birlikte Menabrea'nın yazdığı orijinal halinin iki katından fazla boyuta ulaşır. Makaledeki önemli bir nokta da Jacquard'ın delikli kartlarıyla Analitik Makine'nin programlanabilmesi

konusudur. Ada, Analitik Makine'nin ayırt edici karakteristiğinin Jacquard'ın delikli kartlarına adapte edilebilmesi olduğunu düşünmektedir. Buradan hareketle bazı problem sınıflarının Analitik Makine ile çözümü için bazı ardışık hesaplama yöntemleri geliştirir. İşte bu yöntemler, bugün pek çoklarına göre

DELİKLİ KARTLAR

Çeşitli amaçlarla programlanan makinelerin bilgisayar tarihinde önemli yerleri vardır. Zemberekli müzik kutuları bu tarz makinelere güzel bir örnektir. Bu tarz müzik kutularında üzerinde küçük çıkıntılar olan silindireler dönerken çıkıntılar metal levhalara çarparak ses çıkarırlar ve bu sesler keyifle dinlediğimiz o hoş müzikleri oluşturur. Fransız dokumacı, tüccar ve mucit Joseph Marie Jacquard'ın geliştirdiği ve bilgisayarların gelişiminde önemli bir yeri olan dokuma tezgâhı da benzer bir çalışma prensibine dayanır. Bu dokuma tezgâhında hangi renk ipliğin nerede kullanılacağı kartların üzerindeki deliklerin pozisyonları ile belirlenmektedir. Jacquard, delikli kartlarla programlanan ve desenli kumaşların otomatik olarak üretilmesini sağlayan bu tezgâhına 1805 yılında patent alır. Bugün hâlâ kullandığımız "Jakar Kumaş" tabiri de yine bu tezgâha dayanır.

Amerikalı istatistikçi Herman Hollerith'in Jacquard'ın kart sistemini takip ederek geliştirdiği Mark I ismindeki makine, ABD 1890 yılı nüfus sayımında kullanılır. Gelmekte olan yeni yüzyılda ise tüm bu işleri ve daha fazlasını artık elektronik bilgisayarlar yapacaktır.

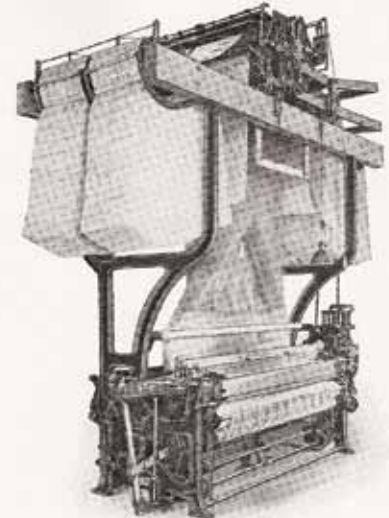
bilgisayar programcılığının başlangıcı olarak kabul edilir.

Ada notlarını Bernoulli sayılarının hesaplanmasına yönelik bir program ile bitirir. İsviçreli matematikçi Jakob Bernoulli'nin ilk kez 1713 tarihli *Ars conjectandi* adlı kitabında yayımladığı bu sayılar uygulamalı matematiğin birçok alanında, özellikle de sayısal çözümlemede kullanılmaktadır. Bernoulli sayılarının aynı zamanda istatistik biliminde de birçok önemli ve yararlı uygulamaları vardır.

Ne var ki Augusta Ada King'in başarısı artarken sağlığı bozulmaya başlar. Kafasındaki projeleri gerçekleştirememesinden ötürü müdür bilinmez, aşırı derecede içki içer, düzensiz bir hayat yaşamaya başlar, at yarışında çokça para kaybeder. 1852 yılında, henüz 36 yaşında iken, kısa yaşamına kendisini bilgisayar ve matematik tarihine yazdıracak başarıları sığdırarak kanserden ölür.

KAYNAKÇA

1. E.F. Kim ve B.A. Toole, *Ada and the First Computer*, *Scientific American*, May 1999, 76-81.
2. A. Dönmez, *Bilgisayarçı Matematikçiler*, *Doğuş Üniversitesi Dergisi* 2 (2) (2001) 29-28.
3. E. Kumcu, *İlk bilgisayarçı kadın: Augusta Ada King (1815-1852)*, *Hürriyet*, 08.06.2003.
4. T. Karacay, *İmkânsız Kafa Tutuş*, *Bilim ve Teknik* 332 (1995) 97-99.
5. <http://www-groups.dcs.st-and.ac.uk/~history/Biographies/Lovelace.html>
6. <http://cs.fit.edu/~ryan/ada/lovelace.html>
7. U. Akbulut, *Bilgisayarın keşfinde dokuma tezgâhının rolü*, <http://www.urakbulut.com.tr/wp-content/uploads/2009/11/B%C4%B0LG%C4%B0SAYARIN-KE%C5%9EF%C4%B0NDE-DOKUMA-TEZGAHININ-ROLU-A%C4%9EUSTOS-2011.pdf>
8. S. Diindar ve P. Diindar, *Sheppard'ın düzeltmeleri üzerine bir araştırma*, 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi 24-25 Mayıs 2007, Malatya.
9. S. Tarlacı, *Bilgisayarın geçmişi, bugünü ve geleceği*, *Bilim ve Teknik* 405 (2001) 60-65.
10. <http://ed-thelen.org/comp-hist/CBC-Ch-04.pdf>

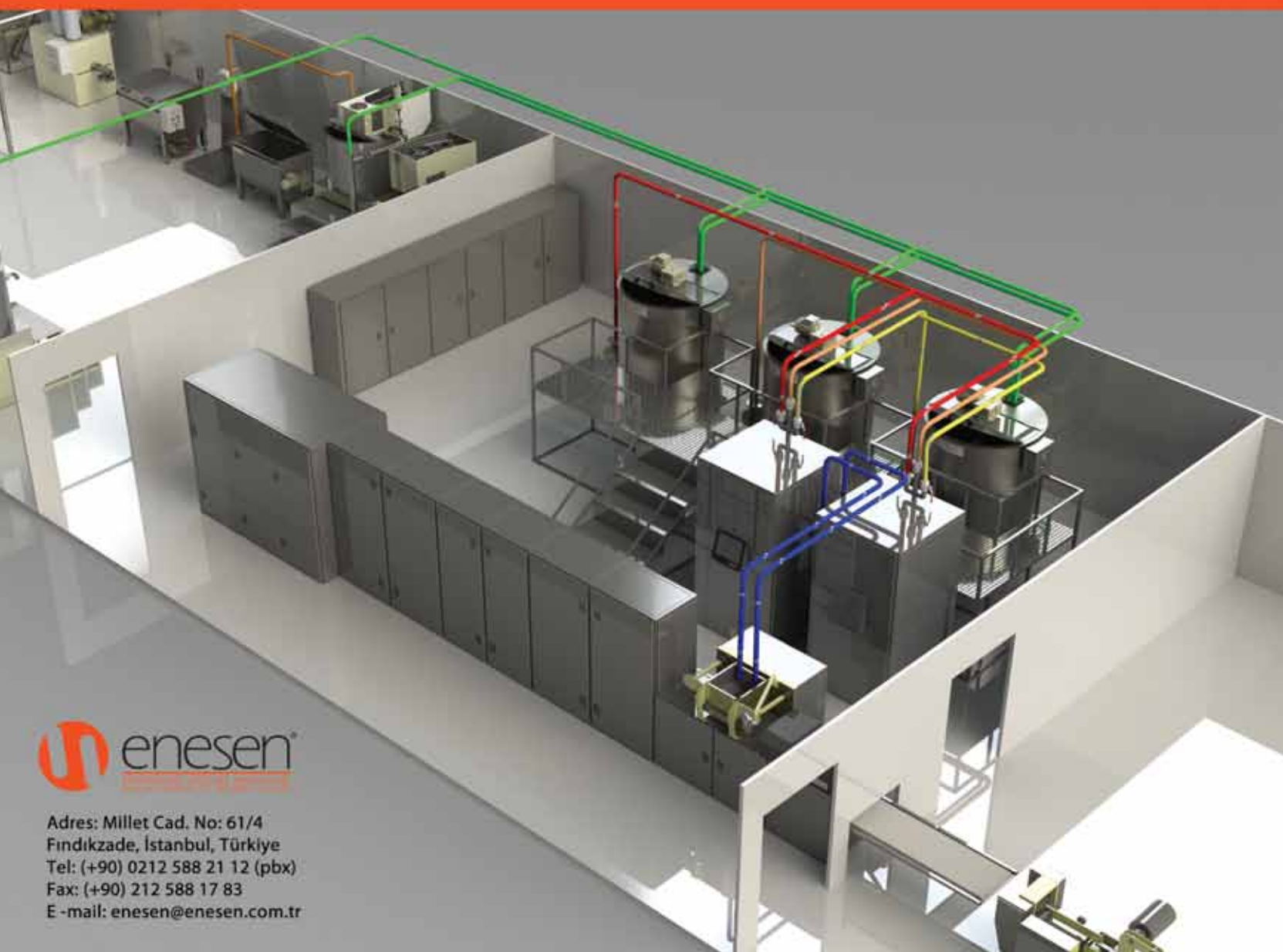


Otomatik dokuma tezgâhı

Anahtar Teslim Çikolata Fabrikaları **ENESEN**'den

Çikolatayı seven bizi takip etsin...

www.enesen.com.tr





TÜRKİYE'NİN 55 YILLIK PANCAR MOTOR SERÜVENİ

Gümüş Motor 1956 yılında yeni mezun bir mühendis olan Necmettin Erbakan'ın genel müdürlüğünde, devlet desteğiyle ilk yerli motorun üretilmesi amaçlanarak kuruldu. Yarım asır boyunca tarım ve denizcilik sektörlerine yönelik mamuller üreten Pancar Motor, 21'inci yüzyılın yüksek rekabet şartlarına dayanamayarak kapısına kilit vurdu.

Gümüş Motor ismi ile kurulan namı diğer Pancar Motor, 23 Ocak 1956 tarihinde paranın satın alabildiği en iyi teçhizatla donatıldı. İleri teknolojiye sahip global markalarla iş ortaklıkları yapıldı ve takip eden yıllarda tüm Türkiye'yi saran bir bayi ve tedarikçi ağı oluşturuldu. 1964 yılında yapılan özelleştirme ile sahipliği Pancar Kooperatiflerine ve Şeker Fabrikaları'na geçti, adı Pancar Motor olarak değişti.

1980'lerin başına kadar Pancar Motor için her şey yolunda gitti, ürün sağlam ve kullanıcı ihtiyaçlarına uygun olduğu için geniş kitleler tarafından tercih edildi. Tarım faaliyetlerinin büyük oranda devlet desteği aldığı bu dönemde çok satıldı, yavaş yavaş yaşayan bir efsane halini aldı. O kadar ki, ağırlıklı olarak bu motorların tümüne, markasına bakılmaksızın "Pancar Motor" diye hitap edildi. Türkiye



dışında başta Afrika ve Ortadoğu olmak birçok ülkeden alıcı buldu. Dayanıklılık ve kalitesinin ünü tüm ülkeye, hatta ihracat yapılan yakın ülkelere yayıldı. Ancak takip eden yıllarda yavaş yavaş düşen üretim verimi, üretim kapasitesinin artmaması (hatta her yıl düşmesi), yükselen maliyetler ve artan rekabet ile Pancar Motor yavaş yavaş gücünü yitirdi, birçok defa iflas etme noktasına geldi. İki defa devlet desteği ile iflastan kurtarılan şirket 1990'lı yılların başından itibaren zarar üreten bir yapı haline geldi. İflas tehlikesi yaşadıkça varlıklarını satarak yola devam etti. Uzmanlara göre yapısal sorunları çözmeden, zaman kazanarak ayakta kalmaya çalıştı. Şirket yönetimi fabrikanın

batmasına karşı çeşitli tedbirler alarak ayakta tutmaya çalıştı. Ancak fabrikanın üzerinde kurulu bulunduğu arsanın sahibi Kayseri Şeker Fabrikası son dokuz yılda ödenmeyen kira borçları nedeniyle mahkeme kararına dayanarak fabrikanın tahliyesini istedi. Fabrikada motor sesleri 2011 yılında sustu.

YEREL BİR KAHRAMAN

1964 yılındaki düzenlemeyle Pancar Motor'un ana hissedarları pancar ekicileri kooperatifleri oldu. Eskişehir Pancar Ekicileri Kooperatifi yüzde 74,8, Pancar Ekicileri Kooperatifleri yüzde 17, Pankobirlik yüzde 1,8, Kayseri, Konya, Amasya ve Adapazarı Şeker Fabrikaları ise

Pancar Motor Eski Genel Müdürü Yalçın Arsan: Türkiye genelinde halen yaklaşık 500 bin adet Pancar Motor mamulü kullanılıyor.

Yalçın Arsan: Pancar Motor'un yaşadıkları, 21'inci yüzyılda rekabet gücü yüksek bir sanayici olmanın ne kadar zor olduğunun, yarım asırdan fazla sürede inşa edilen bir değer bir çırpıda nasıl yok olabileceğinin özetidir.

toplam yüzde 6,2'lik paya sahipti. 1965 yılında Alman HATZ firması ile lisans anlaşması yaptı ve etkinliğini, bu patent altında ortakları olan Türk çiftçisinin sulama gereksinimini karşılamak amacıyla çeşitli tipteki motor üretimlerine yoğunlaştı. 1996 yılında İtalyan Ruggerini firması ile yapılan anlaşma sonucu 4 tip motor daha Pancar Motor'da üretilmeye başlandı ve Ruggerini motorlarının da Türkiye'deki distribütörlük hakları Pancar Motor'un oldu. Pancar Motor 1, 2, 3 ve 4 silindireli hava soğutmalı dizel motorları, bünyesinde üretirken bu motorlar ile salma ve yağmurlama sulama tipi motorlar ve 2 ila 100 kVA arası jeneratörlerin üretimini gerçekleştirdi. Dizel veya benzinli olmak üzere

140 BG'e kadar motor serileri mevcuttu. Türkiye genelinde yaklaşık 500 bin adedin üzerinde Pancar Motor mamulü hali hazırda kullanılıyor. Pancar Motor sanayide çapa makinesi, jeneratör, beton mikseri, asfalt kesme makinesi, helezon tipi yükleyici, kompresör, inşaat asansörü, balıkçı tekneleri, marine sektöründe vb. alanlarda hala tercih ediliyor.

DRAMATİK SON

Pancar Motor'un son Genel Müdürü Yalçın Arsan şirketteki serüveni ve noktalanış sürecini şöyle özetliyor: "Görev başı yaptıktan sonra ilk izlenimim olumlu değildi. Mayıs 2009 tarihinde toplu sözleşmesi imzalanamamış halde, işçisi çalışmaz, greve hazırlık yapar durumda, devlet ve ticari alacaklıları da kapıdaydı. Şirket aşırı borç yükü nedeniyle çalışmaz halde, teknik açıdan iflas etmiş (bilançodaki varlıklarının 2/3'ünü kaybetmiş) ve ödeme gücü kalmamıştı. Farklı bir açıdan işin teorik tarafı göz ardı edilerek bakıldığında görünen resim farklıydı; kaliteli ve eğitilmiş insan kaynağı, markaya inancını koruyan bayi ağı ve tedarikçi altyapısı sayesinde Pancar Motor'un kullanılabileceği küçük ama önemli bir fırsat vardı. Yaralı, yorgun ama her şeye rağmen ayakta durmayı başarmış, mücadele edecek gücü, oynayacak son bir kozu daha olan Türk markası olma potansiyeli. O günlerde pek de iyi tanımadığım Pancar Motor'u biraz inceleyip tanıyanlarla konuştukça bu ilginç markaya olan ilgi ve sempati arttı. Anladım ki Pancar Motor



Necmettin ERBAKAN
25.05.1969 - 08.08.1969

zor durumda olsa da aslında bir yerel kahramandı. Ürün teknik açıdan biraz eski kalmışsa da hala belli bir satılma potansiyeli taşıyordu. Daha önemlisi şirket sahip olduğu güçlü teknik altyapısı sayesinde kolayca yeni bir ürün yaratabilecek durumdaydı. Görebildiğim kadariyle sadece iki ihtiyaç vardı: Biraz kaynak, biraz da kararlılık. Fakat yanılmışım. Tüm çabalarımıza rağmen arzuladığımız noktaya ulaşamadık. Pancar Motor'un yaşadıkları, 21'inci yüzyılda rekabet gücü yüksek bir sanayici olmanın ne kadar zor olduğunun, yarım asırdan fazla sürede inşa edilen bir değer bir çırpıda nasıl yok olabileceğinin özetidir. Pancar Motor'un hikâyesi kişisel açıdan dramatik olarak tanımlanabilir; çok sayıda insan işsiz kaldı, yüzlerce bayi ve tedarikçi mağdur oldu. Ancak Pancar Motor, biz çalışanlarından, sahiplerinden ve hatta kurucularından da çok daha büyük bir değeri temsil ediyor: Türkiye'ye ait bir marka değerini. Bizler kişisel olarak Pancar Motor için yapabileceğimizin sonuna gelmiş olabiliriz, ama 56 yıldır Türk çiftçisinin topraklarını sulayan, balıkçı teknelerini denizlere taşıyan, jeneratörler ile Türkiye'nin dört bir tarafını aydınlatan, traktörlere güç veren Pancar Motor için yapılabileceklerin sonuna henüz gelinmedi. Pancar Motor, bugünlerde adından çokça bahsedilen, bir babayığit'in yaratması beklenen Türk sanayi markasının ta kendisidir. Yeter ki değerini ve nerede kullanacağımızı bilelim."





YATIRIM, DIŞ TİCARET STRATEJİLERİ VE PAZAR İSTİHBARATI

Günümüz dünyasında sanayi ve ticaretin mevcut durumunu en iyi betimleyen terim "hiper rekabettir." Hiper rekabet sadece iş yaşantısıyla ilgili değil, hayatın bütün alanlarında belirleyici bir unsur olarak öne çıkıyor.

Hiper rekabeti en iyi tanımlayan görüntülerden biri büyük şehirlerin canlı olarak yayınlanan trafik yoğunluk haritalarıdır. Bu haritalara sadece çok yoğun trafiğin olduğu şehirlerde rastlanabilir. Trafiğin hiper yoğun olmadığı şehirlerde böyle bir "bilgi türüne" gereksinim yoktur. Hiper yoğun trafikte yol alabilmeniz için değişik düzeylerde bilgiye gerek vardır. Öncelikle yolların birbirleriyle bağlantısına dair bir bilgi elimizde olmalıdır. Bunu navigasyon cihazları kolaylıkla gerçekleştiriyor. Bu cihazlar aracınızın dünyadaki yerini tespitle işe başlıyor, sizi konumlandırıyor ve hedefinize göre size bir rota çiziyor. Bu sistem ticarete "ticari bilgi sistemi" ile ifade edilen bir bilgi türüne işaret ediyor. Bu sistem düşük yoğunluklu trafiğin olduğu yerlerde sizi başarıyla her yere götürebilir ancak hiper yoğun bir trafikte bu sistem tam olarak görev yapamaz çünkü bu koşullarda yolların farklı yoğunluklarını anlık olarak gösteren bir bilgi türüne gereksinim vardır. Hangi yollardaki akış o an yoğundur hangileri daha düşük yoğunluğa sahiptir, nerelerde kazalar vardır, hangi kavşaklarda yol bakım çalışmaları yapılmaktadır. İşte bu türden "o ana ait" canlı bilgi-

ler de "Ticari İstihbarat" konseptine uyan bilgi türüne işaret etmektedir. "Anlık yoğunluk bilgileri" rotamızı yoğunluklara göre yani rekabetin az olduğu yolları seçmemize imkan vererek, hareket alanımızı genişletir ve hedeflere daha hızlı ulaşılmasını sağlar.

DÜNYADAKİ REKABET DÜZEYİ

Birçok üründe tam olarak bir hiper rekabet sözkonusudur. İşte böyle bir yoğunlukta başarılı olabilmek için bu yoğunlukları ve akışları hem genel olarak hem de anlık ve operasyonel olarak tanımlayan ve buna uygun stratejiler ve taktikler geliştirilmesine yardım eden "Ticari Bilgi ve İstihbarat Sistemine" gereksinim vardır.

Yatırım ve dış ticaret stratejileri bu açıdan ele alınmalıdır. "Pazar İstihbaratı" ise yatırım ve dış ticaret stratejilerini oluşturabilmemiz için gerekli olan "Operatif" ve "Basite İndirgenmiş" özel bilgidir.

HİPER REKABETİN EGEMEN OLDUĞU BİR DÜNYADA BAŞARILI OLABİLMENİN YOLU

Genel olarak dünyayı ve özel olarak da kendi ürünümüzdeki gerçekliği doğru kavramak ilk adımdır. Yatırım ve dış ticaret stratejileri ancak ticari bilgi ve

istihbarat temelli yapılabilir. Çağımızın bakış tarzı "sektörel" değil "ürünseldir." Yapılacak değerlendirmeler tek bir ürüne ve o ürünün dünya ve şehirler bazında ticari akışına (trade flow) indirgenmediği sürece gerçekliğin kavranılmasından söz edilemez. Ürün bazında dünya ticaret akışları bize yatırım ve dış ticaret stratejilerine temel olacak bilgileri sağlar.

Özet olarak söylesek; Ticari bilgi ve istihbarat bugünkü dünyamızda hiper rekabetle başedebilmenin ve stratejik üstünlük yaratabilmemizin en önemli temelidir. Bu anlamda bir "navigasyon sistemi" olarak, sizi ürününüz bazında dünya üstünde konumlandırarak, hedefleriniz doğrultusunda

Ticari bilgi ve istihbarat bugünkü dünyamızda hiper rekabetle başedebilmenin ve stratejik üstünlük yaratabilmemizin en önemli koşuludur.

Devletlerin dış ticaret, uluslararası pazarlama ve satın alma stratejileri yanında ticari bilgi ve istihbarat sistemleri olmalıdır.

uluslararası pazarlama stratejinizin belirlenmesini sağlayan bir bilgi sistemidir. Bu sistem size, amaçlarınız bağlamında nereye yatırım yapılabilirliğini, hangi pazarlardan uzak durulması gerektiğini, hangi pazarlara öncelikli olarak girilmesi gerektiğini ve girilen pazarlarda performans ölçümlerini yapabilmeyi mümkün kılan bir sistemdir.

Yatırım "hiper rekabet" ortamında uluslararası ticaretin bir parçası olarak algılanmalıdır. Giremediğiniz korunaklı pazarlara ancak orada yatırım yaparak girebilirsiniz. Bugün artık belirli büyüklüklerin üstündeki yatırımları, dünya ölçeğinde konumlandırılmadan gerçekleştirmek doğru olarak kabul edilmiyor. Artık dünyadaki yatırım akışlarını hem sektör ve ürün hem de firmalar bazında gösteren veri tabanları mevcut. Yatırımda 2 konumda ele alınabilir; Dünyadaki genel Yatırım Akışları (Ticari Bilgi) ve Dünyadaki Fırsatların Tespiti (İstihbarat).

Hangi ürün için nerede yatırım yapılmalıdır sorusu çağımızın doğru sorusudur. Bu büyük firmalardan sonra KOBİ'lerinde gündeminde olan temel sorulardan birisidir.

Ülkemizde yapılması planlanan yatırım açısından da aynı soru geçerlidir. Neyi üretirsek sürdürülebilir bir karlılık sağlayabiliriz? Yatırım sorunu dünya çapında yapılacak bir çalışma sonucunda karara bağlanmalıdır.

"DIŞ TİCARETİN AMACI SÜRDÜRÜLEBİLİR KARLILIKTIR"

Örneğin Türkiye ihracatında kuru kayısının kilosu ortalama olarak 3,5 dolardan işlem görürken kayısı tozunun kilosu ortalama 20-25 dolardan ihraç edilebilmektedir. Dünya çapın-

da yapılacak bir araştırma sonucunda en büyük üretici ve ihracatçı olan Türkiye'de, bu yatırıma kolaylıkla karar verilebilir ama bu karar dünya çapında yapılacak bir rakip ve pazar istihbarat analizinden sonra verilmelidir. Artık dünyada hangi ülkelerin ve firmaların hangi ülkelerde hangi alanlara neyin yatırımını yaptıklarına dair veri tabanları mevcuttur. Her şey ülkeleri ve firmaları dünyadaki konumları ve dinamikleri ile anlamaya yönelik kurgulanıyor.

Ülkelerin ve firmaların bu "hiper rekabet" ortamında yaşamaları ve gelişebilmelerinin yolu bu gerçekliği anlamaları ve buna göre hedeflerini belirleyebilmeleri ve harekete geçmeleri ile mümkün olabilir. Strateji "güç kullanmanın sanatı" olarak kullanıldığında, bizleri doğru hedeflere en ekonomik ve hızlı şekilde yönlendirebilme özelliğine sahiptir. Sistem aynıdır. Dünya ticari akışlarının tespiti haritası bizi ticari bilgiye götürürken bunların "tek tek ülkeler bazında" ve "güncel bilgiler ile" yorumlanması ve hatta şehirler ve firmalar düzeyine indirgenmesi de ticari istihbarata götürmektedir. Bütün bu analizler ise tek bir ürün bazında yapılabilir. Bu çağımızın hiper rekabet haritasıdır ve bize kendi ürünümüz bazında nasıl bir yatırım ve dış ticaret stratejisi çizmemiz gerektiğinin rehberidir. Stratejide yapılan hatalar taktik düzeltmelerle çözülemez. Bu "güç kullanmanın sanatı" olan stratejinin temel ilkelerinden birisidir. Yatırım ve dış ticaret stratejileri ve pazar istihbaratı alanında 3 çeşit kurumdan söz edebiliriz.

1. Devletler
2. Ticareti Geliştirme Kuruluşları
3. Firmalar

HİPER REKABET'TE DEVLETİN GÖREVİ

Bize göre hiper rekabet ortamında tam tersine, devletlerin görevi daha da fazlaştı ve detaylandı. Kendi ülkenizdeki firmaların sürdürülebilir karlı dış ticaret yapmalarının birinci adımı devletin bu konuda dünyayı kavrayan, yorumlayan bir stratejik yaklaşımının olmasıdır. Bu stratejik yaklaşım ticareti geliştirme kuruluşları ve tek tek firmalar için de aynen geçerlidir.



Yaman KOÇ
Ticari Bilgi ve İstihbarat Uzmanı

GÜÇLÜ VE BAŞARILI DIŞ TİCARET STRATEJİLERİ OLAN DEVLETLER

Hollanda'nın 2011 yılı ihracatı 661,5 milyar dolar ve bir önceki yıla göre 87,2 milyar dolar büyümüş. Ticari fazlası 62 milyar dolar düzeyinde. Belçika ise 2011 yılında 477,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiş ve bir önceki seneye göre 66,8 milyar dolar büyüme sağlamış. Ticari fazlası 12,7 milyar dolar seviyesinde. Nüfusları ve yüz ölçümleri küçük bu ülkelerin rakamları dış ticaret alanındaki büyük bir başarıyı gösteriyor. Hollanda bu başarıyı devletçe örgütlenen çok önemli kurumlara borçludur. Bunlardan bir tanesi CBI. CBI Hollanda Dış İşleri Bakanlığı'nın bir kuruluşu ve amacı gelişmekte olan ülkelere Hollandaya ihracatı arttırmak. Yani aslında tam bir ithalatı geliştirme kurumu. Hollanda stratejisi dünyayı bir üretim üssü olarak görüyor. Başka ülkelerde Hollanda yatırımları olsa bile buna paralel olarak dünyada üretileni dünyaya pazarlamak konusunda Hollanda en becerikli devletlerden biri. Bu kurumlara ilaveten bu fonksiyonları tamamlayan bir sürü kurum da söz konusu.

Yatırım dış ticaret stratejileri ve pazar istihbaratı konusunda gelişmiş ülkelerin sistematik yaklaşımları var.

Kanada devleti ticari istihbarat konusunda kendi firmalarına yönelik yayınlar yapıyor. ABD de devlet kurumlarındaki bilgileri sorgulayabien bir arama motoruna tırnak içinde



Dünyada gerçekten bir hiper rekabet söz konusu ise yatırım ve dış ticaret alanlarında kaçınılmaz olarak pazar istihbaratına; daha da geniş bakarsak "rekabet istihbaratına" (competitive intelligence) ve ticari istihbarata (trade intelligence) olan gereksinim kaçınılmazdır.

"competitive intelligence" yazdığınızda 25,600 doküman ile karşılaşacaksınız.

Akademik düzeyde ise rekabet istihbaratı ve bunların firmalara uyarlanmaları konularında her sene binlerce makale yazılıyor, dernekler ve enstitüler kuruluyor, eğitimler ve danışmanlık hizmetleri veriliyor.

ABD'NİN İTHALAT STRATEJİSİ

Dış ticaretin operasyonel kısmında ise 1990'ların sonunda çok büyük bir devrim oldu. ABD kendi gümrüklerindeki konşimento bilgilerini herkese açtı. Bu ABD'nin kendi ithalatında stratejik üstünlük yaratmak için geliştirdiği bir stratejeydi. İhracatçıları "birbirine kırdırarak" en düşük fiyatla ithalat yapabilmesinin yolunu açıyordu. ABD'li ithalatçılar devletin bu politikası sonucunda, belki de haberleri bile olmadan, ithalatta üstün duruma geliyorlardı çünkü yabancı ihracatçılar kendi rakiplerinin ABD'ye hangi fiyatlarla ve ürünlerle girdiğini tüm detayları ile görerek buna göre daha rekabetçi fiyatlar veriyorlardı.

Bu stratejinin diğer kısmında yani ihracat ayağında, ABD ihracatçı veri tabanlarını tam olarak açmadı. Bu veri tabanlarında sadece ABD'li ihracatçının bilgileri var ancak it-

halatçının bilgileri verilmiyor çünkü bu bilgi istihbari nitelikleri olan bir bilgi türüdür. Bu açıdan bakan bir firma ABD'li izleyicinin müşterisine ulaşarak ABD'li ihracatçı ile rekabete girebilir.

Dünyada şu anda yaklaşık 20 ülke farklı düzeylerde olsada, gümrük bilgilerini açmış durumda. Örneğin Rusya hem ithalatçı hem de ihracatçı konşimentolarını bütünü ile açtı. Artık herhangi bir üründe alım yapan Rus firmaların, en fazla ithalat yapan firmalardan başlayarak aşağı doğru süzülmesi içeren tablolar kısa bir sürede oluşturulabiliyor. Bu ticari gerçekliğin kavranılmasında önemli bir aşamayı temsil ediyor. Kolombiya ise bırakın konşimentoyu gümrük beyannamelerini açık hale getirdi. Bu beyannamelerde ithalatçının tüm detaylarını görebildiğiniz gibi, kontak kişi, gümrükleme firmasının adı, ağırlık, fiyat ve ödeme şekline kadar çok önemli ayrıntılar görülebilmektedir.

Bu önerme ticareti geliştirme kuruluşları ve ülkemizdeki küçük, büyük tüm firmalar için de geçerlidir. Sürdürülebilir karlı bir dış ticaret stratejisi bu üç grubun birarada etkin ve ticari bilgi ve istihbarat odaklı çalışması ile sağlanabilir.

Devletin görevlerinden biri de; ülkemizin dünya üzerindeki rekabetçilik düzeyinin doğru olarak tespit edilmesidir. World Economic Forum tarafından yayınlanan "The Global Competitiveness Report 2012-2013" bu anlamda değerlendirilmelidir. Bu yayın ile 140 ülke çok farklı kategorilerde analiz edilerek rekabetçilik düzeyleri belirlenmeye çalışılmaktadır. Yukarıdakilerin ışığında bakıldığında içinde bulunduğumuz dönemi hiper rekabet dönemi olarak nitelendirebiliriz.

Hiper rekabet hangi alanda varsa o alanda bilgi ve istihbarat sistemleri olmak zorundadır. Hiper rekabetin olduğu bütün alanlarda rekabette üstünlük stratejileri geliştirmek ve bunu da bilgi sistemlerine dayandırmak artık kaçınılmazdır. Yatırım ve dış ticaret stratejileri bu bağlamda ele alınmalıdır. Pazar istihbaratı ise tüm kurumlar açısından rekabet gücünün ana unsurlarından birisidir.

REKABETÇİ YAPININ SAĞLANMASI

Türklerin stratejiye yaklaşımları diğer uluslardan farklıdır. Bizler daha çok taktik üstünlüğü ve anlık yaratıcı keşifleri her alanda benimseriz. Bu yaratıcılığın ortaya konması açısından olumludur ancak bu yaklaşımı yok etmeden kazandırılacak "stratejik kavrayış" başarıyı artıracaktır. Yapılması gerekenler:

- Devletin bilimsel verilere ve sağlıklı bir dünya analizine dayanan yatırım ve dış ticaret stratejisi olmalıdır. Öncelikle sağlıklı işleyen bir ticari bilgi ve istihbarat sistemi kurulmalıdır.
- Bu sistemin içinde firmalar, ticareti geliştirme kuruluşları ve devletin ilgili birimleri olmalıdır.
- Devlet destekleri çizilen dünya stratejisi bağlamında tasarlanmalıdır.
- Ürün bazında ticari bilgi ve analiz yapabilecek kurumlar oluşturulmalıdır.
- Üniversite müfredatları ticari bilgi ve istihbarata ve uluslararası pazarlama ilkelerine göre yeniden düzenlenmelidir.
- Ticari istihbarat-information broker ve rekabet istihbaratçısı yetiştirmek için kurumlar oluşturulmalıdır.
- Ticareti geliştirme kurumları bu stratejiye bağlı olarak eğitimlerini ve desteklerini organize etmelidir.
- Dış ticaret alanındaki değişik uzmanlık düzeyleri, mesleki düzeyler ve nitelikler belirlenmeli ve eğitimler buna göre planlanmalıdır. Bu alanda mesleki kuruluşlar oluşturulmalıdır.
- Markalaşma stratejisi küçük firmalara indirilmelidir.
- Alt yapısı hemen hemen tamamlanmış ve kalkışa hazır firmalar tespit edilerek bunlara ticari bilgi ve istihbarat ile hızlı gelişim dozları verilmelidir. Bu alanda yetişmiş insan gücü oluşturulmalı ve seferber edilmelidir.
- Bütün mesele bugünkü dünyada ticari operasyonu yapacak ihracatın özel kuvvetlerini yetiştirebilme meselesidir. Bu ihracatçıların deneyimlerinin ticari bilgi ve istihbarat teorisi ile birleştirilmesi ve stratejik bir yaklaşım ve planlama ile gerçekleşecektir.



GÖSTERGELER

ŞUBAT 2013



YILIN İKİNCİ AYINDA MAKİNE İHRACATIMIZ 2 MİLYAR DOLARI AŞTI

Makine ve aksesuarları ihracatı 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 9,8 artış göstererek 2 milyar dolar seviyesine ulaştı. Türkiye'nin makine ihracatında ise Almanya 360 milyon dolarla ilk sırada bulunuyor.

Makine ve aksesuarları sektöründe 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde en fazla ihracat klima ve soğutma makineleri mal grubunda gerçekleşti. Söz konusu ürün grubundan 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 327,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 282,7 milyon dolardı. Klima ve soğutma makineleri ürün grubunda yaşanan ihracat artış rakamı yüzde 15,8 oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan motorlar, aksesuar ve parçaları sektöründe 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 291, milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 5,1 artışla, 2013 yılının aynı döneminde 305,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında yer alan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksesuar ve parçaları ürün grubunda, bir önceki yıla göre yüzde 1,5 artış yaşandı. 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 186,3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren söz konusu sektörün 2012 yılının aynı dönemindeki ihracatı 183,5 milyon dolar olarak kayda geçti.

sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke sıralamasında ilk sırada bulunan Almanya'ya, 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 333 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 8 artışla 2013 yılının aynı döneminde 360 milyon dolar değerine ulaştı. Listenin ikinci sırasında bulunan İngiltere'ye 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18,5 artışla, 145 milyon dolar değerinde

ürün ihraç edildi. 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracatın değeri 123 milyon dolardı. Rusya listenin üçüncü sırasında yer alırken söz konusu ülkeye 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 108 milyon dolar değerinde makine ve aksesuarları ihracatı gerçekleştirildi. Yüzde 14,3 artışın yaşandığı Rusya'ya 2012 yılının aynı döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 94 milyon dolar seviyesindeydi.

2013 YILININ İKİNCİ AYINDA EN FAZLA ALMANYA'YA İHRACAT YAPILDI

2012 yılı Ocak-Şubat döneminde 1,8 milyar dolar olan makine ve aksesuarları ihracatımız yüzde 9,8 artışla, 2013 yılının aynı döneminde 2 milyar dolar rakamına ulaştı. Makine ve aksesuarları



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖR TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-28 ŞUBAT 2012			1 OCAK-28 ŞUBAT 2013			(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	8,6	60,8	7	9,8	65,1	6,6	13,5	7,1
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, HİDROLİK SİLİNDİR, AKSAM VE PARÇALARI	1,4	37,9	26,4	1,1	32,2	27,3	-17,9	-15
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	13	114,5	8,8	13,5	116	8,5	4,1	1,3
VANALAR	7,2	67,4	9,4	8,2	78,4	9,6	14	16,4
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	58,2	282,7	4,9	67,1	327,4	4,9	15,2	15,8
ISITICILAR VE FIRINLAR	5,2	42	8,1	6,5	47,9	7,3	26	14
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	8,2	55,5	6,7	7,7	65,1	8,4	-6,4	17,3
GIDA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALAR	7,3	46,4	6,3	9,6	63,5	6,6	31,9	36,6
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNE AKSAM VE PARÇALARI	16,9	86,3	5,1	15,3	81,1	5,3	-9,6	-6,1
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNE AKSAM VE PARÇALAR	8,7	41,1	4,7	8,8	45,7	5,2	0,9	11
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER AKSAM VE PARÇALAR	47,1	183,5	3,9	42,6	186,3	4,4	-9,5	1,5
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	0,8	6,7	7,9	1,1	13,8	11,6	39,6	105,5
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	7,5	43,9	5,8	8,7	53,6	6,1	17	22
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALAR	48,9	161,3	3,3	50,2	177,1	3,5	2,6	9,8
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALAR	0,2	1	4	0,1	0,5	4,1	-49	-47,1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	1,1	14,8	12,4	1,8	20,5	11,0	57	38,5
TAKIM TEZGAHLARI	14,3	100,2	7	14,8	110,5	7,5	3,3	10,3
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	18,5	291,1	15,7	17,2	305,9	17,8	-7,1	5,1
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	0,4	16,9	39,9	0,4	22,2	46,9	11,8	31,3
BÜRO MAKİNELERİ	1,8	19,6	10,7	1,5	18,1	11,9	-17,5	-7,8
RULMANLAR	1,2	49,6	39,6	2,5	73,2	28,8	102,5	47,5
SAVUNMA SANAYİ İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	0,8	19,4	22,6	0,8	19,8	23,3	-1,7	1,7
AMBALAJ MAKİNELERİ	20,1	146,1	7,2	20,2	150,4	7,4	0,2	2,9
TOPLAM	298,6	1,890	6,3	310,7	2,075	6,7	4,1	9,8



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER



2013 yılı Ocak-Şubat döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 186,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Yüzde 1,5 artışın yaşandığı sektörün 2012 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 183,5 milyon dolardı. Almanya, inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılının Ocak-Şubat

döneminde 18,7 milyon dolarla en fazla ihraçat gerçekleştirilen ülke olarak kayda geçti. Yüzde 9,6 artışın yaşandığı Almanya'ya 2012 yılının aynı döneminde 17 milyon dolarlık ürün gönderilmişti. Listenin ikinci sırasında bulunan Ege Serbest Bölgesi'ne olan ihraçat yüzde 63,2 artış gösterdi. 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 9,8 milyon değerinde ürün gönderilen Ege Serbest

Bölgesi'ne, 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin ihracat değeri 16,1 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında bulunan Gaziantep Serbest Bölgesi'ne 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 bin dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları gönderilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 575.925,7 artarak 13,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin dördüncü sırasında yer alan Rusya'ya 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 13,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Yüzde 54,1 artışın yaşandığı Rusya'ya 2012 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 8,8 milyon dolardı. Beşinci sırada bulunan Irak'a 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 8,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 61,2 artışla 13,5 milyon dolar olarak kaydedildi.

Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 575.925,7 ile Gaziantep Serbest Bölgesi'nde yaşandı. Tabloda yüzde 210,4 ile Mısır ikinci sırada bulunurken Mısır'ı yüzde 63,2 ile Ege Serbest Bölgesi izledi.

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	4,239	17	4	4,249	18,7	4,4	0,3	9,6
EGE SERBEST BÖLGE Sİ	2,795	9,8	3,5	3,962	16,1	4,1	41,8	63,2
GAZİANTEP SERBEST BÖLGESİ	0,45	0,2	53,9	2,253	13,9	6,2	5,008,754,6	575,925,7
RUSYA	1,592	8,8	5,6	2,336	13,6	5,8	46,7	54,1
IRAK	2,439	8,3	3,4	3,818	13,5	3,5	56,5	61,2
İNGİLTERE	5,887	12,9	2,2	3,678	7,5	2,1	-37,5	-41,6
AZERBAYCAN	2,022	12,1	6	1,319	7,4	5,6	-34,8	-39,0
İRAN	1,903	8,8	4,6	1,515	6,4	4,3	-20,4	-26,3
MISIR	807	1,8	2,3	1,383	5,7	4,1	71,3	210,4
TÜRKMENİSTAN	603	2,9	4,9	1,133	4,7	4,2	87,8	60,3
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	47,146	183,5	3,9	42,673	186,3	4,4	-9,5	1,5

POMPA VE KOMPRESÖRLER



Pompa ve kompresörler sektöründe 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 116 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 1,3 artışın yaşandığı söz konusu sektörün 2012 yılının aynı döneminde ihrac ettiği ürünlerin değeri 114,5 milyon dolardı. 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde pompa ve kompresörler kaleminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 29,4 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında ise 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 7,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen ABD yer alıyor. Üçüncü sırada yer alan Irak'a, 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 6,5 milyon değerinde pompa ve kompresör ihrac edildi. Listenin dördüncü sırasında bulunan Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 4,5 milyon değerinde ürün ihrac edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 11,6 artışla 5,1 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sırada yer alan İtalya'ya 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde gerçekleştirilen pompa ve kompresör ihracatı 4,4 milyon dolar olarak kayda geçti.

Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 70,7 ile Gürcistan'da yaşandı. İkinci sırada yüzde 47,7 ile Suudi Arabistan'ın yer aldığı tablonun üçüncü sırasında ise yüzde 11,6 ile Rusya bulunuyor.

POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	2,934	31	10,6	3,033	29,4	9,7	3,4	-5,2
ABD	834	7,5	9	800	7,2	9,0	-4,1	-3,9
IRAK	795	6,5	8,3	713	6,5	9,1	-10,2	-0,6
RUSYA	571	4,5	8	585	5,1	8,7	2,3	11,6
İTALYA	667	4,7	7,2	641	4,4	6,9	-3,9	-7,2
İNGİLTERE	504	4,4	8,7	473	4	8,5	-6	-8,2
AZERBAYCAN	299	3,4	11,4	300	3,5	11,8	0,3	3,8
SUUDİ ARABİSTAN	332	2	6,1	548	2,9	5,4	64,8	47,7
İRAN	232	2,6	11,4	224	2,7	12,1	-3,3	2,3
GÜRCİSTAN	116	1,5	13,0	528	2,5	4,9	354,9	70,7
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	13,053	114,5	8,8	13,592	116	8,5	4,1	1,3



TAKIM TEZGAHLARI

2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 100,2 milyon dolar olan takım tezgahları sektörü ihracatı, 2012 yılının aynı döneminde yüzde 10,3 artarak 110,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Takım tezgahları sektöründe en fazla ihracat yapılan ülke olan Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 8,8 milyon dolarlık ürün gönderilirken bu rakam yüzde 53,4 artarak 2013 yılının aynı döneminde 13,6 milyon dolar oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 9,5 milyon değerinde ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 8,2 artışın yaşandığı sektörün 2012 yılı Ocak-Şubat dönemi ihracatı 8,8 milyon dolardı. Üçüncü sırada bulunan Irak'a 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 4,4 milyon dolar değerinde takım tezgahı ihraç edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 36,7 artışla 6 milyon dolar seviyesine ulaştı. Listenin dördüncü sırasında yer alan ABD'ye yönelik takım tezgahı ihracatımızın değeri 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 4,3 milyon dolar olarak belirlendi. Listenin beşinci sırasında bulunan Brezilya'ya 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 3,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti-



rildi. Yüzde 304,2 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 974 bin dolardı.

Takım tezgahları sektöründe en fazla

ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 304,2 ile Brezilya oldu. İkinci sırada yüzde 197,1 ile Libya yer alırken üçüncü sıradaki Azerbaycan yüzde 83,4 artış kaydetti.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	1,281	8,8	6,9	1,661	13,6	8,2	29,7	53,4
ALMANYA	1,043	8,8	8,5	1,047	9,5	9,1	0,4	8,2
IRAK	702	4,4	6,3	738	6	8,2	5,2	36,7
ABD	732	5,7	7,9	581	4,3	7,4	-20,6	-25,1
BREZİLYA	192	0,9	5,1	552	3,9	7,1	187,8	304,2
LİBYA	119	1,2	10,3	346	3,6	10,5	190,3	197,1
SUUDİ ARABİSTAN	440	3,3	7,6	518	3,1	6,1	17,8	-5,9
AZERBAYCAN	255	1,7	6,7	339	3,1	9,3	32,9	83,4
BULGARİSTAN	298	2,8	9,6	278	2,7	10	-6,8	-2,9
İRAN	757	7,1	9,5	262	2,6	10,1	-65,4	-63,1
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	14,356	100,2	7	14,828	110,5	7,5	3,3	10,3

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 81,1 milyon dolar oldu.

2013 yılı Ocak-Şubat döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke, bir önceki yıla göre yüzde 220,6 artışla İtalya oldu. 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde İtalya'ya 11,6 milyon değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 3,6 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde gönderilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 8,7 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında yer alan Fransa'ya 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde gönderilen ürünlerin değeri 6,5 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada bulunan Azerbaycan'a 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 3,5 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 10,4 artışla 3,9 milyon dolar olarak belirlendi. Listenin beşinci sırasındaki Arjantin'e yönelik tarım

ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı yüzde 4.674,3 arttı. 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde 3,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde 74 bin

dolarlık ürün ihraç edilmişti. İhracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 4.674,3 ile Arjantin ilk sırada yer alırken yüzde 220,6 İtalya ikinci ve yüzde 140,3 ihracat artışıyla da Mısır üçüncü oldu.



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	1,078	3,6	3,4	2,202	11,6	5,3	104,3	220,6
ABD	1,883	13,4	7,2	1,016	8,7	8,6	-46	-35,1
FRANSA	1,712	10,3	6	1,334	6,5	4,9	-22	-36,9
AZERBAYCAN	945	3,5	3,8	986	3,9	4	4,3	10,4
ARJANTİN	17	0,74	4,4	584	3,5	6,1	3,336,8	4,674,3
IRAK	1,505	6,3	4,2	821	3,2	3,9	-45,4	-48,6
BULGARİSTAN	425	2,4	5,8	456	2,6	5,8	7,2	5,9
ŞİLİ	392	2	5,2	477	2,5	5,2	21,6	22,6
MISIR	216	0,9	4,3	441	2,2	5	103,5	140,3
AVUSTRALYA	223	1,2	5,5	353	2,2	6,3	58	81,3
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	16,976	86,3	5,1	15,342	81,1	5,3	-9,6	-6,1



VANALAR

Vanalar sektörü ihracatı 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde, 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 16,4 artış kaydederek 78,4 milyon dolar rakamına ulaştı. Vanalar sektörünün 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 67,4 milyon dolardı.

Vanalar sektöründe 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 11,6 milyon dolarla Almanya oldu. Yüzde 11,5 artışın yaşandığı Almanya'ya 2012 yılının aynı döneminde 10,4 milyon değerinde ürün ihraç edilmişti. Listenin ikinci sırasında

bulunan Irak yönelik vanalar ihracatı yüzde 25,4 artış gösterdi. 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 5,3 milyon dolarlık ürün gönderilen Irak'a, 2013 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 6,7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında yer alan Mısır'a 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 4,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 16,4 artışla 5,1 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Dördüncü sıradaki Azerbaycan'a 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 4,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 48,5 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 3,1 milyon dolar seviyesindeydi. Listenin beşinci sırasında yer alan Rusya'ya 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde, 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 31,9 artışla 4,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde Rusya'ya vanalar ürün grubu ihracatı 3,3 milyon dolardı. Vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 220,7 ile İngiltere'de yaşandı. İngiltere'nin ardından yüzde 105,6 ile Türkmenistan gelirken yüzde 48,5 ile Azerbaycan üçüncü oldu.



VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1,389	10,4	7,5	1,543	11,6	7,6	11,1	11,5
IRAK	610	5,3	8,8	716	6,7	9,4	17,3	25,4
MISIR	480	4,4	9,3	634	5,1	8,2	32,1	16,4
AZERBAIJAN	313	3,1	10,1	560	4,7	8,4	78,5	48,5
RUSYA	266	3,3	12,6	409	4,4	10,8	54	31,9
İRAN	257	4,3	17	208	4,2	20,6	-19,3	-2,5
LİBYA	256	2,8	11	394	4,1	10,5	53,8	46,7
TÜRKMENİSTAN	214	1,3	6,1	254	2,7	10,6	18,4	105,6
ABD	98	1,9	19,9	119	2,1	18	21,9	10,2
İNGİLTERE	45	649	14,3	117	2	17,7	160	220,7
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	7,199	67,4	9,4	8,207	78,4	9,6	14	16,4

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ



Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 65,1 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2012 yılının aynı döneminde söz konusu sektörün ihracatı 55,5 milyon dolar seviyesindeydi. Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe yaşanan ihracat artışı 17,3 olarak kaydedildi.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 13,9 milyon dolarla Rusya oldu. Yüzde 24,8 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde 11,1 milyon dolarlık ürün gönderilmişti. Listenin ikinci sırasındaki Suudi Arabistan'a yüzde 457,2 artışla 2013 yılının Ocak-

Şubat döneminde 6,7 milyon dolarlık hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ihraç edildi. 2012 yılının aynı döneminde Suudi Arabistan'a gönderilen ürünlerin değeri 1,2 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Irak'a 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1.809,1 artışla 5,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2012 yılının aynı döneminde Irak'a yapılan ihracatın değeri 300 bin dolardı. Dördüncü sıradaki İran'a 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde ihraç edilen hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçalarının değeri 4,2 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasında bulunan İngiltere'ye 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 95 bin dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 4.127,7 artışla 4 milyon dolar oldu.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 4.127,7 ile İngiltere oldu. İngiltere'den sonra ikinci sırada yüzde 1.809,1 ile Irak ve üçüncü sırada da yüzde 793,7 ile İspanya bulunuyor.

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	1,219	11,1	9,2	653	13,9	21,3	-46,4	24,8
SUUDİ ARABİSTAN	152	1,2	7,9	733	6,7	9,2	380,5	457,2
IRAK	62	0,3	4,8	1,133	5,7	5,1	1.707,8	1.809,1
İRAN	683	5,3	7,8	690	4,2	6,2	1	-20,3
İNGİLTERE	6	0,95	15,2	446	4	9	6.992,5	4.127,7
ALMANYA	921	6	6,6	295	2,8	9,6	-67,9	-53,1
AZERBAYCAN	91	0,5	5,6	898	2,5	2,8	882,4	396
İSPANYA	80	0,2	3,5	220	2,4	11,3	174,9	793,7
İTALYA	393	3,2	8,3	415	2,2	5,5	5,6	-30,4
BULGARİSTAN	76	1	13,9	47	2,2	47,4	-38,1	110,5
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	8,243	55,5	6,7	7,717	65,1	8,4	-6,4	17,3



REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Reaktörler ve kazanlar ihracatı 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,1 artış gösterdi. 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 60,8 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde 65,1 milyon dolar olarak kaydedildi. Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde 14,2 milyon dolarla en fazla ihracat Almanya'ya gerçekleştirildi. Listenin ikinci sırasında yüzde 98 artışla İngiltere yer alıyor. 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde İngiltere'ye 5,5 milyon değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde 11 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında bulunan Rusya'ya 2013 yılı Ocak-Şubat döneminde yüzde 246,2 artışla 6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 1,7 milyon dolardı. Listenin dördüncü sırasında yer alan İspanya'ya 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde gerçekleştirilen sektör ihracatı 3,2 milyon dolar olarak kayda geçti. Beşinci sıradaki Çin'e 2013 yılının Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 99,3

artışla 3,1 milyon dolarlık reaktör ve kazan ihraç edildi. 2012 yılının aynı döneminde ihracat rakamı 1,5 milyon dolardı. Reaktörler ve kazanlar mal grubunda

en fazla ihracat artışı yüzde 415,7 ile Belçika'da yaşandı. Belçika'nın ardından yüzde 258,1 ile Slovakya gelirken yüzde 246,2 ile de Rusya üçüncü sırada yer aldı.



REAKTÖRLER VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1,926	21,3	11,1	1,055	14,2	13,5	-45,2	-33,1
İNGİLTERE	437	5,5	12,8	754	11	14,7	72,6	98
RUSYA	188	1,7	9,3	1,677	6	3,6	790,6	246,2
İSPANYA	315	3,7	11,9	334	3,2	9,8	6,2	-13
ÇİN	124	1,5	12,5	238	3,1	13	91,4	99,3
BELÇİKA	29	0,5	17,8	202	2,7	13,4	585,1	415,7
AZERBAYCAN	269	2,1	7,8	401	2,4	6,1	49,1	17,2
SLOVAKYA	288	0,5	2	783	2,1	2,7	171,1	258,1
İTALYA	238	3	12,8	238	1,9	8,3	0	-35,3
İRAN	93	0,7	7,8	252	1,8	7,5	169,5	159,9
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	8,693	60,8	7	9,866	65,1	6,6	13,5	7,1

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2012-2013 YILLARI 1 OCAK-28 ŞUBAT DÖNEMİ)**Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI		2013 YILI		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	34	333	36	360	4,7	8
İNGİLTERE	31	123	34	145	10,9	18,5
RUSYA	13	94	13	108	-1	14,3
ABD	8	102	6	104	-13,8	2
IRAK	15	80	21	104	34,5	29,9
FRANSA	19	98	16	81	-15	-16,6
İTALYA	15	74	14	80	-10,9	7,4
ROMANYA	7	61	6	58	-10,3	-5,6
AZERBAYCAN	7	47	9	56	24,1	19,7
İRAN	10	73	7	49	-29,9	-33,1
SUUDİ ARABİSTAN	5	49	6	42	13,9	-14,4
İSPANYA	8	36	9	40	14,9	11,6
MISIR	4	24	8	40	80,1	65,2
LİBYA	3	16	6	36	128,2	123,2
TÜRKMENİSTAN	3	18	3	35	19,7	92,5
CEZAYİR	6	32	5	34	-8,6	5,5
POLONYA	9	36	6	29	-31,9	-17,4
EGE SERBEST BÖLGE	4	24	6	29	23,8	19,5
BELÇİKA	6	27	5	29	-16,1	6,8
İSRAİL	4	20	6	27	31,2	36,3
DİĞER	87	522	89	589	3	12,8
TOPLAM	299	1,890	311	2,075	4	10

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

ÜLKE	OCAK	ŞUBAT	KÜMÜLATİF	% PAY
ALMANYA	1,045	1,078	2,123	9,5
IRAK	0,884	0,844	1,728	8
BİRLEŞİK KRALLIK	0,650	0,664	1,315	5,9
RUSYA FEDERASYONU	0,546	0,591	1,137	5
İTALYA	0,545	0,568	1,114	5
FRANSA	0,469	0,546	1,016	4,3
BİRLEŞİK DEVLETLER	0,396	0,441	0,837	3,6
HOLLANDA	0,340	0,345	0,685	3,1
İSPANYA	0,329	0,319	0,649	3
SUUDİ ARABİSTAN	0,316	0,303	0,619	2,9
MISIR	0,309	0,352	0,661	2,8
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	0,261	0,292	0,554	2,4
BELÇİKA	0,201	0,226	0,428	1,8
LİBYA	0,200	0,218	0,419	1,8
AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	0,197	0,204	0,401	1,8
ROMANYA	0,192	0,196	0,388	1,7
İSRAİL	0,191	0,198	0,390	1,7
İRAN (İSLAM CUM.)	0,186	0,180	0,367	1,7
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	0,180	0,152	0,332	1,6
CEZAYİR	0,154	0,178	0,332	1,4
İLK 20 ÜLKE TOPLAM	7,600	7,904	15,505	68,9
GENEL TOPLAM	11,015	22,097	11,025	100

Not: Sıralama son ay itibarıyla.

**ABD**

Interwire

International Wire and Cable Exposition

23-25 Nisan 2013 @Atlanta

AmeriMold

The Event for Tool and Mold Making, Molding and Additive Technologies

12-13 Haziran 2013 @Novi

METALFORM

Kasım 2013 @Şikago

ALMANYA

SurfaceTechnology / HANNOVER MESSE

Leading Trade Fair for Surface Technology

8-12 Nisan 2013 @Hannover

HANNOVER Industry Fair

"Integrated Industry"

8-12 Nisan 2013 @Hannover

Bauma Munich 2013

15-21 Nisan 2013 @Münih

LOPE-C

International Conference and Exhibition for the Organic and Printed Electronics Industry

12-13 Haziran 2013 @Münih

EMO

The World of Metalworking

16-21 Eylül 2013 @Hannover

K Fair

Plastics&Rubber Worldwide

16-23 Ekim 2013 @Düsseldorf

BLECHEXPO

Trade Fair for Sheet Metal Working and Schweisstec - Trade fair for joining technology

5-8 Kasım 2013 @Stuttgart

ANGOLA

EMAF Luanda

Exhibition of Machinery-Tools and Accessories

29-30 Ekim 2013 @Luanda

ARJANTİN

EMAQH

International Machine Tool Exhibition

9-13 Nisan 2013 @Buenos Aires

BELARUS

METALWORKING

Exhibition of Equipment, Devices and Tools for Metalworking Industry

9-12 Nisan 2013 @Minsk

BELÇİKA

EUROFINISH

European Trade Fair for Surface Treatment Technology

23-24 Ekim 2013 @Ghent

B. A. E.

Hardware + Tools Middle East

11-13 Haziran 2013 @Dubai

BREZİLYA

FEIMAFE

International Machine Tools and Integrated Manufacturing Systems Trade Fair

20-25 Mayıs 2013 @Sao Paulo

INTERMACH

International Fair of Technology, Machinery, Equipment and Services for the Metal-mechanic and Plastics Industry

9-13 Eylül 2013 @Joinville

CCM - Corte & Conformaço de Metais

Metal Forming and Fabricating Exhibition

1-4 Ekim 2013 @Sao Paulo

ÇEK CUMHURİYETİ

For Surface

International Trade Fair of Surface Treatments and Finishing Technologies

23-25 Nisan 2013 @Prag

STAINLESS

International Steel Exhibition

14-15 Mayıs 2013 @Brno

ÇİN

CIMT

China International Machine Tool Exhibition

22-27 Nisan 2013 @Beijing

CWMTE

Chongqing Lijia International Machine Tool Exhibition

23-26 Mayıs 2013 @Chongqing

Beijing Essen Welding & Cutting

International Trade Fair Joining, Cutting, Surfacing

18-21 Haziran 2013 @Şangay

China International Machine Tool Exhibition

Temmuz 2013 @Wenzhou

MTC - Machine Tool China South

Ağustos 2013 @Shenzhen

MWCS Metalworking and CNC Machine Tool Show

International Exhibition for Machine Tools, Sheet Metal, Pipe & Tubes Production, Mould & Die Construction, Tools

5-9 Kasım 2013 @Şangay

CHINACOAT

China International Exhibition for Coatings, Printing Inks & Adhesives

20-22 Kasım 2013 @Şangay

ENDONEZYA

MTT Indonesia

International Metalworking Technology & Machine Tools Exhibition and Conference

22-25 Mayıs 2013 @Jakarta

Machine Tool Indonesia

International Machine Tool, Metalworking and Allied Industries Exhibition Incorporating Welding Indonesia

4-7 Aralık 2013 @Cakarta

Machine Tool Indonesia

International Machine Tool, Metalworking and Allied Industries Exhibition Incorporating Welding Indonesia

4-7 Aralık 2013 @Cakarta

FRANSA

Machine Outil

International Exhibition of Production Equipment for the Mechanical Industries

16-19 Nisan 2013 @Lyon

GÜNEY KORE

Fastener & Wire Korea (within Korea Metal Week)

International Fastener, Cable & Wire Production & Technology Exhibition

Eylül 2013 @Goyang/Seul

NİSAN

MAYIS

HAZİRAN

TEMMUZ

AĞUSTOS

EYLÜL

EKİM

KASIM

ARALIK

İNGİLTERE

SUBCON
Engineering Subcontracting and Surface Treatment and Finishing Exhibition
4-6 Haziran 2013 @Birmingham

KANADA

CMTS
Canadian Manufacturing Technology Show
20 Eylül-3 Ekim 2013 @Toronto

KOSOVA

EXPOKOS
International Fair of Construction, Metal Working and Wood Industry
15-18 Mayıs 2013 @Pristin

MACARİSTAN

MACH-TECH
International Trade Exhibition of Machine Manufacturing and Welding Technology
28-31 Mayıs 2013 @Budapeşte

MALEZYA

Metaltech Malaysia (MTM)
Malaysian International Metalworking, Finishing, Surface & Heat Treatment, Robotic, Sub-Contracting and Foundry Production Engineering Exhibition
21-25 Mayıs 2013 @Kuala Lumpur

POLONYA

WELDING
International Welding Exhibition
28-31 Mayıs 2013 @Poznan

SURFEX
Exhibition of Surface Treatment Technologies
4-7 Haziran 2013 @Poznan

Mach-Tool
Machine Tools Exhibition
4-7 Haziran 2013 @Poznan

BLACH-TECH-EXPO
Trade Fair for Sheet Metal Processing, Joining & Coating
16-18 Ekim 2013 @Krakov

EUROTOOL (Intertool)
International Trade Fair of Machine Tools, Tools, Devices and Equipment for Material Processing
15-17 Ekim 2013 @Krakov

TOOLEX
Int. Fair of Machine Tools, Tools and Processing Technology
1-3 Ekim 2013 @Sosnowiec

TOOLEX
Int. Fair of Machine Tools, Tools and Processing Technology
1-3 Ekim 2013 @Sosnowiec

TOOLEX
Int. Fair of Machine Tools, Tools and Processing Technology
1-3 Ekim 2013 @Sosnowiec

RUSYA

METALLOBRABOTKA
International Exhibition on Metalworking Equipment and Supply
27-31 Mayıs 2013 @Moskova

RUSSIA ESSEN WELDING & CUTTING
International Trade Fair Joining, Cutting, Surfacing
25-28 Haziran 2013 @Moskova

Surface RUSSIA (ITFM)
International Trade Fair for Surface Technology
24-27 Eylül 2013 @Moskova

WELDEX (ROSWELD)
International specialized Exhibition of Equipment, Technologies and Materials for Welding
8-11 Ekim 2013 @Moskova

Metal Expo - International Industrial Exhibition
12-15 Kasım 2013 @Moskova

TAYLAND

Metalex
International Machine Tools and Metalworking Machinery Trade Exhibition for Asia
27-30 Kasım 2013 @Bankok

TÜRKİYE

TURKCOAT
Paint, Varnish, Resin Ink, Adhesive, Cosntruction Chemical Raw Material and Production Technologies Fair
12-14 Eylül 2013 @İstanbul

UKRAYNA

Industrial Fairs Paton Expo
incl. Welding, Related Technologies, Pipeline Transport, Non-Destructive Testing, Industrial Painting and Corrosion Protection, Industrial Ecology
17-19 Nisan 2013 @Kiev



RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği	0312 447 27 40	www.makinebirlik.com
Makine Sanayi Sektör Platformu	0312 447 27 40	www.turkmakinesanayi.com
TURQUM	0312 447 27 40	www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Ekonomi Bakanlığı	0312 204 75 00	www.ekonomi.gov.tr
Maliye Bakanlığı	0312 415 29 00	www.maliye.gov.tr
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	0312 201 50 00	www.sanayi.gov.tr
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	0312 306 80 00	www.gumruk ticaret.gov.tr
Kalkınma Bakanlığı	0312 294 50 00	www.dpt.gov.tr
İhracat Bilgi Platformu	0312 417 22 23	www.igeme.org.tr
Makine Mühendisleri Odası	0312 444 86 66	www.mmo.org.tr
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	0312 218 20 00	www.tobb.org.tr
Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu	0212 339 50 00	www.deik.org.tr
Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı	0312 508 10 00	www.tika.gov.tr
Türkiye İstatistik Kurumu	0312 410 04 10	www.tuik.gov.tr
Hazine Müsteşarlığı	0312 204 60 00	www.hazine.gov.tr
TÜBİTAK	0312 468 53 00	www.tubitak.gov.tr

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Akışkan Gücü Derneği	0212 210 34 23	www.akder.org
Ambalaj Makinecileri Derneği	0216 545 49 48	www.amd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği	0312 232 06 40	www.anasder.org.tr
Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Mak. Üreticileri Birliği Der.	0212 440 18 43	www.arusder.org
Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği	0216 326 49 51	www.aysad.org.tr
Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği	0212 609 06 35	www.besiadturkey.com
Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği	0216 548 11 67	www.tevid.org
Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği	0216 469 46 96	www.enosad.org
İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği	0216 469 44 96	www.iskid.org.tr
İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği	0216 467 09 46	www.isder.org.tr
Kazan ve Basıncılı Kap Sanayicileri Birliği	0212 222 81 93	www.kbsb.org
Makine İmalatçıları Birliği	0312 468 37 49	www.mib.org.tr
OSTİM Organize Sanayi Bölgesi	0312 385 50 90	www.ostim.org.tr
Plastik Sanayicileri Derneği	0212 444 20 85	www.pagder.org
Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği	0312 433 77 88	www.sader.org.tr
Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği	0212 552 76 60	www.temsad.com
Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği	0216 324 94 36	www.tasiad.org.tr
Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği	0312 419 37 94	www.tarmakbir.org
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği	0312 440 83 63	www.tummer.org.tr
Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği	0216 477 70 77	www.imder.org.tr
Türkiye Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği	0312 255 10 73	www.pomsad.org.tr
Türk Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu	0312 468 69 84	www.tumdef.org
Anadolu Un Sanayicileri Derneği	0312 281 04 68	www.ausd.org.tr
İMES Sanayi Sitesi	0 216 364 33 47	www.imes.org
Öncü Sanayici İşadamları Derneği	0312 395 73 90	www.oncuder.com
İş Makinaları Mühendisleri Birliği	0312 385 78 94	www.ismakinalari.org.tr
Sakarya İli 2. Organize Sanayii Bölgesi Müteşebbisleri Derneği	0264 654 58 33	www.s2osb.org.tr



moment^{EXPO}
in English



FOURTH GREAT OF EUROPE: TURKISH FOUNDRY SECTOR

ACCORDING TO THE 2011 FIGURES, THE TURKISH FOUNDRY SECTOR HAS REACHED NUMBER FOUR IN EUROPE BEHIND GERMANY, FRANCE AND ITALY. THE TURKISH FOUNDRY INDUSTRY, WHICH RANKS 13TH WORLDWIDE, KEEPS DEVELOPING.

Foundry products are used as input in all branches of industry. Therefore, foundry is among the inevitable elements of the manufacturing industry. In Turkey, many products manufactured through foundry are encountered in all branches of the manufacturing industry. There is at least one foundry product in 90 percent of the industrial products manufactured. The Turkish foundry sector is one of the cornerstones of the Turkish manufacturing industry. As for the period between the design and prototype and from the tests to the final product, it has a capacity to meet all the manufacturing demands, particularly those of the machinery, vehicle and defen-

se industries, thanks to its technical knowledge and facilities. The foundry industry is a manufacturing field with a very high added value. It creates high quality employment since more than 70 percent of its inputs are of domestic origin. Furthermore, its outputs form a basis for the manufacturing of many industries (most significant examples being pump and valve manufacture). The main clients of the sector are companies active in the main branches of the manufacturing industry. The sector can find a market only in the countries where main industrial branches are strong. It is thought that foundry will maintain its importance for years both worldwide and in

Turkey thanks to its superiority over other manufacturing methods and its compliance with the developing modern technologies.

HOW MANY FOUNDRY COMPANIES ARE THERE IN TURKEY?

According to the 2011 data, there are about 2000 foundries or foundry machine manufacturers in Turkey. The number of businesses more than 50 percent of whose activities is comprised of metal foundry and sales is about one thousand. Only 18 of these companies belong to public and military institutions. The structure of the foundry sector is



based on three main groups, which are major industrial foundations, SMEs and micro-scale businesses. In parallel with the increasing automotive and industry investments in Turkey since the 80s, a growth has been observed in the capacity of the existing businesses. Facilities that reach a manufacturing capacity of over 20 tons annually, especially those with foundries for the iron group, are among the sector's major industrial foundations. Outputs from such businesses focus predominantly on the automotive, truck and white goods sectors. The majority of the major industrial foundations, which also include foundries manufacturing final products, are reliable suppliers of the main industrialists in European countries. The recently planned domestic investments in especially the automotive key and sub-industries are expected to give the foundry sector an opportunity to grow in the domestic market as well. Foreign investors' growing interest in the companies in this group draws attention, too.

MANUFACTURING CAPACITY AND AMOUNT OF THE FOUNDRY INDUSTRY

Foundry businesses of various structures located in Turkey were active with an average capacity of 78 percent in 2011. Capacity use was 80 percent in the iron foundry industry, 65 percent in steel foundry, and 80 percent in the metals other than iron. In 2011, a total of 1 million 433 thousand tons of products were manufactured in the Turkish foundry sector, amounting to a value of 2,58 billion euros. Most of the steel foundries manufacturing wear parts in the cement and infrastructure industry have specialised in the foundry of big steel parts (15 tons and above). Aluminium foundry is basically classified in two groups, high pressure and low pressure. Investments in high pressure foundry are made by facilities with high capacities. Such facilities manufacture predominantly for the automotive and white goods industries. In the automotive industry and similar industries in the world, foundry is no more bought directly,



but components and systems are bought instead. Therefore, foundry manufacturers, once first level suppliers, have become second or third level suppliers.

EXPORT FIGURES OF THE FOUNDRY SECTOR

The total value of the direct exports of the Turkish foundry industry (cast iron, nodular cast iron, temper, steel, copper alloys and aluminium foundry)

in 2011 amounted to 1843 billion euros. As for amount, 61 percent, and as for revenue, 74 percent of Turkey's foundry manufacture was exported in 2011 and 75 percent of the total exports were made to European countries. It is estimated that the sector's export amount exceeds 3 billion euros if the foundry parts in the domestically manufactured vehicles, industry goods and equipment are added to this amount.



MACHINERY PROMOTION GROUP TAKES ITS PLACE AT WIN FAIR

THE MACHINERY PROMOTION GROUP HAS PUT ITS SIGNATURE ON VARIOUS EVENTS AT THE WIN INTERNATIONAL INDUSTRIAL AUTOMATION FAIR. ON THE FIRST DAY OF THE FAIR, "ROBOTICS AND AUTOMATION SYMPOSIUM" WAS HELD UNDER THE JOINT ORGANIZATION OF VDMA, PRODUKTION NRW AND MPG. FURTHERMORE, THE PURCHASE DELEGATION PROGRAM WAS ORGANIZED WITH 37 REPRESENTATIVES FROM 34 COMPANIES. THE MPG HOSTED AND HELD TALKS WITH LOCAL AND INTERNATIONAL SECTOR REPRESENTATIVES AT THE "VIP LOUNGE."



"PURCHASE DELEGATION PROGRAM"

A Purchase Delegation Program was held simultaneously with the WIN 1st Phase Fair between 19-22 March 2013, coordinated by the Ministry of Economy of the Republic of Turkey and organized by the Office of the Secretary General of OAİB. The program was attended by 37 representatives from 34 companies from Albania, Algeria, Croatia, Iraq, Iran, Montenegro, Uzbekistan, Senegal, Serbia, Tunisia and The Sultanate of Oman.

On 20 March 2013, bilateral business talks were held in Istanbul, where representatives of Turkish and international companies had the opportunity to make one on one interviews. On 21 March 2013, foreign guests visited the WIN 1st Phase Fair organized at Beylikdüzü Fair Hall, got information about the exhibited products and made interviews with Turkish company representatives. "Sector's exports have risen seven fold in the last 10 years"

Serol Acarkan, Vice Chairman of the Machinery and Accessories Exporter Union and Member of the Board of Directors the Machinery Promotion Group, made a speech at the inauguration ceremony of the fair, underlined that the Turkish machinery sector has reached a remarkable level worldwide and stated the sector's aim in exports is to hit the top ten in the world and rank among the top five in Europe.

WIN International Industrial Automation Fair was held at the Istanbul TÜYAP Fair and Congress Center between 21-14 March 2013. There were 1845 attendants and about 117000 visitors at the fair, where featured discussion topics such as Installation and Transportation Systems, Linear Positioning Systems, Robot technology, Industrial Image Processing Systems, Control Systems, PLC, SCADA, Actuators, Industrial PCs, Communication, Networks and Field Bus Systems, Embedded Systems, Measurement and Test Systems, Industrial Automatic Information Gathering and Identification Systems, Industrial IT and Software, Laser Technology, In-

ustrial Building Automation Systems, Automation Services.

WIN Fair is supported by 83 institutions and foundations, particularly Ministry of Economy, Ministry of Science, Industry and Technology, Ministry of Labor and Social Security, TOBB, OAİB, KOSGEB and VDMA, 30 of them being international foundations.

On the first day of the fair, "Robotics and Automation Symposium" was held under the joint organization of VDMA, Produktion NRW and MPG. In their presentations at the symposium, representatives from Turkish and German companies gave information about the sector and the products they introduce to the market.

“TARMAKBİR BRINGS TOGETHER ALL PARTICIPANTS OF THE SECTOR”

CAHİT TEKBAŞ, CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS OF TARMAKBİR, STATED THAT 1058 MANUFACTURING COMPANIES ARE ACTIVE IN THE TURKISH AGRICULTURE MACHINERY SECTOR, AND POINTED OUT THAT THE ASSOCIATION NOT ONLY ENSURES COORDINATION BETWEEN MEMBERS AND BUT ALSO KEEPS WARM THE RELATIONSHIP BETWEEN THE INDUSTRIALISTS AND THE PUBLIC.

We keep introducing the Machinery Industry Sector Platform member associations, unions and chambers and learning about their activities and future goals from the chairmen of their board of directors. In this issue, our guest was Cahit Tekbaş, Chairman of the Board of Directors of the Turkish Association of Agricultural Machinery and Equipment Manufacturers (TARMAKBİR). TARMAKBİR is an association founded in 1978, whose members are manufacturers, exporters and importers that have tractors and agriculture machinery as their core business. Among the manufacturer associations that are members of the Machinery Industry Sector Platform, TARMAKBİR is the oldest one. Our association has 240 members. Through a Council of Ministers decision, it has gained the right to use the word “Turkish” in its title. TARMAKBİR is a sectoral non-governmental organization. Its foundation aim is to guide and support its members countrywide in professional, social, cultural and economic aspects, defend the rights of the sector and ensure solidarity between its members and the foundations it cooperates with. Consultancy, application and follow-up transactions regarding the documents, licences and reports our members need to have under all applicable legislation, particularly the provisions of the industry and agriculture legislation, the



transactions regarding the “Agriculture Credit Cooperatives” sales agreements and related transactions, efforts to form a legislation and statistical data and secretariat services for our members are performed within our association. Seminars, meetings and congresses attended by relevant public institutions and academicians are organized with aims such as enabling our members to manufacture high quality and safe machinery complying with legal legislation and standards, letting them know the developments regarding the applicable legislation, make the best use of subsidies, discussing the sector’s problems and suggesting and assessing solutions, and setting the sector’s short and middle term goals. Likewise, contribution is made to the

protection of the sector’s interest at a maximum level through participation in similar events organized by relevant institutions and foundations. Developments regarding our sector in Turkey and worldwide are followed by our technical office affiliated to our General Secretary and information in many categories such as those about the demand for domestic and foreign tenders and goods, legislation, statistics, meetings and congresses, fairs, sectoral delegations, and sector news are shared electronically with the members. Our office for “Statistics and Market Research” prepares a report of the sector’s statistics and also for subjects such as manufacture, domestic market sales and export of tractors according to the information provided by the members on a monthly basis.

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

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 - FEBRUARY 28, 2012			JANUARY 01- FEBRUARY 28, 2013			[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil.\$)	\$/kg	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil.\$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	8,6	60,8	7,0	9,8	65,1	6,6	13,5	7,1
TURBINES ,TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	1,4	37,9	26,4	1,1	32,2	27,3	-17,9	-15,0
PUMPS AND COMPRESSORS	13	114,5	8,8	13,5	116	8,5	4,1	1,3
VALVES	7,2	67,4	9,4	8,2	78,4	9,6	14,0	16,4
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	58,2	282,7	4,9	67,1	327,4	4,9	15,2	15,8
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	5,2	42	8,1	6,5	47,9	7,3	26,0	14,0
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	8,2	55,5	6,7	7,7	65,1	8,4	-6,4	17,3
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	7,3	46,4	6,3	9,6	63,5	6,6	31,9	36,6
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	16,9	86,3	5,1	15,3	81,1	5,3	-9,6	-6,1
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	8,7	41,1	4,7	8,8	45,7	5,2	0,9	11,0
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	47,1	183,5	3,9	42,6	186,3	4,4	-9,5	1,5
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	0,8	6,7	7,9	1,1	13,8	11,6	39,6	105,5
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	7,5	43,9	5,8	8,7	53,6	6,1	17,0	22,0
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	48,9	161,3	3,3	50,2	177,1	3,5	2,6	9,8
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	0,2	1	4,0	0,1	0,5	4,1	-49,0	-47,1
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	1,1	14,8	12,4	1,8	20,5	11,0	57,0	38,5
MACHINE TOOLS	14,3	100,2	7,0	14,8	110,5	7,5	3,3	10,3
OTHER MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	18,5	291,1	15,7	17,2	305,9	17,8	-7,1	5,1
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	0,4	16,9	39,9	0,4	22,2	46,9	11,8	31,3
OFFICE MACHINES	1,8	19,6	10,7	1,5	18,1	11,9	-17,5	-7,8
BEARINGS	1,2	49,6	39,6	2,5	73,2	28,8	102,5	47,5
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	0,8	19,4	22,6	0,8	19,8	23,3	-1,7	1,7
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	20,1	146,1	7,2	20,2	150,4	7,4	0,2	2,9
TOTAL	298,6	1,890	6,3	310,7	2,075	6,7	4,1	9,8

TÜM ÇÖZÜMLERİN BİRARADA SUNULDUĞU ÖZEL BİR DÜNYA...

www.ugurmakina.com

info@ugurmakina.com

marketing@ugurmakina.com



MERKEZ

T: +90 364 235 00 26 Pbx
F: +90 364 235 00 20-30

ANKARA OFİS

T: +90 312 427 72 37-38
F: +90 312 427 72 44

İSTANBUL OFİS

T: +90 212 465 68 82-83
F: +90 212 465 86 00

SERBEST BÖLGE

D2 Caddesi No:20 Serbest Bölge
Mersin / TÜRKİYE



uğur / promilling®



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.

